

Chapitre 12 - Les partenariats contractuels

Notions :

- Le contrat d'entreprise (sous-traitance).
- Le contrat de franchise.
- L'entente, l'abus de position dominante.

1. Le contrat de sous-traitance

1.1. Définition et caractéristiques

Le **contrat de sous-traitance** est conclu lorsqu'un **entrepreneur principal** confie à un **sous-traitant** l'exécution d'une partie de sa prestation pour le compte d'un **client donneur d'ordre**.

Il s'agit d'un **contrat triangulaire** :

Donneur d'ordre → Entrepreneur principal → Sous-traitant

1.2. Les clauses du contrat de sous-traitance

Elles précisent :

- la **nature des travaux confiés**, les **délais** et les **modalités d'exécution** ;
- les **modalités de contrôle** par le donneur d'ordre ;
- les **modalités de paiement** (prix, mode de règlement) ;
- la **responsabilité** de chaque partie en cas de litige.

1.3. Les obligations des parties

Obligations du Sous-Traitant	Obligations du Donneur d'Ordre
Réaliser les travaux en respectant le calendrier et les règles de l'art.	Payer le sous-traitant selon les conditions établies au contrat.
Informers le donneur d'ordre des difficultés rencontrées.	Mettre tout en œuvre pour que le sous-traitant puisse exécuter correctement les travaux.
A une obligation de conseil et peut avoir une obligation de résultat.	Obligation de vigilance : pour tout contrat 5 000 € HT, il doit vérifier que le sous-traitant est à jour de ses obligations sociales.

2. Le contrat de franchise

2.1. Définition et caractéristiques

La franchise est une technique contractuelle qui met en relation deux entreprises indépendantes financièrement et juridiquement dans l'optique de coopérer afin d'en retirer des avantages réciproques.

Pour simplifier : le franchisé est une entreprise qui vend des produits ou des services sous la marque du franchiseur.

2.2. Les obligations des parties

Le contrat de franchise prévoit des obligations réciproques, le franchisé doit :

- Respecter l'image de marque et les consignes du franchiseur. Le franchiseur imposera un cahier des charges.
- Il devra rémunérer le franchiseur en lui versant une somme (droit d'entrée) + un pourcentage annuel (redevances).
- Il est également tenu à une obligation de confidentialité. Il ne doit pas divulguer le savoir-faire du franchiseur.
- Le franchisé doit respecter les clauses mentionnées dans le contrat de franchise telle que la clause d'achat exclusif

Le franchiseur doit :

- mettre à disposition sa marque,
- mettre à disposition son savoir-faire, son assistance commerciale et technique.

La franchise est très encadrée par la loi, le franchiseur a l'obligation de remettre au franchisé un DIP (document d'information pré-contractuelle) qui engage le franchiseur sur un chiffre d'affaire

prévisionnel. Ainsi si le DIP n'est pas exact le franchisé pourra obtenir la résolution de la franchise aux torts du franchiseur (responsabilité contractuelle).

Franchise (compréhension) : https://www.youtube.com/watch?v=yygWDJ_fz-A

Exemple et limites du modèle : cas Subway :

<https://www.youtube.com/watch?v=QvwQH5e7A3A&t=1794s>

Une envie de créer une franchise ? <https://www.toute-la-franchise.com>

3. Les principales pratiques anticoncurrentielles

Le droit de la concurrence a pour objectif d'assurer une **concurrence libre et non faussée** sur le marché, en interdisant les comportements susceptibles de nuire aux consommateurs et aux autres entreprises. Les principales pratiques sanctionnées sont l'entente et l'abus de position dominante.

3.1. L'entente

L'**entente** est une **concertation** (accord formel, pratique concertée ou décision d'association d'entreprises) ayant pour **objet** ou pour **effet** de **restreindre** ou de **fausser** le jeu de la concurrence sur un marché.

Les ententes illicites entre entreprises peuvent prendre différentes formes :

- Elles peuvent être écrites ou orales, tacites ou expresses.
- Elles peuvent intervenir entre concurrents ou entre client et fournisseur, producteur et distributeur.
- Elles peuvent avoir pour but de fausser, diminuer ou supprimer la concurrence.
- Enfin, il existe des ententes qui consistent à limiter l'accès au marché à de nouvelles entreprises, à empêcher la libre fixation des prix, à contrôler la production, l'investissement, les débouchés ou la répartition du marché.

3.2. L'abus de position dominante

Une entreprise peut être en situation de monopole ou avoir un poids sur le marché supérieur à celui de ses concurrentes. Elle est alors en **position dominante**, ce qui n'est pas interdit.

La **position dominante** d'une entreprise n'est **pas illicite** en soi. C'est l'**exploitation abusive** de cette position qui est sanctionnée. La position dominante est le pouvoir d'une entreprise de se comporter dans une **large mesure sans tenir compte** de ses concurrents, de ses clients et finalement des consommateurs.

Une entreprise en position dominante peut développer des pratiques abusives dans le but de contraindre le client à s'y soumettre. Il peut s'agir, pour une entreprise, de :

- **refuser de vendre** à un distributeur qui n'accepterait pas ses conditions ;
- contraindre le client à acheter plusieurs produits, c'est-à-dire imposer des **ventes liées** ;
- pratiquer des **conditions discriminatoires** non justifiées par une différence de service ;
- **rompre brutalement des relations commerciales** avec le client qui refuse de se soumettre.

3.3. Les recours contre les pratiques anticoncurrentielles illicites

La procédure contre les pratiques concurrentielles illicites

En France, l'Autorité de la concurrence est l'organisme compétent pour lutter contre les pratiques anticoncurrentielles. La procédure devant cette administration se déroule en quatre étapes :

- **La saisine de l'Autorité** par une entreprise, un élu, une association de consommateurs. L'Autorité peut aussi se saisir d'office.
- **L'enquête** suit la saisine, l'Autorité étudie les faits.
- **La décision** de l'Autorité qui peut être un non-lieu, une condamnation, un rejet.
- **Le recours** est possible contre les décisions prises par l'Autorité devant la cour d'appel de Paris.

Dans l'Union européenne, la commission européenne dispose de pouvoirs et de moyens similaires à ceux de l'Autorité de la concurrence en matière de lutte contre les pratiques anticoncurrentielles.

Les sanctions en cas de pratiques concurrentielles illicites

L'Autorité de la concurrence peut prendre deux types de mesures :

- Des mesures **conservatoires ou injonctions** : il s'agit d'ordonner aux entreprises de prendre des mesures d'urgence pour faire cesser certaines pratiques.
- Des **sanctions pécuniaires** : c'est-à-dire des amendes dont le montant doit être proportionné à la gravité de la pratique, au dommage causé et à la situation de l'entreprise. Le montant maximum de la sanction ne doit pas dépasser 10 % du chiffre d'affaires de l'entreprise.