

# CARLER

PANORAMA DU DROIT  
DES FOIRES ET SALONS

7<sup>ème</sup> édition SEPTEMBRE 2012

**DEVELOPPEMENT SUR LES RISQUES DE REQUALIFICATION DE CDD EN CDI**

**DEVELOPPEMENT SUR LES MARQUES ET BASES DE DONNEES**

**DIRECTIVE EUROPEENNE N° 2011/83 DU 25 OCTOBRE 2011 SUR LES DROITS DES  
CONSOMMATEURS INSTAURANT UN DELAI DE RETRACTATION**

**DEVELOPPEMENT ET JURISPRUDENCE EN MATIERE DE TERRITORIALITE DE LA TVA**

**DEVELOPPEMENT SUR LES RELATIONS CONTRACTUELLES ENTRE  
PROFESSIONNELS DES FOIRES ET SALONS (OPPOSABILITE DU REGLEMENT FOIRES  
ET SALONS DE LA FSCEF, MODALITES D'ACCEPTATION DES OFFRES DE  
RESERVATION)**

# TABLE DES MATIÈRES

## Edito

### I - Introduction

### II - Dispositions générales

### III - Le régime de déclaration préalable des foires et salons

- A. Définition des foires et salons
- B. Modalités de la déclaration de la manifestation commerciale auprès de l'autorité compétente
- C. Absence de publicité pour les manifestations commerciales non déclarées
- D. Responsabilité pénale

### IV - Droit du travail

- A. Repos hebdomadaire
- B. Requalification de CDD en CDI
- C. Plan général de coordination en matière de sécurité et de protection de la santé
- D. La Charte Professionnelle de Prévention des Risques des Salariés en Situation de Co-Activité lors des Opérations de Montage et de Démontage des Foires, Salons, Congrès et Evènements »
- E. Frais de foire

### V - Droit de la propriété intellectuelle et artistique

- A. Compétence de l'institut national de la propriété industrielle
- B. Protection contre la divulgation de l'invention
- C. Protection de l'invention en délivrance
- D. Droits d'auteur et salons
- E. Droit des marques et salons
- F. Protection des bases de données et salons
- G. Priorité d'exposition

### VI - Le secteur des foires et salons dans un contexte international

- A. la convention régionale sur les règles d'origine préférentielles paneuroméditerranéennes
- B. Livre Vert « Libérer le potentiel des industries culturelles et créatives »

## **VII - Droit de la consommation**

- A. Obligation d'information du consommateur sur les prix
- B. Délit d'abus de faiblesse
- C. Démarchage
- D. Vente à emporter
- E. Protection du consommateur
- F. Réclamations et demandes des consommateurs

## **VIII – Droit fiscal et comptable**

- A. Application du droit communautaire
- B. Coût de participation aux foires et salons
- C. Déduction de taxe relative à la fourniture onéreuse de logements, de repas, d'aliments et de boissons
- D. Exonération de l'impôt sur les sociétés pour les associations sans but lucratif de la loi du 1<sup>er</sup> juillet 1901 et les collectivités territoriales
- E. Les manifestations commerciales exemptées du paiement de la taxe sur les spectacles
- F. Crédit d'impôt concernant les dépenses de participation à des salons/foires-expositions
- G. Extension du bénéfice de l'amortissement progressif aux immeubles destinés à accueillir des expositions et congrès et aux équipements affectés à ces immeubles
- H. Inapplicabilité de l'exonération fiscale pour le carburant dans le transport aérien
- I. TVA

## **IX – Les organisateurs et les relations contractuelles avec les exposants et les parcs**

- A. Les organisateurs
- B. Nature juridique du contrat entre exposants et organisateurs et entre organisateurs et parcs d'exposition
- C. Sécurité dans les manifestations commerciales,

## **X - Le droit de la concurrence appliqué au secteur des foires et salons**

- A. Des pratiques anticoncurrentielles**
- B. De la concentration économique**
- C. Des pratiques restrictives de concurrence**
- D. Concurrence déloyale**
- E. Droit communautaire**

## **XI - Fusions et acquisitions**

Garantie de passif : exemple de mise en jeu s'agissant d'une foire relevant précédemment du régime des ventes au déballage.

## **Edito**

Depuis notre dernier édito de juin 2011, le panorama s'est enrichi des nouvelles dispositions européennes relatives à la protection des consommateurs qui introduisent un délai de rétractation pour les contrats conclus à l'occasion de foires et salons dès lors qu'il ne s'agit pas de l'établissement du professionnel. Ce nouveau régime sera applicable à partir du 13 juin 2014, à l'issue de sa transposition en droit interne.

L'édition du panorama s'enrichit également de développements sur les relations contractuelles entre les professionnels du secteur après plusieurs décisions intéressantes de la Cour de cassation sur l'opposabilité du règlement d'un salon professionnel ainsi que sur la formation du contrat entre le gestionnaire d'un parc d'expositions et un organisateur de salons. .

Enfin, l'édition rappelle l'importance du droit de la propriété intellectuelle afin d'assurer la protection des activités innovantes des entreprises du secteur des foires et salons.

Ce panorama a toujours vocation à permettre une consultation rapide et transversale et susciter des réflexions spécifiques.

Bonne consultation

**Bénédict VIDAL**

Associé Gérant

## I\_ Introduction

Ce panorama comprend les principaux aspects du droit du travail, de la propriété intellectuelle et artistique, du droit communautaire, du droit fiscal et comptable, des relations contractuelles entre organisateurs et exposants, du droit de la concurrence et des fusions acquisitions relatifs aux foires et salons.

## II\_Dispositions générales

- L'ordonnance du 11 septembre 1945 relative au régime applicable aux foires et salons a été abrogée.
- La définition des parcs d'exposition et des salons professionnels est prévue aux articles L.310-2 III, L.762-1 et suivants et R.762-1 et suivants du Code de commerce issus de l'ordonnance n°2004274 du 25 mars 2004.
- Le décret n°2006-85 du 27 janvier 2006 précise le régime de déclaration préalable des manifestations commerciales.
- L'arrêté du 12 juin 2006 relatif au régime de déclaration préalable des manifestations commerciales précise les obligations de déclaration et les modalités de la publicité des manifestations commerciales.
- L'arrêté du 19 mars 2009

## III\_Le régime de déclaration préalable des foires et salons

### **A, Définition des foires et salons**

Les foires et salons sont considérés comme des manifestations commerciales, auxquelles il est fait application de dispositions législatives et réglementaires spécifiques (articles L.762-1 et suivants et R.762-1 et suivants du Code de commerce, issus de l'ordonnance n°2004-274 du 25 mars 2004).

Pour l'application de ces dispositions, entrent dans la catégorie des foires et salons, les manifestations commerciales constituées par le groupement périodique d'exposants présentant aux acheteurs professionnels ou au public des échantillons de produits ou services dans l'intention d'en faire connaître les qualités et d'en provoquer les commandes.

Les articles L.310-2 III et R.762-4 du Code de commerce distinguent les deux types de manifestations commerciales de la manière suivante :

- les foires et les salons sont des « manifestations commerciales comportant des ventes de marchandises au public dans un parc d'exposition » (article L.310-2 III du Code de commerce). Celles-ci sont inscrites dans un calendrier annuel agréé par le préfet.

Désormais, la vente à emporter est admise dans les foires et salons, et ce pour satisfaire les besoins des consommateurs. Par ailleurs, le décret n° 2011-613 du 30 mai 2011 définit les fêtes et foires traditionnelles dans lesquelles, par dérogation à l'article L.3322-9 du Code de la santé publique, il est possible d'offrir gratuitement à volonté dans un but commercial ou pour une somme forfaitaire. Il s'agit selon le décret, des manifestations, autorisées par le préfet du département dans lequel elle a lieu, qui se sont déroulées au moins une fois tous les deux ans, durant au moins dix ans, et pour la dernière fois il y a moins de cinq ans. De plus, le décret précise que ces fêtes et foires doivent être consacrées au patrimoine et produits traditionnels. Enfin, le décret précise que l'autorisation doit être sollicitée au moins 90 jours avant le déroulement de la manifestation. Le défaut de réponse dans un délai de deux mois vaut acceptation de la demande. La décision de l'autorité administrative doit veiller à ce que la tenue de la foire garantisse le respect de l'ordre public, la protection des mineurs ainsi que la réglementation relative à la lutte contre l'alcoolisme.

- les manifestations, qualifiées de « salon professionnel » sont consacrées à la promotion d'un ensemble d'activités professionnelles et accessibles exclusivement à des visiteurs justifiant d'un titre d'accès, dès lors que la valeur des marchandises pouvant être délivrée sur place à titre onéreux pour des usages non professionnels n'excède pas 80 euros TTC, et que ces manifestations commerciales sont déclarées auprès du préfet (article L.762-2 du Code de commerce).

### **Opérations exclues**

Ces règles ne s'appliquent pas :

- aux expositions internationales et universelles régies par la Convention de Paris du 22 novembre 1928, dont la tenue est subordonnée à l'accord du Gouvernement français ;
- aux expositions éducatives, scientifiques et d'information qui ne comportent aucune opération commerciale ;
- aux manifestations artistiques ;
- aux journées, semaines et quinzaines commerciales organisées par des commerçants détaillants ;
- aux fêtes foraines et manifestations agricoles de producteurs ou d'éleveurs (article L.310-2 III 3° du Code de commerce).

### **B. Modalités de déclaration de la manifestation commerciale auprès de l'autorité compétente**

Le décret d'application repris aux articles L.762-1 et suivants du Code de commerce précise le régime de déclaration préalable des manifestations commerciales. En effet, la tenue de manifestations commerciales nécessite une déclaration préalable auprès de l'autorité administrative compétente. Une autorisation de voirie doit également être demandée au maire ou au préfet selon la surface de la manifestation.

## **Les modalités de déclaration des manifestations commerciales se tenant dans un parc d'exposition**

Concernant les modalités de déclaration des manifestations commerciales se tenant dans un parc d'exposition, l'exploitant d'un parc enregistré doit adresser, pour chaque année civile, une déclaration du programme annuel des manifestations commerciales se tenant dans son parc, au préfet du département d'implantation de ce parc, avant le 1er octobre de l'année précédant la tenue des manifestations commerciales inscrites dans ce programme.

L'exploitant remplit un formulaire de déclaration du programme annuel, lequel est présenté par l'arrêté du 12 juin 2006 relatif au régime de déclaration préalable des manifestations commerciales. Dans la déclaration, doivent être précisées les principales caractéristiques de chaque manifestation commerciale, que l'exploitant recueille auprès de son organisateur, si ce dernier n'est pas l'exploitant du parc d'exposition accueillant la manifestation. Les caractéristiques chiffrées de la manifestation – surface nette, fréquentation, nombre d'exposants...– doivent être certifiées par un organisme de certification agréé. Dans l'hypothèse où la manifestation se tient pour la première fois dans le parc d'exposition, ses caractéristiques sont données sous forme d'estimations. Par ailleurs, lorsque le programme annuel ou les principales caractéristiques des manifestations qui y figurent font l'objet d'une modification, l'exploitant doit adresser une déclaration modificative immédiatement au préfet dans les conditions identiques à la procédure initiale de déclaration du programme annuel. S'agissant des modifications apportées à une manifestation déclarée dans un programme initiale, seules la dénomination initiale de la manifestation et les caractéristiques modifiées sont déclarées. La déclaration doit être transmise en deux exemplaires au Préfet.

La première déclaration de programme annuel peut être effectuée en même temps que la demande d'enregistrement du parc d'exposition.

En cas d'absence de dépôt de la déclaration complète dans les délais prévus, les manifestations commerciales qui se tiennent dans le parc sont assujetties, suivant le cas, au régime de déclaration prévu pour les salons professionnels ou aux demandes d'autorisation prévues au I de l'article L.310-2 du Code de commerce (ventes au déballage)

Dans ce cas, l'exploitant du parc d'exposition informe par voie postale avant le 1er novembre de l'année précédant la tenue des manifestations commerciales les organisateurs de celles pour lesquelles il n'a pas obtenu de récépissé de déclaration.

Enfin, lorsque la déclaration a fait l'objet d'un récépissé de déclaration du programme annuel, ce récépissé doit être affiché, dès la réception, par l'exploitant du parc à l'entrée principale de celui-ci et de façon à ce qu'il soit accessible au public jusqu'au 31 décembre de l'exercice auquel il se rapporte. Il en est de même des récépissés de déclarations modificatives du programme annuel.

L'arrêté du 19 mars 2009 est venu modifier l'article A,762-1 du Code de Commerce du fait qu'il ne retient que les définitions de la « session précédente » et celle de la « fréquentation », qui désormais correspond au nombre moyen d'entrée journalière sur le site de la manifestation durant ses jours officiels d'ouverture et ce quel que soit le motif d'entrée. Les autres critères contenus dans l'ancienne version de l'article doivent quant à eux répondre aux définitions la norme NF ISO 25639-1 datée de janvier 2009 dont la partie 1 spécifie les termes et définitions d'usage courant dans le secteur des foires, salons, congrès et plus généralement des manifestations commerciales.

L'article A,762-9 du même Code est également modifié en ce qu'il prévoit dorénavant que l'organisme effectuant la certification des caractéristiques chiffrées soumise à déclaration d'une manifestation commerciale doit être conforme aux normes NF ISO 25639-1 précitées et NF ISO 25639-2 de janvier 2009. Le but de cet organisme est la mise en place et l'application d'un système qualité dont l'organisme doit apporter la preuve aux organisateurs de manifestations commerciales que ce système établi répond aux exigences imposées par les différentes normes NF ISO applicables.

L'exploitant du parc engage sa responsabilité civile en cas de non respect des dispositions précitées. C'est pourquoi la Direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services (DGCIS), dans son mode d'emploi de la réglementation des manifestations commerciales de janvier 2012 indique qu'il est nécessaire d'insérer dans les conventions d'occupation conclues avec les organisateurs la mention suivante :

« L'exploitant de [nom du parc] recueille auprès du preneur tous les éléments nécessaires à la déclaration du calendrier annuel des manifestations commerciales effectuées auprès de la préfecture.

Le preneur est responsable du caractère complet et exact des informations qu'il fournit au [nom du parc] pour la déclaration du calendrier conformément au formulaire II et III de l'article A, 762-3 du Code de commerce ; et engage sa responsabilité de ce fait.

Le [nom du parc] se réserve le droit de se retourner contre le preneur s'il était mis en cause au motif que les informations transmises par le preneur pour les besoins de la déclaration du calendrier annuel des manifestations commerciales, sont inexactes, incomplètes ou falsifiées. »

### **Les modalités de déclaration d'un salon professionnel se tenant en dehors d'un parc d'exposition:**

Le décret du 27 janvier 2006 précise que l'organisateur d'un salon professionnel tel que défini à l'article L 762-2 du Code de commerce qui ne se tient pas dans un parc d'exposition enregistré doit adresser une déclaration préalable par lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou la remettre au préfet du département où se tient la manifestation deux mois au moins avant le début de celle-ci.

Le déclarant fournit les principales caractéristiques de la manifestation. La liste de ces caractéristiques est définie par l'arrêté du 12 juin 2006. Lorsque la manifestation s'est tenue précédemment, ses caractéristiques chiffrées sont certifiées dans les conditions fixées par l'arrêté susvisé.

Le préfet délivre un récépissé de déclaration dans un délai maximum de quinze jours à compter de la réception du dossier complet de cette déclaration. Si la déclaration est incomplète, il notifie à l'intéressé la liste des éléments manquants dans un délai de quinze jours à compter de sa réception.

A défaut de production des éléments complémentaires manquants dans les dix jours à compter de cette notification, la déclaration ne peut faire l'objet d'un récépissé de déclaration.

Lorsqu'un des éléments de la déclaration initiale est modifié avant ou pendant la tenue de la manifestation, l'organisateur doit en informer immédiatement le préfet du département.

Enfin, les manifestations commerciales déclarées doivent faire l'objet d'une publicité, le cas échéant par voie électronique, dans les conditions fixées par l'arrêté du 12 juin 2006.

### **C. Absence de publicité pour les manifestations commerciales non déclarées**

L'article L.121-15 in fine du Code de la consommation interdit toute publicité en faveur d'une foire ou un salon qui n'a pas fait l'objet d'une déclaration préalable.

Il faut enfin rappeler que tout annonceur qui effectue ou fait effectuer une publicité interdite par l'article L,121-15 du Code de la consommation encourt une amende de 37 500 euros. Le maximum de l'amende peut être porté à 50 % du montant des dépenses consacrées à la publicité.

Le tribunal peut ordonner la cessation de la publicité interdite aux frais des personnes reconnues coupables.

### **D. Responsabilité pénale**

En application de l'article L,310-5 du Code de commerce, encourt une amende de 15000 euros:

- ✦ l'exploitant du parc qui ne déclare pas le programme des manifestations annuelles ;
- ✦ l'organisateur qui tient sa manifestation sans être prévu au programme des manifestations commerciales dans un parc enregistré;
- ✦ l'organisateur du salon professionnel qui tient sa manifestation sans avoir l'avoir déclarée.

## **IV\_Droit du travail**

### **A. Repos hebdomadaire**

En vertu des articles L.3132-12 et R.3132-5 du Code du travail, le repos hebdomadaire par roulement est admis dans le cadre de manifestations commerciales, notamment les foires et salons lesquels sont dans l'impossibilité de s'interrompre un jour par semaine et ce, notamment pour répondre aux besoins du public.

Il s'agit donc d'une dérogation au principe du repos dominical. Cette dérogation permanente de plein droit est acquise sans autorisation administrative.

Le repos hebdomadaire est alors donné par roulement d'une journée entière un jour quelconque de la semaine.

La Cour de cassation, dans un arrêt du 3 mai 1989 considère que les activités énumérées par l'article L.3132-5 du Code du travail doivent être exercées sinon à titre exclusif, du moins à titre principal. Ce caractère est apprécié au cas par cas au vu de différents critères : chiffre d'affaires réalisé, surfaces occupées, effectifs employés dans chacune des activités. La dérogation n'est accordée que pour les nécessités spécifiques de l'exercice de l'activité concernée d'après un arrêt de la Cour de cassation rendu en date du 21 mai 2002. Si la chambre sociale de la Haute juridiction a, par un arrêt du 12 novembre 2002, reconnu la

possibilité pour une banque souhaitant participer à un salon de se prévaloir de l'article L.3132-5 du Code du travail, elle semble être revenue sur cette jurisprudence libérale (Cass. soc., 12 novembre 2002, n° 00-14.641, *Bull. civ. V*, n° 342). Elle a ainsi rappelé, dans un arrêt du 16 juin 2010, « que le bénéfice de la dérogation de droit prévue par l'article L. 221-9, devenu L. 3132-12, du code du travail au repos dominical n'est accordé par ce texte qu'aux entreprises qui exercent, à titre principal, l'une des activités énumérées aux articles R. 221-4 et R. 221-4-1, devenus R. 3132-5 du code du travail » (Cass. soc., 16 juin 2010, n° 09-11.214, *Bull. civ. V*, n° 143).

Les entreprises qui participent simplement à des foires et salons sont elles aussi concernées par cette dérogation depuis un décret du 2 août 2005. En effet, en vertu de l'article R.3132-5 du Code du travail, les établissements employant des salariés dans les activités de foires et salons ayant fait l'objet d'une déclaration, les congrès, colloques et séminaires (entreprises d'organisation, d'installation de stands et les entreprises participantes), sont admis à donner le repos hebdomadaire par roulement au personnel employé.

### **B. Requalification de contrat à durée déterminée.**

Un arrêt de la Cour d'appel de Nîmes du 11 Mai 2010 illustre le risque de requalification en CDI de CDD à raison du caractère certes intermittent mais régulier et habituel de l'activité d'organisation de salons. En l'espèce, un organisateur de foires et salons avait recruté un technicien en raison d'un surcroît d'activité exceptionnel via un contrat de travail à durée déterminée. La Cour a décidé de requalifier ce contrat au motif que l'organisateur préparait chaque année de nombreux salons selon une fréquence identique, constituant son activité habituelle et aucune pièce ne permettait de prouver que le technicien avait été embauché à l'occasion d'une augmentation exceptionnelle de l'activité, le contrat à durée déterminée n'était donc pas justifié. Ainsi, comme la rupture du contrat requalifié était survenue sans respect des formalités légales et sans énonciation d'un quelconque motif, elle s'apparentait à un licenciement sans cause réelle et sérieuse donnant lieu en plus du versement de l'indemnité de requalification au salarié, le paiement de dommages et intérêts par l'employeur.

La Cour considère donc qu'un surcroît d'activité prévu tous les ans à la même époque pour un organisateur ne peut pas être considéré comme une augmentation exceptionnelle de l'activité justifiant le recours à un contrat déterminé.

La conclusion de ces contrats ne sera possible que lorsque l'accroissement d'activité est véritablement imprévisible et important pour l'organisateur. En effet, cette condition est essentielle du fait que le secteur des foires et salons ne rentre pas dans la catégorie des activités pouvant conclure des contrats à durée déterminée d'usage.

Cette requalification d'un CDD en CDI vaut aussi pour les salariés des prestataires auxquels font appel les organisateurs ou participants lorsqu'il est démontré que le salarié a été embauché, non pour satisfaire à des besoins limités dans le temps, mais pour occuper durablement un emploi lié à l'activité normale et permanente de l'entreprise ayant pour activité la fourniture de prestation de service lors de salon, foire ou exposition (CA Nancy 20 octobre 2010, CA Paris 8 septembre 2011, Paris, 11 octobre 2011, n° 09/0613).

Ces décisions sont conformes à l'interprétation de la Cour de cassation selon laquelle le recours au contrat à durée déterminée ne peut être justifié que par la nature temporaire de l'emploi occupé et ne saurait avoir pour objet de « pourvoir durablement un emploi lié à l'activité normale et permanente de l'entreprise » (Cass. soc., 20 octobre 2010, n° 08-44.203).

### **C. Le plan général de coordination en matière de sécurité et de protection de la santé ou P.G.C.S.P.S.**

Issu de la réglementation de 1993 sur les mesures de coordination en matière de sécurité et de protection de la santé sur les chantiers mettant en présence au moins deux entreprises ou travailleurs indépendants, le P.G.C.S.P.S. est un document écrit, élaboré par l'organisateur et qui définit l'ensemble des mesures propres à éviter les risques découlant de l'interférence des différents intervenants sur un salon.

L'organisateur le communique à toutes les entreprises fournisseurs et sous-traitants ainsi qu'aux exposants, qui doivent également le transmettre à leurs fournisseurs, standistes... Un coordonnateur doit être obligatoirement nommé par l'organisateur pour un chantier nécessitant l'intervention de plus de 500 personnes par jour.

Le P.G.C.S.P.S. doit être respecté pendant les périodes de montage et de démontage du salon, sa mise en œuvre étant régulièrement contrôlée par l'Inspection du Travail. A notre connaissance, son contenu fait actuellement l'objet de concertation entre la profession et les partenaires sociaux afin de le rendre plus adapté à la profession qui recouvre des contraintes différentes de celles du BTP.

### **D. La Charte Professionnelle de Prévention des Risques des Salariés en Situation de Co-Activité lors des Opérations de Montage et de Démontage des Foires, Salons, Congrès et Evènements »**

En juillet 2010, du fait de l'absence de textes législatifs et réglementaires en la matière, l'Assemblée Générale Ordinaire des Foires Salons Congrès et Evènements de France a examiné un projet de « charte professionnelle de prévention des risques des salariés en situation de co-activité lors des opérations de montage et de démontage des foires, salons congrès et évènements ». Cette charte devra être insérée dans les conditions générales de vente de l'organisateur membre de la FSCEF. L'exposant qui se liera à l'organisateur membre de la FSCEF se verra obligé de se soumettre aux dispositions de cette charte.

Elle vise à :

- rappeler les principales règles de base en matière d'hygiène et de sécurité,
- définir le rôle et les responsabilités des différents acteurs présents durant ces opérations,
- définir une procédure permettant de mettre en place un dispositif adapté aux risques encourus
- définir le niveau de compétences, le rôle et les prérogatives des responsables en charge de l'organisation de la sécurité des salariés et du respect des dispositions prévues.

La charte identifie quatre acteurs présents lors de l'organisation d'une manifestation commerciale :

- le gestionnaire de site,
- l'organisateur de manifestations,
- l'exposant
- les prestataires de services ou sous-traitants.

Cette identification permet d'établir un réel partage des responsabilités. Le gestionnaire du site est responsable du site en lui-même sauf s'il délègue cette responsabilité par une convention d'occupation.

L'organisateur est responsable de l'organisation, de l'accès au site durant une manifestation commerciale, de la surface qu'il a louée au gestionnaire ainsi que de la gestion des flux d'accès au site. Enfin, l'exposant est responsable de la surface louée auprès de l'organisateur et des prestations réalisées sur son stand.

Sur un plan moins théorique, la charte oblige les signataires à mener une analyse des risques concernant la sécurité des salariés qui seront présents sur le site, lors de la conception de la manifestation commerciale. Cette analyse devra aboutir à la prise de mesures permettant un accroissement de leur sécurité. Il sera de la responsabilité de l'organisateur de veiller à la mise à jour régulière, voire quotidienne de cette analyse.

La charte appelle également à une coordination, et offre un choix quant à son degré. Elle peut en effet être simplifiée ou renforcée. Dans les deux cas, elle sera tout d'abord verticale, c'est-à-dire du gestionnaire du site vers les organisateurs. Elle prendra la forme d'une Note d'Occupation des Lieux (NOL), document de référence pendant la durée de la manifestation reprenant notamment les modalités d'accès au site, de circulation et de stationnement sur le site etc. Un collaborateur du gestionnaire sera chargé de suivre le déroulement des opérations et tiendra le gestionnaire informé.

Quant à l'organisateur, il devra nommer un Responsable de la Coordination des Opérations (ROC) qui sera chargé de la sécurité des salariés présents lors des phases de montage et de démontage. La charte, dans un souci d'uniformisation des pratiques, définit les compétences requises pour assurer cette fonction essentielle.

Une coordination horizontale, de l'organisateur vers les exposants et les prestataires, est aussi encouragée. Dès la phase de conception, le RCO rédigera un Plan Général de Coordination Allégée (PGCA) ou non (PGC) précisant les dispositions à prendre en matière de sécurité des salariés pendant les phases de montage et de démontage. Après amendements par les exposants, le PGCA ou PGC sera transmis à l'ensemble des exposants et prestataires, chaque entreprise s'engageant à le communiquer à ses salariés.

Dans le cadre d'une coordination renforcée, le RCO devra aussi collecter auprès des exposants le Plan Particulier de Sécurité et de Protection de la Santé (PPSPS), les valider et vérifier leur cohérence.

Le RCO doit être présent pendant les opérations de montage et de démontage afin de surveiller la correcte application du PGCA/PGC. En cas de risque grave, le RCO peut interrompre les travaux et de prohiber l'usage de matériel. Il rédigera un compte-rendu à l'issue de la phase de montage et de démontage.

## **E. Frais de foire**

Dans un arrêt du 16 septembre 2009, la Cour de Cassation a jugé que les frais, en l'espèce de foire, qu'un salarié justifie avoir exposé pour les besoins de son activité professionnelle et dans l'intérêt de l'employeur, doivent lui être remboursés sans qu'ils puissent être imputés sur la rémunération qui lui est due, à moins qu'il n'ait été contractuellement prévu qu'il en conserverait la charge moyennant le versement d'une somme fixée à l'avance de manière forfaitaire. La Cour a confirmé l'arrêt de la Cour d'Appel du fait que les frais litigieux étaient d'un montant variable et que donc le contrat de travail ne pouvait, dans des conditions indéterminées, faire supporter aux salariés les frais engagés pour les besoins de leur activité professionnelle.

## **V\_Droit de la propriété intellectuelle et artistique**

### **A. Compétence de l'Institut National de la Propriété Industrielle**

En vertu de l'article R. 411-1 7° du Code de la propriété intellectuelle (CPI), l'institut national de la propriété industrielle est compétent pour appliquer les dispositions contenues dans les lois et règlements sur la protection temporaire de la propriété industrielle dans les expositions, sur les récompenses industrielles et sur les marques d'origine.

### **B. Protection contre la divulgation de l'invention**

L'article L.611-11 du CPI dispose que, pour l'application de l'article L.611-16, une divulgation de l'invention n'est pas prise en considération dans les deux cas suivants :

- si elle a lieu dans les six mois précédents la date de dépôt de la demande de brevet ;
- si elle résulte de la publication, après la date de ce dépôt, d'une demande de brevet antérieure et si, dans l'un ou l'autre cas, elle résulte directement ou indirectement :

- a) d'un abus évident à l'égard de l'inventeur ou de son prédécesseur en droit,
- b) du fait que l'invention ait été présentée par eux dans une exposition officielle ou officiellement reconnue au sens de la convention révisée concernant les expositions internationales signée à Paris le 22 novembre 1928.

Toutefois, dans ce dernier cas, l'exposition de l'invention doit avoir été déclarée lors du dépôt et une justification produite dans les délais et conditions fixés par voie réglementaire.

La chambre des recours de l'Office de l'harmonisation dans le marché intérieur a eu à connaître de la question de la divulgation préalable dans le cadre d'une foire-exposition de luminaires pour stands de foires faisant l'objet d'une demande d'enregistrement d'un dessin ou modèle communautaire (OHMI, 2 mai 2011, n° R 658/2010-3). Il ressort de cette décision que la démonstration de l'antériorité de la divulgation par rapport au dépôt du dessin ou du modèle communautaire achoppe le plus souvent sur des questions de preuve qu'on ne peut conseiller aux intervenants de se ménager avant de procéder à la divulgation des produits de leur activité de recherche et développement.

### **Délai de protection**

L'article R.612-22 du CPI prévoit que la justification du droit de l'exposant, défini à l'article L.611-13, premier alinéa, deuxième tiret b, est fournie dans le délai de quatre mois à compter de la date de dépôt de la demande de brevet sous la forme d'une attestation délivrée au cours de l'exposition par l'autorité chargée d'assurer la protection de la propriété industrielle dans cette exposition et constatant que l'invention y a été réellement exposée. L'attestation mentionne la date d'ouverture de l'exposition et, le cas échéant, celle de la première divulgation de l'invention si ces deux dates ne coïncident pas. Elle est accompagnée des pièces permettant d'identifier l'invention, revêtue d'une mention d'authenticité susvisée.

### **Protection de l'invention dans les expositions**

L'article L.623-5 du CPI, relatif aux certificats d'obtention végétale, a été modifié par la loi du 8 décembre 2011. Depuis le 11 décembre 2011, la variété n'est pas réputée nouvelle l'obtention lorsque du matériel de reproduction ou de multiplication végétative ou un produit de récolte a été vendu ou remis à des tiers sous quelque forme que ce soit par l'obteneur ou avec son consentement, aux fins de l'exploitation de la variété, depuis plus de douze mois sur le territoire français ou sur le territoire de l'Espace économique européen, ou depuis plus de quatre ans sur un autre territoire.

### **La requête en délivrance**

L'article R.612-11 6 du CPI prévoit que la requête en délivrance est complétée, le cas échéant par les indications relatives à la présentation de l'invention dans une exposition officielle ou officiellement reconnue.

### **D. Droit d'auteur et Salons**

Pour pouvoir bénéficier de la protection au titre des droits d'auteur, il faut réaliser une œuvre. Cette œuvre doit être perceptible et originale.

Le caractère perceptible signifie que l'œuvre doit s'exprimer dans une forme qui permet sa communication à autrui. Elle doit donc être appréciable par au moins l'un des cinq sens. On peut dès lors considérer ce critère rempli par un salon, celui-ci étant visuellement perceptible.

Est originale une œuvre nouvelle qui exprime la personnalité de son auteur. La jurisprudence parle d' « apport intellectuel » ou encore d' « apport personnel » pour caractériser l'empreinte de la personnalité de l'auteur. Dans plusieurs arrêts, les juges ont reconnu l'originalité d'œuvres éphémères et donc susceptibles de protection au titre du droit d'auteur. Au registre de ces œuvres éphémères, on trouve les expositions et les musées qui peuvent être considérés comme des œuvres en ce qu'elles offrent un agencement original aux visiteurs. L'originalité réside ici dans la composition et les choix opérés par les concepteurs.

Dans cette optique, la Cour d'appel de Paris, dans un arrêt du 8 février 2002, a considéré que « *la réalisation architecturale et décorative de salons d'exposition peut être protégée au titre des droits d'auteur* ». En effet, dans cette espèce, il a été jugé au sujet du salon de prêt-à-porter « WHO'S NEXT » qu'en faisant le choix de l'aménagement de l'espace d'accueil

comportant une entrée centrale qui se prolonge dans le salon par un podium réalisé en « layer » pouvant être emprunté par les visiteurs, accueil associé à une annonce lumineuse en néon d'un graphisme particulier, « *les architectes ont conçu une présentation de l'entrée dans le salon dans une scénographie qui révèle leur effort créatif* ». Plus récemment, la Cour d'appel de Bordeaux a confirmé une décision ordonnant la destruction d'un pavillon édifié dans le cadre d'une foire exposition pour contrefaçon de l'œuvre d'un architecte (Bordeaux, 7 juin 2010, n° 09/00205).

Dès lors, et bien que la jurisprudence soit limitée en la matière, la conception originale de certains éléments scénographiques d'un salon peut, dans certaines circonstances, être protégeable au titre du droit d'auteur.

### **E. Droit des marques et salons**

A l'instar du droit d'auteur, le droit des marques trouve à s'appliquer dans le secteur des foires et salons comme en témoigne l'arrêt rendu par la Cour d'appel de Lyon le 30 juin 2011. Un magasin de grande surface avait, dans le cadre d'une foire aux vins qu'il organisait, fait figurer dans son catalogue un vin d'un autre producteur sous la dénomination d'une marque enregistrée. Le titulaire de la marque avait alors assigné l'enseigne en contrefaçon. Cette dernière a logiquement été condamnée sur le fondement de l'article L. 713-2 du Code de la propriété intellectuelle qui prohibe l'usage ou la reproduction illicite d'une marque. Il est à noter que la brièveté de l'atteinte ainsi que l'insignifiance en volume des produits concernés sont indifférents à la constatation de l'existence d'une contrefaçon.

Par ailleurs, il est possible au titulaire d'une marque d'obtenir des mesures provisoires afin de faire cesser une atteinte à son droit. En effet, aux termes de l'article L.716-6 du Code de la propriété intellectuelle, il peut solliciter de telles mesures par voie de référé mais également de requête, c'est-à-dire sans débat contradictoire. Pour ce faire, le demandeur doit démontrer, en plus de l'urgence de la mesure, l'impossibilité d'un tel débat.

Ce dispositif peut s'avérer particulièrement utile dans le cadre des foires et salons en permettant au titulaire ou au concessionnaire d'une marque de voir son droit exclusif mis à mal dans un tel cadre comme l'illustre une affaire récente. En l'espèce, le titulaire de la marque avait obtenu sur requête l'interdiction qu'un produit soit exposé dans le cadre d'un salon professionnel. La Cour d'appel avait cependant rétracté l'ordonnance, estimant qu'un débat contradictoire pouvait légitimement avoir lieu dans la mesure où le salon n'avait pas encore débuté. Elle est approuvée en cela par la Cour de cassation (Cass.com., 20 mars 2012, n° 11-15.398).

### **F. Protection des bases de données et salons**

Les articles L.341-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle protègent les producteurs de base de données, compris comme la personne qui prend l'initiative et supporte le risque de sa création lorsque sa constitution, sa vérification ou encore sa présentation atteste d'un investissement financier, matériel ou humain substantiel.

La jurisprudence a reconnu qu'une base de données regroupant des informations sur les exposants de divers foires et salons pouvait être protégée en vertu des dispositions précitées du Code de la propriété intellectuelle (Paris, 20 mars 2002: Ann. propr. ind. 2002/3 . 356; PIBD 2002/3 . III. 331).

### **G. Priorité d'exposition**

L'article 33 du Règlement du Conseil des Communautés européennes n°40/94 du 20 décembre 1993 prévoit une priorité d'exposition qui offre à la personne ayant présenté, sous une marque déposée, des produits ou services lors d'une exposition internationale officielle, un droit de priorité en cas de dépôt, dans un délai de six mois à compter de l'exposition, d'une demande de marque communautaire.

## **VI Le secteur des foires et salons dans un contexte international**

### **A. la convention régionale sur les règles d'origine préférentielles pan euro-méditerranéennes**

La Convention régionale sur les règles d'origine préférentielles pan-euro-méditerranéennes est maintenant une réalité. Après différentes étapes préparatoires, ce texte a finalement été ouvert à la signature le 15 Juin 2011. Depuis lors, l'Union européenne, les États de l'AELE, l'ARYM, le Monténégro, la Croatie, l'Albanie, la Turquie, le Maroc, la Suisse, les Iles Féroé, la Jordanie l'ont signé.

A l'article 13 de cette proposition, il est énoncé que les produits originaires envoyés pour être exposés dans un pays autre que ceux avec lesquels le cumul est applicable et qui sont vendus, à la fin de l'exposition, en vue d'être importés dans une partie contractante, bénéficient à l'importation des dispositions de l'accord pertinent, pour autant qu'il soit démontré à la satisfaction des autorités douanières: qu'un exportateur a expédié ces produits d'une partie contractante vers le pays de l'exposition et les y a exposés; que cet exportateur a vendu les produits ou les a cédés à un destinataire dans une autre partie contractante; que les produits ont été expédiés durant l'exposition ou immédiatement après dans l'état où ils ont été expédiés en vue de l'exposition et que, depuis le moment où ils ont été expédiés en vue de l'exposition, les produits n'ont pas été utilisés à des fins autres que la présentation à cette exposition.

Cette disposition est applicable à toutes les expositions, foires ou manifestations publiques analogues à caractère commercial, industriel, agricole ou artisanal, autres que celles qui sont organisées à des fins privées dans des locaux ou des magasins commerciaux et ayant pour objet la vente de produits étrangers, pendant lesquelles les produits restent sous contrôle de la douane.

### **B. Livre Vert « Libérer le potentiel des industries culturelles et créatives »**

Le but de ce livre vert est de susciter un débat sur les conditions nécessaires à un environnement créatif véritablement stimulant pour les Industries Culturelles et Créatives (ICC) de l'Union européenne. Le livre vert aborde de nombreux aspects, de l'environnement des entreprises à la nécessité de créer un espace européen commun de la culture, en passant par le renforcement des capacités, le développement des compétences et la promotion des esprits créateurs européens sur la scène mondiale.

En évoquant les ICC, le livre vert cherche à saisir les différentes connotations attribuées aux termes "culturel" et "créatif" à travers l'Union européenne, reflétant la diversité culturelle de l'Europe.

Pour favoriser le développement d'ICC de niveau international et l'exportation de leurs oeuvres, produits et services, il faut naturellement nouer des liens avec des pays tiers. Les PME en particulier ont besoin d'aide pour établir des contacts et faire connaître leurs activités à l'étranger. Le dialogue d'industrie à industrie, les missions de prospection et l'information sur les marchés, de même que la représentation collective aux foires internationales, font partie des outils spécifiques qui ont été mis au point pour soutenir les exportations. L'Union Européenne encourage donc les Etats et les PME à organiser et tenir des salons et des foires afin de promouvoir ces ICC.

## VII Droit de la consommation

### **A. Obligation d'information du consommateur sur les prix**

En application de la circulaire du 19 juillet 1988 concernant l'arrêté du 3 décembre 1987 pour l'information du consommateur sur les prix, les ventes au détail réalisées dans les foires et salons sont soumises aux règles de publicité sur les prix, que la livraison de ces produits exposés soit immédiate ou qu'elle n'intervienne qu'à l'extérieur de ces expositions ou après leur clôture.

### **B. Délit d'abus de faiblesse**

Le délit d'abus de faiblesse institué par la loi n°72-1137 du 22 décembre 1972 a été étendu par la loi n°92-60 du 18 janvier 1992, renforçant la protection des consommateurs aux engagements souscrits dans le cadre de foires et salons, lesquels sont considérés comme des lieux destinés à la commercialisation des produits.

L'article L.122-8 du Code de la consommation, qui s'applique donc aux foires et salons en vertu de l'article L.122-9 du même Code, sanctionne « quiconque aura abusé de la faiblesse ou de l'ignorance d'une personne pour lui faire souscrire, par le moyen de visites à domicile, des engagements au comptant ou à crédit sous quelque forme que ce soit sera puni d'un emprisonnement de cinq ans et d'une amende de 9.000 euros ou de l'une de ces deux peines seulement lorsque les circonstances montrent que cette personne n'était pas en mesure d'apprécier la portée des engagements qu'elle prenait ou de déceler les ruses ou artifices déployés pour la convaincre à y souscrire, ou font apparaître qu'elle a été soumise à une contrainte ».

### **C. Démarchage**

En revanche, les dispositions du Code de la consommation relatives aux ventes par démarchage ne s'appliquent pas aux ventes réalisées dans des foires ou salons selon la 1ère chambre civile de la Cour de cassation à moins que la commande passée sur un salon l'ait été à la suite d'un démarchage à domicile. C'est en effet ce qu'a jugé la Cour d'Appel de Paris dans un arrêt du 18 mai 2006 dans lequel elle déclare ces dispositions applicables à un contrat signé durant un salon dès lors que la signature a été précédée d'un démarchage à domicile.

La Cour d'appel de Reims rappelle encore dans un arrêt du 12 Octobre 2010 qu'il est constant que les foires et les salons sont des lieux destinés à la commercialisation et ne rentrent donc pas dans le champ d'application de l'article L 121-21 du code de la consommation relatif à la pratique du démarchage.

La Cour de cassation n'accorde pas au consommateur le bénéfice du délai renonciation prévu par l'article L.121-25 du Code de la consommation relatif au démarchage à domicile, pour la commande d'un équipement dans une foire commerciale, au motif que les foires et salons sont bien, au sens de l'article ci-dessus visé, des lieux destinés à la commercialisation des produits. Cette jurisprudence a été encore une fois consolidée par un arrêt de la Cour d'Appel du 18 décembre 2009.

Le Gouvernement a confirmé tout au long de l'année 2009, notamment au travers des questions des députés qu'il n'entendait pas proposer une loi étendant le bénéfice du droit de rétractation pour l'achat de produits dans un salon ou une foire. En effet, les foires et salons sont des lieux habituellement destinés à la vente, où les règles protectrices du démarchage à domicile n'ont pas vocation à s'appliquer. Les consommateurs s'y rendent en effet spontanément, de leur propre initiative, et ne sont pas contraints dans un lieu qui est inhabituel pour la vente.

Par ailleurs, la venue au domicile du consommateur du vendeur ou d'un de ses préposés pour procéder à des opérations techniques telles que la prise de mesures à la suite de la conclusion d'un contrat dans une foire ou un salon ne permet pas à celui-ci de se prévaloir des dispositions relatives au démarchage à domicile comme le rappellent tant la Cour de cassation que les juges du fond (Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 3 mars 2011, n° 10-14.096, Cass. crim., 18 mai 2010, n° 09-88.448, Aix-en-Provence, 9 février 2011, n° 09/07674).

#### **D. Vente à emporter**

En application de l'article L.310-2 III alinéa 1er du Code de commerce, les foires où sont pratiquées des ventes de marchandises au public et qui sont inscrites dans un calendrier agréé par le préfet sont désormais admises.

En effet, l'ordonnance n°2004-274 du 25 mars 2004 met fin à l'interdiction des ventes à emporter. C'est ainsi une adaptation de la réglementation aux besoins actuels du milieu des foires et salons.

La vente à emporter qui est effectuée au cours des manifestations commerciales permet d'établir une distinction entre les foires commerciales et les salons professionnels.

Par ventes à emporter, il faut entendre les ventes comportant livraison immédiate et sur place à l'acheteur. On peut leur assimiler les dégustations payantes consommées sur place.

Les ventes à emporter effectuées au cours des foires et salons peuvent être à l'origine de difficultés avec les commerçants locaux s'estimant victimes de cette concurrence.

Il a cependant été jugé qu'ils ne pouvaient obtenir réparation du préjudice allégué ni du comité d'organisation, ni des exposants eux-mêmes.

#### **E. Protection du consommateur**

Plusieurs dispositions du Code de la consommation s'appliquent aux foires et salons et viennent ainsi protéger le consommateur.

Le vendeur dans les foires et salons devra par exemple respecter l'article L. 111-1 du code de la consommation selon lequel tout professionnel vendeur de biens doit, avant la conclusion du contrat, mettre le consommateur en mesure de connaître les caractéristiques essentielles du bien.

Un arrêt de la Cour d'appel de Paris du 18 Mars 2011 le rappelle en énonçant qu'un contrat de vente qui ne respecte pas l'article L. 111-1 du code de la consommation n'est ainsi pas régulièrement formé dès lors que les informations manquantes ou les imprécisions ont privé l'acheteur d'une connaissance fidèle des éléments justifiant son engagement. En l'espèce, pendant la foire de Paris, un vendeur n'a pas été suffisamment précis dans son devis portant sur la vente d'une cuisine équipée et sur la réalisation de travaux, le contrat ne pouvait donc pas se former et ce dernier a dû restituer les 2000 euros qu'il avait perçus et verser 5000 euros à l'acheteur au titre de préjudice moral. Dans le même esprit, la Cour d'appel de Lyon a, par un arrêt du 30 mai 2012, procédé à l'annulation de la vente d'une cuisine conclue dans le cadre d'une foire car le vendeur n'avait pas permis au consommateur de connaître précisément les caractéristiques du bien vendu (Lyon, 30 mai 2012, n° 11/01437).

Au contraire, quand le contrat respecte les dispositions de l'article L111-1 du code de la consommation et répond à la définition de l'article 1583 du code civil, la vente est parfaite et il n'y a pas lieu de l'annuler, c'est ce qui ressort d'un arrêt de la Cour d'appel de Nancy du 29 Novembre 2010 dans lequel un consommateur avait acquis une cuisine lors de la foire d'exposition de Nancy. La Cour a considéré que le devis précisait bien les caractéristiques des meubles de cuisine, que le prix était fourni, le bon de commande signé par l'acheteur et que par conséquent, le consentement des parties avait porté sur des biens précis et des prestations déterminées respectant les dispositions de l'article L. 111-1 du code de la consommation. En conséquence l'acheteur avait violé ses obligations contractuelles en refusant de payer le prix.

L'article L. 122-3 du Code de la consommation est aussi applicable aux salons et foires, il énonce qu'il est interdit d'exiger le paiement immédiat ou différé de biens ou de services fournis par un professionnel ou, s'agissant de biens, d'exiger leurs renvoi ou leur conservation, sans que ceux-ci aient fait l'objet d'une commande préalable du consommateur, sauf lorsqu'il s'agit d'un bien ou d'un service de substitution fourni conformément à l'article L. 121-20-3.

La Cour d'appel de Paris rappelle ce principe dans un arrêt du 26 Mars 2010 et énonce qu'aucune obligation ne peut être mise à la charge du consommateur qui perçoit un bien ou une prestation de services en violation de cette interdiction. En l'espèce, l'appelante avait regardé avec intérêt lors du salon de la foire de Paris une cuisine d'exposition vendue à un prix minoré et à l'issue d'une très longue discussion avait dans la précipitation et sur insistance du vendeur alors même que le salon fermait remis deux chèques au vendeur. En raison qu'aucun bon de commande n'a été signé et du fait que celui fourni par le vendeur était un faux, ce dernier a été tenu de restituer l'acompte et verser des dommages et intérêts au titre du préjudice moral du consommateur.

Les exposants dans les foires et salons devront veiller à ne pas induire le consommateur en erreur. En effet, les articles L.121-1 et suivants prohibent les pratiques commerciales trompeuses. Par ailleurs, lorsque le comportement de l'exposant traduit la volonté de tromper le consommateur sur la nature, l'origine, l'espèce, les qualités substantielles du produit ou encore sur son aptitude à

l'emploi, les risques inhérents à son utilisation par exemple, il encourt une sanction de deux ans d'emprisonnement et de 37 500€ d'amende, conformément à l'article L.213-1 du Code de la consommation, comme l'illustre un arrêt de la Cour d'appel de Rennes (Rennes, 27 juillet 2010, n° 09/02408).

Outre les dispositions protectrices du Code de la consommation, les clients des exposants de foires et salons peuvent également chercher à remettre en cause leurs engagements sur le fondement du droit commun des contrats. Dans une affaire récente, un consommateur avait, dans un premier temps, conclu un contrat pour l'installation d'une cuisine. Dans un deuxième temps, un préposé du vendeur s'était rendu à son domicile où un nouveau bon de commande avait été signé, pour un prix supérieur. Alors que les juges du fond avaient considéré que le droit de rétractation ne pouvait jouer dans la mesure où le second bon de commande ne consistait qu'en une adaptation du contrat initial aux contraintes techniques, la Cour de cassation annule l'arrêt lui reprochant un défaut de réponse aux arguments fondés sur l'absence d'accord sur l'objet et le prix (Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 3 mars 2011, n° 10-14.096).

### **F. Protection des consommateurs et droit européen**

La Commission européenne a publié, le 12 mai 2010, une Recommandation relative à l'utilisation d'une méthode harmonisée pour classer les réclamations et demandes des consommateurs et communiquer les données y afférentes. Cette Recommandation encourage toute action politique ou réglementaire à l'échelle européenne qui aurait pour but de mieux comprendre le marché intérieur du point de vue des consommateurs. Elle s'adresse à toutes les autorités de protection des consommateurs ou de réglementation des États membres, organisations de défense des consommateurs, organismes de résolution extrajudiciaire des litiges, comités de réclamation, médiateurs indépendants institués par les pouvoirs publics, services analogues à une médiation indépendante créés par des professionnels ou organismes d'autocontrôles sectoriels. Son paragraphe 65 étend cette demande d'harmonisation aux réclamations concernant les marchés, foires et salons professionnels.

Par ailleurs, la directive n° 2011/83 relative aux droits des consommateurs a été adoptée le 25 octobre 2011. Cette dernière vise à adapter la législation des États membres relative aux contrats à distance aux exigences du commerce électronique et à unifier le régime juridique des différents contrats que les consommateurs peuvent être amenés à conclure.

Aux termes du considérant n° 22 de la directive, il y a lieu de considérer l'établissement du professionnel comme le lieu servant de siège permanent ou habituel à l'activité du professionnel. Si la tenue d'un stand par d'un exposant d'une foire ou d'un salon ne répond pas à cette définition, le contrat relève alors de la catégorie des contrats conclus hors établissement. Parmi les règles applicables à cette catégorie, l'article 9 de la directive prévoit un délai de rétractation discrétionnaire de 14 jours au bénéfice du consommateur. Sa transposition devra intervenir au plus tard le 13 décembre 2013 et les nouvelles dispositions appliquées à partir du 13 juin 2014.

## VIII Droit fiscal et comptable

### **A. Application du droit communautaire**

L'article 69 de la Directive 2009/132/CE du Conseil du 19 octobre 2009 ainsi que le Règlement (CE) no 1186/2009 du Conseil du 16 novembre 2009 relatif à l'établissement du régime communautaire des franchises douanières dispose que, les droits du tarif douanier commun sont applicables à toutes les marchandises importées dans la Communauté. Néanmoins, une telle taxation ne se justifie pas dans certaines circonstances bien définies, lorsque les conditions particulières de l'importation des marchandises n'exigent pas l'application des mesures habituelles de protection de l'économie. Dans de telles hypothèses, l'importation peut s'effectuer au bénéfice d'un régime de franchise exonérant les marchandises de l'application des droits à l'importation dont elles seraient normalement passibles. L'article 89 (C) énonce que les produits utilisés ou consommés lors d'une exposition ou d'une manifestation similaire bénéficient d'une telle exemption. Il est ensuite expliqué que par ces notions d'exposition et de manifestation similaire incluent dans leurs champs notamment les foires et les salons.

### **B. Coût de participation aux foires et salons**

Sur un plan général, la CNCC a rappelé récemment que les coûts de participation aux foires ou salons doivent être comptabilisés en charge dès que le salon ou la foire a eu lieu. Cela interdit le report de la déduction des charges à la comptabilisation du chiffre d'affaire correspondant mais ne traite pas de l'hypothèse dans laquelle les frais étaient encourus au titre d'un exercice précédent celui au cours duquel la foire a lieu. Cependant, dans la lignée de la position de l'ex-président du CNCC, et bien que cette position soit dénuée de toute valeur réglementaire, elle autorise une partie de la doctrine comptable à considérer que les frais engagés en vue d'une prestation déjà réalisée mais dont l'utilisation effective n'est pas encore intervenue peuvent être comptabilisés en charges constatées d'avance jusqu'à leur utilisation effective, c'est-à-dire lors du salon ou de la foire.

### **C. Déduction de la taxe relative à la fourniture onéreuse de logement, repas, d'aliments et de boissons**

Les entreprises de formations, y compris celles qui organisent des expositions, des salons ou des congrès peuvent déduire la taxe grevant les dépenses concernant la fourniture à titre onéreux de logements, de repas, d'aliments ou de boissons. Quand celles-ci les refacturent distinctement à leurs

clients, ces derniers ne peuvent pas déduire la taxe ainsi facturée, ils peuvent la déduire en cas de facturation globale, par exemple du coût de la formation ou de la manifestation.

### **D. Exonération de l'impôt sur les sociétés pour les associations sans but lucratif de la loi du 1<sup>er</sup> juillet 1901 et les collectivités territoriales**

L'article 207-1, 5° du CGI prévoit une exonération de l'impôt sur les sociétés pour les associations sans but lucratif de la loi 1901 qui organisent avec le concours des communes ou département des foires, expositions présentant un intérêt certain pour la commune ou la région.

Toutefois à défaut de répondre à ces conditions précises et en application de l'article 206-1 du CGI les associations loi de 1901 ainsi que les syndicats professionnels qui organisent des foires ou salons peuvent être assujettis à l'impôt sur les sociétés à raison de leurs activités lucratives d'organisateur de manifestations commerciales.

En cas d'exercice par l'association ou le syndicat d'activités lucratives, il convient d'apprécier la part respective des activités non lucratives et des activités lucratives (le caractère prépondérant de l'une ou l'autre des activités s'appréciant en fonction de la part des recettes commerciales dans l'ensemble des moyens de financement l'association ou du syndicat ou en appréciant la part respective des effectifs et des moyens consacrés à chacune des activités). Si les activités lucratives sont prépondérantes, le syndicat ou l'association devient imposable sur l'ensemble de ses activités, y compris non-lucratives sur le fondement de l'article 206-1 du CGI. Si les activités lucratives ne sont pas prépondérantes, les instructions administratives du 15 septembre 1998 et du 16 février 1999 autorisent la création d'un secteur lucratif d'activités qui est seul imposé à l'impôt sur les sociétés.

Il convient d'observer par ailleurs que si les collectivités territoriales sont normalement exonérées de l'impôt sur les sociétés en vertu de l'article 207, 1, 6° du Code général des impôts, elles peuvent néanmoins être amenées à l'acquitter lorsqu'elles se livrent à une exploitation ou à des opérations de caractère lucratif, conformément à l'article 206 du même code. C'est ce qu'a récemment rappelé la Cour administrative d'appel de Bordeaux. Etait en cause l'organisation régulière par une commune d'un marché de véhicules d'occasion sur le domaine public. Dans la mesure où cette activité est assurée dans des conditions similaires à celles des entreprises de droit privé et que sa gestion n'est pas désintéressée, les bénéfices qu'elle génère sont susceptibles d'être assujettis à l'impôt sur les sociétés. Cependant, en l'espèce, la nature fiscale des droits de place perçus par la commune a fait obstacle à leur imposition (Bordeaux, 16 février 2010, n° 08BX01470). A l'inverse, si le droit de participer au marché avait été fonction des services rendus aux exposants, c'est-à-dire une taxe, son imposition n'aurait pas fait débat.

#### **E. Les manifestations commerciales exemptées du paiement de la taxe sur les spectacles**

Les manifestations commerciales, industrielles, artistiques notamment les foires et salons, sont exemptées du paiement de la taxe sur les spectacles lorsqu'elles sont subventionnées par une collectivité publique et ne comportent aucune attraction.

#### **F. Crédit d'impôt concernant les dépenses de participation à des salons ,foires-expositions**

L'article 23 de la loi de finances pour 2005, modifié par les articles 52 et 53 de la loi de finances rectificative pour 2005, a instauré un crédit d'impôt, codifié à l'article 244 quater H du Code général des impôts, en faveur des petites et moyennes entreprises et des sociétés des professions libérales soumises à un statut législatif ou réglementaire ou dont le titre est protégé et des sociétés de participations financières de professions libérales visées par la loi n° 90-1258 du 31 décembre 1990 qui exposent des dépenses de prospection commerciale afin d'exporter des services, des biens et des marchandises.

Les dépenses de prospection commerciale éligibles à ce crédit d'impôt incluent les dépenses de participation à des salons et à des foires-expositions (article 244 quater H II c du CGI).

### **G. Extension du bénéfice de l'amortissement dégressif aux immeubles destinés à accueillir des expositions et congrès et aux équipements affectés à ces immeubles**

L'**amortissement dégressif** tend à répartir différemment les annuités d'amortissement de façon à pratiquer des amortissements d'importance décroissante en profitant d'une dépréciation plus importante que celle du régime linéaire *(de 1,5 à 2,5 fois celui-ci)*.

L'article 79 de la loi n° 2006-1771 de finances rectificative pour 2006 a étendu le bénéfice de l'amortissement dégressif aux immeubles destinés à accueillir à titre exclusif des expositions et congrès ainsi qu'aux équipements affectés à ces mêmes immeubles, acquis ou créés à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2007, en application de l'article 39 A 2 4° du Code Général des impôts.

Quelques précisions doivent être apportées au sujet de cette extension :

- Sur la nature des immeubles : l'article vise les parcs d'exposition enregistrés et les centres de congrès. En revanche sont exclus les biens déjà usagés au moment de leur acquisition par l'entreprise. En conséquence, l'article 79 ne concerne que les immeubles que les entreprises construisent ou font construire, à l'exclusion de ceux acquis après leur achèvement.
- Sur l'utilisation exclusive à des fins d'exposition et de congrès : l'article 79 dispose que sont éligibles à cet amortissement dégressif les parcs d'exposition et centres de congrès affectés exclusivement à l'accueil et la tenue d'expositions et de congrès. Les immeubles n'accueillant qu'occasionnellement de telles manifestations sont donc exclus de son champ d'application et ne peuvent bénéficier de cet amortissement dégressif. Il en va de même des bureaux et autres locaux commerciaux situés dans l'enceinte du parc-centre, mais non affectés à l'accueil des manifestations, tels que les boutiques ou les espaces de restauration.. Dans l'hypothèse où un immeuble est affecté à l'accueil exclusif de manifestations commerciales mais qu'il comprend de tels locaux, il sera éligible à l'amortissement mais seulement à proportion de la superficie consacrée à cet accueil.
- Sur les équipements concernés : l'article 39 A du Code général des impôts vise les équipements utilisés pour les besoins de l'exposition ou du congrès. Ces équipements regroupent notamment les matériels sanitaires, de chauffage, de climatisation etc. Ils doivent cependant être neufs et d'une durée normale d'utilisation au moins égale à trois ans comme l'exige l'article 22 de l'Annexe II. Ils doivent par ailleurs également posséder un caractère permanent. Cela exclut donc les matériels et équipements qui sont la propriété des exposants qui, bien qu'utilisés à titre exclusif lors des manifestations commerciales, ne sont pas affectés aux centres et parcs. Pareillement, sont exclus les chapiteaux qui ne répondent pas non plus à cette exigence de permanence.

## **H. Inapplicabilité de l'exonération fiscale pour le carburant dans le transport aérien**

Par ailleurs, la même juridiction a dit pour droit que le transport de son personnel par une entreprise en vue de la participation à des foires et salons ne saurait bénéficier de l'exonération fiscale pour le carburant prévue à l'article 14 de la directive n° 2003/96 (CJUE, 1<sup>er</sup> décembre 2011, n° C-79/10).

## **I. TVA**

### **Absence de TVA pour l'organisation d'exposition d'intérêt local**

En vertu de l'article 256 B du Code général des impôts, les droits d'entrée perçus au titre de l'organisation d'exposition d'intérêt local sont placés hors du champ d'application de la TVA en tant que prestation sportive ou culturelle.

### **TVA à taux réduit pour les foires et salons déclarés**

L'article 279 b bis du Code général des impôts dispose que les droits d'entrée dans les foires et salons déclarés relèvent du taux réduit de TVA de 7% depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2012.

### **Assujettissement à la TVA française des entreprises établies à l'étranger réalisant des prestations d'organisation de salon en France**

Les règles d'imposition des prestations de service réalisées à l'occasion de foires, salons, congrès et événements ont largement évolué au cours des dernières années. Jusqu'au 31 décembre 2010, l'article 259 A, 5° du Code général des impôts s'appliquait. Ces prestations étaient donc imposables à la TVA en France, que le preneur des prestations ait la qualité d'assujetti à la TVA ou non, dès lors que les prestations étaient matériellement exécutées en France.

Ce régime a été modifié par l'article 102, II de la loi de finances pour 2010 (Loi n° 2009-1673 du 30 décembre 2009). Ces nouvelles règles dites « paquet TVA » sont elles-mêmes issues de deux directives communautaires 2008/8/CE et 2008/117/CE des 12 février et 16 décembre 2008 relatives aux règles de TVA sur les prestations de services. L'application de ces nouvelles règles, applicables depuis le 1<sup>er</sup> Janvier 2010, avait toutefois été repoussée au 1<sup>er</sup> janvier 2011 pour les prestations ayant pour objet des activités culturelles et autres auxquelles le secteur d'activité des foires, salons et expositions est rattaché. Ces règles ont fait l'objet de l'instruction fiscale n° 3 A-1-10 du 4 janvier 2010 pour l'ensemble des prestations de services et de l'instruction n° 3 A-2-AA du 28 mars 2011 pour les prestations spécifiques liées aux activités et manifestations culturelles, artistiques, sportives et aux foires et expositions .

Depuis cette dernière instruction, contrairement au régime précédent, il convient de distinguer pour les prestations fournies par les organisateurs de foires et salons aux visiteurs et celles fournies aux exposants.

- Concernant les prestations fournies aux visiteurs : que le visiteur soit ou non assujetti à la TVA, les prestations de services consistant à donner accès (billetterie) à des foires et expositions ainsi que les prestations accessoires à cet accès (utilisation de

vestiaires, parkings, installations sanitaires) demeurent taxables en France lorsque ces manifestations y ont effectivement lieu en application du nouvel article 259 A 5°bis du Code Général des impôts. Les autres services éventuellement rendus aux visiteurs par l'organisateur lorsqu'ils ne sont pas accessoires à l'accès à la manifestation, suivent chacune leur propre régime de TVA (par exemple un service de restauration). Par exception, s'il peut être considéré que l'organisateur fournit au visiteur un ensemble de services comprenant, outre l'accès à la manifestation et les prestations accessoires à cet accès, d'autres prestations de service qui peuvent être considérées comme une prestation unique, il y a lieu de rechercher l'élément prédominant pour déterminer le lieu de taxation de cette prestation unique. Par exemple en cas de prise en charge par l'organisateur en sus de l'accès à la manifestation, d'une prestation d'organisation du séjour du visiteur (voyage, hébergement,..). Dans ce cas, il peut s'agir d'une prestation unique de voyages.

- Concernant les prestations fournies aux exposants : lorsque la prestation de service rendue par l'organisateur est un ensemble complexe de services pour un prix global, l'ensemble doit être considéré comme une prestation unique dont les diverses composantes ne peuvent être scindées.

Ce principe n'est normalement pas remis en cause même si la facture ou le contrat individualise les différentes composantes de la prestation unique pour une valorisation propre mais qu'il ressort des faits qu'il s'agit bien d'une prestation unique composée d'opérations complexes. Ainsi, sera normalement considérée comme une prestation unique l'ensemble des prestations suivantes vendues ensemble : la location d'espace, l'aménagement de stands, la fourniture de fluides, de moyens de communication, d'accueil, de restauration, de surveillance des lieux, de publicité, de marketing, de mise à disposition de lieux de réunions. Il en découle que si l'exposant n'est pas assujéti à la TVA, la prestation unique est imposable en France si la manifestation s'y déroule en application de l'article 259 A 5° du CGI. En revanche, et il s'agit de la principale innovation, si l'exposant est un assujéti à la TVA, le droit d'accès donné à l'exposant n'est pas considéré comme un élément prédominant de la prestation rendue par l'organisateur et ne relève donc pas de l'article 259 A 5° bis du CGI. Dans ce cas, cette prestation unique relève du régime général de territorialité des prestations de services de l'article 259-1° du CGI et est imposable au lieu d'établissement du preneur et donc pas en France.

Il convient néanmoins de faire attention, l'administration précise que si le contrat passé entre l'organisateur et l'exposant porte sur un nombre restreint de services et qu'il s'avère que la mise à disposition d'espace constitue l'élément prédominant, la prestation de services rendue par l'exposant sera taxable au lieu de l'immeuble. L'administration donne l'exemple de l'organisateur qui propose une formule à la carte dans laquelle l'exposant coche dans le contrat, les services auxquels il désire souscrire en sus de la location de stands. La simple addition des options choisies ne permet pas de considérer qu'il s'agit d'une prestation complexe. Chaque option doit alors suivre ses propres règles de TVA (location du stand, droits d'accès, fourniture des fluides, par exemple). Pour éviter cet écueil, il faut donc veiller à ce que, dans la présentation des contrats, les prestations de services à rendre a minima (location de stands seuls) soient présentées comme contenant un minimum de services annexes permettant de qualifier la prestation de services comme une prestation unique composée de services complexes (accueil, surveillance, publicité, marketing, référencement dans le

catalogue,...) pour un prix forfaitaire global. Aucune ambiguïté ne devra exister sur le fait qu'il s'agit d'une prestation complexe et non pas d'une simple location de stands. Les organisateurs devront également valoriser « les frais de dossiers » et indiquer qu'ils sont obligatoires et inclus dans chaque formule. L'ensemble des prestations devra être détaillé, pas seulement les frais de dossier, les assurances obligatoires, les cartes d'invitations où encore les badges mais aussi les prestations jamais valorisées et qui sont naturellement incluses dans le service comme le temps passé à la commercialisation de l'événement, les frais généraux (électricité, chauffage, billetterie etc), les prestations de service (nettoyage, gardiennage, collecte des déchets etc) et les prestations de marketing (présence sur le site internet, sur les plans, sur le catalogue des exposants etc).

Certaines prestations ne doivent plus être proposées en prestations complémentaires au risque d'être taxées au lieu de la manifestation, c'est le cas des badges exposants supplémentaires qui pris individuellement pourraient être considérés comme des droits d'accès alors qu'ils ne le sont pas. La présence sur le site internet et, ou, sur le catalogue des exposants ne doit plus également être proposée en prestation complémentaire. Il conviendra aussi d'éviter les termes « stand nu », « emplacement », « location de stand » sauf quand cela est nécessaire et préférer les termes « formules », « package », « clef en main » et en dernier lieu de valoriser les formules à prix forfaitaire sur la facture par des libellés explicites. Tous ces éléments faciliteront la qualification de prestation globale.

Lorsque la prestation de service rendue par l'organisateur ne peut pas être considérée comme un ensemble complexe de services, chacune des prestations relève donc de son propre régime. Dans ce cas, la location du stand seul accompagné de la fourniture des fluides se rattachera à l'immeuble et sera imposable en France si la manifestation s'y déroule (article 259-A-2° du CGI), il en sera de même de la location de salles au sein de la manifestation (salle de conférence, de réunion,...), les droits d'accès à la manifestation et les services accessoires seront imposables en France si la manifestation s'y déroule (article 259 A 5°bis du CGI), les services de restauration également. Les organisateurs devront veiller à adapter voir modifier leur documentation contractuelle et leur facturation à ce nouveau cadre fiscal.

La Cour de justice de l'Union européenne a récemment été amenée à préciser l'interprétation des dispositions de la directive TVA n° 2006/112 concernant la localisation d'une prestation de services consistant en la conception, la mise à disposition d'un stand et, le cas échéant, son transport et son montage dans une foire ou exposition. Ainsi, cette activité est susceptible de relever de l'article 52 §1 lorsqu'elle s'inscrit dans le cadre d'une foire déterminée ayant un thème culturel, artistique, sportif, d'enseignement ou de divertissement. La prestation est alors localisée à l'endroit où elle est matériellement exécutée. Elle peut également relever de l'article 56 §1, b lorsqu'elle s'inscrit indissociablement dans le cadre d'une campagne publicitaire ou encore de l'article 56 §1, g lorsque la location du mobilier constitue un élément déterminant de la prestation. La localisation est alors déterminée en fonction de l'endroit où est établi le preneur (CJUE, 27 octobre 2011, n° 530/09).

## IX\_ Les organisateurs et les relations contractuelles avec les exposants et les parcs

### **A. Les organisateurs**

En principe, l'organisation de manifestations commerciales peut être le fait d'un simple particulier ou d'une entreprise. Elles peuvent également être organisés à l'initiative d'un comité de commerçants ou d'industriels, auxquels sont généralement associés les collectivités publiques et établissements publics intéressés par la manifestation et susceptibles de lui apporter une aide, notamment financière.

Par ailleurs, l'organisateur des foires et salons peut être une association régie par la loi du 1er juillet 1901. Certaines foires offrent ainsi l'exemple d'une double structure : une société, dans laquelle se retrouvent les membres de l'association, gère le patrimoine immobilier, en l'occurrence des terrains et locaux qui sont le plus souvent la propriété de la commune ou de la Chambre de commerce et d'industrie.

L'organisateur peut être propriétaire de la manifestation ou copropriétaire (à travers une société en partenariat avec un syndicat professionnel ou une association) ou se voir confier l'organisation d'une manifestation par le biais d'un mandat d'intérêt commun, plus rarement d'un contrat de location-gérance.

### **B. Nature juridique du contrat entre exposants et organisateurs et entre organisateurs et parcs d'exposition**

Le contrat entre l'organisateur et chaque exposant s'analyse en un contrat d'adhésion, dont les clauses, établies d'avance sont identiques pour chaque exposant. La nature du contrat n'appartient à aucune catégorie juridique connue. Il met à la charge de l'organisateur un ensemble complexe de prestations et prévoit les obligations des exposants. Ce contrat résulte le plus souvent du bon de participation et du règlement de la manifestation.

Pour autant, la formation du contrat peut également résulter, dans certaines circonstances, du silence gardé par l'un des cocontractants à la suite d'une offre comme l'illustre un arrêt récent de la chambre commerciale de la Cour de cassation. En l'espèce, un organisateur de salon avait réservé pour trois ans le Palais des festivals de Cannes. Le gestionnaire du parc lui avait par la suite envoyé une offre lui proposant une réservation pour les trois prochaines années sans que l'organisateur ne l'accepte expressément. Ce n'est que plusieurs mois plus tard que ce dernier apprit que le Palais avait été réquisitionné et que, par conséquent, le salon ne pourrait avoir lieu dans cette enceinte. Contrainte de trouver une alternative, elle décida d'engager la responsabilité contractuelle du gestionnaire du parc. Alors qu'il semblait qu'en l'absence d'acceptation aucun contrat n'avait pu se former, les juges du fond, approuvés par la Cour de cassation, estiment qu'étant donné les circonstances un contrat existait néanmoins. En effet, les parties étaient en relation d'affaires depuis trois ans, même s'il semble qu'un seul contrat n'ait été conclu, que l'offre ne comportait pas de date butoir obligeant son destinataire à prendre position et que le gestionnaire n'avait pas soulevé l'absence de réponse de son client au cours de leurs correspondances ultérieures (Cass. com., 15 mars 2011, n° 10-16.422).

Il ressort de cet exposé des faits que les circonstances ont été déterminantes pour conclure à l'existence d'un contrat en dépit de l'absence d'acceptation expresse. Pour autant, cet arrêt a le mérite de rappeler que, lorsque les parties entretiennent des relations d'affaires suivies, le silence peut valoir acceptation et les obliger. Par conséquent, les entreprises du secteur des foires et salons veilleront à sécuriser tant la phase précontractuelle que la rupture de leurs relations commerciales (v. *infra*). Un moyen de prévenir l'insécurité juridique résultant de cette jurisprudence consistera à introduire une date butoir dans les offres de contracter afin d'obliger leur destinataire à prendre explicitement position avant une certaine échéance, permettant ainsi aux parties de chercher d'autres débouchés.

Les exposants, en signant leur demande de participation, acceptent les prescriptions du règlement de la manifestation. Ainsi selon la Cour de cassation l'organisateur qui ferme le stand d'un exposant ayant transgressé le règlement en ayant présenté des produits non conformes à ses prescriptions ne commet pas de voie de fait.

De même, selon la Cour d'appel de Versailles l'exposant qui a signé une demande de participation à un salon, ainsi que le règlement intérieur de ce salon, est tenu de se conformer à toutes les obligations qui y sont contenues. A défaut, il commet une faute contractuelle à l'égard de l'organisateur du salon dont il doit réparation. De même, dans une décision du 12 mars 2009, la Cour d'appel de Lyon a jugé que le non-respect du règlement du salon pouvait justifier l'exclusion d'un participant du salon. En l'espèce, un contrat de réservation de stands pour un salon d'antiquités et brocantes avait été conclu, mais le stand de l'exposant proposait des objets neufs parmi des objets anciens alors que la vente d'objets neufs était strictement interdite par le règlement. La Cour considère aussi que cette exclusion, expressément prévue par le règlement, n'était pas brutale la fermeture immédiate des stands constituant la seule sanction appropriée compte tenu de la brièveté de la manifestation (une journée) et de la nécessité pour l'organisateur de préserver la crédibilité du salon.

La jurisprudence opte même pour une application stricte du règlement intérieur. Ainsi la Cour d'appel de Paris dans une décision du 28 septembre 2011 a décidé qu'une société qui a annulé la réservation d'un stand d'exposition dans un salon professionnel ne peut s'opposer à la demande en paiement du prix de la location formulée par le bailleur. Cette annulation est, au sens du règlement intérieur du salon porté à la connaissance du locataire et accepté par lui, tardive et ne l'autorise pas à s'affranchir de son obligation de paiement. En effet, le règlement stipulait expressément que les sommes versées et, ou, restant dues partiellement ou totalement au titre de la location du stand sont acquises à l'organisateur, même en cas de relocation à un autre exposant.

Cependant, l'organisateur d'un salon ne peut se prévaloir du règlement de la manifestation que si l'exposant s'est engagé à s'y conformer. Ainsi, par un arrêt du 31 janvier 2012, la Cour de cassation a censuré la décision d'une Cour d'appel qui avait appliqué le règlement général « foires, salons et congrès de France » de la fédération des Foires Salons Congrès Evènements de France, approuvé par arrêté du 7 avril 1970, sans vérifier si l'exposant était effectivement membre de cette structure (Cass. com., 31 janvier 2012, n° 11-10.632). De même, la Cour d'appel de Versailles, dans une décision du 7 février 2012, a jugé que l'organisateur n'était pas fondé à réclamer le paiement du loyer du stand à la société qui ne s'était pas régulièrement engagée à son égard. En l'espèce, le préposé qui avait signé le bon de participation n'était pas habilité à engager la société. De plus le contrat ne remplissait les

conditions de forme exigées par les conditions générales puisqu'il devait comporter, outre la signature du représentant légal, le cachet de la société et devait être accompagné d'un acompte.

La jurisprudence administrative consacre également l'opposabilité du règlement de la manifestation aux intervenants comme l'illustre une récente décision du Conseil d'Etat statuant en matière de référé-liberté (CE, 27 avril 2012, n° 358794). Cette question se pose avec une acuité particulière en la matière dans la mesure où ledit règlement est susceptible d'être opposable aux exposants alors même que ces derniers n'y auraient pas expressément consenti dans la mesure où il peut prendre la forme d'un acte réglementaire émanant de l'autorité domaniale.

Pour autant, le Conseil d'Etat considère que le fait qu'un texte réglementaire ne prévoit pas de possibilité de dérogation ne saurait exclure qu'il y soit dérogé au cas par cas afin de concilier ses dispositions avec une liberté fondamentale. La jurisprudence administrative a récemment offert un exemple de ce droit à la dérogation. En l'espèce, des commerçants s'étaient vu octroyer une convention d'occupation domaniale sur un marché dont le règlement les astreignait à certains horaires en contradiction avec leurs convictions religieuses. Le Conseil d'Etat consacre la possibilité de solliciter des dérogations personnelles. Pour autant, ces dernières doivent être compatibles avec les impératifs d'un bon fonctionnement du service public (CE, 23 décembre 2011, n° 323309). Il importe de préciser que cette jurisprudence a trait au respect de la liberté religieuse, mais elle pourrait éventuellement être étendue à d'autres libertés fondamentales telles que la liberté du commerce et de l'industrie ou la liberté d'entreprendre pour contester des règlements trop restrictifs.

Le même type de relation existe entre l'organisateur et le gestionnaire du parc d'exposition.

### **C. Sécurité dans les manifestations commerciales Clauses d'exonération de responsabilité et assurance**

Les textes réglementaires applicables en matière de sécurité :

L'arrêté du 18 novembre 1987 complétant celui du 25 juin relatif à la protection contre les risques d'incendie et de panique dans les établissements recevant du public s'applique aux établissements à vocation commerciale destinés notamment à des foires et salons ayant un caractère temporaire appelés établissements de type T,.

Le devoir de vigilance de l'organisateur :

En vertu de l'article 1384 du Code civil, la responsabilité délictuelle de l'organisateur d'une manifestation commerciale peut être engagée en cas de manquement à son devoir de vigilance.

Ainsi dans un arrêt du 18 décembre 2001, la Cour d'Appel de Paris a jugé que l'obligation de sécurité pesant sur l'organisateur était certes une obligation de moyen, mais que cette obligation revêtait pour les contractants (exposants) un caractère essentiel de sorte que le manquement à cette obligation constitue une faute lourde. La Cour a considéré au regard des nombreuses carences telles que la facilité d'accès au site, l'absence de contrôle, de système de vidéo surveillance et d'alarme que l'organisateur avait manqué à son obligation essentielle d'assurer la sécurité des biens exposés.

En revanche, dans un arrêt du 11 avril 2006, le Tribunal de grande instance d'Avignon a opté pour une solution différente. Il a jugé que n'est pas responsable l'organisateur d'un salon d'antiquités en cas de vol en réunion et à main armée dans le stand d'un exposant de bijoux anciens et de collection demeurant sous sa responsabilité.

En l'espèce, la convention signée par les parties énonçait que le loyer du stand comprenait divers services dont le gardiennage. Cependant, le contrat contenait également une clause exonératoire de responsabilité au bénéfice de l'organisateur du salon qui précisait que « chaque exposant demandera à sa propre compagnie d'assurances l'extension à son stand des polices qu'il possédait déjà ; les objets exposés demeurant sous la responsabilité de leur propriétaires, l'organisateur ne pourra en aucun cas être rendu personnellement responsable des biens exposés et des dommages subis par eux ou leurs préposés notamment en cas d'incendie, de vol, perte, casse ou autres détériorations y compris par cas fortuit ou force majeure. Les exposants feront leur affaire personnelle des assurances à souscrire ».

Les juges du fond ont considéré que le fait d'avoir laissé les véhicules et en particulier celui des malfaiteurs, s'approcher des stands ne constitue pas une faute de l'organisateur puisqu'il est indispensable pour toute foire ou tout salon d'exposition de disposer d'un parking permettant d'accueillir les visiteurs qui viennent en voiture. D'autant plus que s'agissant d'un salon d'antiquités, il est normal de prévoir la possibilité de laisser certains véhicules s'approcher des stands pour permettre de charger les objets encombrants et fragiles achetés. Enfin, l'insuffisance du nombre d'agents de sécurité présents sur le site pour effectuer le gardiennage lors du braquage ne peut pas rendre responsable l'organisateur car, comme l'ont rappelé les juges du fond en l'espèce, « l'organisateur d'un salon d'antiquités n'est tenu que d'une obligation de moyens en ce qui concerne la sécurité des exposants et des visiteurs ».

Cependant, dans un arrêt du 20 janvier 2009, la Cour d'appel de Nîmes a purement et simplement écarté la clause exonératoire de responsabilité, a reconnu l'organisateur responsable d'une faute lourde dans l'exécution de son obligation de sécurité, et l'a condamné à réparer le préjudice subi par la société exposante du fait du vol en réunion et à main armée.

Les juges ont en effet considérés que dans le cadre de la vente au public de biens anciens de valeur, susceptible d'attirer la convoitise des malfaiteurs, il incombe au professionnel organisateur d'une telle exposition de prendre les mesures adaptées pour prévenir les vols. Dans ce cas, l'obligation de sécurité de l'organisateur présente un caractère essentiel pour les exposants qui sont fondés à attendre de ce professionnel la mise en œuvre d'une sécurité maximale. La Cour relève également en l'espèce, ce qu'elle considère comme étant des carences de la part de l'organisateur en matière de sécurité : elle constate que seuls trois agents de sécurité étaient affectés à la surveillance du salon ; qu'aucun contrôle n'a été mis en place concernant les véhicules pénétrant sur le parking à proximité de l'entrée du parc ; qu'aucun contrôle des badges n'était effectué, et qu'aucune alarme sonore ni contrôle vidéo ni système de liaison direct avec la police n'avaient été prévus.

Les juges du second degré en déduisent donc que le Tribunal a à tort retenu que des mesures de sécurité plus importantes n'auraient pu empêcher le vol par des malfaiteurs déterminés et armés alors que de telles mesures devaient être prises dans le cadre de l'exécution de l'obligation de sécurité pour dissuader de tels agissements et disposer de systèmes sûrs pour faire échec à leur réalisation.

La Cour d'Appel en conclut donc que les circonstances et la facilité de commission du vol à main armée, comme la fuite des malfaiteurs, révèlent de graves défaillances et que, par conséquent, la faute lourde de l'organisateur du salon est ainsi caractérisée.

Cet arrêt est donc en tout point identique à celui rendu par la Cour d'Appel de Paris en 2001. dans ces deux arrêts la caractérisation de la faute lourde afin d'écarter la clause exonératoire de responsabilité est plus que sévère pour l'organisateur du salon.

La jurisprudence admet, en principe, la validité des clauses de non responsabilité. La Cour de cassation considère en effet qu'une clause limitative ou exonératoire de responsabilité ne peut en règle générale être écartée qu'en cas de dol ou de faute lourde du débiteur (Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 24 février 1994).

Par conséquent, la clause exonératoire de responsabilité ne pourra être écartée qu'à condition que la faute lourde commise par le débiteur soit caractérisée.

Il est de jurisprudence constante que la faute lourde peut être définie comme un comportement d'une extrême gravité, confinant au dol et dénotant l'inaptitude du débiteur de l'obligation à l'accomplissement de la mission contractuelle qu'il avait accepté (Cass. com. 3 avril 1990).

Dans un premier temps la faute lourde a été appréciée de manière objective par la jurisprudence, certains arrêts allant même jusqu'à retenir que l'inexécution de l'obligation essentielle du contrat pouvait suffire à caractériser la faute lourde.

Cependant, dans un arrêt Chronopost du 21 février 2006, la chambre commerciale de la Cour de cassation a jugé que la faute lourde de nature à tenir en échec une clause limitative de responsabilité ne saurait résulter du seul manquement à une obligation contractuelle, fût-elle essentielle, mais doit se déduire de la gravité du comportement du débiteur.

Par conséquent, avec cet arrêt, la Cour de cassation pose le principe de l'appréciation subjective de la faute lourde : ce n'est pas l'inexécution en elle-même qui peut caractériser la faute lourde mais les cause de cette inexécution.

Si l'on s'en tient à cette jurisprudence, on peut donc considérer que, dans l'arrêt rendu par la Cour d'Appel de Nîmes en 2009, le fait d'avoir jugé la clause exonératoire de responsabilité inopposable aux exposants est plus que discutable. En effet, pour imputer une faute lourde à l'organisateur d'un salon, il faudrait que cela concerne l'inexécution d'une obligation essentielle, ou substantielle, c'est-à-dire expressément négociée.

Or, s'il a été jugé que l'accessibilité normale du public aux stands de l'exposition constituait une obligation essentielle pour l'organisateur d'un salon (CA Versailles 5 mars 1998), on ne peut reprocher à un organisateur de ne pas avoir mis en œuvre des dispositifs de sécurité anti-braquage dignes d'une réelle bijouterie.

Par ailleurs, dans les arrêts qui acceptent d'écarter une clause limitative de responsabilité, l'inexécution de l'obligation contractuelle sanctionnée est celle d'une obligation de résultat, par exemple le retard de livraison pour un contrat de messagerie rapide (arrêt Chronopost Cass. ass. pl., 30 juin 1998) ou encore le défaut de livraison du bien objet du contrat (arrêt Faurecia, Cass. com., 13 février 2007).

A l'inverse, l'organisateur en l'espèce était débiteur d'une obligation de moyens en ce qui concerne la sécurité. Il avait bien rempli son obligation essentielle, à savoir l'accessibilité du public au salon, ainsi que l'intégralité des obligations prévues au sein du contrat. En effet, la prestation de gardiennage promise ne pouvait être entendue comme la mise en place d'un système de sécurité digne d'une bijouterie ou d'une banque mais comme la présence d'agents de sécurité vigilants, ce qui était le cas en l'espèce. L'organisateur n'a donc violé aucune obligation essentielle et aucune faute lourde ne pouvait être retenue.

On peut alors s'interroger sur d'éventuels moyens destinés à réduire le plus possible la responsabilité de l'Organisateur d'une foire ou salon.

Une première solution pourrait résider dans l'obligation faite à l'exposant de déclarer le montant des biens exposés sur son stand, comme condition d'accès au salon. Ainsi, la responsabilité de l'organisateur serait limitée au montant déclaré par l'exposant.

Cependant, ce moyen peut se révéler inefficace : si l'exposant déclare des biens de grande valeur pour un montant important, on ne pourra plus parler de limitation de responsabilité.

Par ailleurs, l'Organisateur pourrait imposer une assurance obligatoire à la charge de l'exposant : la participation au salon serait conditionnée par la souscription, par l'exposant, d'une assurance couvrant tous les dommages pouvant survenir du fait des vols (comme une attaque à main armée) commis sur le salon. L'Organisateur se réserverait également la possibilité de vérifier les cas de sinistres couverts par l'assurance et si les plafonds d'indemnisation maximum de la police correspondent au montant des biens présents sur le stand de l'exposant. Ainsi, en cas de vol, l'assurance prendrait en charge l'entière indemnisation des préjudices subis par l'exposant.

Enfin, dans le cas particulier des manifestations commerciales, comme nous l'avons vu précédemment, l'Organisateur n'est tenu que d'une obligation de sécurité de moyen, et c'est donc à l'exposant en tant que tel d'organiser sa sécurité notamment en présence d'objets de grande valeur susceptibles d'attirer les convoitises.

Dans cette optique, l'exposant pourrait se voir imposer la mise au coffre fort systématique de ses objets de valeur pendant les heures d'ouverture, s'il s'absente de son stand, ainsi qu'à la fermeture du salon au public.

D'autre part, si la valeur globale des biens exposés sur le stand dépasse un certain montant, l'Organisateur pourrait obliger l'exposant, sous peine de rejet de sa demande de participation, à mettre en place son propre système de sécurité (vidéosurveillance, présence d'un garde à l'entrée du stand,...).

Malgré les différents moyens précédemment exposés, il est difficile de donner une réponse exhaustive, chaque salon étant différent et la responsabilité de l'exposant pouvant être engagée sur de multiples fondements.

## X Le Droit de la concurrence appliqué au secteur des foires, salons et congrès-expositions

Il n'existe pas de droit de la concurrence spécifique au secteur des foires et salons, cependant, certaines notions de ce droit s'appliquent.

### **A. Des pratiques anticoncurrentielles**

#### **Les ententes (article L.420-1 du Code de commerce)**

Le Tribunal de commerce de Nanterre a admis, dans un jugement du 28 mars 1995, que la demande de participation d'un exposant à un salon peut valablement être refusée par l'organisateur si celle-ci présente un caractère anormal et de nature à troubler le bon déroulement de la manifestation.

Mais, la décision d'écarter un exposant prise par l'organisateur d'une foire-exposition aux fins de préserver les intérêts des autres exposants constitue une entente au sens de l'article 7 de l'ordonnance du 1er décembre 1986.

Une telle entente, même fondée sur un règlement régissant l'organisation du fonctionnement de la foire-exposition et qui prévoit que l'organisateur reçoit les demandes et statue sans obligation de motiver ses décisions ne peut bénéficier de l'exception de licéité des ententes selon une décision du Conseil de concurrence du 7 juillet 1992.

Est également interdite comme entente prohibée, l'action concertée par laquelle des entreprises tentent de s'opposer à la participation d'un concurrent à un salon professionnel. A ainsi été condamnée, la pétition de plusieurs entreprises subordonnant leur participation à un salon à l'exclusion d'une autre entreprise dudit salon.

Les organisateurs de salons peuvent légitimement, pour des raisons de sécurité et d'efficacité, limiter le nombre d'entreprises auxquelles les exposants ont la faculté de s'adresser, par exemple pour la manutention de ces salons.

Cependant le Conseil de la concurrence considère que la convention d'exclusivité conclue entre l'organisateur du salon et les entreprises de manutention, sans mise en concurrence préalable des autres entreprises de manutention existant sur le marché et aptes à répondre à l'offre, révèle une entente au sens de l'article 7 de l'ordonnance du 1er décembre 1986.

#### **L'exploitation abusive d'une position dominante (article L.420-2 al.1er du Code de commerce)**

Le fait pour un gestionnaire de site ou un organisateur de détenir une position dominante sur un marché n'est pas prohibé. Seul l'abus est sanctionné par la loi.

En référence à la jurisprudence de la Cour de Justice de la Communauté Européenne (CJCE, 14 février 1978, United Brands), une position dominante est constituée par « une position de puissance économique détenue par une entreprise qui lui donne le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective sur le marché en cause en lui fournissant la possibilité de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients et finalement des consommateurs. »

Encore selon la Cour de Justice de la Communauté Européenne (CJCE, 13 décembre 1979, Hoffman La Roche), la notion d'exploitation abusive est une notion objective qui vise les comportements d'une entreprise en position dominante qui sont de nature à influencer la structure d'un marché où, à la suite précisément de la présence de l'entreprise en question, le degré de concurrence est déjà affaibli et qui ont pour effet de faire obstacle au maintien du degré de concurrence existant encore sur le marché ou au développement de cette concurrence.

Dans la Charte évolutives d'actions responsables des entreprises du secteur des foires, salons, congrès et événements de France de juillet 2011, les entreprises du secteur se sont engagées à lutter contre les abus de position dominante dans le troisième thème sur les relations intra-professionnelles.

### **L'exploitation abusive d'un état de dépendance économique (article L.420-2 al,2 du Code de commerce)**

Il s'agit de la situation dans laquelle un prestataire de services est obligé de poursuivre ses relations commerciales avec un gestionnaire de sites, ou un organisateur de salons, qui dispose sur lui d'une puissance économique certaine et qui exploite abusivement cet état de dépendance (par exemple en lui refusant certaines prestations ou en lui imposant des conditions discriminatoires.) affectant le fonctionnement ou la structure de la concurrence.

Dans la Charte d'actions responsable de 2011, les entreprises du secteur se sont engagés à agir pour adapter la notion de dépendance économiques aux contraintes spécifiques du secteur des foires, salons et congrès-expositions.

### **B. De la concentration économique (article L.430-1 du Code de commerce)**

#### **Le cas VIPARIS : Commentaires sur le BOCDRF du 6 décembre 2007**

La Chambre de commerce et d'industrie de Paris (CCIP) et la société UNIBAIL holding ont créé quatre filiales communes, détenues à parité, destinées à regrouper leurs activités dans le domaine de la gestion de sites de congrès-expositions et dans celui de l'organisation de foires et de salons pour la ville de Paris.

Cette concentration a été considérée par le ministre chargé de l'économie ainsi que par le conseil de la concurrence comme étant de nature à porter atteinte à la concurrence. En effet, la création d'une nouvelle entité disposant d'une position de quasi-monopole à l'amont (gestion des sites) et de [35-45]% de parts de marché à l'aval (organisation des foires et salons) entraîne des conséquences importantes au niveau vertical, la situation de quasi-monopole sur le marché de la gestion de sites susceptibles d'accueillir des foires et salons en région parisienne faisant peser des risques sur le marché de l'organisation.

La CCIP et UNIBAIL ont donc déposé des engagements afin d'y remédier. Un mandataire veillera à la stricte application des engagements pris par les parties. Il sera nommé par les parties puis proposé au ministre qui pourra, à sa discrétion, approuver ou rejeter le mandataire proposé.

Le développement qui suit identifie les risques afférents à la création de cette nouvelle entité ainsi que les engagements pris par les parties afin de parer à ces risques.

#### ▲ **Discrimination des concurrents dans l'élaboration des calendriers**

Dans le but de garantir que les parties ne discriminent pas les tiers en élaborant des calendriers d'utilisations des sites favorisant leurs propres activités d'organisation de foires et salons, les parties se sont engagées à mettre en place et appliquer un certain nombre de procédures.

Elles se sont tout d'abord engagées à limiter le délai de réservation de surfaces : la réservation sera impossible plus de 24 mois avant la tenue de la manifestation , « *sauf exception pour les grands salons internationaux tournant dont le cahier des charges prévoit une réservation à plus long terme* », les grands salons internationaux étant des salons professionnels « *se déroulant à cadence régulière dans un pays différent d'une session à l'autre* ».

Ensuite, afin d'optimiser les plannings tout en évitant les risques de discrimination, les parties se sont engagées à respecter une hiérarchie dans le positionnement des manifestations ;

En premier lieu, les parties positionneront dans le calendrier les « *salons pivots* », définis comme les salons occupant une surface brute supérieure ou égale à 100 000 m<sup>2</sup>, qui seront prioritaires pour la reconduction de leur créneau. L'organisateur d'un salon pivot (qu'il s'agisse d'un organisateur contrôlé par les parties ou d'un organisateur tiers) devra confirmer qu'il réserve le créneau pour « *au moins 11 mois avant la tenue de son salon, si le dit salon est annuel, ou au moins 15 mois avant la tenue de son salon, si le dit salon est biennal ou triennal* ». S'il ne le fait pas l'organisateur perdra le bénéfice de son droit de priorité pour la reconduction du créneau en cause et la surface réservée sera remise sur le marché. Les autres salons bénéficieront quant à eux d'un « *droit du grand père* ». Les parties se sont engagées à proposer aux organisateurs titulaires de ce droit un créneau d'une surface et d'une durée identique à celles de la session précédente de la foire ou du salon éventuellement supérieure ou inférieure de 10% si l'organisateur le demande. La période et le hall proposé, sans être identique à ceux de la session précédente, devront être d'une attractivité comparable. Les parties ont précisé que « *l'application du droit du grand-père est sans préjudice de la priorité accordée aux salons pivots* », et qu'en cas de modification du créneau d'un titulaire du droit du grand-père en raison du positionnement d'un salon pivot, ce titulaire se verra proposer un créneau « *aussi proche que possible* » du créneau précédemment accordé.

En cas de désaccord avec les parties, le tiers pourra, au cas d'espèce, saisir le mandataire, qui délivrera un avis motivé sous huit jours ouvrables. Si cet avis conclut que le créneau proposé n'a pas une attractivité comparable à celle des créneaux des manifestations précédentes, les parties feront, sous sept jours, une nouvelle proposition de créneau « *tenant*

compte des éléments retenus par le mandataire dans la motivation de son avis » à l'organisateur concerné.

En deuxième lieu, concernant les nouveaux salons, les parties se sont engagées à les positionner selon des règles destinées à garantir aux tiers un traitement transparent, équitable et non discriminatoire. A cette fin, le gestionnaire de sites acceptera tout salon, sous réserve de disponibilité d'une part et de solvabilité de l'organisateur concerné d'autre part.

De plus, toujours dans le cadre de la protection des nouveaux salons, les parties ne pourront pas contractuellement ou dans les faits, conditionner l'octroi d'un créneau à la thématique des projets, sous la seule réserve que ces derniers ne portent pas atteinte à l'ordre public et ne portent pas préjudice aux salons organisés concomitamment sur le même site. En cas de refus sur ce fondement, les parties devront en informer sous 5 jours ouvrables le mandataire, qui pourra être saisi par tout tiers en cas de conflit sur ce point.

Par ailleurs, en vue de permettre une transparence effective dans l'élaboration du calendrier, les parties se sont obligées à instaurer des réunions de présentation des calendriers de l'ensemble des sites, sur la base de projets de calendrier proposés par le gestionnaire des sites. Ces réunions auront lieu deux fois par an, en avril et en octobre.

Le mandataire s'assurera de la transparence dans l'élaboration des calendriers. Il recevra une fois par mois une liste de demandes de nouveaux salons sollicitant un nouveau créneau indiquant l'identité du demandeur, la manifestation prévue, la surface et la durée souhaitées, et il pourra en obtenir le détail.

Enfin, toujours dans le but de limiter ce risque de discrimination, les parties ont pris un engagement concernant « la respiration du marché de l'organisation ». Elles se sont en effet engagées à limiter leur part relative dans l'occupation de leurs propres sites par leurs propres salons et ont proposé de donner à la notion de « *propre salon* » un sens large : ce terme recouvre les salons pour lesquels OpCo (filiale détenue à parité par les parties et qui regroupera à l'issue de l'opération l'ensemble des sociétés d'organisation de foires et salons détenues aujourd'hui par la CCIP et UNIBAIL) est signataire du contrat avec le site ainsi que ceux dans lesquels les parties détiennent un intérêt significatif, possédant plus de 25% de leur capital, étant entendu que les propres salons devront représenter au moins 90% du chiffre d'affaire d'OpCo. Les parties se sont engagées à ce que la part occupée par leurs propres salons ne dépasse pas 45%. En cas de dépassement de ce seuil, les parties devront être redescendu sous ce plafond à la fin de l'année suivante. Cet engagement expire avec la mise en exploitation de la deuxième tranche d'agrandissement du site de Paris Nord Villepinte (PNV) (prévue en 2013), qui correspond à une part significative des nouvelles surfaces d'exposition prévues.

Le mandataire a également vocation à contrôler le respect de cet engagement : de sa propre initiative, sur saisine d'un tiers ou à la requête du ministre, via les rapports périodiques qu'il doit adresser au ministre ou via un rapport qu'il prend l'initiative de transmettre au ministre, en se fondant si nécessaire sur les informations internes aux parties auxquelles il a accès.

#### ✧ **Discrimination des concurrents dans les prix**

Afin d'éviter que les parties ne soient en mesure d'imposer un traitement discriminatoire à leurs concurrents en augmentant les loyers qu'ils doivent acquitter ou les prix des prestations annexes, par exemple en accroissant la complexité des grilles tarifaires, les parties ont pris

deux engagements ; le premier concernant des extensions de capacité, et le second concernant une régulation tarifaire pure et simple.

Actuellement, sur le marché national de la gestion des sites de foires et salons, la demande excède structurellement l'offre. L'élément décisif pour améliorer la situation de la concurrence est d'augmenter la taille des sites. Cette opération est en effet susceptible de permettre une compétition entre villes, aussi bien au national qu'à l'international, dans laquelle des opérateurs verticalement intégrés essaient de capter ou de développer les manifestations les plus importantes. C'est dans cette optique que les parties ont pris l'engagement de réaliser une extension nette des surfaces couvertes sur le site de Paris Nord Villepinte (PNV) de 135 000 m<sup>2</sup>. Cette extension se fera en quatre tranches successives. Cette création d'actifs diminuera la contrainte de rareté qui existe actuellement et donc l'incitation de l'entité à augmenter les prix de locations de sites dont elle assure la gestion ; dans un objectif de rentabilisation de lourds investissements, la nouvelle entité devrait rechercher le remplissage de ses sites.

L'extension des capacités d'accueil n'étant pas un engagement suffisant pour modérer les prix, une régulation directe de leurs tarifs s'impose. Les parties ont ainsi déclaré qu'elles « *n'augmenteront pas les loyers des sites gérés en Ile-de-France, hors le site de la porte de Versailles, d'un taux annuel supérieur à celui autorisé par la ville de Paris dans le cadre de la concession sur ce dernier site, ou au taux d'évolution annuel de l'indice du coût de la construction (ICC), lissé sur les neuf années précédant l'année de l'augmentation, le plafond le plus bas de ces deux indicateurs étant retenu [...] Le prix des loyers s'entend comme la valeur du locatif et des prestations annexes incluses* ». Le site du PNV fait figure d'exception dans la mesure où les clauses du contrat de concession de PDV continuent de s'y appliquer. Or, étant donné que certaines prestations, directement liées à l'infrastructure des sites, sont proposées de manière obligatoire ou exclusive par leurs gestionnaires, l'encadrement tarifaire des prestations annexes est aussi un élément essentiel de régulation de quasi-monopole. Les parties se sont donc engagées « *à ne pas modifier le périmètre des prestations annexes obligatoires et exclusives, site par site, tel qu'agréé par le ministre* ». Elles ont fourni un document annexe aux engagements dans lequel elles ont précisé les raisons économiques ou techniques permettant de justifier le caractère obligatoire ou exclusif d'une série de prestations annexes.

Le mandataire a vocation à contrôler le respect de cet engagement : de sa propre initiative, sur saisine d'un tiers ou à la requête du ministre, via les rapports périodiques qu'il doit lui adresser ou via un rapport qu'il prend l'initiative de transmettre au ministre, en se fondant si nécessaire sur les informations internes aux parties auxquelles il a accès.

### ✧ **Confidentialité**

Les parties étant présentes sur les deux marchés, elles pourraient être tentées de tirer profit des informations stratégiques auxquelles tout gestionnaire de sites a accès pour favoriser leur branche organisatrice de foires et salons, notamment pour réagir de manière anticipée à la création d'un nouveau salon par un concurrent. Elles se sont donc engagées à ne pas utiliser à des fins commerciales les informations confidentielles qui leur seraient transmises par les organisateurs tiers ou leurs clients dans le but de régler des questions d'ordre techniques ou organisationnelles.

- **Le marché des prestations annexes**

Comme évoqué ci-dessus, les parties disposeront d'une position de quasi-monopole sur les marchés des prestations annexes obligatoires et exclusives, étroitement liées à la location des sites. La nouvelle entité sera ainsi en mesure de coupler des prestations obligatoires (prestations directement liées au site qui ne peuvent être rendues sans disposer d'une très bonne connaissance des sites et dont le gestionnaire peut par conséquent exiger qu'elles soient réalisées par lui-même ou par une entreprise agréée par lui) attachées à l'infrastructure du site (fluides, télécoms, sécurité, élingage, assurance) avec des prestations habituellement concurrentielles (conception-fabrication des stands, sonorisation, communication...) par le biais d'une obligation de couplage ou d'une remise de couplage ; ces couplages entre des prestations obligatoires et des prestations concurrentielles seraient susceptibles d'introduire une distorsion de concurrence par rapport aux autres offreurs de prestations annexes et aux organisateurs (ces concurrents ne peuvent pas réagir en proposant la même gamme de services)., Les parties se sont donc engagées à ne pas pratiquer de couplage entre les prestations annexes obligatoires et exclusives et les prestations annexes concurrentielles sauf justification par des raisons techniques ou économiques objectives, acceptées par écrit par le ministre, étant entendu que l'assiette d'éventuelles remises de couplage ne pourra comprendre que le prix des prestations non concurrentielles. Notons que le ministre n'a accepté qu'un seul couplage de ce type à savoir la vente couplée d'élingues et ponts-lumières.

Par ailleurs, cette position des parties en matière de prestations annexes obligatoires et exclusives leur confère une situation de quasi-monopole vis-à-vis de certains de leurs fournisseurs. Afin d'éviter le risque d'atteinte à la concurrence résultant de cette puissance d'achat, les parties se sont engagées à sélectionner leurs fournisseurs et leurs sous-traitants pour ces prestations à l'issue de procédures d'appel d'offres et pour des durées de contrat raisonnables.

- **Durée de ces engagements et clause de rendez-vous**

A l'exception de l'engagement relatif à la respiration du marché qui expirera avec la mise en exploitation de la deuxième tranche (prévue au plus tard le 1<sup>er</sup> janvier 2013), les engagements demeureront en vigueur tant qu'une des parties notifiantes sera titulaire de la concession du Parc des Expositions de la Porte de Versailles (la convention d'exploitation actuelle expirant le 31 décembre 2026).

Autrement dit, à l'exception de l'engagement concernant la respiration du marché de l'organisation de sites, les engagements prendront fin avec la situation de quasi-monopole de la nouvelle entité en matière de gestion de sites.

En effet, l'engagement relatif à la respiration du marché de l'organisation des sites prendra fin à une date à laquelle les risques verticaux induits par l'opération seront atténués par l'extension des capacités du site de PNV, qui constituera une incitation pour les parties à optimiser l'occupation des surfaces, y compris par l'accueil de salons organisés par les opérateurs concurrents.

Enfin, le ministre pourra, à la demande des parties, modifier ou supprimer une ou plusieurs des obligations prévues par les engagements, en cas de circonstances nouvelles ou exceptionnelles de nature à modifier substantiellement la situation du marché « *notamment si celle-ci venait à être substantiellement affectée par un aménagement significatif de l'opération notifiée ou par un changement de la nature du contrôle des parties sur OpCo* ».

### **C. Des pratiques restrictives de concurrence (articles L,442-1 et suivants du Code de commerce)**

La soumission d'un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif L'article L.442-6 I 2°) du Code de commerce qui interdit cette pratique constitue un rempart efficace contre les abus engendrés par le principe de libre négociabilité des conditions générales de vente.

Son efficacité s'est singulièrement accrue depuis que la loi n'exige plus que la pratique discriminatoire ait créée pour la victime un désavantage dans la concurrence ou un avantage pour son partenaire comme l'illustre un arrêt de la Cour d'appel de Versailles. En l'espèce, les juges constatent l'existence de pratiques discriminatoires au sein d'un réseau de distribution dans lequel le fournisseur avait remboursé des frais de participation à des salons à seulement certains distributeurs en méconnaissance du contrat-cadre (Versailles, 9 décembre 2010, n° 09/06299).

Le médiateur des relations interentreprises et de la sous-traitance, dans son rapport du 30 juillet 2010 illustre ces déséquilibres par quelques exemples tels que les appels d'offres avec des prix et des conditions irréalisables, les contrats commerciaux léonins, la modification du cahier des charges sans réajustement des prix, les contrats de longue durée sans clause de révision des prix.

#### **L'obtention d'un avantage préalable à toute passation de commandes**

Se trouve ainsi condamné par l'article L,442-6 I 3°) du Code de commerce la pratique de gestionnaires de sites qui consiste à n'accepter de référencer un prestataire de service qu'à la condition, préalable à toute passation de commande, de l'octroi d'un ou plusieurs avantages ou du paiement d'une contrepartie financière dite « prime de référencement ».

Une telle prime ne peut être licitement versée que lorsque le prestataire reçoit une contrepartie s'exprimant en volume d'achat. Cette prime peut s'apparenter au verdissement d'un droit d'accès au référencement. La clause ou le contrat prévoyant ce droit d'accès est nul (article L.442-6 II b du Code de commerce).

#### **La rupture des relations commerciales établies**

L'article L 442-6 5° dispose qu'engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé, le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou artisan, « *de rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels* ». Le texte ajoute qu'à défaut de tels accords, des arrêtés du ministre chargé de l'économie peuvent, pour chaque catégorie de produits, fixer, en tenant compte des usages du commerce, un délai minimum de préavis et encadrer les conditions de rupture des relations commerciales, notamment en fonction de leur durée.

Il convient tout d'abord de définir cette notion de « relations commerciales établies ». En premier lieu, l'article L.442-6 5° du Code de commerce s'applique quelque soit la nature des relations commerciales en question car les termes de la loi ne permettent pas d'instaurer des réserves ou des exceptions selon tel ou tel type de marché ou contrat (Douai, 15 mars 2001). Le champ d'application du texte est donc très vaste, la nature de la relation commerciale qu'elle soit précontractuelle, contractuelle ou même post-contractuelle, n'étant pas un élément pertinent (Montpellier, 11 août 1999). Le législateur exige simplement que la relation commerciale soit établie. La jurisprudence est venue compléter cette définition, une relation commerciale établie doit être suivie, stable et habituelle, ce qui peut se déduire d'éléments tels sur l'ancienneté des relations et leur exécution loyale et franche [T. com. Avignon, 26 juin 1999].

Bien évidemment, cette notion ne devient intéressante que lorsque la relation commerciale établie en question est rompue et que la partie victime de la rupture, l'estimant abusive, use de son droit d'ester en justice afin d'obtenir réparation du préjudice subi. Mais le droit français prohibant les engagements perpétuels, la rupture d'une relation commerciale n'est pas condamnable *per se*. Seule une rupture dite brutale, donc abusive, est sanctionnée.

Il ressort de l'article L 442-6 5° du Code de Commerce que la brutalité de la rupture découle de l'absence de préavis ou de l'insuffisance de sa durée au regard des relations commerciales antérieures.

La jurisprudence a également posé des critères qui permettent de déterminer si une rupture des relations commerciales établies est abusive et en conséquence condamnable. Une rupture, pour être préjudiciable et ouvrir droit à des dommages et intérêts doit être brutale, c'est à dire : **imprévisible, soudaine et violente** (Montpellier, 11 août 1999, Rouen, 30 mai 2002).

Une précision importante est à faire sur la rupture des relations commerciales établies. L'article L 442-6 5° du Code de Commerce ne fait qu'imposer au professionnel (organisateur de salons ou gestionnaire de parc d'exposition) le respect un préavis. Contrairement à beaucoup d'idées reçues, il est de jurisprudence constante que cette rupture n'a pas à être motivée (Cass com., 6 janvier 1987, *Bull. Civ.* 1987, IV, n° 7, Cass com. 30 novembre 1982, *Bull. civ.* 1982, IV, n° 392].

Néanmoins, il convient de préciser qu'une rupture non motivée peut traduire une pratique discriminatoire et devenir condamnable. Par exemple, dans le secteur des foires et salons, si la rupture fait suite à une entente entre l'organisateur et un groupe d'exposants ou une fédération ayant pour but d'évincer l'exposant éconduit, la rupture est alors révélatrice d'une pratique discriminatoire condamnable. La rupture ne peut avoir pour but de préserver les intérêts des autres exposants ou de la fédération. Le même constat peut être fait à l'échelle de la relation existant entre le gestionnaire d'un parc d'exposition et les organisateurs de salons. En pratique, il peut donc être préférable pour le gestionnaire ou l'organisateur de motiver sa rupture afin d'éviter toute poursuite et la possible condamnation pouvant en résulter.

Il y a encore peu de temps, un véritable conflit de jurisprudence existait quant à l'application des dispositions de l'article L 442-6 5° du Code de commerce au secteur des foires et salons.

Certaines Cours considéraient que la notion de relations commerciales établies ne s'étendait pas à la relation liant l'organisateur de la manifestation et l'exposant. En effet, il avait été affirmé par

plusieurs Cours d'Appel que la nature précaire de cette relation empêchait l'établissement d'une réelle relation commerciale stable (Colmar, 20 juin 2006, n° 1A05-02968, Colmar, 29 janvier 2009, n° 1A05-02969). Il ne pouvait y avoir de relation commerciale établie du fait du caractère intermittent des relations entre les parties qui excluait tout engagement contractuel de renouvellement de l'organisateur. Par ailleurs, la Cour se basait également sur l'existence d'une clause d'occupation précaire incluse dans le contrat liant l'organisateur et l'exposant pour rejeter l'application de l'article L 442-6 5°. Elle considérait que la précarité résultant de cette clause suffisait à exclure le principe d'une relation commerciale établie.

S'il n'y avait pas de relations commerciales établies, il ne pouvait y avoir rupture, et encore moins de rupture brutale. En effet, une rupture n'est qualifiée de brutale par la jurisprudence que si elle est « imprévisible, violente et soudaine ». Or, selon certaines cours, la précarité contractuelle résultant du caractère intermittent de la relation et de la clause d'occupation précaire incluse dans le contrat, par ailleurs d'usage dans la profession, enlevait à la rupture toute imprévisibilité. De par ce fait, la rupture ne pouvait donc être brutale et abusive.

En totale opposition avec ces décisions, d'autres cours d'Appel avaient décidé, en se fondant sur la stabilité du courant d'affaires, qu'un exposant pouvait se prévaloir d'une rupture de relations commerciales établies et demander réparation de son préjudice (Douai 2 mai 2006). Il a ainsi plusieurs fois été jugé que des opérations ponctuelles régulièrement renouvelées ou remplacées par d'autres de même nature étaient suffisamment stables pour s'analyser en relations commerciales établies dès lors qu'elles s'étaient succédées sur de longues périodes. (Paris 13 septembre 2006 et 6 décembre 2007).

Il n'existait donc pas de jurisprudence constante en la matière, ce qui mettait en danger la sécurité et la prévisibilité juridique et rendait nécessaire une décision de la Cour de cassation afin de trancher cette divergence d'interprétation entre les juridictions du second degré.

Sur le sujet de la rupture des relations commerciales établies et le caractère ponctuel des relations, la Cour de Cassation avait déjà jugé qu'une succession de missions s'analysait par leur durée, leur intensité et leur quasi-exclusivité comme des relations commerciales établies (Cass. soc., 16 décembre 2008, n° 07-18050). La solution posée par l'arrêt du 15 septembre 2009 est donc dans la continuité de cette jurisprudence (Cass. com., 15 septembre 2009, n° 08-19.200).

En l'espèce, une société exerçant une activité de négociant en vin commercialisait une importante partie de ses produits lors des foires et salons et, dans cette optique, participait depuis plusieurs années au salon « Vins et Gastronomie » de la Foire de Paris. Son inscription ayant été refusée pour l'édition 2005, elle intenta une action en justice sur le fondement de l'article L.442-6 5° du Code de Commerce, arguant d'une rupture brutale et donc abusive de la relation commerciale.

Les juges du second degré avaient condamné la société organisatrice à payer à l'exposant des dommages et intérêts à hauteur de 25 000€ pour rupture de relations commerciales établies. Cela a conduit l'organisateur à se pourvoir en cassation au motif notamment qu'il n'y avait pas en l'espèce de relations commerciales établies en raison du caractère ponctuel des contrats successifs, le courant d'affaires n'était pas assez stable pour qualifier les relations liant l'exposant et l'organisateur d'établies. Par ailleurs, la relation était précaire et incertaine, du fait que les conditions d'éligibilité au salon était unilatéralement arrêtées par l'organisateur, la rupture était donc prévisible et la relation commerciale instable.

La Cour de Cassation a en partie tranché en faveur de l'exposant en affirmant clairement que l'existence d'une relation commerciale établie, au sens de l'article L.442-6 5° du Code de Commerce, n'est pas conditionnée par l'existence d'un échange permanent et continu entre les parties. Une telle relation peut être caractérisée par une succession de contrats ponctuels lorsqu'il en résulte une relation commerciale régulière, significative et stable.

Cet arrêt revêt une importance considérable. Tout d'abord, il s'agit de la première décision de la Cour de cassation sur ce sujet de la rupture de relations commerciales établies dans le secteur des foires et salons. Ensuite, il s'agit d'un arrêt de principe, la jurisprudence dégagée étant applicable à l'ensemble des intervenants dans le domaine des foires et les salons. Cet arrêt déborde donc largement des faits qui ont conduit au procès. Par ailleurs, sa publication au Bulletin témoigne de la publicité qu'entend lui donner la Haute juridiction.

Cet arrêt vient donc contredire les juridictions qui se fondaient sur le caractère précaire des relations dans le secteur des foires et salons pour rejeter l'application de l'article L.442-6 5° du Code de commerce. Par conséquent, l'organisateur de salons qui cherche à évincer un exposant doit respecter un préavis. Même l'existence d'une clause d'occupation précaire ne fait pas obstacle à l'application de la prohibition de la rupture brutale de relations commerciales établies.

Il convient de faire une précision des plus importantes. L'arrêt du 15 septembre 2009 n'oblige en aucun cas l'organisateur à assurer un stand à l'exposant d'une année à l'autre. En revanche, il l'oblige à respecter un préavis suffisant, afin de donner à l'exposant le temps de se réorganiser.

Il s'agit certainement d'un progrès pour les exposants qui voient leur situation précaire en quelque sorte régularisée. En effet, certains d'entre eux basent une partie importante de leur activité commerciale et de leur chiffre d'affaires sur ces salons. Par conséquent, en cas de refus par l'organisateur de les laisser exposer, ces petits exposants se retrouvaient dans une situation délicate.

Cependant, la Cour doit veiller à ce que cette tendance de protection ne dépasse pas certaines limites. Une situation dans laquelle ne pas admettre un exposant au salon deviendrait trop complexe pourrait avoir des effets pervers désastreux. Il est évident que les organisateurs ont la nécessité de veiller à la réussite de leurs salons et à prendre en considération l'évolution des secteurs d'activité qu'ils promeuvent.

Cette jurisprudence est d'ailleurs suivie par les juges du fond. Ainsi la Cour d'appel d'Aix-en-Provence, dans un arrêt du 22 mars 2012, a constaté l'existence de relations commerciales établies entre l'organisateur d'un salon et un participant. Ce participant s'était vu refuser la location d'un stand en 2008 alors qu'il avait participé à cet événement annuel depuis 2005. .

D'un point de vue pratique, la question se pose alors pour les organisateurs de salon de savoir comment éviter des poursuites pour rupture abusive des relations commerciales établies.

Il semble que la réponse se situe au niveau de la notion de préavis, véritable pierre angulaire du problème. A partir du moment où l'organisateur donne, au moment opportun, un préavis de non-reconduction de l'inscription suffisamment long, la rupture perdra son caractère brutal et, par conséquent, ne sera plus abusive. Comme souligné précédemment, en théorie, la rupture n'a en aucune façon besoin d'être motivée. Cependant, la rupture ne doit pas traduire une pratique

discriminatoire. C'est pourquoi l'organisateur, afin lever tout doute à ce sujet, peut avoir intérêt à motiver sa décision, malgré l'absence d'obligation légale de le faire.

Mais cette exigence de préavis, en apparence simple, n'est pas sans poser problème. En effet, des interrogations importantes subsistent :

- Quelle forme doit prendre ce préavis ?
- Quel est son point de départ ?
- Combien de temps doit durer ce préavis ?
- A quelles normes, quels critères doit-on se référer dans la détermination de sa durée ?
- Quand doit-il être donné ?

Ces questions mettent en exergue le caractère complexe du problème non seulement du préavis en particulier mais des relations organisateurs-exposants et organisateur-parcs d'exposition.

Sur la forme du préavis, l'article L 442-6 5° du Code de Commerce se réfère à un préavis écrit. Mais, selon la Cour de Cassation, l'exigence est énoncée *ad probationem* : en l'absence d'un préavis écrit, c'est à l'auteur de la rupture de démontrer la connaissance par son partenaire de la dénonciation intervenue et de sa date. S'il y parvient, il établira ne pas avoir commis de faute (Cass com., 3 mars 2004).

Le point de départ du préavis coïncide avec le moment où la partie qui entend dénoncer la relation manifeste à son cocontractant son intention de ne pas poursuivre les relations commerciales dans les conditions antérieures (Cass com., 6 juillet 2007, n° 01-01.41).

L'organisateur devra donc informer par écrit afin d'éviter tout problème en cas de procès, son exposant de sa volonté de ne pas reconduire sa participation au salon et de la durée du préavis. Il s'agit d'un courrier préventif, concernant la prochaine édition du salon, en prévision de l'évolution de la manifestation. Il marque le point de départ du délai.

Un arrêt récent de la Cour d'appel de Lyon offre un exemple de motivation adéquate de la rupture d'une relation commerciale établie dans le secteur des foires et salons. En l'espèce, la société avait informée son partenaire par une lettre dans laquelle elle indiquait « que la qualité globale des prestations confiées lors des derniers stands n'avait pas été satisfaisante, qu'elle avait d'ores et déjà engagé une réflexion stratégique sur l'ensemble de son image de marque et allait développer une nouvelle politique de communication qui sera déclinée autour d'un logo totalement nouveau, que par conséquent elle était amenée à revoir sa démarche concernant ses prochains stands, que la conception et le suivi de réalisation de ses stands sera assuré par un prestataire également en charge d'étudier un stand modulaire qui sera réalisé en interne à l'horizon 2008, que pour les prochains salons elle ne manquera pas de la consulter pour la réalisation des stands qui seront conçus par ce prestataire et que pour le salon de l'Emballage elle la recontactera dans les prochaines semaines pour étudier le dossier » (Lyon, 25 novembre 2010, n° 09/06091).

Concernant la durée du préavis, l'article L.442-6 5° du Code de commerce fait référence aux usages du commerce, aux des accords interprofessionnels et à défaut aux arrêtés ministériels réglementant le secteur. En l'absence d'usage, d'accord interprofessionnel ou d'arrêté ministériel dans le secteur concerné, c'est le juge qui déterminera lui-même la durée d'un préavis raisonnable.

La doctrine et la jurisprudence reconnaissent que le délai de préavis doit surtout permettre à la partie qui se voit rompre le contrat de prendre ses dispositions et de donner, en temps utiles, une nouvelle orientation à ses activités. Plus l'activité et le chiffre d'affaires de cette partie est dépendant du contrat rompu, plus le délai sera long. On commence à parler de dépendance économique lorsque :

- La société qui invoque une situation de dépendance économique réalise une part importante de chiffre d'affaires avec son (ancien) partenaire (Paris 12 septembre 2001),
- Ce partenaire exerce une grande influence sur les organes de décision de la société,
- Cette société n'a pas de solution alternative

Mais la rédaction de l'article L.442-6 5° du Code de commerce ne subordonne pas la rupture brutale des relations commerciales à l'existence d'un état de dépendance économique de la victime (T com. Amiens, 22 octobre 1999)..

A titre d'exemple, dans le cadre d'une relation ancienne de 4 ans, la jurisprudence a considéré un préavis de 6 mois comme étant raisonnable (Versailles, 27 avril 2000, RJDA 9-10/00, n° 834). Dans une autre espèce, il a été jugé qu'un préavis de 2 ans préalable à la rupture d'une relation vieille de 11 ans était suffisant (T com. Roubaix-Tourcoing, 26 novembre 1998 Lettre Distrib. 03/1999, p. 1). Enfin, pour une relation ayant duré moins de 3 ans, un préavis de 2 mois a été retenu (CA Paris, 25e Ch. A, 11 juillet 2005).

De manière générale, on peut constater que la durée d'un préavis varie entre quelques mois et 2 ans. Dans des circonstances exceptionnelles, il peut arriver qu'il soit porté à 3 ans.

On peut en conclure que l'organisateur souhaitant se séparer de l'un de ses exposants devra veiller à informer ce dernier suffisamment à l'avance afin qu'il puisse se réorganiser. En pratique, cette capacité de réorganisation peut se traduire par la possibilité pour l'exposant de s'inscrire à un autre salon, ou à défaut, à réorienter son budget de communication.

C'est aussi la raison pour laquelle l'organisateur doit veiller à donner son préavis en temps utile. En d'autres termes, l'organisateur ne doit pas donner son préavis alors qu'il est conscient que toutes les dates d'inscription aux autres salons sont dépassées, ce qui met l'exposant dans l'incapacité totale d'exposer dans tout autre salon.

Par conséquent, concernant un exposant ayant participé plusieurs fois au même salon, il est conseillé à l'organisateur de prévenir l'exposant de la non-reconduction de son inscription deux sessions à l'avance, en fonction de la durée de la relation. En d'autres termes, si un salon est annuel, l'organisateur devrait donner son préavis à l'exposant une à deux sessions avant celle pour laquelle l'exposant ne sera plus autorisé à exposer.

L'article L. 442-6, I, 5° prohibe également la rupture partielle d'une relation commerciale établie. Il s'agit d'une rupture qui laisse toutefois subsister un courant d'affaires et rend donc la preuve de la rupture plus difficile. En effet, les juges sont plus réticents à sanctionner une rupture partielle car nul ne peut être tenu à un maintien constant de son niveau d'affaires qui peut être altéré par des éléments extérieurs. Le critère dans la qualification de rupture partielle fautive est une réduction substantielle, sensible du courant d'affaires préluce à une rupture totale (Rouen, 31 novembre

1998, avec pourvoi en cassation rejeté sur d'autres éléments, Cass Civ. 2<sup>ème</sup>, 17 juillet 2001, n° 98-21569].

En matière de foires et salons, il ne s'agit donc pas d'une rupture totale des relations, se traduisant par un refus de l'organisateur de laisser l'exposant exposer d'une année sur l'autre. Il peut s'agir d'une modification des conditions d'exposition et plus particulièrement de l'emplacement de l'exposant, si le nouvel emplacement est manifestement moins avantageux que l'ancien il pourrait y avoir rupture partielle des relations commerciales établies,

- des dates du salon, si les nouvelles dates ont pour but d'empêcher l'exposant de participer à un salon concurrent, ou si les nouvelles dates sont manifestement désavantageuses pour les affaires de l'exposant, il pourrait y avoir rupture partielle,
- du contenu du salon, lorsqu'un salon change radicalement de thème et que cela a des résultats négatifs pour l'exposant,
- des conditions de la programmation du salon

Cette question de la rupture partielle est délicate car il est évident que l'organisateur doit pouvoir modifier son salon, afin de rester compétitif. Il doit pouvoir faire évoluer son salon qui doit être le reflet de l'évolution de la profession. L'organisateur est à l'origine de la manifestation qui sans lui n'existerait pas, il est donc légitime qu'il ait un certain contrôle sur son salon. Au contraire, l'exposant n'intervient qu'a posteriori et vient utiliser le tremplin mis à sa disposition par l'organisateur. C'est pourquoi l'exposant n'est fondé à engager la responsabilité de l'organisateur que dans l'hypothèse d'un abus, à savoir une modification substantielle pour l'exposant de son contrat d'inscription ou une absence de préavis raisonnable à la rupture partielle.

A ce sujet, le Règlement de la Fédération des Foires Salons Congrès Evènements de France (FSCEF), contient des dispositions intéressantes.

La FSCEF cherche à promouvoir l'utilisation des foires, salons, congrès et autres évènements d'entreprises et à favoriser la mise en place d'un environnement favorable au développement de ce secteur. Pour cela, la FSCEF a notamment édicté un Règlement Général des Manifestations Commerciales qui aborde, entre autres, ce délicat sujet.

Ce Règlement est une réglementation de type privé, c'est à dire qu'il ne s'impose qu'aux organisateurs membre de la FSCEF, les organisateurs non membres n'ont donc aucune obligation de l'appliquer. Néanmoins, ces derniers peuvent tout à fait décider de l'appliquer de manière volontaire, en l'intégrant à leur propre règlement, l'avantage étant que ce Règlement, du fait de sa rédaction par des professionnels, est d'une grande qualité. Par ailleurs, de par le nombre croissant de ces adoptants, ce Règlement promeut également une uniformité des pratiques en tout état de cause souhaitable.

Conformément aux rappels préliminaires contenus dans le Règlement, en intégrant la FSCEF, un organisateur accepte de se conformer à son Règlement. De la même façon, les exposants liés à un organisateur membre de la FSCEF devront appliquer et respecter le Règlement. C'est pourquoi le Règlement rappelle qu'une référence au Règlement doit nécessairement être intégrée au règlement particulier des organisateurs et que ces derniers doivent systématiquement

communiquer aux exposants une copie du Règlement, ou tout du moins en tenir une copie à leur disposition. L'article 4 du Règlement traite de la modification des emplacements et de la programmation de l'évènement.

L'article 4-3 dudit Règlement énonce de manière claire et sans ambiguïté que l'admission à exposer ne confère aucun droit à l'occupation d'un emplacement déterminé. En outre, la participation à des manifestations antérieures ne crée, en faveur de l'exposant, aucun droit acquis à un emplacement déterminé.

L'article 4-4 vient quelque peu adoucir la position de la FSCEF en encourageant l'organisateur ou le comité de sélection à tenir compte du souhait exprimé par les exposants, de la nature et de l'intérêt des articles ou services qu'ils se proposent de présenter, de la disposition du stand qu'ils envisagent d'installer. Néanmoins, il semble que cet article n'impose aucune obligation, si ce n'est de moyens, à l'organisateur, ce qui reste encore à établir.

De la même façon, l'article 4-6 donne à l'organisateur le droit de modifier à tout moment, avant et pendant la manifestation, la décoration générale et particulière, les horaires d'ouverture, la programmation des animations, et ce sans avoir à en avertir l'exposant. Ses seules limites sont l'existence d'une nécessité impérieuse et l'absence de modification substantielle du contrat initial liant l'organisateur et l'exposant. L'organisateur doit également faire son possible pour trouver une solution convenant à l'exposant.

De la même façon que pour la rupture totale, la question se pose pour l'organisateur de savoir comment éviter des poursuites pour rupture partielle des relations commerciales établies. La réponse est ici la même, tout réside dans l'information en temps utile par l'organisateur à ses exposants de ses intentions. Si l'organisateur prévient préalablement ses exposants de son intention de modifier l'organisation du salon, ou les conditions faites à l'exposant, que cela soit au niveau de ses dates, de son contenu, de sa programmation que des différents emplacements, sa responsabilité ne pourra pas être engagée. L'important pour l'organisateur est l'adoption d'une ligne de conduite en cohérence avec le message véhiculé.

Pareillement, l'organisateur se verra dans l'obligation de respecter un préavis, dont les modalités présentées ci-dessus sont également applicables aux cas de ruptures partielles.

La situation apparaît identique concernant les relations entre organisateurs et gestionnaires de sites dans la mesure où elles obéissent aux mêmes principes ; les relations sont là encore intermittentes et se matérialisent aussi la plupart du temps par des conventions d'occupation précaire.

Un organisateur de foires et salons semblait donc également dans l'impossibilité d'opposer l'article L442-6, 5° à un gestionnaire de site qui ne reconduirait pas son créneau.

Mais, on peut considérer que la jurisprudence dégagée par la Cour de Cassation en 2009 peut être étendue à la relation organisateur / gestionnaire. En conséquence, malgré le caractère précaire du lien, un gestionnaire ne souhaitant plus voir un organisateur planifier une manifestation sur son parc sera obligé de respecter un préavis raisonnable, sous peine de se voir condamné au versement de dommages et intérêts pour rupture des relations commerciales établies.

Par ailleurs, si le parc en question est un parc parisien concerné par les engagements pris par VIPARIS et développés infra, la situation est désormais différente. L'un des engagements

concerne en effet le « droit du grand-père » et permet à tout organisateur de salons de se voir octroyer une période et un hall d'une attractivité comparable à ceux de la session précédente. Ce droit du grand-père va donc à l'encontre de cette précarité sus décrite.

Enfin, concernant la notion de rupture partielle de relations commerciales établies appliquée à la relation gestionnaire de site/organisateur de salon, en théorie, le gestionnaire d'un parc d'exposition est libre de modifier les dates des salons devant avoir lieu sur son stand. Cette hypothèse a donné lieu à de nombreux conflits opposant les gestionnaires de parcs aux organisateurs de salons.

Néanmoins, plusieurs restrictions viennent limiter les pouvoirs du gestionnaire. Tout d'abord, à la lumière d'une analyse étendue de la jurisprudence de 2009, cette modification peut constituer une rupture partielle des relations commerciales établies. En effet, la relation n'est pas totalement rompue, étant donné que le salon aura lieu, mais, si le changement est manifestement désavantageux pour l'organisateur, la modification peut être considérée comme une rupture partielle des relations commerciales établies.

Cela n'implique pas que le gestionnaire ne puisse plus modifier les dates de tenue du salon mais l'oblige, en revanche, à respecter un préavis raisonnable. En d'autres termes, il doit nécessairement prévenir l'organisateur suffisamment à l'avance de ce changement.

### **Les pratiques discriminatoires**

La loi de Modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008 a abrogé l'article L.442-6 I 1°) du Code de commerce qui sanctionnait le délit de discrimination entre professionnels.

Mais la discrimination reste encore sanctionnée en cas de pratique commerciale abusive au sens de l'article L.442-6 du Code , et en cas d'entente illicite ou abus de position dominante.

La Chambre commerciale de la Cour de cassation (Cass. Com. 29 janvier 2008) a aussi précisé que la discrimination peut être constitutive de concurrence déloyale et engager la responsabilité de son auteur au titre de l'article 1382 du Code civil. Dans cet arrêt la discrimination est définie comme « le fait pour une entreprise de pratiquer ou d'obtenir à l'égard d'un partenaire économique des prix, des délais de paiement, des conditions de vente, ou d'achat différents, sans justification par des contreparties réelles, de ceux négociés avec des concurrents du partenaire créant de ce fait un désavantage ou un avantage dans la concurrence pour ce dernier ».

Une pratique discriminatoire reste donc sévèrement condamnée. Contrairement au cas de rupture des relations commerciales établies où la raison de la rupture est sans importance, les motifs justifiant la différence de traitement sont un élément essentiel. En effet, ils constituent le critère permettant au juge d'apprécier le caractère discriminatoire de la pratique et donc de déterminer si elle est condamnable.

C'est la raison pour laquelle toute différence de traitement n'est pas condamnable *per se*, mais seulement dans les cas où elle n'est pas fondée sur une différence objective de situation entre les partenaires. C'est ce qu'a décidé la Cour administrative d'appel de Douai en confirmant l'annulation d'une décision par laquelle un maire avait rejeté une demande d'emplacement sur le fondement d'un arrêté municipal qui refusait toute ancienneté sur la foire à certains forains du seul fait qu'ils se trouvaient installés sur une partie déterminée du terrain occupé par la foire. La Cour a considéré qu'il y avait en l'espèce une atteinte au principe d'égalité entre forains ayant la même

ancienneté. Elle a donc condamné cette pratique discriminatoire qui n'était pas justifiée par une quelconque différence objective de situation (CAA Douai, n° 96DA01670).

Par ailleurs, le refus systématique, fondé sur le règlement de la foire ou sur une pratique, d'exposants appartenant à des Etats membres de l'Union européenne peut également s'analyser comme une restriction prohibée à la libre prestation de services consacrée par le Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (CJCE, 15 janvier 2002, n° C-439/99).

Les pratiques discriminatoires dans le secteur des foires et salons peuvent revêtir des formes diverses et variées, ce qui bien sûr rend leur détection plus complexe. Voici quelques exemples, non exhaustifs et à valeur indicative, de possibles pratiques discriminatoires dans le secteur des foires et salons et des solutions pouvant être appliquées en la matière :

- La pratique dite « d'embouteillage des salons » est un phénomène posant problème. Dans cette situation, l'organisateur restreint volontairement l'accès à son salon en appelant en premier les exposants qu'il souhaite voir exposer. Lorsque les autres exposants souhaitent s'inscrire au salon, celui-ci est déjà complet depuis plusieurs jours, semaines voire mois. Une telle pratique n'est pas nécessairement condamnable, notamment lorsqu'elle est fondée sur des différences objectives. Par exemple, il est légitime que l'organisateur veuille donner une priorité aux exposants ayant une certaine ancienneté dans la participation au salon ou encore ceux ayant l'activité la plus conforme à la nomenclature du salon. Mais il faut que cette pratique soit transparente, c'est à dire que tous les exposants soient au courant de l'existence de cette priorité. On remarque encore une fois qu'une bonne communication entre l'organisateur et ses exposants, mêmes potentiels, est d'une importance capitale et peut faire la différence entre une pratique discriminatoire condamnable et une différence de traitement justifiée.
- Le fait pour un organisateur de demander différents prix à différents exposants en fonction de l'emplacement souhaité peut également poser des difficultés. Il est légitime qu'un organisateur décide de demander des prix différents en fonction de l'emplacement du stand. Toutefois, cette différence de prix doit être fondée, par exemple sur la visibilité dudit emplacement, sa taille, ses facilités etc. A partir du moment où la différence de prix trouve son origine dans des différences de situation objectives, la différence de traitement n'est pas condamnable. L'organisateur doit donc veiller à bien expliquer les justifications de ces différences de prix, par exemple au sein de son Règlement intérieur. Mais, dans cette hypothèse, il est capital que les dispositions du Règlement intérieur soient sans aucune ambiguïté quant aux critères de différenciation. Aucun subjectivisme ne peut être admis en la matière, sous peine de voir cette différence de traitement condamnée par les tribunaux en tant que pratique discriminatoire. On constate que c'est toujours cette notion de communication entre l'organisateur et ses exposants qui se trouve au centre du problème, et de sa solution. C'est pourquoi l'organisateur doit veiller à bien informer ses exposants, dans ses conditions générales, des différents prix et de leurs fondements.
- Le fait pour l'organisateur de refuser à certains exposants l'accès à son salon en raison de leur « origine » peut s'avérer être une pratique discriminatoire. Il faut que l'organisateur soit en mesure de justifier cette différence de traitement. Par exemple, un salon sur le thème des fabricants européens est une chose imaginable. Il y a bien une différence objective entre les fabricants ressortissants de l'UE et les fabricants non ressortissants. Mais, dans

ce cas, le Règlement intérieur, dans ses dispositions ayant attrait aux conditions d'accès au salon, doit être d'une clarté exemplaire. Encore une fois, aucune ambiguïté, aucun subjectivisme ne sera toléré. Une définition précise de ce qu'est un fabricant issue de l'Union Européenne devra être donnée, afin d'éviter tout litige.

- Le fait pour un organisateur de refuser la participation de certains exposants en raison du thème du salon peut également être source de litige. En effet, il est tout à fait habituel, voire nécessaire, qu'un exposant limite les inscriptions à son salon au travers d'un thème donnant lieu à une nomenclature. Cette pratique n'est aucunement condamnable mais ne doit pas se transformer en pratique discriminatoire injustifiée. C'est pourquoi, encore une fois, les conditions d'admission doivent être claires et déterminer un thème précis qui devra être respecté par les exposants. Un exposant dont l'activité est sans rapport avec le thème ne pourra invoquer une pratique discriminatoire à son encontre. En revanche, dans l'hypothèse où l'organisateur décide de faire évoluer le thème de son salon et, à ce titre, refuse l'inscription d'anciens exposants, on retombe dans le cadre de la rupture des relations commerciales établies. L'organisateur devra alors veiller à informer ses exposants suffisamment à l'avance du rejet de leur inscription.
  
- Le fait pour un exposant puissant ou un groupe d'exposants de faire pression sur l'organisateur afin qu'il rejette l'inscription au salon d'un de leur concurrent. L'organisateur se voit alors pris en étau entre, d'une part, les exposants et, d'autre part, la menace de poursuites pour pratiques discriminatoires. Le but de l'organisateur est de faire de son salon un succès et si un important exposant ou groupe d'exposant refuse de participer en raison de la présence d'un autre exposant perçu par eux comme un concurrent déloyal. Une autre solution peut consister en une modification du thème de son salon de manière à en exclure l'exposant concurrent. Mais bien évidemment, une telle manœuvre n'est pas aisée à réaliser, car si l'exposant est vu comme un concurrent c'est qu'il est positionné sur le même secteur d'activité que le groupe d'exposants mécontents. De plus, l'exposant évincé peut tout à fait engager une action visant à condamner l'organisateur pour pratique discriminatoire. L'organisateur n'a donc aucune garantie quant au succès d'un tel stratagème. Par ailleurs, si l'exposant en question est un habitué du salon, l'en exclure peut revenir à une rupture au moins partielle, voire totale, des relations commerciales établies. Dans cette hypothèse l'organisateur se verra dans l'obligation de lui donner un préavis, ce qui peut causer un problème de délais, notamment si la pression du groupe d'exposants intervient peu avant le déroulement du salon. En conclusion, la meilleure solution pour l'organisateur est de privilégier le dialogue avec ses exposants afin de désamorcer le conflit en amont. Dans ce cas de figure précis, l'organisateur va devoir négocier avec tous ses exposants afin de trouver un compromis à ce délicat problème.
  
- Dans le même esprit, certains salons sont encore rattachés à des fédérations professionnelles françaises. Ces dernières peuvent parfois être tentées d'empêcher des entreprises étrangères ou concurrentes des fabricants dits « traditionnels » d'accéder au salon. Il est alors possible que l'exposant éconduit veuille voir l'organisateur condamné pour pratique discriminatoire. Dans ce cas de figure, la solution, pour la fédération, est de s'assurer que les conditions d'admission au salon sont claires et que les différences de traitement entre exposants étrangers/non traditionnels et les exposants traditionnels/français sont fondées sur des différences de situation objectives.

Une autre pratique potentiellement discriminatoire est le fait que les conditions d'accès au salon favorisent les membres de la fédération-association organisant le salon. Il ne saurait être question d'interdire tout avantage aux membres de la fédération/association, ce qui ôterait tout intérêt aux fédérations/associations, mais ces avantages doivent être objectivement justifiés. Une fédération organisant un salon peut donc limiter l'accès au salon aux seuls exposants fabricants de machines outils, si tel est le thème du salon, mais ne peut interdire l'entrée aux non membres [Déc. Comm. 24/09/1971 CEMATEX : JOCE n° L227 p. 26]. De la même façon, on peut imaginer qu'une certaine priorité d'accès soit donnée aux exposants membres de la fédération si cela est clairement stipulé dans le règlement intérieur. Ici la différence de traitement est fondée sur une différence de situation objective, certains exposants étant membres de la fédération, et versant une cotisation, alors que d'autres sont indépendants de cette fédération. Sur ce sujet, la Commission Européenne a admis que n'était pas anticoncurrentielle une différence de l'ordre de 20% dans les tarifs appliqués aux exposants selon qu'ils sont ou non membres des associations participant à l'organisation des expositions, cette différence paraissait justifiée par les frais de préparation et d'exécution de l'exposition couverts par les cotisations versées par les membres des sociétés organisatrices ; une telle différence ne constitue pas une discrimination à l'égard des participants non membres desdites associations. Comme toujours, une bonne communication de la part de l'organisateur peut prévenir des conflits.

Il se peut, au contraire, que l'organisateur veuille favoriser les exposants étrangers. Par exemple, dans un secteur mondialisé, il est possible que l'organisateur veuille favoriser les fabricants venus des pays émergents car ces derniers lui semblent plus compétitifs et en phase avec le marché. Il cherchera donc à leur conférer une certaine priorité, ce que les fabricants français, déjà échaudés par cette concurrence, percevront, à raison, comme une pratique discriminatoire. L'organisateur ne cherche ici qu'à rester compétitif et à suivre l'évolution du marché, marché dont son salon doit être un reflet. Néanmoins, une telle pratique discriminatoire est fautive car non fondée sur une différence objective de situation. L'organisateur ne peut favoriser un pays par rapport à un autre sauf si cela est fondé par exemple sur un critère objectif ou un thème précis à connotation nationale etc. La seule solution envisageable serait pour l'organisateur de changer le thème de son salon, en ne donnant accès qu'aux exposants issus de pays émergents ou en limitant l'accès au salon aux exposants favorisant un type de vente, de fabrication particulière. La rédaction d'un Règlement contenant des conditions d'admission claires et précises reste le meilleur moyen pour l'organisateur de se préserver d'éventuelles poursuites. Mais ici, l'organisateur devra veiller à ne pas rompre les relations commerciales établies avec ses précédents exposants sans respecter un préavis suffisant.

Les pratiques discriminatoires se rapportent également à la relation gestionnaire de site-organisateur de salons. Par exemple, le gestionnaire peut vouloir modifier la date du salon. Cependant, cette modification ne doit pas traduire une pratique discriminatoire. En effet, le changement de date ne peut servir à avantager, à préserver les intérêts d'un organisateur, voire d'un groupe d'organisateur, au détriment de l'organisateur « victime » de cette altération du programme du parc. De la même façon, un organisateur, ou groupe d'organisateur, ne peut faire pression sur le gestionnaire afin d'écarter un organisateur concurrent. De telles manœuvres sont condamnables et condamnées.

Le gestionnaire doit donc veiller à avertir l'organisateur suffisamment à l'avance, à lui donner un préavis d'une durée raisonnable. Par ailleurs, malgré l'absence d'obligation légale, on ne peut que conseiller au gestionnaire d'expliquer les raisons du changement de date, afin d'écartier tout soupçon de pratique discriminatoire.

### **Le cas du refus d'admission d'un exposant**

Il existe une certaine liberté de choix pour un organisateur de salons ou foires pour l'admission des exposants qui provient du règlement général « foires, salons et congrès de France » approuvé par arrêté du 7 Avril 1970 qui a un caractère général applicable à toutes les manifestations organisées par des membres et est complété par le règlement propre à chaque manifestation. Ce texte dispose ainsi en son article 11-7 que « l'envoi de demande d'admission ne constitue pas une offre de participation. L'organisateur reçoit les demandes et statue sur les admissions sans être tenu de motiver ses décisions. Le rejet d'une demande d'admission par l'organisateur ne donne lieu à aucune indemnité ». Cette liberté doit cependant être nuancée par le fait que s'il est possible de prouver que le choix d'un organisateur est fondé sur un motif discriminatoire, il pourra être condamné. Toute la difficulté va être de savoir quelles sont les pratiques discriminatoires condamnées par les juges.

Dans une décision du 29 janvier 2009 la Cour d'appel de Colmar juge que l'éviction d'un candidat à la participation à un salon ne caractérise pas une discrimination prohibée dans la mesure où l'organisateur n'avait aucun intérêt établi à préférer telle ou telle candidature puisqu'il n' pas été demandé de sacrifice financier ou de prestations particulières pour la participation aux foires précédentes.

Cependant les juges du fond n'exige pas de l'organisateur qu'il se justifie sur les motifs ayant guider son choix de refuse la participation d'un exposant. Un arrêt de la Cour d'appel de Paris du 16 Novembre 2010 illustre cette difficulté. En l'espèce, il s'agissait d'une société d'éditions qui avait déjà participé près de quatorze fois au congrès annuel de l'Association Dentaire Française qui s'était vu refuser l'admission au salon alors qu'elle considérait que l'association avait contractuellement accepté qu'elle y participe. La Cour autorise ce refus de l'organisateur au regard du règlement général et celui propre au congrès de l'Association Dentaire Française qui comprend en son article « l'admission », des précisions quant au formalisme à respecter lors du dépôt de la demande mais ne remet pas en cause ces dispositions et notamment le principe général de liberté de refuser une demande d'admission sans motivations. La Cour fait donc une application stricte du règlement et n'examine pas les motivations du refus de l'admission de la société. Cette dernière reprochait à l'organisateur de ne pas l'avoir admise en raison d'un délit d'opinion ce qui pourrait très bien constituer une pratique discriminatoire au même titre que celles qui vont être examinées ci-dessous.

## **D. Concurrence déloyale (faute sanctionnée au titre de l'article 1382 du Code civil)**

### **Parasitisme économique**

Le parasitisme économique comprend l'ensemble des comportements par lesquels un agent économique s'immisce dans le sillage d'un autre afin de tirer profit, sans rien dépenser, de ses

efforts et de son savoir-faire. En fait, un agent économique cherchera non pas à concurrencer un salon mais à profiter de sa réputation, de son nom ou de sa clientèle pour ses propres intérêts. La jurisprudence condamnera donc l'activité parasitaire. Ainsi la deuxième chambre de la Cour d'appel d'Aix en Provence, dans un arrêt en date du 6 juillet 1987, a considéré qu'un garagiste qui intitule « salon d'exposition des automobiles Mercedes » une exposition de véhicules en laissant entendre que celle-ci est organisée à l'initiative ou sous le patronage de la société Mercedes Benz, commet une faute. Par ailleurs, la Cour d'appel de Paris a jugé, dans un arrêt du 2 juin 2006, que la reprise d'une dénomination proche d'un salon existant pouvait s'analyser comme un acte parasitaire fautif. Il s'agissait en l'espèce d'une société ayant intitulé son salon de recrutement « journée de recrutement médical et infirmier » alors qu'une autre société organisait depuis plusieurs années un salon intitulé « journée du recrutement infirmier ».

Pour autant, la frontière entre le parasitisme et la libre concurrence est ténue. En effet, la coexistence de plusieurs salons ou le chevauchement de certains de leurs thèmes n'impliquent pas nécessairement des actes de parasitisme dès lors que les thèmes peuvent légitimement relever de l'un et l'autre salon et qu'il n'est pas démontré d'intention de se placer dans le sillage d'un évènement reconnu afin de profiter indûment de sa notoriété (Paris, 14 décembre 2011, n° 08/13821).

On ne pourrait reprocher de parasitisme à un commerçant qui, sans participer à une foire, tirerait profit de cette manifestation en annonçant à ses clients que, du fait de l'économie ainsi réalisée pour sa non participation à la foire, il leur offrait, pendant toute sa durée, des articles à des prix défiant toute concurrence. En effet, la chambre commerciale de la Cour de cassation dans un arrêt rendu en date du 24 janvier 1983 a considéré qu'il ne ferait « qu'user du droit dont dispose tout commerçant dans un système de libre concurrence, dès lors qu'une foire-exposition a pour fonction de créer une incitation dynamique dont peut bénéficier l'ensemble du commerce local ». La Cour d'appel de Toulouse a récemment repris cet attendu de principe pour débouter des exposants d'un salon qui reprochait à un commerçant local, ne participant pas à la manifestation, d'avoir distribué des tracts vantant sa politique de prix (Toulouse, 30 mai 2012, n° 07/0627).

### **Désorganisation commerciale de l'entreprise d'un concurrent**

La foire internationale d'une grande agglomération qui modifie l'époque de sa manifestation et la reporte aux dates, connues depuis toujours et qu'elle ne pouvait ignorer, de la foire d'une ville moyenne voisine, fait preuve d'une « désinvolture fautive » et « franchit les limites de la concurrence déloyale ». Dans un arrêt du 14 décembre 1993, La Cour d'appel de Rennes a donc condamné cette dernière à réparer le préjudice commercial subi par les organisateurs ayant dû reporter cette manifestation.

Cependant cet arrêt a été censuré par la Cour de cassation qui a considéré que seul le fait, pour l'organisateur de la foire internationale d'avoir tardé à faire connaître la date à laquelle elle aurait lieu ne constituait pas une faute.

## **E. Application du droit communautaire de la concurrence**

### **Principe de liberté d'exposer**

L'article 101 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne s'applique aux mesures incluses dans les règlements des organisateurs de foires et salons tendant à restreindre la liberté d'exposer dans les foires, salons et expositions. La plus courante de ces mesures consiste à interdire aux entreprises de participer, directement ou indirectement pendant un certain délai allant de quelques mois à quelques années, à des manifestations autres que celles organisées périodiquement par l'association elle-même.

Mais la Commission tient aussi pour illicites d'autres restrictions par exemple :

- l'interdiction de participer aux expositions dites « nationales » faites aux entreprises du marché commun situées en dehors du pays d'organisation ou n'y disposant pas de lien quelconque (établissement, comptoir de vente, agent exclusif, etc.);
- l'interdiction faite aux membres d'une association professionnelle de participer aux foires et expositions internationales qui ne figurent pas dans le calendrier établi par ladite association ;
- l'interdiction pour les exposants de présenter des documents et d'entreprendre des démarches commerciales auprès des visiteurs pour d'autres produits que ceux exposés dans leur stand.

Cependant, la Commission accorde généralement le bénéfice de l'exemption individuelle des ententes prévues à l'article 101§ 3 du Traité, considérant que les règlements des foires et salons permettent une rationalisation et des économies de coûts tout en présentant pour l'utilisateur des avantages qui l'emportent nettement sur les aspects restrictifs.

### **Quelques illustrations**

La Commission a admis que n'était pas anticoncurrentielle une différence de l'ordre de 20% dans les tarifs appliqués aux exposants selon qu'ils sont ou non membres des associations participant à l'organisation des expositions, cette différence paraissait justifiée par les frais de préparation et d'exécution de l'exposition couverts par les cotisations versées par les membres des sociétés organisatrices ; une telle différence ne constitue pas une discrimination à l'égard des participants non membres desdites associations.

La participation à une foire ou à un salon peut aussi poser de délicats problèmes de concurrence. Il est clair, en effet, que l'accès à un salon peut être un moyen d'accès au marché et, pour cette raison, être particulièrement attractif pour un opérateur. A l'inverse, l'organisateur peut légitimement prétendre sélectionner les participants dans le but de défendre la qualité de la manifestation, et ce faisant, l'existence même de son entreprise. Lorsque le salon est organisé par une association d'entreprises, la question est plus délicate encore. Les autorités communautaires se sont préoccupées de cette question, à la suite de plusieurs affaires contentieuses. Une communication, rendue publique en date du 8 mai 1998, résume leur position qui se fonde sur la mise en œuvre des libertés de marché.

Par ailleurs, la Cour de justice a rendu un arrêt concernant les contrats de bail portant sur la location de terrains avec halls d'exposition destinés à accueillir divers foires et salons. En l'espèce, les parties, la ville de Cologne, et la société GKM-GbR, avaient conclu leur contrat sans appliquer de procédure de passation avec appel d'offres européen conformément aux dispositions de l'article 7 de la directive 93/37/CEE du Conseil, du 14 juin 1993. Par ce contrat, GKM-GbR avait accordé la jouissance dudit terrain ainsi que des bâtiments à la ville de Cologne. Par la suite, par un contrat de sous-location, cette dernière avait concédé à KölnMesse la jouissance des bâtiments à construire décrits dans le contrat principal.

La Cour a jugé qu'une interprétation fonctionnelle de l'opération litigieuse ne saurait remettre en cause la constatation selon laquelle la ville qui est un pouvoir adjudicateur au sens de l'article 1er, sous b), de la directive 93/37. Elle a également décidé que le contrat principal constituait bien un marché public dès lors que le contrat a comme objectif primaire l'édification desdits halls et que ces derniers constituent un «ouvrage» au sens de l'article 1er, sous c), de la directive. Un tel marché doit être passé conformément aux obligations de publicité imposées par la Directive. La ville de Cologne aurait donc du réaliser un appel d'offres européen.

En conclusion, dans une situation dans laquelle une ville et une société d'investissement privée concluent un contrat portant sur la location, par la première, de halls d'exposition à construire par la seconde, et dans laquelle ces halls seront sous-loués par la ville à une société de droit privé dont l'objet est d'organiser des foires et des expositions, la procédure de publicité de la Directive 93/37/CEE doit être suivie, du fait que le contrat principal constitue un marché public et ne remplit pas les conditions nécessaires pour qu'il soit dérogé à cette procédure aux termes de l'article 7 paragraphes 2 et 3 de ladite Directive.

### **Régime des aides d'Etat**

Les articles 108 et suivants du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne prohibe les aides d'Etat ayant pour conséquence de favoriser une entreprise et de perturber la concurrence. Les projets d'aide doivent être préalablement soumis à la Commission européenne qui peut les autoriser.

Une entreprise ayant perçu une aide qui n'aurait pas été notifiée préalablement à la Commission risque d'être contraint de la rembourser ou du moins de reverser les intérêts qu'elle aurait du acquitter si elle avait eu recours à un financement privé. Si l'aide était déclarée incompatible avec le marché commun par la Commission, l'entreprise serait alors obligée de restituer l'aide dans son intégralité.

Les intervenants du secteur des foires et salons doivent donc se montrer vigilants dans leur relations avec les pouvoirs publics, notamment lorsque ces derniers participent à l'organisation d'une manifestation commerciale. En effet, comme l'illustre un arrêt récent de la Cour de justice de l'Union européenne, elles risquent de profiter d'aides incompatibles avec le droit européen et d'être contraint de les rembourser (CJUE, 5 mai 2011, n° 305/09). Il s'agissait, en l'espèce, d'un dispositif fiscal italien incitant les entreprises à participer à des foires à l'étranger.

## XI Fusions et acquisitions

Garantie de passif : exemple de mise en jeu s'agissant d'une foire relevant précédemment du régime des ventes au déballage.

Dans un arrêt rendu en date du 24 juin 2005, la Cour d'appel de Paris a débouté l'acquéreur de la majorité des actions d'une société d'organisation de salons de sa demande concernant le préjudice subi du chef des pertes générées par les modifications des dates de la vente au déballage et de sa demande de réparer les conséquences de l'inexactitude des déclarations faites dans la convention de garantie de passif.

En l'espèce, la société d'organisation de salons avait été informée par voie d'arrêté préfectoral que la manifestation qu'elle organisait deux fois par an depuis 1973 ne pourrait plus se tenir aux dates habituelles, mais à l'intérieur des dates prévues pour les soldes.

Le cessionnaire invoquait la mise en jeu de la garantie de passif en raison de l'atteinte considérable portée par ces modifications à son principal actif et soutenait que les nouvelles exigences de l'administration étaient connues du cédant avant la cession sans l'en informer pour autant.

Les juges du fond ont constaté que le cédant ne s'était engagé, aux termes de la convention de garantie de passif, sur aucune date des manifestations organisées par la société. De plus, il lui était impossible de garantir au cessionnaire la pérennité des pratiques antérieures, tributaires de décisions de l'administration. Enfin, le cédant s'était borné à indiquer qu'aucune anomalie n'avait, au jour de la cession, affecté le mode d'exploitation des salons organisés par la société.

SEPTEMBRE 2012



**CARLER AVOCATS**

Tél. : +33 1 56 91 24 24

Fax : +33 1 56 91 24 25

carler@carler-france.com

[www.carler-france.com](http://www.carler-france.com)