

LA DÉCISION DU MOIS

La Cour de justice clarifie les conditions dans lesquelles des accords de *Pay for Delay* peuvent tomber sous le coup des articles 101 et 102 TFUE.

Fin 1999, le brevet principal couvrant le principe actif de la paroxétine, commercialisée par le laboratoire GlaxoSmithKline (GSK), vient à expiration. Des fabricants de paroxétine générique envisageant de s'introduire sur le marché britannique, GSK les attaque en contrefaçon. Ceux-ci ripostent en contestant la validité du brevet secondaire de fabrication dont GSK reste titulaire. Afin de mettre fin à ces litiges, GSK conclut trois accords de règlement amiable ou *Pay for Delay* avec les génériqueurs concernés par lesquels chaque génériqueur accepte, pendant une période convenue, de reporter son entrée sur le marché, moyennant un paiement de GSK. Après que la Competition and Markets Authority (CMA) ait condamné ces accords au titre de l'article 101 TFUE, tout en qualifiant leur conclusion par GSK d'abus de position dominante, le Competition Appeal Tribunal, saisi du recours contre la décision de la CMA, interroge la Cour de justice à titre préjudiciel sur l'application des articles 101 et 102 TFUE à ces accords.

La Cour précise d'abord que pour relever de l'article 101, paragraphe 1, TFUE, un accord de coopération horizontale doit émaner d'entreprises se trouvant en situation de concurrence au moins potentielle, ce qui suppose, dans le cas d'accords de *Pay for Delay*, la démonstration pour chaque génériqueur de possibilités réelles et concrètes d'entrée sur le marché, appréciées au regard de la structure et du contexte économique et juridique régissant le fonctionnement dudit marché. Pour ce faire, il convient d'établir que le génériqueur est fermement déterminé et dispose de la capacité d'entrer sur le marché sans se heurter à des barrières à l'entrée insurmontables. Si la détention de droits de brevet par le laboratoire princeps ne s'identifie pas à de telles barrières, ni n'infirme l'existence d'une concurrence potentielle, la perception par ledit laboratoire du risque que représente un génériqueur pour ses intérêts commerciaux est en revanche pertinente pour apprécier l'existence d'une concurrence potentielle, en particulier lorsque cette perception se concrétise par la signature d'accords de report

d'entrée et que les transferts de valeurs consentis en échange sont importants.

La Cour rappelle ensuite que la qualification de restriction par objet requiert la constatation d'un degré de nocivité pour la concurrence tel, que l'examen des effets de l'accord n'est pas nécessaire compte tenu de sa teneur, de ses objectifs et de son contexte économique et juridique. Si un accord de *Pay for Delay* ne saurait, en soi, être considéré comme une restriction par objet, il en va différemment « lorsque les transferts de valeurs prévus par celui-ci s'expliquent uniquement par l'intérêt commercial tant du titulaire du brevet que du contrefacteur allégué à ne pas se livrer une concurrence par les mérites ». La Cour admet que les effets proconcurrentiels d'un accord peuvent être pris en considération, en tant qu'élément de son contexte, aux fins de sa qualification de restriction par objet.

*Le constat d'un abus de position dominante suppose une atteinte à la structure concurrentielle du marché qui dépasse les seuls effets propres à chacun des accords sanctionnés au titre de l'article 101 TFUE.*

Cependant, elle relève que, même si des effets proconcurrentiels avérés, pertinents, propres à l'accord et suffisamment importants, permettaient de douter de son caractère suffisamment nocif pour la concurrence, celui-ci n'en serait pas pour autant justifié au titre de l'article 101, paragraphe 1, TFUE, ni l'examen de ses effets restrictifs de concurrence moins nécessaire. En l'espèce, les effets proconcurrentiels invoqués, minimes et incertains, ne suffiraient pas à remettre en cause l'objet anticoncurrentiel de chacun des accords examinés. Concernant la qualification de restriction par effet d'un accord de règlement amiable, la Cour précise qu'elle requiert d'examiner le jeu de la concurrence dans le cadre réel où il se produirait à défaut d'accord, l'établissement d'un scénario contrefactuel n'impliquant pas en l'occurrence le constat qu'en l'absence d'accord, le génériqueur aurait obtenu gain de cause dans la procédure de brevet ou que les parties à l'accord auraient probablement conclu

un accord moins restrictif.

Sur la définition du marché de produit retenue dans le cadre de l'article 102 TFUE, la Cour considère qu'il convient, par application du critère de l'élasticité de l'offre, de prendre en considération non seulement le princeps de la paroxétine, mais également ses génériques, dès lors que les génériqueurs concernés sont en mesure de se présenter à brève échéance sur le marché avec une force suffisante pour constituer un contre-poids sérieux à GSK.

Selon la Cour, la stratégie de GSK qui l'a conduit à conclure, soit préventivement, soit après l'introduction de procédures judiciaires remettant en cause la validité de son brevet, une série d'accords de règlement amiable ayant, à tout le moins, pour effet de maintenir temporairement en dehors du marché des concurrents potentiels génériqueurs, est constitutive d'un abus de position dominante, dès lors qu'elle a la capacité de restreindre la concurrence et, en particulier, de produire des effets d'éviction dépassant les effets anticoncurrentiels propres à chacun des accords y contribuant. Autrement dit, les accords litigieux pris ensemble produisent « des effets cumulatifs d'accords restrictifs parallèles de nature à renforcer [la] position dominante » de GSK ainsi qu'à rendre sa stratégie contractuelle abusive.

Enfin, relevant qu'un abus de position dominante peut être justifié par son auteur lorsque celui-ci établit que son effet d'éviction peut être contrebalancé, voire surpassé, par des avantages en termes d'efficacité qui profitent également aux consommateurs, la Cour exclut que la prise en considération des gains d'efficacité puisse dépendre des objectifs poursuivis par l'auteur de l'abus et, notamment du point de savoir s'ils sont le fruit d'une volonté délibérée ou seulement fortuits.

PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES

Cour de justice de l'Union européenne  
30 janvier 2020  
LawLex202000013JBJ

★★



### Le partenaire commercial est la partie avec laquelle l'autre partie s'engage, ou s'apprête à s'engager, dans une relation commerciale.

La Cour de cassation vient de rendre un important arrêt de principe sur la notion de partenariat commercial. Certes, l'ordonnance du 24 avril 2019 a fait disparaître cette notion du texte de l'article L. 442-1, I, 2°. Cependant, de nombreux litiges nés sous l'empire de l'ancien droit sont encore pendants devant les juridictions, de sorte que l'arrêt, qui sera publié au Bulletin, aura d'importantes conséquences pratiques.

Dans cette affaire, divers entrepreneurs, qui avaient souscrit des contrats de création de sites web, dénonçaient le caractère abusif des clauses relatives à la résiliation du contrat. La Cour d'appel de Paris les avait déboutés sur le fondement d'un courant de jurisprudence visant à contenir les tentatives d'application extensive du texte par certains juges du fond, à des fins protectrices de la partie réputée faible. Selon ces arrêts, le partenariat « suppose une volonté commune et réciproque d'effectuer de concert des actes ensemble dans les activités de production, de distribution ou de services, par opposition à la notion plus étroite de cocontractant » (V. Nancy, 14 févr. 2013, LawLex20130000251JBJ ; Paris, 21 sept. 2016, LawLex201600001561JBJ).

Dans la présente affaire, tout en reprenant cette définition, la cour d'appel ajoutait que le partenariat implique des « relations stables et établies » et un « cou-

rant d'affaires stable et continu entre les parties ». Il en résultait que le partenariat devait s'inscrire dans une relation présentant tous les caractères d'une relation commerciale établie. Le ministre de l'Économie et les entrepreneurs en cause ont formé un pourvoi contre la décision, qui constitue à notre connaissance la première occasion donnée à la Cour de cassation de se prononcer sur la définition du partenariat commercial.

D'emblée, la Haute juridiction pose en principe qu'au sens de l'ancien article L. 442-6, I, 2°, « le partenaire commercial est la partie avec laquelle l'autre partie s'engage, ou s'apprête à s'engager, dans une relation commerciale ». Une telle affirmation suscite de sérieuses interrogations. Ne redéfinit-elle pas rétroactivement le champ d'application du texte par référence à la notion d'« autre partie », posée par l'ordonnance du 24 avril 2019, alors que les nouvelles dispositions aggravent la situation des opérateurs économiques en facilitant l'exercice d'actions en responsabilité ? Il suffirait d'un contrat entre les parties pour faire naître la responsabilité (Comp., la jurisprudence écartant le texte en présence d'un unique contrat, Paris, 6 juill. 2018, LawLex201800001046JBJ ; 11 mars 2019, LawLex20190000361JBJ). En outre, la Cour vise non seulement une relation commerciale existante, mais

aussi une relation dans laquelle on s'apprête à s'engager. Là encore, elle semble appliquer rétroactivement le nouveau texte, qui vise les pratiques mises en oeuvre « dans le cadre de la négociation commerciale, de la conclusion ou de l'exécution d'un contrat ».

Après avoir posé ce principe, la Cour de cassation conclut logiquement qu'en exigeant un « courant d'affaires stable et continu », la cour d'appel a ajouté à la loi des conditions qu'elle ne comporte pas (V. not. sanctionnant ce type de grief, Cass. com., 18 oct. 2017, n° 16-15.900).

La question se pose évidemment de l'application de cette solution aux instances en cours. Il y a fort à parier que de nombreux plaideurs déboutés en première instance tenteront de se prévaloir de l'interprétation de la Cour de cassation en appel. Cette stratégie risque d'être payante, car, en règle générale, la nouvelle interprétation jurisprudentielle d'une règle de droit est d'application immédiate.

#### DÉSÉQUILIBRE SIGNIFICATIF

Cour de cassation  
Chambre commerciale  
15 janvier 2020  
LawLex2020000076JBJ



### Où celui qui attend avant de rompre se prive du droit d'invoquer une faute grave...

La coopérative chargée de l'approvisionnement des centrales d'achats d'une enseigne de la grande distribution est en relation depuis plusieurs années avec un négociant de produits de la mer. Depuis 2009, leurs rapports sont encadrés par des contrats annuels conclus en application de l'ancien article L. 441-7 (devenu les art. L. 441-3 et s.) du Code de commerce. En novembre 2013, la coopérative fait réaliser un audit dans les locaux du négociant, qui révèle des non-conformités avec son cahier des charges. Un nouveau contrat-cadre est néanmoins signé fin février 2014. En mars 2014, un nouvel audit est réalisé, avec les mêmes résultats. Quelques mois plus tard, la coopérative rompt les relations. Le négociant l'assigne en rupture brutale de relations commerciales établies.

La coopérative lui oppose qu'ils ne sont pas liés par des relations « établies », puisque le référencement d'un fournisseur est remis en question chaque année conformément aux dispositions de l'ancien article L. 441-7. Même si tel était le cas, la rupture serait, selon elle, justifiée par les fautes du négociant. Elle invoque en effet les risques sanitaires importants mis en lumière par les audits, ainsi que le défaut de traçabilité des marchandises.

La cour d'appel rejette tour à tour ces deux arguments. De fait, elle a eu l'occasion de préciser à plusieurs reprises que la renégociation annuelle

des tarifs ou modalités de vente entre les partenaires n'a pas pour effet de précariser une relation commerciale par ailleurs établie (Paris, 7 mai 2015, LawLex20150000584JBJ ; 20 sept. 2017, LawLex201700001509JBJ ; 11 oct. 2017, LawLex201700001679JBJ ; 6 juin 2019, LawLex20190000765JBJ). Le fait que cette renégociation intervienne dans le cadre de la convention écrite annuelle n'affecte pas la solution. Une telle renégociation ne s'assimile pas à un appel d'offres, qui suffit généralement à remettre en cause le caractère établi de la relation (Cass. com., 18 oct. 2017, LawLex201700001743JBJ), car, contrairement à ce dernier, elle n'implique pas l'éventualité d'un changement de prestataire.

S'agissant des fautes invoquées, la cour relève que la coopérative n'a pas pris la peine de notifier les résultats des audits au négociant, ni ne l'a mis en garde sur la nécessité de mettre en œuvre des mesures correctrices. Elle relève également qu'après le premier audit, la coopérative a renouvelé le contrat et qu'elle a attendu quatre mois après le second pour notifier la rupture. Le juge en conclut que la coopérative s'est ainsi privée de la faculté d'invoquer une faute grave.

La solution s'inscrit dans un courant de jurisprudence solidement ancré en vertu duquel celui qui entend se prévaloir d'une faute grave doit rompre immé-

diatement les relations (Paris, 31 juill. 2019, LawLex20190000960JBJ ; 19 déc. 2019, LawLex201900001594JBJ ; 6 janv. 2020, LawLex2020000023JBJ) et ne surtout pas accorder de préavis à son partenaire (Paris, 19 juin 2019, LawLex20190000844JBJ ; 3 juillet 2019, LawLex20190000888JBJ ; 8 janv. 2020, LawLex2020000030JBJ), aussi bref soit-il (Paris, 25 janv. 2018, LawLex20190000303JBJ ; 5 mars 2019, LawLex20190000303JBJ).

La décision heurte les principes : elle revient en effet à sanctionner les entreprises, qui, plutôt que de précipiter leurs partenaires dans des difficultés inexorables, font preuve de longanimité en différant la prise d'effet de la rupture, et ceci, en dépit de la commission d'une faute dont elles sont les premières victimes. Elle apparaît d'autant plus discutable que dans d'autres situations, l'entreprise qui n'attend pas avant de rompre pourra se voir reprocher un manquement à l'obligation de bonne foi (Cass. com., 8 oct. 2013, LawLex201300001381JBJ).

#### NÉGOCIATION COMMERCIALE

Cour d'appel de Paris  
16 janvier 2020  
LawLex2020000064JBJ





## Une concentration non soumise à notification ne peut constituer en elle-même un abus de position dominante.

La décision commentée présente l'intérêt de trancher une question jusqu'alors inédite en droit français tout en précisant l'articulation du contrôle des concentrations avec le droit des pratiques anticoncurrentielles et en particulier, les dispositions régissant l'abus de position dominante.

Devant l'Autorité de la concurrence, la société Towercast soutenait qu'en prenant le contrôle exclusif de la société Itas, la société TDF avait substantiellement entravé la concurrence sur les marchés de gros amont et aval de la diffusion de la TNT par le renforcement significatif de sa position dominante sur ces marchés en violation des articles 102 TFUE et L. 420-2 du Code de commerce. La concentration, réalisée sans notification puisqu'elle ne franchissait ni les seuils français de contrôle *ex ante* définis à l'article L. 430-2 du Code de commerce, ni ceux définis à l'article 1er du règlement 139-2004, constituerait un abus de position dominante au sens de l'arrêt Continental Can (CJCE, 21 février 1973, aff. 6-72, LawLex200204140JBJ) selon lequel le renforcement d'une position dominante par voie de concentration, au point que le degré de domination ainsi atteint entraverait substantiellement

la concurrence, est contraire à l'article 102. La décision Continental Can ayant été rendue alors que le droit européen ne comportait pas encore une réglementation spécifique aux concentrations, restait en suspens la question de savoir si elle conservait toute sa validité malgré l'adoption du règlement sur le contrôle des concentrations.

En l'espèce, la réponse de l'Autorité est claire : « *l'adoption d'un dispositif de contrôle des concentrations au niveau de l'Union européenne a, de facto, rendu obsolète l'application de la jurisprudence Continental Can [...]* ». Tant en droit de l'Union qu'en droit interne, les concentrations sont régies par un ensemble de règles propres qui diffèrent du contrôle des pratiques anticoncurrentielles. Une concentration ne peut faire l'objet d'un contrôle préalable par la Commission ou l'Autorité que si elle franchit les seuils européens ou français de notification, à une exception près : en application de l'article 22 du règlement 139-2004, une opération sans dimension européenne et non obligatoirement notifiable au titre des dispositions du Code de commerce peut être renvoyée par un État membre à la Commission, si elle « *menace le commerce entre États membres et menace d'affecter de manière*

*significative la concurrence sur le territoire* » de l'État qui formule la demande. Mais en l'occurrence, aucune demande de renvoi n'a été formée. Dès lors, en l'état du droit positif, une opération de concentration, même en l'absence d'un contrôle préalable par une autorité de concurrence, ne saurait constituer, par elle-même, un abus de position dominante. L'Autorité précise en revanche que lorsque les comportements abusifs poursuivis résultant d'une concentration en sont détachables, l'application *a posteriori* des articles L. 420-2 ou 102 TFUE se justifie. Bien plus, une concentration qui aurait permis de tels abus pourrait être remise en cause sur le fondement de l'article L. 430-9 du Code de commerce, et ce, alors même qu'elle aurait été autorisée *ex ante*. Le cas échéant, une déconcentration pourrait être prononcée, *a fortiori* lorsque l'opération n'a pas fait l'objet d'un contrôle préalable...

### CONCENTRATIONS

Autorité de la concurrence

16 janvier 2020

LawLex2020000074JBJ

★★★

## Vers un encadrement plus strict des loteries ?

En vingt ans, la législation régissant les loteries n'a cessé d'évoluer. En droit français, les loteries payantes, hors monopole de la FDJ et certaines exceptions limitatives, sont prohibées par principe par le Code de la sécurité intérieure (CSI). A titre d'exception, le Code de la consommation autorisait les loteries publicitaires réalisées par voie d'écrit, sous réserve de conditions strictes, et notamment qu'elles ne comportent pas d'obligation d'achat. L'adoption de la directive 2005-29, qui n'englobe pas les loteries publicitaires avec obligation d'achat dans les pratiques commerciales déloyales *per se*, a contraint le législateur français à assouplir la réglementation. En 2014, la loi Hamon a, pour se conformer à l'obligation d'harmonisation, consacré la licéité de toutes les loteries publicitaires (y compris avec obligation d'achat, à la condition toutefois qu'elles ne soient pas déloyales). Mais, le Code de la consommation encadrant encore trop strictement les loteries, le législateur est de nouveau intervenu en décembre 2014 et mars 2016 : les loteries - que le Code de la consommation n'appréhende plus en tant que telles mais comme pratiques commerciales déloyales - sont aujourd'hui interdites seulement lorsqu'elles sont déloyales. Ces évolutions successives ont généré une certaine insécurité juridique, que les récentes modifications apportées au CSI par l'ordonnance du 2 octobre 2019 qui réforme la régulation des jeux d'argent et de hasard risquent d'amplifier. A compter du 1er janvier 2020, le CSI ne prohibe plus les loteries en tant que telles,

mais tous les jeux d'argent et de hasard, définis selon les critères employés auparavant pour interdire les loteries (anc. art. L. 322-2 CSI). Le nouvel article L. 320-1 CSI répute ainsi « *jeux d'argent et de hasard et interdits comme tels toutes opérations offertes au public, sous quelque dénomination que ce soit, pour faire naître l'espérance d'un gain qui serait dû, même partiellement, au hasard et pour lesquelles un sacrifice financier est exigé de la part des participants* ». L'assimilation des loteries aux jeux d'argent ne va-t-elle pas emporter un certain durcissement de leur régime compte tenu de l'objectif de limitation de l'offre et de la consommation des jeux poursuivis par l'Etat en vue, entre autres, de prévenir le jeu excessif ou pathologique ou les activités frauduleuses (Cf. art. L. 320-6) ? Quelle loterie dépendra en pratique du CSI ou du Code de la consommation ? La tentation pourrait être grande pour certains organisateurs de loteries d'invoquer leur soumission au droit des pratiques commerciales, en principe plus souple, plutôt qu'aux dispositions de police qui régissent les jeux d'argent et de hasard, comme dans l'arrêt Winamax du 29 janvier 2020 (LawLex20200000164JBJ).

En l'espèce, Winamax qui se présentait comme un prestataire de services exploitant un site de poker en ligne agréé par l'ARJEL, soutenait que l'organisation du Winamax Poker Tour (WPT), qui avait pour objet et pour effet de mettre en avant la marque et les produits Winamax, constituait une pratique commerciale réputée licite par principe par la directive

2005-29, dans la mesure où elle ne serait pas déloyale. Mais la Chambre commerciale de la Haute juridiction n'a pas suivi cette argumentation : la directive 2005-29 s'applique indépendamment des règles européennes et nationales relatives aux régimes d'autorisation, de sorte que les dispositions de police qui régissent les jeux d'argent et de hasard au sein du CSI ne peuvent être écartées, au seul motif que l'organisation du tournoi litigieux n'est pas prohibée par ladite directive. En l'occurrence, le WPT, organisé en salles, répond aux quatre caractéristiques des loteries prohibées par le CSI, en ce qu'il porte sur un jeu de hasard qui suscite l'espérance d'un gain, fait l'objet d'une offre au public, au moyen d'une publicité importante et exige un sacrifice financier, sans qu'il soit nécessaire de constater que cette pratique est déloyale.

Un jour plus tôt, la Chambre criminelle de la Cour de cassation (LawLex20200000126JBJ) a estimé que le seul fait pour un site internet d'affirmer qu'un produit ou un service augmente les chances de gagner aux loteries que sont le Loto et Euromillions, quelle que soit la réalité de cette allégation, constitue en soi une pratique commerciale trompeuse. Avis aux organisateurs de loteries...

### LOTERIES

Cour de cassation

28 et 29 janvier 2020

LawLex20200000164JBJ

& LawLex20200000126JBJ





### Quelles bonnes pratiques adopter pour limiter le risque d'amende pour retard de paiement ?

Le droit français est l'un des plus stricts d'Europe s'agissant des délais de paiement inter-entreprises. En vertu de l'article L. 441-10 du Code de commerce, ces délais ne doivent pas dépasser 60 jours à compter de la date de la facture ou 45 jours fin de mois. Des délais spécifiques encore plus courts sont prévus en matière de transport (30 jours). La DGCCRF est chargée de contrôler le respect de ces délais plafonds et a le pouvoir d'infliger des amendes administratives d'un montant maximal de 2 millions d'euro. En vertu de la politique de Name & Shame censée jeter l'opprobre sur les mauvais payeurs, les sanctions sont publiées sur le site de la DGCCRF et cette dernière semble même vouloir imposer une publication sur le site de l'entreprise contrevenante, bien que la légalité de cette publication apparaisse contestable. Le site de la DGCCRF recense d'ores et déjà plusieurs centaines de condamnations qui sont souvent reprises dans la presse et portent ainsi fortement atteinte à la notoriété des entreprises mises en cause. Le nombre et le montant des amendes ne cessent de s'alourdir : en janvier 2020, XPO Distribution France a été condamnée à une amende de 1 230 000 euro et Colis privé en décembre 2019 à 1 500 000 euro.

Même si les contestations factuelles et juridiques en cours de contrôle et au contentieux après le prononcé des sanctions peuvent s'avérer efficaces, il est absolument indispensable de mettre en œuvre des mesures préventives en vue de limiter le risque de sanctions en cas d'inspection. L'adoption de bonnes pratiques permet d'augmenter sensiblement le taux de paiement dans les délais et de limiter en conséquence le risque et le montant des sanctions.

Ces bonnes pratiques préventives peuvent être mises en œuvre au stade de l'envoi des factures par les fournisseurs, de leur traitement et de leur paiement.

I. Les bonnes pratiques au stade de l'établissement et de l'envoi des factures par les fournisseurs.

**1. Améliorer la qualité des données de facturation des fournisseurs.**

L'expérience montre que l'une des principales causes de retard dans le paiement des factures réside dans le défaut des mentions en permettant le traitement et dans l'envoi souvent très tardif des fac-

tures par les fournisseurs. Il est donc utile de leur adresser régulièrement des circulaires de sensibilisation (à une fréquence annuelle, semestrielle ou trimestrielle), afin de leur rappeler les mentions que doivent comporter les factures (notamment les numéros de bon de commande, s'ils existent) et l'importance d'envoyer la facture dès la réalisation de la livraison ou de la prestation de service.

**2. S'efforcer d'adresser aux fournisseurs qui tardent à établir leurs factures des relances personnalisées.**

Si des relances générales sont utiles en pratique, l'Administration refuse parfois d'en tenir compte en ne prenant en considération que les relances personnalisées pour écarter du champ du contrôle les factures payées en retard en raison d'un envoi tardif par le fournisseur.

Elle part ainsi du principe que si le fournisseur est tenu d'établir et d'adresser une facture conforme, il appartient aussi à l'acheteur de la réclamer. Dans la mesure du possible, il faut s'efforcer, dès que l'envoi d'une facture est en retard, d'adresser au fournisseur des courriers ou emails de relance individuels et personnalisés pour la réclamer. En théorie, il faudrait relancer chaque envoi de facture en retard. En pratique, il conviendra de cibler en priorité les fournisseurs connus pour leurs retards de facturation qui représentent les volumes les plus importants.

**3. Encourager la dématérialisation.**

Il faut inciter autant que possible les fournisseurs à envoyer leurs factures par voie dématérialisée, que ce soit via un portail de dépôt des factures, une adresse email dédiée ou tout autre moyen de transmission immédiate en privilégiant ces modes de facturation.

II. Les bonnes pratiques au stade de la validation des factures

**4. Optimiser le processus de validation des factures.**

Il convient d'éviter les validations longues et complexes et les blocages intempestifs dans le traitement des factures, afin de réduire au maximum les délais. Il est important de privilégier le traitement des factures arrivant à échéance.

**5. Sensibiliser les services aux risques encourus.**

Il est essentiel de sensibiliser en interne, outre la direction, les personnes chargées du traitement et du paiement

des factures, aux risques encourus en cas de retard.

**6. Documenter les non-conformités et les litiges.**

En cas de facture non conforme et ne pouvant pas être réglée, il convient de garder des traces écrites de l'absence de conformité et d'alerter immédiatement le fournisseur en lui demandant de transmettre une facture conforme. En cas de litige, il faut conserver des traces écrites de la cause du litige et des diligences accomplies pour le régler et s'acquitter si possible de la partie du montant de la facture non contestée.

III. Les bonnes pratiques au stade du paiement des factures

**7. Payer les factures dès leur validation ou à bref délai sans forcément attendre la date ultime d'échéance.**

De nombreux retards sont dus à une politique de règlement à l'échéance qui en pratique conduit à des retards de quelques jours. Un paiement après validation ou avec une certaine anticipation par rapport à l'échéance peut permettre d'éviter des retards systématiques.

**8. Automatiser le paiement des factures de très faible montant de fournisseurs référencés.**

Beaucoup d'entreprises sont parvenues à réduire drastiquement les retards en automatisant le paiement des factures en-deçà de certains montants et/ou pour certains fournisseurs de confiance en fonctionnant *a posteriori* par avoirs en cas de problèmes.

IV. Les bonnes pratiques générales

**9. Auditer les causes des retards et les traiter.**

Les causes de retard les plus fréquentes se situent au stade de l'envoi par les fournisseurs, de la validation et du paiement. Chaque entreprise doit appliquer cette grille d'analyse à son propre cas et auditer les causes précises des retards en ce qui la concerne. Cet exercice permet de détecter des dysfonctionnements internes (insuffisance de moyens, dématérialisation trop faible, manque de formation, contrôles inutiles ou disproportionnés) auxquels il conviendra de remédier de façon proactive, l'application d'un plan de mise en œuvre de bonnes pratiques pouvant d'ailleurs être mise en avant en cours de contrôle pour plaider en faveur d'une modération des sanctions envisagées.

## LES BRÈVES

### DÉNIGREMENT

En l'absence de discrédit jeté sur la marque comparée et compte tenu du traitement humoristique de la comparaison et du jeu de comédie qui le caractérisent, un spot publicitaire ne peut être qualifié de dénigrant.

Paris, 31 janvier 2020,  
LawLex2020000198JBJ

### PRATIQUES COMMERCIALES TROMPEUSES

La loi du 10 février 2020 relative à la lutte contre le gaspillage et à l'économie circulaire introduit une nouvelle pratique commerciale trompeuse *per se* : le fait, dans une publicité, de donner l'impression, par des opérations de promotion coordonnées à l'échelle

nationale, que le consommateur bénéficie d'une réduction de prix comparable à celle des soldes, en dehors de leur période légale.

L. 2020-105 du 10 févr. 2020,  
JO 11 févr. 2020.