

LA DÉCISION DU MOIS

Le développement de la vente en ligne privilégié au détriment de la sécurité des consommateurs.

Le 24 octobre 2018, l'Autorité de la concurrence (AdC) a estimé qu'en imposant la "mise en main" d'outils dangereux par ses distributeurs, un fabricant de matériels de motoculture prohibait *de facto* leur vente en ligne, et qu'une telle interdiction constituait une restriction par objet, insusceptible d'exemption (LawLex181583).

Pour contester cette qualification, le fabricant fait valoir que les autorités de concurrence allemande, suédoise et suisse ont examiné son contrat sans rien trouver à y redire. Une telle validation aurait créé une confiance légitime dans la licéité de son système de distribution. Tel n'est pas l'avis de la cour d'appel, qui rappelle que les autorités nationales, qui ne sont pas compétentes pour constater l'inapplicabilité de l'article 101 TFUE (CJUE, 3 mai 2011, LawLex11829) ne peuvent, par leurs prises de position, créer aucune confiance légitime chez des entreprises (TUE, 8 sept. 2016, LawLex161393). En outre, elle relève que l'autorité suisse n'est pas habilitée à se prononcer sur l'application de l'article 101. La solution, conforme aux principes dégagés par le juge de l'Union, suscite des interrogations quant à la définition de l'infraction par objet.

Comment une pratique "révélant un degré suffisant de nocivité à l'égard de la concurrence pour qu'il puisse être considéré que l'examen de [ses] effets n'est pas nécessaire" a-t-elle pu laisser indifférentes deux des trois autorités de concurrence européennes appelées à en connaître ? N'est-ce pas reconnaître que la nocivité pour la concurrence de l'obligation de mise en main n'apparaît pas avec l'évidence requise ? L'absence de poursuites engagées par deux autorités nationales ne constitue-

t-elle pas un élément du contexte dont il doit être tenu compte en l'absence d'expérience en la matière ?

Poursuivant son examen, la cour d'appel admet que l'obligation de mise en main constitue une mesure appropriée pour garantir la sécurité des consommateurs, s'agissant de produits dangereux, ainsi qu'un moyen de se démarquer de la concurrence, par le nombre et la qualité des services offerts. Pour autant, cette restriction est-elle nécessaire ? Contrairement à l'AdC, la cour d'appel constate que les concurrents imposent des obligations similaires à leurs revendeurs et que le fabricant a étendu cette exigence aux grandes enseignes de bricolage.

L'aval délivré par trois autorités de concurrence étrangères ne suffit pas à écarter la qualification d'infraction par objet attribuée à une pratique.

Néanmoins, la portée de l'obligation lui semble trop étendue. Ainsi, un concurrent n'exige pas la mise en main auprès d'"utilisateurs qualifiés et expérimentés". En l'imposant aussi bien envers des utilisateurs profanes que professionnels, le fabricant va au-delà de ce qui est nécessaire pour assurer la sécurité de ces derniers. Selon le juge, il en est de même de l'obligation d'assurer personnellement la mise en main : des accords de sous-traitance entre revendeurs pourraient être négociés afin qu'un distributeur plus proche du lieu de résidence de l'acheteur puisse exécuter l'obligation pour le compte du vendeur. L'on peut toutefois douter de l'affirmation selon laquelle un tel système ne s'accompagnerait pas de coûts supplémentaires pour le consommateur. Enfin, la cour considère que le contact physique

entre le vendeur et l'acheteur peut être remplacé par une assistance en ligne, comme le montrent les expérimentations menées par certains concurrents.

L'interdiction du recours à l'internet étant assimilée à une prohibition des ventes passives, l'accord ne peut bénéficier de l'exemption par catégorie en vertu de l'article 4, c), du règlement 330/2010. La cour exclut également le bénéfice de l'exemption individuelle car la restriction de concurrence ne lui apparaît pas nécessaire, alors qu'elle prive les consommateurs et les distributeurs de presque tous les avantages de la vente en ligne. Selon elle, les conseils délivrés en présence de l'acheteur pourraient être prodigués en ligne, et ne se distinguent d'ailleurs pas de ceux portés sur la notice d'utilisation.

La cour réduit néanmoins d'un million le montant de l'amende et accorde des délais supplémentaires au fabricant pour réorganiser sa distribution. En effet l'Autorité n'a pas suffisamment tenu compte de la diminution de la gravité de la pratique à partir du moment où le fabricant l'a limitée aux produits dangereux. Ce dernier justifie par ailleurs des efforts entrepris pour amender ses accords, avec l'aide de l'autorité allemande de concurrence, et de la croyance légitime en leur caractère suffisant.

ENTENTES

Cour d'appel de Paris
17 octobre 2019
LawLex191229





Le contrat de gérance-mandat rattrapé par le droit de la rupture brutale des relations commerciales établies.

Depuis un certain nombre d'années, la Cour de cassation tente de canaliser l'application exagérément extensive de l'article L. 442-6, I, 5° (devenu l'art. L. 442-1, II) du Code de commerce, en particulier lorsque les relations soumises à son examen relèvent de textes spéciaux qui régissent la durée du préavis raisonnable. Elle a d'abord exclu l'application du texte aux contrats de sous-traitance de transport, qui relèvent du champ d'application du contrat-type institué par la loi LOTI du 30 décembre 1982 lorsque les parties n'ont pas convenu d'un préavis y dérogeant (Cass. com., 4 oct. 2011, LawLex111572 ; 25 sept. 2019, LawLex191140). Elle a ensuite estimé que la rupture des contrats d'agents commerciaux relevait des seules dispositions de l'article L. 134-11 du Code de commerce (Cass. com., 3 avr. 2012, LawLex12541 ; 18 oct. 2017, LawLex171747). Enfin, elle a considéré que la rupture ou le non-renouvellement de concours consentis par un établissement de crédit à une entreprise, sont exclusivement régis par les dispositions du Code monétaire et financier (Cass. com., 25 oct. 2017, LawLex171719). Ces solutions s'étendent-elles au contrat de gérance-mandat ?

C'est ce qu'avaient estimé les juges du fond dans la présente affaire (Paris, 17 janv. 2018, LawLex18131). En avril 2010, une enseigne de distribution a

confié l'un de ses magasins à un gérant-mandataire, par un contrat à durée déterminée d'un an avec tacite reconduction. En janvier 2013, l'enseigne l'informe que son contrat ne sera pas renouvelé au-delà du 31 mars 2013. Le gérant-mandataire réplique par une assignation en paiement de dommages-intérêts, pour rupture brutale de relation commerciale établie en application de l'article L. 442-6, I, 5° (devenu L. 442-1, II) du Code de commerce et, subsidiairement, sur le fondement de l'article 1382 (devenu 1240) du Code civil. La cour d'appel le déboute de sa demande au motif que la cessation des relations entre un gérant-mandataire et son mandant sont régies par les dispositions spéciales de l'article L. 146-4 du Code de commerce. De fait, la solution s'insère dans un solide courant jurisprudentiel des juges du fond, selon lequel les dispositions spéciales de l'article L. 146-4 évincent celles, générales, de l'article L. 442-6 (Paris, 23 sept. 2016, LawLex161535 ; 17 janv. 2018, LawLex18115 ; 11 oct. 2018, LawLex181520 ; 12 déc. 2018, LawLex181940 ; 3 oct. 2019, LawLex191185).

La Cour de cassation approuve l'arrêt d'appel d'avoir retenu que les dispositions de l'article L. 442-6 sont exclusives de celles de l'article 1240, invoquées à titre subsidiaire, en l'absence de preuve d'une faute délictuelle distincte de la seule rupture brutale.

En revanche, elle censure fermement la position adoptée quant à l'inapplicabilité de l'article L. 442-6 : « si le régime institué par les articles L. 146-1 et suivants du Code de commerce prévoit, en son article L. 146-4, le paiement d'une indemnité minimale au profit des gérants-mandataires en cas de résiliation du contrat sans faute grave de leur part, il ne règle en aucune manière la durée du préavis à respecter, que le même texte laisse à la convenance des parties, ce dont il se déduit qu'ont vocation à s'appliquer les règles de responsabilité instituées par l'article L. 442-6, I, 5° du même code lorsque le préavis consenti est insuffisant au regard de la durée de la relation commerciale établie entre les parties et des autres circonstances ». La Haute juridiction distingue ainsi clairement entre les dispositions qui prévoient une indemnité de préavis, tel l'article L. 134-11, et celles qui déterminent une indemnité de rupture, comme l'article L. 146-4. Seules les premières évincent l'application de l'ancien article L. 442-6.

RUPTURE BRUTALE DE RELATIONS COMMERCIALES ÉTABLIES

Cour de cassation
Chambre commerciale
2 octobre 2019
LawLex191176

★★★

L'action en rupture brutale de relations commerciales établies ne peut être intentée contre un "groupe de sociétés".

Un importateur de tapis d'Orient a conclu quatre contrats de stand avec trois sociétés membres d'un groupe de grands magasins. Un premier contrat est rompu le 20 septembre 2010, puis les trois autres, le 18 juillet 2011. L'importateur assigne les trois sociétés en rupture brutale de relations commerciales établies. Il fait valoir que les préavis accordés sont insuffisants eu égard à la durée globale de la relation entretenue avec le groupe, et que l'un d'eux n'a pas été respecté en raison d'une modification de l'environnement de son stand. Débouté par les juges du fond (Paris, 27 sept. 2017, LawLex171547), il forme un pourvoi.

Devant la Cour de cassation, il soutient que lorsque plusieurs sociétés d'un même groupe entretiennent des relations commerciales non autonomes avec un même partenaire, le délai de préavis doit être fixé, non contrat par contrat, comme l'a jugé la cour d'appel, mais en fonction de la durée de l'ensemble de ces relations. Pour justifier cette globalisation, il relève qu'il existe une centrale d'achat commune à ses trois cocontractants, que son seul interlocuteur était la direction des achats du groupe et qu'il a conclu des

contrats-cadres soit avec le groupe, soit avec les trois sociétés prises ensemble. Enfin, il prétend que celles-ci ont agi de concert puisque trois des quatre contrats ont été rompus le même jour.

Insensible à ces arguments, la Haute juridiction approuve les juges du fond d'avoir retenu que l'action en responsabilité engagée par l'importateur devait être examinée au regard des relations entretenues avec chacune des trois sociétés du groupe : « un groupe de sociétés, dépourvu de la personnalité morale, qui ne peut s'engager par contrat, ne peut constituer un partenaire commercial au sens de l'article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce » (devenu l'art. L. 442-1, II). Or, l'importateur a entretenu des relations commerciales concernant quatre magasins avec trois sociétés différentes ayant une personnalité morale distincte et autonome, en vertu de contrats distincts conclus à des dates différentes et prévoyant des conditions d'exploitation spécifiques. Il ne justifie donc pas de l'existence de la relation commerciale unique qu'il aurait nouée avec le groupe par l'intermédiaire des sociétés le composant (V. déjà, Cass. com., 23 oct. 2012, LawLex122246).

Par ailleurs, la Cour de cassation estime

que la cour d'appel pouvait retenir, dans l'exercice de son pouvoir souverain d'appréciation, que l'existence d'une centrale d'achats commune, la présence d'interlocuteurs rattachés à une même direction et le fait que trois des quatre lettres concernant la résiliation des contrats soient intervenues le même jour, ne constituaient pas des éléments suffisants pour établir une action concertée (V. rejetant la preuve d'une action de concert, Cass. com., 2 déc. 2008, LawLex082166 ; 6 oct. 2015, LawLex151237).

Enfin, le fait qu'en cours de préavis, le changement d'environnement d'un stand, le rendant peu visible et moins facilement accessible ne traduit pas une modification substantielle des conditions d'exécution du contrat. En effet, l'exploitant du magasin ne s'était pas engagé à ne pas le modifier et lui avait proposé un nouvel emplacement, certes inférieur en surface, mais supérieur en "commercialité".

RUPTURE BRUTALE DE RELATIONS COMMERCIALES ÉTABLIES

Cour de cassation
Chambre commerciale
16 octobre 2019
LawLex191237

★

Suite de l'affaire polynésienne des boissons réfrigérées...

En août dernier, par une décision problématique, l'Autorité polynésienne de concurrence (APC) a condamné à hauteur de deux millions d'euro le groupe Wane - dont nous sommes le conseil - pour avoir imposé, selon elle, à certains fournisseurs de boissons, entre 2016 et 2018, des modalités abusives de commercialisation de son service de réfrigération (APC, 22 août 2019, LawLex191038). Cette première décision contentieuse s'inscrivait dans un contexte particulier de remise en cause de l'impartialité du Président de l'APC, visé par une demande de renvoi de procédure pour cause de suspicion légitime formée devant la Cour d'appel de Paris. Faute de texte instituant spécifiquement en Polynésie française une procédure de suspicion applicable aux autorités administratives indépendantes comme l'APC, la requête a été déclarée irrecevable sans examen au fond (Paris, 1er mars 2019, LawLex19866). Le président de l'APC a donc pu siéger et délibérer à l'audience de la décision litigieuse contre laquelle le groupe Wane a intenté un recours en suspension provisoire : le premier président de la Cour d'appel de Paris vient heureusement d'y faire droit.

Après avoir déclaré recevable le recours en suspension provisoire au vu de l'article 10, I, de l'ordonnance 2017-157 du 9 février 2017 qui transpose à la Polynésie française l'article L. 464-8 du Code de commerce, le premier président constate que, même en l'absence d'injonction,

l'obligation faite aux requérantes par l'APC de cesser leurs pratiques de facturation du service de réfrigération sur les marchés de l'approvisionnement en boissons des commerces organisés sous enseignes, leur impose de réfrigérer toutes les références de boissons de tous les fournisseurs, ce qui les conduirait à engager des coûts d'acquisition et d'installation de frigos estimés à 400 millions de francs pacifiques. De tels coûts, déraisonnables et irréversibles, rendraient improbable un retour à la situation antérieure en cas de réformation de la décision : son exécution entraînerait donc des conséquences manifestement excessives sur le plan financier. Considérant qu'il n'y a pas lieu de distinguer là où la loi ne distingue pas, le premier président rejette la thèse de l'APC selon laquelle les "conséquences manifestement excessives" visées à l'article L. 464-8 ne seraient que purement financières : pour lui, l'injonction de l'APC qui a conduit à la publication dans la presse locale d'un communiqué qui ne fait pas référence à l'identité exacte des sociétés condamnées, voire entretient une certaine confusion - seules treize sociétés du groupe ont été condamnées alors que la communication ordonnée en met en cause vingt -, porte gravement et irrémédiablement atteinte à l'image du groupe Wane. S'il estime que les mesures de publication ordonnées sont de nature à entraîner des conséquences manifestement excessives, il se déclare toutefois incompetent pour

statuer sur la demande de suspension de la publication du communiqué sur le site de l'APC. Enfin, rappelant son obligation de s'assurer que, lorsqu'une irrégularité grave de procédure est invoquée, la décision n'est pas sérieusement menacée d'annulation de ce chef de sorte que son exécution serait de nature à engendrer des conséquences manifestement excessives (Paris, 26 juin 2012, LawLex12953), le premier président de la Cour d'appel de Paris relève divers éléments qui lui permettent d'émettre des doutes sur l'impartialité du président de l'APC, tels que ses propos, dépourvus de neutralité, sur la situation du groupe Wane dans les médias et en cours d'instruction, une attestation délivrée de sa main dans le cadre d'un litige prud'homale en faveur d'un cadre qui s'opposait au groupe Wane, son refus de se déporter lors de l'audience de plaidoirie devant l'APC du 16 juillet 2019, ou encore la procédure de renvoi, pour cause de suspicion légitime, le visant et qui est toujours en cours. Retenant que la décision de l'APC du 22 août 2019 présente un risque sérieux d'annulation fondé sur le défaut d'impartialité du collège, le premier président ordonne par conséquent qu'il soit sursis à son exécution.

PROCÉDURE

Cour d'appel de Paris
16 octobre 2019
LawLex191224



La seule qualité d'acheteur professionnel ne décharge pas le vendeur professionnel de son devoir de conseil.

Un agriculteur achète auprès d'un vendeur professionnel un chariot élévateur télescopique rotatif pour les besoins de son activité. Les dispositifs de sécurité de l'appareil empêchant son utilisation pour réaliser des coupes en mouvement sur tous terrains, il assigne le vendeur en résolution de la vente. Mais sa demande est rejetée par la Cour d'appel de Grenoble qui, d'une part, considère que "*l'acheteur est, par son métier, à même de comprendre et de s'enquérir des performances des machines-outils qu'il utilise, ainsi que de leur évolution en termes de sécurisation*" et d'autre part, qu'"*il ne démontre pas que le vendeur connaissait les modalités selon lesquelles il entendait utiliser le chariot élévateur*". L'acheteur décide de porter le litige devant la Cour de cassation qui, censurant l'arrêt de la cour d'appel pour inversion de la charge de la preuve, relève qu'il incombe "*au ven-*

deur de démontrer qu'il s'est acquitté de son obligation de s'enquérir des besoins de l'acheteur et de l'informer de l'aptitude du matériel proposé à l'emploi qui en était prévu".

L'intensité de l'obligation d'information qui pèse sur le vendeur professionnel dépend de la qualité de profane ou de professionnel de son cocontractant, car cette obligation tire sa raison d'être d'un déséquilibre des connaissances entre le vendeur et l'acheteur : lorsque le déséquilibre n'existe pas, l'objectif de protection de la partie considérée faible s'efface. La protection accordée par la jurisprudence à un acheteur non-professionnel est très étendue, mais elle diminue lorsque le vendeur et l'acheteur possèdent un niveau de compétences comparable ou que le vendeur contracte avec un acheteur professionnel, *a fortiori* s'il est particulièrement averti. Cependant, le

vendeur reste tenu de satisfaire à son obligation d'information et de conseil lorsque l'acheteur, bien que professionnel, n'a pas la même spécialité que lui. C'est précisément ce que rappelle la Cour de cassation dans l'arrêt commenté : la seule qualité d'acheteur professionnel ne décharge pas le vendeur professionnel de son devoir de conseil, si l'acheteur ne dispose pas des compétences requises lui permettant d'apprécier les caractéristiques techniques du matériel acquis.

OBLIGATION D'INFORMATION

Cour de cassation
12 septembre 2019
LawLex191234





Où en est la réforme du règlement restrictions verticales ?

Le règlement restrictions verticales 330/2010 constitue depuis une dizaine d'années l'instrument juridique à l'aune duquel toutes les entreprises européennes organisent et auto-évaluent leurs accords verticaux, en particulier leurs accords de distribution. Il vient à expiration le 31 mai 2022. La Commission a engagé depuis le 3 octobre 2018 une vaste procédure d'évaluation et d'étude d'impact qui doit lui permettre de prendre position sur sa prolongation, sa révision ou son expiration et devrait vraisemblablement déboucher sur un nouveau règlement restrictions verticales. D'ores et déjà, le *lobbying* des différentes parties intéressées est intense : Amazon développe des thèses à l'opposé de celles des grandes marques et les associations de petits et moyens distributeurs revendiquent des mesures protectionnistes dont les têtes de réseaux ne veulent pas. Compte tenu de l'importance stratégique du règlement dans la structuration et le fonctionnement des accords verticaux en général et des accords de distribution en particulier, il est primordial de surveiller de près les étapes de son élaboration et si possible d'y participer.

1. Comment la Commission a-t-elle organisé le processus de révision du règlement ?

La procédure comprend deux phases : une phase d'évaluation d'environ 18 mois qui a commencé le 3 octobre 2018, suivie d'une phase d'étude d'impact d'environ 24 mois, qui débutera au 2^e trimestre 2020 par la publication d'un document de travail, le tout pour déboucher en principe sur un nouveau règlement au plus tard en mai 2022. Nous sommes donc aujourd'hui en pleine phase d'évaluation. Après une première consultation sur une *roadmap* générale publiée le 8 novembre 2018 qui s'est achevée le 6 décembre 2018, la Commission a lancé une consultation publique le 4 février 2019 sur la base d'un questionnaire approfondi sur l'évaluation du règlement qui s'est achevée le 27 mai 2019. Les 14 et 15 novembre 2019 aura lieu à Bruxelles un *workshop* d'évaluation auquel sont invitées à participer les parties prenantes ayant répondu à la consultation. Notre cabinet y sera présent pour défendre les intérêts des entreprises que nous conseillons. Après cette phase d'évaluation commencera au 2^e trimestre 2020 la phase d'étude d'impact avec la publication d'un document de travail et en avril 2020, d'une étude externe sur le règlement. Ces documents donneront à nouveau lieu à consultation publique avant la publication d'un projet de règlement qui sera lui aussi soumis à consultation avant publication du règlement dans sa version

finale. Il est très important de participer à ce processus afin de ne pas laisser le droit se construire en-dehors des entreprises, que ce soit par des contributions individuelles ou à travers les associations professionnelles qui travaillent sur le sujet.

2. Quels sont les principaux répondants de la consultation publique sur le questionnaire de la Commission ?

La Commission a reçu 164 contributions en ligne ainsi que 13 *position papers*. Sur les premières, on relève une majorité émanant d'associations professionnelles (57 %), d'entreprises (25 %) et de cabinets d'avocats (11 %), dont celle de notre cabinet. Les associations professionnelles sont principalement des associations internationales, européennes, françaises, allemandes, belges, autrichiennes, italiennes, hollandaises et espagnoles, représentant des fournisseurs et/ou des distributeurs. Le secteur automobile a répondu de façon très active avec une contribution de l'ACEA fédérant les réponses des constructeurs et 9 réponses d'associations de distributeurs et/ou réparateurs ou grossistes (CECRA, AECDR, FIGIEFA, CNPA, ZDK, NFDA, etc.). S'agissant des entreprises, une majorité de réponses émanent de grandes ou moyennes entreprises avec un large éventail de secteurs représentés.

3. Quels enseignements peut-on tirer des réponses à la consultation quant au bilan du règlement ?

Une très grande majorité des répondants (87 %) estime que le règlement 330/2010 et ses lignes directrices ont favorisé un bon fonctionnement du marché européen, même si certains le considèrent complexe pour les PME. Les secteurs les moins satisfaits sont le e-commerce, les agences de voyages et les distributeurs automobiles. Amazon lui reproche aussi d'être trop favorable aux marques. De même, 57 % des répondants l'estiment positif en termes de sécurité juridique, même si certaines clarifications sont nécessaires et si l'on peut regretter une application non uniforme du droit européen entre États membres. La plupart des répondants estiment que les accords exemptés génèrent de l'efficacité. Il n'y a pas de consensus sur le fait de savoir si certains accords non couverts actuellement devraient l'être. Certains suggèrent d'augmenter les seuils en parts de marché et de couvrir davantage de restrictions comme les pratiques de prix imposés, les restrictions aux reventes en ligne, aux ventes à certains clients et aux livraisons croisées. D'autres ont des avis radicalement opposés. Amazon considère ainsi que les restrictions aux ventes sur les places de marché et l'exigence d'un magasin physique pour vendre sur internet

dans les réseaux sélectifs devraient être interdites. Si le règlement génère des coûts de mise en œuvre, ceux-ci apparaissent proportionnés et seraient très supérieurs en l'absence de prolongation. Des effets positifs sont attendus de la prolongation du règlement et des effets négatifs en l'absence de prolongation. Un consensus se dessine enfin quant à la nécessité d'une révision compte tenu des évolutions de marché et sur l'existence d'une plus-value certaine du texte de manière générale en termes de sécurité juridique et d'application cohérente du droit de la concurrence dans l'Union.

4. Quels sont les points les plus débattus ?

La prohibition *per se* en tant que clause noire des prix fixes ou imposés fait l'objet de nombreuses critiques, notamment en cas de forte concurrence inter-marques. Différentes voix réclament davantage de souplesse tant sur le principe que sur sa mise en œuvre, car la moindre action sur les prix de revente peut passer sous les fourches caudines du droit de la concurrence dans certains États membres. De même, les restrictions aux ventes sur les places de marché font l'objet de vifs débats entre entreprises avec des positions contraires d'Amazon et des marques et même des points de vue opposés entre autorités de concurrence, le Bundeskartellamt souhaitant limiter la restriction aux ventes sur les places de marché aux produits de luxe strictement définis et affichant sur ce point une position publique contraire à celle de la Commission. De nombreux répondants ont demandé que la solution Coty de la CJUE admettant les restrictions aux ventes sur les places de marché soit incorporée aux lignes directrices et que le périmètre des produits couverts soit précisé. Enfin, les associations de distributeurs entendent à nouveau profiter du forum ouvert par la révision du règlement pour solliciter un statut du distributeur automobile avec une liste à la Prévert de revendications diverses et variées : durée minimale des CDD, motivation des résiliations, interdiction des évolutions contractuelles unilatérales, limitation drastique des ventes directes, autorisation automatique des cessions d'entreprises, recours à l'arbitrage en cas de litige, etc. Ces revendications, qui relèvent du droit national et de la protection des cocontractants, déjà largement assurée par les États membres, ne trouvent pas leur place au sein des règles de concurrence qui ont pour objet de favoriser la concurrence et non de protéger les concurrents. L'antagonisme des positions entre secteurs et niveaux dans la chaîne de distribution donnera sans aucun doute lieu à d'intenses débats.