



## LA DÉCISION DU MOIS

### La résiliation régulière d'un contrat de distribution ne cause ni dommage imminent, ni trouble manifestement illicite.

Un groupe automobile a organisé, pour la distribution de ses pièces de rechange, un réseau de plates-formes régionales qu'il a confié, en Bretagne, à l'un de ses distributeurs de véhicules. Découvrant que la plate-forme agréée rétrocédait massivement les pièces de rechange à un tiers hors réseau, qui les revendait sur internet à des garagistes indépendants, le groupe automobile l'a mise en demeure de cesser ces ventes. En l'absence de réaction de la plate-forme, le groupe a mis en œuvre la clause lui permettant de résilier le contrat immédiatement et de plein droit, en cas de vente de produits par le distributeur à un tiers hors réseau dont l'activité serait équivalente à la revente. La plate-forme a saisi le juge des référés d'une demande de reprise des relations jusqu'à l'intervention d'un accord transactionnel ou d'une décision judiciaire tranchant de manière définitive le litige, fondée sur le risque de disparition de 52 emplois.

Considérant que la résiliation « aura de lourdes conséquences sur l'activité [...] et donc sur l'emploi des 52 salariés », le juge des référés a ordonné la reprise de l'exécution du contrat, tout en interdisant à la plate-forme de livrer des pièces au tiers hors réseau (T. com. Paris, 5 déc. 2018, LawLex181878).

Devant la cour d'appel, le groupe automobile a fait valoir que la résiliation, qui procédait de la mise en œuvre régulière d'une clause résolutoire pour faute grave après mise en demeure infructueuse, ne pouvait causer ni trouble illicite, ni péril imminent, car les salariés concernés n'étaient pas affectés à la seule activité de distribution de pièces de rechange. En réponse, le distributeur a mis en balance le risque social et indiqué que le site internet

du tiers revendeur avait été définitivement fermé et qu'il ne maintenait ses relations avec lui que pour les besoins de son activité de réparation. La cour d'appel a relevé que le contrat autorisait la vente à des réparateurs agréés ou non, à condition que leur activité ne consiste pas à acheter pour revendre, mais uniquement pour entretenir ou réparer. Or, le tiers revendeur ne se cantonnait pas à un rôle de réparateur, comme le prétendait la plate-forme, mais se présentait comme un acteur de la revente de pièces de rechange, ce que confirmait le volume de ses achats auprès de celle-ci (4 millions d'euro). Dès lors, la cour a estimé que la violation de la clause d'interdiction de revente hors réseau était avérée et que, justifiée, la résiliation immédiate du contrat ne pouvait créer de dommage imminent ou de trouble illicite (Paris, 20 févr. 2019, LawLex19237).

*Le juge des référés n'est pas compétent pour ordonner la reprise de l'exécution d'un contrat régulièrement résilié.*

Au soutien de son pourvoi contre l'arrêt d'appel, la plate-forme réitère son allégation de l'existence d'un trouble manifestement illicite et de la compétence du juge des référés pour ordonner la reprise des relations.

Tel n'est pourtant pas l'avis de la Cour de cassation, qui relève que les conditions d'application de la clause résolutoire de plein droit étaient réunies : la plate-forme avait, en dépit d'une mise en demeure de cesser ses agissements, persisté à vendre des pièces de rechange à un tiers au réseau, dont l'activité principale et déclarée était le négoce de ces pièces à grande échelle. La résiliation étant régulière, elle en conclut que la plate-forme ne pouvait

invoquer l'existence d'un dommage imminent ou d'un trouble manifestement illicite qui en résulterait. Aussi, la cour d'appel pouvait-elle retenir à bon droit qu'« ordonner la reprise, même provisoire, d'un contrat résilié de plein droit n'entraîne pas dans les pouvoirs du juge des référés » (V. déjà Cass. com., 28 nov. 2006, LawLex062456, dans le cadre d'une résiliation ordinaire).

La solution doit être saluée : un contrat régulièrement résilié ne peut survivre indéfiniment, sauf à remettre en cause le principe de l'interdiction des contrats perpétuels et le droit constitutionnel de rompre un contrat. En outre, un dommage n'ouvre droit à réparation que s'il trouve son origine dans une inexécution contractuelle, un délit ou un quasi-délict. Les conséquences commerciales d'une résiliation non fautive ne sauraient donc constituer un « dommage ». Du reste, à le supposer établi, celui-ci n'aurait-il pas pu être prévenu si la plate-forme avait respecté la mise en demeure du groupe ? Par ailleurs, peut-on accepter que l'étanchéité du réseau, sur laquelle repose tout l'équilibre de la distribution sélective, puisse être violée sans conséquences pour son auteur ?

#### DISTRIBUTION SÉLECTIVE

Cour de cassation  
Chambre commerciale  
4 décembre 2019  
LawLex191496

★★★



## Dès lors que le prix résultant d'une augmentation tarifaire pratiquée par une entreprise dominante est équitable, l'augmentation en elle-même ne saurait être abusive.

L'Autorité de la concurrence (n° 18-D-17, 20 sept. 2017, LawLex181372) avait qualifié d'abusives la politique de hausse tarifaire de l'entreprise Sanicorse, en monopole sur le marché de l'élimination des déchets d'activités de soins à risque infectieux (Dasri) en Corse, qui « mett[ait] en œuvre une stratégie d'exploitation de clients captifs, dont la mise en évidence ressort[ait] à la fois du caractère brutal, significatif et non transitoire de l'augmentation tarifaire et de l'absence de justification objective et pertinente de celle-ci, au regard des conditions de fonctionnement du marché ». Elle considérait à l'époque que même si le rôle d'une autorité « est avant tout de protéger les conditions concurrentielles d'une libre fixation des prix par les acteurs du marché [...], il n'est pas exclu que, dans certaines circonstances, lorsqu'une entreprise en position dominante dispose, en l'absence d'une réglementation ou d'une régulation de ses tarifs, de la latitude suffisante pour imposer des conditions commerciales inéquitable au regard du contexte juridique et économique dans lequel elles sont mises en œuvre, elle puisse apprécier la politique tarifaire de l'entreprise, et la sanctionner au regard des règles relatives aux abus de position

dominante ». Tel n'est pas l'avis de la Cour d'appel de Paris pour laquelle l'Autorité n'a pas à « se substituer aux organes de direction de l'entreprise en position dominante pour déterminer quelle doit être sa politique, notamment tarifaire, sur le marché pertinent, et ce n'est que si, et seulement si, les conditions de transactions passées entre cette entreprise et ses partenaires économiques peuvent, au vu de l'ensemble des circonstances de la cause, être objectivement qualifiées de non équitables, que l'Autorité est en droit d'intervenir ». En filigrane, des augmentations tarifaires ne doivent pas être automatiquement considérées comme abusives au motif qu'elles sont appliquées par un opérateur en monopole.

Après avoir confirmé la nécessité de circonscrire le marché des Dasri au territoire corse, la cour relève que la preuve n'est pas apportée que l'augmentation des tarifs avait un effet réel ou potentiel d'exclusion : ni les établissements de soins corses, ni l'ARS, n'ont indiqué avoir renoncé à un projet alternatif d'élimination des déchets afin d'obtenir l'abandon de la politique de hausses tarifaires incriminée. En outre, l'augmentation tarifaire est intrinsèquement de nature à persuader ces établissements et l'ARS, de la nécessité de susciter

une concurrence plutôt que de les faire renoncer à leur projet. Par ailleurs, pour qualifier des conditions de transaction d'abus d'exploitation, il faut, selon la cour, que la position dominante de l'entreprise « lui ait permis d'obtenir les avantages de transactions examinés » et que ces avantages soient non équitables. L'Autorité n'a ni soutenu, ni même démontré que les prix issus des augmentations tarifaires étaient sans rapport raisonnable avec la valeur économique de la prestation fournie. Or, l'appréciation du caractère équitable d'une augmentation se confond avec celle du caractère équitable du prix en résultant, excepté lorsque « l'entreprise en position dominante viol[e] le contrat qui la lie à son client pour lui imposer une augmentation tarifaire avant l'heure ». En l'espèce, le refus portait sur la prorogation ou le renouvellement du contrat à l'échéance, afin d'imposer de nouveaux tarifs. Faute d'avoir abouti à des prix inéquitable, les augmentations en cause ne sont donc pas constitutives d'un abus de position dominante.

### ABUS DE POSITION DOMINANTE

Cour d'appel de Paris

14 novembre 2019

LawLex191450



## Autorisations de visites et saisies : le juge relève l'exigence de corroboration concernant les déclarations anonymes.

En mai 2017, la DIRRECTE a saisi le juge des libertés et de la détention (JLD) du TGI de Lille d'une demande d'autorisation de visites et saisies dans les locaux de plusieurs sociétés de conditionnement et de distribution d'œufs coquille. Les agents de la DIRRECTE faisaient état de déclarations anonymes relatives à une prétendue action concertée de certains fournisseurs et d'un syndicat agricole visant à faire pression sur des enseignes de la distribution pour leur faire accepter une hausse du prix d'achat. Outre ses déclarations, l'informateur avait remis aux enquêteurs des documents anonymisés par ses soins. Les entreprises visitées ont ultérieurement saisi le juge d'un recours contre l'ordonnance d'autorisation, que le premier président de la Cour d'appel de Douai a accueillie favorablement. L'Administration forme un pourvoi contre l'ordonnance qui a annulé l'autorisation et les opérations effectuées en vertu de celle-ci.

Or, selon la Chambre criminelle, c'est à bon droit que la cour d'appel a estimé que le JLD ne pouvait se fonder sur la seule déclaration anonyme et les pièces fournies en annexe pour autoriser les visites. En effet, le procès-verbal de déclaration anonyme ne pouvait être corroboré par des résumés de courriers et courriels anonymisés par le déclarant lui-même,

car le JLD ne disposait d'aucun moyen de s'assurer de la réalité de leur contenu. Le fait que les agents de l'Administration aient eu accès aux pièces non anonymisées ne constitue pas davantage un élément distinct permettant de corroborer la déclaration anonyme figurant au procès-verbal. Enfin, comme le souligne la Haute juridiction, le bien-fondé de la requête s'apprécie au regard des pièces fournies au JLD. Dès lors, la proposition faite par l'Administration de les produire en appel ne pouvait suppléer cette carence.

La Cour de cassation en conclut que le JLD n'a pu effectuer un contrôle effectif et approuve les juges du fond d'avoir annulé l'ordonnance et les opérations.

Une telle solution ne peut qu'être approuvée : comme l'avait lui-même affirmé le premier président de la cour d'appel, « si la loi impose à l'Administration de saisir le juge des libertés pour autoriser des visites domiciliaires c'est bien qu'elle attend de ce magistrat gardien des libertés qu'il puisse contrôler les éléments sur lesquels l'administration base sa requête, et non pas laisser à cette dernière un blanc seing ». Or, l'exercice d'un tel contrôle s'avère très rare.

La présente affaire doit être rapprochée d'une autre, contemporaine, dans laquelle le JLD avait fondé son ordonnance sur des pièces partiellement ou

totale ment occultées par l'Administration dans sa requête, mais à la version intégrale desquelles il avait eu accès par ailleurs. Le premier président de la Cour d'appel de Papeete a très justement annulé l'ordonnance d'autorisation en affirmant que le juge ne peut se fonder que sur des éléments qui seront ultérieurement soumis au débat contradictoire (Papeete, 4 déc. 2019, LawLex191515). Cette solution, qui semble rejoindre celle de la Cour de cassation, est cependant bien plus protectrice pour les entreprises. En effet, en rappelant à deux reprises « qu'aucune version non anonyme des documents annexés au procès-verbal de déclaration n'a été fournie à ce juge, qui n'a eu aucun moyen de s'assurer de la réalité de leur contenu », l'arrêt de la Haute juridiction laisse entendre que si le JLD avait eu accès à une version non anonyme des documents versés par l'Administration, son ordonnance aurait pu être jugée valable, que les entreprises puissent ou non les consulter.

### ENQUÊTES

Cour de cassation

Chambre criminelle

18 décembre 2019

LawLex191589





## Violation de l'intuitus personae par une opération non spécifiquement visée dans le contrat de distribution sélective.

Un fabricant de systèmes de portes relevables, de systèmes de charnières et de systèmes coulissants pour meubles a confié la commercialisation de ses produits à un distributeur spécialisé dans la vente de produits de quincaillerie aux professionnels. Le contrat de distribution sélective impose au revendeur de mettre en œuvre tous les moyens nécessaires pour que la marque acquière le rang leader sur le marché, de ne pas vendre à des distributeurs non agréés et de garantir la confidentialité de toute information concernant le réseau. Conclu intuitu personae, le contrat précise que les droits et obligations en résultant ne peuvent être transférés, sous quelque forme que ce soit et à quelque titre que ce soit, par le distributeur, sans l'accord exprès, écrit et préalable du fournisseur. Enfin, il prévoit une faculté de résiliation par chacune des parties en cas de non-respect par l'autre partie de l'une quelconque de ses obligations.

Fin 2015, le fabricant découvre que l'un de ses concurrents directs a racheté son distributeur, sans en avoir été informé par ce dernier. Il lui notifie donc la rupture du contrat conformément à la clause résolutoire. Le distributeur saisit le juge d'une demande d'indemnisation pour rupture abusive. Entretemps, le fabricant, qui a égale-

ment appris que le concurrent avait proposé des produits de sa marque sur son site internet, sans avoir reçu son agrément, a obtenu du juge des référés une injonction de cessation de ces pratiques.

Débouté de sa demande d'indemnisation par le premier juge, le distributeur fait valoir, en appel, que la clause d'intuitus personae ne vise pas l'hypothèse de la prise de participation dans le capital du distributeur mais seulement le transfert de ses droits et obligations à un tiers. Par ailleurs, il soutient n'avoir vendu lui-même que les produits du fournisseur et fait régulièrement progresser son chiffre d'affaires.

Si la cour admet que la clause d'indemnité ne vise pas l'hypothèse de la prise de participation, elle n'en relève pas moins que cette opération est de nature à faire perdre au distributeur son indépendance et à permettre au concurrent du fabricant de contourner le fait qu'il n'avait jamais pu obtenir l'agrément de ce dernier pour la revente de ses produits. Un tel événement, qui ne permet plus au fabricant de maîtriser son circuit de distribution, porte nécessairement atteinte à sa confiance, élément essentiel du contrat de distribution sélective. En outre, la modification de l'actionnariat du distributeur ne garantit plus le respect de

la clause de confidentialité, comme en témoigne le fait que sur son site internet, le concurrent a proposé à la vente les produits du fabricant, référencés avec les codes du distributeur. La cour en conclut qu'en donnant accès à ces codes et à l'ensemble des informations confidentielles sur ces produits et en permettant au concurrent de les proposer à la vente sur son site internet, le distributeur a participé à la violation de l'interdiction de revente hors réseau, se rendant coupable de concurrence déloyale au détriment de son fournisseur. Par ailleurs, en éditant un nouveau catalogue qui ne référence plus les produits du fabricant, le distributeur manqué à son obligation de mettre en œuvre tous les moyens pour que la marque de ce dernier soit leader.

Par conséquent, la cour retient que la gravité des manquements du distributeur à ses obligations contractuelles justifiait la résiliation du contrat à ses torts, sans qu'aucun abus de droit ne puisse être imputé au fabricant.

### DISTRIBUTION SÉLECTIVE

Cour d'appel de Paris

11 décembre 2019

LawLex191556



## La prescription de l'action du concessionnaire court dès que ce dernier a connaissance des faits qui la fondent.

En septembre 2009, soit moins de deux ans après avoir été agréé pour la vente et l'après-vente de véhicules d'une marque automobile dans la ville de Nice, un revendeur assigne son concédant en réparation de ses pertes financières, qu'il estime à près de 810 000 euro, avant de lui notifier, en avril 2010, la résiliation du contrat. Ultérieurement soumis à une procédure de liquidation, il se désiste, en avril 2011, de ses demandes d'indemnisation. En août 2014, le liquidateur du concessionnaire décide de ré-assigner le constructeur en indemnisation de divers chefs de préjudice (information précontractuelle dolosive, absence d'exécution de bonne foi du contrat...), très fortement revalorisés par rapport aux prétentions initiales du distributeur. Les juges du fond rejettent cette action, qu'ils déclarent prescrite (Paris, 7 mars 2018, LawLex191562).

Au soutien de son pourvoi, le liquidateur fait valoir qu'en matière de responsabilité civile, le point de départ du délai de prescription est fixé à la date à laquelle le dommage se manifeste au titulaire du droit. Or, selon lui, les préjudices qu'il invoque ne pouvaient se manifester de façon certaine avant la notification de la rupture.

Tel n'est pas l'avis de la Cour de cassation, qui relève que lors d'une réunion qui s'était déroulée en juin 2008, le concessionnaire indiquait au concédant qu'il rencontrait « *des difficultés financières catastrophiques [le] conduisant à souhaiter arrêter l'activité* », tenant aux vices affectant ses locaux et à la concurrence déloyale exercée par d'autres membres du réseau. Dès lors, elle estime que le concessionnaire avait connaissance des éléments reprochés au concédant et de leurs conséquences dommageables dès la date de cette réunion, de sorte que l'action introduite en août 2014 était prescrite.

Le liquidateur invoquait également des actes de parasitisme qui auraient privé le concessionnaire du produit de ventes conclues en 2008 au profit d'un autre membre du réseau. Cependant, comme l'a relevé la cour d'appel, le concessionnaire avait dénoncé ces actes au cours de la réunion de juin 2008 et avait fait examiner leurs conséquences par des experts-comptables dans un rapport du 31 juillet 2009. Par conséquent, le concessionnaire avait connaissance des faits dommageables et de leurs conséquences au plus tard à la date du dépôt du rapport de juillet 2009, de sorte qu'encore une fois,

l'action introduite en août 2014 était prescrite.

Cette solution doit être approuvée sans réserves : une tête de réseau ne peut être placée en permanence sous l'épée de Damoclès d'une action en responsabilité exercée par ses anciens concessionnaires. C'est la raison pour laquelle un courant de jurisprudence de plus en plus important, dans lequel s'inscrit l'arrêt commenté, tente de canaliser ces demandes et d'éviter que le point de départ de la prescription soit indéfiniment reporté ou rattaché à des événements sans rapport avec les faits reprochés pour permettre au concessionnaire de profiter de l'écoulement du temps et de la dégradation des preuves (V. not. TGI Paris, 8 févr. 2018, LawLex18260, retenant que la question du chiffrage du préjudice est indifférente quant à l'appréciation du caractère prescrit ou non de l'action, qui court de la date de la connaissance de la faute invoquée).

### DISTRIBUTION AUTOMOBILE

Cour de cassation

Chambre commerciale

11 décembre 2019

LawLex191562







### Comment faire bon usage de la confidentialité ?

La confidentialité est essentielle à la vie des affaires. A tous les stades de l'activité d'une entreprise, il peut s'avérer nécessaire de garantir que des informations à valeur commerciale ne soient pas communiquées à des tiers, ou, s'il est absolument indispensable qu'elles soient transmises à un concurrent ou un partenaire pour les besoins de la négociation, que la diffusion en soit strictement encadrée.

Les réformes récentes traduisent une meilleure prise en compte de cet impératif. La réforme du droit des contrats a inséré dans le Code civil un article 1112-2 qui dispose que « celui qui utilise ou divulgue sans autorisation une information confidentielle obtenue à l'occasion des négociations engage sa responsabilité dans les conditions du droit commun ». Même s'il s'agit d'une codification de solutions jurisprudentielles, l'expérience pratique montre qu'une disposition codifiée a beaucoup plus de force et de portée qu'une jurisprudence.

De même, la loi 2018-670 du 30 juillet 2018 (JO n° 0174 du 31 juillet 2018) a transposé en droit français la directive européenne sur le secret des affaires (Dir. 2016/943/UE, 8 juin 2016, JOUE, n° L 157, 17 juin) et ajouté un nouveau titre V au livre 1er du Code de commerce consacré au secret des affaires.

Enfin, même si le droit positif n'a pas encore été réformé, l'on peut espérer qu'un jour prochain, la revendication on ne peut plus légitime des juristes d'entreprise visant à bénéficier du *legal privilege* sera enfin entendue. Si la confidentialité est de plus en plus reconnue, encore faut-il se donner les moyens de la faire respecter et en faire bon usage.

#### 1. Être pro-actif pour protéger ses secrets d'affaires.

L'article L. 151-1 du Code de commerce protège « au titre du secret des affaires toute information répondant aux critères suivants :

1° Elle n'est pas, en elle-même ou dans la configuration et l'assemblage

*exacts de ces éléments, généralement connue ou aisément accessible pour les personnes familières de ce type d'informations en raison de leur secteur d'activité.*

2° Elle revêt une valeur commerciale, effective ou potentielle, du fait de son caractère secret.

3° Elle fait l'objet de la part de son détenteur légitime de mesures de protection raisonnables, compte tenu des circonstances, pour en conserver le caractère secret ».

Il convient de ne pas se croire protégé par le texte en demeurant inactif, mais au contraire agir à titre préventif pour être certain de pouvoir bénéficier de la protection légale. Le caractère secret et la valeur commerciale de l'information peuvent être contestés. La qualification de l'information comme telle dans un contrat ou des conditions générales (qui devront être communiquées et acceptées par l'autre partie) constitue une première précaution. Surtout, le troisième critère impose aux entreprises de prendre des mesures de protection raisonnables. Il est donc indispensable de mettre en œuvre des mesures techniques, documentaires et contractuelles pour être assuré de pouvoir bénéficier de la protection. Par exemple, une entreprise qui ne souhaite pas que ses prix de vente soient communiqués par ses acheteurs à des tiers aura tout intérêt à mentionner sur ses confirmations de commande, ses CGV, ses factures, ses conventions récapitulatives et ses accords contractuels qu'il s'agit de données confidentielles qui ne peuvent être transmises à des tiers. Une étude réalisée aux Etats-Unis a montré qu'une entreprise avait 43 fois plus de chances de faire reconnaître en justice la protection au titre du secret des affaires en convenant d'un accord de confidentialité.

#### 2. Compléter la loi par des accords de confidentialité.

Même si le droit commun des négociations résultant du Code civil sanctionne la diffusion d'informations confidentielles obtenues lors des

négociations, le cadre légal demeure insuffisant. Outre le fait de s'assurer que l'information que l'on souhaite protéger soit décrite et protégée pour répondre aux critères de protection légaux, il est indispensable de préciser l'ensemble des règles et des processus applicables : périmètre précis et nominatif des personnes tenues à la confidentialité, modèle des engagements à signer par les dirigeants et les salariés, durée des engagements et sanctions de la violation de la confidentialité.

#### 3. Utiliser en justice les nouveaux instruments juridiques de la loi sur le secret des affaires.

La loi du 30 juillet 2018 comporte des armes procédurales très intéressantes. Elle permet en effet au détenteur légitime d'un secret des affaires de solliciter toute mesure proportionnée de nature à empêcher ou faire cesser les atteintes et toute une série de mesures permettant d'assurer la protection du secret lors d'un procès (prise de connaissance par le seul juge, communication de la pièce limitée à certains de ses éléments, etc.).

#### 4. Appliquer la théorie de la faute lucrative.

Une innovation considérable de la loi du 31 juillet 2018 réside dans l'application du régime d'indemnisation de la contrefaçon en cas de violation d'un secret des affaires remplissant les conditions légales. Appliquant la théorie de la faute lucrative, les articles L. 152-4 à L. 152-6 imposent d'indemniser sur la base des bénéfices réalisés par le responsable, y compris les investissements économisés.

#### 5. Tenir compte des impératifs du droit de la concurrence dans les modalités de protection.

Les modalités de protection doivent tenir compte du droit de la concurrence, en particulier lors du rachat d'une entreprise, afin que les préparatifs de la cession ne soient pas l'occasion d'échanges d'informations entre concurrents non nécessaires ou proportionnés.

## LES BRÈVES

### CONCURRENCE DÉLOYALE

Une entreprise n'est pas fondée à reprocher un acte de dénigrement à son concurrent intervenu en riposte à l'attitude déloyale de ses collaborateurs. Cass. com., 4 décembre 2019, LawLex191495

### CONCURRENCE DÉLOYALE

Si la caractérisation d'un risque de confusion entre la dénomination sociale usurpée et le signe distinctif qui

l'imite s'opère dans le respect des principes de spécialité et de territorialité, l'application du principe de spécialité à la dénomination sociale ne conduit pas à exiger une stricte identité dans les activités de la société et de son concurrent, car le risque ne tient pas à une confusion entre des produits, comme en matière de marque.

Dijon, 12 décembre 2019, LawLex191544

### RESPONSABILITÉ DU FAIT DES PRODUITS DÉFECTUEUX

La notion de sécurité que l'on est en droit d'attendre légitimement d'une prothèse de hanche doit s'apprécier au regard du bilan entre les avantages et les risques, bilan qui doit être analysé au regard de l'aléa lié aux caractéristiques propres de chaque patient recevant ce type de prothèse.

Toulouse, 9 décembre 2019, LawLex191571