AVOCATS

KAHN & ASSOCIÉS SE RENFORCE EN CHINE

Le cabinet d'avocats d'affaires français a signé un accord de coopération avec le cabinet chinois JunZeJun, composé de plus de 240 avocats et situé à Shanghai, Pékin et Shenzhen. Il propose ainsi un service intégré à ses clients français faisant des affaires dans le pays ainsi qu'aux sociétés chinoises intéressées par l'Europe.

ENTREPRISES

LES DIRECTEURS JURIDIQUES PRENNENT DU GALON

Plus de la moitié des directeurs juridiques (64 %) font partie du comité de direction de la société. Un quart d'entre eux ne le sont que depuis un à trois ans selon une étude (consulter Latribune.fr) réalisée par Development Institute International et Boyden Global Executive Search.

RENDEZ-VOUS

L'IDENTITÉ NUMÉRIQUE DES SALARIÉS

L'atelier droit du travail et nouvelles technologies de l'Association pour le développement de l'informatique juridique (ADIJ) organise, le 19 novembre à Paris, une conférence autour du thème « L'identité numérique du salarié dans ses réseaux sociaux personnels ». Pour s'inscrire, www.adij.fr

Le droit des contrats suspendu à sa réforme

LA RÉFORME du droit des contrats n'est pas du tout enterrée ! Selon l'entourage de la ministre de la Justice, Michèle Alliot-Marie, elle reste d'actualité. Tout dépendra ensuite du calendrier parlementaire déjà bien chargé. À l'époque garde des Sceaux, Rachida Dati avait décidé en janvier 2008 cette réforme et un avant-projet de loi avait même été rédigé. Ce texte est toujours dans les tiroirs de la chancellerie. L'une des mesures phares préconiserait d'introduire la violence économique comme vice du consentement. En clair, une entreprise profitant, de manière abusive, de sa situation de force économique pour faire signer un contrat à une autre société, celle-ci pourrait par la suite en demander l'annulation pour violence économique. L'enjeu juridique mais aussi économique est loin d'être anodin dans les relations interentreprises. **F. H.**

CONCURRENCE

La société mère est présumée responsable

Une entreprise peut être condamnée pour entente en raison du comportement de sa filiale. Pour la justice européenne, il lui suffit de détenir 100 % du capital.

Les juges français considèrent de plus en plus souvent qu'une société mère est responsable des agissements et infractions de ses filiales. Et la justice européenne confirme cette tendance en droit de la concurrence. Dans un arrêt du 10 septembre dernier, la Cour de justice des communautés européennes (CJCE) a ainsi, pour la première fois, dégagé une présomption simple (ou dite réfragable) de responsabilité de la société mère en matière d'entente du fait du comportement de ses filiales. Cette présomption est reconnue lorsqu'elle détient 100 % du capital de chacune de ces sociétés.

Que s'était-il passé ? Dans les années 1990, la Commission européenne ouvre une enquête sur le secteur du chlorure de choline, principalement utilisé dans l'industrie de l'alimentation animale comme additif alimentaire. Elle relève alors une entente de plusieurs entreprises de ce secteur dans l'Espace économique européen (EEE). Parmi les sociétés visées figurent plusieurs filiales du groupe Akzo Nobel. La Commission européenne constate notamment un ensemble d'accords et de pratiques concertées ayant porté sur la fixation des prix et le partage des marchés, entre mars 1994 et octobre 1998. Des actions concertées auraient également été opérées à l'encontre des concurrents dans le secteur du chlorure de choline dans l'EEE.

L'institution communautaire condamne alors solidairement le groupe Akzo Nobel à payer une amende de 20,99 millions d'euros pour les infractions d'entente constatées chez ses filiales. Ce que la société mère a contesté devant la justice européenne, avançant entre autres qu'elle ne pouvait pas être personnellement responsable des agissements de ses filiales. Dans son arrêt du 10 septembre dernier, la CJCE ne l'a pas du tout suivie.

Pour les juges européens, la société mère détenait 100 % du capital de chacune des sociétés concernées. Par conséquent, pèse sur elle une présomption réfragable de responsabilité en droit de la concurrence. En clair, il est présumé que la société mère exerce forcément « une influence déterminante sur le comportement de sa filiale » en la détenant à 100 %. Pour se disculper, la société mère va désormais être obligée d'apporter les preuves de la totale autonomie de sa filiale dans ses prises de décision.

« Pour se disculper : prouver la totale autonomie de sa filiale dans ses prises de décision.

Certes, mais comment faire ? Dans son arrêt du 10 septembre, la CJCE envisage la question. Il faut ainsi fournir des éléments de preuve suffisants de nature à démontrer que la filiale se comporte de façon autonome sur le marché. Ce qui suppose d'avancer des pièces détaillées sur les liens organisationnels, économiques et juridiques entre elle et sa filiale. Mais surtout il est primordial pour la société mère de démontrer qu'elle ne donne pas d'instructions à sa filiale. Ce qui, autrement dit, peut s'avérer particulièrement difficile.

ADOPTER DES PROCÉDURES

Avec cette notion de présomption réfragable dégagée par la CJCE, les sociétés mères ont peut-être intérêt à revoir leurs liens capitalistiques avec chacune de leurs filiales. Elles doivent également mettre en place en interne des procédures permettant de prouver l'autonomie de leurs filiales dans leurs prises de décision. La présomption posée par la CJCE sera très certainement prise en compte rapidement par les instances nationales en charge de sanctionner les pratiques anticoncurrentielles. À n'en pas douter, en France, les services de l'Autorité de la concurrence et les juges de la cour d'appel de Paris l'ont déjà intégré dans leurs raisonnements et leurs pratiques au quotidien. FRÉDÉRIC HASTINGS

REA

La Cour européenne de justice présume que la société mère exerce forcément « une influence déterminante sur le comportement de sa filiale » en la détenant à 100 %.

L'AVIS DE L'EXPERT

EMMANUEL DAOUD, avocat associé au cabinet Vigo

CET ARRÊT est important pour deux raisons. D'une part, il confirme que la société mère détenant 100 % du capital d'une filiale est présumée responsable des comportements anticoncurrentiels de cette dernière alors même qu'elle n'y a pas participé. D'autre part, il ouvre la voie à d'autres risques judiciaires sur le terrain de la responsabilité civile et/ou pénale. En effet, le juge français est enclin à s'inspirer des solutions dégagées par le juge ou le législateur européen lorsqu'il s'agit d'envisager la responsabilité des personnes morales. Aussi à titre d'exemple, les sociétés mères de droit français se doivent d'être extrêmement prudentes dans la rédaction et la diffusion auprès de leurs filiales des chartes éthiques et déontologiques qui s'analysent bien souvent en un catalogue d'obligations unilatérales de faire. Un jour ou l'autre, elles seront prises au mot !

DR

À RETENIR

Au troisième trimestre 2009, après trois trimestres consécutifs de baisse, observe l'Acoss (la caisse nationale des Urssaf), le nombre d'intentions d'embauche de plus d'un mois progresse de 2,8 %, dynamisé notamment par la reprise des embauches en CDI (+ 5,2 %).

LE TABLEAU DE BORD DU DIRIGEANT

SMIC AU 1er JUILLET 2009 (« JO » DU 26 JUIN 2009)

BASE HORAIRE	8,82 €
SALAIRE MENSUEL (BASE 35 HEURES)	1.337,70 €
MINIMUM GARANTI (MG)	3,31 €

PLAFOND MENSUEL DE LA SÉCURITÉ SOCIALE

AU 1er JANVIER 2009	2.859 €

REMBOURSEMENT DE FRAIS DE REPAS (JANVIER 2009)

RESTAURATION HORS DES LOCAUX DE L'ENTREPRISE	8,10 €
REPAS LORS D'UN DÉPLACEMENT PROFESSIONNEL	16,60 €
TITRE RESTAURANT : PLAFOND D'EXONÉRATION DE CHARGES (URSSAF)	5,19 €

INDEMNITÉS DE GRAND DÉPLACEMENT (PAR JOUR)

COMPENSATION DES DÉPENSES SUPPLÉMENTAIRES DE NOURRITURE (PAR REPAS)	16,60 €
LOGEMENT ET PETIT DÉJEUNER DÉPARTEMENTS 75, 92, 93, 94	59,60 €
LOGEMENT ET PETIT DÉJEUNER AUTRES DÉPARTEMENTS	44,20 €

INDICE DES PRIX À LA CONSOMMATION (INSEE)

SEPTEMBRE 2009	- 0,2 %
SUR DOUZE MOIS, DE SEPTEMBRE 2008 À SEPTEMBRE 2009	- 0,4 %

INDICE DES LOYERS COMMERCIAUX (BASE 100 : 1er TRIM. 2008)

DEUXIÈME TRIMESTRE 2009 (PARUTION 9 OCTOBRE 2009)	102,05
VARIATION ANNUELLE	+ 0,84 %

ARGENT

TBB (TAUX DE BASE BANCAIRE), INCHANGÉ DEPUIS LE 15 OCTOBRE 2001	6,60 %
PRINCIPAUX TAUX RELEVÉS EN SEPTEMBRE 2009 :	
MOYENNE MENSUELLE DE L'EONIA	0,3584 %
EURIBOR 3 MOIS	0,7710 %
TAUX DES PÉNALITÉS DE RETARD DES FACTURES (TAUX DE REFI + 7 POINTS)	8 %
SEUIL DE L'USURE POUR UN DÉCOUVERT EN COMPTE (AU 1er OCTOBRE 2009)	13,16 %

INDEMNITÉS KILOMÉTRIQUES D = distance parcourue à titre professionnel en 2009

PUISSANCE ADMINISTRATIVE	JUSQU'À 5.000 KM	DE 5.001 KM JUSQU'À 20.000 KM	AU-DELÀ DE 20.001 KM
4 CV	0,466 €	1.020 € + (D x 0,262)	0,313 €
5 CV	0,512 €	1.123 € + (D x 0,287)	0,343 €
6 CV	0,536 €	1.178 € + (D x 0,301)	0,360 €
7 CV	0,561 €	1.218 € + (D x 0,318)	0,379 €
8 CV	0,592 €	1.278 € + (D x 0,337)	0,401 €
9 CV	0,607 €	1.278 € + (D x 0,352)	0,416 €
10 CV	0,639 €	1.323 € + (D x 0,374)	0,440 €
11 CV	0,651 €	1.298 € + (D x 0,392)	0,457 €

LE CHIFFRE DE LA SEMAINE

90,3 %

C'est la proportion de directeurs financiers et dirigeants qui prévoient d'engranger, dans moins d'un an (44,6 % dans les six mois), les bénéfices des politiques de réduction de coûts engagées, selon l'enquête réalisée pour KPMG par CFO Europe Research Services auprès de 600 directeurs administratifs et financiers. L'objectif, selon 52,7 % du panel, est de réduire les coûts de 6 % à 15 % d'ici à deux ans.

C'est à lire

S'ENTRAÎNER À ÊTRE SOI-MÊME

DR

Dans les entreprises, la vie est loin d'être un long fleuve tranquille, comme hélas le rappellent ces temps-ci les suicides de salariés. Dans ce petit monde, parfois oppressant, chacun doit se positionner tous les jours face aux autres. Mais comment défendre ses droits, exprimer son avis et ses besoins, faire face à l'agressivité, la passivité, la manipulation, etc. ? « En étant soi-même ! » affirme Sylvie Grivel dans le livre qu'elle vient de publier, véritable méthode en cinq étapes pour développer un « comportement assertif » et ainsi « instaurer des relations authentiques et un climat constructif » dans ses relations de travail. Formatrice en communication et coach certifiée, l'auteur se veut pédagogue et pragmatique, multipliant grilles d'auto-diagnostic, conseils et exercices précis, qui visent à permettre de dépasser les blocages qui empêchent d'être soi-même, apprendre à exprimer ce que l'on pense et ressent tout en respectant les autres, meilleur moyen de se faire respecter. Par exemple, oser dire non ou savoir dire oui… Simple ? **J.-L. A.**

« ÊTRE SOI DANS SES RELATIONS », *de Sylvie Grivel. Éditions Eyrolles, 190 pages,* ***23 euros.***

OUVRIR LES PORTES DE L'INNOVATION

Certes, les exemples de pays, tels les États-Unis, ou d'entreprises, comme Apple, sont convaincants : crise économique et mondialisation obligent, l'innovation et la recherche doivent être nos maîtres mots si nous voulons rester dans la compétition internationale. Et depuis de nombreuses années, les pouvoirs publics l'ont bien compris, sortant régulièrement des plans des tiroirs ministériels. Sauf que… l'innovation ne se décrète pas ! Certes, elle peut être encouragée, affirment les auteurs de cet ouvrage qui vient de paraître, mais surtout, elle se pratique à travers un certain état d'esprit, en choisissant des postures tels la confiance, le décloisonnement, la créativité, l'audace, la valorisation, l'identité. Voici les six clefs que recommande de mettre en œuvre cette mission de la Fondation nationale entreprise et performance (FNEP), composée d'universitaires, de hauts fonctionnaires et d'hommes d'entreprise, conduits par François Ailleret, président du groupe Afnor et de l'Institut Pasteur. **J.-L. A.**

DR

« 6 CLÉS POUR L'INNOVATION, LA RECHERCHE ET LA COMPÉTITIVITÉ », *FNEP, préface de François Ailleret. Éditions Afnor, 288 pages,* ***39 euros.***

TOUT SAVOIR POUR NÉGOCIER

On l'observe souvent le soir chez les enfants au moment de les mettre au lit : certains ont un sens inné de la négociation… Hélas, la plupart d'entre nous devons tout apprendre. Le livre de Nic Peeling est à cet égard alléchant puisqu'il y est promis « des résultats exceptionnels : tirez le maximum de n'importe quelle situation de négociation ; devenez un négociateur combatif et respecté : obtenez ce que vous voulez, et encore plus ! »… Diable ! De fait, l'auteur nous fait utilement découvrir les stratégies et les phases clés de la négociation, avec des exemples de bons et mauvais comportements, et multiplie ses « conseils d'experts ». Certains d'entre eux laissent cependant perplexe. Exemple : « Lorsque vous négociez l'achat d'un produit, n'hésitez pas à rappeler au vendeur que vous étudiez encore les offres de ses concurrents »… Il fallait y penser. La même idée se retrouve pour la négociation annuelle sur le salaire, avec des phrases préparées pour pouvoir répondre du tac au tac à son chef : « La fourchette de ce que l'on me proposerait ailleurs serait… » Les phrases d'ailleurs ne se terminent pas. La négociation aurait-elle tourné court ? **J.-L. A.**

DR

« NÉGOCIEZ ET OBTENEZ CE QUE VOUS VOULEZ », *de Nic Peeling, collection Vie Pro. Éditions Marabout, 156 pages,* ***9,90 euros.***