HENRY & BRICOGNE AVOCATS

L'ACTUALITE DU DROIT ECONOMIQUE

N° 33 – février / mars 2023

Cette lettre présente une sélection de la jurisprudence intervenue en droit économique en février et mars 2023 (cette lettre est également disponible sur notre site avocats-h.com)

DROIT DE LA CONCURRENCE

Pratiques anticoncurrentielles

La cour d'appel réforme la décision de l'Autorité de la concurrence ayant condamné des laboratoires pour un abus de position dominante collective (Cour d'appel de Paris, 16 févr. 2023, n° 20/14632)

L'Autorité de la concurrence avait sanctionné un abus de position dominante collective, infligeant à plusieurs laboratoires pharmaceutiques une amende de **444 millions €** (Décision n° 20-D-11 du 9 sept. 2020 ; V. notre Lettre d'actualité n° 19).

Une **position dominante collective** est caractérisée lorsque des entreprises indépendantes se comportent comme une entité collective, notamment en cas de liens structurels existant entre les entreprises en cause et d'une action commerciale commune.

Selon l'Autorité de la concurrence (ADLC), trois laboratoires, Novartis, Roche et Genentech, avait abusé de leur position dominante collective sur le **marché du traitement de la dégénérescence maculaire liée à l'âge** (DMLA) exsudative. En effet, Genentech a développé un médicament, le Lucentis, traitant la DMLA, et un autre médicament anti-cancéreux, l'Avastin, ayant des effets positifs pour traiter la DMLA. Ce dernier était donc également **utilisé, hors autorisation de mise sur le marché (AMM)**, pour traiter cette maladie à un coût 30 fois moins élevé que le Lucentis.

L'ADLC avait considéré que l'entité collective existait bien en raison **de liens structurels importants et stratégiques** entre les laboratoires (contrats de licence liant Genentech et Novartis pour la commercialisation de Lucentis et Genentech et Roche pour la commercialisation d'Avastin) et de l'existence de **liens capitalistiques croisés** entre Genentech, Roche et Novartis.

Selon l'ADLC, ces liens avaient permis aux laboratoires en cause d'adopter **une ligne d'action commune** sur le marché concerné, pour limiter les prescriptions d'Avastin « hors AMM ». En effet, compte tenu des **différences de prix entre les deux médicaments**, l'utilisation d'Avastin à la place de Lucentis était susceptible d'entraîner un **manque à gagner** significatif pour chacun des trois laboratoires concernés, y compris pour Roche qui commercialisait l'Avastin et qui, en tant qu'actionnaire principal puis unique depuis mars 2009 de Genentech, profitait des bénéfices de ce laboratoire.

Novartis avait été sanctionné pour avoir diffusé **un discours dénigrant, exagérant les risques** liés à l'utilisation d'Avastin « hors AMM » en comparaison de la sécurité et de la tolérance de Lucentis pour un même usage. En outre, les trois laboratoires ont été sanctionnés pour avoir **diffusé un discours alarmiste, voire trompeur, sur les risques liés à l'utilisation d'Avastin** afin de bloquer ou ralentir, de façon indue, les initiatives des pouvoirs publics qui envisageaient de favoriser et sécuriser son usage pour le traitement de la DMLA. L'infraction était en outre de nature à **décourager** les autorités publiques de favoriser un plus large recours « hors AMM » d'Avastin. Elle était également susceptible d'avoir eu pour effet le maintien de Lucentis à un prix élevé.

La cour d'appel de Paris **réforme la décision de l'ADLC en toutes ses dispositions**.

En ce qui concerne le discours de Novartis jugé dénigrant par l'ADLC, la cour d'appel juge qu'*« il est **indifférent** que le discours de Novartis ait été produit pour des considérations commerciales dans la mesure où il **ne saurait être reproché à une entreprise en position dominante d'agir en vue de la défense** de ses positions commerciales, pourvu qu'elle ne recoure pas à des moyens autres que ceux qui relèvent d'une concurrence par les mérites ».*

En outre, *« la généralisation de l'utilisation d'un médicament en dehors de son AMM, en présence d'un médicament disposant d'une AMM pour le traitement de la pathologie en cause, **pose en soi une question qui relève d'un débat d'intérêt général** de santé publique ».* De plus, *« La question de la substituabilité de l'Avastin au Lucentis a ainsi **suscité de nombreuses études** scientifiques […] et a donné lieu à de nombreuses publications dans la presse générale et spécialisée […] ».*

Pour la Cour, *« le discours de Novartis, diffusé en particulier auprès des professionnels de santé, s'inscrivait dans un **débat***

HENRY & BRICOGNE AARPI
9, avenue Marceau – 75116 Paris
Tel. : 01.45.53.15.42 - Fax. : 01.47.04.06.76
xavier.henry@avocats-h.com
andre.bricogne@avocats-h.com
Site Internet : avocats-h.com
Directeur de la publication : Xavier HENRY
Dépôt légal : avril 2017 – ISSN 2649-0277

d'intérêt général de santé publique *sur la substituabilité de l'Avastin au Lucentis dans le traitement de la DMLA ».* En outre, analysant les publications scientifiques, la Cour en conclut que Novartis disposait d'une base factuelle suffisante **pour rendre crédibles**, en avril 2011, ses allégations.

La Cour ne juge **pas davantage alarmistes ou trompeurs** les discours des trois laboratoires concernés. Pour qu'un discours soit alarmiste, voire trompeur, il doit tendre *« à exagérer, dans un contexte d'incertitude scientifique, la perception des risques liés à l'utilisation hors AMM de l'Avastin ».* Or, en l'espèce, analysant notamment divers courriers rédigés par les laboratoires, la Cour conclut que le discours était fondé sur une base factuelle suffisante, **ne comportait pas d'erreur factuelle et n'excédait pas les limites de la liberté d'expression**.

L'amende infligée aux laboratoires est donc annulée.

L'Autorité de la concurrence est en droit de communiquer sur ses décisions mais doit adapter sa communication en cas de réformation en appel (Cour d'appel de Paris, 16 févr. 2023, n° 20/14632)

L'Autorité de la concurrence (ADLC) a pris l'habitude de **communiquer largement** sur ses décisions de sanctions d'infractions anticoncurrentielles (entente, abus de domination, …). Cette publicité **agace** parfois les entreprises condamnées, notamment parce que ces décisions sont susceptibles de recours, de sorte qu'une telle communication **peut paraître prématurée**.

Une entreprise contestant l'infraction pour laquelle elle avait été condamnée à une amende, demandait également **l'annulation de la décision** *« non débattue contradictoirement et non motivée de l'Autorité de la concurrence de mettre en œuvre une campagne de communication […], en procédant à* ***une large publication et une large diffusion*** *par voie de communiqué de presse, d'une conférence de presse et d'une vidéo diffusée sur de multiples réseaux sociaux, de la décision n° 20-D-11 précitée et/ou d'extraits ou résumés de celle-ci'».*

Pour la Cour, *« la communication de l'Autorité sur la décision de sanction déférée à la Cour […] se rattache* ***à la mission générale*** *que lui confie l'article L. 461-1, I, [du code de commerce], qui dispose que «'l'Autorité de la concurrence est une autorité administrative indépendante.* ***Elle veille au libre jeu de la concurrence****. Elle apporte son concours au fonctionnement concurrentiel des marchés aux échelons européen et international ».*

Ainsi, *« la* ***communication litigieuse*** *relative à des pratiques que l'Autorité estimait anticoncurrentielles, et qui a consisté en la tenue d'une conférence de presse par l'Autorité et la mise en ligne sur les réseaux sociaux […] d'une vidéo exposant, en anglais et en français, les principales articulations de l'affaire telle que l'Autorité l'a appréciée,* ***n'était pas dépourvue de tout fondement légal*** *».*

L'Autorité peut donc *« **procéder à une diffusion** appropriée de ses décisions, y compris par des supports […] destinés aux réseaux sociaux, afin de diffuser une information à la fois* ***précise et compréhensible****, y compris par les non spécialistes ».* Ainsi, *« il ne saurait lui être reproché d'avoir tenu des propos de nature diffamatoire ou dénigrants et d'avoir ainsi manifestement excédé son pouvoir de communication ».* D'ailleurs, la communication de l'ADLC mentionnait le droit pour les laboratoires condamnés **d'engager un recours contre cette décision.**

Cependant, la décision de l'ADLC ayant été **réformée** et la sanction **annulée**, la Cour ordonne à l'Autorité de la concurrence **d'adapter** ses communications toujours en cours sur la décision de sanction en supprimant les messages diffusés sous forme écrite ou vidéo ou, à défaut, en les assortissant **de la mention suivante** : *« La décision de l'Autorité de la concurrence n° 20-D-11 du 9 septembre 2020 ayant sanctionné les sociétés […] a été réformée par un arrêt de la cour d'appel de Paris, en date du 16 février 2023, qui a jugé qu'aucune pratique anticoncurrentielle n'était établie à leur encontre. Cet arrêt est susceptible d'un pourvoi en cassation ».*

Pratiques restrictives

Une tentative de soumission au sens de l'article L. 442-6, I, 2° (ancien) du code de commerce est sanctionnée par la cour d'appel de Paris (Cour d'appel de Paris, 15 mars 2023, n° 21/13227)

En **2014**, deux acteurs de la **grande distribution alimentaire** s'étaient rapprochés pour constituer une société chargée de **négocier** avec les fournisseurs les conditions d'achat des produits. La DGCCRF (Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes) a mené en **2016** une **enquête** pour vérifier que la création de la cette centrale de référencement commune **ne s'accompagnait pas** de pratiques illicites, notamment au regard de l'article L. 442-6, I, 2° du code de commerce (devenu l'article L. 442-6, I, 2°).

Cette disposition interdisait **de soumettre ou de tenter de soumettre** un partenaire commercial à des obligations créant un **déséquilibre significatif** dans les droits et obligations des parties.

L'enquête s'est limitée au **secteur « parfumerie-hygiène »** et à treize fournisseurs. Elle a révélé que **certains fournisseurs avaient été sollicités par l'un des distributeurs et la centrale pour payer des sommes complémentaires** sans contrepartie par rapport à la négociation annuelle [convention écrite de l'article L. 441-7 (ancien) du code de commerce]. Ces sollicitations s'étaient parfois accompagnées de **mesures rétorsion** pendant la discussion de ces nouvelles demandes.

A la suite de cette enquête, le **ministre de l'Économie** a assigné devant le Tribunal de commerce de Paris l'un des distributeurs et la centrale. Le tribunal les a condamnés *in solidum* à une amende civile de **2 millions €** (montant maximal de l'amende à l'époque des faits) pour avoir soumis ou tenté de soumettre **huit** de leurs fournisseurs à des obligations créant un déséquilibre significatif. Les parties condamnées ont fait **appel**.

La mise en œuvre de l'article L. 442-6, I, 2° (ancien) suppose que soient démontrés la **soumission (ou sa tentative)** d'une partie à une autre et le **déséquilibre significatif** entre les droits et obligations des parties.

La démonstration de la soumission est toujours **délicate**. La jurisprudence n'est d'ailleurs pas toujours **très claire** quant à la définition de la soumission. En outre, en l'espèce, le grief fait au distributeur et à la centrale résidait dans une **tentative de soumission**, ce qui est un cas rare. En effet, les fournisseurs concernés **n'avaient pas tous accepté** les demandes du distributeur et de sa centrale. La Cour s'est donc attachée à déterminer **l'existence d'une tentative de soumission**.

En effet, la Cour insiste sur le fait qu'il faut distinguer la soumission de sa tentative puisque **la loi fait une distinction**. La tentative *« s'entend de l'action par laquelle on s'efforce*

***vainement d'obtenir un résultat** […] ».* Ainsi, une tentative de soumission se traduit **par un échec à soumettre une partie**.

Selon la Cour, *« La **soumission**, ou sa tentative, implique la démonstration par tous moyens par le ministre chargé de l'économie […] **de l'absence de négociation effective**, ou de sa possibilité, des clauses ou obligations incriminées ».* Par ailleurs, la soumission *« qui peut notamment être **caractérisée par l'usage de menaces ou de mesures de rétorsion** visant à forcer l'acceptation, ne peut se déduire de **la seule structure d'ensemble** du marché de la grande distribution, qui peut néanmoins constituer un indice de l'existence d'un rapport de forces déséquilibré se prêtant difficilement à des négociations véritables entre distributeurs et fournisseurs […] ».*

En l'espèce, *« Il est incontestable que les fournisseurs visés, **multinationales d'importance** réalisant […] excepté, une faible part de leur chiffre d'affaires avec [le distributeur] et, à l'exception de […]et de […], sur le territoire français, disposent de marques dites incontournables et difficilement substituables […]. Néanmoins, aucun d'eux **ne peut se permettre**, sur le marché pertinent français, de subir des déréférencements répétés ou durables dans la grande distribution faute, pour une bonne part des produits concernés, de disposer de débouchés alternatifs touchant aussi massivement la clientèle […] ».*

Ainsi, *« la **structure** du marché est **déséquilibrée** à la faveur [du distributeur et de sa centrale], mais dans une mesure moindre que celle alléguée par le ministre chargé de l'économie ».*

Finalement, pour caractériser la tentative de soumission, la Cour va s'attacher **à vérifier si des mesures de rétorsion** (arrêt de commandes, déréférencement, …) ont été mises en œuvre pour faire accepter aux fournisseurs en cause la demande d'investissement non prévu par la convention annuelle, qui pouvait aller selon les fournisseurs jusqu'à 3.000.000 €, et si ces mesures **étaient bien en lien** avec celle-ci.

Tel était le cas pour **trois fournisseurs sur huit**.

A propos de l'un des fournisseurs, la Cour a ainsi retenu que *« au regard de la **structure** du marché, de l'inexistence de toute raison autre qu'un désir d'obtenir un avantage financier sans contrepartie mesurable et commensurable fondant l'entrée en négociation prétendue ainsi que des **mesures de rétorsion** mises en œuvre ou annoncées, le ministre chargé de l'économie prouve **l'impossibilité de négocier** de […], et ainsi la réalité de la tentative de soumission de ce fournisseur. Il est **indifférent** que ce fournisseur n'ait finalement **pas accepté** l'investissement sollicité puisque la tentative est par définition constituée sans concrétisation de son résultat et qu'il a subi des mesures de représailles sanctionnant son refus ».*

La tentative de soumission visait bien **l'obtention d'avantages déséquilibrés** dès lors que les contreparties étaient inexistantes ou non-quantifiables ou imprécises. Quant au montant de **l'amende civile**, il est maintenu à 2 millions €. L'arrêt devra également faire l'objet d'une **publication** dans la presse aux frais du distributeur et de la centrale.

En revanche, **pour les cinq autres fournisseurs**, la Cour n'a pas retenu la tentative de soumission parce que la demande d'investissement a été **abandonnée** par le distributeur et sa centrale **sans mesure de rétorsion** après le refus du fournisseur d'y souscrire, ou parce que la demande initiale a pu être **négociée à la baisse et comportait des contreparties**, de sorte qu'il y avait eu une négociation effective.

Il pourrait cependant être objecté que ces fournisseurs n'ont accepté de **répondre favorablement** au distributeur et à sa centrale que parce qu'ils estimaient ne pas pouvoir refuser, **eu égard à la structure déséquilibrée du marché** en faveur de la distribution, n'obtenant qu'une simple réduction du montant et quelques contreparties à un investissement non souhaité.

C'est la raison pour laquelle l'existence d'une **« négociation effective » pour exclure** une situation de soumission n'est pas toujours suffisante, notamment lorsque ladite négociation s'inscrit dans un rapport de forces **asymétrique** (V. à ce sujet nos Lettres d'actualité n°s 15, 21, 23, 24, 28 et 29).

DROIT DE LA DISTRIBUTION

Conditions de validité des clauses de non-réaffiliation [Cour d'appel de Paris, 8 février 2023, n° 20/14328 (1ère espèce) ; 8 février 2023, n° 21/07084(2ème espèce) ; 15 mars 2023, n° 21/08821 (3ème espèce)].

La cour d'appel de Paris a rendu **plusieurs arrêts** à propos de la validité de **clauses de non-réaffiliation** stipulées dans un contrat de franchise. Ces clauses **n'empêchent pas** le franchisé de poursuivre l'activité exercée au sein du réseau qu'il quitte mais elles **lui interdisent de se réaffilier à un réseau concurrent** pendant un certain temps et sur un territoire donné.

Ces clauses sont **valables** comme le rappelle la cour d'appel. En effet, *« Les clauses de non-concurrence post-contractuelles, auxquelles sont assimilées les clauses qui ont pour effet de restreindre la liberté du franchisé, à l'instar des clauses de non-réaffiliation, peuvent être considérées **comme inhérentes à la franchise** dans la mesure où elles permettent d'assurer la protection du **savoir-faire** transmis qui ne doit profiter qu'aux membres du réseau et de laisser au franchiseur le temps de réinstaller un franchisé dans la zone d'exercice de l'activité »* (1ère espèce).

Cependant, la clause de non-affiliation doit *« restée **proportionnée** à l'objectif qu'elle poursuit. Une clause de non-affiliation, en ce qu'elle **porte atteinte au principe de la liberté** du commerce, doit être justifiée par la protection des intérêts légitimes de son créancier (quant à la protection du savoir-faire transmis et à la faculté de concéder à un autre franchisé la zone d'influence concernée) et ne **pas porter une atteinte excessive** à la liberté de son débiteur, c'est-à-dire **être limitée quant à l'activité, l'espace et le lieu qu'elle vise** »* (2ème espèce).

L'article **L. 341-2 du code de commerce**, depuis le 6 août 2016, **limite la portée** de ces clauses. Celles-ci doivent concerner des **biens et services concurrents** de ceux objets du contrat qui a pris fin, être **limitées aux terrains et locaux** à partir desquels l'exploitant exerçait son activité pendant la durée du contrat qui a pris fin, être **indispensables** à la protection du savoir-faire transmis, et leur durée ne **peut excéder un an** après la fin du contrat. La clause contrevenant à ces dispositions est réputée non-écrite.

La Cour a jugé **disproportionnée** :

- la clause stipulée dans un contrat de franchise (agence immobilière) s'étendant **au(x) département(s)** dans lequel le franchisé a son agence et ses succursales (1ère et 2ème espèces).
- l'interdiction d'affiliation à un réseau concurrent imposée **à toute personne physique ou morale** ayant à un moment quelconque de l'exécution du contrat exercé des fonctions dans ou pour la société franchisée (1ère espèce).

- l'interdiction **à tout ayant cause**, à titre universel ou particulier de l'entreprise du franchisé et donc y compris l'acquéreur du fonds de commerce, d'exercer **une activité d'agent immobilier** avec un autre réseau (1ère espèce).
- la clause de non-réaffiliation visant la **France métropolitaine et les DOM TOM** (3ème espèce).

Le franchiseur engage sa responsabilité lorsqu'il n'a pas maintenu l'importance du réseau (Cour d'appel de Paris, 8 févr. 2023, n° 20/01712).

En 2016, un franchiseur intervenant dans la restauration rapide (pizza) avait pris le contrôle d'un concurrent. Certains franchisés de ce dernier acceptaient de passer **sous l'enseigne de l'acquéreur** tandis que d'autres décidaient de **continuer sous l'enseigne** du franchiseur dont le contrôle avait été cédé.

Un franchisé n'ayant pas changé d'enseigne **assignait** le franchiseur, notamment pour faire **prononcer sa résiliation aux torts exclusifs** du franchiseur et obtenir les restitutions et indemnisations consécutives.

La cour d'appel met d'abord en cause **la clause d'approvisionnement**. Si le contrat ne stipule pas une obligation d'approvisionnement exclusif, l'approvisionnement était **bien exclusif dans les faits**. Un **seul fournisseur** était référencé, le franchisé subissait de **fortes pressions**, et des critères **dissuasifs** étaient mis en place pour les autres fournisseurs. Enfin, les produits du fournisseur sélectionné **n'étaient pas spécifiques** si bien que l'approvisionnement exclusif **ne se justifiait pas.**

L'ensemble de ces éléments constitue *« une pratique restrictive de concurrence créant un déséquilibre significatif entre les droits du franchiseur et les obligations des franchisés, mais en outre [...] constitue aussi **une exécution déloyale du contrat** […] de nature à engager la **responsabilité contractuelle** du franchiseur à l'égard des sociétés franchisées ».*

Ensuite, la Cour reproche au franchiseur une **mauvaise exécution** de ses obligations relatives à la transmission et l'actualisation du savoir-faire, à l'assistance et au **maintien de l'importance du réseau.**

La Cour énonce que la franchise *« repose sur un **savoir-faire**, développé par les investissements du franchiseur et dont il est proposé la réitération à des partenaires indépendants-les franchisés avec lesquels il va **collaborer pour créer un réseau de franchise**. Par la conclusion du contrat de franchise permettant la transmission du savoir-faire du franchiseur, son assistance, et l'utilisation de son enseigne à laquelle est déjà attachée une clientèle, le franchisé va bénéficier **d'un avantage concurrentiel** ».* Ainsi, il appartient *« au franchiseur **d'actualiser** ce savoir-faire aux évolutions du secteur d'activité considéré et de prendre les mesures nécessaires pour s'assurer de **l'image et de la notoriété du réseau ».***

Or, ayant **pris le contrôle de son concurrent**, le franchiseur n'a **jamais eu l'intention** de développer la franchise achetée, mais au contraire **de réunir tous les franchisés sous une seule enseigne**. Même si le franchiseur a maintenu l'enseigne, la Cour relève que l'animation commerciale était **faible**, la formation quasi-**inexistante** et que la carte n'avait pas évolué.

Par ailleurs, le réseau *« qui comptait **89 magasins en 2016**, a été réduit à 35 magasins en 2017, puis à 11 magasins en juillet 2018, puis à **4 magasins en 2020**. […] force est de constater que [les] signes de ralliement de la clientèle **ne pouvaient avoir qu'un impact commercial réduit** au regard de la notoriété déclinante voire 'moribonde' du réseau dès l'année 2016 »*

Pour la Cour, *« Ces manquements caractérisant **une inexécution partielle** du contrat de franchise sont suffisamment graves pour **justifier la résiliation** des contrats de franchise […] aux torts exclusifs du franchiseur ».*

Par ailleurs, la cour d'appel fait droit aux **demandes indemnitaires** suivantes du franchisé :

- **restitution des redevances** versées à compter du 1er janvier 2016 à hauteur de 50 % en raison des inexécutions partielles du franchiseur.
- **surcoût** subi au titre de l'approvisionnement exclusif, évalué à 15 % des achats effectués par le franchisé auprès du fournisseur sélectionné.
- perte de la **valeur partielle** du fonds de commerce

Enfin, il est alloué **15.000 €** de dommages et intérêts au **gérant** de la société franchisée, justifiés par *« les difficultés récurrentes »* auxquelles il a été confronté pendant le contrat.

DROIT DE LA CONSOMMATION

Pour être illicite, une publicité comparative, même reposant sur des éléments inexacts, doit être trompeuse (Cour de cassation, com., 22 mars 2023, n° 21-22.92).

Un **hypermarché** avait, en vue de réaliser une publicité comparative dans un journal local, fait effectuer **un relevé de prix chez un concurrent**. Ce dernier considérait que la publicité était **inexacte** et intentait une action judiciaire. N'ayant pas obtenu gain de cause en appel, il formait un pourvoi devant la Cour de cassation. Cette dernière rappelle que *« la publicité comparative n'est trompeuse, et donc illicite, […] que si elle est susceptible d'avoir **une incidence sur le comportement économique** des personnes auxquelles elle s'adresse ».*

Or, en l'espèce, *« ayant relevé que la publicité comparative réalisée […] reposait **sur 45 prix erronés sur les 227 cités** par la publicité, que le prix du panier de l'hypermarché [concurrent] **restait donc 13 % plus cher** que celui du panier de l'hypermarché [auteur de la publicité], et qu'il n'était pas établi que le consommateur, informé que le prix du panier du concurrent était de 13 % plus cher **et non de 15,9 %** plus cher comme indiqué dans la publicité, aurait pour autant modifié son comportement, la cour d'appel a pu retenir qu'il n'était pas démontré que cette publicité comparative, même reposant sur des éléments faux dans la limite précédemment indiquée, ait été **de nature à modifier le comportement économique** du consommateur ».* Le **pourvoi est donc rejeté**.

Nous avons le plaisir de vous informer que :

Le 29 mars 2023 **Le Monde du Droit** a décerné à notre cabinet :
- **L'Or en Droit de la Distribution**
- **L'Or en Droit de Consommation,**
- **Le Bronze en Droit de la Concurrence,**
- **Le Bronze en Droit Commercial et Contrats commerciaux,**
- **Le Bronze en Contentieux commercial.**

Le 20 avril 2023, le magazine **LE POINT** a distingué notre cabinet en **Droit Commercial, des Affaires et de la Concurrence et en Droit de la Consommation**