

ACTUALITÉ

Page 2

■ En bref

Page 3

■ Éclairage

Olivia Dufour

« Mur des cons » : une cinglante condamnation

JURISPRUDENCE

Page 5

■ Franchise

Xavier Henry

Contrat de franchise : analyse par la cour d'appel de Paris de quelques comportements et clauses (CA Paris, 5-4, 3 oct. 2018)

CULTURE

Page 15

■ Musique

Jean-Pierre Robert

Sur les ailes du chant

Page 16

■ Les saveurs du palais

Laurence de Vivienne

La Maison de la Truffe rue Marbeuf

ACTUALITÉ Éclairage



« Mur des cons » : une cinglante condamnation ^{142x7}

Olivia DUFOUR

Par un jugement du 31 janvier dernier, le tribunal correctionnel de Paris a condamné Françoise Martres, présidente du Syndicat de la magistrature à l'époque de la révélation du « Mur des cons » en 2013, à 500 euros d'amende pour injure publique au bénéfice d'un plaignant.

Le moins que l'on puisse dire c'est que la condamnation de Françoise Martres dans l'affaire du « Mur des cons » a surpris tous ceux qui ont assisté au procès début décembre. Non que la condamnation n'ait pas été justifiée aux yeux des observateurs. Si le sort des personnalités politiques accrochées sur le mur n'émouvait pas forcément, en revanche, la présence de deux pères de victimes était unanimement considérée comme choquante. Lors du procès, Françoise Martres leur a d'ailleurs présenté ses excuses. Seulement voilà, techniquement, le dossier s'annonçait compliqué dès lors qu'il s'agissait de démontrer l'existence d'une injure publique alors que le fameux « mur » était installé dans un local syndical, et qu'il avait été filmé à l'insu du syndicat. Le parquet ne voyait pas matière à poursuites et avait requis le non-lieu, même les avocats des parties civiles confiaient leurs doutes en raison de la complexité de la démonstration à rapporter quant à l'existence d'une injure publique en l'espèce.

■ Il pleut à grêlons sur la justice

L'enjeu du procès pour le Syndicat de la magistrature, au-delà de la défense de Françoise Martres, consistait à préserver la liberté d'expression des magistrats. De fait, la prévenue ainsi que plusieurs témoins de la défense se sont employés à expliquer que l'on pouvait très bien avoir des opinions en tant que citoyen et les exprimer, fut-ce de manière discutable, et redevenir impartial dans l'exercice de son métier de juge. En pratique, Françoise Martres avait expliqué que ce « mur » n'était pas une décision syndicale, mais une série d'initiatives individuelles liées à un contexte politique très particulier, celui des années Sarkozy. C'était un exutoire, dans une période où la magistrature s'estimait attaquée. On se souvient notamment de la phrase de Nicolas Sarkozy qui avait qualifié les juges de « petits pois » ou encore de ces nombreuses mises en cause de la justice à l'occasion de faits divers.

KIOSQUE
Lextenso

Votre revue OFFERTE
sur tous vos écrans

Suite en p. 3

Édition quotidienne des Journaux Judiciaires Associés

petites-affiches.com

Petites **a**ffiches

annonces@petites-affiches.com
Tour Montparnasse 33, avenue du Maine - 75015 Paris
Tél. : 01 42 61 56 14

gazettedupalais.com

 Gazette du Palais

annonceslegales@gazette-du-palais.com
12, place Dauphine - 75001 Paris
Tél. : 01 44 32 01 50

le-quotidien-juridique.com

Le
Quotidien
Juridique

annonces@le-quotidien-juridique.com
12, rue de la Chaussée d'Antin - 75009 Paris
Tél. : 01 49 49 06 49

lalo.com

La Loi
ARCHIVES COMMERCIALES DE LA FRANCE

loiannonce@lalo.com
Tour Montparnasse 33, avenue du Maine - 75015 Paris
Tél. : 01 42 34 52 34

Directeur de la publication :
Bruno Vergé

Rédactrice en chef :
Emmanuelle Filiberti

Responsables de rédaction :
Valérie Boccara et Céline Slobodansky

Comité de rédaction :
Pierre Bézard, président honoraire
de la chambre commerciale de la Cour
de cassation

Jean-Pierre Camby, professeur associé
à l'université de Versailles
Saint-Quentin-en-Yvelines

Jean-Marie Coulon, premier président
honoraire de la cour d'appel de Paris

Alain Couret, professeur à l'université
Panthéon-Sorbonne (Paris I)

Michel Grimaldi, professeur à
l'université Panthéon-Assas (Paris II)

Jean-François Guillemin, secrétaire
général, groupe Bouygues

Paul Le Cannu, professeur à
l'université Panthéon-Sorbonne (Paris I)

Jacques Massip, conseiller doyen
honoraire à la Cour de cassation

Denis Mazeaud, professeur à
l'université Panthéon-Assas (Paris II)

Nicolas Molfessis, professeur à
l'université Panthéon-Assas (Paris II)

Jacqueline Morand-Deville,
professeure à l'université
Panthéon-Sorbonne (Paris I)

Bernard Reynis, conseiller à la Cour
de cassation, président honoraire
du Conseil supérieur du notariat

Alain Sauret, président du conseil
scientifique de Fidere avocats

Rédaction :

70, rue du Gouverneur Général Éboué
92131 Issy-les-Moulineaux Cedex

Tél. : 01 40 93 40 51

Fax : 01 41 08 16 05

E-mail : redaction@lextenso.fr

Merci de nous envoyer vos articles à :
redaction@lextenso.fr

Abonnements :

70, rue du Gouverneur Général Éboué
92131 Issy-les-Moulineaux Cedex

Tél. : 01 40 93 40 40

Fax : 01 41 09 92 10

E-mail : abonnementpa@lextenso.fr

Édition quotidienne des journaux judiciaires associés /
Groupement d'intérêt économique

Siège social : 2, rue Montesquieu, 75041 Paris Cedex 01
Commission paritaire N° 1221 | 81038 / ISSN 09992170 /
Numéro J.J.A. : 8320

Imprimé par Jouve, 1, rue du docteur Sauvé, 53100 Mayenne-
sur des papiers produits en Allemagne ;

100 % de fibres recyclées ; impact gaz à effet
de serre pour un exemplaire : 75 g éq. CO₂



■ Bibliographie

■ Les ventes immobilières et l'article L. 145-46-1 du Code de commerce ^{143h0}

En réformant le statut des baux commerciaux, la loi *Pinel* a créé, au profit du preneur à bail commercial, un droit qui, quatre ans plus tard, suscite encore de très nombreuses interrogations pour lesquelles, en pratique, il n'existe toujours pas de réponse assurée. Alors que l'article L. 145-46-1 du Code de commerce fait de ce preneur, de plein droit, un acteur des ventes immobilières à caractère professionnel (commercial ou artisanal), il n'existait encore aucun ouvrage qui, s'écartant des simples analyses avant tout centrées sur l'opportunité de ce texte, ou sur la critique systématique de ses défauts rédactionnels, avait pour but de fournir aux notaires les éléments leur permettant d'appréhender comment, concrètement, fonctionne l'article L. 145-46-1 du Code de commerce, pour l'appliquer en évitant la plupart des risques contentieux.

Dans cette perspective, cet ouvrage est un outil de travail à part entière. Il est conçu pour permettre, sur chaque problématique, un accès simple aux informations clés et à une analyse juridique concise et précise, construite autour d'une présentation synthétique et pédagogique, et consolidée par une explication la plus complète possible des enjeux et des difficultés pratiques.

Chaque rubrique contient un exposé précis des éléments essentiels à la compréhension de l'ensemble des points juridiques examinés, suivi de développements plus techniques qui permettent d'en approfondir utilement la compréhension et la maîtrise :

- sous forme d'exemples et de remarques, pour faciliter l'explication d'une règle ou pour en illustrer directement les conséquences ;

- sous forme de questions et de conseils, pour faciliter le traitement des cas plus complexes qui se présentent parfois en pratique, et pour permettre d'anticiper un certain nombre de difficultés ;
- et en faisant le point sur des problématiques plus techniques pour lesquelles, à ce jour, aucune réponse définitive ne peut être apportée ; néanmoins, dans ce dernier cas, l'analyse s'attache à fournir tous les éléments de réponse et de conseil pour faciliter la prise de décision du notaire, dans l'attente d'une jurisprudence claire et explicite.

L'exposé suit un plan pragmatique qui reprend chacune des trois grandes étapes de l'application concrète de ce texte, suivant les questions que se posent vraiment les notaires, dans le cadre des ventes de biens immobiliers :

- La vente dont il est chargé est-elle soumise à l'application de l'article L. 145-46-1 du Code de commerce : faut-il notifier ?
- Quelles sont les conditions de fond et de forme à respecter pour notifier cette vente au locataire : comment notifier ?
- Dans quelles conditions doit se faire la vente au profit du locataire : comment réaliser la vente ?

En outre, une introduction offre, en 10 questions/réponses, une présentation synthétique de la problématique posée par l'article L. 145-46-1 du Code de commerce. Elle permet ainsi au notaire d'avoir une première vue d'ensemble de ce texte et, le cas échéant, elle lui fournit une analyse pratique des éléments de droit nécessaires à une présentation dynamique et simplifiée à ses clients.

Viudès P., Roussel F., *Les ventes immobilières et l'article L. 145-46-1 du Code de commerce (le droit de préférence du preneur à bail commercial)*, éditions Cridon Sud-Ouest, brochure n° 8, 60 €, 157 p.

L'ouvrage n'est directement accessible qu'aux notaires.

A B O N N E M E N T S

1 an France (TTC)112 €

1 an Étranger (HT) UE.....297 €

Hors UE.....597 €

Pour tarifs particuliers
(enseignants, étudiants, ...) nous consulter

Direction Artistique : Agences Louisiane et Samarcande



« Mur des cons » : une cinglante condamnation ^{142x7}

Par un jugement du 31 janvier dernier, le tribunal correctionnel de Paris a condamné Françoise Martres, présidente du Syndicat de la magistrature à l'époque de la révélation du « Mur des cons » en 2013, à 500 euros d'amende pour injure publique au bénéfice d'un plaignant.

Le moins que l'on puisse dire c'est que la condamnation de Françoise Martres dans l'affaire du « Mur des cons » a surpris tous ceux qui ont assisté au procès début décembre. Non que la condamnation n'ait pas été justifiée aux yeux des observateurs. Si le sort des personnalités politiques accrochées sur le mur n'émouvait pas forcément, en revanche, la présence de deux pères de victimes était unanimement considérée comme choquante. Lors du procès, Françoise Martres leur a d'ailleurs présenté ses excuses. Seulement voilà, techniquement, le dossier s'annonçait compliqué dès lors qu'il s'agissait de démontrer l'existence d'une injure publique alors que le fameux « mur » était installé dans un local syndical, et qu'il avait été filmé à l'insu du syndicat. Le parquet ne voyait pas matière à poursuites et avait requis le non-lieu, même les avocats des parties civiles confiaient leurs doutes en raison de la complexité de la démonstration à rapporter quant à l'existence d'une injure publique en l'espèce.

■ Il pleut à grêlons sur la justice

L'enjeu du procès pour le Syndicat de la magistrature, au-delà de la défense de Françoise Martres, consistait à préserver la liberté d'expression des magistrats. De fait, la prévenue ainsi que plusieurs témoins de la défense se sont employés à expliquer que l'on pouvait très bien avoir des opinions en tant que citoyen et les exprimer, fut-ce de manière discutable, et redevenir impartial dans l'exercice de son métier de juge. En pratique, Françoise Martres avait expliqué que ce « mur » n'était pas une décision syndicale, mais une série d'initiatives individuelles liées à un contexte politique très particulier, celui des années Sarkozy. C'était un exutoire, dans une période où la magistrature s'estimait attaquée. On se souvient notamment de la phrase de Nicolas Sarkozy qui avait qualifié les juges de « petits pois » ou encore de ces nombreuses mises en cause de la justice à l'occasion de faits divers. « C'était un chaudron de sorcières », est venu expliquer à la barre l'ancien président de la Ligue des droits de l'Homme, Pierre Tartakowski. Selon son récit, dans les années 2000, la droite « mitraille le pacte répu-

blicain de propositions transgressives » dans un élan de « néoscuritarisme ». « Il pleut à grêlons sur la justice », ajoute-t-il. Également cité par la défense, le psychanalyste, Christophe Dejours, a expliqué qu'on était au-delà du simple exutoire. Il a comparé ce mur à certains rituels constatés dans le bâtiment ou la santé qui consistent à se mettre en danger collectivement dans l'objectif de conjurer l'angoisse suscitée par un métier dangereux ou exposant à de lourdes responsabilités. William Goldnadel, qui défendait notamment Robert Ménard, a rétorqué que cela posait quand même un sérieux problème en termes d'impartialité objective : comment peut-on être serein quand on est affiché sur ce « mur » et que l'on risque ensuite de se retrouver jugé par un membre du syndicat, s'est-il interrogé. Syndicat dont il a rappelé que l'un des textes mythiques, la harangue de Baudot prononcée en 1974, dit ceci : « Soyez partiaux. Pour maintenir la balance entre le fort et le faible, le riche et le pauvre, qui ne pèsent pas d'un même poids, il faut que vous la fassiez un peu pencher d'un côté ». Et l'avocat d'asséner : « Ces gens sont partiaux, le camp du mal ne mérite pas d'être bien traité, y compris judiciairement ». Juridiquement, la défense a expliqué que le local pouvait recevoir des visiteurs, mais qu'il n'était pas public et qu'on ne pouvait considérer que ce « mur » était un affichage. Quant aux formules utilisées, depuis l'intitulé : « Mur des cons », jusqu'aux consignes d'utilisation « Avant d'ajouter un con, vérifiez qu'il n'y est pas déjà » ou encore « Amuse-toi à coller une petite flamme sur le front des cons fascistes » (NDLR : la flamme en question est le logo du Rassemblement national), elles ne sont pas forcément injurieuses et en tout cas bien moins violentes que les attaques subies à l'époque par les magistrats, ont expliqué les témoins de la défense. De l'ensemble des témoignages, il ressortait donc au final que le « Mur des cons » n'était rien de plus qu'une blague potache, pratiquée en privé, et sans incidence aucune sur l'impartialité des membres du syndicat dans l'exercice de leurs fonctions. C'est donc presque naturellement que le quatrième jour, le procureur a requis la relaxe. Décidé à défendre le droit, rien que le droit, il a expliqué qu'il s'interdisait d'émettre toute opinion personnelle. Or sur le terrain du droit, les faits n'étaient pas constitués à son avis. Impossible de qualifier d'affichage public un mur

Suite de la lecture de l'article de couverture

non destiné à être rendu public dans un local non public dont la seule présence d'un journaliste ne suffisait pas à modifier la destination. Non seulement il a requis la relaxe, mais il a mis en garde le tribunal sur le fait que toute autre décision aurait des conséquences funestes sur la liberté d'expression. Des 12 personnes qui se sont constituées partie civile, dont une majorité de politiques, aucune n'est venue à l'audience, à l'exception de l'humoriste Dieudonné, le premier jour, et du général Philippe Schmitt, qui a assisté à tout le procès. Sa fille, Anne-Lorraine, a été tuée en 2007 dans le RER D par un récidiviste. C'est pour avoir réclamé des lois plus fermes à l'époque qu'il s'est retrouvé sur le « Mur des cons ». Pendant le réquisitoire, lorsqu'il a compris que le parquet allait requérir la relaxe, sans un mot de condamnation, fut-ce symbolique, il a quitté bruyamment la salle. Entre la blague de potache et la fragilité des charges sur le terrain du droit, la relaxe semblait assurée.

■ Le « Mur des cons » est une composition collective

Seulement voilà, contre toute attente, le tribunal correctionnel de Paris n'a pas du tout suivi la pente à laquelle le conduisait le procès. Ni les difficultés de qualification des faits invoquées, ni les explications factuelles ne l'ont convaincu de prononcer une relaxe. Certes, sur les 12 parties civiles, parmi lesquelles Christian Jacob, Éric Woerth ou encore Patrick Balkany et Robert Ménard, la seule condamnation intervient au bénéfice du général Philippe Schmitt. Mais la motivation, d'une sévérité exemplaire, y compris dans les jugements de relaxe, témoigne d'une volonté de condamnation indiscutable.

Concernant le panneau lui-même, le tribunal note qu'il est « Particulièrement visible de par sa taille et de par son emplacement dans la salle principale ». La défense assure que ce n'est pas une démarche syndicale résultant d'une prise de décision collective officielle ? Le tribunal rétorque « Cet affichage n'est donc pas le résultat d'une série d'initiatives individuelles successives et indépendantes les unes des autres. Il est au contraire une composition collective obéissant à des règles définies par les membres du syndicat et n'ayant jamais fait l'objet d'une remise en cause de leur part ». Mais qu'importe au fond dès lors qu'il se trouvait dans un local privé. Pas du tout, estiment les juges qui le considèrent comme public par destination dès lors que des personnes extérieures au syndicat ont été autorisées à y pénétrer. De même, le fait de

mettre ce mur sous les yeux de personnes étrangères et de le commenter en présence de trois journalistes révèle la volonté de la présidente de le rendre public. Rappelons à ce stade qu'il a été filmé en caméra cachée. C'est parce que le journaliste a interpellé la présidente que celle-ci est venue expliquer de quoi il s'agissait. Le tribunal développe donc ici une analyse particulièrement sévère de la scène.

■ Épinglé et réifié sur un mur...

Il avait été soutenu également à l'audience que le terme « con » n'était pas forcément injurieux. Là encore, le tribunal balaie l'argument : « Cet adjectif empreint d'une indéniable vulgarité désigne celui que l'on ridiculise, que l'on méprise ». Et le tribunal ajoute « Le fait d'être épinglé et réifié sur un mur coiffé de l'épithète con s'analyse en une attaque personnelle visant à dégrader et offenser la personne choisie pour cible ». Restait un argument pour la défense : la liberté d'expression dans le cadre du débat politique. Après tout, puisque Nicolas Sarkozy traitait les magistrats de petits pois, il fallait bien que lui et les membres de la majorité acceptent qu'on leur réponde vertement. Le tribunal admet que le débat politique suppose en effet une très large liberté d'expression. Seulement voilà, en l'espèce ce n'était pas des prises de position qui étaient épinglées mais des photographies des personnes. Le jugement s'achève par une leçon cinglante. Certes, les juges ont comme tout citoyen le droit à la liberté d'expression, mais pas celui de tenir « des propos dépassant le libre droit de critique, ni de proférer des injures ou formuler des attaques gratuites ». Et de conclure « la conception, la réalisation, la publication et la diffusion du « Mur des cons » était donc inconcevable de la part de magistrats compte tenu de la mission et du rôle particulier de l'autorité judiciaire dans une société démocratique ».

Françoise Martres a été relaxée dans toutes les affaires concernant des politiques. S'agissant d'Éric Woerth par exemple, le tribunal s'avoue dans l'incapacité de déterminer si celui-ci était mis en cause à titre personnel ou en raison de ses fonctions de député. Étant lié, en matière de délit de presse, par la qualification initiale, le tribunal n'a pu la condamner. Concernant le général Philippe Schmitt, Françoise Martres est condamnée à 500 euros d'amende pour injure publique. Elle devra par ailleurs lui verser 5 000 euros de dommages et intérêts et 10 000 euros de frais de justice.

Olivia DUFOUR

Contrat de franchise : analyse par la cour d'appel de Paris de quelques comportements et clauses ¹⁴²ⁿ⁸

Xavier HENRY
Avocat à la cour

Aux termes d'un arrêt du 3 octobre 2018, la cour d'appel de Paris a eu à trancher un litige entre un franchiseur et un franchisé dans le domaine de la grande distribution qui a permis à la cour d'examiner plusieurs aspects de la relation franchiseur/franchisé tels que la dépendance économique du franchisé à l'égard de son franchiseur, la pratique des prix entre les parties ou encore la clause de non-concurrence post-contractuelle. Les réponses apportées par la cour sur ces différentes questions permettent d'élargir l'analyse juridique des relations entre franchiseurs et franchisés et plus généralement entre fournisseurs et distributeurs.

CA Paris, 5-4, 3 oct. 2018, n° 16/05817

La Cour :

(...)

Faits et procédure

La société Distribution Casino France détient l'ensemble des activités hypermarchés, supermarchés et petits commerces de détail du groupe Casino en France, à l'exception des points de ventes sous enseignes Monoprix. À ce titre, elle exploite notamment les points de vente de proximité du groupe sous enseigne Spar.

La société E. Distribution exploite un point de vente à prédominance alimentaire, situé à Rieux Minervoix (11160).

La société Carrefour Proximité France, filiale à 100 % de la société Carrefour SA, société à la tête du groupe Carrefour, est chargée du réseau de magasins de proximité sous enseigne de Carrefour, et notamment des magasins sous enseigne Carrefour Contact.

La société Distribution Casino France (la société Casino), venant aux droits de la société Medis, a signé le 28 avril 2008 un contrat de franchise sous enseigne Spar avec la société E. Distribution, déjà franchisée de l'enseigne depuis 1996. Ce contrat a fait l'objet d'un avenant du 4 juin 2010, ayant prolongé sa durée jusqu'au 1^{er} juin 2017.

(...)

Invokant des anomalies du logiciel informatique Gold, (...), la société E. Distribution a mis en demeure la société Casino, par lettre du 10 décembre 2013, signifiée par huissier de justice, de lui fournir un autre logiciel informatique dans un délai de 15 jours, sous peine d'application de la clause résolutoire stipulée à l'article 13 du contrat de franchise. (...) La société Casino a répondu à cette mise en demeure par trois courriers, entre les 16 et 18 décembre 2013, proposant un nouveau logiciel à la société E. Dis-

tribution. Celle-ci a répondu à ces trois lettres par courrier du 23 décembre 2013 afin de manifester son mécontentement à propos des solutions apportées par la société Casino.

Dans ces conditions, par lettre recommandée avec accusé de réception du 27 décembre 2013, la société E. a revendiqué le bénéfice de la clause résolutoire, la résiliation immédiate du contrat aux torts exclusifs de la société Casino et le retrait de l'enseigne avec tous les éléments de signalétique.

Estimant que la société E. Distribution avait cherché un prétexte pour quitter l'enseigne Spar au profit d'une enseigne concurrente, la société Casino a contesté, par lettre recommandée avec accusé de réception du 31 décembre 2013, le bien-fondé et la régularité de cette résiliation, et a mis en demeure la société E. Distribution de poursuivre le contrat de franchise jusqu'à son terme, ce qui a été refusé par celle-ci, le 6 janvier 2014.

La société E. Distribution a procédé à la dépose de la signalétique « Spar » et l'a remplacée par « Carrefour Contact », début janvier 2014.

Par courrier du 29 janvier 2014, la société E. Distribution a informé la société Casino que les parts sociales détenues par M. E. avaient été cédées à la société Carrefour Proximité France, suivant acte sous seing privé du 31 décembre 2013 et lui a fait sommation interpellative, le même jour, d'indiquer si elle agréait le nouveau dirigeant, ce à quoi la société Casino a répondu, le 4 février 2014, « qu'elle n'avait pas, à ce stade, à se prononcer au sujet d'un éventuel agrément de la société Carrefour en qualité de franchisé », en l'état notamment de la poursuite forcée du contrat ordonnée le 21 janvier 2014 et d'une validité de la cession de parts sociales contestée judiciairement pour violation de son droit de préemption contractuel.

Dans ce contexte, plusieurs procédures judiciaires ont été initiées par les parties.

I. La procédure en référé d'heure à heure en exécution forcée du contrat

(...)

Par ordonnance du 21 janvier 2014, le juge des référés du tribunal de commerce de Lyon a ordonné sous astreinte à la société E. Distribution la reprise et le maintien de ses relations contractuelles avec la société Casino telles qu'elles résultaient du contrat de franchise et de son avenant jusqu'à ce qu'une décision au fond intervienne s'agissant de la rupture dudit contrat.

(...)

Cette décision a été confirmée en toutes ses dispositions par la cour d'appel de Paris dans un arrêt du 10 février 2015 (RG n° 14/02110), frappé d'un pourvoi, suite à la réinscription après radiation du pourvoi formé par la société E. Distribution.

II. – La procédure au fond à bref délai devant le tribunal de commerce de Lyon en exécution forcée du contrat (terminée)

(...)

Par jugement du 24 juin 2014, statuant sur les conditions de la résiliation, le tribunal de commerce de Lyon a estimé que celle-ci était abusive et a ordonné à la société E. Distribution de reprendre l'exécution du contrat sous astreinte.

Par arrêt du 14 décembre 2016 (RG n° 14/14207), la cour de Paris a confirmé en tout point le jugement du 24 juin 2014 et, y ajoutant, rejeté les demandes de la société E. Distribution fondées sur la rupture brutale des relations commerciales établies et le déséquilibre significatif.

Le 9 mai 2017, la société Carrefour a formé une tierce opposition à l'encontre de l'arrêt précité.

Par arrêt du 30 mai 2018 (n° 17-14.303), la Cour de cassation a rejeté le pourvoi formé par la société E. Distribution à l'encontre de l'arrêt du 14 décembre 2016.

(...)

V. – La procédure devant le tribunal de commerce de Marseille pour abus de dépendance économique dont appel

Par exploit du 11 février 2014, la société E. Distribution a assigné la société Casino devant le tribunal de commerce de Marseille afin que la résiliation du contrat de franchise soit prononcée et que celle-ci soit condamnée au paiement de dommages et intérêts pour abus de dépendance économique, arguant notamment à ce titre d'une pratique d'imposition de prix de vente dont se serait rendue coupable la société Casino.

La société Carrefour et M. E. sont ensuite intervenus volontairement à cette instance, respectivement à titre principal et à titre accessoire.

Par jugement du 3 mars 2016, le tribunal de commerce de Marseille a, sous le régime de l'exécution provisoire :

(...)

- dit sans objet la demande de la société E. Distribution tendant à la résiliation du contrat de franchise,

- constaté une situation de dépendance économique de la société E. Distribution envers la société Distribution Casino France,

- constaté que la société Distribution Casino France a commis des manquements qui caractérisent, en vertu des articles L. 442-6 et L. 420-2 du Code de commerce un abus de dépendance économique envers la société E. Distribution, obligée de respecter strictement la politique commerciale de la société Distribution Casino France,

- condamné la société Distribution Casino France à payer à la société E. Distribution la somme de 15 000 € (quinze mille euros) à titre de dommages et intérêts,

(...)

- déclaré nulle la clause de non-concurrence post-contractuelle insérée au contrat de franchise du 28 avril 2008,

(...)

Par déclaration du 7 mars 2016, la société Casino a relevé appel de ce jugement.

La procédure devant la cour a été clôturée par ordonnance du 19 juin 2018.

(...)

Sur ce :

Sur la responsabilité de la société Distribution Casino France

Sur l'abus de dépendance économique

(...)

La caractérisation d'un abus de dépendance économique nécessite que soient établis une situation de dépendance et un abus de cette situation.

L'alinéa 2 de l'article L. 420-2 du Code de commerce dispose : « (...) Est en outre prohibée, dès lors qu'elle est susceptible d'affecter le fonctionnement ou la structure de la concurrence, l'exploitation abusive par une entreprise ou un groupe d'entreprises de l'état de dépendance économique dans lequel se trouve à son égard une entreprise cliente ou fournisseur. Ces abus peuvent notamment consister en refus de

vente, en ventes liées, en pratiques discriminatoires visées au I de l'article L. 442-6 ou en accords de gamme ».

Sur la situation de dépendance économique

Pour caractériser l'existence d'une situation de dépendance économique, il convient de tenir compte de la notoriété de la marque du fournisseur, de l'importance de la part de marché du fournisseur, de l'importance de la part de fournisseur dans le chiffre d'affaires du revendeur et, enfin, de la difficulté pour le distributeur d'obtenir d'autres fournisseurs des produits équivalents.

L'état de dépendance économique, pour un distributeur, se définit comme la situation d'une entreprise qui ne dispose pas de la possibilité de substituer à son ou ses fournisseurs un ou plusieurs autres fournisseurs répondant à sa demande d'approvisionnement dans des conditions techniques et économiques comparables.

Dans le cadre d'un réseau de franchise, la sauvegarde de l'identité du réseau ainsi que la protection du savoir-faire du franchiseur justifient l'exercice, par ce dernier, d'un certain contrôle sur la politique commerciale des franchisés. Cependant un tel contrôle ne saurait excéder ce qui est strictement nécessaire à la réalisation de ces objectifs. La mise en évidence d'une situation de dépendance économique de franchisés à l'égard d'un franchiseur pourrait ainsi résulter du jeu cumulé d'un ensemble de clauses contractuelles imposées par ce dernier, dont la finalité serait de limiter la possibilité des franchisés de quitter le réseau et de restreindre leur liberté contractuelle dans des proportions dépassant les objectifs inhérents à la franchise, sans que la circonstance que ces clauses aient été volontairement souscrites puisse être opposée aux franchisés.

Ceci étant précisé, il convient de souligner qu'aucune discussion ne porte sur le marché pertinent du commerce d'alimentation générale de proximité, ni sur la zone géographique concernée, de 22 km autour de Rieux Minervois.

Sur ce marché, la société Distribution Casino France, dont la notoriété de la marque n'est pas contestée, dispose d'une part de marché, sinon dominante, du moins prépondérante (pièce 101 de E.).

L'importance de la part du fournisseur Distribution Casino France dans le chiffre d'affaires de E., revendeur résulte de la clause d'exclusivité d'approvisionnement du contrat et de l'impossibilité pour elle d'obtenir d'autres fournisseurs des produits équivalents.

L'article 5-1 du contrat de franchise, intitulé « Conditions d'approvisionnement des pro-

duits » instaure, sans le nommer, un régime d'exclusivité d'approvisionnement. En effet cet article prévoit notamment que « le franchisé pourra toujours, s'il le désire, s'approvisionner pour les produits auprès d'un autre franchisé ou établissement du réseau Spar. Dans l'hypothèse où le franchisé trouverait un fournisseur non référencé proposant les mêmes produits à des conditions de prix inférieures et à des conditions de qualité au moins égales à celles des produits du franchiseur ou des fournisseurs référencés, il devra communiquer au franchiseur les références dudit fournisseur afin que ce dernier examine la possibilité d'un référencement, dans l'intérêt du réseau Spar. (...) En tout état de cause et dans le but d'assurer la qualité uniforme des assortiments et de l'image du réseau, le franchisé ne pourra pas commercialiser de produits qui ne relèveraient pas de l'assortiment décidé par le seul franchiseur, sans l'accord préalable de ce dernier. Le franchisé s'engage à s'approvisionner en produits portant les marques du groupe Casino exclusivement auprès des entrepôts du groupe Casino ou auprès des fournisseurs que ce dernier lui désignera ».

Ainsi et concrètement, le contrat ne laisse à l'exploitant franchisé que les seules possibilités d'approvisionnement suivantes :

- directement auprès des centrales de Distribution Casino France,
- auprès des autres franchisés qui eux-mêmes s'approvisionnent auprès de Distribution Casino France,
- directement auprès des fournisseurs référencés de Casino, mais le recours à ces fournisseurs n'est possible que s'ils sont référencés et donc agréés par Distribution Casino France,
- enfin, pour le cas où l'exploitant trouverait des fournisseurs moins chers, dans ce cas, il doit alors soumettre lesdits fournisseurs à la procédure d'agrément imposée par Distribution Casino France, cette faculté s'avérant théorique, puisque, selon les CGV, le prix n'est connu, non au moment de la commande, mais le jour de la livraison effective, rendant donc illusoire toute comparaison de prix utile.

Ainsi, dans tous les cas de figure, le franchisé doit passer par la société Distribution Casino France.

Par ailleurs, l'article 14 du contrat, instaurant une clause de non-concurrence durant le contrat et pendant un an à compter de son expiration, est de nature à freiner toute velléité du franchisé de sortir du réseau. Pendant toute la durée du contrat, soit pendant sept ans, puis par périodes triennales successives (article 10 du contrat), il est en effet prévu que « le franchisé s'interdit de créer, participer ou s'intéresser di-

rectement ou indirectement par lui-même ou par personne interposée, à toute entreprise ou société concurrente du franchiseur et du réseau Spar, et en particulier à tout commerce de distribution alimentaire. En outre, le franchisé s'interdit d'exploiter ou de participer d'une quelconque manière, directement ou par personne interposée, à l'exploitation, la gestion, l'administration, le contrôle d'un fonds de commerce ou d'une entreprise ayant une activité identique ou similaire à l'unité en franchise et de s'affilier, d'adhérer ou de participer de quelque manière que ce soit, à une chaîne concurrente du franchiseur ou d'en créer une lui-même, et plus généralement de se lier à tout groupement, organisme ou entreprise concurrente du franchiseur ». Il est en outre précisé que « cette interdiction sera valable pendant un an à compter de la date de cessation du présent contrat pour quelque cause que ce soit, et ce dans un rayon de 30 km du magasin exploité dans le cas d'une zone dite rurale et dans un rayon de 10 km dans une zone urbaine. La violation de cette clause, outre les conséquences qu'elle pourrait avoir sur le contrat d'exécution, entraînera le versement par le franchisé d'une somme de 160 000 €, sans préjudice des autres droits et recours du franchiseur et de l'obligation pour le franchisé de respecter l'obligation concernée ».

En conclusion, la clause de non-concurrence présente dans le contrat de franchise et valable pendant toute sa durée empêche la société E. de sortir du réseau ou, pour ce qui concerne la clause d'approvisionnement, de s'approvisionner auprès de fournisseurs de son choix.

Ces dispositions du contrat de franchise, ainsi que les conditions de son exécution en pratique, privent la société E. Distribution de toute solution alternative à la distribution des produits de la société Distribution Casino France ou de ses fournisseurs agréés. Effectuant dès lors la totalité de son activité auprès de la société Distribution Casino France, sans aucune possibilité de diversification ou de sortie du réseau, elle se trouvait soumise à un état de dépendance économique.

Sur l'abus de dépendance économique

(...)

La société E. ne fait pas grief à la société Distribution Casino France de lui avoir imposé sa politique tarifaire, par le biais du logiciel, puisqu'elle considère que le rôle du franchiseur consiste à lui indiquer le bon positionnement prix, mais de lui avoir imposé des pratiques de vente à perte, susceptibles d'entraîner la responsabilité pénale du franchiseur. Elle soutient que la preuve en est rapportée par les factures émises par la société Distribution Casino France qui men-

tionnent les prix de cession et les prix de vente conseillés, sans qu'il soit utile, selon elle, de produire le prix auquel les marchandises sont effectivement vendues au consommateur final. Elle précise en effet que la tentative de revente à perte est punissable.

Mais la seule circonstance que les prix de cession s'avèrent supérieurs aux prix de vente conseillés ne suffit pas à établir le grief invoqué par la société E. Distribution.

En effet, il faut démontrer en premier lieu que le prix de vente conseillé était en réalité un prix imposé par le franchiseur, le franchisé n'ayant ni la volonté, ni la capacité technique de modifier les prix et en second lieu que ces prix étaient des prix de revente à perte.

Or, la société E. reconnaît qu'elle a procédé à des modifications manuelles des prix de vente préconisés par Distribution Casino France et a fixé ses propres prix de vente personnalisés.

Par ailleurs, elle ne justifie jamais du prix de vente des marchandises aux consommateurs finals (...). En effet, il résulte de l'article L. 442-2 du Code de commerce que : « Le fait, 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 est puni de 75 000 € d'amende. Cette amende peut être portée à la moitié des dépenses de publicité dans le cas où une annonce publicitaire, quel qu'en soit le support, fait état d'un prix inférieur au prix d'achat effectif. La cessation de l'annonce publicitaire peut être ordonnée dans les conditions prévues à l'article L. 121-3 du Code de la consommation ».

Or, « Le prix d'achat effectif 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 et majoré des taxes sur le chiffre d'affaires, des taxes spécifiques afférentes à cette revente et du prix du transport ».

Il y a lieu, en conséquence, d'infirmer le jugement entrepris et de débouter la société E. Distribution de toutes ses demandes sur ce fondement et notamment de condamnation de la société Distribution Casino France au paiement de dommages et intérêts.

(...)

Sur la demande de nullité de la clause de non-concurrence post-contractuelle du contrat de franchise Spar conclu entre la société E. Distribution et la société Distribution Casino France

La société Carrefour Proximité France demande à la cour de juger nulle et subsidiairement réputée non écrite la clause de non-concurrence du

contrat de franchise, le rayon de protection de 30 km étant disproportionné par rapport au savoir-faire limité de l'enseigne.

La société E. Distribution demande la confirmation du jugement déféré en qu'il a constaté que cette clause était disproportionnée au regard des intérêts du franchiseur, Distribution Casino France ne justifiant pas d'un savoir-faire tel qu'il nécessitait une telle clause et le rayon de 30 km autour du fonds en zone rurale et 10 km en zone urbaine étant manifestement excessif.

(...)

Les clauses de non-concurrence post-contractuelles peuvent être considérées comme inhérentes à la franchise dans la mesure où elles permettent d'assurer la protection du savoir-faire transmis qui ne doit profiter qu'aux membres du réseau et de laisser au franchiseur le temps de réinstaller un franchisé dans la zone d'exclusivité ; ces clauses doivent cependant rester proportionnées à l'objectif qu'elles poursuivent.

Une clause de non-concurrence, en ce qu'elle porte atteinte au principe de la liberté du commerce, doit être justifiée par la protection des intérêts légitimes de son créancier et ne pas porter une atteinte excessive à la liberté de son débiteur, c'est-à-dire être limitée quant à l'activité, l'espace et le lieu qu'elle vise ; elle ne peut, par exemple, empêcher le débiteur d'exercer toute activité professionnelle ; enfin, elle doit, au regard de la mise en balance de l'intérêt légitime du créancier de non-concurrence et de l'atteinte qui est apportée au libre exercice de l'activité professionnelle du débiteur de non-concurrence, être proportionnée.

La clause figurant sur tous les contrats Spar, ancien réseau national repris par Distribution Casino France, elle est susceptible d'affecter la totalité du territoire français, partie substantielle du marché de l'Union. Il y a donc lieu de dire applicable le droit de la concurrence de l'Union et d'appliquer le règlement n° 330/2010 de la Commission du 20 avril 2010 concernant l'application de l'article 101, paragraphe 3, du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées. Cette application ne change d'ailleurs pas les critères d'appréciation de la clause en droit national qui sont identiques à ceux du règlement, lequel fournit un guide d'analyse utile.

(...)

Les conditions d'exemption automatique des clauses de non-concurrence post-contractuelles prévues dans le règlement d'exemption sont les suivantes :

a) l'obligation concerne des biens ou des services en concurrence avec les biens ou services contractuels ;

b) l'obligation est limitée aux locaux et aux terrains à partir desquels l'acheteur a exercé ses activités pendant la durée du contrat ;

c) l'obligation est indispensable à la protection d'un savoir-faire transféré par le fournisseur à l'acheteur ;

d) la durée de l'obligation est limitée à un an à compter de l'expiration de l'accord.

Le contrat de franchise Spar conclu entre la société E. et la société Distribution Casino France comporte sous l'article 14 une clause de non-concurrence post-contractuelle libellée de la manière suivante : « Pendant toute la durée du présent contrat, le franchisé s'interdit de créer, participer ou s'intéresser directement ou indirectement par lui-même ou par personnes interposées, à toute entreprise ou société concurrente du franchiseur et du réseau Spar et, en particulier à tout commerce de distribution alimentaire.

En outre, le franchisé s'interdit d'exploiter ou de participer d'une quelconque manière, directement ou par personnes interposées, à l'exploitation, la gestion, l'administration, le contrôle d'un fonds de commerce ou d'une entreprise ayant une activité identique ou similaire à l'unité en franchise, et de s'affilier, d'adhérer ou de participer de quelque manière que ce soit, à une chaîne concurrente du franchiseur ou d'en créer une lui-même, et plus généralement de se lier à tout groupement, organisme ou entreprise concurrents du franchiseur.

De plus, cette interdiction sera valable pendant 1 an à compter de la date de cessation du présent contrat pour quelque cause que ce soit, et ce dans un rayon de 30 km du magasin exploité dans le cas d'une zone dite rurale et dans un rayon de 10 km dans une zone urbaine (...) ».

En l'espèce, l'objet et l'application dans le temps sont limités.

En revanche, le rayon de 30 km, en zone rurale, est disproportionné par rapport aux intérêts du créancier et porte une atteinte excessive au débiteur, une interdiction d'exercer l'activité identique dans les locaux même où étaient exercées les activités sous franchise s'avérant en l'espèce suffisante pour éviter tout risque de confusion entre les enseignes qui pourrait intervenir dans ces locaux à la suite de la fin du contrat. La circonstance que le savoir-faire Spar a été reconnu par la Cour de cassation dans un arrêt de 2009 ne suffit pas à rendre cette clause licite au regard de la restriction territoriale litigieuse.

Dans son arrêt du 14 décembre 2016, confirmé par la Cour de cassation le 30 mai 2018, la cour d'appel de céans n'a pas porté d'appréciation sur la validité intrinsèque de la clause, mais sur le déséquilibre significatif censé en résulter dans les droits et obligations des parties.

Il y a donc lieu de confirmer le jugement entrepris en ce qu'il a déclaré nulle la clause litigieuse.

(...)

Par ces motifs

La Cour,

Confirme le jugement entrepris, sauf en ce qu'il a constaté que la société Distribution Casino France a commis des manquements qui caractérisent, en vertu des articles L. 442-6 et L. 420-2 du Code de commerce, un abus de dépendance économique envers la société E. Distribution, obligée de respecter strictement la politique commerciale de la société Distribution Casino France, condamné sur ce fondement la société Distribution Casino France à payer à la société E. Distribution la somme de 15 000 € (quinze mille euros) à titre de dommages et intérêts;

L'infirmes sur ces points ;

et statuant à nouveau,

(...)

Déboute la société E. Distribution de sa demande au titre de l'abus de dépendance économique ;

(...)

NOTE

1 Les faits et la procédure étaient les suivants. Un franchiseur et un franchisé avaient conclu un contrat en 2008. En décembre 2013, le franchisé résiliait de manière immédiate le contrat aux torts exclusifs du franchiseur, puis en janvier 2014, l'informait de la cession de ses titres à une autre enseigne. Divers contentieux s'ensuivaient entre les parties. Le franchiseur obtenait notamment un jugement du tribunal de commerce de Lyon le 24 juin 2014 condamnant le franchisé à reprendre les relations jusqu'à leur terme, soit le 1^{er} juin 2017. Ce jugement était confirmé par la suite par la cour d'appel de Paris¹.

2 De son côté, le franchisé saisissait en février 2014 le tribunal de commerce de Marseille pour demander notamment le prononcé de la résiliation du contrat de franchise et la condamnation du franchiseur pour abus de dépendance économique. L'abus allégué résidait dans une pratique d'imposition des prix de re-

vente. Par jugement du 3 mars 2016, le tribunal jugeait que le franchiseur avait bien commis un abus de dépendance économique et annulait également la clause de non-concurrence post-contractuelle.

3 C'est ce jugement qui était déféré par le franchiseur à la cour d'appel de Paris, l'enjeu pratique étant cependant moindre au moment où la cour statuait puisque le contrat de franchise était arrivé à son terme et le franchiseur indiquait ne pas se prévaloir de la clause de non-concurrence post-contractuelle. L'intérêt juridique demeurait en revanche. Sera examinée successivement l'analyse de la cour sur la dépendance économique (I), sur le grief de prix imposés (II) et sur la validité de la clause de non-concurrence post-contractuelle (III).

I. Les clauses d'un contrat peuvent caractériser la dépendance économique d'une franchise à l'égard de son franchiseur

4 L'abus de dépendance économique qui est une pratique anticoncurrentielle au même titre que l'entente² et l'abus de position dominante³ est sanctionné par l'article L. 420-2, alinéa 2, du Code de commerce. Ce dernier dispose qu'est prohibée « dès lors qu'elle est susceptible d'affecter le fonctionnement ou la structure de la concurrence, l'exploitation abusive par une entreprise ou un groupe d'entreprises de l'état de dépendance économique dans lequel se trouve à son égard une entreprise cliente ou fournisseur. Ces abus peuvent notamment consister en refus de vente, en ventes liées, en pratiques discriminatoires (...) ou en accords de gamme ».

5 Cette infraction est difficile à caractériser car doivent être démontrés l'existence d'une situation de dépendance économique, un abus et, comme toute infraction anticoncurrentielle, un effet à tout le moins potentiel sur le marché. En l'absence de définition légale de l'état de dépendance économique, la Cour de cassation énonce que « pour un distributeur, [il] se définit comme la situation d'une entreprise qui ne dispose pas de la possibilité de substituer à son ou ses fournisseurs un ou plusieurs autres fournisseurs répondant à sa demande d'approvisionnement dans des conditions techniques et économiques comparables »⁴.

6 Pour caractériser la dépendance économique d'un distributeur à l'égard d'un fournisseur, la jurisprudence a posé plusieurs critères cumulatifs : l'importance de la part du fournis-

1) CA Paris, 5-4, 14 déc. 2016, n° 14/14207 (approuvé par Cass. com., 30 mai 2018, n° 17-14303).

2) C. com., art. L. 420-1.

3) C. com., art. L. 420-2, al. 1^{er}.

4) Cass. com., 3 mars 2004, n° 02-14529. V. égal. Cass. com., 12 févr. 2013, n° 12-13603.

seur dans le chiffre d'affaires du distributeur à condition toutefois que cette part ne résulte pas d'un choix délibéré de politique commerciale du distributeur, la notoriété de la marque du fournisseur, l'importance de la part de marché du fournisseur et la difficulté pour le distributeur d'obtenir d'autres fournisseurs⁵. Ces critères qui conduisent à considérer qu'un distributeur faisant 100 % de son chiffre d'affaires avec un fournisseur n'est pas en situation de dépendance économique s'il dispose de solutions alternatives⁶ expliquent le faible nombre de décisions caractérisant une situation de dépendance économique au regard de l'article L. 420-2, alinéa 2⁷. C'est la raison pour laquelle d'ailleurs, il est question de le réformer⁸.

7 Aux termes de son arrêt du 3 octobre 2018, la cour d'appel de Paris, sans remettre en cause la jurisprudence antérieure, caractérise de manière originale la dépendance économique. Selon la cour, « La mise en évidence d'une situation de dépendance économique de franchisés à l'égard d'un franchiseur pourrait (...) résulter du jeu cumulé d'un ensemble de clauses contractuelles imposées par ce dernier, dont la finalité serait de limiter la possibilité des franchisés de quitter le réseau et de restreindre leur liberté contractuelle dans des proportions dépassant les objectifs inhérents à la franchise, sans que la circonstance que ces clauses aient été volontairement souscrites puisse être opposée aux franchisés »⁹.

8 En l'espèce, le contrat de franchise contenait les clauses suivantes :

- une clause selon laquelle le franchisé s'obligeait à s'approvisionner auprès des centrales du franchiseur, des autres franchisés, des fournisseurs référencés par le franchiseur ou encore devait soumettre les fournisseurs de

son choix à la procédure d'agrément du franchiseur ;

- une clause de non-concurrence pendant la durée du contrat, puis d'un an à compter de son expiration interdisant au franchisé « d'exploiter ou de participer d'une quelconque manière, directement ou par personne interposée, à l'exploitation, la gestion, l'administration, le contrôle d'un fonds de commerce ou d'une entreprise ayant une activité identique ou similaire à l'unité en franchise et de s'affilier, d'adhérer ou de participer de quelque manière que ce soit, à une chaîne concurrente du franchiseur ou d'en créer une lui-même, et plus généralement de se lier à tout groupement, organisme ou entreprise concurrente du franchiseur (...) et ce dans un rayon de 30 km du magasin exploité dans le cas d'une zone dite rurale et dans un rayon de 10 km dans une zone urbaine. La violation de cette clause (...) entraînera le versement par le franchisé d'une somme de 160 000 € (...) ».

9 La cour, après avoir relevé la réelle notoriété du franchiseur, sa part de marché « sinon dominante, du moins prépondérante » ou encore la part élevée du chiffre d'affaires des produits du franchiseur dans le chiffre d'affaires du franchisé considère que la privation « de toute solution alternative à la distribution des produits [du franchiseur] ou de ses fournisseurs agréés » résultait des clauses contractuelles susvisées car le franchisé effectuait « la totalité de son activité auprès [du franchiseur], sans aucune possibilité de diversification ou de sortie du réseau ». Le franchisé était ainsi en situation de dépendance économique à l'égard du franchiseur. La cour ajoute que le choix de conclure un contrat de franchise contenant ces clauses ne privait pas le franchisé du droit d'invoquer l'article L. 420-2, alinéa 2.

10 Cet arrêt implique que beaucoup de franchisés se trouvent en dépendance économique à l'égard de leurs franchiseurs car nombre de contrats de franchise contiennent les clauses susvisées, lesquelles sont d'ailleurs licites sous certaines conditions au regard du droit de la concurrence, à tout le moins lorsque la part de marché des parties ne dépasse pas 30 % sur leurs marchés respectifs¹⁰. Cependant, même

5) CA Paris, 5-B, 4 déc. 2008, n° 05/23981 ; CA Paris, 5-5, 17 nov. 2011, n° 08/06976 ; CA Paris, 5-4, 15 janv. 2014, n° 11/19418 ; CA Paris, 5-4, 26 mars 2014, n° 12/08406.

6) Cons. conc., 2 mai 1989, n° 89-D-16, relative à des pratiques anticoncurrentielles reprochées par la société Chaptal SA à la société Mercedes Benz France. V. égal. CA Paris, 1-H, 4 mai 2004, n° ECOCo400233K.

7) À l'occasion de litiges fondés sur la rupture brutale des relations commerciales (C. com., art. L. 442-6, I, 5°), la jurisprudence tient compte de la situation de « dépendance économique » de la victime de la rupture pour fixer la durée du préavis qui aurait dû être accordé à celle-ci par l'auteur de la rupture. Néanmoins, la dépendance économique en cause n'est pas entendue « comme la notion de droit de la concurrence, mais comme la part de chiffre d'affaires réalisée par la victime avec l'auteur de la rupture » (CA Paris, 5-4, 14 nov. 2018, n° 16/12078).

8) V. par ex. la proposition de loi « visant à mieux définir l'abus de dépendance économique », <http://www.assemblee-nationale.fr/15/propositions/pion0703.asp>.

9) V. égal. dans le même sens, CA Paris, 5-4, 9 janv. 2019, n° 16/21425 et CA Paris, 5-4, 23 janv. 2019, n° 17/13122.

10) Pour les clauses de non-concurrence, v. art. 5, 1 a) et b) et 5, 3 du règlement (UE) n° 330/2010 de la Commission européenne du 20 avril 2010 concernant l'application de l'article 101, paragraphe 3, du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées et pour les clauses d'approvisionnement exclusif, v. pt 190, b), des Lignes directrices du 19 mai 2010 sur les restrictions verticales.

licites¹¹ au regard des articles 101 du TFUE¹² ou L. 420-1 du Code de commerce, elles peuvent, selon la cour, caractériser une situation de dépendance économique. L'arrêt du 3 octobre 2018 pourrait donc conduire à un regain de litiges fondés sur l'article L. 420-2, alinéa 2, en présence de ces clauses.

11 Néanmoins, il doit être rappelé que l'existence d'une situation de dépendance économique n'est pas suffisante. Encore faut-il pour condamner le franchiseur qu'il ait abusé de cette dépendance (en l'occurrence, la cour juge que le franchiseur n'a pas commis l'abus reproché¹³) et que cet abus soit « susceptible d'affecter le fonctionnement ou la structure de la concurrence » (C. com., art. L. 420-2, al. 2). Même si l'effet sur le marché peut n'être que potentiel, cette condition accroît la difficulté de mise en œuvre du texte.

12 Au demeurant, cette infraction n'est pas indispensable. En effet, un abus peut être sanctionné sur d'autres fondements, sans nécessité de démontrer un état de dépendance économique et/ou un effet sur le marché. Il en va ainsi de l'abus de droit [C. civ., art. 1104 nouveau] ou de l'article L. 442-6, I, 2°, du Code de commerce¹⁴ qui permet de sanctionner les clauses contractuelles ou pratiques¹⁵ significativement déséquilibrées ou encore de l'article 1143 (nouveau) du Code civil qui dispose qu'il y a « violence lorsqu'une partie, abusant de l'état de dépendance dans lequel se trouve son cocontractant à son égard, obtient de lui un engagement qu'il n'aurait pas souscrit en l'absence d'une telle contrainte et en tire un avantage manifestement excessif ».

II. Le pré-étiquetage des produits par le fournisseur ne suffit pas à caractériser une pratique de prix imposés

13 Sur le fondement de l'article L. 442-5 du Code de commerce qui sanctionne pénalement « le fait par toute personne d'imposer, directe-

ment 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 », la cour écarte le grief du franchisé selon lequel le franchiseur l'aurait obligé à vendre à perte. Selon le franchisé, le prix de vente conseillé était inférieur au prix d'achat du franchisé auprès du franchiseur et était « automatiquement répercuté au rayon, par le logiciel (...) et [figurait] sur les étiquettes pré-imprimées ». Cependant, outre le fait que le franchisé ne rapportait pas la preuve des prix de revente qu'il pratiquait, le franchisé ne démontrait pas « que le prix de vente conseillé était en réalité un prix imposé par le franchiseur (...) » car notamment, le franchisé avait parfois changé manuellement les prix.

14 La position de la cour est conforme à un arrêt de cette même cour plus ancien selon lequel « tout fournisseur peut en principe déterminer librement les conditions de distribution de ses produits et diffuser auprès des revendeurs des prix conseillés ou indicatifs, même au moyen d'un système de pré-étiquetage ; (...) c'est seulement lorsque les engagements contractuels ou le comportement des intéressés démontrent qu'en réalité les prix proposés s'imposent aux revendeurs que la pratique en cause peut constituer une atteinte illicite à la liberté de la concurrence »¹⁶.

15 En 1996, le Conseil de la concurrence avait pourtant adopté une position contraire, considérant que « le pré-étiquetage des articles par le franchiseur (...), le pré-enregistrement de ce même prix dans les caisses enregistreuses des franchisés par le franchiseur lui-même (...) » constituent une pratique de prix imposés même « si la possibilité est offerte aux franchisés de modifier les prix préconisés par le franchiseur et enregistrés dans la caisse enregistreuse par une opération manuelle ». En effet, « cette faculté est dans la pratique limitée par (...) un nombre très important de références en fonction du modèle, de la couleur et de la taille (...) »¹⁷.

16 Le pré-étiquetage des produits va certainement au-delà de la simple diffusion de prix conseillés et il est probable qu'en présence de nombreuses références, un distributeur ne change que rarement les prix déjà étiquetés par le fournisseur. Cependant, si l'on se réfère aux

11) En l'espèce, la clause de non-concurrence post-contractuelle n'était pas licite (v. *infra* n° 18 et s.) mais à ce stade du raisonnement de la cour, il n'apparaît pas qu'elle aurait modifié sa conclusion si la clause avait été licite.

12) Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne.

13) V. *infra* n° 13 et s.

14) En l'espèce, cet article n'était pas applicable car le contrat avait été conclu avant à l'entrée en vigueur du texte issu de la loi de modernisation de l'économie n° 2008-776 du 4 août 2008.

15) CA Paris, 5-4, 16 mai 2018, n° 17/11187 : « le champ d'application de [l'article L. 442-6, I, 2°] n'est pas limité aux clauses contractuelles (...) mais vise également les pratiques entre [les] partenaires commerciaux, aucune distinction n'étant faite par le texte et l'équilibre des droits et obligations des parties pouvant être modifié par des pratiques non prévues dans la convention écrite ».

16) CA Paris, 7 mai 2002, n° 2001/18583. La pratique de prix imposés était examinée sur le fondement du droit des ententes (C. com., art. L. 420-1).

17) Cons. conc., 28 mai 1996, n° 96-D-36, relative à des pratiques relevées dans le réseau de franchise de vêtements pour enfants de la marque Z, confirmé par CA Paris, 18 mars 1997, n° 96/17213 et approuvé par Cass. com., 12 janv. 1999, n° 97-13125.

critères développés par le Conseil de la concurrence et la cour d'appel de Paris¹⁸ pour déterminer si un prix conseillé est en réalité un prix imposé, le pré-étiquetage des produits peut apparaître insuffisant. En effet, doit être en plus mis en lumière un élément de contrainte du distributeur par le fournisseur et notamment « la mise en place d'une police des prix fondée sur un système de contrôle par le fournisseur » sans besoin d'aller jusqu'aux « représailles [qui] ne constitu[e]nt qu'une catégorie extrême dans les actes de cette police, parmi un large éventail allant des simples contrôles de prix, aux pressions, menaces de rétorsions et représailles effectives »¹⁹.

17 En ce sens, en l'espèce, la position de la cour peut se comprendre car elle relève que le franchisé pouvait changer les prix et ne mentionne aucune contrainte l'en empêchant même si en pratique ces changements devaient être marginaux eu égard au nombre de références.

III. La clause de non-concurrence post-contractuelle doit être proportionnée

18 La cour d'appel juge nulle la clause de non-concurrence post-contractuelle interdisant au franchisé une activité identique ou similaire d'un an à compter de la date de cessation du contrat dans un rayon de 30 km du magasin exploité en zone rurale et de 10 km dans une zone urbaine car elle est disproportionnée « par rapport aux intérêts du créancier et porte une atteinte excessive au débiteur, une interdiction d'exercer l'activité identique dans les locaux même où étaient exercées les activités sous franchise s'avérant en l'espèce suffisante pour éviter tout risque de confusion entre les enseignes (...) »²⁰.

19 La cour s'appuie sur le droit de la concurrence et notamment sur le règlement (UE) n° 330/2010 du 20 avril 2010 selon lequel les clauses de non-concurrence sont des restrictions exclues, c'est-à-dire non exemptées par le règlement, si certaines conditions ne sont pas remplies, et notamment lorsque la clause de non-concurrence n'est pas limitée aux locaux à partir desquels le franchisé a exercé son activité pendant la durée du contrat²¹.

18) Devenu l'Autorité de la concurrence.

19) Cons. conc., 13 mars 2006, n° 06-D-04 bis, relative à des pratiques relevées dans le secteur de la parfumerie de luxe et en appel, CA Paris, 5-7, 26 janv. 2012, n° 10/23945.

20) Il sera relevé cependant que la cour, dans un arrêt précédemment rendu entre les parties, avait considéré de manière incidente (car non saisie directement de sa validité sur ce fondement) cette clause comme licite (CA Paris, 5-4, 14 déc. 2016, n° 14/14207, approuvé par Cass. com., 30 mai 2018, n° 17-14303).

21) Règl. (UE) n° 330/2010, 20 avr. 2010, art. 4, 3.

20 Pour autant, cette clause aurait pu être « sauvée » au regard du droit de la concurrence si le franchiseur avait pu mettre en avant de faibles parts de marché pour invoquer la communication de la Commission européenne de *minimis* en vigueur²². Selon celle-ci, si les parts de marché cumulées des parties ne dépassent pas 15 % (accords entre non-concurrents) ou 10 % (accords entre concurrents), une clause de non-concurrence, même non conforme au règlement d'exemption applicable, n'est pas contraire à l'article 101, paragraphe 1, du TFUE, ne s'agissant pas d'une restriction caractérisée au sens du règlement d'exemption applicable mais seulement d'une restriction exclue²³.

21 Cela n'impliquerait pas pour autant qu'une clause de non-concurrence post-contractuelle serait licite au seul motif qu'elle ne constituerait pas une pratique anticoncurrentielle. D'autres fondements peuvent être invoqués pour contester une telle clause ou une clause de non-réaffiliation²⁴.

22 Ainsi, dans une autre espèce²⁵, un franchisé, à l'issue de son contrat, s'était réaffilié dans les mêmes locaux à un réseau concurrent en dépit d'une clause de non-réaffiliation. Son ancien franchiseur estimant cette violation constitutive d'un trouble manifestement illicite saisissait le juge des référés pour le faire cesser. La clause de non-réaffiliation est contestée par le franchisé sur le fondement de l'article L. 341-2 du Code de commerce qui dispose que, sauf exceptions listées par le texte : « Toute clause ayant pour effet, après l'échéance ou la résiliation d'un des contrats mentionnés à l'article L. 341-1, de restreindre la liberté d'exercice de l'activité commerciale de l'exploitant qui a précédemment souscrit ce contrat est réputée non écrite ».

23 Après avoir jugé que ce texte issu de la loi du 6 août 2015 était bien applicable aux contrats en cours à la date de la publication de la loi, la cour d'appel de Paris conclut que la validité

22) Communications du 22 décembre 2001, puis du 30 août 2014 de la Commission concernant les accords d'importance mineure qui ne restreignent pas sensiblement le jeu de la concurrence (communications de *minimis*).

23) V. Règl. (UE) n° 330/2010 de la Commission européenne, 20 avr. 2010, art. 5 ; Règl. (CE) n° 2790/1999 de la Commission européenne, 22 déc. 1999, art. 5.

24) Une clause de non-réaffiliation est « distincte d'une clause de non-concurrence, par la restriction, en principe moins importante, apportée à la liberté commerciale du franchisé, en ce qu'elle interdit simplement l'affiliation à un réseau concurrent, mais non l'exercice, en indépendant, de l'activité concurrente, par l'ancien franchisé (...) ». Pour autant, cette clause « ne doit (...) pas, comme une clause de non-concurrence, porter une atteinte disproportionnée aux intérêts du débiteur, outrepassant la nécessaire protection du savoir-faire du créancier » (CA Paris, 5-4, 3 oct. 2018, n° 16/11454).

25) CA Paris, 1-2, 22 nov. 2018, n° 18/06688.

té de la clause litigieuse n'est pas certaine au stade du référé car elle a pour effet d'interdire au franchisé de « s'affilier, d'adhérer, de participer directement ou indirectement à un réseau d'agences immobilières national ou régional concurrent ou d'en créer un lui-même (...), et ce, dans le département de la ville désignée au présent contrat ».

24 Or, selon l'article L. 341-2, une clause de non-réaffiliation ou de non-concurrence post-contractuelle pour être valable doit être limitée aux terrains et locaux à partir desquels l'exploitant a exercé son activité pendant le contrat et non couvrir l'ensemble du département²⁶. La preuve d'un trouble manifestement illicite n'était donc pas rapportée.

25 L'abus de droit pour contester une clause contractuelle ou son exécution est également un fondement classique. Ainsi, c'est au visa de l'article 1134 (ancien) du Code civil²⁷ et du principe de la liberté du commerce et de l'industrie que la Cour de cassation a cassé un arrêt ayant jugé licite l'interdiction pour un franchisé, durant 12 mois à compter de la fin du contrat, d'exercer une activité similaire ou identique ou de s'affilier à un réseau concurrent dans un rayon de 150 km. La cour d'appel aurait dû rechercher si cette clause ne restreignait pas excessivement la liberté d'exercice du franchisé²⁸.

26 Enfin, comme déjà souligné, l'article L. 442-6, I, 2° du Code de commerce permet de sanctionner le fait « de soumettre ou de tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties »²⁹. Si les conditions de mise en œuvre du texte sont remplies (démonstration notamment de la soumission à des obligations déséquilibrées), une

clause de non-concurrence post-contractuelle ou de non-réaffiliation peut être examinée sur le fondement de ce texte³⁰ et sanctionnée en cas de disproportion entre les obligations des parties³¹ ou encore en cas d'engagements excessifs par rapport à ceux de l'autre partie³². Même si le texte ne le prévoit pas en cas de litige entre les parties, la cour d'appel de Paris a pu admettre que la nullité de clauses déséquilibrées pouvait être prononcée³³.

27 Les réponses apportées par la cour d'appel de Paris dans son arrêt du 3 octobre 2018 aux questions juridiques posées ne se limitent pas au contrat de franchise. En effet, elles sont transposables à tout contrat de distribution en cas de clauses ou de pratiques similaires. En énonçant qu'une combinaison de clauses peut caractériser une situation de dépendance économique et en annulant une clause de non-concurrence post-contractuelle disproportionnée et ce même si elle ne fait pas droit à toutes les demandes du franchisé, la cour d'appel de Paris montre son attachement à des relations commerciales équilibrées, attachement voulu d'ailleurs par le législateur. En effet, celui-ci ne cesse depuis une trentaine d'années de prendre des mesures plus ou moins efficaces afin d'équilibrer ces relations³⁴.

26) Les conditions de validité d'une clause de non-réaffiliation ou de non-concurrence post-contractuelle listées par l'article L. 341-2 reprennent les conditions posées par l'article 5, 3 du règlement (UE) n° 330/2010 du 20 avril 2010.

27) C. civ., art. 1104 nouv.

28) Cass. com., 28 nov. 2018, n° 17-18619.

29) Sur l'article L. 442-6, I, 2°, v. Henry X., « Clauses abusives dans les contrats commerciaux. État des lieux dix ans après », AJ Contrat 2018, p. 370.

30) Par ex., pour un contrat de courtage, v. CA Paris, 5-5, 12 sept. 2013, n° 11/22934.

31) CA Paris, 5-4, 18 sept. 2013, n° 12/03177 ; Cass. com., 4 oct. 2016, n° 14-28013 ; CA Paris, 5-4, 19 avr. 2017, n° 15/24221.

32) CA Paris, 5-5, 12 sept. 2013, n° 11/22934.

33) CA Paris, 5-4, 11 oct. 2017, n° 15/03313. La Cour de cassation n'a pas eu l'occasion de prendre position sur cette question. La nullité est en revanche prévue lorsque l'action est à l'initiative du ministre de l'Économie ou du ministère public (C. com., art. L. 442-6, III).

34) Pour un exemple récent, v. la loi n° 2018-938 du 30 octobre 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous.



Sur les ailes du chant ^{143e7}

Puisée à un recueil de textes italiens traduits en allemand, la thématique de *l'Italianisches Liederbuch* de Hugo Wolf est celle des diverses facettes du sentiment amoureux : le désir, la déclaration d'amour, le dépit, la plainte, les piques ironiques aussi, ou encore des attitudes liées aux soucis domestiques. Au fil de courtes mélodies qui sont des moments où s'épanchent les émotions, les confidences souvent. Une véritable carte du Tendre en musique ! L'économie de moyens est le maître-mot. Rarement a-t-on rencontré matériau si concentré. Le chant est plus proche de la récitation en musique, une manière de récitatif, que de la mélodie proprement dite. Car priorité est donnée au texte. La voix ne suit pas la ligne de piano, comme chez Schubert par exemple. Cette partie de piano n'en est pas moins importante. Elle est même le pivot de l'œuvre, assurant l'essentiel du matériau thématique. Le ton est celui de la tendresse ou de la colère rentrée, du mordant ou de la résignation. Tout, ici, est retenue, même si le théâtral pointe parfois, et les grands climaxes sont rares. Les 46 mélodies sont distribuées à deux voix, d'homme et de femme. L'ordre d'exécution n'est pas gravé dans le marbre et Hugo Wolf n'avait d'ailleurs pas définitivement fixé les choses. Les interprètes ont le choix de l'organiser. Diana Damrau et Jonas Kaufmann proposent leur propre combinaison, intéressante en ce qu'elle tente d'installer une sorte de dialogue.

Des pièces chantées par Diana Damrau, on est séduit par la beauté intrinsèque du soprano lyrique au large ambitus. Comme par l'engagement de l'interprète : la vraie diseuse, comme sa devancière Elisabeth Schwarzkopf. Les pièces de genre qui manient le piquant ou l'ironique, sont dramatisées avec naturel, humour et une belle bravoure vocale. La couleur du mot, elle le sent d'instinct. La voix de ténor convient idéalement pour lui donner la réplique. Le timbre mordoré de Jonas Kaufmann fait mouche, dont le ténor s'assombrit, là où Fischer-Dieskau allégeait celui de son baryton déjà naturellement clair. Les passages tendus dans le haut du registre bénéficient grandement de cette tessiture. La déclamation est d'un parfait naturel et le texte toujours d'une grande lisibilité, quel que soit le ton abordé. Comme celui de la douceur : on succombe au charme du beau charmeur. Et on découvre aussi un talent de conteur imitateur. Les *pianissimos* filés côtoient les aigus brillants, les « pppp » envoûtant les fières inter-

jections. En un mot, une paire fort bien achalandée qui se place haut dans l'histoire interprétative d'une œuvre qui comptait déjà des tandems légendaires. Et qui avec d'autres atouts, livre une exécution de référence actuelle. Mais il faut sans doute parler d'un trio. Le pianiste Helmut Deutsch, grand connaisseur du Lied allemand, règne ici en maître, épousant les innombrables facettes de l'âme poétique du dernier Wolf. C'est lui qui assure l'épine dorsale de cette interprétation. On ne sait qu'admirer : l'impidité du geste, atmosphère alternant délicatesse et trait virtuose. Et peut-être surtout simplicité apparente rendue par un jeu souverainement maîtrisé.

S'il est un domaine particulier de la production de Jacques Offenbach, c'est bien celui du répertoire de soprano colorature, ce type de voix qui fascine. Un art qui ne tient pas seulement à l'aspect pyrotechnique mais encore à la conduite de la ligne de chant, et est aussi celui de la demi-teinte dans l'orchestration. Le mérite du CD de Jodie Devos est de proposer un florilège exhaustif d'airs de ce type, extraits de plusieurs de ses œuvres. Ainsi des pièces bouffes, souvent peu connues, où les joutes virtuoses empruntent à la valse ou à la romance mélancolique, comme le pimenté *Vert-Vert*, *Les Bavards*, ou encore l'opéra-bouffe-féerie *Le Roi Carotte*.

Les œuvres plus installées dans la postérité également. Ainsi d'*Orphée aux enfers* et de l'invocation d'Eurydice « La mort m'apparaît souriante ». C'est le cas encore de pièces plus sérieuses. Tel *Fantasio*, où est sollicitée une voix plus centrale, celle du soprano lyrique. Il y a bien sûr le personnage d'Olympia des *Contes d'Hoffmann* et le fameux air « Les oiseaux dans la charmille ». Jodie Devos s'y révèle magistrale par une originale différenciation dans la répétition des traits colorature, en termes de rythme et de dynamique. Partout elle triomphe des difficultés de ces airs périlleux, de sa technique éblouissante. La vocalise est assumée de manière brillante mais sans effet factice. On admire encore la justesse de ton et l'esprit dont elle pare ces tirades, qui font sens au-delà de leur aspect de pure virtuosité vocale. Elle est accompagnée par Laurent Campellone, un habitué de ce répertoire, qui sait trouver le juste ton, lui aussi, et possède la délicatesse et le flair pour jouer ces musiques loin d'être décoratives.

Jean-Pierre Robert



© Erato

Infos

D. Damrau, J. Kaufmann, H. Deutsch, *Hugo Wolf : Italienisches Liederbuch*, 1 CD, Erato.

Jodie Devos, *Jacques Offenbach : Airs extraits d'opéras bouffes, d'opéras-bouffes-féeries et de l'opéra Les Contes d'Hoffmann*, 1 CD, Alpha.



Les saveurs du palais

La Maison de la Truffe rue Marbeuf ^{142y8}



©DR

Risotto à la truffe.

De décembre à mars, c'est la pleine période de la truffe noire, la *tuber melanosporum* ! Alors partons en direction d'un temple iconique de ce précieux et rare champignon, à la Maison de la Truffe, pour un repas mémorable à quelques pas des Champs Élysées.

Depuis presque 10 ans, la maison Caviar Kaspia a repris « La Maison de la Truffe », une institution depuis 1932, avec un lieu emblématique place de la Madeleine, et son petit-frère rue Marbeuf.

Elles affichent toutes leur rondeur rugueuse aux murs, en d'imposantes et attirantes affiches : quelle femme, quel animal ? Pas du tout, quelle truffe, devriez-vous dire ! *Tuber melanosporum* du Périgord et d'Australie depuis peu, *tuber uncinatum* de Bourgogne, *tuber brumale*, blanche d'Alba en Italie, *tuber aestivum* : toutes les truffes sont travaillées dans ce restaurant, mais en respectant leurs dates de ramassage, bien sûr ! Autant dire qu'en testant l'établissement en février, vous avez la possibilité de goûter la classique

noire, la truffe d'hiver *tuber melanosporum*, ou la brumale, une truffe à la chair grise et veinée de blanc aux saveurs moins prononcées que sa consœur.

Les conditions climatiques de l'hiver 2018 n'ont pas été les meilleures pour des truffes très parfumées, dixit la directrice. Le conseil le plus judicieux a donc été de choisir des plats avec la truffe la plus parfumée de la période, la *tuber melanosporum*.

La carte élaborée par le chef exécutif Xavier Caussade est riche de propositions élaborées, comme la truffe en feuilleté sauce Périgueux, la crème d'artichaut à l'essence de truffe blanche ou le Saint-Pierre rôti, patate douce, orange et cannelle. Nous vous conseillons les grands classiques autour des œufs, des pâtes, du riz et de la pomme de terre, qui sont les ingrédients qui mettent le mieux et le plus en valeur la reine truffe !

Les plats les plus simples sont les meilleurs : croque à la truffe (37 €), taglierini à la truffe et crème truffée (de 29 à 43 €), le risotto à la truffe (de 29 à 43 €), la pomme de terre au four garnie de crème truffée et perles de truffe (32 €), l'omelette salade verte (de 28 à 42 €), la brouillade (de 26 à 40 €). Dans ces plats-là se dévoilent à merveille les arômes boisés, terreux, fumés du champignon. Du riz, de simples œufs ou des pâtes sublimes par des truffes, c'est un pur moment de délice, une vraie merveille !

Si vous voulez vous lancer, osez un peu d'originalité ; choisissez le mini burger à la truffe et ses frites maison (39 €), ou la pizza garnie de crème et de lamelles de truffes (de 25 à 46 €). C'est un régal !

Pour finir sur une note sucrée, nous avons eu la chance d'avoir un Merveilleux inhabituellement proposé : meringue, crème douce à la truffe et éclats de fruits. En revanche, vous pourrez toujours goûter et profiter de la crème anglaise citronnée/truffée, accompagnée de madeleines à la truffe du pâtissier Gilles Marchal.

Laurence de Vivienne

Infos

La Maison de la Truffe,
14 rue Marbeuf, 75008
Paris.

Fermé le dimanche.

Menu à 44 € du lundi
au dimanche.

Grand menu dégustation
de 89 à 119 € selon
la truffe sélectionnée.

Les Jardins de Mademoiselle

Entre le boulevard de Grenelle et Vaugirard, dans un coin du XV^e arrondissement parisien encore rempli de maisons individuelles, se cache le charmant hôtel des Jardins de Mademoiselle. Quatre étoiles pour cet établissement qui prend le contre-pied des hôtels classiques en étant construit autour de jardinets, et décoré selon les sensibilités botaniques avec trois décors différents (japonais, français, oriental). La verdure s'invite donc dans les chambres, sur les pans des murs et à tous les étages, en trois jardins reposants où il est agréable, dès que le soleil pointe le bout de son nez, de prendre soit un verre soit son petit déjeuner. À tester donc aux prochains beaux jours !

• 15 rue Mademoiselle, 75015 Paris. Tél. : 01 56 23 91 00. Chambre dès 107 €.