

# Les Fiches notions de la Corpo



Chers étudiants, ça y est, le semestre touche à sa fin. Mais pour bien profiter de l'été et éviter les rattrapages, la case des partiels semble inévitable !

Depuis maintenant 90 ans la Corpo Assas accompagne les étudiants dans tous les domaines de la vie universitaire, et pour cette année on vous propose des fiches notions. Ces fiches sont écrites par nos membres dans le but de favoriser l'entraide étudiante ainsi que de vous aider dans l'apprentissage de certaines notions clés d'une matière, sans reprendre le cours du professeur.

Effectivement, ces fiches sont là pour vous orienter, elles sont faites par des étudiants et ne sont en aucun cas un substitut à ce qui a été enseigné en TD ou en cours car elles ne se basent que sur les recherches et l'apprentissage personnelles de nos membres.

Si jamais il vous venait des questions, n'hésitez pas à nous envoyer un message sur la page Facebook Corpo Assas ou à contacter *Angèle Thiollier* ou *Lina Cherkaoui*.

### **Comment valider votre année ?**

Pour les L1 :

Il faut tout d'abord rappeler que toutes vos notes se compensent. Pour valider de la manière la plus simple votre année, il vous faut valider votre bloc de matières fondamentales mais aussi votre bloc de matières complémentaires. Cependant, le calcul peut s'avérer plus complexe...

Chaque fin de semestre est marquée par des examens qui constituent l'épine dorsale de la validation de votre année. Bon nombre d'autres possibilités vous sont proposées pour engranger un maximum de points et limiter ainsi l'impact de vos partiels. Chacun de vos chargés de TD va vous attribuer une note sur 20 à l'issue du semestre. Vos TD de matières fondamentales comptent donc autant que l'examen écrit, lui aussi noté sur 20. Cet examen s'effectue en 3h et nécessite un exercice de rédaction. Sur un semestre, une matière fondamentale peut donc vous

rapporter jusqu'à 40 points. Seuls 20 points sont nécessaires à la validation de la matière. Pour valider votre bloc de fondamentales, il vous faut donc obtenir 40 points en additionnant vos notes de TD et vos notes aux partiels. Si toutefois vous n'obtenez pas ces 40 points, vous repasserez en juillet lors de la session de rattrapage, la ou les matières que vous n'auriez pas validée(s).

**Attention** : le passage par juillet annule votre note de TD obtenue dans la matière.

Pour les L2 :

Le principe est similaire, à la différence qu'il y a plus de matières fondamentales et plus de matières complémentaires.

Conclusion simple : travailler toutes les matières un minimum en mettant l'accent sur les TD et les matières fondamentales (les plus gros coefficients) vous permettra de maximiser vos chances de valider votre année du premier coup et ainsi éviter l'écueil des rattrapages de juillet.

Si, au sein même des unités d'enseignement, les matières se compensent, les blocs peuvent aussi se compenser entre eux à la fin de l'année. Ainsi, si vous obtenez une moyenne générale sur l'année de 10/20, votre passage est assuré.

En cas d'échec lors des sessions de janvier et de mai, une seconde chance vous est offerte en juillet.

**Attention**, contrairement aux idées reçues, les rattrapages ne sont pas plus faciles, ils sont connus pour être notés plus sévèrement. Toutes les matières des blocs non validés où vous n'avez pas eu la moyenne sont à repasser. S'il s'agit d'une matière à TD, la note de TD est annulée (même si vous avez été défaillant), de sorte que la note obtenue en juillet compte double (8/20 revient à 16/40). Les points d'avance acquis lors de l'année (points au-dessus de la moyenne lors de la validation d'un bloc) sont valables après les rattrapages et permettent donc la compensation finale comme décrite précédemment.

À noter que le jury peut vous accorder quelques points pour l'obtention de votre année, notamment dans le cas d'un étudiant sérieux en TD...  
À bon entendeur !

Pour les L1, le passage en deuxième année peut aussi se faire en conditionnel, pour cela il vous faut valider les deux unités d'enseignement fondamental et une unité d'enseignement complémentaire tout en sachant que l'autre unité complémentaire sera à repasser en L2.

## **AVERTISSEMENT**

Il est important de rappeler que les Professeurs et Maitres de conférence ne sauraient être tenus responsables d'une erreur ou d'une omission au sein des fiches de cours proposées, puisque ces dernières sont comme dit précédemment, réalisées, relues, et mises en page par des étudiants appartenant à la Corpo Paris Assas.

# FICHE NOTION : DROIT DES AFFAIRES

## Fiche 1 :

Commerce électronique (E-commerce) : Activité économique par laquelle une personne propose ou assure à distance et par voie électronique la fourniture de biens ou de services. C'est une définition objective qui s'applique même pour des activités occasionnelles.

Cybercommerçant (e-commerçant) : Juridiquement, c'est un commerçant de droit commun qui effectue des actes de commerce à titre de profession habituelle et indépendante via internet. Il est soumis aux mêmes obligations qu'un commerçant physique (immatriculation, comptabilité).

Fonds de commerce électronique : Fonds de commerce traditionnel enrichi de deux éléments incorporels indispensables à l'activité numérique : le contrat d'hébergement (le site internet) et le nom de domaine.

## Fiche 2 :

Principe Pollueur-Payeur : Le principe qui vise à imputer donc à faire supporter, à imputer aux pollueurs le coût social et économique de la pollution que son activité a pu causer. Celui qui pollue doit supporter le coût social et économique de la pollution dont il est à l'origine. Ce principe est arrivé avec la **Loi Barnier, du 2 février 1995** et on le retrouve dans les dispositions du code de commerce.

Préjudice écologique : Atteinte non négligeable aux éléments et aux fonctions des écosystèmes ou au bénéfice collectif tiré par l'homme de l'environnement (**Art. 1247 C. civ.**). Sa réparation se fait prioritairement en nature. Afin de réparer ce préjudice, il est possible pour l'Etat d'agir en réparation mais s'il est défaillant alors des associations luttant pour la protection de l'environnement auront la possibilité d'agir (**Art. 1248 C. civ.**)

Principe de précaution : Le principe impose aux entreprises de prendre des mesures pour éviter la survenance du risque, que le risque ne se réalise pour l'environnement, les tiers et la santé.

- 1<sup>er</sup> exemple : Le principe de précaution est à l'origine de la responsabilité du fait des produits défectueux. Cela pousse les producteurs à anticiper les défauts potentiels affectant les produits.
- 2<sup>ème</sup> exemple : Le principe de précaution est à l'origine du devoir de vigilance.
  - o Devoir de vigilance : Obligation pour les très grandes sociétés (plus de 5 000 ou 10 000 salariés) d'établir un plan pour identifier et prévenir les atteintes graves aux droits humains et à l'environnement liées à leur activité et à celle de leurs filiales ou partenaires.

Gestion sociale (Art. 1833 C. civ.) : Toute société a l'obligation de prendre en compte les enjeux sociaux et environnementaux dans son processus de décision, c'est-à-dire, toutes les décisions du dirigeant, toutes les décisions sociales prises par les associés, doivent intégrer les enjeux sociaux et environnementaux.

Raison d'être (Art. 1835 C. civ.) : Principes, règles de comportement dont la société se dote et pour le respect desquels elle entend affecter la réalisation de son activité. Elle s'engage à respecter ses pratiques et à les suivre dans l'exercice de son activité, de règles éthiques, qu'elle entend respecter dans l'exercice de son activité et qui va ainsi préciser son objet social.

## Fiche 3 :

Contrat de bail commercial : Contrat de location de locaux mais ayant un régime dérogatoire du droit commun.

Statut des baux commerciaux : Régime protecteur et dérogatoire du droit commun (**Art. L. 145-1 s. C. com.**) qui assure au locataire commerçant ou artisan la stabilité de son exploitation. Il y a deux catégories de règles. Il y a des règles spécifiques impératives dérogeant au droit commun. Elles ont le statut d'ordre public, ainsi il est

impossible pour les parties d'y déroger. D'un autre côté, en cas de silence du Code de commerce, les règles de droit commun seront applicables à titre supplétif. Il s'agira d'appliquer le droit commun de louage des choses.

Propriété commerciale : Droit d'ordre public pour le locataire de se maintenir dans les lieux ou, à défaut, de percevoir une indemnité d'éviction.

#### Conditions d'application du régime des baux commerciaux :

- Exigences relatives aux locaux loués :
  - o Seuls les immeubles bâtis peuvent faire l'objet d'un bail commercial. Cela exclut donc les terrains nus. Cependant, il existe une exception légale : La loi permet « la conclusion d'un bail commercial sur un terrain nus mais il faut qu'il ait été édifié avant ou après le bail, des constructions à usage commercial à usage commercial, industriel ou artisanal avec l'accord expresse du propriétaire du terrain ».
  - o Il faut que l'immeuble soit affecté à titre principal à l'exploitation d'un fonds de commerce.
- Exigence relatives à l'exploitation d'un fonds de commerce :
  - o Principe :
    - Obligation d'avoir un local stable et permanent
    - Obligation d'avoir une clientèle propre
    - Obligation d'avoir une autonomie de gestion : Pouvoir fixer librement les conditions d'exercice de l'activité commerciale
  - o Exceptions :
    - **Loi du 1<sup>er</sup> janvier 2023** : Il est possible de conclure un bail commercial même si les locaux loués sont utilisés pour exploiter une activité artisanale.
    - **Article L.145-2 du Code de commerce** : L'article liste les activités qui ne sont pas des activités commerciales/artisanales mais qui bénéficient de plein droit du régime dérogatoire des baux commerciaux.
- Exigences relatives à la personne du locataire :
  - o Immatriculation du locataire au RCS.
  - o Le cas de la location gérance : **L'article L.145-1 II du Code de commerce** étend expressément le régime des baux commerciaux à l'hypothèse où le commerce est exploité sous forme de location gérance. Cependant, même si le contrat de bail commercial est conclu entre le propriétaire des locaux et le propriétaire du fonds de commerce, le fonds de commerce étant exploité par le locataire gérant, il faut donc qu'il soit immatriculé au RCS.

## Fiche 4 :

Déspécialisation partielle : Changement d'activité par lequel le locataire modifie la destination conventionnellement convenue des locaux loués en ajoutant des activités annexes ou complémentaires à l'activité commerciale ou artisanale autorisée par le contrat. Cette procédure est encadrée par **l'article L.145-47 du Code de commerce**. De plus, le locataire a l'obligation d'informer le bailleur et d'avoir son accord sinon il est possible pour le bailleur de résilier le contrat.

Déspécialisation plénière/totale : Changement radical/total de l'activité de celle initialement autorisée par le bailleur lors de la conclusion du contrat de bail commercial. Cette procédure est encadrée par **l'article L.145-48 du Code de commerce**. Du fait de l'importance du changement, il y a certains paramètres à vérifier. Tout d'abord, il faut avoir une circonstance qui justifie ce changement. De plus, il faut vérifier si les locaux sont bien adaptés à accueillir la nouvelle activité. Enfin, il faut obligatoirement avoir l'accord du bailleur sous peine de résiliation du contrat de bail.

Cession du bail commercial avec le fonds de commerce : Selon **l'article L. 145-16 du Code de commerce**, la cession du bail commercial ne peut pas être entravée. Ainsi, toute clause interdisant au locataire de céder son bail

à l'acquéreur de son fonds de commerce ou de son entreprise est **réputée non écrite**. L'objectif est d'éviter que le fonds ne perde sa valeur, car le bail est un élément attractif essentiel de la clientèle.

- **Clause d'agrément** : La clause par laquelle le bailleur va demander au locataire de lui présenter son successeur, c'est ainsi, qu'il va vérifier si ce successeur est solvable et va pouvoir exécuter le contrat aux conditions déjà fixées avec le locataire. Ainsi, s'il y a un doute sur la solvabilité du successeur alors il est possible pour le bailleur de le refuser. Cette clause n'est pas une clause prohibitive car elle n'entrave pas la liberté de céder du locataire.

**Cession isolée du bail commercial** : En l'absence de cession du fonds, le droit commun de **l'article 1717 du Code civil** s'applique. Les clauses prohibitives (interdisant la cession) ou restrictives sont ici parfaitement valables.

**Solidarité du cédant** : Dans tous les cas, le locataire cédant reste solidairement tenu du paiement des loyers envers le bailleur pour la durée du bail restant à courir, sauf clause contraire.

#### Obligations du locataire :

- **Relatives à l'exploitation du fonds de commerce** :
  - L'exploitation doit être réelle, effective et continue jusqu'au terme du contrat. La jurisprudence est toutefois revenue sur la possibilité de résiliation anticipée pour défaut d'exploitation : celle-ci n'est possible que si une clause du bail impose expressément une exploitation continue.
  - Le locataire doit exploiter le fonds personnellement. La sous-location est interdite par principe (**Art. L. 145-31 C. com.**), sauf accord explicite du bailleur car cette interdiction n'est pas d'ordre public. Cet accord peut se faire au moment de la conclusion du contrat par le biais d'une clause ou peut se faire pendant l'exécution du contrat. Le non-respect de cette obligation est une faute contractuelle grave privant le locataire de son droit au renouvellement.
- **Pas de porte** : Une somme en capitale verser par le locataire au propriétaire lors de son entrée dans les lieux. Sa nature juridique est débattue : soit une indemnité compensatrice de la "propriété commerciale", soit un supplément de loyer (position privilégiée par le Conseil d'État et le fisc).

**Fixation du loyer** : Il y a 2 possibilités : soit les parties conviennent lors de la conclusion du contrat que le loyer ne peut pas être modifier soit ils décident de fixer une clause d'indexation.

- **La clause d'indexation** : également appelée clause d'échelle mobile, est une stipulation contractuelle insérée dans un bail commercial permettant de faire varier automatiquement le montant du loyer, à la hausse ou à la baisse, en cours d'exécution du contrat.
  - **Indices autorisés** :
    - Depuis la **loi Pinel de 2014**, l'indice du coût de la construction a été écarté car il était considéré comme trop volatil.
    - Indice des loyers commerciaux (ILC) : Pour les activités commerciales ou artisanales.
    - Indice des loyers des activités tertiaires (ILAT) : Pour les activités de services ou de bureaux.
- **Clause recettes** : Une clause où l'élément de référence est le chiffre d'affaires du locataire ainsi la variation loyer se fait en fonction du chiffre d'affaires de l'activité du locataire.

**Période de révision du loyer** : Elle intervient en principe tous les trois ans, c'est la révision triennale (**Art. L. 145-38 du C. com.**). La nouvelle valeur locative doit prioritairement fixée à l'amiable mais les parties n'arrivent pas à se mettre d'accord, il est alors possible de faire appel à un arbitre. Et si cela est aussi impossible, c'est alors au président du tribunal judiciaire du siège de la situation des loués qui intervient pour fixer cette valeur. Le nouveau loyer doit correspondre à la valeur locative, mais l'augmentation est plafonnée par la clause d'indexation. Un déplafonnement est possible en cas de modification matérielle des "facteurs locaux de commercialité" ayant entraîné une variation de plus de 10 % de la valeur locative.

#### Extinction du bail commercial :

- **Résiliation du contrat** :

- À l'initiative du locataire : Il dispose d'une faculté de résiliation unilatérale à l'expiration de chaque période triennale, avec un préavis de 6 mois par acte extrajudiciaire ou Lettre avec accusé de réception. Ce droit est discrétionnaire.
- À l'initiative du bailleur : Il n'a pas de faculté de résiliation triennale. Il ne peut résilier par anticipation qu'en cas de **faute du locataire** ou pour exécuter des travaux lourds nécessitant l'évacuation.
- Renouvellement du contrat :
  - Explicite : Lorsque les 2 parties sont d'accord pour procéder au renouvellement. C'est donc le fruit d'un accord de volonté expresse.
  - Tacite : Lorsqu'aucune des parties n'a manifesté son intention quant à la continuation/avenir du contrat. Le silence est ainsi signe de la reconduction du contrat car il montre la volonté implicite des parties de rester dans la relation contractuelle. Il est réputé continu avec une durée indéterminée ce qui donne à chaque partie la faculté de résiliation du droit civil.
- Indemnité d'éviction :
  - Principe : Le bailleur a la possibilité de refuser le renouvellement du bail commercial mais il doit verser une somme d'argent visant à réparer le préjudice économique subi par le locataire lié la privation du lieu d'exploitation du fonds de commerce. Le montant de cette indemnisation prend en compte : la perte de clientèle, la présomption simple selon laquelle le « départ du locataire emporte la perte totale de la clientèle et la disparition du fonds de commerce, les frais de déménagement et les frais de réinstallation et le droit de mutation. Cette indemnisation doit être prioritairement fixée par les parties mais si aucun accord n'est trouvé alors c'est le président du tribunal judiciaire du lieu de situation de l'immeuble qui la fixe. Il existe un droit de repentir mais celui-ci est encadré strictement. Il est possible pour le bailleur de se repentir dans un délai de 15j à compter du jour où décision du tribunal qui a fixé valeur indemnité est passé en force de chose jugée. Cependant, ce droit ne produit plus d'effet à partir du moment où le locataire n'est plus dans les locaux.
  - Exception : Il est possible pour le bailleur de ne pas payer cette indemnité en cas de motif grave et légitime (faute du locataire) ou d'insalubrité reconnue de l'immeuble.

## Fiche 5 :

Le contrat de commission : Contrat d'intermédiaire défini à l'**article L.132-1 du Code de commerce** par lequel le commissionnaire s'engage à agir pour le compte du commettant mais son propre nom. Il a des ressemblances avec le contrat de mandat mais ce n'est qu'un contrat de représentation imparfaite.

- Obligations du commissionnaire envers le commettant :
  - Obligation de conclure l'opération confiée par la commettant
  - Obligation de se comporter de manière professionnelle, honnête et scrupuleuse
  - Obligation d'information (rendre compte) envers le commettant des démarches entreprises pour exécuter sa mission
  - Obligation de garantir la bonne exécution du contrat conclu avec le tiers : clause du croire
- Obligations du commissionnaire envers le tiers :
  - Obligation de répondre à titre personnel de l'inexécution du contrat en raison de la faute du commettant
- Obligations du commettant envers le commissionnaire :
  - Obligation de rémunération du commissionnaire de manière forfaitaire ou de manière proportionnelle à la valeur du contrat conclu avec le tiers
  - Obligation de rembourser commissionnaire des frais ayant permis la bonne exécution de sa mission

Le contrat de courtage : Contrat d'intermédiaire sans représentation, où un courtier se voit confier une mission par un donneur d'ordre. Cette mission est de rapprocher, de mettre en relation le donneur d'ordre avec une ou plusieurs personnes afin de pouvoir conclure un contrat ou une opération commerciale. Le courtier n'agit pas au nom du donneur d'ordre.

- Types de contrat de courtage :
  - o Catégories légales de contrat de courtage :
    - Courtier de marchandise : trouver vendeur de marchandises ou acheteur de marchandise
    - Courtier de transport maritime : trouver un armateur ou un affréteur
    - Courtier de transport et par eaux : trouver transport de marchandises
  - o Catégorie jurisprudentielle de courtage :
    - Courtier agricole
    - Agent immobilier
    - Courtier d'assurance
    - Chasseur de tête
  - o Catégories en droit de la distribution :
    - Centrale de référencement
    - Centrale d'achat
- Obligations :
  - o Pour le donneur d'ordre : Essentiellement des obligations pécuniaires telles que le paiement du courtier (caractère aléatoire car il dépend de la conclusion du contrat principal qui dépend de la volonté du donneur d'ordre)
  - o Pour le courtier :
    - Obligation de diligence et de fidélité : accomplir démarches nécessaires pour trouver un cocontractant potentiel au donneur d'ordre
    - Obligation de rendre compte de l'exécution de la mission via une lettre de confirmation

Le contrat de distribution : Contrat d'intermédiaire dont il est difficile de donner une définition juridique car la distribution est une notion économique qui vise une activité économique particulière qui se situe entre l'activité de production et l'achat d'un produit ou service par le consommateur. Ainsi, c'est un lien entre le producteur et le consommateur car il va permettre de rapprocher l'offre de produit ou de service de la demande de ce dernier ou dernière.

- Contrat de distribution exclusive : Contrat de distribution qui repose sur le principe d'exclusivité, exclusivité qui incombe au fournisseur, exclusivité de vente dans la zone de chalandise et exclusivité qui pèse sur le distributeur, clauses d'approvisionnement exclusif. Il est possible qu'un contrat ne possède qu'un de ces 2 clauses d'exclusivité ou qu'il soit un contrat d'exclusivité réciproque.
- Contrat de distribution sélective : Contrat de distribution qui repose sur le principe de sélection, sélection par le nombre qui va conduire par la suite à un contrôle des conditions de sélection. Ce type de contrat est marqué par la volonté du fournisseur de limiter le nombre de distributeurs autorisés à commercialiser le service ou le produit auprès du public dans l'objectif de protéger son image de marque.
  - o 3 conditions pour légalité du contrôle de la sélection :
    - Critères de sélection objectifs
      - Critères qualitatifs
      - Critères quantitatifs
    - Nature du produit ou du service
    - Sélection non discriminatoire

Le contrat de franchise : Contrat de distribution qui a pour objet de confier à un distributeur (franchisé) la commercialisation d'un produit ou d'un service qui appartient à un fournisseur (franchiseur) et où il qui va mettre à la disposition du franchisé un savoir-faire qui repose sur l'utilisation de signes distinctifs.

- 3 catégories :

- Franchise de produit : vente de produits
- Franchise de service : offre de service
- Franchise industrielle : fabrication de produits

**Pratiques commerciales déloyales :** Ensemble des pratiques qui sont par nature considérées comme contraires au droit de la concurrence, selon le législateur il existe 3 hypothèses de pratiques commerciales déloyales qui sont énoncées dans **l'article L.442-1 I° nouveau du Code de commerce.**

- **Hypothèses de pratiques commerciales déloyales :**
  - Avantage sans contrepartie
  - Déséquilibre significatif
  - Pratiques discriminatoires sans justifications
- **Sanction :** Il est possible d'engager la responsabilité délictuelle de l'auteur de la pratique commerciale déloyale, elle ne peut pas faire l'objet d'une clause limitative mais se prescrit au bout de 5 ans. L'action en responsabilité peut être exercée par toute personne justifiant un intérêt. Cette sanction est double, elle vise à réparer l'atteinte subie par la victime et vise à réparer l'atteinte à l'ordre public économique.
  - En cas d'appel du jugement, seule la Cour d'appel de Paris est compétente.

### Rupture contractuelle :

- **La rupture brutale :** L'article L.442-1 II° interdit le fait de rompre brutalement, que ce soit partiellement ou totalement, la relation commerciale établie. La sanction d'une rupture brutale est l'engagement de la responsabilité délictuelle de l'auteur.
  - **Caractères brutal :**
    - Pas de préavis
    - Préavis insuffisant
  - **Exception :** La brutalité est justifiée soit en raison d'une faute grave de l'autre partie soit par la force majeure.
- **Encadrement des effets :** Le législateur veut encadrer les effets de la rupture car le contrat peut être une source de dépendance économique car c'est un contrat de longue durée et un contrat de collaboration. Il va donc encadrer les clauses organisant et aménageant les effets de la cessation de la relation contractuelle. La principale clause est la clause de non-concurrence pesant sur le distributeur.
  - Conditions à respecter pour éviter une atteinte excessive : **Article L. 341-2 du Code de commerce**
    - Clause limitée dans l'espace
    - Clause limitée dans le temps
    - Clause justifiée par l'intérêt du fournisseur
    - Clause limitée dans son objet

## **Fiche 6 :**

**Concurrence déloyale :** Selon Paul Roubier, la conquête de la concurrence ne peut pas déroger au principe de loyauté de la concurrence. Ce principe est d'origine jurisprudentiel et se fonde implicitement sur l'article 1382 ancien du Code civil relatif à la responsabilité du fait personnel et à la notion de faute. Cependant, la finalité de l'utilisation de ce type de responsabilité est particulière car il y a une réelle fonction punitive et disciplinaire plutôt qu'une fonction indemnitaire. L'impératif principal est de protéger le marché, c'est-à-dire, la qualité de la concurrence sur le marché.

**Concurrence déloyale par désorganisation :** C'est une forme de concurrence déloyale dite classique qui a été soulevée par Paul Roubier et qui correspond à l'ensemble des actes ou comportements qui sont accomplis par un concurrent dans le but de désorganiser l'entreprise d'un de ses concurrents.

- L'objectif de la manœuvre est de déstabiliser l'activité/conditions d'exploitation de l'activité économique du concurrent en le privant d'un ou plusieurs éléments matériels ou humains essentiels à l'exercice de son activité économique.
- Cependant, il faut relativiser le caractère déloyal de la désorganisation car elle est la conséquence naturelle de l'exercice de la libre concurrence. Ainsi, le seul fait de prouver une désorganisation ne suffit pas pour que cela constitue un acte de concurrence déloyale.
  - o Focalisation sur les méthodes utilisées : actes accomplis pour atteindre la désorganisation

Concurrence déloyale par dénigrement : C'est une forme de concurrence déloyale dite classique qui a été soulevée par Paul Roubier et qui consiste pour une entreprise à jeter le discrédit sur l'activité/le service/les produits/la réputation d'un concurrent.

- L'objectif de la manœuvre est d'abimer l'image du concurrent aux yeux de sa clientèle afin qu'elle se détourne et conclue désormais avec l'entreprise à l'origine du dénigrement.
- Cependant, il faut faire la distinction entre 2 types de discrédit :
  - o Discrédit susceptible de constituer un acte de concurrence déloyale :
    - 3 conditions cumulatives :
      - Propos à caractère péjoratif
      - Propos publics ou destinés à l'être
      - Propos vise une entreprise déterminée ou déterminable
    - o Discrédit étant l'expression d'un droit de critique
  - La Cour de cassation précise qu'il n'est pas nécessaire que les entreprises soient être dans un rapport de concurrence pour que le dénigrement soit considéré comme un acte de concurrence déloyale.

Concurrence déloyale par imitation : C'est une forme de concurrence déloyale dite classique qui a été soulevée par Paul Roubier et qui concerne une entreprise qui cherche à s'approprier les qualités, la réputation et le succès du concurrent.

- Cependant, la confusion n'est pas systématiquement considérée comme un acte de concurrence déloyale car elle peut être accidentelle. Seule la confusion volontaire peut être considérée comme un acte de concurrence déloyale.
- 3 conditions cumulatives pour que la confusion soit sanctionnée :
  - o Nécessité d'un acte matériel/d'imitation
  - o Conséquence de l'imitation = confusion dans l'esprit du public
  - o Nécessité d'un élément intentionnel
- Appréciation in concreto + in abstracto par rapport à un modèle

Le parasitisme : C'est une forme de concurrence déloyale dite moderne qui consiste en un ensemble de comportements par lesquels une entreprise ne va pas investir financièrement pour rentrer sur le marché, elle va profiter des efforts/de la réputation d'une autre entreprise pour se créer sa propre clientèle.

- 2 types de comportements :
  - o Concurrence parasitaire : forme alternative de concurrence déloyale par confusion, il y a un rapport de concurrence entre les entreprises.
  - o Agissement parasitaire : le fait de profiter de la notoriété d'une entreprise alors qu'il n'y a pas de rapport de concurrence entre les entreprises.

Aménagement relatif au lien de causalité pour pouvoir obtenir réparation du dommage causé par la concurrence déloyale :

- Passage d'un principe de causalité prouvé (droit commun) à un principe de causalité présumé => cela permet de diminuer la charge probatoire de la victime.

Aménagement relatif au dommage pour pouvoir obtenir réparation du dommage causé par la concurrence déloyale : Il est impossible de mettre en place du principe de réparation intégrale en matière de droit de la concurrence.

- Distinction selon nature de l'acte de concurrence déloyale :
  - SI origine du dommage = détournement de clientèle OU dénigrement OU désorganisation OU confusion ALORS réparation intégrale
  - SI origine du dommage = agissement parasitaire ALORS conditions de réparation sont dérogatoires du droit commun car l'objectif est de réparer un trouble économique.
    - Moyen utilisé par le juge : réparation forfaitaire, c'est-à-dire, l'évaluation de l'avantage indu par l'entreprise parasitaire