

**TRIBUNAL  
DE GRANDE  
INSTANCE  
DE PARIS**



3ème chambre 1ère  
section

**JUGEMENT**  
**rendu le 07 Juillet 2016**

N° RG : 15/05134

N° MINUTE : 9

Assignation du :  
20 Mars 2015

**DEMANDERESSE**

**Société NOVEMBRE, SA**  
7 rue des Magasins  
67000 STRASBOURG

représentée par Me Pierre-yves MICHEL, avocat au barreau de  
PARIS, vestiaire #G0341

**DÉFENDERESSE**

**Société INTERNATIONAL COOKWARE, SAS**  
85 allée des Maisons Rouges  
36005 CHATEAUROUX

représentée par Maître Xavier CLEDAT de la SCP LEFEVRE  
PELLETIER ET ASSOCIES, avocats au barreau de PARIS, vestiaire  
#P0238

**COMPOSITION DU TRIBUNAL**

Marie-Christine COURBOULAY, Vice Présidente  
Julien RICHAUD, Juge  
Aurélie JIMENEZ, Juge

assistée de Marie-Aline PIGNOLET, Greffier,

**DÉBATS**

A l'audience du 6 Juin 2016, tenue publiquement, devant Julien  
RICHAUD; Aurélie Jimenez, juges rapporteurs, qui, sans opposition  
des avocats, ont tenu seuls l'audience, et, après avoir entendu les  
conseils des parties, en ont rendu compte au Tribunal, conformément  
aux dispositions de l'article 786 du code de procédure civile

Expéditions  
exécutives  
délivrées le: 7/07/2016

## **JUGEMENT**

Prononcé publiquement par mise à disposition au greffe  
Contradictoire  
en premier ressort

## **EXPOSE DU LITIGE**

La SAS INTERNATIONAL COOKWARE, anciennement dénommée ARC INTERNATIONAL, fabrique et commercialise en France et à l'international des produits et ustensiles de cuisine et exploite la marque « Pyrex » en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique.

Au début des années 2010, elle a souhaité diversifier son offre en concevant une nouvelle gamme de produits baptisée « Attraction » constituée de poêles et de casseroles munies de deux anses fixes sur lesquelles peut s'adapter un manche amovible aimanté, l'objectif de cette gamme étant de concurrencer notamment les produits de la marque « Téfal », leader de ce segment dit du « dessus de cuisinière ».

C'est dans ce but qu'elle a lancé, en mars 2013, un appel d'offres auprès de plusieurs agences de communication, prenant la forme d'un document dit « brief » décrivant les produits de la gamme « Attraction », leurs caractéristiques et ses cibles marketing.

La SA NOVEMBRE, agence de conseil en communication publicitaire et marketing services créée en 1991, a établi dans ce cadre le 16 avril 2013 une recommandation de 146 pages dans laquelle elle a décliné quatre axes de lancement et qui a été retenue par la SAS INTERNATIONAL COOKWARE le 2 mai 2013.

Les relations entre la SAS INTERNATIONAL COOKWARE et la SA NOVEMBRE ont abouti à l'élaboration d'un visuel-clé comprenant le slogan « aussitôt cuit, aussitôt servi » qui a été utilisé par la première pour le lancement de la gamme « Attraction » ainsi d'une « launch box », une boîte de lancement décorée comprenant l'un des produits de la gamme « Attraction » et d'une brochure destinée à être incluse dans cette dernière ou distribuée seule :



La SAS INTERNATIONAL COOKWARE explique que les relations avec la SA NOVEMBRE se sont dégradées en raison des difficultés financières et opérationnelles imputables à cette dernière et ont pris fin à son initiative le 15 janvier 2014 et que ces différentes prestations ont fait l'objet de sept devis intégralement payés pour un montant total de 17 839,40 euros HT soit :

pour le visuel-clé, deux devis des 4 juillet et 6 août 2013 pour des montants HT respectifs de 2 745 euros et 340 euros comprenant une cession des droits qui ont été facturés ensemble le 27 août 2013,

pour la « launch-box », deux devis des 7 et 20 août 2013 pour des montants HT respectifs de 2 295 euros et 170 euros qui ont été facturés séparément le 29 novembre 2013,

pour la brochure, trois devis des 24 octobre, 19 novembre et 3 décembre 2013 pour des montants HT respectifs de 570 euros, 733 euros et 10 986,40 euros qui ont été facturés séparément les 28 octobre 2013, 26 novembre 2013 et 11 décembre 2013.

La SA NOVEMBRE expose pour sa part que SAS INTERNATIONAL COOKWARE a rompu le 15 janvier 2014, sans préavis et par conséquent brutalement, des relations commerciales établies s'être acquittée du paiement de la facture n° F14010051 du 28 janvier 2014 correspondant au « Lancement stratégique de la gamme Pyrex Attraction » pour un montant de 44 012,80 euros, raison pour laquelle elle l'a, par courrier de son conseil du 23 mai 2014, mise en demeure de lui régler cette somme.

La SAS INTERNATIONAL COOKWARE lui répondait par courrier du 13 juin 2014 qu'elle n'avait pas accepté le devis du 24 octobre 2013 ayant été facturé le 28 janvier 2014 et, soulignant l'absence de prestations exécutées demeurées impayées, s'opposait à tout règlement.

La SA NOVEMBRE faisait constater par huissier de justice :  
le 3 juillet 2014, sur le site arc-international-cookware.com/fr, la reproduction et l'exploitation de l'accroche « aussitôt cuit, aussitôt servi ! » et du visuel-clé de ses recommandations pour la promotion des produits de la gamme Attraction,

le 23 septembre 2014, sur le site pyrex.eu/fr la reproduction et l'exploitation du visuel accompagné de l'accroche « aussitôt cuit, aussitôt servi ! »,

le 29 janvier 2015, sur le site internet et la page Facebook de la SAS INTERNATIONAL COOKWARE la reproduction du visuel et de l'accroche dans des films promotionnels.

C'est dans ces conditions que, par acte d'huissier du 20 mars 2015, la SA NOVEMBRE a assigné la SAS INTERNATIONAL COOKWARE devant le tribunal de grande instance de Paris en paiement, rupture abusive de relations commerciales établies, contrefaçon de droit d'auteur et parasitisme.

Dans ses dernières conclusions notifiées par la voie électronique le 14 mars 2016 auxquelles il sera renvoyé pour un exposé de ses moyens conformément à l'article 455 du code de procédure civile, la SA NOVEMBRE demande au tribunal, sous le bénéfice de l'exécution provisoire et au visa des articles 1134 et 1382 du code civil, V 4 du contrat type de l'Union des Annonceurs, L 442-6-I-5° du code de

commerce, L 111-1 et suivants du code de la propriété intellectuelle, de :

RECEVOIR la société NOVEMBRE en son action ;  
L'EN DÉCLARER bien fondée ;  
Y faisant droit :

CONDAMNER la société INTERNATIONAL COOKWARE à payer à la société NOVEMBRE la somme de 44 012,80 euros, augmentée des intérêts au taux légal en vigueur depuis le 23 mai 2014, en paiement de la facture n° F1401005 ;

DIRE ET JUGER que la société INTERNATIONAL COOKWARE, en reprenant l'accroche originale créée par la société NOVEMBRE ainsi que les visuels originaux associés, a commis des actes de contrefaçon au préjudice de la société NOVEMBRE ;

en conséquence, CONDAMNER la société INTERNATIONAL COOKWARE à payer la somme de 30 000 euros de dommages et intérêts, sauf à parfaire, à la société NOVEMBRE pour le préjudice subi du fait des atteintes portées à ses droits d'auteurs ;

DIRE ET JUGER que la société INTERNATIONAL COOKWARE, en exploitant le positionnement et la stratégie publicitaire créée par la société NOVEMBRE, a commis des actes de parasitismes au préjudice de la société NOVEMBRE ;

en conséquence, CONDAMNER la société INTERNATIONAL COOKWARE à payer la somme de 30 000 euros de dommages et intérêts, sauf à parfaire, à la société NOVEMBRE pour le préjudice financier subi du fait des actes de parasitisme ;

DIRE ET JUGER que la société INTERNATIONAL COOKWARE a mis un terme brutal à ses relations commerciales établies avec la société NOVEMBRE ;

en conséquence, CONDAMNER la société INTERNATIONAL COOKWARE à payer à la société NOVEMBRE :

la somme de 39 341,58 euros correspondant à la perte de marge subie par la société NOVEMBRE pendant la période du 15 janvier au 15 juin 2014 ;

la somme de 30 000 euros de dommages et intérêts, sauf à parfaire, à la société NOVEMBRE pour le préjudice résultant de la brusque rupture des relations contractuelles ;

FAIRE INTERDICTION à la société INTERNATIONAL COOKWARE d'exploiter, sous quelque forme et support que ce soit, l'accroche « Aussitôt cuit, aussitôt servi ! » ainsi que le visuel clé créés par la société NOVEMBRE, sous astreinte de 5.000 euros par jour de retard ;

CONDAMNER la société INTERNATIONAL COOKWARE à payer à la société NOVEMBRE la somme de 10 000 euros au titre de l'article 700 du code de procédure civile et la condamner aux entiers dépens.

En réplique, dans ses dernières écritures notifiées par la voie électronique le 3 mai 2016 auxquelles il sera renvoyé pour un exposé de ses moyens conformément à l'article 455 du code de procédure civile, la SAS INTERNATIONAL COOKWARE demande au tribunal, au visa des dispositions des articles 1101 et suivants, 1134 et suivants, 1315 et 1382 et suivants du code civil, L 442-6-I-5° du code de commerce, L 111-1 et suivants du code de la propriété intellectuelle, 122 et suivants du code de procédure civile, de :

sur les demandes de la société Novembre au titre de la prétendue rupture brutale des « relations contractuelles » et/ou des « relations commerciales » :

dire et juger que la société International Cookware n'a commis aucune faute en ne confiant pas à la société Novembre, à partir du mois de janvier 2014, de nouvelle mission,

dire et juger que la société International Cookware n'a rompu brutalement ni relation contractuelle ni relation commerciale,

dire et juger que la société Novembre ne démontre au reste aucun préjudice,

en conséquence, débouter la société Novembre de toutes ses demandes ;

sur les demandes de la société Novembre au titre de la facture n° F14010051 :

dire et juger que le devis préalable à la facture n° F14010051 n'a pas été accepté par la société International Cookware,

dire et juger que les travaux mentionnés dans la facture n° F14010051 de la société Novembre ont soit fait l'objet de plusieurs factures antérieures dûment réglées par la société International Cookware, soit n'ont jamais été accomplis,

dire et juger que la société Novembre ne démontre donc ni le principe ni le quantum de sa créance vis-à-vis de la société International Cookware,

en conséquence, débouter la société Novembre de toutes ses demandes,

sur les droits d'auteur afférents au visuel-clé de la gamme « Attraction » et au slogan « aussitôt cuit, aussitôt servi » :

dire et juger que ni le visuel-clé ni l'accroche litigieux ne présente l'originalité qui leur aurait permis de bénéficier des dispositions du code de la propriété intellectuelle,

dire et juger, en tout état de cause, que la société Novembre a valablement cédé à la société International Cookware les droits d'auteur du visuel-clé et de l'accroche revendiqués par la société Novembre,

en conséquence :

dire et juger la société Novembre irrecevable et mal fondée en ses demandes faute de démonstration de l'originalité des créations dont elle revendique la protection,

débouter la société Novembre de toutes ses demandes,

sur le prétendu « parasitisme » :

dire et juger que la société International Cookware ne s'est livrée à aucune action de parasitisme à l'égard de la société Novembre,

dire et juger que la société Novembre n'a subi aucun préjudice,

en conséquence, débouter la société Novembre de toutes ses demandes,

en tout état de cause :

condamner la société Novembre à verser à la société International Cookware la somme de 50.000 euros sur le fondement des dispositions de l'article 700 du code de procédure civile,

condamner la société Novembre aux entiers dépens de l'instance, avec droit de recouvrement direct au profit de la SCP Lefèvre Pelletier et associés (Maître Xavier Clédat) conformément aux dispositions de l'article 699 du code de procédure civile.

L'ordonnance de clôture était rendue le 10 mai 2016. Les parties ayant régulièrement constitué avocat, le présent jugement, rendu en premier ressort, sera contradictoire en application de l'article 467 du code de procédure civile.



## MOTIFS DU JUGEMENT

### 1°) Sur la rupture brutale des relations commerciales établies

#### *Moyens des parties*

Au soutien de ses prétentions, la SA NOVEMBRE expose que ses « relations contractuelles » avec la société INTERNATIONAL COOKWARE n'ont pas été formalisées dans un contrat écrit mais étaient stables, peu important l'absence formelle de devis global, et renfermaient tous les éléments caractéristiques d'une « relation contractuelle » en raison de la grande précision de la commande contenue dans le brief, du budget estimatif et des délais, des relations régulières entre les équipes et de l'évaluation des propositions par l'annonceur. Elle ajoute que les relations étaient en outre continues et qu'elle s'est engagée sur le long terme en considération des termes du brief, qui concernait tous les aspects de la communication pour les produits de la gamme Attraction et envisageait « Le lancement stratégique pour Pyrex en 2014 ! », impliquant ainsi a minima des relations continues jusqu'à fin 2014, de la durée de deux ans des opérations marketing antérieures identique à celle prévue pour le « timing de réalisation des actions » et du contenu des échanges avec la SAS INTERNATIONAL COOKWARE qui l'a entretenue dans l'illusion que leurs relations dureraient. Elle en déduit que la rupture sans respecter la durée de préavis de 6 mois d'usage en la matière (article V 4 du contrat type de l'Union des Annonceurs) lui cause un préjudice résidant dans la perte de la marge brute dont elle aurait dû bénéficier pendant cette période et dans la brutalité de la cessation des relations.

En réplique, la SAS INTERNATIONAL COOKWARE rappelle que la SA NOVEMBRE n'a contesté les conditions de la rupture que dans son assignation et expose qu'elles n'ont conclu aucun contrat global, ce qui exclut en soit toute référence au contrat type de l'Union des Annonceurs, et que leurs relations se résument à la réalisation de trois missions ponctuelles intégralement rémunérées. Elle ajoute que les relations ne sont pas établies puisqu'elles ont duré de juin à décembre 2013 et qu'elles ne sont pas stables car dès le mois d'octobre 2013, puis à nouveau en novembre et en décembre, elle s'est plainte de ses rapports avec la SA NOVEMBRE et s'est ouvertement interrogée sur la poursuite de leurs travaux, cette dernière ne pouvant s'attendre de ce fait à des relations longues. Elle en déduit l'absence de relation établie et de rupture brutale et précise que la SA NOVEMBRE ne justifie ni du principe ni de la mesure du préjudice qu'elle invoque.

#### *Appréciation du tribunal*

La SA NOVEMBRE développe une argumentation confuse sur la nature des relations dont elle impute une rupture brutale à la SAS INTERNATIONAL COOKWARE. Pour autant, il est constant que les parties n'ont signé aucun contrat global dans lequel se sont inscrites leurs relations dont la nature commerciale n'est pas en débat. En outre, il ressort des devis et factures produits que les parties ont organisé leurs relations en faisant précéder chaque facture d'un devis accepté comprenant des missions précises soit, facture n° F14010051 dont le paiement est demandé mise à part :

pour « la réalisation en HD du visuel clés Pyrex Attraction sur la base du visuel validé », deux devis des 4 juillet et 6 août 2013 pour des

montants HT respectifs de 2 745 euros et 340 euros comprenant une cession des droits qui ont été facturés ensemble le 27 août 2013, pour la « launch-box & argumentaire », deux devis des 7 et 20 août 2013 pour des montants HT respectifs de 2 295 euros et 170 euros qui ont été facturés séparément le 29 novembre 2013, pour la brochure en 10 exemplaires, trois devis des 24 octobre, 19 novembre et 3 décembre 2013 pour des montants HT respectifs de 570 euros, 733 euros et 10 986,40 euros qui ont été facturés séparément les 28 octobre 2013, 26 novembre 2013 et 11 décembre 2013.

Aussi, il est certain que les relations commerciales entre les parties se sont nouées, une fois l'appel d'offres remporté, autour de missions ponctuelles s'inscrivant dans une perspective commune mais non dans une relation contractuelle globale tacite. En conséquence, conformément à l'article 12 du code de procédure civile, les demandes de la SA NOVEMBRE doivent s'analyser comme des prétentions fondées exclusivement fondées sur l'article L 442-6 I 5° du code de commerce indifférent à la nature contractuelle ou non des relations commerciales.

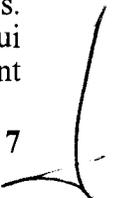
Dans ce cadre, conformément aux dispositions de l'article L 442-6 I 5° du code de commerce, engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers de rompre brutalement, même 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.

Au sens de ce texte, si tout agent économique est libre de changer de partenaire commercial, la rupture d'une relation établie, qui n'a pas à être motivée, est brutale dès lors qu'elle n'est pas accompagnée d'un préavis conforme aux accords interprofessionnels s'il en existe ou d'une durée raisonnable au regard de celle des relations commerciales qui ne se réduisent pas aux relations contractuelles. A défaut de démonstration d'une faute grave exclusive du respect d'un préavis quelconque, l'auteur de la rupture engage sa responsabilité délictuelle.

Il incombe ainsi à la SA NOVEMBRE au sens de l'article 9 du code de procédure civile, de démontrer le caractère établi des relations commerciales entretenues avec la SAS INTERNATIONAL COOKWARE puis le caractère brutal de leur rupture.

Il est constant que la relation commerciale entre les parties a débuté le 2 mai 2013, date du courriel de confirmation de la sélection de SA NOVEMBRE par la SAS INTERNATIONAL COOKWARE, et s'est achevée le 15 janvier 2014, date du courriel de celle-ci à celle-là portant notification de la fin de leur « collaboration » en raison d'une « exécution laborieuse et très compliquée ».

La relation commerciale a ainsi duré près de 8 mois et demi et est objectivement de courte durée bien qu'elle présente une certaine régularité puisqu'elle comprend l'émission de 6 factures pour 3 groupes de mission et des échanges fréquents entre les équipes concernées. Structurellement, elle s'inscrit dans la logique de l'appel de d'offres qui lui sert de cadre mais est organisée autour de l'accomplissement



successif de tâches précises et ponctuelles dont la réalisation nécessitait systématiquement un accord préalable de l'annonceur ce qui en soi la dote d'une précarité intrinsèque. Il est en outre impossible d'apprécier son poids économique en l'absence notamment de tout élément comptable éclairant le tribunal sur le temps réellement consacré par la SA NOVEMBRE à l'exécution des missions qui lui ont été contractuellement confiées, le tableau récapitulatif communiqué en pièce 18 ne permettant pas, faute de comporter de dates, de corrélérer temps de travail et prestation avant et après la sélection issue de l'appel d'offres, et sur la part que représentait le marché remporté dans son chiffre d'affaires global.

Le brief de la SAS INTERNATIONAL COOKWARE, consacré à un « véritable projet 360° » (« merchandising, promo en magasin, communication TV, relais Web, PR, relais partenaires Francine, Maggi, Ecoles de cuisine, caution d'un chef reconnu ?, événement interne Pyrex, événement FDV ») à l'international avec un budget de 300 000 à 400 000 euros « fonction de la pertinence du plan et de la projection CA », prévoit une « présentation en interne » et un « film teaser » en septembre 2013, une « présentation au trade avec concept merchandising » et une « brochure de lancement et argu FDV » en octobre 2013, une « launch-box » en 480 exemplaires en novembre 2013 puis une communication presse, télévisuelle et internet étalée entre janvier et avril/mai 2014. La seule lecture de ce document exclut la poursuite des relations au-delà du mois de mai 2014, peu important la durée des opérations marketing antérieures et le montant du budget prévisionnel qui n'induit en rien le montant que peut espérer percevoir l'agence de communication à qui aucun chiffre d'affaires ni même une exclusivité quelconque n'ont été garantis.

S'il est exact que la SAS INTERNATIONAL COOKWARE a pu laisser entendre à la SA NOVEMBRE que leurs relations perdureraient jusqu'en septembre 2014 ainsi qu'en témoigne un courriel du 23 juillet 2013 évoquant des dates de « mise en place » en septembre 2014 en raison du retard pris dans le référencement des produits, elle lui a aussi clairement notifié dès le 17 octobre 2013 ses insatisfactions à l'endroit des prestations fournies. Ainsi écrivait-elle :

dans son courriel du 17 octobre 2013 : « vous avouez que je me pose vraiment la question de continuer à bosser ensemble sur les launch box. Je pense que nous sommes tous d'accord pour dire que cela a été très compliqué sur la brochure, et je n'ai pas envie de réitérer »,

dans son courriel du 28 novembre 2013, après avoir précisé vouloir « stopper le travail » concernant la launch box : « Dans mon mail du 17 octobre 2013, je vous indiquais que je n'étais pas d'accord sur les AR facturés supplémentaires même avec une remise commerciale compte-tenu de la difficulté de nos échanges (Débriefs/retours). Je n'ai pas eu de réponse. »,

dans son courriel du 10 décembre 2013 : « cette collaboration devient vraiment très compliquée ».

Ainsi, alors que la relation n'a été écourtée que de 4 mois par rapport aux termes non contractuels du brief, la SAS INTERNATIONAL COOKWARE a attiré l'attention de la SA NOVEMBRE sur les difficultés qu'elle lui imputait 5 mois après le début de la relation et 3 mois avant d'y mettre un terme. La nature de ces alertes ne laissait subsister aucun doute sur la précarité des relations commerciales qu'il était clairement envisagé de rompre, peu important

les échéances plus lointaines antérieurement évoquées et l'envergure du projet susceptible d'être confié à l'agence sous l'évidente réserve que ses services soient conformes aux attentes de son annonceur.

Dès lors, au regard de leur courte durée, de l'absence d'élément sur leur poids économique et de leur structure faite d'une succession de missions précises et ponctuelles, les relations commerciales n'étaient pas établies, leur rupture n'apparaissant en outre pas brutale au regard des courriels cités.

En conséquence, les demandes de la SA NOVEMBRE, qui n'a d'ailleurs jamais contesté la rupture avant l'assignation, sa mise en demeure du 23 mai 2014 n'évoquant que le défaut de paiement de la n° F14010051, seront intégralement rejetées.

## **2°) Sur le paiement de la facture n° F14010051**

### *Moyens des parties*

Au soutien de ses prétentions, la SA NOVEMBRE expose qu'elle a réalisé de très nombreux investissements pour répondre à l'appel d'offres de la SAS INTERNATIONAL COOKWARE qui a d'ailleurs l'un de ses visuels-clé pour en faire le visuel-clé de toute sa campagne pour les produits de la gamme « Attraction ». Elle indique que, si travail de réflexion stratégique et de création n'est pas rémunéré dans le cadre de l'appel d'offres, une juste rémunération est ensuite due à l'agence de communication sélectionnée, tant au titre de sa mission générale de conseil et de création que pour les travaux et frais techniques engagés au titre de sa mission et ce d'autant que, une fois l'appel d'offres remporté, elle a continué à développer son projet d'un point de vue stratégique et créatif et a adapté son visuel-clé pour les brochures que la SAS INTERNATIONAL COOKWARE a souhaité réaliser à l'été 2013. Elle précise que c'est uniquement le dernier travail sur les brochures qui a été rémunéré selon devis du 4 juillet 2013 et facture du 27 août 2013. Elle en déduit que la SAS INTERNATIONAL COOKWARE ne lui a rémunéré ni ses prestations de conseil (imagination du concept et de la stratégie « aussitôt cuit aussitôt servi ») ni la réalisation du visuel-clé de l'opération et tente de créer la confusion entre la conception du concept et sa création qui est impayée et sa déclinaison sur les brochures objets du devis du 4 juillet 2013 et de la facture du 27 août 2013. Elle ajoute que la somme de 3 689,66 euros est dérisoire comparée à l'exploitation faite par la SAS INTERNATIONAL COOKWARE du visuel-clé et que l'intention des parties n'était évidemment pas de permettre son exploitation sur tous supports, pour le monde entier et une durée indéterminée.

En réplique, la SAS INTERNATIONAL COOKWARE expose que la facture litigieuse à un devis du 24 octobre 2013 qui lui a été communiqué le 27 novembre 2013 mais qu'elle n'a jamais accepté et qu'elle a immédiatement contesté. Elle précise que toutes les autres factures ont systématiquement fait l'objet d'un devis soumis à son acceptation avant leur émission et en déduit n'être tenue à aucune obligation d'accord de volontés. Elle ajoute que ce devis et cette facture des tâches particulièrement vagues soit ont été réglées soit n'ont jamais été accomplies.



*Appréciation du tribunal*

Conformément à l'article 1134 du code civil, les conventions légalement formées, qui tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites et ne peuvent être révoquées que de leur consentement mutuel ou pour les causes que la loi autorise, doivent être exécutées de bonne foi.

En outre, en vertu des dispositions des articles 1147, 1149 et 1150 du code civil, le débiteur est condamné, s'il y a lieu, au paiement de dommages et intérêts, soit à raison de l'inexécution de l'obligation, soit à raison du retard dans l'exécution, toutes les fois qu'il ne justifie pas que l'inexécution provient d'une cause étrangère qui ne peut lui être imputée, encore qu'il n'y ait aucune mauvaise foi de sa part, les dommages et intérêts dus au créancier étant, en général, de la perte qu'il a faite et du gain dont il a été privé et le débiteur n'étant tenu que des dommages et intérêts qui ont été prévus ou qu'on a pu prévoir lors du contrat, lorsque ce n'est point par son dol que l'obligation n'est point exécutée.

Et, conformément à l'article 1153 du code civil, dans les obligations qui se bornent au paiement d'une certaine somme, les dommages-intérêts résultant du retard dans l'exécution ne consistent jamais que dans la condamnation aux intérêts au taux légal, sauf les règles particulières au commerce et au cautionnement. Ces dommages et intérêts sont dus sans que le créancier soit tenu de justifier d'aucune perte. Ils ne sont dus que du jour de la sommation de payer, ou d'un autre acte équivalent telle une lettre missive s'il en ressort une interpellation suffisante, excepté dans le cas où la loi les fait courir de plein droit. Le créancier auquel son débiteur en retard a causé, par sa mauvaise foi, un préjudice indépendant de ce retard, peut obtenir des dommages et intérêts distincts des intérêts moratoires de la créance.

Le biefcommuniqué par la SAS INTERNATIONAL COOKWARE dans le cadre de son appel d'offres de mars 2013 ne prévoit aucune indemnisation ou paiement des frais engagés par les différents compétiteurs pour le remporter. Aussi, en l'absence d'accord de volonté sur ces derniers, seules les dépenses postérieures à la conclusion d'une convention globale ou de contrats successifs entre le vainqueur et l'annonceur les prévoyant peuvent faire l'objet d'un paiement.

Il est désormais établi que les parties n'ont conclu aucun contrat régissant l'ensemble de leurs relations commerciales mais des contrats successifs portant sur des prestations précises et ponctuelles, la structure des relations et la nature des missions confiées à la SA NOVEMBRE excluant qu'elle puisse se méprendre sur la précarité des relations commerciales, espérer légitimement qu'elles durent au moins 2 ans et engager des dépenses remboursables dans cette perspective.

La SA NOVEMBRE produit une facture n° F14010051 d'un montant global de 36 800 euros HT portant sur le « lancement stratégique de la gamme Pyrex ANNEE 1 (SEPT 2013 à SEPT 2014) et visant les postes suivants :

« Prestation de conseil : concept et stratégie « aussitôt cuit aussitôt servi » :

Réflexion créative [pour 19 775 euros] :



Réflexion et création des bases et principes de l'univers graphique,  
Création du visuel clés de l'opération,  
Conception et rédaction de la signature,  
Validation juridique du concept,  
Recommandation stratégique [pour 6 825 euros] :  
Réflexions sur les bases et les principes de l'univers de marque,  
Définition de la plateforme de communication « Pyrex Attraction »,  
Elaboration d'un plan d'activation et des moyens Pyrex Attraction,  
Prestation de conseil : retravail concept et stratégie « aussitôt cuit aussitôt servi » :  
Retravail créatif :  
Réflexion et retravail du KV [soit 5 460 euros pour 4 jours],  
Remise commerciale sur la moitié du temps passé [soit – 2730 euros pour 2 jours],  
Réalisation en maquette du KV (DC817000/5),  
Shooting par vos soins,  
Retravail recommandation stratégique (après compétition gagné) :  
Réflexion stratégique sur un nouveau dispositif 360° (lancement internet/PDV/promo...)  
Elaboration du plan d'activation et de moyens sur 2013/2014/2015 [soit 7 470 euros pour 4 jours] ».

Bien qu'elle ne fasse référence à aucun devis, cette facture vise exactement les mêmes postes et montants que le devis n° DC817000/10 adressé à la SAS INTERNATIONAL COOKWARE le 24 octobre 2013 qui lui sert donc de support. Ce dernier, qui comprend en bas de page la mention « Bon pour accord – Date, Signature » mais qui ne comporte ni l'une ni l'autre n'a non seulement pas été accepté mais a été expressément contesté par courriel du 28 novembre 2013 de la SAS INTERNATIONAL COOKWARE qui souligne l'absence de devis antérieur pour une « prestation de conseil » ne renvoyant à aucune réalisation concrète. Aussi, la seule annonce par la SA NOVEMBRE d'une précision sur « le territoire de la cession des droits dans le devis [...] pour le lancement stratégique de l'opération avec le budget création du concept » dans le courriel du 23 juillet 2013 ne peut équivaloir, à supposer que son objet soit réellement déterminable, à la prévision contractuelle certaine d'une facturation prochaine de la « création du concept et de la stratégie « aussitôt cuit aussitôt servi » », la facture litigieuse étant de surcroît postérieure de près de 6 mois à cet envoi. Alors que la SAS INTERNATIONAL COOKWARE démontre sans être utilement contredite que les relations contractuelles se sont systématiquement nouées autour de devis expressément acceptés puis facturés, le défaut d'acceptation de l'offre faite le 24 octobre 2013 exclut l'existence d'un contrat et d'une obligation corrélative en paiement et commande le rejet de la demande de la SA NOVEMBRE.

En outre, par-delà le caractère effectivement vague des termes utilisés et la ventilation confuse des différentes sommes réclamées, certains postes n'ayant aucune correspondance monétaire, la présentation de la facture laisse entendre, au regard de la précision apportée au poste « retravail recommandation stratégique (après compétition gagnée) » (souligné par le tribunal), que les postes précédents correspondent à des tâches accomplies antérieurement à la sélection de la SA NOVEMBRE



par la SAS INTERNATIONAL COOKWARE dans le cadre de l'appel d'offres et de ce fait insusceptibles de fonder un paiement, le flou entretenu par le libellé des prestations ne contredisant pas cette analyse.

A supposer qu'il s'agisse d'une maladresse, il ressort de la facture n° F 13081155 « Lancement stratégique 2014 » du 27 août 2013 dont il n'est pas contesté qu'elle a été réglée par la SAS INTERNATIONAL COOKWARE, que la « réalisation en HD du visuel Pyrex Attraction (sur la base du visuel validé) », qui recouvre tous les postes de la facture n° F14010051 à l'exception du dernier sous-groupe, a été payée pour une somme de 3 085 euros HT. Le caractère dérisoire de ce montant, dont la preuve incombe à la SA NOVEMBRE qui l'allègue conformément à l'article 9 du code de procédure civile et ne découle pas du montant du budget prévisionnel que la SAS INTERNATIONAL COOKWARE entendait consacrer à l'intégralité de son lancement aux termes de son brief, n'est établi par aucune pièce. Et, l'intitulé général de cette facture, qui ne comporte aucune restriction quant aux supports et comprend une cession de droits sur « tous supports (sauf affichage, 4x3, TV) », démontre que le travail de conception et de réalisation du visuel-clé, qui résume le « concept » évoqué par la SA NOVEMBRE puisqu'il intègre le slogan « aussitôt cuit aussitôt servi », est compris dans le prix. Aussi, le raisonnement de la SA NOVEMBRE, qui consiste à soutenir que les déclinaisons du « concept » sur des brochures auraient été facturées indépendamment et antérieurement à sa conception et à sa création, n'est ni pertinent ni étayé. Enfin, outre l'attestation d'un ancien salarié qui ne permet ni de déterminer le contenu des postes listés ni de quantifier le travail fourni et de l'affecter à l'un deux, la SA NOVEMBRE produit un tableau des heures passées « sur le budget Pyrex » qui ne comporte aucune date et ne permet pas de comprendre à quelle prestation précise ce temps de travail a été consacré. Aussi, rien ne prouve les montants réclamés.

En conséquence, la demande en paiement de la facture n° F14010051 de la SA NOVEMBRE sera rejetée.

### **3°) Sur la contrefaçon de droit d'auteur**

#### *Moyens des parties*

La SA NOVEMBRE soutient que l'originalité de son visuel-clé réside :

« dans le choix des éléments visuels mettant en forme l'argument de vente « de la cuisine à la table », à savoir :

une poêle remplie d'aliments se tenant à cheval entre une plaque de cuisson et un dessous de table ;

équipée de deux petites anses de chaque côté et d'un manche amovible empoigné par une main ;

du côté de la plaque de cuisson, un plan de travail avec une planche à découper, des carottes, une tomate découpée, un poivrier et une horloge (pour souligner l'idée de rapidité et faire écho à l'accroche) ;

du côté du dessous de table, une table dressée avec des verres à pieds remplis d'eau, des bouts de pain et une salière.

L'originalité du visuel en cause réside au surplus dans la présentation des deux « fonctionnalités » des produits de la gamme ATTRACTION [... qu'il illustre] non pas en les présentant de manière séparée (par un trait par exemple) mais, tout au contraire, en les fondant dans un visuel donnant l'impression d'un tout, d'un ensemble cohérent,

pour conforter l'idée du « tout en un » et de la rapidité du passage de la cuisson au service ;

dans l'accroche « aussitôt cuit, aussitôt servi ! », qui exprime la rapidité d'exécution grâce à un clin d'œil original à l'expression populaire « aussitôt dit, aussitôt fait », transposée dans un langage adapté au domaine des ustensiles de cuisine :

scission de l'accroche en deux parties, pour rappeler les deux fonctionnalités des produits (pour cuisiner et pour servir) ;

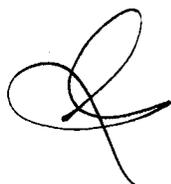
répétition du terme « aussitôt » pour l'idée de rapidité, de dualité des fonctionnalités mais aussi pour donner toujours l'impression d'un « tout » ;

utilisation de rimes (« cuit » / « servi ») ;

phrase rythmée, percutante, en clin d'œil à l'expression populaire « aussitôt dit, aussitôt fait », transposée dans un langage adapté au domaine des ustensiles de cuisine. »

Elle explique qu'elle écite dans ses recommandations que « Le groupe novembre se réserve l'intégralité de ses droits sur ces concepts et créations, qui ne sauraient être utilisés sans son accord » et que ses factures prévoient expressément une clause de réserve de propriété aux termes de laquelle « les marchandises livrées restent notre propriété jusqu'à paiement intégral du prix facturé ». Elle ajoute que, la facture n° F14010051, qui ne contenait pas de cession de droits en raison de son émission postérieure à la rupture, ayant pas été réglée par la SAS INTERNATIONAL COOKWARE, elle est restée seule titulaire des droits d'auteurs sur les créations présentées dans ses recommandations, le seul paiement de la facture du 27 août 2013 ne pouvant recouvrir l'intégralité de la cession de droits sur le visuel clé et l'accroche en cause. Elle en déduit que la reproduction et l'exploitation par la SAS INTERNATIONAL COOKWARE de son visuel-clé original et de son accroche originale créés en page d'accueil de ses sites internet, sur sa page Facebook, dans des visuels et dans un film pour la promotion de sa gamme ATTRACTION, en tag de fin dans des vidéos promotionnelles postées en février 2014 et avril 2015 sur ses chaînes YouTube et ce en version française mais également en anglais et en espagnol, constituent des actes de contrefaçon.

En réplique, la SAS INTERNATIONAL COOKWARE expose que la SA NOVEMBRE démontre pas en quoi ce visuel-clé (qui résulte du travail de collaboration des deux parties) et ce slogan sont originaux alors qu'ils s'inspirent d'une part d'une affiche publicitaire de Pyrex diffusée il y a plusieurs dizaines d'années et d'autre part avec d'un des visuels utilisés par la société TEFAL pour sa gamme de produits Ingenio, l'accroche « aussitôt cuit, aussitôt servi » ne constituant qu'une variante modernisée de l'accroche « du four à la table » figurant sur l'affiche Pyrex. Subsidièrement, elle précise que la SA NOVEMBRE lui a cédé le droit d'utiliser et de reproduire le visuel-clé litigieux et l'accroche « aussitôt cuit, aussitôt servi » qui en est l'accessoire ainsi que le prouve la facture du 27 août 2013 qui a pour objet principal la « REALISATION EN HD DU VISUEL CLES PYREX ATTRACTION (SUR LA BASE DU VISUEL VALIDE) ». Elle ajoute que le préjudice allégué n'est pas démontré.



*Appréciation du tribunal*

En vertu des articles 31 et 32 du code de procédure civile, l'action est ouverte à tous ceux qui ont un intérêt légitime au succès ou au rejet d'une prétention, sous réserve des cas dans lesquels la loi attribue le droit d'agir aux seules personnes qu'elle qualifie pour élever ou combattre une prétention, ou pour défendre un intérêt déterminé, toute prétention émise par ou contre une personne dépourvue du droit d'agir étant irrecevable.

Et, conformément à l'article 122 du code de procédure civile, constitue une fin de non-recevoir tout moyen qui tend à faire déclarer l'adversaire irrecevable en sa demande, sans examen au fond, pour défaut de droit d'agir, tel le défaut de qualité, le défaut d'intérêt, la prescription, le délai préfix, la chose jugée.

En application de l'article L 111-1 du code de la propriété intellectuelle, l'auteur d'une œuvre de l'esprit jouit sur cette œuvre, du seul fait de sa création, d'un droit de propriété incorporelle exclusif et opposable à tous comportant des attributs d'ordre intellectuel et moral ainsi que des attributs d'ordre patrimonial. Et, en application de l'article L 112-1 du même code, ce droit appartient à l'auteur de toute œuvre de l'esprit, quels qu'en soient le genre, la forme d'expression, le mérite ou la destination.

Dans ce cadre, si la protection d'une œuvre de l'esprit est acquise à son auteur sans formalité et du seul fait de la création d'une forme originale en ce sens qu'elle porte l'empreinte de la personnalité de son auteur et n'est pas la banale reprise d'un fonds commun non appropriable, il appartient à celui qui se prévaut d'un droit d'auteur dont l'existence est contestée de définir et d'explicitier les contours de l'originalité qu'il allègue. En effet, seul l'auteur, dont le juge ne peut suppléer la carence, est en mesure d'identifier les éléments traduisant sa personnalité et qui justifient son monopole et le principe de la contradiction posé par l'article 16 du code de procédure civile commande que le défendeur puisse connaître précisément les caractéristiques qui fondent l'atteinte qui lui est imputée et apporter la preuve qui lui incombe de l'absence d'originalité.

A cet égard, si une combinaison d'éléments connus ou naturels n'est pas a priori exclue de la protection du droit d'auteur, encore faut-il que la description qui en est faite soit suffisamment précise pour limiter le monopole demandé à une combinaison déterminée opposable à tous sans l'étendre à un genre insusceptible d'appropriation.

Concernant le visuel, à l'exception de deux éléments qui traduisent l'effet recherché et expriment une approche personnelle et qui tiennent à la présence d'une horloge « pour souligner l'idée de rapidité et faire écho à l'accroche » et à la présentation des deux « fonctionnalités » des produits « en les fondant dans un visuel donnant l'impression d'un tout, d'un ensemble cohérent, pour conforter l'idée du « tout en un » et de la rapidité du passage de la cuisson au service », la SA NOVEMBRE livre de la création litigieuse une description purement technique qui découle de sa stricte observation objective et est de ce fait étrangère à la caractérisation de son originalité faute de révéler les choix exprimant un parti pris esthétique et traduisant la personnalité de leur auteur. Cette carence est d'autant plus dirimante que l'œuvre en débat est une commande adressée à une agence de communication dont la compétence

réside par nature dans la mise en œuvre d'un savoir-faire technique, qu'elle reprend des éléments imposés tels les produits offerts à la vente et qu'elle réutilise des éléments non appropriables tels des couverts et des aliments. Ainsi, rien ne permet de comprendre en quoi les formes, les couleurs, l'agencement des éléments et leur combinaison sont le fruit d'un choix arbitraire de l'auteur et non la reprise d'une association banale appartenant à un fond commun.

Pour les deux éléments arbitraires, l'horloge pour signifier l'écoulement du temps, en l'occurrence rapide, est d'une particulière banalité. Quant à la fusion des éléments relevant de la cuisine et de la table et à la contraction de deux étapes successives dans le temps, qui correspond à une structure narrative classique notamment en peinture, elles ne sont qu'une modernisation de l'ancienne publicité Pyrex ci-dessous reproduite voire de la publicité Téfal produite aux débats répondant simplement aux termes précis de la commande sur le « tout-en-un » qui caractérise la gamme :



Aussi, le visuel litigieux ne présente aucune originalité et ne peut être protégée par le droit d'auteur.

Quant au slogan « aussitôt cuit aussitôt servi », qui est la transposition assumée du proverbe « aussitôt dit aussitôt fait » libre de droit au domaine de la cuisine, il n'est que la description sous une forme promotionnelle accrocheuse du visuel et de la publicité Pyrex évoquée. Il ne présente de ce fait aucune originalité et ne constitue pas une œuvre protégeable par le droit d'auteur.

Les demandes de la SA NOVEMBRE au titre de la contrefaçon seront en conséquence rejetées.

#### 4°) Sur la concurrence déloyale et parasitaire

##### *Moyens des parties*

Au soutien de ses prétentions, la SA NOVEMBRE expose qu'elle n'a jamais payé pour les prestations qui ont permis à la SAS INTERNATIONAL COOKWARE faire élire ses produits de la gamme Attraction produits de l'année 2014 et en déduit que cette dernière s'approprie frauduleusement le positionnement et la stratégie qu'elle a recommandés en se plaçant grossièrement dans son sillage afin de tirer indûment profit de ses investissements et de son savoir-faire.

La SAS INTERNATIONAL COOKWARE réplique que la SA NOVEMBRE tente de contourner la règle selon laquelle une idée n'est en elle-même susceptible d'aucune protection par le droit d'auteur et que l'idée de souligner la fonctionnalité des produits Pyrex qui peuvent aussi bien être utilisés à la cuisine et servis à table (concept « de la cuisine à la table » très répandu chez les fabricants d'ustensiles de cuisine) n'est pas une création de la SA NOVEMBRE. Elle ajoute qu'elle a intégralement rémunéré la SA NOVEMBRE pour ses services. Subsidiairement, elle indique que ses demandes se confondent les unes avec les autres et constituent en réalité la répétition de mêmes prétentions qui ne peuvent se cumuler, l'indemnisation de la fin de la prétendue « relation commerciale établie » et l'indemnisation de la fin de la « relation contractuelle » correspondant concrètement à la même prétention et le paiement de la facture litigieuse excluant des dommages et intérêts en compensation de l'utilisation de ce visuel-clé et de cette accroche tant au titre de la contrefaçon que du parasitisme.

#### *Appréciation du tribunal*

En vertu des dispositions des articles 1382 et 1383 du code civil, tout fait quelconque de l'homme qui cause à autrui un dommage oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer, chacun étant responsable du dommage qu'il a causé non seulement par son fait, mais encore par sa négligence ou par son imprudence.

La concurrence déloyale doit être appréciée au regard du principe de la liberté du commerce qui implique qu'un signe qui ne fait pas l'objet de droits de propriété intellectuelle puisse être librement reproduit sous certaines conditions tenant à l'absence de faute par la création d'un risque de confusion dans l'esprit de la clientèle sur l'origine du produit, circonstance attentatoire à l'exercice paisible et loyal du commerce.

L'appréciation de la faute au regard du risque de confusion doit résulter d'une approche concrète et circonstanciée des faits de la cause prenant en compte notamment le caractère plus ou moins servile, systématique ou répétitif de la reproduction ou de l'imitation, l'ancienneté d'usage, l'originalité et la notoriété de la prestation copiée.

Le parasitisme, qui s'apprécie dans le même cadre que la concurrence déloyale dont il est une déclinaison mais dont la constitution est toutefois indifférente au risque de confusion, consiste dans le fait pour une personne physique ou morale de profiter volontairement et déloyalement sans bourse délier des investissements, d'un savoir-faire ou d'un travail intellectuel d'autrui produisant une valeur économique individualisée et générant un avantage concurrentiel.

Il est désormais acquis que la n° F14010051 n'était pas due et que, à supposer qu'elle le soit, elle recouvrait des prestations soit intégralement payées soit indéterminables en leurs contenus et en leur prix. Il est également établi que la SAS INTERNATIONAL COOKWARE a réglé l'intégralité des services et produits commandés à la SA NOVEMBRE, toutes les factures régulièrement émises par cette dernière sur la base d'un devis accepté ayant été payées. Aussi, aucune captation indue des efforts de la SA NOVEMBRE ne peut être imputée à la SAS INTERNATIONAL COOKWARE qui s'est acquittée du prix des prestations dont elle s'est servie pour assurer la promotion et la

commercialisation de sa nouvelle gamme de produits.

En conséquence, les demandes de la SA NOVEMBRE au titre du parasitisme seront rejetées.

#### **5°) Sur les demandes accessoires**

Succombant au litige, la SA NOVEMBRE, dont la demande au titre des frais irrépétibles sera rejetée, sera condamnée à payer à la SAS INTERNATIONAL COOKWARE la somme de 15 000 euros en application de l'article 700 du code de procédure civile ainsi qu'à supporter les entiers dépens de l'instance qui seront recouverts conformément à l'article 699 du code de procédure civile.

#### **PAR CES MOTIFS**

**Le tribunal, statuant publiquement, par jugement contradictoire, rendu en premier ressort et mis à la disposition par le greffe le jour du délibéré,**

Rejette les demandes de la SA NOVEMBRE au titre du paiement de la n° F14010051, de la rupture brutale des relations commerciales et du parasitisme ;

Déclare irrecevables les demandes de la SA NOVEMBRE au titre de la contrefaçon de droit d'auteur faute de qualité à agir ;

Rejette la demande de la SA NOVEMBRE au titre des frais irrépétibles ;

Condamne la SA NOVEMBRE à payer à la SAS INTERNATIONAL COOKWARE la somme de **QUINZE MILLE EUROS (15 000 €)** en application de l'article 700 du code de procédure civile ;

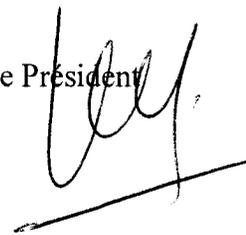
Condamne la SA NOVEMBRE à supporter les entiers dépens de l'instance qui seront recouverts directement par Maître Xavier CLEDAT pour la SCP Lefèvre Pelletier et associés conformément aux dispositions de l'article 699 du code de procédure civile.

Fait et jugé à Paris le 07 Juillet 2016

Le Greffier

A large, stylized handwritten signature in black ink, written over a horizontal line. The signature is somewhat abstract and difficult to decipher, but it appears to be a personal name.

Le Président

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke at the bottom. It is written over a horizontal line.