



LPA-CGR avocats



# ACTIVITES DE DISTRIBUTION

## PANORAMA DE L'ENVIRONNEMENT LEGAL ET REGLEMENTAIRE

RELATIONS CONTRACTUELLES

CONCURRENCE

COMPLIANCE SAPIN II

RGPD

TRAVAIL DISSIMULE DES  
PARTENAIRES ET SOUS-TRAITANTS

HATVP ET REGISTRE DES  
REPRESENTANTS D'INTERETS

EMMANUEL TRICOT

# Sommaire

## MODULE 1 : Comprendre et analyser la relation commerciale et les situations concurrentielles

- ▶ **Analyse de la relation contractuelle**
  - Réforme du droit des contrats
  - Obligation de transparence
  - Formalisation
  - Effet et terminaison du contrat
  - Prévention du contentieux : bonnes pratiques / méthode de résolution amiable
- ▶ **Analyse face à la concurrence**
  - Pratiques restrictives de concurrence

## MODULE 2 : Adapter les contrats aux règles législatives, réglementaires et programmes de compliance

- ▶ **Mise en conformité avec des programmes internes de compliance**
  - Sapin II : les mesures applicables
  - Concurrence : conformité et négociations
  - RGPD
  - Travail dissimulé des partenaires / sous-traitants
  - Focus : documents à échanger / demandes aux sous-traitants.
- ▶ **Relations avec les autorités publiques**
  - HATVP : déterminer qui est concerné au sein de l'entreprise pour établir des contacts et quelles sont les démarches à entreprendre

# Module 1 : Comprendre et analyser la relation commerciale et les situations concurrentielles

---



## ► Analyse de la relation contractuelle

- Réforme du droit des contrats
- Obligation de transparence
- Formalisation
- Effet et terminaison du contrat
- Prévention du contentieux : bonnes pratiques / méthode de résolution amiable

## ► Analyse face à la concurrence

- Principaux rappels de concurrence

# I - Comprendre et analyser la relation commerciale et concurrentielle

## RÉFORME DU DROIT DES CONTRAT DE L'ORDONNANCE DU 10 FÉVRIER 2016

### ► Principales nouveautés de la réforme :

- Applicable depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2016 pour les contrats conclus après cette date
- Disparition du concept de « cause »
- Codification de certaines notions :
  - Négociations et obligations d'informations précontractuelles (Art.1112-1 et s. du code civil)
  - Conditions de la rencontre d'une offre et d'une acceptation (Art.1113 et s.)
  - Distinction entre la nullité absolue et la nullité relative (Art. 1178 et s.)
  - Caducité (Art.1186)
  - Force majeure (Art. 218)
  - Exception d'inexécution (Art.1219 et 1220)
  - Résolution unilatérale du contrat (Art.1226)
  - la notion d'imprévision (Art.1195)

### ► **Ajouts majeurs en droit économique** (droit de la consommation / pratiques restrictives de concurrence) :

- Ajout lié au principe de protection de la partie la plus faible
- Définition du contrat d'adhésion (Art.1110), du contrat-cadre (Art.1111), de la notion de contrepartie (1107, 1166 et 1169), conditions générales (Art.1119), notion de l'état de dépendance (Art.1143), déséquilibre significatif (Art.1171).
- Création d'une section contenant des dispositions propres au contrat conclu par voie électronique.

# ANALYSE DE LA RELATION CONTRACTUELLE FOURNISSEUR / DISTRIBUTEUR

## CONTRAT

- Le contrat est un accord de volontés entre deux ou plusieurs personnes destiné à créer, modifier, transmettre ou éteindre des obligations. (Art. 1101 du code civil)
- Principe de la liberté contractuelle (Art. 1102)
- Obligation de contracter de **bonne foi** à toutes les étapes de la contractualisation (Art. 1112)

# I - Comprendre et analyser la relation commerciale et concurrentielle

## ANALYSE DE LA RELATION CONTRACTUELLE FOURNISSEUR / DISTRIBUTEUR

- ▶ **Transparence dans la relation commerciale**
  - Information précontractuelle / CGV
  - Convention unique
  
- ▶ **Facturation et prix**
  - Règles de facturation
  - Délais de paiement
  
- ▶ **Durée du contrat**
  - Exclusivité
  - Renouvellement
  
- ▶ **Fin du contrat**
  - Rupture

# I - Comprendre et analyser la relation commerciale et concurrentielle

## ANALYSE DE LA RELATION CONTRACTUELLE FOURNISSEUR / DISTRIBUTEUR

### ▶ 1. Transparence dans la relation commerciale

- Information précontractuelle / CGV
- Convention unique
- Contrat de sous-traitance

LPA-CGR avocats

# ANALYSE DE LA RELATION CONTRACTUELLE FOURNISSEUR / DISTRIBUTEUR

## INFORMATIONS PRÉCONTRACTUELLES

### ► Obligation d'information précontractuelle (Article 1112-1) :

- « Celle des parties qui connaît une information dont l'importance est déterminante pour le consentement de l'autre doit l'en informer dès lors que, légitimement, cette dernière ignore cette information ou fait confiance à son cocontractant.

*Néanmoins, ce devoir d'information ne porte pas sur l'estimation de la valeur de la prestation.*

*Ont une importance déterminante les informations qui ont un lien direct et nécessaire avec le contenu du contrat ou la qualité des parties.*

*Il incombe à celui qui prétend qu'une information lui était due de prouver que l'autre partie la lui devait, à charge pour cette autre partie de prouver qu'elle l'a fournie.*

*Les parties ne peuvent ni limiter, ni exclure ce devoir.*

*Outre la responsabilité de celui qui en était tenu, le manquement à ce devoir d'information peut entraîner l'annulation du contrat dans les conditions prévues aux articles 1130 et suivants. »*

### **Point d'attention:**

- À défaut du respect de l'obligation précontractuelle d'information :
  - responsabilité civile engagée : dommages et intérêts ;
  - responsabilité délictuelle engagée : si l'information manquante était de nature à éclairer le consentement ;
  - nullité du contrat si omission délibérée et intentionnelle provoquant une erreur déterminante – fondement du dol.

### ► **En droit commercial, les informations précontractuelles et négociations se font à l'aide des Conditions Générales de Vente**



## CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE (1/5)

### a. Principe de Transparence tarifaire

- ▶ Texte : Article L.441-6 du code de commerce

Les CGV constituent « *le socle unique de la négociation commerciale* »

- ▶ Obligations de transparence :

- Le principe de transparence tarifaire implique que les **conditions générales de vente (CGV)** soient communiquées à tout acheteur qui en fait la demande dans le cadre d'une activité professionnelle.
- En revanche, un fournisseur n'est pas tenu de communiquer ses CGV à un concurrent qui en fait la demande, à moins que celui-ci lui démontre qu'il envisage de passer des commandes (Cass. Com. 1<sup>er</sup> juin 1999)
- Si les négociations sont formalisées dans une convention unique, les CGV doivent être obligatoirement établies pour pouvoir être communiquées, c'est-à-dire avant le 1<sup>er</sup> décembre.

# ANALYSE DE LA RELATION CONTRACTUELLE FOURNISSEUR / DISTRIBUTEUR

## CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE (2/5)

### ► Conséquences :

- Mentions devant figurer dans les CGV :
  - les conditions de règlement doivent obligatoirement préciser : (i) les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles, (ii) le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement due au créancier dans le cas où les sommes dues sont réglées après cette date.
  - les conditions de vente ;
  - le barème des prix unitaires ;
  - les réductions de prix ;
- Refuser de partir des CGV du fournisseur pour entamer la négociation peut constituer une pratique abusive au sens de L. 442-6 I 9° du Code de commerce dans l'hypothèse où il en découlerait une rupture brutale des relations établies entre les deux parties (Avis n° 08-06 CEPC).
- La communication des CGV s'effectue par tout moyen conforme aux usages de la profession, mais l'écrit doit tout de même être privilégié. Une communication incomplète est assimilée à un défaut de communication.

# ANALYSE DE LA RELATION CONTRACTUELLE FOURNISSEUR / DISTRIBUTEUR

## CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE (3/5)

- ▶ **Sanction** : tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers engage sa **responsabilité** s'il ne communique pas ses CGV à tout acheteur de produits ou à tout demandeur de prestations de services qui en fait la demande.

Cette action en responsabilité s'exerce dans les conditions prévues à l'article L.442-6, III du code de commerce :

*« L'action est introduite devant la juridiction civile ou commerciale compétente par toute personne justifiant d'un intérêt, par le ministère public, par le ministre chargé de l'économie ou par le président de l'Autorité de la concurrence lorsque ce dernier constate, à l'occasion des affaires qui relèvent de sa compétence, une pratique mentionnée au présent article. Lors de cette action, le ministre chargé de l'économie et le ministère public peuvent demander à la juridiction saisie d'ordonner la cessation des pratiques mentionnées au présent article. Ils peuvent aussi, pour toutes ces pratiques, faire constater la nullité des clauses ou contrats illicites et demander la répétition de l'indu. Ils peuvent également demander le prononcé d'une amende civile dont le montant ne peut être supérieur à cinq millions d'euros. Toutefois, cette amende peut être portée au triple du montant des sommes indûment versées ou, de manière proportionnée aux avantages tirés du manquement, à 5 % du chiffre d'affaires hors taxes réalisé en France par l'auteur des pratiques lors du dernier exercice clos depuis l'exercice précédant celui au cours duquel les pratiques mentionnées au présent article ont été mises en œuvre. La réparation des préjudices subis peut également être demandée. Dans tous les cas, il appartient au prestataire de services, au producteur, au commerçant, à l'industriel ou à la personne immatriculée au répertoire des métiers qui se prétend libéré de justifier du fait qui a produit l'extinction de son obligation. La juridiction ordonne systématiquement la publication, la diffusion ou l'affichage de sa décision ou d'un extrait de celle-ci selon les modalités qu'elle précise. Elle peut également ordonner l'insertion de la décision ou de l'extrait de celle-ci dans le rapport établi sur les opérations de l'exercice par les gérants, le conseil d'administration ou le directoire de l'entreprise. Les frais sont supportés par la personne condamnée. La juridiction peut ordonner l'exécution de sa décision sous astreinte »* [Soulignements ajoutés]

# ANALYSE DE LA RELATION CONTRACTUELLE FOURNISSEUR / DISTRIBUTEUR

## CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE (4/5)

### b. Conditions catégorielles de vente (article L.441-6 al. 3)

- ▶ Les CGV peuvent être différenciées selon les catégories d'acheteurs de produits ou de demandeurs de prestations de services. Dans ce cas, l'obligation de communication porte sur les conditions générales applicables aux acheteurs relevant d'une même catégorie.

Elles permettent à certains fournisseurs de définir par avance plusieurs socles de négociation selon le type de partenaires. Les fournisseurs sont responsables de la définition des catégories qui doivent correspondre à des critères objectifs permettant de viser tous les opérateurs répondant à ces critères.

- ▶ Exemples de catégories :

- grossistes ou négociants « B to B » ;
- grandes surfaces alimentaires ;
- autres grandes surfaces spécialisées, dont hi-fi, photo/vidéo, électronique, jouets ;
- hard discount/soft discount ;
- cash and Carry (ex : les magasins METRO) ;
- commerces de proximité/grands magasins ;
- vente à distance ;
- autres types de réseaux de vente spécialisés.

## CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE (5/5)

### c. Conditions particulières de vente (CPV)

- Les parties peuvent convenir des conditions particulières de vente qui ne sont pas soumises à cette obligation de communication.
- Il s'agit de conditions de vente qui vont au-delà de l'application des CGV.
- Elles sont justifiées par la spécificité de la relation commerciale du fournisseur avec un client.
- Elles ne sont pas soumises à l'obligation de communication.
- Elles sont formalisées dans la **Convention unique**.

# ANALYSE DE LA RELATION CONTRACTUELLE FOURNISSEUR / DISTRIBUTEUR

## LA CONVENTION UNIQUE OU RÉCAPITULATIVE (1/4)

### a. Définition

► Article L.441-7 du code de commerce :

*« Les conditions de l'opération de vente des produits ou des prestations de services telles qu'elles résultent de la négociation commerciale (...) ;*

*Les conditions dans lesquelles le distributeur ou le prestataire de services s'oblige à rendre au fournisseur, à l'occasion de la revente de ses produits ou services aux consommateurs ou en vue de leur revente aux professionnels, tout service propre à favoriser leur commercialisation ne relevant pas des obligations d'achat et de vente, en précisant l'objet, la date prévue, les modalités d'exécution, la rémunération des obligations ainsi que les produits ou services auxquels elles se rapportent ;*

*Les autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre le fournisseur et le distributeur ou le prestataire de services, en précisant pour chacune l'objet, la date prévue et les modalités d'exécution ».*

- Définition : Accord indiquant les obligations auxquelles se sont engagées les parties (fournisseur, distributeur, prestataire de services (prestataire de service rattaché à une opération de distribution) en vue de fixer le prix à l'issue de la négociation commerciale. La convention unique fixe trois séries de données contractuelles (art. L.441-7 I 1,2 et 3 du code de commerce).

# ANALYSE DE LA RELATION CONTRACTUELLE FOURNISSEUR / DISTRIBUTEUR

## LA CONVENTION UNIQUE OU RÉCAPITULATIVE (2/4)

### ▶ Contenu :

- ce document rassemble les différents accords qui pouvaient exister auparavant entre deux partenaires commerciaux : contrats de coopération commerciale, conditions générales d'achat, conventions logistiques, CGV ;
- la convention unique doit être formalisée « *avant le 1<sup>er</sup> mars ou dans les 2 mois suivant le point de départ de la période de commercialisation des produits ou services soumis à un cycle de commercialisation particulier* » (art. L. 441-7 du code de commerce).
- Nouveautés législatives :
  - ▶ convention récapitulative pluriannuelle (un, deux ou trois ans), elles doivent fixer les modalités de révision des prix
  - ▶ convention unique dans les rapports entre les fournisseurs et les grossistes (art. L.441-7-1 du code de commerce)

## LA CONVENTION UNIQUE OU RÉCAPITULATIVE (3/4)

### ► Sanction :

- le fait de ne pas pouvoir justifier avoir conclu une convention unique dans les délais prévus est puni d'une amende de 375.000 euros (personne morale) ;
- la DGCCRF peut exiger la justification d'une convention unique, et en contrôler la mise en œuvre en demandant tout justificatif propre à établir la réalisation des engagements figurant à la convention.



# ANALYSE DE LA RELATION CONTRACTUELLE FOURNISSEUR / DISTRIBUTEUR

## LA CONVENTION UNIQUE OU RÉCAPITULATIVE (4/4)

Exemples de questions posées à la CEPC :

***Peut-on considérer comme contrat unique le contrat type et pré rédigé du client ?***

Pour la CEPC, « proposer des clauses pré rédigées n'est pas interdit dès lors que celles-ci peuvent être modifiées à l'issue d'une réelle négociation entre les parties. Toutefois, obtenir la signature d'un contrat pré rédigé est susceptible de sanction, en application de l'article L.442-6 du code de commerce dès lors que celui-ci traduirait un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties ».

***L'article L. 441-7 s'applique-t-il lorsqu'un des partenaires commerciaux est situé à l'étranger ?***

Les dispositions prévoyant l'obligation de conclure la convention unique étant pénalement sanctionnées, il convient de faire application des principes généraux relatifs à l'application de la loi pénale française dans l'espace : elle s'applique aux infractions dont un des éléments constitutifs a été commis sur le territoire français. « S'agissant des contrats et services visés à l'article L.441-7, il convient de considérer que tout contrat qui a un effet sur la revente de produits ou la fourniture de services en France entre dans les dispositions de l'article ».

***Est-il légal de négocier en cours d'année une nouvelle prestation de coopération commerciale non prévue dans la convention unique ?***

« Oui, le droit commun s'applique ». Le contrat peut faire l'objet d'avenants en cours d'année, dès lors que l'équilibre commercial est préservé.

# ANALYSE DE LA RELATION CONTRACTUELLE FOURNISSEUR / DISTRIBUTEUR

## FOCUS SUR LES CONTRATS DE SOUS-TRAITANCE

### ► Définition (L.441-9 du code de commerce):

- Une convention écrite doit être établie pour tout achat de produits manufacturés fabriqués à la demande de l'acheteur en vue d'être intégrée dans sa propre production dont le montant est **supérieur à 500 000 euros**.
- Sont concernés par cette obligation : les achats de produits, les achats de produits manufacturés (exclusion de la sous-traitance des travaux) et les achats de produits manufacturés fabriqués à la demande de l'acheteur. Sont exclus les produits vendus sous marque de distributeur.
- Cette convention indique les conditions convenues entre les parties : (1°) objet et obligations respectives des parties ; (2°) prix ou modalité de sa détermination ; (3°) conditions de facturation ; (4°) responsabilité et garanties respectives des parties et modalité d'application des réserves de propriété ; (5°) règles régissant la propriété intellectuelle ; (6°) durée de la convention et modalité de résiliation ; (7°) modalités de règlement des différends.

### ► Sanctions :

- Le non-respect des obligations posées par l'article L.441-9 du code de commerce est passible d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 375 000 € pour une personne morale.

# I - Comprendre et analyser la relation commerciale et concurrentielle

## ANALYSE DE LA RELATION CONTRACTUELLE FOURNISSEUR / DISTRIBUTEUR

### ► Facturation et prix

- Règles de facturation
- Délais de paiement
- Clause de renégociation
- Revente à perte
- Fixation du prix de revente

# ANALYSE DE LA RELATION CONTRACTUELLE FOURNISSEUR / DISTRIBUTEUR

## RÈGLES DE FACTURATION (ARTICLE L. 441-3 CODE DE COMMERCE)

### ► L'obligation d'émettre une facture incombe :

- **au fournisseur** pour la vente d'un produit ou d'un service, l'octroi de remises, ristournes, rabais, l'octroi d'un avoir ;
- **au distributeur** pour les services qu'il rend, pour tout achat de produits ou toute prestation de service pour une activité professionnelle.

La facture doit être écrite en français (750 € d'amende), libellée en euros et émise en double exemplaire, dès la réalisation de la vente ou de la prestation du service.

# ANALYSE DE LA RELATION CONTRACTUELLE FOURNISSEUR / DISTRIBUTEUR

## RÈGLES DE FACTURATION (ARTICLE L.441-3 CODE DE COMMERCE)

### ► Mentions obligatoires :

- le nom et l'adresse des parties ;
- la date de la vente ou de la prestation de service ;
- la date à laquelle le règlement doit intervenir ;
- la quantité, la dénomination précise, et le prix unitaire hors TVA des produits vendus et des services rendus ainsi que toute réduction de prix acquise à la date de la vente ou de la prestation de services et directement liée à cette opération de vente ou de prestation de services, à l'exclusion des escomptes non prévus sur la facture (les ristournes qui ne sont pas acquises à la date de la vente n'y figurent pas) ;
- la date à laquelle le règlement doit intervenir (respect des délais de paiement fixés par la LME) ou la mention « *paiement comptant* » ;
- le taux des pénalités de retard (3 fois le taux d'intérêt légal maximum, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2013 indemnité forfaitaire de recouvrement) ;
- les conditions d'escompte.

- ### ► Sanctions encourues en cas de violation des règles de facturation : amende de 75.000 euros pour les personnes morales. Elle peut aller jusqu'à 50 % de la somme facturée ou qui aurait dû être facturée.

# ANALYSE DE LA RELATION CONTRACTUELLE FOURNISSEUR / DISTRIBUTEUR

## DÉLAIS DE PAIEMENTS

► **Focus** : Délais de paiement (déroulement des contrôles de la DGCCRF, arguments soulevés)

LPA-CGR avocats

## DÉLAIS DE PAIEMENTS (1/4)

► L'article L.441-6-I du code de commerce dispose que :

« *Sauf dispositions contraires figurant aux conditions de vente ou convenues entre les parties, le délai de règlement des sommes dues est fixé au **trentième jour suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée.***

*Le délai convenu entre les parties pour régler les sommes dues **ne peut dépasser soixante jours** à compter de la date d'émission de la facture. »*

- Mesures spécifiques pour le « grand export » : les PME qui importent des biens en franchise de TVA pour les réexporter en l'état hors de l'UE peuvent s'engager contractuellement à payer ces biens à l'achat dans un délai maximum de 90 jours à compter de la date d'émission de la facture (art. L.441-6 alinéa 15 du code de commerce).
- La liberté contractuelle prévalant, les parties sont libres de choisir des délais de paiement plus court, sous réserve que le délai soit expressément indiqué dans le contrat et sous réserve d'abus manifeste.
- Le contrat doit aussi prévoir les indemnités de retard de paiement.

## DÉLAIS DE PAIEMENTS (2/4)

### ► Sanctions :

- Les professionnels qui ne respecteraient pas ces dispositions encourent une amende administrative dont le montant ne peut excéder 75 000 euros pour une personne physique et 2 millions d'euros pour une personne morale avec publication de la sanction sur tous supports possibles suivant les circonstances (site internet de la DGCCRF, mais aussi de l'entreprise sanctionnée, organismes de presse, etc.).
- Depuis l'entrée en vigueur de la loi n°2016-1691 du 9 décembre 2016 [Loi Sapin II], le cumul des sanctions est possible en cas de manquements multiples : ainsi, s'il est, par exemple, constaté des manquements tant aux délais de paiement convenus qu'aux délais de paiement dans le secteur du transport de marchandises, le montant plafond de l'amende encourue par la personne morale, auteure de ces manquements sera de 4 millions d'euros, chaque manquement étant passible d'une amende maximale de 2 millions d'euros.
- *Name and shame* : l'identité du professionnel auteur du manquement est diffusée sur le site internet de la DGCCRF.



## DÉLAIS DE PAIEMENT (3/4)

Exemples de questions posées à la CEPC et/ou à la DGCCRF :

### **Les délais de paiement s'appliquent-ils dans les relations intra-groupe ?**

*« Un groupe de société est un ensemble de sociétés qui ont chacune leur existence propre mais se trouvent unies entre elles par des liens permettant à la société mère d'exercer un contrôle sur les sociétés filles. Si le groupe n'a pas d'existence juridique dans la mesure où la loi ne lui reconnaît pas la personnalité morale, il est de jurisprudence constante que les sociétés filles sont juridiquement autonomes<sup>1</sup>. Or la loi de modernisation de l'économie ne distingue pas selon la situation juridique et économique des parties, pas plus que selon la nature des flux financiers (interne et externe au groupe), puisque celle-ci fait simplement état des « sommes dues » : sous réserve de l'appréciation souveraine des tribunaux, la loi de modernisation de l'économie s'applique donc au sein d'un groupe de société. C'est la position que la Cour de cassation a adoptée dans un arrêt en date du 24 mars 1999, concernant les délais de paiement applicables aux produits périssables [...] ». (Note d'information n°2009-28 portant sur « l'application des dispositions du titre IV livre IV relatives aux délais de paiement après la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008 »).*

### **Quid de l'application de la législation française sur les délais de paiement entre un fournisseur établi en France / acheteur établi à l'étranger (UE) ?**

Pour la CEPC, les sanctions pour non-respect des délais de paiement peuvent être mises en œuvre dans une relation commerciale entre un fournisseur français et un acheteur établi dans l'UE, notamment si « l'ensemble de la relation commerciale se déroule en France ». Cependant, le juge étranger est libre de ne pas tirer les conséquences civiles de la violation du droit français des délais de paiement sauf si « l'ensemble de la relation commerciale se déroule en France ». La CEPC fonde son raisonnement sur les règlements européens « Rome I » (obligations contractuelles) et « Rome II » (obligations non-contractuelles). (Avis de la CEPC du 10 février 2016 n°16-1 relatif à une demande d'avis d'un avocat sur le caractère impératif des délais de paiement dans le cadre d'un contrat international).

## DÉLAIS DE PAIEMENT (4/4)

Exemples de questions posées à la CEPC et/ou à la DGCCRF:

### ***Quid de l'application de la législation française sur les délais de paiement entre un fournisseur établi en France et l'acheteur établi à l'étranger (hors UE) ?***

La CEPC adopte une analyse similaire au 1<sup>er</sup> cas : les sanctions pour non-respect des délais de paiement « *pourront être mises en œuvre dans les rapports entre un vendeur français et un acheteur étranger malgré la soumission du contrat à la loi interne d'un Etat étranger, notamment lorsque l'ensemble de la relation commerciale se déroule en France* ».

### ***Quid de l'application de la législation française sur les délais de paiement entre un acheteur établi en France et un fournisseur établi à l'étranger ?***

Compte tenu de la position de la DGCCRF et de la CEPC : les pénalités pour retard de paiement sont susceptibles de s'appliquer à un contrat entre un acheteur français et un fournisseur étranger dès lors que les produits ou services contractuels sont distribués en France (Avis n°13-07 *relatif à l'application du taux de pénalité pour retard de paiement dans le cadre d'un contrat international*).

### ***Quid de l'application de la législation française sur les délais de paiement à un contrat relevant de la Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises ?***

La CEPC a affirmé que les contrats relevant de la CVIM ne sont pas soumis au plafond des délais de paiement, sous réserve que les délais de paiement considérés ne constituent pas un « *abus manifeste à l'égard du créancier, c'est-à-dire traduit par un écart manifeste par rapport aux bonnes pratiques et usages commerciaux* ». (Avis de la CEPC du 24 juin 2016 n°16-12 *relatif à une demande d'avis d'un avocat portant sur l'application du plafond légal des délais de paiement dans un contexte international*).

---

## CLAUSE DE RENÉGOCIATION (ARTICLE L.441-8 CODE DE COMMERCE)

**Champ d'application** : les contrats d'une durée d'exécution supérieure à trois mois portant sur la vente de produits suivants : « *les produits agricoles périssables ou issus de cycles courts de production, d'animaux vifs, de carcasses, pour les produits de l'aquaculture, ainsi que pour les produits alimentaires de consommation courante issus de la première transformation de ces produits* », comportent une clause relative aux modalités de renégociation du prix permettant de prendre en compte les fluctuations des prix des matières premières agricoles et alimentaires.

La Loi Macron étend le champ d'application de cet article aux contrats supérieurs à trois mois portant sur la « *conception et la production selon les modalités répondant aux besoins particuliers de l'acheteur* » (produits sous marque distributeur).

## INTERDICTION DE REVENTE À PERTE (ARTICLE L.442-2 CODE DE COMMERCE) (1/5)

### Principe :

L'article L.442-2 pose l'interdiction pour tout commerçant de revendre ou d'annoncer la revente d'un produit en l'état **à un prix inférieur à son prix d'achat effectif.**

### ➤ Inapplicabilité de l'interdiction :

- aux services ;
- aux ventes volontaires ou forcées motivées par la cessation ou le changement d'une activité commerciale ;
- aux produits dont la vente présente un caractère saisonnier marqué ;
- aux produits qui ne répondent plus à la demande générale en raison de l'évolution de la mode ou de l'apparition de perfectionnements techniques ;
- aux produits aux caractéristiques identiques, dont le réapprovisionnement s'est effectué en baisse, le prix effectif d'achat étant alors remplacé par le prix résultant de la nouvelle facture ;
- aux produits alimentaires commercialisés dans un magasin d'une surface de vente de moins de 300 mètres carrés et aux produits non alimentaires commercialisés dans un magasin d'une surface de vente de moins de 1.000 mètres carrés ;
- aux produits soldés.

## INTERDICTION DE REVENTE À PERTE (2/5)

### Sanctions :

- Le manquement à l'interdiction de la revente à perte posée par l'article L.442-2 est un délit puni d'une amende de 75.000 euros pour la personne physique et de 75.000 euros pour la personne morale.
- La cessation de l'annonce publicitaire peut être ordonnée par le juge d'instruction ou par le tribunal saisi des poursuites, soit sur réquisition du ministère public, soit d'office. La mesure ainsi prise est exécutoire nonobstant toute voie de recours.
- Dans le cas où une publicité, quel qu'en soit le support, a fait état d'un prix inférieur au prix d'achat effectif, une amende pouvant aller jusqu'à 5 % des dépenses de publicité peut être prononcée.

## INTERDICTION DE REVENTE À PERTE (3/5)

### Détermination du seuil de revente à perte

- Le SRP comme **le prix inférieur au prix d'achat effectif d'un produit.**
  
- Le **prix d'achat effectif** d'un produit est :
  - Le prix unitaire net figurant sur la facture d'achat ;
  - minoré du montant de l'ensemble des autres avantages financiers consentis par le vendeur exprimé en pourcentage du prix unitaire net du produit ;
  - majoré des taxes sur le chiffre d'affaires, des taxes spécifiques afférentes à cette revente et du prix du transport**= prise en compte de l'ensemble des avantages accordés hors facture à l'acheteur (marges arrière)**
  
- Le prix unitaire net est le prix HT diminué des remises et ristournes acquises au jour de la vente et directement liées à une opération de vente.

## INTERDICTION DE REVENTE À PERTE (ARTICLE L.442-2 CODE DE COMMERCE) (4/5)

### Détermination du seuil de revente à perte (SRP) :

#### ➤ Les avantages consentis par le vendeur à prendre en compte sont :

- **Les ristournes assorties d'une condition**, quelle que soit leur date de liquidation, et qui ont fait l'objet d'un accord entre le vendeur et l'acheteur, lors de la négociation commerciale (circulaire dite Dutreil) ;
- **Les rémunérations perçues par le distributeur au titre des services de la coopération commerciale** : dans cette hypothèse, la coopération commerciale doit porter « *sur la fourniture, par un distributeur à son fournisseur, de services spécifiques parfaitement détachables de simples obligations résultant des achats et des ventes* » ;
- **Les réductions de prix obtenues en rémunération des obligations** détachables de l'acte achat/vente, regroupées sous la catégorie des services distincts : il s'agit de tous les autres services rendus par le distributeur à son fournisseur, tels par exemple la fourniture d'informations statistiques sur les ventes, les prestations logistiques, etc. ;
- **L'escompte et les agios.**

## INTERDICTION DE REVENTE À PERTE (ARTICLE L.442-2 CODE DE COMMERCE) (5/5)

Prix d'Achat H.T

■ La remise ou ristourne acquise à la date de la vente et directement liée à cette opération de vente

■ Les taxes sur le chiffre d'affaires (TVA), des taxes spécifiques afférentes à la revente

Le prix du transport

■ L'ensemble des avantages financiers consentis par le vendeur (exprimé en % du prix unitaire net)

■ Prix d'Achat Effectif

Prix de Vente T.T.C

■ La réduction de prix

■ Le prix du transport

■ Prix de Revente

Ce calcul prend en compte l'économie globale de l'opération



## INTERDICTION DE LA FIXATION DU PRIX DE REVENTE (1/2)

### ➤ Deux fondements :

- une interdiction *per se* ;
- une interdiction *via* la prohibition des ententes anticoncurrentielles

### ➤ Article L. 442-5 du code de commerce :

*« Est puni d'une amende de **15.000 euros** le fait par toute personne d'imposer, directement ou indirectement, un caractère minimal au prix de revente d'un produit ou d'un bien, au prix d'une prestation de service ou à une marge commerciale ».*

- ### ➤ Texte menacé de désuétude car la fixation du prix de revente est aujourd'hui appréhendée davantage par le biais de la prohibition des ententes anticoncurrentielles. C'est systématiquement le cas quand la fixation résulte d'un concours de volontés entre fournisseur et distributeur. Il s'agit alors d'une restriction caractérisée de concurrence interdite « *per se* » en raison de son indéniable gravité.

## INTERDICTION DE LA FIXATION DE PRIX DE REVENTE (2/2)

### ➤ Exceptions :

- Détermination du prix du livre (Loi du 10 août 1981) ;
- Licéité des prix conseillés. Mais attention aux appellations « recommandés », « indicatifs » ou « conseillés ». Il ne faut pas qu'ils soient contraignants ;
- Les prix maxima imposés dans les contrats de distribution bénéficient de l'exemption sous réserve du seuil de 30% de parts de marché.

### ➤ Pratiques indirectes de fixation du prix :

- Clause d'approvisionnement exclusif ;
- Clause interdisant aux revendeurs toute remise promotionnelle sur les produits de la marque sans le consentement du concédant accompagné d'une politique de refus systématique de telles remises ;
- Définition du prix de revente à perte d'un produit dans un accord.

# I - Comprendre et analyser la relation commerciale et concurrentielle

## ANALYSE DE LA RELATION CONTRACTUELLE FOURNISSEUR / DISTRIBUTEUR

### ► Fin du contrat

- Cause de rupture
- Rupture abusive (pratique restrictive de concurrence)
- Dépendance économique

# ANALYSE DE LA RELATION CONTRACTUELLE FOURNISSEUR / DISTRIBUTEUR

## FIN DU CONTRAT DE DISTRIBUTION

### ► Cause :

- Résiliation extraordinaire : Manquement aux obligations
  - Rupture sans préavis possible
- Résiliation ordinaire avec préavis : changement de partenaire, réorganisation du réseau, insuffisance de cocontractant avéré.
  - Respect d'un délai « suffisant »

## RUPTURE BRUTALE D'UNE RELATION COMMERCIALE ÉTABLIE (1/11)

### Dispositif :

- « *Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé, le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers de rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée en référence aux usages du commerce par des accords interprofessionnels* »
  - « *Les dispositions qui précèdent ne font pas obstacle à la faculté de résiliation sans préavis, en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations ou en cas de force majeure (...)* ».
- Rejet d'une demande de QPC portant sur la constitutionnalité de ce texte (Cass. Com, 5 avril 2011, n°10-25.323) :
- conditions d'incrimination sont dénuées d'ambiguïté, et jurisprudence fournie ;
  - texte qui se limite à « *fixer une borne à la liberté de rompre une relation contractuelle, constituée par le préjudice causé à autrui par l'abus de cette liberté* ».

## RUPTURE BRUTALE D'UNE RELATION COMMERCIALE ÉTABLIE (2/11)

### ➤ **Un champ d'application particulièrement large :**

- Le dispositif s'applique à tout opérateur économique qui exerce une activité de production, de distribution et/ou de services.
- Dispositif applicable vis-à-vis de l'ensemble des partenaires commerciaux (fournisseur, client, prestataire, sous-traitant...), quel que soit leur statut juridique (ex : association).
- Tous les secteurs économiques sont concernés : ce dispositif n'est pas limité à la grande distribution.

### ➤ **Exceptions quand un préavis légal est prévu par d'autres textes :**

- Rapports mandant / agent commercial.
- Rapports opérateur de transport / sous traitant de transport public de marchandises.

## RUPTURE BRUTALE D'UNE RELATION COMMERCIALE ÉTABLIE (3/11)

### Notion très large de la relation commerciale établie :

- Toute relation commerciale est visée, qu'elle porte sur la fourniture d'un produit ou d'une prestation de service
- Notion appréciée avec souplesse par la jurisprudence
- La notion de « relation commerciale » va au-delà de la simple notion de contrat
- Application à une succession de contrats isolés, de contrats à durée déterminée, à un contrat à durée indéterminée, à une succession de ventes sans contrat-cadre...
- Des relations nouées de manière informelle peuvent, dès lors qu'elles s'inscrivent dans la durée et qu'elles présentent une certaine stabilité et intensité, constituer une relation commerciale établie
- Une relation peut être établie même s'il n'existe pas d'échange permanent et continu entre les parties

## RUPTURE BRUTALE D'UNE RELATION COMMERCIALE ÉTABLIE (4/11)

### Éléments excluant la stabilité :

- Relation présentant un caractère ponctuel et isolé (contrat conclu pour une durée non renouvelable et non renouvelé à son échéance) ;
- L'exécution d'un contrat après sa dénonciation, en vue d'une renégociation ne s'analyse pas comme une poursuite de la relation précédemment établie ;
- Appels d'offres : Une relation basée sur une succession de « véritables » appels d'offres est-elle une relation commerciale établie? Jurisprudence non stabilisée.



## RUPTURE BRUTALE D'UNE RELATION COMMERCIALE ÉTABLIE (5/11)

### La notion de rupture brutale :

- Peu importe que la rupture soit totale ou partielle
  
- La rupture partielle s'entend de la modification substantielle de la relation :
  - Baisse importante des commandes et du courant d'affaires
  - Déréférencement de quelques produits parmi l'ensemble des produits objet de la relation
  - Modifications du tarif et autres conditions tarifaires ? Sur ce point, la jurisprudence n'est pas encore tranchée

## RUPTURE BRUTALE D'UNE RELATION COMMERCIALE ÉTABLIE (6/11)

### Rupture brutale : notion de préavis écrit

- Nécessité d'accorder un délai de **préavis écrit**
- La forme de l'écrit n'est pas imposée :
  - En pratique : un **courrier recommandé avec accusé de réception** permettant de formaliser (preuve) la décision de rupture et d'indiquer ses modalités (point de départ du délai de préavis)
  - La Jurisprudence admet que le début du préavis puisse être notifié par tout autre moyen présentant des garanties équivalentes
- L'auteur de la rupture doit en conserver la preuve
- Il n'y a aucune obligation de justifier la rupture (sauf en cas de manquement ou en cas de force majeure)

## RUPTURE BRUTALE D'UNE RELATION COMMERCIALE ÉTABLIE (7/11)

### Durée du préavis – critères d'évaluation

- Le respect du préavis contractuel ne suffit pas en soi
- Aucune grille légale du préavis complémentaire. Le préavis doit permettre à la victime de se réorganiser.
- Appréciation au cas par cas sous le contrôle du juge

## RUPTURE BRUTALE D'UNE RELATION COMMERCIALE ÉTABLIE (8/11)

### Durée du préavis – critères d'évaluation

- Premier critère d'évaluation (seul critère légal) : l'ancienneté de la relation
- A la lumière de la jurisprudence, la durée moyenne du préavis raisonnable apparaît de l'ordre d'**un mois maximum par année de relation**
- On constate toutefois de fortes disparités selon les cas
- Aucune grille légale
  
- Exemples de critères complémentaires d'évaluation :
  - Progression régulière du chiffre d'affaires ;
  - Dépendance économique de la « victime » ;
  - Exclusivité ou non-concurrence ;
  - Temps nécessaire à l'écoulement des stocks ;
  - Nature des produits ou services (technicité, caractère saisonnier) ;
  - Investissements réalisés dans le cadre de la relation commerciale ;
  - Comportement de l'auteur de la rupture (ne pas informer de la rupture prochaine, entretenir son partenaire dans l'illusion du maintien de la relation).

## RUPTURE BRUTALE D'UNE RELATION COMMERCIALE ÉTABLIE (9/11)

### Durée du préavis – accords interprofessionnels et usages professionnels

- L'existence d'un **accord interprofessionnel** « *ne dispense pas la juridiction d'examiner si le préavis qui respecte le délai minimal fixé par cet accord tient compte de la durée de la relation commerciale et des autres circonstances de l'espèce* ».  
(Cass. Com, 2 novembre 2011, n°10-25.323)
- L'existence d'**usages professionnels** « *ne dispense pas la juridiction d'examiner si le préavis qui respecte le délai minimal fixé par ces usages, tient compte de la durée de la relation commerciale et des autres circonstances de l'espèce, notamment de l'état de dépendance économique de l'entreprise évincée* ».  
(Cass. Com, 3 mai 2012, n°11-10.544)

### Dispense légale du préavis:

- La rupture sans préavis n'est possible que dans deux cas : **inexécution de l'autre partie** ou **force majeure**.
- **L'inexécution doit être suffisamment grave pour justifier une rupture sans préavis**  
(Cass. Com. 24 mai 2011, n°10-17.844).

## RUPTURE BRUTALE D'UNE RELATION COMMERCIALE ÉTABLIE (10/11)

### L'action en responsabilité :

- Selon la Cour de cassation, il s'agit d'une **responsabilité civile de nature délictuelle**, dans la mesure où la rupture des relations commerciales ne dépend pas de l'existence d'un contrat.
- La victime d'une rupture brutale de relations commerciales établies dispose **d'un délai de 5 ans à compter de la rupture** pour engager une action en responsabilité.
- La réparation du préjudice ne doit couvrir **que les conséquences de la brutalité de la rupture**.
- Les juges du fond considèrent que le préjudice consiste en **la perte de marge brute** de la victime pendant la durée du préavis qui n'a pas été respectée.
- La marge brute se définit comme la différence entre le prix de vente d'un produit ou service et son coût de revient, c'est-à-dire le coût de production ou d'acquisition.

## RUPTURE BRUTALE D'UNE RELATION COMMERCIALE ÉTABLIE (11/11)

### L'action en responsabilité

- Il est possible d'indemniser la victime pour d'autres chefs de préjudice causés par la brutalité de la rupture, notamment :
  - Licenciement de salariés ;
  - Stocks ou investissements perdus ;
  - Perturbation de l'activité de la victime (désorganisation de l'entreprise et perte de clients, désorganisation du potentiel commercial...) ;
  - Préjudice moral, atteinte à l'image ;
  - Comblement de passif en cas de procédure collective de la victime si elle est la conséquence directe de la rupture brutale.
  
- Il est envisageable d'intenter une action en référé pour qu'il soit ordonné à l'auteur de la rupture, de reprendre temporairement les relations commerciales sous astreinte.

# ANALYSE DE LA RELATION CONTRACTUELLE FOURNISSEUR / DISTRIBUTEUR

## BONNE PRATIQUE POUR PRÉVENIR LE CONTENTIEUX

- ▶ Créer des contrats sur mesure avec les partenaires
- ▶ Anticiper les clauses qui pourraient poser problème
- ▶ Adapter ces contrats aux situations problématiques déjà rencontrées
- ▶ Prévoir des règlements alternatifs des différends (arbitrage, médiation)
  - Création par décret du 14 janvier 2016 du médiateur des entreprises



# Module 1 : Comprendre et analyser la relation commerciale et les situations concurrentielles

---



## ► Analyse de la relation contractuelle

- Réforme du droit de contrat
- Obligation de transparence
- Formalisation
- Effet et terminaison du contrat
  
- Prévention du contentieux : bonnes pratiques / méthode de résolution amiable

## ► Analyse face à la concurrence

- Pratique restrictives de concurrence

# I – ANALYSE DE LA RELATION COMMERCIALE ET CONCURRENTIELLE

## PRATIQUES RESTRICTIVES DE CONCURRENCE

L'article L.442-6 du code de commerce dresse une liste de pratiques abusives susceptibles d'engager la responsabilité commerciale de leur auteur (dite « pratiques commerciales restrictives de concurrence ») :

- 1) Soumission à des obligations créant un « *déséquilibre significatif* » des droits et obligations des parties
- 2) Obtention d'un avantage sans contrepartie proportionnée
- 3) Obtention d'un avantage sous la menace d'une rupture brutale des relations commerciales
- 4) Obtention d'un avantage préalable à toute passation de commande
- 5) Non-respect du prix convenu
- 6) Revente hors réseau de distribution
- 7) Refus de marchandises
- 8) Refus d'indiquer le nom du fabricant d'un produit sous marque distributeur
- 9) Accords nuls de plein droit

# I – ANALYSE DE LA RELATION COMMERCIALE ET CONCURRENTIELLE

## PRATIQUES RESTRICTIVES DE CONCURRENCE

La Loi Sapin II a rajouté à l'article L.442-6 du code de commerce de nouvelles pratiques restrictives :

- ✓ Soumettre ou tenter de soumettre un partenaire commercial à des pénalités de retard de livraison en cas de force majeure (généralement dans la grande distribution, la clause du non-respect du taux de service (écart entre les commandes et les livraisons)) ;
- ✓ Insérer une clause de révision de prix avec un indice sans rapport direct avec les produits/services.

# PRATIQUES RESTRICTIVES DE CONCURRENCE

## DÉSÉQUILIBRE SIGNIFICATIF (1/10)

### Textes :

- Article L. 442-6, I., 2° du code de commerce issu de la LME

*« Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, pour tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers [...] de soumettre ou de tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties »*

- Attention à la confusion avec le nouvel article 1171 du code civil

*« Dans un contrat d'adhésion, toute clause qui crée un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au contrat est réputée non écrite. L'appréciation du déséquilibre significatif ne porte ni sur l'objet principal du contrat ni sur l'adéquation du prix à la prestation »*

# PRATIQUES RESTRICTIVES DE CONCURRENCE

## DÉSÉQUILIBRE SIGNIFICATIF (2/10)

### Champ d'application :

- Bien que visant essentiellement les pratiques de la grande distribution, l'article L. 442-6 I., 2° s'applique à l'ensemble des activités économiques (art. L. 410-1 code de commerce)
- Le « *partenaire commercial* » victime du déséquilibre n'est pas nécessairement inscrit dans une relation économique durable avec l'auteur de la pratique (CA Lyon, 1<sup>re</sup> ch. civ. 30 mars 2014, n°12/00427).

Récemment, la Cour d'appel de Paris a défini cette notion : « un partenaire se définit comme le professionnel avec lequel une entreprise commerciale entretient des relations commerciales pour conduire une activité quelconque, ce qui suppose une volonté commune et réciproque d'effectuer de concert des actes ensemble dans des activités de production, de distribution ou de services, par opposition à la notion plus large d'agent économique ou plus étroite de cocontractant (...) deux entités deviennent partenaires, soit par la signature d'un contrat de partenariat, soit parce que le comportement traduit la volonté de développer des relations stables et établies dans le respect des règles relatives à la concurrence pour coopérer autour d'un projet commun. Le contrat de partenariat formalise, entre autre, la volonté des parties de construire une relation suivie ». Sont ainsi exclus de cette définition les contrats de location : « la société Cometik s'engage à louer un site qu'elle a installé et dont elle s'engage à effectuer la maintenance, la société contractante ne fait que s'acquitter de ses loyers de sorte qu'aucune réciprocité ou accord autour d'un projet commun n'en ressort ». (Pôle 5, chambre 4 du 27 septembre 2017)

- Tous les types de clause sont concernés, incluant également celles relatives au prix (CA Paris, 23 mai 2013, n°12/01166). Ainsi, tant les déséquilibres imposés par le vendeur que ceux imposés par l'acheteur peuvent être sanctionnés au titre de l'article L. 442-6 I., 2 du Code de commerce.

# PRATIQUES RESTRICTIVES DE CONCURRENCE

## DÉSÉQUILIBRE SIGNIFICATIF (3/10)

### Conditions d'application :

#### 1° L'existence d'une obligation :

- Une clause ne peut être à l'origine d'un déséquilibre significatif que dans la mesure où celle-ci contient une obligation à la charge de l'une des parties (TC Paris, 20 mai 2014, n°2013/0707793)
- La clause invoquée peut être à la fois une clause présente au contrat, mais également une clause supprimée de ce dernier suite à une renégociation (CA Paris, 6 février 2014, n°12/04086)

#### 2° L'existence d'un rapport de force

##### ➤ « *Soumission* » :

- la position de force d'un cocontractant peut être déduite par la part de marché qu'il représente : dans le secteur de la grande distribution, le fait de disposer d'une part de marché de 15 à 20 % peut être suffisant pour être considéré en position de force (Cass. com., 27 mai 2015, n°14-11.387). Ce seuil n'est toutefois pas suffisant dans d'autres secteurs ;
- la position de force peut être déduite de la capacité de négociation des parties : l'application de clauses qui ont fait l'objet de réserves de la part du cocontractant peut être assimilée à des contrats d'adhésion dépourvus de négociation (Cass. com., 3 mars 2015, n°13-72.525, Cass. com., 4 octobre 2016, n°14-28.013)

## DÉSÉQUILIBRE SIGNIFICATIF (4/10)

### « Tentative de soumission » :

- la seule tentative de soumettre un partenaire commercial à une clause entraînant un déséquilibre significatif peut être sanctionnée (TC Paris, 20 mai 2014, n°2013/0707793)
- même dans les cas où la clause n'est pas appliquée, sa seule existence imposée au partenaire commercial peut suffire à caractériser le déséquilibre significatif (Cass. com., 29 sept. 2015, n° 13-25.043).

### 3° La démonstration de l'existence du déséquilibre significatif

- Le déséquilibre peut être prouvé sur la base d'éléments financiers dans la mesure où le déséquilibre est réel : si les conséquences financières de la clause litigieuse sont proportionnées à la finalité du contrat, alors le déséquilibre significatif ne peut être retenu (CA Paris, 12 décembre 2013, n°11/18274).
- Les éléments de preuve peuvent également être retenus sur la base d'une analogie avec les règles relatives au droit de la consommation (v. Article L.132-1 Code de la consommation), en tenant compte des différences entre les relations régies par ces deux corps de textes (B-to-B et B-to-C), et qu'un strict parallélisme n'est pas possible.

Exemple : la cour d'appel pour dénoncer une clause pénale déséquilibrée s'est fondée sur l'article R. 132-2 3° du Code de la consommation (CA Paris, 29 octobre 2014, n°13/11059).

- La CEPC a précisé dans un avis que le déséquilibre peut également naître de l'imprécision de la clause contestée (CEPC, avis n°04-04, 7 juillet 2004).

## DÉSÉQUILIBRE SIGNIFICATIF (5/10)

### Appréciation de l'existence du déséquilibre significatif à l'aune de l'économie générale du contrat

- Le déséquilibre s'apprécie globalement, selon l'économie générale du contrat. En conséquence, le déséquilibre né d'une clause peut être tempéré par l'existence d'autres clauses à la condition que cette compensation soit démontrée par la partie qui l'invoque (Cass. com., 3 mars 2015, n°13-27.725).
  - Par ex : les obligations d'un franchisé ne sont pas constitutives d'un déséquilibre significatif dès lors qu'il a bénéficié de son franchiseur de contreparties réelles telles que la transmission d'un savoir-faire (CA Paris, 3 septembre 2014, n°12/09785).
  - Par ex : une clause limitée d'engagement de volume entre un fournisseur et un distributeur n'est pas constitutive d'un déséquilibre dès lors que les avantages consentis par le distributeur peuvent être ajustés si l'engagement n'est pas atteint (CA Paris, 1er octobre 2014, n°13/16336).
- L'existence d'un déséquilibre est donc soumise à une analyse *in concreto* des clauses litigieuses au regard de l'ensemble des droits et obligations du contrat (Cass. com., 29 septembre 2015, n°13-25.043).



## DÉSÉQUILIBRE SIGNIFICATIF (6/10)

### Application du déséquilibre significatif à l'établissement du prix

#### ➤ Principe

Lorsque le prix est librement consenti entre les parties, aucune contestation tirée d'un déséquilibre significatif ne peut être retenue. L'article L. 410-2 du Code de commerce dispose que « *sauf dans les cas où la loi en dispose autrement, les prix des biens, produits, et services [...] sont librement déterminés par le jeu de la concurrence* », ce qui entrave la possibilité d'une révision judiciaire.

Les juges ont également estimé que les parties sont libres de choisir le mode de rémunération, forfaitaire ou proportionnel, sans que cela ne puisse constituer par la suite un déséquilibre (CA Paris, 13 mars 2013, n°11/14346).

#### ➤ Evolution jurisprudentielle

Lorsque le prix ne résulte pas d'une libre négociation, la jurisprudence a reconnu que « *l'article L. 442-6, 1, 2° du code de commerce autorise un contrôle judiciaire du prix, dès lors que celui-ci ne résulte pas d'une libre négociation et caractérise un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties* » (Cass. com., 25 janvier 2017, n°15-23.547).

## DÉSÉQUILIBRE SIGNIFICATIF (7/10)

### « Assignations Novelli » : confirmation du rôle de la DGCCRF dans la surveillance du déséquilibre significatif

- En 2009, le ministre de l'économie H. Novelli a assigné sur le fondement de l'article L. 442-6 I., 2° du Code de commerce les principaux distributeurs français
  
- Plusieurs décisions rendues depuis ont confirmé la pertinence de ce recours
  - Cass. com., 29 septembre 2015, n°13-25.043 : sanction d'EMC Distribution  
en raison d'une clause « retour des invendus » qui mettait à la charge du fournisseur la totalité du coût de la mévente d'un produit ainsi que celui de sa reprise. Une seconde clause permettait d'obliger le fournisseur à baisser ses tarifs, sans qu'il ne puisse en contrepartie augmenter ses prix en raison de l'augmentation de ses coûts
  
  - Cass. com., 3 mars 2015, n°13-27.525 : sanction d'Eurauchan  
en raison d'une clause de révision du prix et une clause de taux de service fournisseur, dénoncées pour leur absence de réciprocité ainsi que pour l'absence de contrepartie pour la seconde
  
  - Cass. com., 4 octobre 2016, 14-28.013 : sanction de Carrefour  
en raison de clauses relatives aux dates et heures de livraison autorisant le distributeur à refuser des produits à la DLC identique à celle de la livraison précédente, et d'une clause imposant de payer les services de coopération commerciale à 30 jours alors que le distributeur payait les factures de marchandises des fournisseurs à 45 jours

## DÉSÉQUILIBRE SIGNIFICATIF (8/10)

### Situations entraînant un déséquilibre significatif :

- Clause autorisant le distributeur à **déréférencer un fournisseur sans préavis** et de manière unilatérale en raison de la sous-performance du produit alors que cette performance est directement liée à la manière dont le distributeur présente le produit à la vente (Cass. com., 3 mars 2015, n°14-10.907) ;
- Clause par laquelle le **fournisseur est tenu de garantir au distributeur toute détérioration** par les clients du magasin des produits faisant l'objet d'une offre promotionnelle. La Cour a retenu que cette clause constituait un « *véritable transfert des risques inhérents à la mise en vente de ces produits, dont le distributeur doit assumer la charge* » (Cass. com., 27 mai 2015, n°14-11.387) ;
- Clause ayant pour effet d'**exclure les conditions générales de vente du fournisseur** au profit des conditions d'achat du distributeur (CA Paris, 18 décembre 2013, n°12/00150)
- Clause d'un **contrat de location longue durée** de photocopieurs imposant à la société locataire une tacite reconduction en l'absence de préavis déposé 9 mois avant le terme alors que le bailleur pouvait, même en cas de tacite reconduction, dénoncer le contrat avec un préavis de 8 jours en cas d'impayé (CA Orléans, 25 février 2016, n°15/01666)

## DÉSÉQUILIBRE SIGNIFICATIF (9/10)

### Situation n'entraînant pas de déséquilibre significatif :

- Clause offrant le droit à chacune des parties de résilier le contrat unilatéralement lors de la période probatoire d'une durée de six mois et ce, sans motif ni indemnité (CA Paris, 6 mai 2016, n°14/04905)
- Clause prévoyant la suspension des obligations réciproques d'exclusivité durant la phase de préavis de rupture, « *dès lors que chacune d'elle en a tiré bénéfice* » et que la clause a été acceptée par les deux parties lors de la signature du contrat (CA Paris, 7 novembre 2016, n° 15/10249)
- Clause permettant la résiliation discrétionnaire par les deux parties moyennant un préavis de huit mois. Le demandeur estimait qu'en raison de sa dépendance économique, cette clause avait été stipulée dans le seul intérêt du concédant, au détriment du concessionnaire. La cour d'appel retient que la clause « *confère au concédant comme au concessionnaire [la faculté] de mettre fin au contrat et dans les mêmes conditions, notamment sans justification d'une faute* » et rejette les prétentions du concessionnaire (Cass. com., 12 avril 2016, n°13-27712)

## DÉSÉQUILIBRE SIGNIFICATIF (10/10)

### Le déséquilibre significatif : bilan fin 2016 :

- En 2016 les juges, dans le cadre du contentieux à l'initiative des opérateurs économiques, ont rejeté le déséquilibre significatif dans 38 décisions sur 42, confirmant dans plus de 90% des cas les décisions antérieures
- Les recours initiés par le Ministre aboutissent quasi systématiquement à une application positive du texte, alors que le contentieux privé n'a que peu de succès, avec seulement neuf décisions favorables au total depuis l'entrée en vigueur du dispositif
- La très grande majorité des décisions concerne le secteur de la grande distribution. Son application à l'extérieur de ce secteur reste aujourd'hui anecdotique, avec quatre décisions de condamnation en 2016
- Concernant la sanction du dispositif, les cas débouchant sur la nullité de la clause sont rares, ouvrant la plupart du temps sur une action en responsabilité à l'encontre de la partie en position de force (CA Aix-en-Provence, 3 novembre 2016, n°14/13050)

*Source : Application du Titre IV du Livre IV du Code de commerce - Actions en justice à l'initiative des acteurs économiques - Bilan des décisions judiciaires civiles et pénales (période du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2016) - Faculté de Droit de Montpellier*

## OBTENTION D'AVANTAGES SANS CONTREPARTIE OU MANIFESTEMENT DISPROPORTIONNÉS (1/3)

### Dispositif :

« Engage la responsabilité civile de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, pour tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au registre des métiers **d'obtenir ou de tenter d'obtenir** d'un partenaire commercial **un avantage quelconque ne correspondant à aucun service commercial effectivement rendu ou manifestement disproportionné au regard de la valeur du service rendu** ».

Il est précisé que l'avantage peut notamment consister (liste non limitative) :

« en la participation, non justifiée par un intérêt commun et sans contrepartie proportionnée, au financement d'une opération d'animation commerciale, d'une acquisition ou d'un investissement, en particulier dans le cadre de la rénovation de magasins ou encore du rapprochement d'enseignes ou de centrales de référencement ou d'achat » ;

« en une globalisation artificielle des chiffres d'affaires ou en une demande d'alignement sur les conditions commerciales obtenues par d'autres clients ».

### ➤ La Loi Sapin II a rajouté des cas d'avantages sans contrepartie :

- le financement de l'opération de promotion commerciale ;
- la rémunération de services rendus par une centrale d'achat internationale.

## OBTENTION D'AVANTAGES SANS CONTREPARTIE OU MANIFESTEMENT DISPROPORTIONNÉS (2/3)

### Commentaires :

- Cette qualification n'est assujettie à aucune :
  - démonstration préalable (état de dépendance économique ou vice du consentement) ;
  - l'avantage quelconque n'implique pas nécessairement le versement d'une somme d'argent. Il peut par exemple être constitué par une mise à disposition gratuite de personnel, permettant au distributeur bénéficiaire de faire l'économie des frais correspondants.
- Plusieurs décisions ont condamné une absence totale de contrepartie en relevant notamment que les prestations convenues étaient déjà rémunérées, au titre d'autres contrats de service.
- Les juridictions prennent en considération un « *ensemble d'éléments* », aussi bien extrinsèques (prix pratiqués par des tiers pour des services comparables) qu'intrinsèques (comparaison coût de revient et tarification appliquée). La difficulté de cette qualification est qu'elle suppose d'effectuer une pesée entre la valeur du bien et sa rémunération.

## OBTENTION D'AVANTAGES SANS CONTREPARTIE OU MANIFESTEMENT DISPROPORTIONNÉS (3/3)

### Exemples jurisprudentiels de services non rendus ou ne justifiant pas l'avantage concédé :

- services ne recouvrant aucune réalité économique, sinon la volonté de fausser les prix de transaction et le seuil de revente à perte ;
- services publicitaires payés systématiquement alors qu'il n'existe pas de dispositif de vérification de la réalisation de ces opérations ;
- têtes de gondoles et « stop rayon » (publicité fixée sur un rayonnage afin d'attirer l'attention du consommateur) qui n'ont pas été réalisés aux périodes indiquées dans les contrats ;
- services de logistique ou d'inventaires alors que la prise en charge de l'inventaire des magasins du distributeur par le fournisseur ;
- services d'études marketing prétendument réalisés spécifiquement pour un produit ou un fournisseur alors qu'il s'agit d'études générales pouvant être exploitées pour un grand nombre de produits et de fournisseurs.



## OBTENTION D'UN AVANTAGE PRÉALABLE À LA PASSATION DE COMMANDE

Dispositif peu appliqué :

« Engage la responsabilité civile de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé, le fait, pour tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au registre des métiers d'obtenir ou de tenter d'obtenir un avantage, condition préalable à la passation de commandes, sans l'assortir d'un engagement écrit sur un volume d'achat proportionné et, le cas échéant, d'un service demandé par le fournisseur et ayant fait l'objet d'un accord écrit ».

«**Sont nuls, les clauses ou contrats prévoyant, pour un producteur, un commerçant, industriel ou personne immatriculée au registre des métiers, la possibilité : (...) d'obtenir le paiement d'un droit d'accès au référencement préalablement à la passation de toute commande** ».

## NON-RESPECT DU PRIX CONVENU

### Texte :

*« 12° De passer, de régler ou de facturer une commande de produits ou de prestations de services à un prix différent du prix convenu résultant de l'application du barème des prix unitaires mentionné dans les conditions générales de vente, lorsque celles-ci ont été acceptées sans négociation par l'acheteur, ou du prix convenu à l'issue de la négociation commerciale faisant l'objet de la convention prévue à l'article L. 441-7, modifiée le cas échéant par avenant, ou de la renégociation prévue à l'article L. 441-8 ».*

### Conditions d'application :

- Seules les pratiques intentionnelles sont visées.
- Le « prix convenu » est celui fixé par la convention unique, ou le cas échéant fixé par les CGV.
- La DGCCRF précise que le fournisseur peut prévoir une augmentation du prix en cours d'année, sous réserve de l'accord des parties

## LA REVENTE HORS RÉSEAU DE DISTRIBUTION

### **Texte** :

Engage la responsabilité civile de son auteur, le fait « *de participer directement ou indirectement à la violation de l'interdiction de revente hors réseau faite au distributeur lié par un accord de distribution sélective ou exclusive exempté au titre des règles applicables du droit de la concurrence* ».

### **Conditions** :

licéité du réseau, étanchéité du réseau, connaissance de l'existence du réseau par le revendeur parallèle.

### **Limite** :

« *Le fait pour un tiers de satisfaire des commandes avec des produits acquis régulièrement en dépit des droits d'exclusivité dont bénéficiait à sa connaissance un concessionnaire ne constitue pas en soi un acte de concurrence déloyale* » (Cass. Com. 9 juillet 1996, n° 94-14723, suite à l'arrêt de la CJCE du 15 février 1996 Nissan C-309/94).

## REFUS OU RETOUR MARCHANDISES, LA DÉDUCTION D'OFFICE DES PÉNALITÉS OU RABAIS (L.442-6, I, 8°)

- Est sanctionné le fait pour l'acheteur de « **procéder au refus ou au retour de marchandises sans même que le fournisseur n'ait été en mesure de contrôler la réalité du grief correspondant** ».
- **Conditions** : l'existence d'une faute de l'acheteur (ne pas avoir permis au fournisseur de contrôler la réalité du grief – fréquent en pratique) et l'existence d'un préjudice financier (transport et stockage des produits retournés, manque à gagner...).
- Est sanctionné le fait pour l'acheteur de « **déduire d'office du montant de la facture établie par le fournisseur les pénalités ou rabais correspondants au non-respect d'une date de livraison ou à la conformité des marchandises, lorsque la dette n'est pas certaine, liquide et exigible, sans même que le fournisseur n'ait été en mesure de contrôler la réalité du grief correspondant** ».

## LE REFUS D'INDIQUER LE FABRICANT D'UN PRODUIT VENDU SOUS MARQUE DE DISTRIBUTEUR

➤ **Notion** : La loi n°2008-776 du 4 août 2008 a défini une nouvelle pratique abusive consistant, pour un distributeur, à « *refuser de mentionner sur l'étiquetage d'un produit vendu sous marque de distributeur le nom et l'adresse du fabricant si celui-ci en fait la demande conformément à l'article L.112-6 du code de la consommation* ».

➤ **Sanction** : La responsabilité civile de l'entreprise auteur d'un tel refus peut être engagée. De plus, le législateur a désiré aggraver la sanction de sa violation, puisque le distributeur s'expose alors à une amende civile de 2 millions d'euros.

## CLAUSES NULLES

- En application de l'article L.442-6 du code de commerce « **sont nuls les clauses ou contrats** prévoyant pour un producteur, un commerçant, un industriel ou une personne immatriculée au répertoire des métiers, la possibilité :
- *De bénéficier rétroactivement de remises, de ristournes ou d'accords de coopération commerciale ;*
  - *D'obtenir le paiement d'un droit d'accès au référencement préalablement à la passation de toute commande ;*
  - *D'interdire au cocontractant la cession à des tiers des créances qu'il détient sur lui ;*
  - *De bénéficier automatiquement des conditions plus favorables consenties aux entreprises concurrentes par le cocontractant (= clause de l'offre concurrente) ».*
- L'auteur de la pratique restrictive engage sa **responsabilité civile délictuelle**.

## CONTRÔLE ET SANCTIONS DES PRATIQUES RESTRICTIVES DE CONCURRENCE

- ❖ Saisine de la juridiction civile ou commerciale compétente par :
  - toute personne justifiant d'un intérêt ;
  - le ministère public ;
  - le ministre chargé de l'économie ;
  - le président de l'Autorité de la concurrence lorsque ce dernier constate, à l'occasion des affaires qui relèvent de sa compétence.
  
- ❖ La juridiction compétente peut ordonner :
  - la cessation des pratiques illicites à la demande du Ministre chargé de l'économie et du Ministère public
  - la nullité des clauses ou des contrats illicites et ordonner la répétition de l'indu ;
  - le prononcé d'une amende civile dont le montant ne peut être supérieur à 2 millions d'euros. Cette amende peut être portée au triple du montant des sommes indûment versées ;
  - la réparation des préjudices subis ;
  - la publication, la diffusion ou l'affichage de sa décision ou d'un extrait de celle-ci selon les modalités qu'elle précise ;
  - l'insertion de la décision ou de l'extrait de celle-ci dans le rapport établi par les gérants, le conseil d'administration ou le directoire de l'entreprise, sur les opérations de l'exercice ;
  - l'exécution de sa décision sous astreinte.
  
- ❖ Il est possible de saisir le juge des référés.

# CONTRÔLE ET SANCTIONS DES PRATIQUES RESTRICTIVES DE CONCURRENCE

## L'action du Ministre de l'Economie

- L'article L. 442-6 confère au Ministre de l'Economie la faculté de saisir le juge civil ou commercial afin de :
  - demander la **cessation** des pratiques ; et/ou
  - faire constater la **nullité** des clauses ou contrats illicites au regard des dispositions de cet article ; et/ou
  - demander la **répétition de l'indu** (ces sommes sont reversées au Trésor public et non aux victimes) ; et/ou
  - demander le prononcé d'une **amende civile**.
- La Cour de cassation considère qu'il s'agit d'une « *action autonome* » du Ministre de l'Economie, qui se rattache à son rôle de protection du fonctionnement du marché et de la concurrence (Cass. Com. 8 juillet 2008, n° 07-16761). L'action du Ministre n'est donc pas « *soumise au consentement ou à la présence des fournisseurs* » qui seraient victimes.
- Dans une décision n° 2011-126 en date du 13 mai 2011, le Conseil constitutionnel a validé l'action autonome du Ministre de l'Economie, **sous réserve** qu'il informe les parties au contrat de l'introduction de son action.
- Le Ministre de l'Economie peut intervenir à tous les stades de la procédure.



# CONTRÔLE ET SANCTIONS DES PRATIQUES RESTRICTIVES DE CONCURRENCE

## Sanctions applicables

- L'amende civile peut atteindre **2 millions d'euros**, voire le triple du montant des sommes indûment versées « *ou, de manière proportionnée aux avantages tirés du manquement, à 5 % du chiffre d'affaires HT réalisé en France par l'auteur des pratiques* » (ajout de la loi Macron) ;
- La juridiction peut prononcer **l'exécution de la décision sous astreinte** ;
- Le juge des référés peut **ordonner la cessation des pratiques sous astreinte ou toute autre mesure provisoire** ;
- La juridiction peut **prononcer la publication, la diffusion ou l'affichage de la décision** et l'insertion de celle-ci dans les rapports de gestion de la société.

# ANALYSE DE LA RELATION CONTRACTUELLE FOURNISSEUR / DISTRIBUTEUR

## GUIDELINES DES PRATIQUES RESTRICTIVES (L.442-6 DU CODE DE COMMERCE)

Pratiques restrictives de concurrence	Illustration
<b>Prix</b>	
<u>Nouveauté Loi Sapin II</u> : imposer une clause de révision du prix pour les conventions uniques	
<u>Nouveauté Loi Sapin II</u> : imposer une clause de révision du prix dans le cadre de la renégociation du prix par référence à un ou plusieurs indices publics <u>sans</u> rapport direct avec les produits/services	
<b>Obligations contractuelles</b>	
Déséquilibre significatif entre les parties	<ul style="list-style-type: none"><li>- Grande distribution (ex: clause de révision du prix : négociation obligatoire si le prix des matières premières baisse alors que la négociation).</li><li>- Hors de la grande distribution, le « déséquilibre significatif » est souvent rejeté (notamment) si la preuve d'une négociation est apportée.</li></ul>
Nullité de la clause visant à bénéficier automatiquement des conditions plus favorables consenties aux entreprises concurrentes	
Avantage ne correspondant pas à un service commercialement rendu (non justifiée par un intérêt commun et sans contrepartie)	<ul style="list-style-type: none"><li>- <u>Nouveauté Loi Sapin II</u> : <b>Opération d'animation commerciale / rémunération de services rendus par une centrale internationale regroupant des distributeurs</b></li><li>- Globalisation du chiffre d'affaires</li><li>- Alignement sur les conditions commerciales obtenues par d'autres clients</li><li>- En cours d'exécution du contrat, une demande supplémentaire visant à maintenir ou accroître abusivement les marges et la rentabilité</li></ul>

# ANALYSE DE LA RELATION CONTRACTUELLE FOURNISSEUR / DISTRIBUTEUR

## GUIDELINES DES PRATIQUES RESTRICTIVES (L.442-6 DU CODE DE COMMERCE)

Pratiques restrictives de concurrence	Illustration
<b>Pénalités de retard</b>	
<u>Nouveauté Loi Sapin II</u> : tenter ou soumettre un partenaire commercial à des pénalités de retard de livraison en cas de force majeure	
<b>Durée du contrat</b>	
Sous la menace d'une rupture brutale ou partielle des relations commerciales établies des conditions manifestement abusives	Conditions abusives portant sur : prix / délais de paiement / modalités de vente ou les services.
Clause d'exclusivité ou de quasi-exclusivité supérieure à deux ans	Cas spécifique : le fournisseur ne peut lier un revendeur exploitant une surface de vente au détail inférieure à 300 mètres carrés mais qui n'est pas lié par un contrat de licence de marque, de savoir-faire, un droit de préférence sur la cession, le transfert de son activité ou une obligation de non-concurrence post-contractuelle
<b>Négociation (pourparlers)</b>	
Tenter ou obtenir un avantage, condition préalable à la passation des commandes, sans l'assortir d'un engagement écrit sur un volume d'achat proportionné	
Refus de communication des CGV	

# ANALYSE DE LA RELATION CONTRACTUELLE FOURNISSEUR / DISTRIBUTEUR

## GUIDELINES DES PRATIQUES RESTRICTIVES (L.442-6 DU CODE DE COMMERCE)

Pratiques restrictives de concurrence	Illustration
Réseau de distribution sélective	
Violation du réseau de distribution sélective	

LPA-CGR avocats

# Module 2 : Adapter les contrats aux règles législatives, réglementaires et programmes de compliance

---



## ► Mise en conformité avec des programmes internes de compliance

- Sapin II : Lutte contre la corruption
- Concurrence
- RGPD
- Travail dissimulé
- Focus : documents à échanger / demandes aux sous-traitants.

## ► Relations avec les autorités publiques

- HATVP : déterminer qui est concerné au sein de l'entreprise pour établir des contacts et quelles sont les démarches à entreprendre

# Mise en conformité avec des programmes internes de compliance

- ▶ **LOI SAPIN II : MISE EN PLACE D'UN PROGRAMME DE LUTTE CONTRE LA CORRUPTION**

LPA-CGR avocats

# LOI SAPIN II

Loi du 9 décembre 2016 *relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique*

## **Nécessité de mettre en place un programme de prévention et détection de la corruption**

- A. Qui est concerné par la loi ?
- B. Comment mettre en place ce programme ?
  - a. Détecter
  - b. Prévenir
- C. Contrôle du programme mis en place et sanctions

► Le volet « **Modernisation de la vie économique** » de la Loi Sapin II créant des nouveautés dans les relations commerciales a été abordé en première partie.

# LOI SAPIN II – Champ d'application

## A. QUI EST CONCERNE PAR LA LOI ?

L'obligation de mise en place de procédures de détection et de prévention des faits de corruption s'applique aux sociétés :

- employant **au moins 500 salariés** (ou appartenant à un groupe de sociétés dont l'effectif comprend au moins 500 salariés) ;
- établies en France (ou appartenant à un groupe de sociétés, dont la société mère a son siège social en France) ; et
- dont le chiffre d'affaires (ou chiffre d'affaires consolidé) est supérieur à **100 millions d'euros**.

Cette obligation s'impose (en premier lieu) aux dirigeants (présidents, directeurs généraux, gérants, membres du directoire de sociétés anonymes ou d'établissements publics à caractère industriel et commercial) ainsi qu'aux sociétés elles-mêmes en tant que personne morale.

- Par décret du 19 avril 2017, la procédure de recueil des signalements a été étendue à l'ensemble des sociétés (droit public ou de droit privé) de plus de **50 salariés** (ou agents), les administrations de l'Etat, les communes de plus de 10 000 habitants, les départements et les régions).



# LOI SAPIN II – Programme de lutte contre la corruption

## B. MISE EN PLACE D'UN PROGRAMME DE LUTTE CONTRE LA CORRUPTION

L'article 17 de la Loi impose aux entreprises précédemment citées de mettre en place des mesures et procédures de « détection » ou de « prévention » suivantes :

### a. Détection

1. **Code de conduite** illustrant et définissant les comportements à proscrire ;
2. **dispositif d'alerte interne** pour recueillir les signalements ;
3. **cartographie des risques** de corruption ;
4. procédure d'**évaluation de la situation des clients**, fournisseurs et intermédiaires au regard de la cartographie des risques ;
5. procédure de **contrôles comptables** pour s'assurer que les comptes ne masquent pas des faits de corruption;

### b. Prévention

1. Dispositif de **formation** du personnel ;
2. **régime disciplinaire** dans le règlement intérieur;
3. dispositif de **contrôle et évaluation interne** de l'effectivité du programme.

# LOI SAPIN II – Programme de lutte contre la corruption

## B. MISE EN PLACE D'UN PROGRAMME DE LUTTE CONTRE LA CORRUPTION

### ▶ a. DETECTION

LPA-CGR avocats

# Détection de la corruption

## 1. CODE DE CONDUITE POUR LUTTER CONTRE LA CORRUPTION

### ▶ Quel contenu ?

1. En préambule : les principes fondamentaux de l'entreprise (impartialité, intégrité, loyauté et transparence) sous la forme d'une déclaration de la Direction.
2. Les réglementations applicables à l'entreprise (Loi Sapin II, articles du Code pénal, Directive 2014/95/ UE sur la publication d'informations non financières).
3. Définition des comportements attendus : « tolérance zéro » (refus de paiement de facilitation, avantages indus aux clients, sponsoring, mécénat, situation de conflits d'intérêts). Elle repose sur les risques identifiés par la cartographie.
4. Les procédures de prévention **impliquent de détecter les partenaires commerciaux à risque et ainsi de les sélectionner (via une procédure de *due diligence*)**.
5. Précise le **dispositif d'alerte interne et les sanctions**.

### ▶ Quel format respecter ?

- **Écrit** (sous forme de plaquette ou brochure) en français et rédigé de façon **simple** et opérationnelle (avec des exemples).
- Intégré au règlement intérieur (sinon le code de conduite est remis à chaque membre du personnel – diffusion à démontrer).

#### **Points d'attention :**

- ▶ Le code de conduite porte uniquement sur le trafic d'influence et la corruption (possibilité d'y aborder la RSE).
- ▶ Il est transmis à l'ensemble des collaborateurs (incluant les occasionnels) via l'intranet de l'entreprise et par l'information des instances de représentation du personnel. Il peut également être communiqué à l'externe (site Internet, signature du contrat).

# Détection de la corruption

## 2. DISPOSITIF D'ALERTE INTERNE (LANCEUR D'ALERTE)

► Le lanceur d'alerte est une (i) personne physique, (ii) agissant de manière désintéressée (iii) de bonne foi et (iv) ayant personnellement connaissance de l'information. Il ne doit pas **révéler d'information couverte par le secret défense, secret médical ou professionnel de l'avocat**. Il est pénalement irresponsable si l'information divulguée est nécessaire et proportionnée à la sauvegarde des intérêts en cause. Il ne peut être licencié (sanctionné) pour avoir signalé des faits.

### ► Traitement des données enregistrées :

- Seules les catégories de données suivantes peuvent être traitées : (i) l'identité, les fonctions et les coordonnées de l'émetteur de l'alerte, (ii) l'identité, les fonctions et les coordonnées des personnes faisant l'objet de l'alerte, (iii) l'identité, les fonctions et les coordonnées des personnes intervenant dans le traitement de l'alerte, (iv) les faits signalés, (v) les éléments recueillis dans le cadre de la vérification des faits signalés, (vi) le compte-rendu des opérations de vérification et (v) les suites données à l'alerte.
- Quid de leur suppression ou archivage ?
  - Si les informations transmises par l'auteur de l'alerte ne rentrent pas dans le champ du dispositif de la Loi Sapin II, elles sont sans délai détruites ou archivées après anonymisation.
  - Si les données à caractère personnel ne sont pas suivies d'une procédure disciplinaire, après anonymisation, elles sont détruites ou archivées dans un délai de deux mois à compter de la clôture de la procédure.
  - Si une procédure disciplinaire est engagée, les données sont conservées jusqu'à la clôture de la procédure.

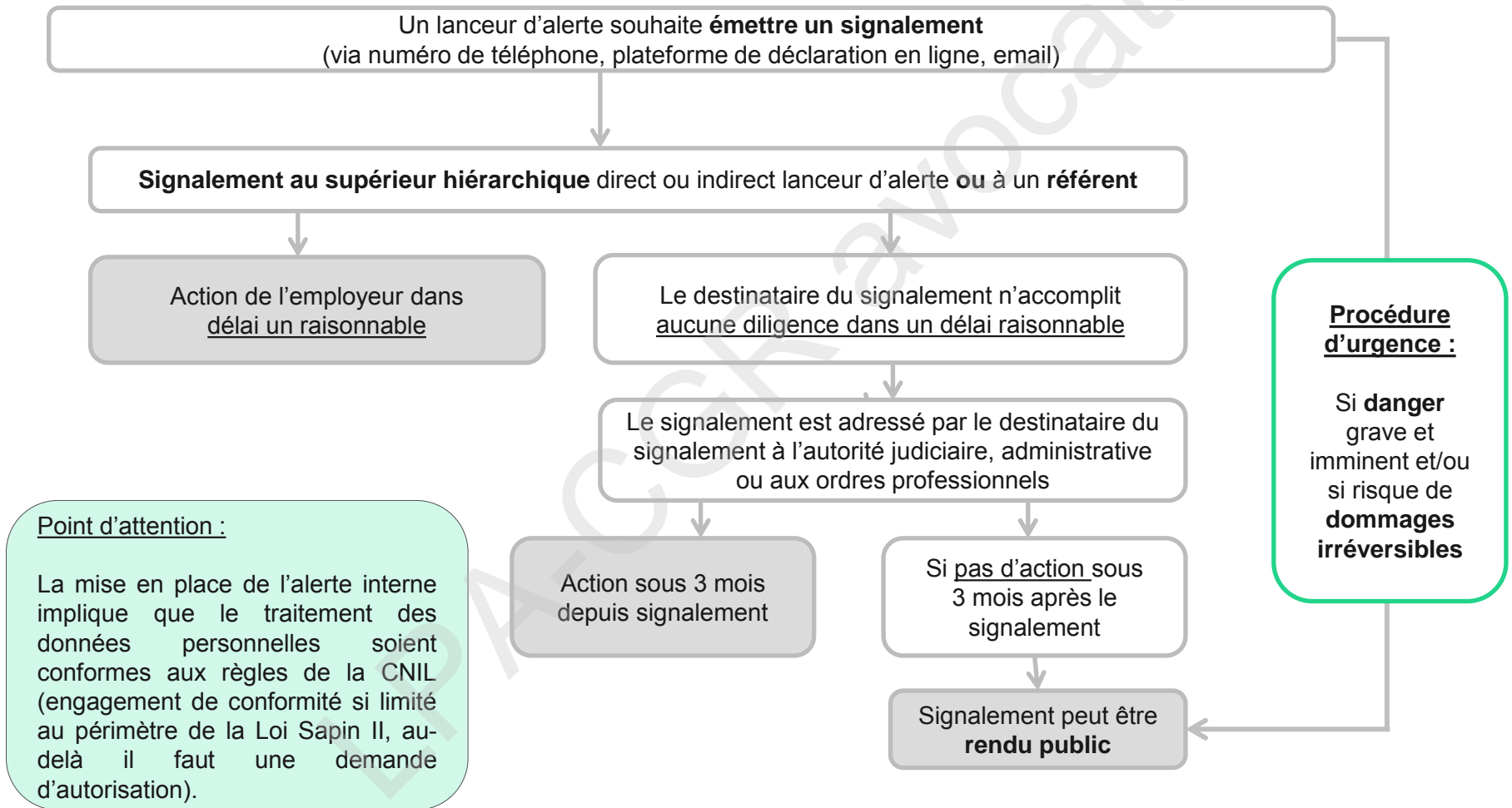
**NB :** dès le 25 mai 2018, le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD) sera applicable et nécessitera éventuellement une mise en conformité.

### ► Sanctions du lanceur d'alerte :

- Non-respect de la procédure : perte du bénéfice du régime de protection
- Divulgence d'éléments confidentiels : 2 ans d'emprisonnement, et/ou 30 000 € d'amende ;
- Obstacle à la transmission d'un signalement : peine d'emprisonnement de 1 an, et/ou 15 000 € amende ;
- Dépôt abusif d'une plainte en diffamation contre un lanceur d'alerte : amende jusqu'à 30 000 € (Article 13 de la loi Sapin II).

# Détection de la corruption

## 2. DISPOSITIF D'ALERTE INTERNE (PROCEDURE)



# Détection de la corruption

## 3. CARTOGRAPHIE DES RISQUES DE CORRUPTION

### ▶ Objectifs :

- Faire ressortir l'existence de risques, leur probabilité, les éléments susceptibles de les accroître et les mesures à élaborer pour les corriger.

### Points d'attention :

- ▶ **Exhaustive et précise** (participation de tous les acteurs)
- ▶ **Formalisée** (écrit structuré et synthétique)
- ▶ Elle n'est **pas nécessairement accessible** à l'ensemble des membres de la société
- ▶ **Évolutive**

# Détection de la corruption

## 3. CARTOGRAPHIE DES RISQUES DE CORRUPTION

► Méthodologie en 6 étapes (données par l'Agence Française Anticorruption) :

- 1. Clarifier les rôles** et les responsabilités dans l'élaboration, la mise en œuvre et la mise à jour de la cartographie des risques :
  - Instance dirigeante : prend la décision, endosse la responsabilité d'engager la lutte contre la corruption. Elle désigne un responsable conformité et alloue un budget proportionné aux enjeux pour lutter contre la corruption ;
  - Responsable conformité : pilote le déploiement, la mise en œuvre, l'évaluation et l'actualisation du programme de mise en conformité anticorruption ;
  - Responsables des processus managériaux, opérationnels et support : rendent compte des risques spécifiques aux périmètres relevant de leur responsabilité ;
  - L'ensemble du personnel : apporte sa contribution à l'élaboration de la cartographie (occurrence, facteurs aggravants...).
- 2. Identifier les risques propres aux activités de l'entreprise**, notamment :
  - les pays d'intervention (si la corruption est élevée) ;
  - les partenaires commerciaux et intermédiaires (notamment les « personnes politiquement exposées ») ;
  - les transactions (le sponsoring, dons, appels d'offres, facturation, formalités import-export). Pour la rémunération versée aux intermédiaires, il est recommandé de conditionner le paiement à la présentation des rapports d'activités) ;
  - les modes de paiement (privilégier les virements bancaires).
- 3. Evaluer l'exposition (vulnérabilité) aux risques de corruption** (« *risques bruts* »):  
Chaque type de risque est analysé pour déterminer :
  - la probabilité d'occurrence ;
  - les personnes et fonctions exposées (personnes en liant avec les fournisseurs, intermédiaires) ; et
  - les contrôles existants et leur efficacité (ex. la procédure de validation des contrats, la due diligence des partenaires commerciaux).

# Détection de la corruption

## 3. CARTOGRAPHIE DES RISQUES DE CORRUPTION

### 4. Evaluer l'adéquation et l'efficacité des moyens visant à maîtriser ces risques

Sous forme de tableau :

	Dispositif	
	Structuration	Efficacité
Processus	<ul style="list-style-type: none"><li>- Absents</li><li>- En cours d'élaboration</li><li>- Existants mais incomplets</li><li>- Existants</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Absents</li><li>- En cours d'élaboration</li><li>- Existants mais inefficaces et inadaptés</li><li>- Efficaces et fiables</li></ul>
Procédures	<ul style="list-style-type: none"><li>- Absents</li><li>- En cours d'écriture</li><li>- Existantes mais incomplètes ou pas à jour</li><li>- Existantes, complètes, à jour</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Absents</li><li>- En cours d'écriture</li><li>- Existantes mais inefficaces ou inaccessibles</li><li>- Efficaces et suivies</li></ul>
Contrôles	<ul style="list-style-type: none"><li>- Absents</li><li>- En cours d'élaboration</li><li>- Existants mais incomplets ou pas à jour</li><li>- Existants, complets, à jour</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Absents</li><li>- En cours d'élaboration</li><li>- Existants mais inefficaces ou inadaptés</li><li>- Efficaces et avec des résultats &gt; 80%</li></ul>

### 5. Hiérarchiser et traiter les risques « nets » ou « résiduels »

Elaboration d'un plan d'action après avoir distingué les risques que la direction ne veut pas prendre et ceux auxquels elle assume de s'exposer.

### 6. Formaliser la cartographie et la tenir à jour

La cartographie est écrite, structurée et synthétique. Elle est accompagnée d'une annexe décrivant les modalités d'élaboration et méthodologie de classification des risques.



# Détection de la corruption

## 3. CARTOGRAPHIE DES RISQUES DE CORRUPTION (EXEMPLE DU MEDEF)

Risque/scénario de corruption	Probabilité	Impact	Personnes et fonctions exposées	Dispositifs de contrôles existants	Efficacité du dispositifs existants	Risque résiduel de corruption	Plan de maitrise des risques résiduel
<b>Corruption de personnes</b> exerçant une fonction publique (partenaires commerciaux, offsets, accord de coopération, acquisition, fournisseurs, etc.).	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Envisageable</li> <li>• En fonction du type d'activité et du niveau d'interaction avec les personnes politiquement exposées</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Significatif, voire critique</li> <li>• Dépend de facteurs comme la localisation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Commerciaux, directeurs d'entité</li> <li>• Direction générale, direction juridique, fiscalité, comptabilité, finance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Code de conduite</li> <li>• Procédures internes d'appel d'offres</li> <li>• Revue d'activités commerciales et promotionnelles (montants engagés, personnes concernées...)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aucune défaillance notable pour les activités ou les pays suivants...</li> <li>• Des points de vigilance pour...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Risque de corruption passive ou active des commerciaux élevé</li> <li>• Sanctions financières et pénales non négligeables...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse de données pour identifier des transactions suspectes</li> <li>• Information des tiers concernant le code de conduite</li> <li>• Formation des salariés...</li> </ul>
<b>Invitation</b> , donation inappropriée	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Faible</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Non négligeable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vente, achat, direction d'entité, juridique, comptabilité finance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Procédures ou directives internes encadrant les sujets</li> <li>• Conditions générales d'achat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aucune défaillance constatée</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Moyen</li> <li>• Prix d'achat surévalué, suspicion de pots-de-vin</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rajouter une clause relative à la lutte contre la corruption dans les contrats</li> </ul>

# Détection de la corruption

## 4. PROCÉDURE D'ÉVALUATION DES CLIENTS, FOURNISSEURS, INTERMÉDIAIRES (*DUE DILIGENCE*)

### ➤ Objectif :

La *due diligence* permet une connaissance approfondie **des clients, les fournisseurs de premier rang et intermédiaires** (qualifiés de « *tiers* » selon la Loi Sapin II) ; elle peut également inclure les consultants, lobbyistes, prestataires de services. Elle est d'autant plus importante qu'une entreprise peut être tenue responsable des faits de corruption d'un « *tiers* » en lien avec le contrat.

Elle sera plus ou moins approfondie selon l'exposition aux risques (pays de localisation, liens avec une personne publique). Elle peut être réalisée par la collecte de données publiques ou via un questionnaire, et/ou par un cabinet d'intelligence économique.

### ➤ Quels sont les éléments à vérifier ?

- Le contexte du choix du « *tiers* » (est-il recommandé ou imposé par un client ?)
- Le lieu d'établissement du « *tiers* » : est-il localisé dans un pays considéré à risque ?
- La présence d'une entité publique (ou en lien avec une entité publique ou avec des personnes publiquement exposées) : les prestations impliquent-elles des échanges avec des agents publics ?
- La réputation du « *tiers* » : il convient de rechercher si le « *tiers* » (ou sociétés affiliées) ont fait l'objet d'allégations ou de condamnations pour des faits de corruption, de fraude, de concurrence déloyale, non-respect des règles de droit du travail. On notera que si le « *tiers* » recourt à la sous-traitance, la *due diligence* pourra s'étendre à lui.
- Le « *tiers* » a-t-il la capacité financière de respecter le contrat ? Son capital social / chiffre d'affaires est-il en adéquation avec la prestation attendue ? La rémunération du « *tiers* » est-elle dans les prix du marché ?
- Le comportement du « *tiers* » est un élément à apprécier (le « *tiers* » a-t-il refusé de transmettre certains éléments ?)

### ➤ Résultats de la *due diligence* :

Les résultats sont formalisés dans une note interne (pas de formalisme particulier). Lors de la conclusion du contrat avec le « *tiers* », il est recommandé de : (i) transmettre le Code de conduite, et (ii) d'insérer une clause anticorruption.

# Détection de la corruption

## 5. PROCÉDURES DE CONTRÔLE COMPTABLES (INTERNE/ EXTERNE)

### ➤ Objectif :

Elles visent à détecter les éventuelles infractions à partir des données comptables et financières de l'entreprise. Il s'agit d'effectuer des tests sur des transactions / opérations enregistrées comptablement afin de s'assurer qu'elles ne cachent pas des faits de corruption ou de trafic d'influence.

Les contrôles regroupent trois catégories :

- (i) tests sur des opérations spécifiques ne résultant pas de l'activité principale de l'entreprise (ex : sponsoring, frais de marketing) ;
- (ii) tests en lien avec des risques identifiés par la cartographie ; et
- (iii) tests sélectionnés aléatoirement.

### ➤ Suivi des contrôles :

Toute anomalie détectée sera traitée selon les procédures internes.

# LOI SAPIN II – Programme de lutte contre la corruption

## B. MISE EN PLACE D'UN PROGRAMME DE LUTTE CONTRE LA CORRUPTION

### ► b. PREVENTION

LPA-CGR avocats

# Prévention de la corruption

## 1. DISPOSITIF DE FORMATION DU PERSONNEL

### ➤ Objectif :

La formation concerne tant les dirigeants que les collaborateurs.

Elle doit viser à atteindre les objectifs suivants :

- prendre conscience des comportements à adopter ;
- diffuser au sein de la société une culture « *conformité* » ;
- constituer un socle commun de connaissance pour les salariés (dirigeants) exposés ou à risque.

### ➤ Recommandations :

Pour atteindre ces objectifs, il convient de prévoir :

- un module général (base commune de connaissance) ; et
- un module spécifique en fonction des salariés à risque.

# Prévention de la corruption

## 2. RÉGIME DISCIPLINAIRE

### ➤ Objectif :

Le programme de conformité rappellera les mesures disciplinaires internes de l'entreprise lesquelles doivent être prévues dans le règlement intérieur (soumis à l'avis du comité d'entreprise ou à défaut des délégués du personnel).

Les sanctions doivent être hiérarchisées (par exemple : avertissement verbal, mise à pied, mutation, licenciement pour cause réelle et sérieuse).

### ➤ Conséquences

Toute sanction à l'encontre d'un salarié non inscrit dans le règlement intérieur est nulle.

# Prévention de la corruption

## 3. DISPOSITIF DE CONTRÔLE ET D'ÉVALUATION INTERNE DES MESURES MISES EN ŒUVRE

➤ Objectif :

Cette évaluation interne doit être périodique (sous forme de *reporting*), elle peut être réalisée par un tiers.

Suite à cette évaluation, l'entreprise peut se référer à des indicateurs par exemple :

- adaptation de l'organisation ;
- efforts de communication interne/ externe ;
- benchmark des pratiques ;
- nombre d'alertes reçu en interne.

# LOI SAPIN II – Programme de lutte contre la corruption

## C. CONTRÔLE DE LA MISE EN CONFORMITE ET SANCTIONS

- a. Création de l'agence de lutte anticorruption (AFA)
- b. Procédure de contrôle et sanction par l'AFA
- c. Sanctions liées aux infractions de corruption / trafic d'influence



## C. Contrôle de la mise en conformité et sanctions

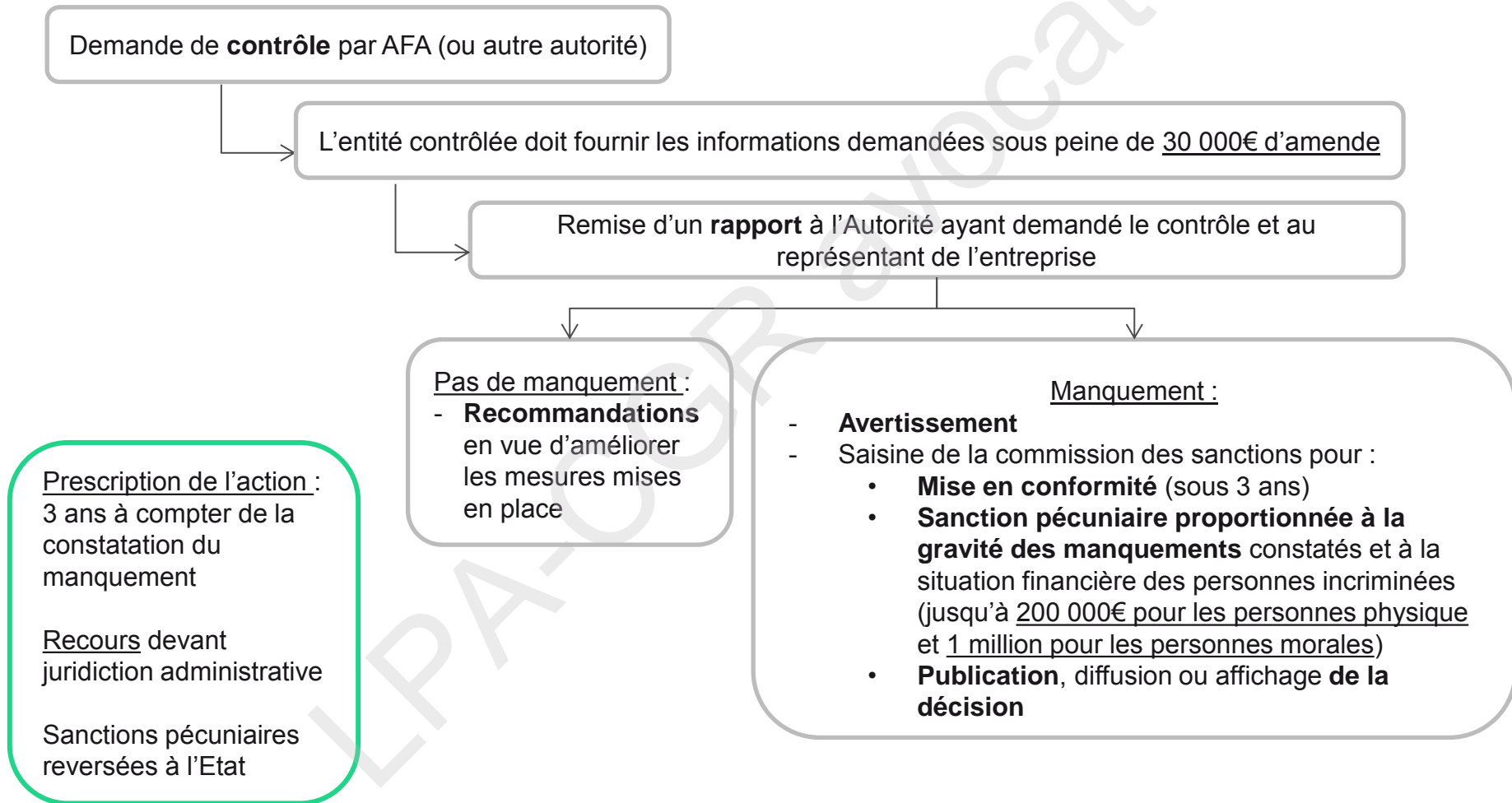
### a. CRÉATION DE L'AGENCE DE LUTTE ANTICORRUPTION

- ▶ Mission principale : prévention contre la corruption
  - Mettre en place un dialogue avec les entreprises (consultation publique actuellement).
  - Élaboration de recommandations personnalisées.
  - Contrôle de la mise en place du programme.
  
- ▶ Pouvoirs de contrôle et sanctions
  - Pas de réels pouvoirs d'enquête, mais elle peut demander aux entreprises de se faire **communiquer tous documents ou informations utiles, d'en faire des copies, de procéder à des vérifications sur place ou encore de s'entretenir avec toute personne** (Article 4 – Loi Sapin II).
  - Dispose d'une **commission de sanctions**.
  
- ▶ Site Internet créé le 4 octobre 2017



# C. Contrôle de la mise en conformité et sanctions

## b. PROCÉDURE DE CONTRÔLE ET SANCTIONS PAR L'AFA



## C. Contrôle de la mise en conformité et sanctions

### c. SANCTIONS LIÉES AUX INFRACTIONS DE CORRUPTION / TRAFIC D'INFLUENCE

- ▶ **Faits de corruption ou trafic d'influence avérés** (Article 17, Loi Sapin II) :
  - jusqu'à 200 000€ pour les personnes physiques et
  - 1 million pour les personnes morales
  - **Publication**, diffusion ou affichage de la décision
  - **Programme de mise en conformité** (sous 3 ans contrôlé par l'AFA)
- ▶ **Création** d'une peine complémentaire : **la peine de mise en conformité** : obligation de mettre en œuvre les mesures et procédure imposées par la loi Sapin II sous 5 ans.
  - **En cas de non-respect** de mise en œuvre du programme de conformité dans les 5 ans : 50 000€ d'amende et 2 ans d'emprisonnement. (Article 18, Loi Sapin II)
- ▶ **Faire échec aux missions de l'AFA** : amende de 30.000€ (Article 4, Loi Sapin II)
- ▶ **Divulguer des éléments confidentiels** (identité des lanceurs d'alerte ou auteurs des comportements dénoncés) : 30.000€ d'amende (Article 9, Loi Sapin II)
- ▶ Plainte pour **diffamation contre le lanceur d'alerte** : 30.000€ d'amende ( Article 13, Loi Sapin II)
- ▶ **La convention judiciaire d'intérêt public** (Article 22 - Loi Sapin II)

# LOI SAPIN II – Ce qu’il faut retenir

- ▶ Mise en place d’un programme de « lanceur d’alerte » dans toute entité de plus de 50 salariés.
- ▶ Mise en place de l’intégralité des mesures de la Loi Sapin II pour les entreprises d’au moins 500 salariés, établies en France et dont le chiffre d’affaires est supérieur à 100 millions d’euros.

## Points d’attention :

- ▶ La simple « prise de connaissance » indiquée dans vos contrats (convention de prestation de services) ne suffit pas. Il faut mettre en place les programmes de conformité.
  - ▶ NB : l’article L.41113-6 de l’article 4.5 et 4.6 a été abrogé en janvier 2017, il s’agit désormais de l’article L.1453-5
- ▶ Mise en conformité nécessaire notamment pour pouvoir conclure des contrats avec les fournisseurs, lesquels y sont sensibles.

# Mise en conformité avec des programmes internes de compliance

- ▶ RÈGLEMENT GÉNÉRAL DE PROTECTION DES DONNÉES PERSONNELLES (RGPD)

# RGPD – Programme de protection des données personnelles

Règlement 2016/679 du 27 avril 2016 *relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données*

- ▶ La réforme de la protection des données poursuit trois objectifs :
    - **Responsabiliser les acteurs traitant des données** (responsables de traitement et sous-traitants) ;
    - **Renforcer les droits des personnes**, notamment par la création d'un droit à la portabilité des données personnelles et de dispositions propres aux personnes mineures ;
    - **Crédibiliser la régulation** grâce à une coopération renforcée entre les autorités de protection des données, qui pourront notamment adopter des décisions communes lorsque les traitements de données seront transnationaux et des sanctions renforcées.
- 
- A. Qui est concerné par ce règlement ?
  - B. Comment mettre en place ce programme ?
  - C. Contrôle du programme mis en place et sanctions

# RGPD – Programme de protection des données personnelles

## A. QUI EST CONCERNÉ PAR CE RÈGLEMENT ?

- ▶ A partir du **25 mai 2018**, toutes les entreprises, les administrations et les associations qui traitent des données à caractère personnel impliquant les données d'un résidant européen devront être en conformité avec le règlement.
- ▶ Une donnée personnelle est toute donnée comportant : nom, adresse, localisation, identifiant, **information de santé**, revenus, données bancaires, données à caractère culturels, ethniques...
- ▶ La collecte, vente, utilisation de données et même le traitement de données pour une autre compagnie par une entreprise implique la mise en conformité. Le règlement étend la responsabilité au sous-traitant de donnée à caractère personnel.

# RGPD – Programme de protection des données personnelles

## B. COMMENT METTRE EN PLACE LA CONFORMITÉ ?

### ► Nouveautés du règlement :

- Notification de violation de données : toute violation d'une donnée personnelle (ex. piratage) doit être notifiée dans les 72h. Les responsables du traitement des données sont également tenus d'informer sans retard injustifié après avoir pris connaissance d'une violation de données.
- Droit à l'oubli (effacement des données): le responsable du traitement doit effacer les données personnelles, cesser la diffusion des données lorsqu'elles ne lui sont plus utiles.
- La portabilité des données : le droit pour une personne concernée de recevoir les données personnelles les concernant, qu'elle a précédemment fournies dans un "format couramment utilisé et lisible par machine" et qui a le droit de transmettre ces données à un autre contrôleur.
- Nomination d'un délégué à la protection des données (Data protection officer DPO) : la nomination ne sera obligatoire que pour les contrôleurs et les sous-traitants dont les principales activités consistent en des opérations de traitement qui nécessitent une surveillance régulière et systématique des personnes concernées à grande échelle. Le DPO doit rendre compte directement au plus haut niveau de la direction.



# RGPD – Programme de protection des données personnelles

## B. COMMENT METTRE EN PLACE LA CONFORMITÉ ?

► La CNIL pose 6 étapes pour se mettre en conformité :

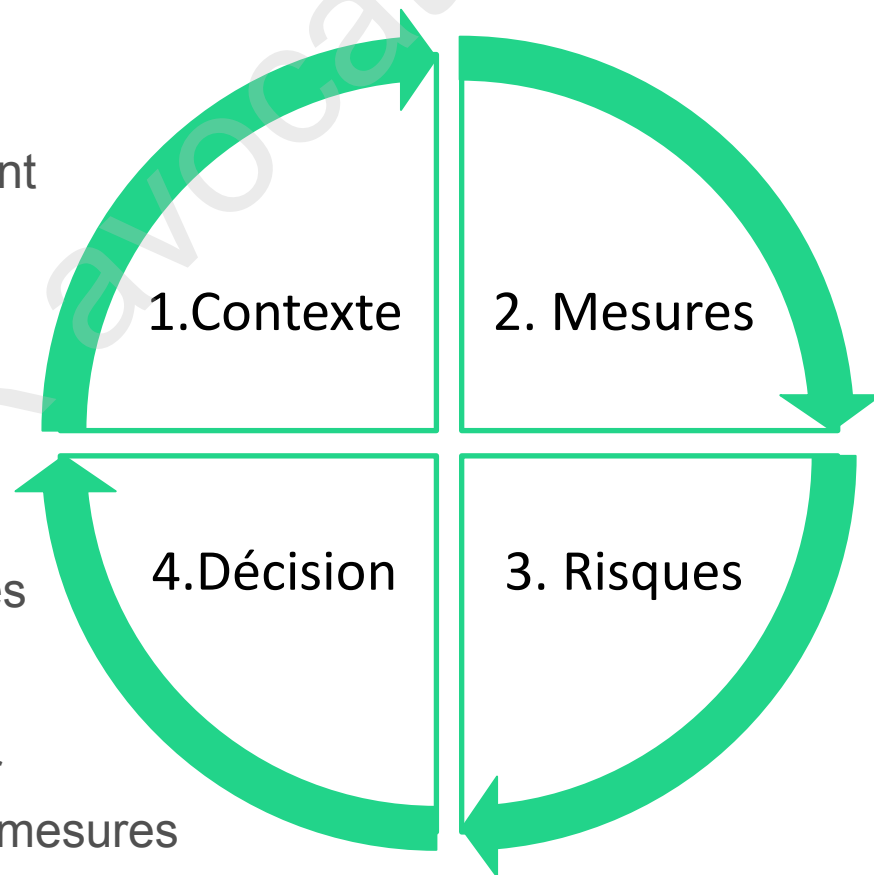
1. Désigner un pilote : nommer une personne responsable de la mise en œuvre de la conformité
2. Cartographier le traitement des données personnelles : identifier clairement le traitement des données en répondant aux questions :
  - Qui ? Qui est responsable du traitement (au sein de l'organisme ou sous-traitant).
  - Quoi ? Identification de la catégorie de données traitées et les plus sensibles
  - Pourquoi ? Quelle est la finalité la collecte / du traitement des données?
  - Où ? Où sont hébergées les données ?
  - Jusqu'à quand ? Durée de conservation des données
  - Comment ? Mesure de sécurité
3. Prioriser ses actions : identifier les actions pour se mettre en conformité en fonction de la cartographie des risques.
4. Gérer les risques : identifier les risques pour les droits et libertés des personnes concernées par une étude d'impact sur la protection des données
5. Organiser les processus internes : afin de garantir la protection des données personnelles, sensibiliser les collaborateurs par des formations, prendre en compte les réclamations et demandes des personnes concernées et traiter ces demandes.
6. Documenter la conformité : afin de rester en conformité avec le règlement et prévenir les contrôles

# RGPD – Programme de protection des données personnelles

## B. COMMENT METTRE EN PLACE LA CONFORMITÉ ?

### ► Étude d'impact sur la vie privée

- 1. Délimiter le **contexte** du traitement considéré et ses enjeux
- 2. Identifier les **mesures** existantes ou prévues
- 3. Apprécier les **risques** sur la vie privée et déterminer si les mesures sont suffisantes
- 4. Prendre la **décision** de respecter la réglementation : consolider les mesures ou en prendre de nouvelles.



Processus d'amélioration continue

# RGPD – Programme de protection des données personnelles

## FOCUS SUR LES DONNÉES DE SANTÉ - DÉFINITION

- ▶ Selon l'article 4 alinéa 15 du Règlement, ce sont « *les données à caractère personnel relatives à la santé physique ou mentale d'une personne physique, y compris la prestation de services de soins de santé, qui révèlent des informations sur l'état de santé de cette personne* ».
- ▶ Trois catégories de données de santé peuvent être dénombrées :
  - les données de santé par nature (antécédents médicaux, résultats d'examens...) ;
  - les données qui, du fait de leur croisement avec d'autres, deviennent des données de santé (le poids relativement à l'âge de l'individu...) ;
  - les données qui deviennent données de santé en raison de leur usage sur le plan médical.
- ▶ Il convient d'être prudent dans le croisement de certaines données qui, prises seules, ne sont pas des données de santé.

# RGPD – Programme de protection des données personnelles

## FOCUS SUR LES DONNÉES DE SANTÉ – TRAITEMENT

- ▶ L'article 9 du Règlement pose comme principe l'interdiction de traitement des données de santé.
  
- ▶ Il existe des exceptions :
  - en cas de consentement explicite de la part de la personne concernée ;
  - le traitement est nécessaire à la sauvegarde des intérêts vitaux de la personne concernée ;
  - le traitement est nécessaire pour des motifs d'intérêt public important dans le domaine de la santé publique, aux fins de recherche, de la médecine préventive ou de la médecine du travail.
  
- ▶ Ces données sont « sensibles » au sens du Règlement : leur hébergement doit faire l'objet de mesures de sécurité particulières (art. L. 1111-8 du code de la santé publique)

# RGPD – Programme de protection des données personnelles

## FOCUS SUR LES DONNÉES DE SANTÉ – TRAITEMENT

► Le responsable de traitement a des obligations renforcées :

- le délégué à la protection des données (DPD) ou le responsable de traitement, doivent tenir un **registre des activités de traitements effectués par leur organisme**. Ce registre doit faire état de plusieurs mentions obligatoires, listées à l'article 30 du Règlement. L'objectif de ce registre est de recenser l'ensemble des traitements réalisés, et de pouvoir justifier de leur licéité en cas de contrôle ;
- l'information des personnes concernées par le traitement (article 13) : le RGPD énumère les informations obligatoires à fournir aux personnes dont les données de santé sont traitées.

# RGPD – Programme de protection des données personnelles

## EN PRATIQUE

- ▶ Démontrer la licéité du traitement des données (Art. 5 à 7 du règlement) :
  - Assurez-vous de demander, obtenir, enregistrer, suivre et modifier le **consentement** de la personne concernée par la donnée.
  - Ce consentement doit être donné spécifiquement, librement et sans ambiguïté.
  - La preuve de ce consentement doit être apportée (art. 7)
  - Le consentement doit être fait avant la collecte de donnée, et informer des dispositions de retrait ou oubli.
- **Conseil pratique** : demander le consentement en faisant ressortir la case à cocher (en la graissant ou en la séparant)
- ▶ Tenir des dossiers précis sur les données traitées et leur mode d'utilisation :
  - Nécessaire d'avoir à portée de main (pour les contrôles et incidents notamment) les lignes directrices concernant la sécurité informatique, le descriptif de tous processus automatisés de traitement électronique des données concernées, le justificatif des déclarations de consentement
- ▶ Connaître les obligations en cas de violation de données :
  - En cas de violation des données personnelles, l'Autorité compétente (La CNIL en France) doit être informée dans les 72h après en avoir pris connaissance.
  - La **notification** doit comporter la description de la nature de la violation ainsi que les catégories et le nombre approximatif de données touchées, le nom de la personne déléguée à la protection des données pour obtenir plus d'informations, la description des conséquences probables de l'incident et la nature des mesures prises. (Art. 33 et 34)
  - > Conseil pratique : Établir une feuille récapitulative de la démarche à suivre.
- ▶ Limiter les risques :
  - Formation du personnel avec création de guides des démarches à suivre

# RGPD – Programme de protection des données personnelles

## C. MISE EN CONFORMITÉ CONTRÔLÉE ET SANCTIONNÉE

### ► Sanctions :

- avertissement ;
- mise en demeure de l'entreprise ;
- limite temporaire ou définitive d'un traitement ;
- suspension des flux de données ;
- obligation de satisfaire aux demandes d'exercice des droits des personnes ;
- rectification, limitation ou effacement des données ;
- l'autorité peut retirer la certification délivrée ;
- amende administrative : selon la catégorie de l'infraction, **de 10 ou 20 millions d'euros**, ou, dans le cas d'une entreprise, de **2% jusqu'à 4% du chiffre d'affaires annuel mondial** (par exemple, le manque de consentement pour traiter les données).

► **A noter**, que dans les premiers mois de mise en œuvre du RGPD, notamment face au renforcement important du montant des sanctions, la CNIL distinguera deux types d'obligations s'imposant aux professionnels :

- Les **principes fondamentaux** de la protection des données restent pour l'essentiel inchangés (loyauté du traitement, pertinence des données, durée de conservation, sécurité des données, etc.). Ils continueront donc à faire l'objet de vérifications rigoureuses par la CNIL.
- En revanche, pour les **nouvelles obligations ou des nouveaux droits** résultant du RGPD (droit à la portabilité, analyses d'impact, etc.), les contrôles opérés auront essentiellement pour but, dans un premier temps, d'accompagner les organismes vers une bonne compréhension et la mise en œuvre opérationnelle des textes. En présence d'organismes de bonne foi, engagés dans une démarche de conformité et faisant preuve de coopération avec la CNIL, ces contrôles n'auront normalement pas vocation à déboucher sur des procédures de sanction.

*Voir le site de la CNIL et notamment les lignes directrices du G29*

# RGPD – Programme de protection des données personnelles

## C. MISE EN CONFORMITÉ CONTRÔLÉE ET SANCTIONNÉE

- ▶ Sanction RGPD : début juin, un premier cas de sanction a été relevé en France en raison du manquement à l'article 34 de la loi Informatique et Liberté posant l'obligation de sécurité des données personnelles
- ▶ La société Optical Center a été sanctionnée par la CNIL d'une amende de 250.000 euros en raison d'une faille de sécurité datant de 2017 par laquelle certains internautes ont pu avoir accès à des factures concernant d'autres clients
- ▶ Si le montant de l'amende n'est pas négligeable, il s'agit ici d'un premier avertissement : Optical Center aurait pu se voir infliger une amende allant jusqu'à 20 millions d'euros



## RGPD – Ce qu’il faut retenir

---

- ▶ La date butoir de mise en conformité était le 25 mai 2018
- ▶ Nécessité de connaître l’intégralité du chemin du traitement d’une donnée (de la collecte en passant par l’utilisation à l’archivage)
- ▶ Nécessité de créer des outils accessibles
- ▶ Modification contractuelle intégrant des clauses de mise en conformité. (Envisager la conclusion de contrat de sous-traitance des données – voir « *Guide du sous-traitant* » sur le site de la CNIL).

### Points d’attention :

- ▶ Vous recevez et traitez des données importantes reçues de la part de vos cocontractants (notamment les montant de chiffres d’affaire reçu par mail). Nécessité d’être en conformité avec le RGPD et de sécuriser vos traitement de données.

# Mise en conformité avec des programmes internes de compliance

- ▶ TRAVAIL DISSIMULÉ ET TRAVAIL DÉTACHÉ:  
MISE EN CONFORMITÉ AVEC LA RÉGLEMENTATION TRAVAIL

# Travail dissimulé et travail détaché

## DÉFINITIONS

- ▶ Travail détaché : un travailleur est détaché lorsqu'il travaille en France (pays accueil) pour une entreprise établie hors de France (pays d'origine), de manière temporaire. Les conditions de travail et de salaires sont celles du pays d'accueil, mais les charges sociales appliquées sont celles du pays d'origine.
- ▶ Travail dissimulé (L.8221-2 et s. du Code du travail) : Le travail dissimulé est interdit. Le travail dissimulé peut tant résulter de la dissimulation d'activité (société n'ayant pas demandé son immatriculation au RCS, ou tout autre registre obligatoire; ou encore n'ayant pas accompli les déclarations sociales ou fiscales) que la dissimulation d'emploi par l'employeur (qui, de manière intentionnelle n'a pas rempli les formalités de déclaration à l'embauche, n'a pas délivré de bulletin de paye, ou l'a rempli de manière incomplète).

# Travail dissimulé et détaché

## PRINCIPAUX TEXTE D'APPLICATION

- ▶ DIRECTIVE 96/71/Conseil d'Etat du 16 décembre 1996 concernant le détachement de travailleurs effectué dans le cadre d'une prestation de services.
- ▶ LOI n° 2014-790 du 10 juillet 2014 *visant à lutter contre la concurrence sociale déloyale* (Loi Savary)
- ▶ Décret n° 2015-364 du 30 mars 2015 *relatif à la lutte contre les fraudes au détachement de travailleurs et à la lutte contre le travail illégal.*
- ▶ LOI n° 2015-990 du 6 août 2015 *pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques* (Loi Macron) : Augmentation du plafond de l'amende administrative en cas de non-déclaration qui passe de 10 000 euros à 500 000 euros.
- ▶ LOI n° 2016-1088 du 8 août 2016 relative au travail, à la modernisation du dialogue social et à la sécurisation des parcours professionnels
- ▶ Décret n° 2018-82 du 9 février 2018 portant **abrogation** des dispositions du code du travail relatives à la contribution destinée à compenser les coûts de mise en place du système dématérialisé de déclaration et de contrôle des détachements de travailleurs. La loi de 2016 avait introduit une contribution à la charge des employeurs étrangers détachant des salariés en France ou, en cas de manquement de ceux-ci, leurs donneurs d'ordre, et destinée à compenser les coûts de mise en place et de fonctionnement du système dématérialisé de déclaration et de contrôle des détachements de travailleurs.
- ▶ Mise en place d'une Autorité Européenne du Travail (proposition fin 2018, afin de renforcer la coopération et la mobilité des travailleurs entre Etats membres), réforme de la directive de 1996 en cours.

# Travail dissimulé

## SANCTIONS ENCOURUES L.8224-1 ET SUIVANTS DU CODE DU TRAVAIL

Sanctions pénales :

- ▶ Publicité ou recours intentionnel au service de personne exerçant un travail dissimulé : trois ans d'emprisonnement et 45 000€ d'amende.
- ▶ Emploi dissimulé d'un mineur ou d'une personne vulnérable : cinq ans d'emprisonnement et 75 000€ d'amende. (en bande organisée : 10 ans et 100 000€ d'amende)

Peines complémentaires :

- Interdiction d'exercer
- Exclusion des marchés publics pour 5 ans
- Affichage de la décision, diffusion de la décision prononcée
- Interdiction du territoire français pour 5 ans les étrangers coupables de travail dissimulé
- Fermeture provisoire de l'établissement (n'entraîne pas rupture des contrats de travail)

# Travail dissimulé

## PRÉCAUTIONS À PRENDRE

- ▶ Il appartient d'après l'article L.8222-1 du code du travail à toute personne concluant un contrat qui porte sur l'exécution d'un travail d'une prestation de services de s'assurer que son cocontractant s'acquitte des formalités liées à la déclaration du travail.
- ▶ L'article suivant du code du travail précisant que « *toute personne condamnée pour avoir recouru directement ou par personne interposée aux services de celui qui exerce un travail dissimulé, est tenue solidairement avec celui qui a fait l'objet d'un procès-verbal pour délit de travail dissimulé* » (L.8222-2). Les dispositions de la partie sur le travail détaché précisent, elles aussi, que le cocontractant du prestataire de services qui détache des salariés « *vérifie auprès de ce dernier, avant le début du détachement, qu'il s'est acquitté des obligations* ». (L.1262-4-1 du code du travail). Ce même article précise qu'à défaut de s'être fait remettre par son cocontractant une copie de la déclaration mentionnée, le maître d'ouvrage ou le donneur d'ordre adresse, dans les quarante-huit heures suivant le début du détachement, une déclaration à l'inspection du travail du lieu où débute la prestation.
- ▶ Les modalités de la déclaration sont prévues par le code du travail respectivement à l'article R1263-3 (pour les employeurs qui exécutent une prestation de services et ceux qui opèrent pour leur propre compte, et à l'article R1263-4 (pour la mobilité intragroupe), l'article R1263-6 (pour la mise à disposition d'intérimaires).

# Travail dissimulé

## ATTESTATION DE VIGILANCE

- ▶ En cas de sous-traitance, l'entreprise donneur d'ordre doit s'assurer que son sous-traitant respecte bien ses obligations en matière sociale (déclaration d'activité et d'emploi salarié et paiement des cotisations et contributions sociales), en lui demandant de lui fournir une attestation de vigilance, obligatoire dès que le contrat dépasse 5 000 € HT.
- ▶ Pour cela, le cocontractant (fournisseur ou entrepreneur) doit fournir une attestation de vigilance **lors de la conclusion du contrat et tous les 6 mois jusqu'à la fin du contrat** pour prouver qu'il respecte les règles applicables en matière de lutte contre le travail dissimulé. (attestation délivrée par l'URSAFF)
- ▶ Ce document mentionne :
  - l'identification de l'entreprise (dénomination sociale, adresse du siège social, liste des établissements concernés avec leur numéro Siret) ;
  - qu'elle est à jour de ses obligations sociales pour les 6 derniers mois ;
  - le nombre de salariés employés ;
  - le montant total des dernières rémunérations déclarées à l'Urssaf et les cotisations acquittées au cours des 6 derniers mois.
- ▶ Le donneur d'ordre doit vérifier la validité de l'attestation fournie sur le site de l'Urssaf, à l'aide du code de sécurité qui y est mentionné.
- ▶ Les mêmes obligations s'appliquent aux contrats de sous-traitance d'au moins 5 000 € HT. Ainsi, le cocontractant qui fait appel à un sous-traitant doit lui demander une attestation de vigilance dès le début et tous les 6 mois jusqu'à la fin de leur contrat.

## Travail dissimulé – Ce qu’il faut retenir

- ▶ Nécessité de vous assurer que vos cocontractants n’emploient pas de travailleurs illégaux, non déclarés.
- ▶ A défaut il faut faire un signalement à la DIRECCTE.

### Points d’attention :

- ▶ Vous devez demander à vos cocontractant les preuves de la déclaration de leurs salariés



# Mise en conformité avec des programmes internes de compliance

- ▶ FOCUS : DOCUMENTS À ÉCHANGER AVEC LES SOUS-TRAITANTS

# Documents à échanger avec les sous-traitants

- ▶ Vous devez vous assurer que vous, et vos sous-traitants êtes en conformité avec :
  - les dispositions de la Loi Sapin II ;
  - le RGPD ;
  - les mesures liées au travail détaché.
- ▶ Vous devez les informer de votre conformité en retour en fournissant tous documents utiles tels que les codes de conduites, listes, lignes directrices.

# Module 2 : Adapter les contrats aux règles législatives, réglementaires et programmes de compliance

---



## ► Mise en conformité avec des programmes internes de compliance

- Sapin II : Lutte contre la corruption
- Concurrence
- RGPD :
- Travail dissimulé
- Focus : documents à échanger / demandes aux sous-traitants.

## ► Relations avec les autorités publiques

- HATVP : déterminer qui est concerné au sein de l'entreprise pour établir des contacts et quelles sont les démarches à entreprendre

# Relations avec les autorités publiques

- ▶ HATVP : Déterminer qui est concerné au sein de l'entreprise pour établir des contacts et quelles sont les démarches à entreprendre

# Relations avec les autorités publiques

## Déterminer qui est concerné au sein de l'entreprise pour établir des contacts et quelles sont les démarches à entreprendre

- ▶ Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2017, les représentants d'intérêt doivent s'inscrire sur le répertoire AGORA. Celui-ci vise à fournir une information aux citoyens sur les relations entre les représentants d'intérêts et les responsables publics lorsque sont prises des décisions publiques.
- ▶ À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2018, ces informations seront enrichies par la publication des rapports d'activités qui détailleront les actions de lobbying menées par les représentants d'intérêts au cours du second semestre 2017 (sur quelles questions ont porté ces actions ? Quelles dépenses y ont été consacrées ? etc.).

# Relations avec les autorités publiques

## Déterminer qui est concerné au sein de l'entreprise pour établir des contacts et quelles sont les démarches à entreprendre

### COMMENT SAVOIR SI VOUS ÊTES CONCERNÉ ?

#### ► Votre organisation entre-t-elle dans l'une des catégories suivantes ?

- Société civile ou commerciale
- Avocats et consultants: cabinet d'avocats, cabinet de conseil
- Organismes représentatifs: organisation professionnelle, syndicat, chambre consulaire
- ONG : association, fondation, organisme de recherche ou de réflexion, autres ONG
- Organismes publics exerçant une activité industrielle et commerciale: établissement public ou groupement d'intérêt public
- Autres organisations : étrangère par exemple

#### ► Vous-même, ou un autre dirigeant, employé ou membre de l'organisation exerce-t-il une activité de représentation d'intérêts ?

- Votre activité ou celle d'un des dirigeants, employés ou membres de l'organisation consiste à entrer en communication avec des responsables publics ;
- Ces communications se font à votre initiative ou à celle d'un des dirigeants, employés ou membres de l'organisation ;
- Ces communications visent à influencer sur des décisions publiques ;

#### ► Cette activité est exercée de façon principale ou régulière ?

- Principale : au cours des derniers six mois, vous-même ou un autre dirigeant, employé ou membre de l'organisation avez consacré plus de la moitié de votre temps à des actions de représentation d'intérêts ;
- Régulière : au cours des douze derniers mois, vous-même ou un autre dirigeant, employé ou membre de l'organisation avez réalisé plus de dix actions de représentation d'intérêts.

*N. B.* Au sein des personnes morales, ce critère doit être apprécié de manière individuelle : une personne morale n'est un représentant d'intérêts que si au moins une personne en son sein a réalisé, à elle seule, plus de dix actions de représentation d'intérêts sur l'année.

**Si vous avez répondu oui à ces 3 questions**, l'organisation pour laquelle vous travaillez est un représentant d'intérêts. Vous devez donc vous inscrire sur le répertoire AGORA.

# Relations avec les autorités publiques

Déterminer qui est concerné au sein de l'entreprise pour établir des contacts et quelles sont les démarches à entreprendre

## QUEL CONTENU A LA DÉCLARATION ?

- ▶ Lors de votre inscription, vous devez fournir les renseignements suivants :
  - l'identité du représentant d'intérêts
  - l'identité des dirigeants du représentant d'intérêts
  - l'identité des personnes chargées des activités de représentation d'intérêts
  - le champ des activités de représentation d'intérêts
  - les organismes dont le représentant d'intérêts est membre
  - l'identité des tiers pour le compte desquels des actions de représentation d'intérêts sont effectuées
    - ▶ Exemple : groupe de sociétés : la société mère réalise des actions de représentation d'intérêts pour le compte d'une filiale en particulier, cette dernière doit être mentionnée dans cette rubrique.
  
- ▶ **QUAND DÉCLARER ?**
  - La déclaration annuelle d'activités doit être adressée à la Haute Autorité dans un délai de trois mois à compter de la clôture de votre exercice comptable

# Relations avec les autorités publiques

Déterminer qui est concerné au sein de l'entreprise pour établir des contacts et quelles sont les démarches à entreprendre

## QUE DECLARER ?

- ▶ Les actions de représentation d'intérêts menées l'année précédente.
- ▶ Seules les actions menées par les personnes physiques apparaissant dans le répertoire doivent être mentionnées dans les déclarations d'activités annuelles.
- ▶ Il s'agit donc uniquement des actions menées par les personnes physiques chargées des activités de représentation d'intérêts.
  
- ▶ Pour chaque question sur laquelle des actions de représentation d'intérêts auront été effectuées, vous devrez préciser :
  - Le type de décisions publiques sur lesquelles ont porté les actions de représentation d'intérêts engagées
  - Le type d'actions de représentations d'intérêts engagées
  - Les catégories de responsables publics avec lesquelles le représentant d'intérêts est entré en communication
  - Les tiers pour le compte desquels les actions de représentation d'intérêts ont été effectuées

La liste complète est donnée dans le décret n° 2017-867 du 9 mai 2017 relatif au répertoire numérique des représentants d'intérêts





## Emmanuel Tricot

AVOCAT ASSOCIÉ

Barreau de Paris

Français, Anglais

Paris / Bruxelles

T : +33 (0)1 53 93 30 00

etricot@lpalaw.com

### ▼ COMPÉTENCES

Concurrence, Distribution et Consommation

### ▼ SECTEURS

Assurances  
Banque/Finance  
TMT

### ▼ ASSOCIATIONS PROFESSIONNELLES

- Membre de l'APREF (Association des professionnels de la réassurance en France)
- Membre de l'AFEC (Association française d'étude de la concurrence)
- Membre de l'APDC (Association des avocats praticiens du droit de la concurrence)

Emmanuel assiste ses clients notamment pour leurs contentieux devant la Commission et les juridictions de recours européennes ainsi que devant l'Autorité de la concurrence.

En matière d'opérations de concentration (France, UE et coordination de multi-notifications), Emmanuel Tricot est intervenu par exemple aux côtés de Vivendi et General Electric à l'occasion de la création de l'entreprise commune Vivendi Universal / NBC, du Crédit Agricole lors de sa fusion avec le Crédit Lyonnais, d'Intermarché pour la création d'une filiale de téléphonie mobile ou de Dalkia à l'occasion de la création d'une entreprise commune dans le secteur de la cogénération avec la Caisse des dépôts et GDF-Suez.

Avant de rejoindre le cabinet LPA-CGR avocats, Emmanuel a exercé au cabinet Veil Jourde (2015-2017) et au sein des cabinets Clifford Chance, Hogan & Hartson et Winston & Strawn. Emmanuel Tricot a travaillé au sein d'équipes de spécialistes reconnus du droit de la concurrence, tels en particulier Robert Saint-Esteben ou Claude Lazarus.

Docteur en droit, Emmanuel est titulaire d'un DEA de droit des affaires de l'Université Paris I-Panthéon-Sorbonne. Il est également diplômé de l'Institut des Hautes Etudes de l'Entreprise.

# Nos bureaux

## Paris

136, avenue des Champs Elysées - 75008 Paris – France

P: +33 (0)1 53 93 30 00 - F: +33 (0)1 53 93 30 30

**email: paris@lpalaw.com**

## Alger

8, Chemin des Crêtes, Le Paradou Hydra 16035, Algiers, Algeria

P: +213 (21) 43 61 26

**email: alger@lpalaw.com**

## Brussels

94, rue des Patriotes, 1000 Brussels, Belgium

T: +32 (0)2 737 97 94

**Email: bruxelles@lpalaw.com**

## Casablanca

8, Chemin des Crêtes, Le Paradou Hydra 16035, Algiers, Algeria

P: +213 (21) 43 61 26

**email: alger@lpalaw.com**

## Douala/Yaoundé

Immeuble White – rue Dubois de Saligny – 3<sup>rd</sup> Floor – BP 4371 Douala – Cameroon

Immeuble Next – Montée Capitole – 4th Floor – BP 7065 Yaoundé – Cameroon

T: + 237 233 431 911 - F: + 237 222 221 923

**email: douala@lpalaw.com**

## Dubai

Suite 1109, Index Tower, Difc – PO Box 507120 – Dubai – U.A.E

P: +971 4 320 0940

**email: dubai@lpalaw.com**

## Hong Kong

adresse44/F, Cosco Tower, Unit 4402-3, 183 Queen's Road Central - Hong Kong

P: +852 2907 7882 - F: +852 2907 6682

**email: hongkong@lpalaw.com**

## Munich

Bruderstraße 5a, D-80538 Munich - Germany

P: +49 89 242 072 540 - F: +49 89 242 072 556

**email: muenchen@lpalaw.de**

## Shanghai

41/F, Hong Kong New World Tower, Unit 4102, 300 Middle Huai Hai Road - Lu Wan District Shanghai 200021- China

P: +86 21 6135 9966 - F: +86 21 6135 9955

**email: shanghai@lpalaw.com**

## Tokyo

H.A.T. Building, 9F, 6-3-20 Akasaka Minato-ku, 107-0052 Tokyo – Japan

P: +81 3 4540 7735 - F: +81 3 4540 7740

**email: tokyo@lpalaw.com**

Merci pour votre attention



LPA-CGR avocats