Question 1. Une restriction verticale :

1. est toujours exemptée lorsque les parties détiennent moins de 30 % de part de marché : faux, certaines restrictions sont si graves qu'elles ne peuvent bénéficier de l'exemption même en dessous de 30 % de part de marché (prix imposés, restrictions de clientèle, etc.) ;

2. parce qu'elle est moins grave qu'une restriction horizontale, est toujours exemptée : faux, certaines restrictions sont si graves qu'elles ne peuvent bénéficier de l'exemption (prix imposés, restrictions de clientèle, etc.) ;

3. est contenue dans un accord entre opérateurs économiques situés au même niveau du processus de production et de distribution : faux, elle est contenue dans un accord entre opérateurs économiques situés à des niveaux différents du processus de production et de distribution ;

4. est contenue dans un accord entre opérateurs économiques situés à des niveaux différents du processus de production et de distribution : vrai, à défaut de quoi l'on est en présence d'une restriction horizontale, entre concurrents, alors que les restrictions verticales concernent des accords entre non-concurrents.

Question 2. Une restriction verticale peut être exemptée lorsque :

1. le fournisseur et le distributeur détiennent moins de 30 % de part de marché : vrai, le seuil de part de marché est apprécié du côté du fournisseur et du distributeur ;

2. le fournisseur seul détient moins de 30 % de part de marché : faux, le seuil de part de marché est apprécié du côté du fournisseur et du distributeur ;

3. les parties s'engagent à cesser de la mettre en œuvre : faux, le régime de l'exemption ne dépend pas des engagements pris par les parties ;

4. l'accord n'affecte pas le commerce entre Etats membres : faux, l'exemption suppose que l'accord affecte le commerce entre Etats membres et soit contraire à l'article 101 TFUE.

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

Question 3. Dans un réseau de distribution, l'utilisation d'Internet :

1. peut être réservée aux distributeurs détenant un point de vente physique : vrai, si le principe est celui de l'interdiction d'interdire la vente en ligne, les autorités de concurrence admettent que la tête de réseau exclue les pure players ;

2. peut être interdite aux distributeurs : faux, les autorités de concurrence ont posé un principe d'interdiction de l'interdiction de la vente en ligne ;

3. ne doit faire l'objet d'aucune restriction : faux, les autorités de concurrence admettent des restrictions à l'usage d'Internet, comme imposer que les distributeurs détiennent au moins un point de vente physique ou respectent des normes de qualité ;

4. constitue une violation de l'obligation d'exclusivité lorsqu'elle est le fait du fournisseur : faux, selon la jurisprudence, lorsque les distributeurs ne détiennent qu'une exclusivité d'implantation, la mise en ligne d'un site Internet par la tête de réseau n'est pas considérée comme une violation de leur exclusivité.

Question 4. Un fournisseur qui détient une position dominante :

1. peut imposer à ses distributeurs sa solution de gestion informatisée des magasins : faux, un fournisseur en position dominante qui se réserve, sans nécessité objective, une activité auxiliaire qui pourrait être exercée par une entreprise tierce dans le cadre de ses activités sur un autre marché, se rend coupable d'abus ;

2. peut imposer une clause de préemption applicable pendant un an après la cessation du contrat : vrai, en l'absence de clause de non-concurrence ou de non-réaffiliation, une telle clause n'empêche pas le distributeur d'exploiter son magasin sous une autre enseigne ;

3. commet un abus lorsqu'il réorganise unilatéralement son réseau de distribution : faux, sous l'influence de la théorie des effets, la jurisprudence française se montre favorable à la réorganisation de leurs réseaux par les fournisseurs même s'ils détiennent une position dominante ;

4. peut, pour fidéliser ses distributeurs exclusifs, leur accorder des remises : faux, un tel comportement est abusif de la part d'une entreprise en position dominante.

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

Question 5. Le contrôle des concentrations ne peut s'appliquer à un franchiseur :

1. que lorsque le contrat de franchise lui confère une influence déterminante sur le franchisé : vrai, selon les lignes directrices de l'Autorité de la concurrence, un contrat de franchise peut sous cette condition être qualifié d'opération de concentration ;

2. au seul titre d'une clause des statuts de la société franchisée lui permettant de bloquer tout changement d'enseigne : faux, selon la jurisprudence, une telle stipulation lui confère un contrôle conjoint sur le franchisé ;

3. que si le contrat de franchise place le franchisé dans une relation de dépendance vis-à-vis de lui : faux, selon les autorités de concurrence, une simple relation de dépendance ne suffit pas à déclencher le contrôle des concentrations ;

4. qui ne prend pas de participation dans le capital du franchisé : faux, selon les lignes directrices de l'Autorité de la concurrence, il suffit que le contrat de franchise lui confère une influence déterminante sur le franchisé.

Question 6. La distribution exclusive est le système dans lequel :

1. un distributeur qui remplit des critères de sélection objectifs se voit interdire la vente à des tiers non agréés : faux, il s'agit de la définition de la distribution sélective ;

2. un distributeur se voit assurer de réitérer le succès commercial rencontré par son fournisseur : faux, il s'agit de la définition de la franchise ;

3. un distributeur unique se voit concéder un territoire déterminé : vrai, le système repose sur l'attribution d'un territoire exclusif à un seul revendeur;

4. un distributeur s'engage à s'approvisionner exclusivement auprès d'un seul fournisseur : faux, il s'agit de la définition de l'approvisionnement exclusif.

Question 7. Dans un système de distribution exclusive, le distributeur est protégé contre :

1. les ventes passives sur son territoire : faux, le fournisseur ne peut pas interdire à ses distributeurs de répondre aux sollicitations de clients établis sur d'autres territoires ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

2. les ventes actives sur son territoire : vrai, tout contrat de distribution exclusive postule une interdiction des ventes actives sur les territoires des autres membres du réseau ;

3. les ventes des tiers hors réseau : faux, le fournisseur ne peut pas garantir au distributeur que des tiers ne prospecteront pas son territoire, à moins de coupler distribution sélective et exclusive ;

4. les ventes directes du fournisseur sur son territoire : faux, le fournisseur peut toujours se réserver contractuellement certaines clientèles.

Question 8. Le distributeur exclusif :

1. ne relève pas du droit des pratiques restrictives, en raison de la nature purement contractuelle de ses relations avec le fournisseur : faux, comme tout opérateur économique, le distributeur est soumis au droit des pratiques restrictives, en particulier l'interdiction *per se* des prix imposés ou la rupture brutale de relations commerciales établies ;

2. peut se voir interdire de réaliser une marge supérieure à celle contractuellement prévue : vrai, la préconisation par le fournisseur d'un prix ou d'une marge maximum est licite ;

3. ne peut se voir interdire de réaliser une marge supérieure à celle contractuellement prévue : faux, la préconisation par le fournisseur d'un prix ou d'une marge maximum est licite ;

4. ne peut pas exiger de pouvoir commercialiser toutes les gammes de produits proposées par le réseau : faux, un fournisseur ne peut, sans commettre d'abus de dépendance, refuser de fournir une gamme de produits à un distributeur exclusif, sans raison objective, dès lors que tous les membres d'un réseau qui se trouvent dans la même situation doivent être traités de manière équivalente afin d'affronter dans les mêmes conditions la concurrence dans leurs zones de chalandise respectives.

Question 9. En droit européen de la concurrence, un accord de distribution exclusive est exempté :

1. lorsque les parties détiennent au moins 30 % de parts de marché : faux, au contraire, elles ne doivent pas atteindre ce seuil ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

2. à condition que le fournisseur autorise les ventes actives hors zone : faux, la prohibition des ventes actives constitue l'essence de la distribution exclusive et est consacrée par le règlement restrictions verticales pour ce mode de distribution ;

3. à condition que le fournisseur interdise la vente aux tiers hors réseau : faux, cette obligation ne peut concerner que la distribution sélective ;

4. s'il ne contient pas de clauses noires telles que des clauses de prix imposé, d'interdiction de clientèle, etc. : vrai, les clauses noires font obstacle au bénéfice de l'exemption pour l'ensemble de l'accord.

Question 10. Le choix des distributeurs dans un réseau de distribution exclusive s'exerce :

1. nécessairement au regard de critères objectifs, uniformes et appliqués sans discrimination : faux, seules les têtes de réseaux de distribution sélective qualitative sont soumises à une telle obligation ;

2. de manière totalement discrétionnaire : faux, si le fournisseur s'est fixé des critères, il doit les respecter ;

3. discrétionnairement ou, le cas échéant, en fonction des critères que le fournisseur s'est fixés : vrai, selon une décision rendue en mars 2011 par la Cour de cassation ;

4. sur le fondement de critères dont la tête de réseau doit justifier la légitimité : faux, une telle obligation n'est exigée qu'en matière de distribution sélective qualitative.

Question 11. Un importateur exclusif :

1. ne peut être désigné dans les collectivités d'outre-mer au-delà du 20 novembre 2012 : faux, la loi a prévu une période transitoire jusqu'au 22 mars 2013 ;

2. peut être sanctionné au même titre que le fournisseur qui lui a octroyé un droit exclusif d'importation dans une collectivité d'outre-mer : vrai, l'Autorité de la concurrence sanctionne aussi bien celui qui accorde l'exclusivité que celui qui en bénéficie ;

3. ne peut bénéficier d'une exemption s'il a été désigné dans une collectivité d'outre-mer au-delà de la période transitoire : faux, l'article L. 420-4, III du Code de commerce prévoit que « ne sont pas soumis aux dispositions de l'article L.

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

420-2-1 les accords ou pratiques concertées dont les auteurs peuvent justifier qu'ils sont fondés sur des motifs objectifs tirés de l'efficacité économique et qui réservent aux consommateurs une partie équitable du profit qui en résulte » ;

4. ne peut pas être désigné en métropole : faux, le Code de commerce ne règlemente les exclusivités d'importation que dans les collectivités d'outre-mer.

Question 12. L'obligation d'information précontractuelle posée par l'article L. 330-3 du Code de commerce s'applique :

1. à tout contrat de distribution : faux, il est nécessaire que le contrat prévoie la mise à disposition d'une enseigne et un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité ;

2. uniquement au contrat de franchise : faux, tous les contrats prévoyant la mise à disposition d'une enseigne et un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité sont concernés ;

3. uniquement aux contrats prévoyant la mise à disposition d'une enseigne et un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité : vrai, en l'absence de ces éléments, l'obligation ne s'impose pas, comme en matière de distribution sélective ;

4. uniquement au premier contrat conclu entre les parties et non à l'occasion de son renouvellement : faux, la jurisprudence considère que l'information doit être réitérée à l'occasion de chaque renouvellement.

Question 13. L'inexécution ou l'exécution défectueuse de l'obligation d'information précontractuelle :

1. entraîne nécessairement la nullité de l'accord : faux, la nullité du contrat n'est encourue que si l'information fausse ou omise était déterminante du consentement du candidat :

2. entraîne nécessairement un vice du consentement : faux, certains candidats, par leur expérience antérieure ou leur formation, sont à mêmes d'apprécier l'information transmise à sa juste valeur ;

3. n'entraîne la nullité de l'accord que si l'information fausse ou omise était déterminante du consentement du candidat : vrai, la nullité n'est pas automatique ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

4. est passible d'une peine d'emprisonnement d'un an et de 100 000 euro d'amende : faux, le manquement n'est sanctionné que par une amende de 1 500 euro.

Question 14. La modification des conditions contractuelles en cours d'exécution par le fournisseur :

1. est interdite en vertu du principe de l'autonomie de la volonté : faux, ce principe ne remet pas en cause la faculté du fournisseur d'exercer son pouvoir de gestion et d'organisation du réseau dès lors que cet exercice est exempt d'abus ;

2. ne peut porter sur la politique commerciale du réseau sous peine de remettre en cause les droits acquis par les distributeurs : faux, les distributeurs ne disposent d'aucun droit acquis à l'intangibilité de la politique commerciale du réseau ;

3. s'exerce discrétionnairement et unilatéralement : faux, le pouvoir de gestion et d'organisation du réseau du fournisseur doit s'exercer sans abus ;

4. est possible à condition d'être exempte d'abus : vrai, le fournisseur dispose d'un pouvoir de gestion et d'organisation du réseau qui lui permet d'apporter les modifications nécessaires à son efficience.

Question 15. Les objectifs de vente assignés à un distributeur exclusif :

1. peuvent être supérieurs au taux de pénétration de la marque sur le marché pour le motiver à se dépasser : faux, une telle clause d'objectifs est jugée abusive ;

2. peuvent justifier la résiliation immédiate du contrat lorsqu'ils ne sont pas atteints : faux, la jurisprudence la plus récente considère que la mise en œuvre de clauses résolutoires de plein droit visant ce manquement peut ne pas être justifiée car il ne constituerait pas nécessairement une faute grave ;

3. ne peuvent être remis en cause si le distributeur ne les a pas contestés lors de la signature du contrat : faux, selon la jurisprudence, il faut vérifier s'ils n'ont pas été imposés au distributeur par un acte de violence économique ;

4. ne doivent pas être excessifs ou irréalisables : vrai, à défaut de quoi ils seront déclarés abusifs et leur non-atteinte ne pourra pas être sanctionnée.

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

Question 16. Un fournisseur viole l'exclusivité consentie à son distributeur :

1. lorsqu'il pratique des ventes directes sur son territoire : faux, le fournisseur peut se réserver contractuellement certaines clientèles ;

2. lorsqu'il installe un nouveau distributeur à proximité d'un membre du réseau, même en dehors de la zone d'exclusivité : vrai, selon la jurisprudence, une telle installation peut porter atteinte au courant de clientèle du distributeur déjà installé ;

3. lorsqu'il ouvre un site de vente en ligne : faux, l'exclusivité territoriale ne garantit au distributeur qu'un droit d'implantation, auquel ne s'assimile pas la mise en ligne d'un site Internet :

4. lorsqu'il permet à un tiers de commercialiser des produits de sa marque dans la zone d'exclusivité du distributeur même s'ils appartiennent à des gammes différentes de celles couvertes par le contrat : faux, dans cette hypothèse, la jurisprudence considère qu'il n'y a pas violation de l'exclusivité.

Question 17. Depuis la réforme du droit des contrats, la résolution unilatérale d'un contrat de distribution exclusive ne peut intervenir :

1. qu'en présence d'une clause résolutoire dans le contrat : faux, elle peut également être notifiée aux risques et périls de la victime de l'inexécution contractuelle, si celle-ci présente un caractère suffisamment grave ;

2. qu'aux risques et périls de celui qui en prend l'initiative : faux, elle peut également procéder de la mise en œuvre d'une clause résolutoire prévue au contrat ;

3. qu'après mise en demeure préalable de remédier au manquement constaté : vrai, quelle que soit la manière dont elle est mise en œuvre, la résolution ne peut intervenir qu'après mise en demeure, sauf urgence ;

4. qu'après la saisine du juge : faux, la saisine du juge n'est pas requise en cas de clause résolutoire ou de résolution aux risques et périls de son auteur.

Question 18. En vertu de l'article L. 1224-1 du Code du travail, le passif social de l'ancien distributeur :

1. est transféré au nouveau distributeur, même en l'absence de transfert d'éléments corporels entre les deux distributeurs : faux, dans ce cas, il n'y a pas transfert d'activité ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

2. n'est pas transféré au nouveau distributeur qui exerce une activité de vente de véhicules neufs dès lors que l'ancien distributeur ne commercialisait que des véhicules d'occasion : vrai, car dans ce cas, il n'y a pas transfert d'activité ;

3. est transféré au nouveau distributeur même s'il exerce une activité de vente de véhicules neufs alors que l'ancien distributeur ne commercialisait que des véhicules d'occasion : faux, car dans ce cas, il n'y a pas transfert d'activité ;

4. ne peut être transféré au fournisseur qui ne reprend la distribution des produits contractuels que par l'intermédiaire d'une filiale : faux, car cette reprise constitue un transfert d'une entité économique autonome, qui poursuit un objectif propre et conserve son identité.

Question 19. Les systèmes de distribution sélective reposent :

1. sur la désignation de détaillants par la seule tête de réseau : faux, dans la distribution sélective, un grossiste peut être désigné pour choisir les détaillants ;

2. sur une interdiction de vente hors réseau : vrai, dans la distribution sélective, les consommateurs finals et les autres distributeurs agréés sont les seuls acheteurs possibles ;

3. la transmission d'un savoir-faire original et une assistance continue : faux, il s'agit des éléments constitutifs du contrat de franchise ;

4. la protection du distributeur contre les ventes actives sur son territoire : faux, la sélection des distributeurs n'est que rarement associée à une exclusivité territoriale.

Question 20. La coexistence de plusieurs formes de distribution pour un même produit :

1. est licite à condition que ces produits ne présentent pas les mêmes caractéristiques, notamment en termes de garanties : vrai, les autorités de concurrence estiment que dans ces conditions, le fournisseur ne peut se voir imputer aucune discrimination ;

2. est contraire aux règles de concurrence : faux, les autorités de concurrence admettent qu'un fournisseur pratique différents modèles de distribution sur un territoire sous réserve que ces produits ne présentent pas les mêmes caractéristiques, notamment en termes de garanties ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

3. n'est licite que si chaque forme de distribution est pratiquée dans un Etat membre différent : faux, les autorités de concurrence admettent qu'un fournisseur puisse pratiquer différents modèles de distribution dans un même Etat membre ;

4. est soumise à l'accord des distributeurs : faux, le choix de ses modes de distribution relève de la libre appréciation du fournisseur.

Question 21. Dans les systèmes de distribution sélective qualitative, les critères d'agrément :

1. peuvent être adaptés à la situation individuelle des candidats : faux, au contraire, les critères d'agrément doivent être objectifs, uniformes et appliqués de manière non discriminatoire ;

2. doivent être adaptés à la situation individuelle des candidats : faux, les critères d'agrément doivent être objectifs, uniformes et appliqués de manière non discriminatoire ;

3. doivent être objectifs, uniformes et appliqués de manière non discriminatoire : vrai, cette exigence est posée depuis l'origine par les autorités européennes de concurrence ;

4. peuvent ne pas être justifiés par la nature du produit dès lors qu'ils demeurent proportionnés : faux, la sélection qualitative doit toujours être justifiée par la nature du produit.

Question 22. La limitation quantitative des distributeurs dans un réseau de distribution sélective :

1. est prohibée : faux, le règlement restrictions verticales et ses lignes directrices consacrent expressément la licéité de la sélection quantitative ;

2. doit être justifiée économiquement : faux, la tête de réseau n'est pas tenue de justifier de la légitimité des critères retenus ;

3. ne peut être associée à la sélection qualitative : faux, les deux modes de sélection peuvent être combinés ;

4. doit reposer sur des critères précis et vérifiables : vrai, ce sont les seules conditions exigées par la jurisprudence.

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

Question 23. La tête d'un réseau de distribution sélective qualitative :

1. est tenue d'agréer tout candidat qui respecte ses critères d'agrément : faux, depuis quelques années la jurisprudence retient que l'agrément n'est pas de droit pour un candidat respectant les critères d'agrément et que, comme en matière de distribution exclusive, le fournisseur peut agréer le distributeur de son choix ;

2. est tenue d'agréer tout candidat qui respecte ses critères d'agrément et qui est le premier sur sa liste chronologique : faux, depuis quelques années la jurisprudence retient que l'agrément n'est pas de droit pour un candidat respectant les critères d'agrément et que, comme en matière de distribution exclusive, le fournisseur peut agréer le distributeur de son choix ;

3. ne doit en aucun cas opérer de discriminations entre les différents candidats : faux, en dessous de 30 % de part de marché, les pratiques discriminatoires éventuellement mises en œuvre par la tête de réseau sont exemptées ;

4. peut refuser d'agréer un candidat qui respecte ses critères d'agrément : vrai, depuis quelques années la jurisprudence retient que l'agrément n'est pas de droit pour un candidat respectant les critères d'agrément et que, comme en matière de distribution exclusive, le fournisseur peut agréer le distributeur de son choix.

Question 24. L'étanchéité d'un réseau de distribution sélective :

1. n'est pas une condition de sa licéité : vrai, selon la jurisprudence, si l'étanchéité du réseau est une condition de son bon fonctionnement, l'existence de ventes parallèles ne remet pas en cause sa licéité ;

2. est une condition de sa licéité : faux, selon la jurisprudence, si l'étanchéité du réseau est une condition de son bon fonctionnement, l'existence de ventes parallèles ne remet pas en cause sa licéité ;

3. est garantie par l'interdiction faite aux distributeurs de procéder à des ventes actives hors zone : faux, c'est l'interdiction de vente à des tiers non agréés qui assure le respect de l'étanchéité du réseau ;

4. est garantie par l'interdiction faite aux distributeurs de procéder à des ventes passives : faux, c'est l'interdiction de vente à des tiers non agréés qui assure le respect de l'étanchéité du réseau.

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

Question 25. Outre le respect des critères d'agrément, les membres d'un réseau de distribution sélective doivent :

1. appliquer les prix conseillés par le fabricant : faux, une telle obligation caractériserait une pratique de prix imposés prohibée par les règles de concurrence ;

2. mettre en place un site de vente en ligne : faux, la vente en ligne n'est pas obligatoire ;

3. éviter de pratiquer des ventes actives hors zone : faux, les membres de ces réseaux ne bénéficient pas d'exclusivités territoriales ;

4. s'abstenir de revendre à des tiers hors réseau : vrai, il s'agit du fondement même de la distribution sélective, qui permet de garantir l'authenticité et la traçabilité des produits et d'offrir aux consommateurs des produits de haute qualité.

Question 26. L'interdiction faite aux membres des réseaux de distribution sélective de vendre les produits sur des places de marché :

1. est contraire à l'article 101 TFUE : faux, selon la Cour de justice, cette interdiction n'est pas contraire aux règles de concurrence dès lors qu'elle demeure proportionnée à l'objectif de protection de l'image de luxe de produits contractuels ;

2. n'est pas contraire aux règles de concurrence dès lors qu'elle demeure proportionnée à l'objectif de protection de l'image de luxe de produits contractuels : vrai, selon la Cour de justice, sous ces conditions, l'interdiction n'est contraire ni à l'article 101 TFUE, ni à l'article 4 du règlement restrictions verticales ;

3. constitue une restriction caractérisée au sens de l'article 4 du règlement restrictions verticales : faux, selon la Cour de justice, cette interdiction ne s'assimile pas à une interdiction des ventes passives ;

4. est exemptée à condition que la tête de réseau détienne moins de 30 % de part de marché : faux, il n'est pas nécessaire de vérifier si la pratique peut être exemptée puisqu'elle n'est pas jugée contraire à l'article 101 TFUE.

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

Question 27. La commercialisation hors réseau de produits couverts par un réseau de distribution sélective :

1. ne peut être interdite lorsque la tête de réseau n'établit pas l'illicéité de l'approvisionnement du revendeur : faux, la charge de la preuve des conditions d'approvisionnement ne pèse pas sur la tête de réseau mais sur le tiers revendeur ;

2. constitue en soi un acte de concurrence déloyale : faux, les autorités de concurrence sont favorables au commerce parallèle, de sorte que la commercialisation hors réseau n'est illicite que lorsqu'elle s'accompagne d'actes complémentaires de concurrence déloyale ;

3. n'est pas illicite en soi : vrai, les autorités de concurrence sont favorables au commerce parallèle, de sorte que la commercialisation hors réseau n'est illicite que lorsqu'elle s'accompagne d'actes positifs de concurrence déloyale ;

4. constitue en soi un acte de contrefaçon : faux, la contrefaçon n'est caractérisée que si les produits vendus ne sont pas authentiques ou s'il n'est pas établi que le fournisseur a donné son consentement à leur commercialisation dans l'Espace économique européen.

Question 28. Dans le cadre d'un réseau de distribution sélective, la garantie-constructeur :

1. doit être offerte à tout acheteur d'un produit de la marque, quelle que soit l'origine de son approvisionnement : faux, la tête de réseau peut limiter sa garantie aux produits achetés auprès d'un distributeur agréé ;

2. ne peut être réservée aux produits achetés auprès des distributeurs agréés lorsque le fournisseur les fait coexister avec des distributeurs parallèles : faux, selon la jurisprudence, une telle limitation est tolérable lorsque les produits concernés ne présentent pas les mêmes caractéristiques ;

3. peut être réservée aux produits achetés auprès d'un distributeur agréé : vrai, la tête de réseau peut refuser sa garantie à un produit acheté dans le commerce parallèle ;

4. peut être réservée aux produits achetés auprès d'un distributeur agréé du même Etat membre : faux, réserver la garantie-constructeur aux produits acquis auprès d'un distributeur agréé établi sur le territoire national comporte un risque de cloisonnement des marchés.

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

Question 29. La rupture d'un contrat de distribution sélective :

1. ne peut être notifiée à un distributeur qui n'a pas commis de faute et respecte toujours les critères d'agrément : faux, depuis quelques années, la jurisprudence retient que les principes de la liberté contractuelle et de l'interdiction des contrats perpétuels permettent à la tête de réseau de mettre un terme au contrat même si les critères d'agrément sont encore respectés ;

2. peut être notifiée à un distributeur qui n'a pas commis de faute et respecte toujours les critères d'agrément : vrai, depuis quelques années, la jurisprudence retient que les principes de la liberté contractuelle et de l'interdiction des contrats perpétuels permettent à la tête de réseau de mettre un terme au contrat même si les critères d'agrément sont encore respectés ;

3. doit toujours être motivée : faux, la tête de réseau qui respecte les modalités contractuellement fixées pour dénoncer un contrat à durée déterminée n'est pas tenue de motiver sa décision de non-renouvellement du contrat arrivé à échéance ;

4. peut se fonder sur la faute commise par le distributeur dans le cadre d'un autre contrat : faux, la résiliation ne peut être fondée que sur un manquement contractuel, et non sur une faute personnelle.

Question 30. La franchise se caractérise principalement par :

1. la concession d'une exclusivité territoriale : faux, si l'exclusivité territoriale est fréquente, elle n'est pas obligatoire.

2. la concession d'une enseigne, la transmission d'un savoir-faire et une assistance permanente : vrai, ce sont les trois éléments sans lesquels il n'y a pas de franchise.

3. la concession d'une enseigne à un revendeur rémunéré à la commission : faux, il s'agit de la définition de la commission-affiliation.

4. l'emprise complète du franchiseur sur la gestion du franchisé : faux, le franchisé demeure un commerçant indépendant seul maître de son exploitation.

Question 31. Un contrat de franchise risque d'être requalifié en contrat de gérance salariée en vertu de l'article L. 7321-2 du Code du travail lorsque :

1. le franchiseur établit une relation de subordination avec le franchisé : faux, l'existence d'un état de subordination n'est pas exigée par le texte ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

2. le franchiseur définit les conditions d'exercice de l'activité du franchisé et ses prix de revente : vrai, il s'agit d'un élément de qualification visé par l'article L. 7321-2 ;

3. les conditions d'application du texte sont réunies, sauf si le demandeur est une personne morale : faux, il n'est pas nécessaire que le demandeur soit une personne physique puisqu'il ne s'agit pas de qualifier la relation de contrat de travail ;

4. le franchisé est tenu à un approvisionnement prioritaire auprès du franchiseur ou des tiers désignés par ce dernier : faux, le statut de gérant salarié ne s'applique qu'en présence d'un approvisionnement exclusif ou quasi-exclusif.

Question 32. L'information précontractuelle que le franchiseur doit communiquer au candidat :

1. inclut nécessairement une étude de marché : faux, l'étude de marché ne figure pas parmi les éléments requis par l'article R. 330-1 du Code de commerce ;

2. inclut nécessairement la remise de comptes prévisionnels : faux, cet élément d'information n'est pas exigé par les textes et est en général remis spontanément ;

3. doit permettre au candidat de s'engager en connaissance de cause : vrai, car à défaut de consentement éclairé, le contrat peut être annulé ;

4. est prescrite à peine de nullité du contrat : faux, les textes ne prévoient qu'une amende, même si la jurisprudence retient que la nullité est encourue si le défaut d'information ou son incomplétude ont entraîné un vice du consentement.

Question 33. L'obligation d'information précontractuelle s'impose au franchiseur :

1. à moins que les franchisés aient la possibilité de s'approvisionner auprès de tiers pour des quantités significatives : vrai, l'article L. 330-3 du Code de commerce ne s'applique que lorsque le franchisé est tenu à une obligation d'approvisionnement exclusif ou quasi-exclusif ;

2. lorsqu'il souscrit un engagement de fourniture exclusive au profit de ses franchisés : faux, l'obligation d'information précontractuelle ne s'applique que lorsque le franchisé est tenu à une obligation d'approvisionnement exclusif ou quasi-exclusif, en contrepartie de la fourniture d'une enseigne ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

3. à moins que le contrat en cause ne constitue qu'un renouvellement d'un précédent contrat : faux, l'information est due même en cas de renouvellement sauf lorsque le franchisé connaît particulièrement bien la franchise ;

4. sauf lorsque les franchisés sont autorisés à exercer une activité parallèle non concurrente : faux, il suffit que le franchisé soit tenu à une obligation d'approvisionnement exclusif ou quasi-exclusif pour que l'information soit due.

Question 34. Les comptes prévisionnels communiqués à un candidat à la franchise pour le déterminer à s'engager peuvent entraîner l'annulation du contrat :

1. à moins que le franchiseur ait spécifié qu'ils ne présentaient qu'un caractère indicatif et devaient être complétés par une étude personnelle du marché local : vrai, selon la jurisprudence, des comptes prévisionnels non contractuels n'engagent pas la responsabilité du franchiseur dès lors qu'il appartient au candidat d'établir ses propres prévisions en y intégrant les informations qu'en tant qu'opérateur avisé il peut recueillir auprès des autres membres du réseau ;

2. lorsque le franchisé n'a pas atteint les résultats escomptés : faux, si les comptes prévisionnels doivent être réalistes, le seul fait de ne pas avoir atteint les résultats prévus ne suffit pas à justifier l'annulation du contrat ;

3. même si le franchisé est expérimenté et/ou s'est entouré de conseils : faux, dans cette hypothèse, la jurisprudence estime que les comptes remis par le franchiseur ne peuvent avoir déterminé son consentement ;

4. si l'action est exercée dans les cinq ans de la conclusion du contrat : faux, le point de départ du délai de prescription de cinq ans court de la date de la prise de conscience par le franchisé, après quelques années d'exploitation, de son erreur sur la rentabilité de l'opération et, au plus tôt, à la date de l'établissement des comptes annuels du premier exercice du franchisé.

Question 35. Le préjudice résultant du manquement du franchiseur à son obligation d'information précontractuelle :

1. s'élève au montant des résultats commerciaux que le candidat aurait été en droit d'attendre de l'exploitation : faux, selon la jurisprudence, le préjudice du franchisé réside dans la perte d'une chance de ne pas contracter ou de contracter à des conditions plus avantageuses ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

2. réside dans la perte d'une chance d'obtenir les gains attendus : faux, selon la jurisprudence, le préjudice du franchisé réside dans la perte d'une chance de ne pas contracter ou de contracter à des conditions plus avantageuses ;

3. réside dans la perte d'une chance de ne pas contracter ou de contracter à des conditions plus avantageuses : vrai, selon la jurisprudence, le préjudice ne peut correspondre ni au montant des résultats commerciaux que le candidat aurait été en droit d'attendre de l'exploitation, ni à la perte de chance de les obtenir ;

4. ne peut inclure les apports du franchisé en capital et en compte courant, la mise en œuvre de son engagement de caution ainsi que les loyers du bail conclu pour l'exploitation du fonds de commerce : faux, la jurisprudence admet la réparation de ces chefs de préjudice à titre complémentaire.

Question 36. La réforme du droit des contrats permet aux franchiseurs de déterminer le prix des fournitures :

1. de manière unilatérale et discrétionnairement : faux, le franchiseur peut être tenu de motiver le montant qu'il a fixé en cas de contestation ;

2. à condition de motiver le montant retenu en cas de contestation : vrai, cette condition est posée par l'article 1164 du Code civil ;

3. uniquement à la suite d'une négociation loyale avec le franchisé : faux, l'article 1164 du Code civil autorise une détermination unilatérale du prix par l'une des parties au contrat ;

4. à condition de ne pas lui imposer un prix déséquilibré par rapport à la consistance de sa propre prestation : faux, l'article 1171 du Code civil exclut le contrôle de l'adéquation du prix à la prestation.

Question 37. L'assistance à laquelle le franchiseur est tenu en cours de contrat lui impose :

1. de renflouer le franchisé dont les résultats sont déficitaires : faux, l'obligation d'assistance ne comprend pas d'obligations financières à la charge du franchiseur ;

2. de former et de visiter régulièrement son candidat, le conseiller et actualiser son savoir-faire : vrai, l'assistance doit être permanente et continue ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

3. d'intervenir dans la gestion du franchisé lorsque celle-ci lui apparaît défaillante : faux, le franchiseur ne doit pas s'immiscer dans la gestion du franchisé, qui demeure un commerçant indépendant ;

4. une obligation de résultat dans le redressement des difficultés éventuellement traversées par le franchisé : faux, la jurisprudence estime que le franchiseur n'est tenu qu'à une obligation de moyens.

Question 38. L'absence de compétitivité des prix consentis par le franchiseur :

1. ne constitue pas en soi une faute : vrai, selon la jurisprudence, la pratique de prix concurrentiels ne constitue pas une obligation essentielle du franchiseur ;

2. constitue en soi une faute : faux, selon la jurisprudence, la pratique de prix concurrentiels ne constitue pas une obligation essentielle du franchiseur ;

3. est fautive s'il refuse de référencer les produits d'un fournisseur proposé par le franchisé : faux, le franchiseur peut légitimement refuser le référencement d'un tiers aux prix plus attractifs lorsque les produits qu'il diffuse sont de piètre qualité ;

4. engage sa responsabilité si le franchisé démontre que ses marges sont inférieures à celles des membres d'autres réseaux : faux, lorsque le franchiseur n'a pris aucun engagement sur les marges de ses distributeurs et que cette circonstance n'empêche pas le franchisé de dépasser ses prévisions de chiffres d'affaires.

Question 39. En droit français, la clause de non-concurrence imposée au franchisé doit nécessairement être limitée :

1. à un an à compter de la fin du contrat : faux, cette obligation n'est imposée que par le droit européen, qui ne s'applique qu'en cas d'affectation du commerce entre Etats membres ;

2. aux terrains à partir desquels le franchisé a exploité la franchise : faux, cette obligation n'est imposée que par le droit européen, qui ne s'applique qu'en cas d'affectation du commerce entre Etats membres ;

3. dans le temps ou dans l'espace : faux, elle doit être limitée dans le temps et l'espace ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

4. dans le temps et dans l'espace : vrai, les conditions sont cumulatives.

Question 40. La clause de non-réaffiliation imposée au franchisé a pour objet de lui interdire :

1. d'exercer la même activité dans ses locaux à l'expiration du contrat : faux, selon la jurisprudence, la clause de non-réaffiliation n'interdit pas au franchisé, comme la clause de non-concurrence, d'exercer une activité similaire, mais seulement de rejoindre un réseau concurrent ;

2. d'adhérer à un réseau concurrent après l'expiration du contrat : vrai, selon la jurisprudence, la clause de non-réaffiliation n'interdit pas au franchisé d'exercer une activité similaire, mais seulement de rejoindre un réseau concurrent ;

3. de constituer un réseau concurrent : faux, en général la clause empêche seulement le franchisé de rejoindre un réseau de renommée nationale ou régionale comparable à celui du franchiseur ;

4. de devenir commissionnaire-affilié : faux, la clause de non-réaffiliation interdit au distributeur de rejoindre un réseau concurrent en qualité de franchisé.

Question 41. Depuis la réforme du droit des contrats, la résolution unilatérale pour faute d'un contrat de franchise :

1. est soumise à un formalisme alourdi : vrai, désormais, la résolution doit être précédée d'une mise en demeure au débiteur défaillant de satisfaire à son engagement dans un délai raisonnable, qui mentionne expressément qu'à défaut pour le débiteur de satisfaire à son obligation, le créancier sera en droit de résoudre le contrat, et ne peut intervenir, en cas de persistance de l'inexécution invoquée, qu'après notification de la décision et des raisons qui la motivent ;

2. est soumise à un formalisme allégé : faux, désormais, la résolution doit être précédée d'une mise en demeure au débiteur défaillant de satisfaire à son engagement dans un délai raisonnable, qui mentionne expressément qu'à défaut pour le débiteur de satisfaire à son obligation, le créancier sera en droit de résoudre le contrat, et ne peut intervenir, en cas de persistance de l'inexécution invoquée, qu'après notification de la décision et des raisons qui la motivent ;

3. est autorisée quelle que soit la gravité de la faute invoquée : faux, le manquement invoqué doit, selon l'article 1226 du Code civil, être suffisamment grave ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

4. n'est plus possible, les parties étant désormais tenues de saisir le juge : faux, les parties peuvent résoudre le contrat à leurs risques et périls, sous réserve de respecter le formalisme de l'article 1226 et à condition que la faute invoquée soit suffisamment grave.

Question 42. L'article 101 TFUE ne s'applique pas à l'agent commercial et à son mandant :

1. sauf si le mandant impose des restrictions de clientèle à l'agent : faux, si l'agent et son mandant forment une unité économique, le mandant peut lui imposer ses prix de revente et la clientèle à prospecter ;

2. sauf si le mandant impose ses prix de revente à l'agent : faux, si l'agent et son mandant forment une unité économique, le mandant peut lui imposer ses prix de revente et la clientèle à prospecter ;

3. sauf si l'agent forme une unité avec le mandant parce qu'il ne supporte pas de risques commerciaux : faux, au contraire, dans cette hypothèse, ils échappent au droit de la concurrence ;

4. à condition que l'agent forme une unité avec le mandant parce qu'il ne supporte pas de risques commerciaux : vrai, ces règles ont été définies par la jurisprudence et reprises par les lignes directrices restrictions verticales.

Question 43. Pour prétendre à la qualité d'agent commercial un intermédiaire doit :

1. être rémunéré à la commission : faux, si la rémunération à la commission constitue un critère de qualification, il ne suffit pas si l'intermédiaire ne dispose pas aussi du pouvoir d'engager le mandant ;

2. disposer du pouvoir de négocier les conditions tarifaires du mandant avec le client : vrai, selon une règle contestable de nature jurisprudentielle, l'agent doit disposer d'une marge de manœuvre dans la négociation pour une partie au moins de l'opération économique ;

3. agir en son nom et pour son propre compte : faux, au contraire, l'agent doit agir au nom et pour le compte du mandant ;

4. exploiter un fonds de commerce comprenant une clientèle propre : faux, l'agent commercial ne peut avoir la qualité de commerçant et la clientèle qu'il démarche appartient à son mandant.

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

Question 44. L'agent commercial a droit à une commission pour toute affaire conclue sur son secteur :

1. au cours du contrat, même par des tiers, qu'il dispose ou non d'une exclusivité territoriale : vrai, depuis un revirement de jurisprudence effectué en 2007, la Cour de cassation n'exige plus que l'agent dispose d'une exclusivité pour pouvoir prétendre à une commission pour tout affaire conclue sur son secteur ;

2. au cours du contrat, même par des tiers, à condition qu'il dispose d'une exclusivité territoriale : faux, depuis un revirement de jurisprudence effectué en 2007, la Cour de cassation n'exige plus que l'agent dispose d'une exclusivité pour pouvoir prétendre à une commission pour tout affaire conclue sur son secteur ;

3. au cours du contrat, même par des tiers, avec ou sans intervention directe ou indirecte du mandant : faux, selon la Cour de justice, la présence du commettant dans les opérations au titre desquelles l'agent commercial peut prétendre à la commission est indispensable ;

4. jusqu'à cinq ans après l'expiration du contrat, à la suite de ses démarches : faux, la jurisprudence considère que les opérations doivent avoir été réalisées dans un délai raisonnable à compter de la rupture, qui peut s'élever à six mois maximum.

Question 45. La violation par l'agent commercial de l'obligation légale de non-concurrence visée à l'article L. 134-3 du Code de commerce :

1. peut résulter de l'exercice de toute activité autre que celle déployée pour le compte du mandant : faux, l'agent peut commercialiser d'autres produits pour autant que ceux-ci ne soient pas concurrents de ceux de son mandant ;

2. ne constitue pas une faute grave privative de l'indemnité de rupture : faux, la jurisprudence estime au contraire que si une telle faute est établie, l'agent ne peut plus prétendre à l'indemnité prévue par l'article L. 134-12 du Code de commerce ;

3. est établie lorsqu'il représente une entreprise concurrente de celle du mandant sans l'accord de ce dernier : vrai, cette règle est inscrite à l'article L. 134-3 du Code de commerce ;

4. ne peut être sanctionnée que par la perte de l'indemnité de rupture : faux, le mandant peut également solliciter l'indemnisation du préjudice que lui cause la déloyauté de son agent.

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

Question 46. La durée du préavis accordé à l'agent commercial en fin de contrat :

1. doit être conforme à l'article L. 442-1, II du Code de commerce : faux, selon la Cour de cassation ce texte ne s'applique pas à l'agent commercial, pour lequel les règles relatives au préavis de rupture sont fixées par les dispositions spéciales de l'article L. 134-11 du même code ;

2. est, conformément aux usages, de deux ans : faux, les usages ne concernent que le montant de l'indemnité de rupture, pas la durée du préavis ;

3. s'apprécie indépendamment de la gravité de la faute justifiant la rupture : faux, en cas de faute grave, l'agent est privé de son droit à un préavis ;

4. est limitée à trois mois maximum à compter de la troisième année d'ancienneté : vrai, selon les termes de l'article L. 134-11 du Code de commerce.

Question 47. L'indemnité de préavis n'est pas due à l'agent commercial qui :

1. a commis une faute contractuelle quelconque : faux, il est nécessaire que la faute présente un caractère de gravité certain, selon les termes de l'article L. 134-11 du Code de commerce ;

2. est dispensé de l'exécution du préavis : faux, la jurisprudence exclut que le mandant puisse s'exonérer du versement de l'indemnité en dispensant l'agent d'exécuter le préavis ;

3. n'a pas fait valoir son droit dans les douze mois de la rupture : faux, le délai de déchéance posé par l'article L. 134-12 du Code de commerce ne s'applique qu'à l'indemnité de rupture ;

4. a commis une faute grave : vrai, aux termes de l'article L. 134-11 du Code de commerce, le droit au préavis ne s'applique pas lorsque le contrat prend fin en raison d'une faute grave de l'une des parties.

Question 48. Le régime du contrat d'agent commercial est inefficient car, en fin de contrat, l'agent :

1. peut conserver le bénéfice de la clientèle : faux, la clientèle demeure toujours la propriété du mandant ;

2. bénéficie d'une indemnité de rupture égale à trois années de commissions : faux, l'indemnité d'usage en France est de deux ans ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

3. bénéficie le plus souvent d'une indemnité de rupture égale à deux années de commissions : vrai, c'est l'indemnité d'usage en France, qui ne lie pas le juge mais qui est la plus fréquemment accordée ;

4. peut prétendre à la réparation du préjudice que lui cause la cessation de ses relations avec le commettant : faux, la France a opté pour le régime de l'indemnisation et non pour celui de la réparation, choisi par l'Allemagne.

Question 49. Pour échapper au versement de l'indemnité de rupture à son agent commercial, le mandant peut :

1. faire valoir que la rupture du contrat est intervenue au cours de la période d'essai : faux, si la jurisprudence de la Cour de cassation retenait qu'une telle rupture privait l'agent du droit à indemnité, la Cour de justice est ultérieurement revenue sur cette solution ;

2. discuter la qualité d'agent commercial de son représentant : vrai, le statut ne s'applique qu'aux vrais agents commerciaux, le mandant peut donc établir que son représentant ne dispose pas, notamment, du pouvoir de négocier et de contracter ;

3. soutenir que l'agent n'a pas fait part de son intention de faire valoir son droit à indemnité dans les six mois de la rupture : faux, le délai de déchéance prévu à l'article L. 134-12 du Code de commerce s'élève à douze mois ;

4. invoquer toute faute commise par l'agent commercial : faux, seule une faute grave de l'agent dispense le mandant du règlement de l'indemnité de rupture.

Question 50. L'indemnité de rupture n'est pas due à l'agent commercial qui :

1. connaît une chute de ses résultats : faux, la seule baisse du chiffre d'affaires de l'agent ne peut justifier la perte de l'indemnité, dès lors qu'elle peut s'expliquer par d'autres causes que les défaillances de l'agent ;

2. ne réalise pas ses objectifs : faux, la non-atteinte de ses objectifs par l'agent ne peut justifier la perte de l'indemnité, dès lors qu'il ne s'agit que d'une obligation de moyens et qu'elle peut s'expliquer par d'autres causes que les défaillances de l'agent ;

3. a commis des fautes dont le mandant ne connaissait pas l'existence au moment de la rupture : faux, le mandant peut invoquer des fautes graves antérieures à la rupture mais qui ne lui ont été révélées qu'après celle-ci ;

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite

4. néglige de prospecter la clientèle de son secteur : vrai, selon la jurisprudence, le manque de diligence, le défaut de prospection, l'absence d'enregistrement de commandes pendant plusieurs semaines, constituent des fautes graves privatives de l'indemnité de rupture.

Copyright vogel-academy.fr
Reproduction interdite