

CHRONIQUE

Le contrôle du prix par le juge fondé sur l'interdiction de la soumission à un déséquilibre significatif entre les parties : beaucoup de bruit pour rien ?

XAVIER HENRY, Avocat à la Cour

1. L'article L 442-6, I-2° du Code de commerce, dans sa rédaction antérieure à l'ordonnance 2019-359 du 24 avril 2019 (1), sanctionnait le fait par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers, « de soumettre ou de tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties ». La volonté du législateur était d'étendre aux contrats commerciaux la prohibition des clauses abusives jusqu'alors réservée aux relations entre consommateurs et professionnels (C. consom. art. L 132-1 alors en vigueur, devenu art. L 212-1). Le Code civil, en son article 1171 (nouveau), comporte désormais également une disposition aux termes de laquelle « Dans un contrat d'adhésion, toute clause qui crée un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au contrat est réputée non écrite » (2).

2. La question s'est posée de savoir si le déséquilibre significatif de l'ex-article L 442-6, I-2° pouvait concerner le **prix convenu** (3). En effet, contrairement aux articles L 212-1 du Code de la consommation et 1171 du Code civil, qui excluent que le déséquilibre porte sur le prix convenu, l'ex-article L 442-6, I-2° était taiseux sur ce point. Par un arrêt du 25 janvier 2017, la **Cour de cassation** tranchait : le déséquilibre significatif peut résulter « d'une *inadéquation* du prix au bien vendu », de sorte que « l'article L 442-6, I-2° autorise un contrôle judiciaire du prix, dès lors que celui-ci ne résulte pas d'une libre négociation et caractérise un déséquilibre significatif dans des droits et obligations des parties » (4).

3. L'on pensait la cause entendue. Or, par un arrêt du 27 septembre 2018 (5), la Cour de cassation posait une QPC (question prioritaire de constitutionnalité) au Conseil constitutionnel afin qu'il se prononce sur la conformité à la Constitution de « L'article L 442-6, I-2 du Code de commerce qui, tel qu'il est désormais interprété par la Cour de cassation, permet au juge d'exercer un contrôle sur les prix [...] » (6). Le 30 novembre 2018 (7), le Conseil constitutionnel déclarait que l'ex-article L 442-6, I-2°, tel qu'interprété par la Cour de cassation, était conforme à la Constitution.

4. Le contrôle judiciaire du prix n'est pas si surprenant dans la mesure où il n'est pas inédit en droit français (I). Cependant, il est permis de penser que ce contrôle sera délicat à effectuer, de sorte que la remise en cause judiciaire du prix sera probablement exceptionnelle (II). Ce n'est pas l'ordonnance du 24 avril 2019, qui modifie l'ex-article L 442-6, I-2°, qui sera d'une quelconque aide sur cette question car si elle ne revient pas sur le droit du juge de contrôler le prix, elle n'apporte pas d'éclaircissements sur ce contrôle (III).

I. Le contrôle judiciaire du prix n'est pas inédit en droit français

5. S'il y a eu débat sur le contrôle judiciaire du prix au regard de l'ex-article L 442-6, I-2°, c'est parce que, d'une part, le droit français est imprégné du principe du prix contractuel intangible qui interdit au juge comme aux parties, en dehors d'un accord, de le modifier et, d'autre part, le contrôle du prix par le juge est exclu de l'article L 212-1 du Code de la consommation lors de l'examen des contrats entre consommateurs et professionnels, exclusion reprise par l'article 1171 du Code civil.

6. Ce dernier argument pouvait cependant être retourné. Si le texte ne l'exclut pas et que le prix est une **clause contractuelle**, alors le juge peut en vérifier l'équilibre au même titre que celui des autres clauses.

7. Quant au **principe du prix convenu intangible** interdisant au juge d'intervenir, il était de moins en moins vrai. Ainsi, la Cour de cassation admettant, dans un contrat-cadre, que le fournisseur pouvait fixer le prix de manière unilatérale dans les contrats d'application, posait comme limite que le prix fixé ne soit pas abusif, donnant ainsi un droit de contrôle au juge (8). Par ailleurs, l'ex-article L 442-6, I-1° du Code de commerce (9) permettait, dans sa rédaction antérieure à l'ordonnance 2019-359 du 24 avril 2019 (10), de sanctionner, dans les contrats commerciaux, « un avantage quelconque ne correspondant

(1) L'ordonnance 2018-359 du 24 avril 2018 portant refonte du titre IV du livre IV du Code de commerce relatif à la transparence, aux pratiques restrictives de concurrence et aux autres pratiques prohibées a été adoptée en application de l'article 17, 6° de la loi 2018-938 du 30 octobre 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous (loi Egalim). L'article L 442-6, I-2° du Code de commerce est devenu l'article L 442-1, I-2° dont le champ d'application est plus large que celui du texte précédent. Nous reviendrons sur cette modification à la fin de notre article.

(2) Texte introduit par l'ordonnance 2016-131 du 10-2-2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations et modifié par la loi 2018-287 du 20-4-2018 ratifiant l'ordonnance 2016-131 du 10-2-2016.

(3) CA Paris 15-6-2011 n° 08/19295 ; CA Paris 23-5-2013 n° 12/01166 (partiellement cassé pour un autre motif par Cass. com. 16-12-2014 n° 13-21.363 FS-PB ; RJDA 2/15 n° 147).

(4) Cass. com. 25-1-2017 n° 15-23.547 FS-PB ; RJDA 4/17 n° 286.

(5) Cass. com. QPC 27-9-2018 n° 18-40.028 FS-D.

(6) Le texte avait pourtant déjà fait l'objet d'une QPC à la suite de laquelle le Conseil constitutionnel l'avait déclaré conforme à la Constitution, voir Cons. const. 13-1-2011 n° 2010-85 QPC ; RJDA 7/11 n° 656.

(7) Cons. const. 30-11-2018 n° 2018-749 QPC ; RJDA 2/19 n° 139.

(8) Cass. ass. plén. 1-12-1995 nos 91-15.578 P, 91-19.653 P, 91-15.999 P, 93-13.688 P (quatre arrêts) ; RJDA 1/96 n° 7. Cette jurisprudence a été « codifiée » à l'article 1164 du Code civil lors de la réforme du droit des contrats de 2016.

(9) Disposition introduite par la loi 2001-420 du 15-5-2001 (alors codifiée en tant qu'article L 442-6, I-2°).

(10) Cette disposition a été maintenue par cette ordonnance mais sa rédaction en a été modifiée. Est désormais sanctionné le fait « d'obtenir ou de tenter d'obtenir de l'autre partie un avantage ne correspondant à aucune contrepartie ou manifestement disproportionné au regard de la valeur de la contrepartie consentie ».

à aucun service commercial effectivement rendu ou manifestement disproportionné au regard de la valeur du service rendu [...] ». Enfin, a été introduit par la réforme du droit des contrats (11), l'article 1195 du Code civil qui dispose que « le juge peut, à la demande d'une partie, réviser le contrat ou y mettre fin, à la date et aux conditions qu'il fixe », ce qui comprend le droit de réviser le prix, en cas de « changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat [...] » et « en cas de refus ou d'échec de la renégociation ».

8. Ces dispositions confèrent donc au juge un **droit d'intervention** sur le prix contractuel, voire un droit de le fixer. Ce droit est cependant rarement mis en œuvre. Il devrait en aller de même du contrôle judiciaire du prix fondé sur l'interdiction de la soumission à un déséquilibre significatif entre les parties par le Code de commerce.

II. La mise en œuvre du contrôle et la remise en cause du prix par le juge seront probablement exceptionnelles

9. Puisque la mise en œuvre du contrôle suppose de déterminer si le prix convenu est significativement déséquilibré, il faudrait définir ce qu'est un tel déséquilibre. Le prix significativement déséquilibré pourrait être assimilé à un **prix disproportionné** ou encore **abusif**, c'est-à-dire, selon que le plaignant est le vendeur ou l'acheteur, un prix bas (sans être pour autant dérisoire) ou excessif. S'il n'existe pas de définition légale ou jurisprudentielle du prix disproportionné ou abusif, ces notions ne sont pas inconnues en jurisprudence bien qu'il y ait peu d'exemples, lesquels sont notamment tirés de décisions fondées sur l'ex-article L 442-6, I-1° du Code de commerce cité ci-dessus (n° 7) ou sur l'abus de position dominante (12).

10. Ainsi, à propos du prix élevé de services, sur le fondement de l'ex-article L 442-6, I-1°, il a été jugé que l'avantage « manifestement disproportionné au regard de la valeur du service rendu [...] », résidait dans l'« absence de lien entre la valeur effective des services rendus et leur rémunération forfaitaire, manifestement excessive » (13) ou encore que « le caractère manifestement disproportionné des prix des prestations peut se déduire de la comparaison du niveau des prix réclamés [...] avec le coût des services fournis en contrepartie par la société [...], ou encore avec le coût des services équivalents rendus par des opérateurs comparables. [...] Le caractère manifeste, exigé par le législateur, traduit la circonstance que seuls des avantages qui apparaissent, avec un niveau d'évidence

suffisant, disproportionnés aux services rendus, sont prohibés. » (14) Sur le fondement de ce texte, il a pu être décidé par exemple que « la valeur [des] services [ne pouvait] être supérieure à la moitié des sommes [...] versées » (15).

11. De même, un **abus de position dominante** peut reposer sur « un prix excessif sans rapport raisonnable avec la valeur économique de la prestation fournie. [...] cette exagération pourrait, entre autres, être objectivement appréciée si elle pouvait être mesurée en comparant le prix de vente du produit en cause à son prix de revient [...] » (16).

12. Le prix excessif serait ainsi significativement déséquilibré s'il était à l'évidence disproportionné par rapport au **coût de revient du bien** ou du service ou par **comparaison** avec des biens ou services vendus par des concurrents. Cependant, la valeur d'un bien ou d'un service ne se confond pas nécessairement avec son coût auquel s'ajouterait une marge raisonnable ou usuelle. Certains produits sont vendus à un prix très élevé par rapport à leur coût de revient pour des raisons qui tiennent par exemple à l'offre et la demande (produits ayant beaucoup de succès ou dont le positionnement est haut de gamme). Faudrait-il qualifier de déséquilibré le prix de produits fabriqués en Asie et revendus nettement au-dessus de leur prix de revient en France ? Qualifier un prix élevé de significativement déséquilibré n'a donc rien d'évident. Le juge aura nécessairement un grand pouvoir d'appréciation.

13. S'agissant des prix qui seraient trop faibles, la législation française n'interdit pas de vendre un bien ou un service à un prix inférieur à ses coûts de production ou de commercialisation sauf exceptions. Ainsi, au sens de l'article L 420-5 du Code de commerce (17), les **prix abusivement bas**, comme les **prix prédateurs** en cas de position dominante, sont définis par rapport aux coûts de production, de transformation et de commercialisation et ne peuvent être inférieurs à la moyenne de coûts totaux (fixes et variables) ou à celle des coûts variables si la preuve n'est pas rapportée qu'ils ont été « fixés dans le cadre d'un plan ayant pour but d'éliminer un concurrent » (18). Un prix inférieur au coût de revient global n'est donc pas toujours un prix abusivement bas au regard de ce texte (19).

14. De même, le respect du **seuil de revente à perte** en l'état d'un produit (20) n'implique pas que le vendeur n'a pas de perte sur cette vente puisque ce seuil ne prend en compte que le prix d'achat effectif du produit (minoré du montant de l'ensemble des autres avantages financiers consentis par le vendeur) (21) et non les autres coûts générés par la vente, qu'ils soient fixes ou variables. Un produit peut donc être revendu

(11) Voir note de bas de page n° 2.

(12) C. com. art. L 420-2, al. 1 et TFUE art. 102.

(13) Cass. com. 11-9-2012 n° 11-14.620 : RJDA 11/12 n° 1003. Voir également CA Paris 1-7-2015 n° 14/03593 (approuvé par Cass. com. 8-6-2017 n° 15-25.712 F-D) ; CA Paris 13-6-2018 n° 18/04602.

(14) CA Paris 14-2-2018 n° 16/07983.

(15) CA Paris 18-11-2009 n° 09/00341. Voir également CA Paris 19-1-2011 n° 07/22152 (approuvé par Cass. com. 11-9-2012 n° 11-14.620 F-D : RJDA 11/12 n° 1003) et CA Paris 1-7-2015 n° 14/03593.

(16) CJCE 14-2-1978 aff. 27/76, points 250 et s. Voir également plus récemment, pour de fortes augmentations de prix pratiquées par une entreprise en position dominante (+ 88 % en moyenne), Aut. conc. 20-9-2018 n° 18-D-17 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de l'élimination des déchets d'activités de soins à risque infectieux en Corse.

(17) Ce texte ne s'applique qu'aux prix proposés au consommateur et nécessite la démonstration d'un effet d'éviction.

(18) Cons. const. 1-4-2004 n° 04-D-10 relative à des pratiques de la société

UGC Ciné-Cité mises en œuvre dans le secteur de l'exploitation des salles de cinéma.

(19) Il est encore à noter que l'ordonnance 2019-358 du 24 avril 2019 relative à l'action en responsabilité pour prix abusivement bas modifie l'article L 442-9 du Code de commerce (qui devient l'article L 442-7) à propos du cas de responsabilité pour prix abusivement bas que ferait pratiquer un acheteur de produits agricoles et de denrées alimentaires à son fournisseur. Selon ce texte désormais, pour caractériser un prix de cession abusivement bas, il doit notamment être tenu compte des indicateurs de coûts de production.

(20) C. com. art. L 442-2, devenu l'article L 442-5 depuis l'ordonnance 2019-359 du 24-4-2019 : « Le fait, pour tout commerçant, de revendre ou d'annoncer la revente d'un produit en l'état à un prix inférieur à son prix d'achat effectif est puni de 75 000 euros d'amende ».

(21) Le prix d'achat effectif est affecté d'un coefficient de 0,9 pour le grossiste qui distribue des produits ou services à des professionnels et de 1,10 pour les produits alimentaires.

en l'état en-dessous de ses coûts de commercialisation sans encourir les sanctions de la revente à perte.

15. Pour l'application de l'interdiction de la soumission à un déséquilibre significatif entre les parties, il pourrait être envisagé de définir le **prix bas significativement déséquilibré** comme celui qui, non seulement ne couvrirait pas les coûts de production et/ou de commercialisation (fixes et variables) du produit, mais qui serait également suffisamment inférieur à ces coûts (à un niveau qu'il faudrait déterminer, ce qui laisserait au juge une grande marge d'appréciation) pour être significativement déséquilibré. Se poserait aussi la question des coûts habituellement constatés pour les produits ou services considérés pour ne pas se heurter à l'objection selon laquelle le vendeur du produit maîtriserait mal ses coûts. Cependant, poussé à l'extrême, le contrôle des prix par référence à des coûts habituellement constatés pourrait avoir pour effet une uniformisation des prix contraire au principe même de la concurrence.

16. Le **contrôle du prix significativement déséquilibré** (qu'il soit trop bas ou trop élevé) devrait donc se révéler complexe et coûteux car il faudrait recourir à des experts pour faire des calculs de coûts. Par ailleurs, les entreprises répugnent souvent à fournir des informations financières trop précises et notamment sur leurs coûts. En outre, un prix déséquilibré pourrait être « racheté » par une ou plusieurs autres clauses du contrat, le déséquilibre devant s'apprécier au regard de l'ensemble du contrat (22), ce qui pourrait encore compliquer le contrôle.

17. Face à ces difficultés, le contrôle pourrait finalement se limiter à une vérification de l'**existence de contreparties** aux remises et ristournes accordées. C'est d'ailleurs ce que la cour d'appel de Paris et la Cour de cassation (23) ont fait à propos des remises de fin d'année (RFA) qui leur étaient soumises. Elles se sont contentées de relever qu'il n'y avait pas de contreparties aux RFA accordées par les fournisseurs au distributeur, de sorte que le déséquilibre significatif reproché « ne résultait pas du niveau des prix consentis mais du mécanisme de mise en œuvre d'une ristourne de fin d'année [...] » (24). Malgré l'énoncé du principe d'un contrôle judiciaire du prix, elles n'ont donc pas procédé à un tel contrôle.

18. En cas de contrôle *a minima*, c'est-à-dire réduit à la seule vérification de l'existence de contreparties aux rabais consentis, l'on pourrait s'interroger sur l'énoncé d'un principe de contrôle judiciaire du prix. En effet, l'inexistence ou la faiblesse des contreparties confinant à leur inexistence auraient pu suffire à qualifier de significativement déséquilibrée la clause litigieuse sans besoin de conférer au juge un droit de contrôler le prix,

l'absence de contreparties étant en elle-même un déséquilibre significatif. Il aurait même été possible d'en prononcer la nullité sur le fondement du droit des contrats sans recourir au Code de commerce.

III. La réforme récente qui modifie l'ex-article L 442-6, I-2°, sans revenir sur le droit du juge de contrôler le prix, n'apporte pas d'éclaircissements sur ce contrôle

19. La réforme du titre IV du livre IV du Code de commerce, issue de l'ordonnance 2019-359 du 24 avril 2019, n'a pas modifié sur ce point les termes de l'interdiction du déséquilibre significatif, de sorte que le droit du juge de contrôler le prix, tel qu'énoncé par la Cour de cassation, n'est pas remis en cause (25). Pour autant, elle ne comporte pas de précisions sur ce contrôle et ses modalités. Les développements qui précèdent demeurent donc valables quant à la difficulté de réaliser ce contrôle. Cependant, les modifications apportées à l'ex-article L 442-6, I-2° par l'ordonnance ne seront pas sans incidence sur ce contrôle. En effet, ces modifications ont pour conséquence d'étendre le champ d'application du texte, de sorte que le contrôle judiciaire du prix pourrait avoir vocation à s'appliquer à des relations qui échappaient à l'ex-article L 442-6, I-2°. En effet, l'ordonnance du 24 avril 2019 modifie celui-ci tant s'agissant de l'auteur de la pratique que de sa victime. L'auteur est désigné désormais comme « toute personne exerçant des activités de production, de distribution ou de services » (26). Il serait cependant hâtif d'en conclure que l'auteur pourrait ne pas être nécessairement un commerçant ou un artisan parce que la référence à ces qualités a été supprimée du texte nouveau et donc que l'auteur pourrait être non commerçant (membre d'une profession libérale par exemple). En effet, le texte précise que le fait engageant la responsabilité de l'auteur doit être commis « dans le cadre de la négociation commerciale ». Selon que ces termes seront interprétés strictement (27) ou largement (28), le champ d'application du nouveau texte sera donc plus ou moins large. Quant à la victime, le nouveau texte substitue aux termes « un partenaire commercial » présents dans l'ex-article L 442-6, I-2° ceux de « l'autre partie ». Cette modification n'est pas neutre. La cour d'appel de Paris interprétait les termes « partenaire commercial (29) » de manière très, voire excessivement, restrictive (30). S'agissant de la victime, le champ d'application du texte est donc plus large. Peut-il l'être encore davantage puisque la qualité de commerçante de « l'autre partie » n'est pas spécifiée ? La réponse pourrait dépendre

(22) Voir par exemple Cass. com. 27-5-2015 n° 14-11.387 F-PB : RJDA 8-9/15 n° 605.

(23) CA Paris 1-7-2015 n° 13/19251 : RJDA 11/15 n° 784 ; Cass. com. 25-1-2017 n° 15-23.547 FS-PB : RJDA 4/17 n° 286.

(24) Cass. com. 25-1-2017 n° 15-23.547 FS-PB : RJDA 4/17 n° 286.

(25) L'article L 442-1, I-2° dispose qu'« Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, dans le cadre de la négociation commerciale, de la conclusion ou de l'exécution d'un contrat, par toute personne exerçant des activités de production, de distribution ou de services [de] soumettre ou de tenter de soumettre l'autre partie à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties ». Selon le Rapport remis au Président de la République relatif à cette ordonnance (JO n° 97 du 25-4-2019), ce nouvel article est applicable pour les contrats et avenants conclus postérieurement à l'entrée en vigueur de l'ordonnance, « même si l'avenant se rapporte à une convention conclue antérieurement ».

(26) Cette modification vaut pour l'ensemble du nouvel article L 442-1 et notamment pour la responsabilité en cas de rupture brutale des relations

commerciales établies.

(27) Ces termes impliqueraient que les parties à la relation doivent être commerçantes (ou aient la qualité d'artisan).

(28) Il ne s'agirait pas de termes juridiques, ceux-ci désignant plus globalement la discussion des termes du contrat.

(29) Voir, par exemple, CA Paris 27-9-2017 n° 16/00671 : RJDA 4/18 n° 363, un « partenaire se définit comme le professionnel avec lequel une entreprise commerciale entretient des relations commerciales [...], ce qui suppose une volonté commune et réciproque d'effectuer de concert des actes ensemble dans des activités de production, de distribution ou de services, par opposition à la notion plus large d'agent économique ou plus étroite de cocontractant [...]». Le contrat de partenariat formalise, entre autres, la volonté des parties de construire une relation suivie ».

(30) Voir X. Henry, *Clauses abusives dans les contrats commerciaux : état des lieux dix ans après*, AJ Contrat, août-septembre 2018 p. 372 n° 10 s. Voir également le constat fait par le Rapport remis au Président de la République précité.

également de l'interprétation des termes « dans le cadre de la négociation commerciale ». La négociation n'est-elle « commerciale » que si elle a lieu entre commerçants ? Un parallèle pourrait être fait avec la notion de « relation commerciale ». La jurisprudence interprétait l'ex-article L 442-6, I-5° relatif à la rupture brutale des relations commerciales établies de manière large s'agissant de la victime. En effet, dans la mesure où ce texte ne spécifiait pas que celle-ci devait être commerçante, il était appliqué même si la victime ne l'était pas (31).

20. Cependant, une interprétation large du nouvel article L 442-1, I-2° pourrait remettre en cause l'intérêt de l'article 1171 du Code civil, dont l'application est limitée aux clauses non négociables d'un contrat d'adhésion, et ce, d'autant que la réforme met fin à la controverse quant à la possibilité pour la victime de demander la nullité des clauses déséquilibrées (32). Si cette sanction était prévue par l'article 1171 (33), elle ne l'était pas par l'ex-article L 442-6, I-2°. Désormais, l'article L 442-2, III prévoit expressément que la victime peut la demander (34).

21. Enfin, la question se pose de savoir si le prix ne pourrait pas également être contrôlé par le juge sur le fondement du nouvel article L 442-1, I-1° qui modifie l'ex-article L 442-6, I-1°. Le nouvel article L 442-1, I-1° prohibe l'obtention d'« un avantage ne correspondant à aucune contrepartie ou manifestement disproportionné au regard de la valeur de la contrepartie consentie ». Ce texte n'exclurait donc pas, par exemple, qu'une

réduction de prix consentie par une partie à l'autre, qui est un avantage, soit examinée à l'aune de la contrepartie obtenue. Or, l'examen de la validité d'une réduction du prix reviendrait à contrôler judiciairement le prix contractuellement convenu. Quoi qu'il en soit, le fait que le juge ait une plus grande latitude pour contrôler le prix ne rendra pas ce contrôle plus aisé.

*

**

22. Même si un contrôle par le juge du prix contractuel n'a rien d'évident, cette possibilité de contrôle peut néanmoins avoir pour vertu d'inciter les parties à être davantage attentives à la construction et à l'équilibre du prix et ce d'autant que le souci d'un prix équilibré est d'actualité. En effet, l'exposé des motifs de la loi Egalim insiste sur « le renversement de la logique de construction des prix afin de prendre en compte les coûts de production ». Par ailleurs, l'ordonnance du 12 décembre 2018 déjà prise en application de cette loi (35) relève le seuil de revente à perte de 10 % lors de la revente des produits alimentaires aux consommateurs et limite les promotions sur ces produits dans le but de faire baisser la pression sur les prix à l'achat par la distribution et ainsi rééquilibrer la relation fournisseur / distributeur.

(31) Cass. com. 6-2-2007 n° 03-20.463 ; RJDA 7/07 n° 784, l'article L 442-6, I-5° « peut être mis en œuvre quel que soit le statut juridique de la victime [...] ». Voir également sur cette question, X. Henry, Les principes jurisprudentiels mal établis de la rupture brutale de l'article L 442-6, I-5° du Code de commerce : RTD com. avril-juin 2018 p. 530 n°s 26 s.

(32) Voir par exemple, pour : CA Paris 7-11-2018 n° 16/14312 et contre : CA Paris 28-2-2019 n° 17/16475.

(33) Plus exactement, l'article 1171 prévoit que la clause qui crée un déséquilibre significatif est réputée non écrite.

(34) C. com. art. L 442-4, I.

(35) Ord. 2018-1128 du 12-12-2018 relative au relèvement du seuil de revente à perte et à l'encadrement des promotions pour les denrées et certains produits alimentaires.