

Sommaire

- 1 Éditorial
- 2 DROIT PUBLIC DES AFFAIRES & PROCÉDURES COLLECTIVES : L'accès des entreprises en difficultés aux marchés publics
- 4 DROIT PUBLIC DES AFFAIRES : Négocier en Marchés à procédure adaptée (« MAPA ») : où-en-sommes nous ?
- 5 DROIT SOCIAL & MOBILITÉ ET IMMIGRATION INTERNATIONALE : Délivrance de la carte bleue européenne pour les salariés et cadres dirigeants étrangers
- 6 DROIT FISCAL : Loi « Macron » : un regain d'intérêt pour les attributions gratuites d'actions ?
- 6 DROIT DES SOCIÉTÉS : Mention au RCS du représentant permanent d'une personne morale dirigeante de SAS
- 8 PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE : Cybersécurité : Enjeux et moyens de défense
- 9 DROIT DE LA CONCURRENCE : La reconnaissance bienvenue d'un taux d'actualisation du préjudice réaliste pour les victimes de pratiques anticoncurrentielles
- 10 DROIT ÉCONOMIQUE : Guide des bonnes pratiques en matière de préavis de rupture de relations ^{ciiales} anciennes
- 12 PROCÉDURE CIVILE : De l'importance de la mise en demeure préalable
- 13 Lexique des modes de règlements alternatifs des litiges
- 14 L'ENTRETIEN DU MOIS : S. Semoun, associé chez Lexcase depuis le 1^{er} janvier 2015
- 16 LE COIN LEXFORMATION
- 17 VIE DU CABINET

Éditorial

Quatre ans déjà depuis la publication de notre première newsletter !

C'est l'occasion de prendre du recul sur notre contenu, d'analyser vos retours et vos attentes pour peaufiner notre format.

Lex&Case fait donc peau neuve, pour vous proposer plus d'actualités, dans un format résolument tourné vers les problématiques rencontrées quotidiennement dans la vie des affaires.

Nous vous proposons donc dans ce numéro des solutions pratiques tirées des derniers enseignements jurisprudentiels ou des récentes évolutions législatives, ainsi que de nombreuses brèves donnant un panorama d'ensemble de

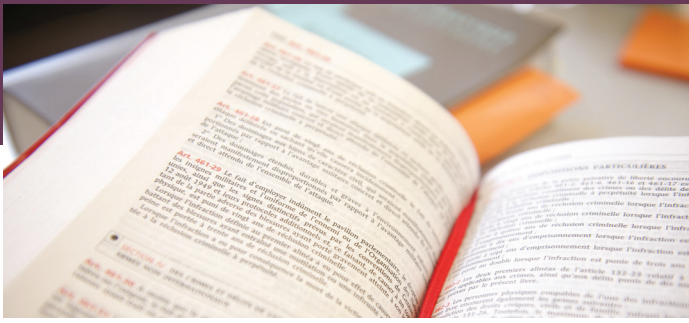
l'actualité juridique.

Autre évolution : la rubrique « Vie du cabinet » est significativement étoffée, pour vous donner un aperçu de notre activité au quotidien : nouvelles équipes, déménagements et activité internationale seront évoquées, ainsi que quelques exemples de dossiers.

Nous avons ainsi demandé à Sébastien Sémoun, notre nouvel associé en droit de la distribution, de présenter sa pratique et à Florence Drapier-Faure, associée en droit social, de nous parler de son activité de formation.

Profitez de cette pause estivale pour parcourir ces quelques articles !

Les associés



L'accès des entreprises en difficultés aux marchés publics

Le code des marchés publics encadre l'accès de ces entreprises aux contrats de la commande publique. Cet encadrement varie cependant selon la situation de l'entreprise qui se porte candidate.

1. Les entreprises en procédure de sauvegarde peuvent-elles candidater aux marchés publics ?

Les textes ne prévoient aucune disposition particulière. Si le libre accès à la commande publique peut au premier abord paraître favorable, cette absence d'encadrement peut en réalité mener à une position défavorable pour l'entreprise concernée : sa candidature sera appréciée dans les mêmes conditions que les autres candidats, alors même que ses capacités techniques, économiques et financières pourront apparaître dégradées en raison de la procédure en cours.

2. Redressement judiciaire et candidatures aux marchés publics : quelles possibilités ?

Les entreprises concernées se voient opposer un régime particulier, avec pour finalité de garantir l'exécution du marché sans limiter de manière disproportionnée son accès à ces entreprises.

En cas de placement en redressement judiciaire après la date limite de dépôt des offres, l'entreprise candidate « doit en informer sans délai le pouvoir adjudicateur, lequel doit alors vérifier si l'entreprise est autorisée à poursuivre son activité au-delà de la procédure d'exécution du marché et apprécier si sa candidature reste recevable ».

Un obstacle peut cependant survenir au stade de l'attribution du marché, puisque l'attribution du contrat est subordonnée à la production « des

attestations et certificats délivrés par les administrations et organismes compétents prouvant qu'il a satisfait à ses obligations fiscales et sociales ». Or, seules les entreprises bénéficiant d'un plan de redressement pouvant obtenir ces attestations, les entreprises se trouvant en cours de période d'observation avant établissement du plan de redressement se trouvent en pratique dans l'impossibilité d'être déclarées attributaires de l'offre.

L'accès à la commande publique n'est donc ouvert, de fait, qu'à compter de l'établissement du plan de redressement.

3. L'interdiction absolue d'accès aux candidats en liquidation judiciaire, sauf pour les groupements de commandes

Il est interdit aux entreprises en liquidation judiciaire de se porter candidate à un marché public.

Le législateur a cependant prévu une disposition spécifique au cas où l'un des membres d'un groupement de commandes candidat à un marché se trouverait ultérieurement en liquidation judiciaire.

Afin de ne pas pénaliser l'ensemble du groupement et dans cette hypothèse seulement, le groupement peut solliciter du pouvoir adjudicateur l'autorisation de maintenir sa candidature en palliant à la carence de l'entreprise en procédure collective.

4. Quelles règles s'appliquent pour l'entreprise en difficultés en cours d'exécution d'un marché public déjà remporté ?

Lorsqu'une entreprise titulaire d'un marché public



fait l'objet d'une procédure de sauvegarde ou de redressement judiciaire, le pouvoir adjudicateur doit adresser une mise en demeure à l'administrateur judiciaire, qui dispose d'un délai d'un mois pour se prononcer sur la poursuite du marché en cours :

- En cas d'absence de réponse de la part de l'administrateur dans le délai d'un mois, résiliation de plein droit du marché public ;
- L'administrateur peut demander au Tribunal administratif de prononcer la résiliation du marché ou indiquer ne pas reprendre les obligations du titulaire : résiliation de plein droit ;
- Si l'administrateur se prononce en faveur de la continuation du contrat, la personne publique ne peut, sans commettre de faute, procéder à sa résiliation, sauf motif d'intérêt général.

En cas de placement en liquidation judiciaire, l'entreprise titulaire est tenue d'informer le pouvoir adjudicateur, qui met en demeure le liquidateur de se

prononcer sur la poursuite du contrat :

- Si le liquidateur confirme que l'entreprise n'est plus en mesure d'exécuter les prestations du marché, ou en l'absence de réponse au bout d'un mois, résiliation de plein droit du marché sans indemnité à l'égard du titulaire ;
- Exception : si la liquidation judiciaire s'accompagne d'une période de maintien de l'activité de l'entreprise, le liquidateur peut exiger l'exécution du contrat en cours, la personne publique ne pouvant alors résilier unilatéralement le contrat.

POUR EN SAVOIR PLUS : voir notre Lex&Flash du 19 mars 2015 publié sur www.lexcase.com

*Raphaël Apelbaum
rapelbaum@lexcase.com*

*Amaury Dumas-Marze
adumasmarze@lexcase.com*





Négocier en Marchés à procédure adaptée (« MAPA ») : où-en-sommes nous ?

Cour administrative d'appel, Lyon, 4^e chambre, 5 Mars 2015, n°14LY01532.

Un récent arrêt de la Cour administrative d'appel de Lyon vient confirmer les règles en matière de négociation dans le cadre des procédures adaptées en marchés publics (sont visés ici principalement les marchés de fournitures et services en dessous des seuils communautaires de 130 K euros HT et 207 K euros HT et les marchés de travaux inférieurs à 5 186 K euros HT).

Encore aujourd'hui, la négociation est interdite dans les procédures formalisées d'appels d'offre : même si la transposition prochaine de la nouvelle Directive 2014/24 UE devrait modifier la donne avec l'introduction d'une nouvelle procédure dite de la « négociation concurrentielle ».

La CAA de Lyon vient sur ce point confirmer le cadre juridique ouvert pour les acheteurs publics voulant négocier en MAPA. Ainsi, pour qu'une telle négociation soit possible, l'acheteur public doit en informer les candidats potentiels soit (i) dès le début de la phase de consultation, c'est-à-dire dans l'avis d'appel public à la concurrence ou dans les documents de la consultation,

ou (ii) dans l'un de ces documents, indiquant simplement qu'il se réserve la possibilité de négocier.

Deux possibilités sont donc bien offertes aux acheteurs : soit prévoir la négociation en se réservant la possibilité d'y recourir, soit organiser la négociation en annonçant qu'elle aura lieu d'office au cours de la procédure.

Les juges de Lyon confirment donc ici la position de la CAA de Paris ouvrant cette double option aux acheteurs publics (CAA de Paris, 18 mars 2014 N° 12PA02599) : prévoir de négocier ou annoncer qu'on va négocier.

La jurisprudence confirmée est donc source de flexibilité élargie par rapport aux directives de la DAJ du MINEFI, qui annonçait que l'acheteur public ne peut pas « se réserver le droit de recourir à la négociation », empêchant alors toute anticipation (Guide des bonnes pratiques, 10.3.2.2, page 50).

*Raphaël Apelbaum
rapelbaum@lexcase.com*

*Alain de Belenet
adebelenet@lexcase.com*

Brèves

Le Conseil d'État confirme qu'une campagne de SMS peut constituer une prospection commerciale électronique illicite au sens de l'article L. 34-5 du CPCE

Conseil d'État, 23 mars 2015, n° 357556

Le Conseil d'État, se prononçant sur une délibération de la CNIL imposant une sanction pécuniaire de 20 000 € à une société ayant acquis des fichiers de coordonnées téléphoniques collectées sur internet sans le consentement des particuliers,

confirme enfin expressément qu'une campagne de prospection par SMS sans accord préalable des prospects peut entrer dans le champ de l'interdiction posée par l'article L. 34-5 du CPCE.



DROIT SOCIAL



MOBILITÉ ET IMMIGRATION
INTERNATIONALE

Délivrance de la carte bleue européenne pour les salariés et cadres dirigeants étrangers : actualisation du montant du salaire moyen annuel de référence

Un arrêté du 29 mai 2015 a actualisé le montant du salaire brut moyen annuel de référence à 35 554 euros. Cette rémunération constitue la base de calcul permettant de solliciter la délivrance de la carte de séjour temporaire portant la mention « *Carte bleue européenne* » pour les salariés étrangers hautement qualifiés et cadres dirigeants des pays tiers venant travailler en France.

L'octroi de ce titre de séjour d'une durée de validité de 1 à 3 ans est notamment subordonné à une rémunération annuelle brute au moins égale à 1,5 fois le montant de ce salaire de référence soit, désormais, 53 331 euros bruts/ an.

Cette carte bleue européenne permet au ressortissant étranger et à son employeur en France de faciliter la procédure d'autorisation de travail auprès des DIRECCTE, par une exonération du test du

marché de l'emploi (test d'opposabilité de l'emploi). Ce titre de séjour est donc une voie rapide pour faciliter l'accord des autorités administratives sur l'embauche du ressortissant étranger. L'expansion du nombre de cartes bleues européennes délivrées en 2014 confirme la volonté des autorités d'attirer les salariés étrangers hautement qualifiés et les cadres dirigeants en France.

Florence Drapier Faure
fdrapierfaure@lexcase.com

Raphaël Apelbaum
rapelbaum@lexcase.com

Brèves

Clause de non concurrence et contrepartie financière

Cass. Soc. 11 mars 2015, n°13-23866

En cas de dispense du préavis, la contrepartie est due dès le départ effectif de l'entreprise, même si le préavis est payé, puisque c'est à ce moment précis que se déclenche l'obligation. Pendant la période de dispense de préavis, l'employeur sera donc amené à verser cumulativement les mensualités

correspondant à l'indemnité de préavis (si le préavis est payé) et la contrepartie financière.

Écrire au salarié qu'une absence injustifiée ne pourra plus être tolérée est bien une sanction

Cass. Soc. 18 mars 2015, n°13-28481

Constitue un avertissement disciplinaire, s'opposant à ce que le salarié soit par la suite licencié pour la même absence,

la lettre de l'employeur l'informant que son absence est injustifiée ne pourra plus être tolérée.

Cette solution sévère s'inscrit cependant dans une tendance classique de la jurisprudence à assimiler à une sanction disciplinaire tout courrier ou courriel reprochant à un salarié un manquement à la discipline et lui enjoignant de ne pas renouveler ce comportement.



Loi « Macron » : un regain d'intérêt pour les attributions gratuites d'actions ?

Les ajustements que la loi « Macron » apporterait au régime des attributions gratuites d'actions pourraient relancer l'intérêt des entreprises pour ce dispositif d'intéressement :

- Le « gain d'acquisition » (i.e. valeur des actions à leur date d'acquisition), actuellement imposé au barème progressif de l'impôt sur le revenu dans la catégorie des traitements et salaires, serait imposé en tant que plus-value de cession de valeurs mobilières et bénéficierait donc de l'abattement pour durée de détention, de la même manière que le « gain de cession » (50% pour une détention de plus de 2 ans, et 65% au-delà de 8 ans) ;
- Le gain d'acquisition ne serait plus soumis aux prélèvements sociaux sur revenus d'activité (8%) mais aux prélèvements sociaux sur revenus du patrimoine (15,5%). En contrepartie, la contribution salariale spécifique de 10% serait supprimée ;
- Pour la société émettrice, la contribution patronale serait ramenée de 30% à 20%. Les

PME n'ayant procédé à aucune distribution de dividendes depuis leur création pourraient même être totalement exonérées ;

- Au plan juridique, la période d'acquisition des actions serait réduite à un an (deux ans actuellement) et la conservation ne serait plus soumise à une condition de durée particulière (la durée cumulée des périodes d'acquisition et de conservation ne pourrait cependant pas être inférieure à 2 ans).

Dans la mesure où, notamment, les plans de stock-options ont désormais un intérêt très limité sur le plan fiscal, les attributions gratuites d'actions sont une réelle alternative qu'il convient d'envisager très sérieusement lors de la mise en place de schémas d'intéressement des salariés et des dirigeants.

*Philippe Drouillot
pdrouillot@lexcase.com*

*Matthieu Philippe
mphilippe@lexcase.com*

DROIT DES SOCIÉTÉS

Mention au RCS du représentant permanent d'une personne morale dirigeante de SAS : le comité de coordination du RCS s'oppose à la Cour d'appel de Paris.

Avis n°2015-04 du 5 février 2014

Le 1^{er} juillet 2014, la Cour d'appel de Paris avait admis que le représentant permanent d'une personne morale dirigeante de SAS puisse figurer sur l'extrait Kbis du RCS de celle-ci, alors même qu'aucun texte ne l'impose, aux motifs que cela ne faisait que renforcer

la protection des intérêts des tiers, de la société et de la personne morale assurant sa présidence.

Le Comité de coordination du RCS considère au contraire dans l'avis n°2015-04 que le représentant permanent d'une personne morale dirigeante ne doit figurer au RCS

DROIT DES SOCIÉTÉS

que s'il possède le pouvoir de diriger, gérer ou engager à titre habituel la SAS auprès des tiers.

Aucun texte n'oblige la SAS de désigner un représentant permanent, à la différence des administrateurs de SA et des membres du conseil de surveillance.

Ainsi, pour le Comité, la seule qualité de représentant permanent ne suffit pas pour que mention soit faite de sa qualité au RCS.

La position du Comité de coordination du RCS peut étonner dans la mesure où elle ne se base sur aucun fondement légal. Les praticiens sont à nouveau

confrontés à des positions contradictoires, qui ne font que rajouter de l'insécurité juridique à la complexité de la législation. D'un point de vue pratique, si les sociétés veulent que leur formalité soit acceptée rapidement par les greffes, elles ne pourront que se plier à cette position.

*Guillaume Pierson
gpierson@lexcase.com*

*Pénélope Bouchard
pbouchard@lexcase.com*

Brèves

Un associé-caution d'une société ne se décharge pas de son engagement par la seule cession de ses parts sociales.

CA Aix-en-Provence, 15 janv. 2015, n°12/16516

La cession de parts sociales d'un associé qui s'était porté caution à durée indéterminée au profit d'une société n'a aucune incidence sur le cautionnement consenti. Ce dernier est donc tenu d'exécuter son engagement, la perte de la qualité d'associé étant sans incidence sur l'objet du cautionnement, ne privant pas la caution de cause et ne constituant pas un terme implicite en l'absence de stipulation expresse.

La modification d'une clause statutaire d'exclusion requiert l'unanimité des associés

CA Paris, 17 févr. 2015, n°14/00358

La Cour d'appel de Paris fait droit à la demande d'un associé tendant à l'annulation d'une décision prononçant son exclusion de la société, aux motifs que la clause statutaire d'exclusion sur laquelle était fondée la décision s'était récemment vue ajouter des cas nouveaux d'exclusions qui n'avaient été approuvés qu'à la simple majorité des associés, alors qu'une telle modification statutaire nécessitait l'unanimité des associés (art. L. 223-30 al. 5 du code de commerce : « la majorité ne peut en aucun cas obliger un associé à augmenter son engagement social »).

Transformation en Société Européenne (SE)

ANSA, Comité juridique du 4 mars 2015

Selon l'ANSA, une société anonyme peut, dès lors qu'elle détient une filiale dans un autre Etat membre de l'union depuis au moins deux ans, et dès lors que celle-ci est également sous forme anonyme, se transformer en société européenne. Il importe peu que la filiale se soit récemment transformée en SA et que, corrélativement, elle n'ait pas revêtu la forme anonyme pendant les deux années précédant la transformation.



Cybersécurité : Enjeux et moyens de défense

Cass. Crim., 20 mai 2015, n°14-81.336

La cybersécurité devient une préoccupation majeure du fait de la valorisation croissante des données (Big Data), qu'elles soient personnelles ou commerciales. Les actes d'ingérence concernent la plupart du temps la politique de R&D de l'entreprise, sa stratégie commerciale et marketing (fichiers clients, business plan, documents stratégiques) ou son fonctionnement (données sur les employés et leurs attributions...). Ils prennent des formes diverses et variées.

Signe que les juridictions prennent de plus en plus en compte cette nouvelle cyber-délinquance, la Cour de cassation a implicitement reconnu que le téléchargement de données était assimilable à un vol, qualification qui n'était jusqu'à présent reconnue par la jurisprudence à défaut de support matériel requis à l'article 311-1 du

Code pénal (CP). Il est en outre possible d'engager des actions sur les fondements alternatifs suivants :

- Recel : dissimulation, détention ou transmission d'une chose en sachant qu'elle provient d'un crime ou d'un délit (art. 321-1 CP) ;
- Abus de confiance : détournement d'un bien quelconque qui a été remis et accepté à charge de les rendre, de les représenter ou d'en faire un usage déterminé. (art. 314-1 CP) ;
- Atteinte aux systèmes de traitement automatisés de données (« STAD ») : accession frauduleuse à un SATD, maintien, altération d ses données ou de son fonctionnement (art. 323-1 s. CP).

Outre le préjudice subi par l'entreprise en cas d'intrusion

Brèves

Cass. Soc., 7 janv. 2015, n°13-20.224 : La cession des droits d'auteur du salarié doit être précisément délimitée

La Cour de cassation a invalidé la clause d'un contrat de travail par laquelle le salarié cède les droits d'auteur sur ces œuvres « à titre exclusif et gracieux » à son employeur comme non conforme à l'obligation de délimiter l'étendue, la destination, le lieu et la durée de la cession (article L. 131-1 du Code de la propriété intellectuelle).

Il est donc conseillé à l'employeur de sécuriser une

telle cession au sein d'un acte séparé du contrat de travail et respectant les critères de délimitation de ladite cession tels qu'édictés par le code la propriété intellectuelle.

CNIL, 1^{er} juin 2015, n°2015-155 : Sanction de l'envoi sans consentement de lettres d'information électroniques contenant de la prospection

La société Prisma Media (qui publie une vingtaine de magazines) recueillait le consentement des utilisateurs à l'envoi des « newsletter du Groupe » sans

autres précisions quant aux newsletters en question. La CNIL a considéré que cette mention ne permettait pas de considérer que l'internaute avait donné un consentement libre et spécifique et a mis Prisma Media en demeure de modifier sa pratique. Faute de s'être exécutée, elle fut été condamnée à une amende de 15.000€. Les règles de prospection commerciale, qu'elle s'effectue de manière téléphonique, par SMS ou par envoi d'emails, obéissent à des principes très encadrés qui exposent la société s'ils ne sont pas respectés.

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

et de vols de données commerciales stratégiques, rappelons également qu'en matière de données personnelles des salariés, le responsable du traitement a l'obligation d'assurer leur sécurité, obligation sanctionnée pénalement (art. 226-17 CP).

La sécurisation des données au sens large est ainsi un enjeu capital. Elle nécessite l'identification des informations stratégiques devant être protégées puis la mise en place de politiques internes adéquates, passant par l'existence d'outils adaptés, la réactualisation des chartes informatiques (utilisateurs et administrateurs)

et la sensibilisation du personnel.

Pour cela, la conduite d'un audit préalable est conseillée, pour permettre à chaque entreprise de déterminer ses priorités dans la cadre de sa gouvernance globale ainsi que le niveau de sécurité nécessaire.

Anne-Sophie Uccello-Jammes
asjammes@lexcase.com

DROIT DE LA CONCURRENCE

La reconnaissance bienvenue d'un taux d'actualisation du préjudice réaliste pour les victimes de pratiques anticoncurrentielles

Chaque rare décision des juridictions commerciales en matière d'indemnisation des victimes de pratiques anticoncurrentielles apporte sa pierre à l'édifice de ce droit prétorien.

C'est le cas du jugement du Tribunal de commerce de Paris du 16 mars 2015 rendu dans une affaire opposant les opérateurs Outremer Telecom et Orange Caraïbe et faisant suite à une décision de l'Autorité de la concurrence du 9 décembre 2009 sur le marché de la téléphonie fixe :

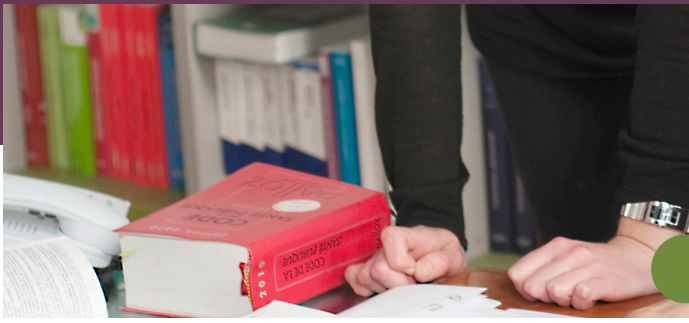
- Constat de la faute civile : le Tribunal se détache de la décision de l'Autorité sur l'appréciation de la faute d'Orange Caraïbes sur les remises fidélisantes, qui n'avait pu être sanctionnée ex post – certes, pour une question procédurale ;
- Appréciation du préjudice : le Tribunal a expressément retenu la valorisation proposée par les experts mandatés par Outremer

Telecom, qui lui semblait rationnelle. D'où l'importance de travailler étroitement avec des analystes économiques reconnus !

- Actualisation du préjudice : particulièrement novateur sur ce point, le Tribunal reconnaît enfin la possibilité d'actualiser le préjudice à un taux prenant en compte l'érosion monétaire et la perte de chance subie par la victime du fait de l'indisponibilité du capital (10,4% en l'espèce au lieu du taux d'intérêt légal habituellement retenu).

Hubert de Boisse
hdeboisse@lexcase.com

Estelle Rigal-Alexandre
erigal@lexcase.com



Guide des bonnes pratiques en matière de préavis de rupture de relations commerciales anciennes

Mettre un terme à des relations commerciales anciennes est une démarche qui doit être entreprise prudemment, sous peine d'indemnisation du préjudice subi par le cocontractant sur le fondement de l'article L442-6 5° du Code de Commerce, hors cas de faute du cocontractant ou force majeure.

Pour se prémunir d'une sanction judiciaire consistant à verser une indemnité compensatrice du préavis qui aurait dû être accordé (outre l'indemnisation de tout préjudice spécifique comme l'indemnisation des investissements particuliers consentis), il est indispensable d'encadrer rigoureusement la rupture des relations commerciales, (i) en adressant formellement un courrier notifiant la fin des relations commerciales, par LRAR, (ii) qui devra accorder au partenaire commercial un préavis « raisonnable » tenant compte de critères propres à la relation commerciale.

Ces critères, non exhaustifs, sont les suivants : l'ancienneté ou la durée de la relation commerciale, la fréquence des échanges commerciaux, la dépendance dans laquelle se trouve le cocontractant vis-à-vis de cette relation commerciale, ses investissements, le marché sur lequel s'est déroulée la relation commerciale, etc.

Une relation commerciale ayant requis un équipement, un stock, une expertise, une formation, un investissement spécifique justifiera donc un préavis conséquent, à l'inverse d'une relation purement substituable pour laquelle un

court préavis sera justifié.

Vous trouverez ci-après quelques exemples jurisprudentiels de préavis retenus pour des relations commerciales comprises entre 8 et 30 ans. Mais nous ne pouvons, à titre de prudence, que vous conseiller d'adopter de 0,5 à 1 mois par année d'ancienneté, avec un plafond de 12 à 15 mois, étant entendu que cette moyenne est souvent écrêtée lorsque les relations sont très anciennes, pour ne pas transformer le préavis en poursuite sans fin des relations.

Nous vous rappelons enfin, au-delà de ces questions de durée de préavis, qu'une rupture de relations commerciales établies se prépare en amont, à peine de réparation.

Hubert de Boisse
hdeboisse@lexcase.com

Juliette Clary
jclary@lexcase.com

DURÉE DE LA RELATION COMMERCIALE	DURÉE DU PRÉAVIS	JURISPRUDENCE
30 ans	7 mois	CA Paris, 25e ch. A, 25 juin 2004, RG n°2002/02940, SA Gevelot Extrusion c/ Valeo Équipements Électriques Moteur
18 ans	7 mois	CA Paris, 25 févr. 2009, n°07/08331, Asstec c/ Nestlé France
17 ans	12 mois	CA Paris, 9 avril 2014, n°12/01972, Société MDC Logistics et MDC Transfret c/ S ^{té} Fabbri Group France
15 ans	6 mois	CA Nîmes, 24 janv. 2002, RG n°01/2812, SARL Latimier c/ SA Perrier Vittel France
13 ans	1 an	CA Versailles, 17 sept. 2009, RG n°08/04111, C ^{ie} générale des insecticides c/ SAS Sté Gysel Distribution
13 ans	12 mois	CA Paris, 9 mai 2014, n°12/05565, SA Télévision sur Lieu de vente TLV c/ SAS Société des Pétroles SHELL
10 ans	6 mois	Cass. com., 17 mars 2004, n° 02-17.575, S ^{té} Devred c/ SA Ober
10 ans	12 mois	CA Orléans, 5 juin 2014, n°13/00257, SA Haulotte Group c/ SAS Soudacier
8 ans	1 an	CA Paris, 6 févr. 1997 RG n°95-40, S ^{té} Rabami c/ S ^{té} Mobex France





De l'importance de la mise en demeure préalable

Le décret n°2015-282 du 31 mars 2015 rend obligatoire pour une partie, avant toute action en justice, la réalisation de diligences en vue de parvenir à une résolution amiable du litige. Cela signifie pour le demandeur qu'il a l'obligation de justifier les démarches réalisées en vue de trouver une solution au litige, notamment par l'envoi d'une mise en demeure.

Concrètement, lors de la saisine de la juridiction, sauf urgence ou motif intéressant l'ordre public, toute personne qui ne justifiera d'une tentative de règlement amiable du différend devant le juge, se verra proposer une mesure de conciliation ou de médiation.

Certes, cette procédure offrira une perspective éventuelle de règlement alternatif du litige, mais elle aura également pour effet de retarder la procédure de plusieurs mois.

C'est pourquoi la rédaction d'une mise en demeure en bonne et due forme avant tout contentieux est capitale.

Celle-ci doit obligatoirement comporter plusieurs mentions :

- un rappel de la situation entre les parties ;
- la demande (paiement d'une somme, exécution d'une prestation, cessation d'un comportement...) ;
- les fondements juridiques sur lesquels s'appuie la demande ;
- le délai accordé au destinataire pour s'exécuter ;

- la qualification du courrier de mise en demeure, de nature à faire courir tous délais, intérêts et autres conséquences que la loi et les tribunaux y attachent ;
- la volonté du rédacteur de parvenir à un règlement amiable du litige dans des délais déterminés.

La rédaction de la mise en demeure doit être particulièrement soignée afin de permettre une action en justice rapide et efficace si la tentative de règlement amiable échoue.

Estelle Rigal-Alexandre
erigal@lexcase.com

Nina Martins
nmartins@lexcase.com



LEXIQUE DES MODES DE RÈGLEMENT ALTERNATIF DES LITIGES

MÉDIATION

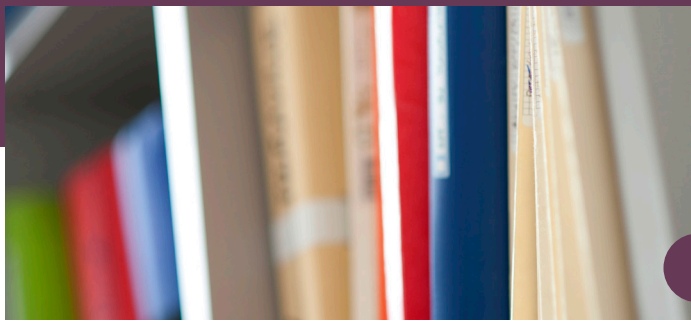
- En dehors ou à l'occasion d'une procédure judiciaire;
- Le médiateur formule des recommandations, dans le cadre d'une procédure confidentielle;
- Homologation possible de l'accord amiable par un juge, à la demande des parties, afin de lui donner force exécutoire ;
- Durée : trois mois, renouvelable une fois à l'initiative du médiateur ;
- Coût : librement réparti entre les parties.

CONCILIATION

- Dans le cadre d'une procédure déjà initiée ;
- Le conciliateur est un juge, sauf si la mission est confiée à un conciliateur de justice ;
- En cas d'accord, le conciliateur dresse un constat, auquel le Tribunal donnera force exécutoire (homologation) ;
- Durée : deux mois, renouvelable ;
- Coût : gratuit.

ARBITRAGE

- Déterminé contractuellement par les parties (clause compromissoire ou accord d'arbitrage) ;
- Devant une juridiction alternative : un ou plusieurs arbitres choisis par les parties ;
- Décision extra-judiciaire s'imposant aux parties, qui peuvent ensuite la soumettre au juge pour exequatur pour qu'elle acquière force obligatoire ;
- Durée : fixée selon la volonté des parties dans le cadre de la clause compromissoire ou au cours du litige ;
- Coût élevé, généralement supporté par la partie succombant dans la procédure.



L'ENTRETIEN DU MOIS

Sébastien Semoun, associé chez Lexcase depuis le 1^{er} janvier 2015

Lex&Case : Sébastien Semoun, qui êtes vous ? Parlez nous brièvement de votre parcours.

Sébastien Semoun : J'ai 37 ans, je suis lyonnais d'origine, inscrit au barreau depuis 2004 après avoir fait des études à Lyon III et un DESS « Concurrence et consommation » à Montpellier.

J'ai commencé mon activité chez Lamy & Associés, dans le département Droit économique dont je suis passé associé en 2011 ; je gérais alors une équipe de deux collaborateurs. J'y ai exercé pendant huit ans une activité de conseil et de contentieux, en privilégiant au fil des années le contentieux, ce qui se reflète dans ma pratique actuelle.

Je suis ensuite devenu associé du département Droit économique du cabinet FIDAL, en 2013, avant de rejoindre LexCase en janvier 2015, avec un de mes collaborateurs, François-Xavier Awatar, avec qui je travaille depuis 2012.

La caractéristique majeure de ma pratique repose sur la **fidélisation de ma clientèle** ; je travaille avec la plupart de mes clients depuis plus de dix ans, ce qui me permet d'avoir une **vision très concrète et pragmatique** de leur activité et de leurs problématiques, et de concentrer les échanges sur l'essentiel de leurs difficultés.

J'accompagne certains réseaux de franchise, distribution et services depuis plus d'une décennie maintenant, principalement pour des têtes de réseaux, mais également pour des franchisés. Je n'ai donc pas une vision dogmatique du droit de la distribution, car pour moi une relation doit être équilibrée pour perdurer dans le temps ; j'accompagne donc toujours

mes clients dans une **optique gagnant-gagnant et de long terme.**

L&C : Décrivez-nous votre expertise.

SSE : En 2015, j'ai pu devenir **membre du collège des experts de la Fédération Française de la Franchise** grâce au parrainage de mes clients, très renommés dans la grande distribution et à mon activité dans ce domaine.

Outre ma pratique quotidienne, cette nomination me permet de suivre au plus près l'évolution du droit de la franchise et d'apporter ma contribution à cette évolution, la Fédération étant très impliquée dans ce domaine, tant sur le plan juridique qu'économique.

L&C : Pourquoi avoir choisi LexCase ?

SSE : LexCase est porté par des associés émanant tous de grands cabinets, qui traitent une clientèle importante avec une **exigence de qualité très élevée.**

On y retrouve donc l'impératif d'un niveau d'expertise très fort, dans un mode d'exercice qui se distingue des grands cabinets par la proximité avec les clients, des délais restreints pour mettre en œuvre les outils et les projets nouveaux, sans inertie.

Il s'agit en outre d'une **belle réussite** puisque, alors que le cabinet n'a été créé qu'en 2009, LexCase a su diffuser très rapidement, en tant que firme et au-delà des compétences de chacun de ses membres, une marque forte et une image d'excellence, auprès tant de nos confrères que des entreprises.

C'est enfin un cabinet dans lequel **l'humain est**



L'ENTRETIEN DU MOIS

justement valorisé, et qui place le bien-être de ses équipes au centre de ses préoccupations.

L&C: Qu'apportez-vous comme pratique nouvelle chez LexCase?

SSE : J'interviens à toutes les phases de la vie d'un réseau de distribution, tant en conseil qu'en contentieux : sa création et son lancement, son adaptation à son environnement tant concurrentiel que réglementaire, son développement tant national qu'à l'international et enfin sa protection.

À ce titre, au cours de l'année écoulée, j'ai notamment :

- Participé à la création de plusieurs réseaux dans le domaine de la restauration (fast food ou « gourmet »), du service à la personne et de la distribution de produits ;

- Travaillé sur le développement interne d'un réseau à travers le rapprochement avec un réseau concurrent ;
- Travaillé sur le développement à l'international, en Europe et Afrique, de réseaux de franchise ;
- Accompagné une tête de réseau souhaitant changer de nom ;
- Participé à la protection de l'intégrité des réseaux de mes clients contre les velléités de certains de leurs concurrents ;
- Contribué à restaurer un climat de confiance entre la tête de réseaux et ses franchisés en accompagnant ces derniers dans le cadre de leur association.



LexCase

Société d'Avocats 



Focus sur les formations du Département Social

Le Département Droit social anime trimestriellement « les rendez-vous des DRH », réunissant une dizaine de responsables RH de ses clients ; cette formation est également proposée en intra aux responsables RH des filiales de grands groupes.

L'équipe analyse au cours de cette journée les nouveautés législatives et réglementaires et dresse un panorama d'une quinzaine de décisions de jurisprudence importantes rendues sur le dernier trimestre, en insistant sur leurs conséquences pratiques dans la gestion des ressources humaines au quotidien. Elle creuse enfin un sujet d'approfondissement sur lequel elle a été particulièrement

questionnée par ses clients au cours des derniers mois.

Cette réunion permet en outre aux participants de confronter leurs points de vue et de partager leurs pratiques avec leurs homologues.

Le Département est par ailleurs régulièrement sollicité, notamment pour des formations relatives au management des équipes : quels sont les droits et les devoirs d'un manager vis-à-vis de ses équipes ? quelle approche managériale et juridique pour prévenir et maîtriser les risques psychosociaux ? ou encore pour des formations à la carte.

Jean-Christophe Aspart, DRH du Groupe DELACHAUX spécialisé dans les équipements ferroviaires, témoigne :

« Cela fait deux ans que j'ai décidé de m'appuyer sur l'expertise du Cabinet Lexcase et de faire bénéficier mon équipe d'une formation en droit social. Pour moi cela a plusieurs vertus :

- nous permettre de nous retrouver tous ensemble à l'extérieur de nos sites respectifs et de bénéficier d'un panorama complet des arrêts marquants sur les relations individuelles et collectives de travail, ainsi que de faire le point sur les réformes législatives et de mesurer les incidences concrètes de cette actualité sur nos entreprises,

- contribuer à développer mes équipes de façon homogène avec un socle commun, qui est diffusé sur l'ensemble des sites et je l'espère auprès des managers,
- me permettre d'évaluer chaque membre de l'équipe en situation, sur les aspects suivants : team building, approche de ses propres dossiers, niveau de compétence, etc.

Je suis pleinement satisfait de cette formation et mon équipe également. Florence Drapier-Faure et son équipe savent s'adapter à votre contexte et vous aider à « évacuer » une problématique du moment, tout en diffusant l'actualité juridique et son analyse up to date. »

Nos prochains rendez-vous

TOUTES NOS FORMATIONS SUR www.lexformation.com

Droit social les rendez-vous des DRH Lyon Ma 22/09 Marseille J 01/10 Paris V 09/10

Droit de la distribution et de la franchise le contrôle de la relation entre fournisseurs et distributeurs Paris Me 15/09

Droit économique Techniques contractuelles : optimisation de la rédaction de vos contrats, clauses essentielles Paris L 14/09

Droit fiscal TVA intracommunautaire Marseille V 11/09

Droit public des affaires Les marchés publics de NTIC et le CCAG TIC Paris Me 30/09

VIE DU CABINET

Déménagements / Emménagements

En quelques mois, LexCase aura déménagé ses trois bureaux de Paris, Lyon et Marseille. Nous avons investi à Paris le sixième étage du 17 rue de la Paix pour bénéficier d'un plateau complet. A Marseille, le cabinet a doublé sa surface dans les anciens locaux du cabinet Racine, rue Grignan, à deux pas du Palais de Justice, tandis qu'à Lyon, LexCase a investi l'immeuble emblématique des anciennes Galeries Lafayette, l'Espace Cordeliers, au cœur de la Presqu'île.



LexCase assiste...

Notre équipe en droit des associations a récemment assisté une association dépendant d'une Chambre de commerce et d'industrie dans le cadre de la restructuration de sa gouvernance et de son développement économique.

Elle assiste dans le même temps une association de premier plan s'agissant de la filialisation de son patrimoine immobilier.

En droit des sociétés, les derniers mois ont été marqués par une levée de fonds ISF de plus de 2 millions d'euros, dans le secteur de l'hôtellerie et de la restauration.

Nos équipes en droits fiscal et économique assistent des investisseurs indiens dans leurs investissements en Afrique Subsaharienne, pour la négociation des conditions fiscales et des aspects contractuels privés et publics de grands projets immobiliers.

Le département Immigration assiste depuis le début de l'année un fabricant aéronautique étranger dans toutes ses opérations de mobilité de main-d'œuvre et d'ingénieurs en France.

Bientôt : les assises LexCase de la reprise d'entreprise

LexCase organise ses premières assises de la reprise d'entreprise. Vous êtes cadre, dirigeant et souhaitez recueillir à la fois des informations juridiques et fiscales sur la reprise d'entreprise mais également des offres régulières de reprise d'entreprises in bonis ou en difficulté, inscrivez-vous sur la page www.lexcase.com/contact et nous vous transmettrons toutes les informations utiles.

Introduction en bourse de notre partenaire privilégié britannique

Le cabinet d'avocats Gateley plc., membre de notre réseau international, innove en entrant sur le marché alternatif (AIM) de la Bourse de Londres, dans ce qui a été la première introduction en bourse d'un cabinet au Royaume-Uni. Gateley, qui est bien implanté en régions au Royaume-Uni, dispose également d'un bureau à Dubaï.

Magnusson rejoint notre réseau de partenaires privilégiés à l'international

Avec Gateley en Grande Bretagne et Goerg en Allemagne, LexCase a constitué depuis trois ans une solide alliance de cabinets indépendants et régionaux avec un fort rayonnement.

VIE DU CABINET

Cette alliance est renforcée en 2015 par l'arrivée de Magnusson, un cabinet scandinave et balte implantés dans 13 pays ; il dispose également d'un bureau à Hong-Kong.

Avec ce renfort, notre réseau s'étoffe notablement et est aujourd'hui en mesure d'accompagner nos clients ayant une présence internationale dans toute l'Europe, au Moyen Orient et en Asie.

Concrètement, les départements des différents cabinets se réunissent au sein de practice groups transnationaux, de façon à échanger les savoir-faire, se présenter auprès des clients respectifs et élaborer des actions communes.

À titre d'illustration, LexCase a accueilli à Paris la dernière réunion du Litigation group, permettant ainsi aux départements de droit commercial et de contentieux des différents cabinets de mieux se connaître, d'échanger et de structurer leur partenariat.



LE CHIFFRE DU MOIS : 504

Le nombre d'abonnés au compte Twitter LexCase
Suivez-nous sur [@LexCaseAvocats](https://twitter.com/LexCaseAvocats) !

 **LexCase**
Société d'Avocats ●●
www.lexcase.com
contact@lexcase.com

PARIS

17, rue de la Paix 75002 Paris
Tél. : +33 1 40 20 22 22
Fax: +33 1 56 72 84 99

LYON

Espace Cordeliers 2 rue Pdt Carnot 69002 Lyon
Tél. : +33 4 37 23 11 11
Fax: +33 4 37 23 11 00

MARSEILLE

38, rue Grignan 13001 Marseille
Tél. : +33 4 91 33 22 22
Fax: +33 4 91 33 20 85

Cette lettre d'information a été conçue uniquement afin de donner des informations générales sur la réglementation et la jurisprudence, ainsi que sur la vie du Cabinet, de ses membres et de leurs activités. Les informations contenues dans cette lettre ne constituent pas une consultation juridique et ne doivent pas être interprétées comme l'établissement d'une relation entre avocat et clients. Les personnes destinataires sont encouragées à consulter un avocat pour toutes leurs problématiques juridiques.

Dans l'hypothèse où vous ne souhaiteriez plus recevoir la présente lettre d'information, nous vous invitons à nous l'indiquer à l'adresse contact@lexcase.com.

Directrice de la publication : Estelle Rigal-Alexandre, Avocat of counsel, LexCase - Crédits photos : Jean-Jacques Bernard & Anne Bouillot - Maquette : une bonne com - Mise en page : Véronique Giroit
LEXCASE, SELARL D'AVOCATS INSCRITS AUX BARREAUX DE PARIS, DE LYON ET DE MARSEILLE, AU CAPITAL DE 400.000 EUROS, IMMATRICULÉE SOUS LE NUMÉRO 512 642 950 RCS PARIS.