

LA DÉCISION DU MOIS

Le bouleversement du droit des agents commerciaux aura bien lieu : la Cour de justice prend formellement position sur l'étendue du pouvoir de négociation de l'agent.

Depuis de longues années, le débat fait rage aussi bien au sein de la communauté juridique française que dans les prétoires. Le pouvoir de négociation de l'agent commercial implique-t-il une marge de manœuvre sur les tarifs du mandant ? La réponse à la question est loin de présenter un intérêt purement théorique : sans pouvoir de négociation, un intermédiaire ne peut revendiquer la qualité d'agent commercial, à laquelle est attachée une indemnité de rupture que la jurisprudence chiffre quasi-mécaniquement à deux années de commissions ! On comprend ainsi que le critère du pouvoir de négociation soit devenu le nerf de la guerre dans de nombreux litiges consécutifs à la rupture du contrat d'agence.

Or, la jurisprudence apparaît à l'heure actuelle très divisée sur cette question, alors même que la Cour de cassation a posé en principe que le pouvoir de négociation implique celui de modifier les tarifs du mandant (Cass. com., 15 janv. 2008, LawLex08106), d'adapter les conditions tarifaires des contrats proposés aux clients (Cass. com., 27 oct. 2009, LawLex093258), d'accorder des remises (Cass. com., 20 janv. 2015, LawLex15104) ou de « *disposer effectivement d'une marge de manœuvre sur une partie au moins de l'opération économique* » (Cass. com., 9 déc. 2014, LawLex141455).

En effet, si les juges du fond, dans l'ensemble, se sont alignés sur la position de la Haute juridiction, certaines décisions, soutenues par une doctrine très critique, considèrent que le pouvoir de négociation ne se réduit pas à la seule faculté de fixer

ou modifier les prix arrêtés par le mandant, mais inclut l'ensemble des actions à mener pour obtenir des commandes (Toulouse, 28 févr. 2018, LawLex18370 ; Lyon, 3 mars 2018, LawLex18410 ; Paris, 5-10, 3 févr. 2020, LawLex20232).

Le pouvoir de négociation de l'agent n'implique pas nécessairement qu'il dispose de la faculté de modifier les prix des marchandises.

Face à ces hésitations, un juge consulaire a donc décidé de saisir la Cour de justice d'une question préjudicielle (T. com. Paris, 19 déc. 2018, LawLex19220) à laquelle celle-ci vient de répondre dans un arrêt qui fera date, puisqu'il précise que la notion de négociation constitue « *une notion autonome du droit de l'Union qui doit être interprétée de manière uniforme sur le territoire de cette dernière* ». La solution s'appliquera donc dans tous les Etats membres, alors que sur d'autres points, la directive n'est pas d'harmonisation maximale.

Selon la Cour, si la directive 86/653 ne définit pas le terme « *négociier* », le fait que la négociation doive porter sur « *la vente ou l'achat de marchandises pour le commettant* » montre que celle-ci doit avoir pour objectif la conclusion de contrats de vente ou d'achat pour le compte du commettant. De plus, « *les tâches principales d'un agent commercial consistent à apporter de nouveaux clients au commettant et à développer les opérations avec les clients existants* ». Or, l'accomplissement de ces tâches peut être assuré par l'agent commercial au moyen d'actions d'information et de conseil ainsi que de discussions, qui sont de nature à favoriser la conclu-

sion de l'opération de vente des marchandises pour le compte du commettant, « *sans que l'agent commercial dispose de la faculté de modifier les prix de ces marchandises* ».

Du reste, une interprétation restrictive de la notion de négociation, selon laquelle une personne doit nécessairement disposer de la faculté de modifier les prix pour entrer dans le champ d'application de la directive irait à l'encontre de l'objectif de protection renforcée des agents commerciaux que celle-ci poursuit. La Cour en conclut qu'« *une personne ne doit pas nécessairement disposer de la faculté de modifier les prix des marchandises dont elle assure la vente pour le compte du commettant pour être qualifiée d'agent commercial* ».

Cette solution, qui s'imposera aux juridictions nationales, et tout particulièrement à la France, où est située la juridiction de renvoi, aura de lourdes conséquences en droit français. Elle étend considérablement la portée du statut d'agent commercial et favorise les prétentions au bénéfice de l'indemnité biennale, rendant ainsi le recours à des agents commerciaux moins attractif pour les mandants.

AGENTS COMMERCIAUX

Cour de justice de l'Union européenne
4 juin 2020
LawLex20475





Le pouvoir de sanction d'une autorité administrative indépendante (AAI) conduit à l'assimiler à une juridiction soumise au principe d'impartialité.

Le 22 août 2019, l'Autorité polynésienne de la concurrence (APC) condamnait à hauteur de deux millions d'euro treize sociétés du groupe Wane - dont nous sommes le conseil - pour avoir imposé selon elle aux fournisseurs de boissons de l'île, entre 2016 et 2018, des modalités abusives de commercialisation de son service de réfrigération (APC, 22 août 2019, LawLex191038). Cette première décision contentieuse de l'APC s'inscrivait dans un contexte particulier de remise en cause de l'impartialité du Président de l'APC, les entreprises défenderesses ayant découvert que celui-ci avait, dans le cadre d'une procédure prud'homale entre l'une d'elles et un ancien cadre dirigeant, délivré une attestation en faveur de ce dernier. Malgré leur demande de déport fondée sur le droit polynésien et la charte éthique de l'APC en cas de conflit d'intérêts, le Président de l'APC a néanmoins entendu siéger à l'audience et délibérer. Le décret 2018-880 du 11 octobre 2018 prévoyant que les recours contre les décisions de l'APC sont portés devant la Cour d'appel de Paris, les défenderesses ont saisi d'une requête en renvoi pour cause de suspicion légitime de l'affaire le premier président de cette juridiction, qui a déclaré

la requête irrecevable au motif que le législateur polynésien n'a institué qu'une procédure de récusation applicable aux juridictions (Paris, 1er mars 2019, LawLex19866). Selon ce magistrat, en l'absence d'un texte visant spécifiquement les AAI et dans la mesure où l'APC ne constitue pas une juridiction, ce vide juridique ne pouvait qu'emporter une fin de non-recevoir. Soutenant que le principe d'impartialité s'applique également aux AAI, les requérantes ont formé un pourvoi devant la Cour de cassation, qui a fait droit à leur demande au visa des articles 6, § 1 CEDH et L. 111-8 du Code de l'organisation judiciaire.

Selon la Haute juridiction, « *En vertu de ces textes, toute personne a droit à ce que sa cause soit entendue par un tribunal impartial qui décidera du bien-fondé de toute accusation portée contre elle en matière pénale, matière à laquelle sont assimilées les poursuites en vue de sanctions ayant le caractère d'une punition* ». Lorsqu'elle prononce une sanction, l'APC doit être considérée comme une juridiction soumise, en tant que telle, au principe d'impartialité qui exige que toute personne poursuivie devant elle puisse, le cas échéant, demander le renvoi pour cause de suspicion légitime

devant la juridiction de recours, même si aucun texte ne le prévoit expressément.

La portée de l'arrêt commenté dépasse très largement le cadre de l'affaire en cause. Nul doute qu'il aura des répercussions sur la conduite des procédures devant les autorités administratives indépendantes. Dès lors qu'elles sont dotées d'un pouvoir de sanction, les AAI constituent des juridictions comptables du respect des principes généraux du droit. La solution est susceptible d'avoir une incidence sur la jurisprudence du Conseil d'Etat selon laquelle le dessaisissement d'une autorité suspectée de partialité ne se justifie pas lorsque le recours juridictionnel permet de remédier *a posteriori* au vice invoqué, car l'arrêt de la Cour de cassation ouvre aux entreprises une possibilité de contrôle ex ante de l'impartialité des AAI bien plus efficace pour éviter une atteinte irrémédiable aux droits de la défense.

PROCÉDURE DE CONCURRENCE

Cour de cassation
2e chambre civile
4 juin 2020
LawLex20476

★★★

Confirmation du rôle central du *private enforcement* en complément de l'action administrative.

Par une décision d'abord de mesures conservatoires (Cons. conc., 9 déc. 2004, LawLex043345) puis au fond (Aut. conc., 9 déc. 2009, LawLex093580), l'Autorité de la concurrence a constaté et sanctionné des pratiques de verrouillage du marché de la téléphonie mobile aux Antilles et en Guyane mises en œuvre par l'opérateur dominant au détriment d'un nouvel entrant. A la suite de ces décisions, le nouvel entrant, assisté par notre cabinet, a saisi le Tribunal de commerce de Paris d'une action en réparation de son préjudice (action *follow-on*). Le juge consulaire, qui a accueilli la plupart des griefs formulés par le demandeur, lui a accordé un montant de 176,67 millions d'euro, actualisé au taux de 10,4 % à compter de la date de l'assignation. L'opérateur historique et sa filiale, auteurs des pratiques, ont alors consigné un total de 346 millions d'euro et interjeté appel de ces condamnations.

Ils ont principalement fait valoir que la faute concurrentielle ne s'assimile pas à la faute civile exigée dans le cadre d'une action en réparation, que le tribunal a présumé le lien de causalité entre la faute et le préjudice allégué, et que le développement commercial du nouvel entrant a été handicapé non par les pratiques, mais par de mauvais choix de stratégie.

Au contraire, la Cour d'appel de Paris estime que l'ensemble des pratiques dénoncées sont établies. Elle confirme

les constatations des premiers juges en ce qui concerne l'existence d'une faute civile et d'un lien de causalité avec le préjudice du nouvel entrant s'agissant de l'effet fidélisant du programme « *changez de mobile* », qui a dissuadé les consommateurs de faire jouer la concurrence et cristallisé les parts de marché, et la discrimination tarifaire résultant de l'offre par laquelle l'opérateur accordait à la clientèle des entreprises une réduction sur le prix des appels fixes vers les mobiles de son réseau. Elle infirme en revanche le jugement qui avait retenu les fautes civiles résultant des accords d'exclusivité de distribution et de réparation conclus par l'opérateur dominant, mais exclu le lien de causalité entre celles-ci et le préjudice invoqué par le nouvel entrant. Selon la cour, ces fautes avaient bien contribué, avec les autres, au retard de développement allégué. L'arrêt considère que le cumul de ces fautes explique à lui seul la situation du nouvel entrant, sans qu'aucune erreur de stratégie n'ait été démontrée.

Par ailleurs, la cour accueille les deux méthodes complémentaires présentées pour l'évaluation du manque à gagner du défendeur (pendant/après et *benchmark*), en raison de leur conformité avec les recommandations de la Commission et de la proximité de leurs résultats, gage de leur pertinence. Au final, la cour retient le résultat de l'évaluation la plus basse (176,64 millions d'euro) alors que

le tribunal avait retenu la plus haute.

Enfin, le juge accepte d'indemniser le préjudice résultant de la perte éprouvée du fait des surcoûts supportés par l'entreprise à cause des pratiques litigieuses, à hauteur de 7,12 millions d'euro pour les exclusivités de distribution, et de 737 500 euro au titre des exclusivités de réparation. En revanche, elle exclut la réparation du préjudice de trésorerie sur la base du taux moyen de rémunération du capital (WACC), estimant que si le nouvel entrant a bien identifié des projets non réalisés, il ne justifie pas y avoir renoncé du fait de l'indisponibilité des sommes et de l'impossibilité de trouver d'autres sources de financement. Elle retient cependant que le préjudice financier peut être évalué jusqu'au 31 décembre 2005 sur la base du taux d'intérêt moyen payé à l'époque par la victime des pratiques, et ensuite, sur la base du taux légal.

Le présent arrêt démontre l'utilité et l'efficacité du *private enforcement* pour les victimes des pratiques : au total, le montant des condamnations, après actualisation, se chiffre à près de 250 millions d'euro.

ACTIONS EN RÉPARATION

Cour d'appel de Paris
17 juin 2020
LawLex20538

★★★



Le Tribunal de l'Union annule la décision par laquelle la Commission a interdit le rachat d'un opérateur de téléphonie mobile britannique par un concurrent.

Le 11 mai 2016, la Commission s'est opposée à l'acquisition de O2 par Three en développant trois théories du préjudice fondées sur l'existence d'effets non-coordonnés (ou unilatéraux) sur un marché oligopolistique. La concentration, qui se traduirait par le passage de quatre opérateurs à trois, risquerait, en éliminant l'importante contrainte concurrentielle exercée par O2 sur le marché de détail, de conduire à une hausse des prix ainsi qu'à une limitation du choix des consommateurs. Sur ce même marché de détail, elle bouleverserait les accords de partage de réseaux en vigueur et entraînerait une baisse de la qualité des services offerts aux consommateurs. Enfin, selon la Commission, l'opération risquerait de placer les opérateurs de réseaux mobiles virtuels en position difficile pour négocier des conditions d'accès sur le marché de gros en réduisant le nombre d'opérateurs de réseaux mobiles capables de les héberger. Se référant à l'article 2, paragraphe 3, du règlement 139/2004 qui « permet à la Commission d'interdire, dans certaines circonstances, sur des marchés oligopolistiques, des concentrations qui, bien que ne donnant pas lieu à la création ou au renforcement d'une position dominante individuelle ou collective, sont susceptibles d'affecter les conditions de concurrence sur le marché dans une mesure comparable à celle attribuable à de telles positions, en conférant à l'entité issue de la

concentration un pouvoir lui permettant de déterminer, par elle-même, les paramètres de la concurrence et, notamment, de fixer les prix au lieu de les accepter », le Tribunal propose d'interpréter cette disposition, à la lumière du considérant 25 du règlement, qui prévoit que les effets non-coordonnés d'une concentration, peuvent, dans certaines circonstances, avoir pour conséquence une entrave significative à une concurrence effective, si la concentration implique cumulativement « l'élimination des fortes contraintes concurrentielles que les parties à la concentration exerçaient l'une sur l'autre » et « une réduction des pressions concurrentielles sur les autres concurrents ». Or, selon le Tribunal, les effets du rachat sur les prix et la qualité des services aux consommateurs n'ont pas été prouvés en droit ni au seuil de la preuve requise : la Commission a commis des erreurs de droit et d'appréciation en appliquant les critères d'évaluation des effets unilatéraux, notamment en se contentant de qualifier Three d'« important moteur de la concurrence » sans le distinguer de ses concurrents en termes d'impact sur la concurrence - ce qui revient, selon le Tribunal, à déduire une entrave significative à une concurrence effective de la seule réduction des pressions concurrentielles sur les autres concurrents -, en inférant de la proximité de la concurrence existant entre Three et O2 une élimination des fortes

contraintes concurrentielles exercées l'une sur l'autre et partant, une entrave significative à la concurrence, ou encore, en s'appuyant sur une analyse quantitative des effets de l'opération sur les prix qui n'établit pas avec un degré de probabilité suffisamment élevé une hausse significative de ces derniers. En outre, la Commission n'a pas démontré une entrave au développement de l'infrastructure de réseau mobile au Royaume-Uni qui résulterait du fait que la nouvelle entité serait partie aux deux accords de partage de réseau en vigueur. A ce titre, selon le Tribunal, « un possible désalignement des intérêts entre les partenaires à un accord de partage de réseau, un bouleversement des accords de partage de réseau préexistants dont la durée a été prolongée au bénéfice de l'un, voire même leur résiliation, ne constituent pas, en tant que tels, une entrave significative à une concurrence effective ». Enfin, la Commission n'a pas établi en quoi la disparition de Three - dont la part de marché est modeste sur le marché de gros - et la réduction de quatre à trois réseaux mobiles hôtes entraînerait l'existence d'une entrave significative à une concurrence effective sur ledit marché.

CONTRÔLE DES CONCENTRATIONS

Tribunal de l'Union

28 mai 2020

LawLex20465



Double menace pour les franchiseurs : l'inquiétant retour de l'erreur sur la rentabilité et de l'inefficacité des clauses de décharge de responsabilité.

En 2011, la Cour de cassation a sensiblement fragilisé la sécurité juridique des réseaux de franchise en admettant le recours à un nouveau fondement juridique pour remettre en cause la validité des contrats : l'erreur sur la rentabilité (Cass. com., 4 déc. 2011, LawLex111575). Depuis lors, de nombreux exploitants déçus de leurs résultats ont tenté de s'engouffrer dans la brèche. Fort heureusement, la jurisprudence a su, dans l'ensemble, faire preuve de mesure et a écarté la plupart des prétentions en ce sens (Cass. com., 7 mars 2018, LawLex18402 ; Paris, 9 janv. 2019, LawLex1928). Cependant, dans la période récente, une nette tendance des juridictions en faveur de ce type de demande s'est dessinée (Colmar, 14 mars 2018, LawLex18532 ; Paris, 7 nov. 2018, LawLex181686 ; Nîmes, 23 janv. 2020, LawLex20105), que la Cour de cassation vient conforter dans la présente affaire.

En l'occurrence, la Haute juridiction approuve les juges du fond d'avoir considéré que le franchiseur a provoqué l'erreur du candidat novice par la remise d'un compte d'exploitation prévisionnel « exagérément optimiste » élaboré « sur la base de données erronées et non significatives » dont il n'a pas « vérifié la cohé-

rence » et que l'écart entre ces prévisions et les chiffres réalisés a dépassé la marge d'erreur inhérente à toute donnée prévisionnelle, sans que les mauvais chiffres constatés puissent être imputés au franchiseur. Selon la Cour, l'erreur aurait même été renforcée par le manquement du franchiseur à son obligation de conseil, qui se serait traduit par le choix d'un emplacement inadapté et de locaux de trop grande superficie, au loyer excessif, ne permettant pas de garantir au franchiseur un taux de rentabilité minimale. En effet, ces éléments auraient été déterminants du consentement du candidat et porté sur la substance même du contrat de franchise.

La Cour de cassation prend le soin de souligner que l'existence d'une erreur sur la rentabilité et la nullité du contrat qui en découle n'est pas remise en cause par la mention sur le contrat selon laquelle le candidat reconnaît que les résultats annoncés ne sont pas garantis et qu'un décalage, même important, entre ses réalisations effectives et les estimations prévisionnelles du franchiseur ne pourra constituer un motif de remise en cause de son engagement contractuel. Cette précision n'est pas nouvelle. La Cour avait déjà retenu, dans un arrêt inédit et isolé, qu'un franchiseur ne pouvait se

retrancher derrière le caractère facultatif ou purement indicatif des comptes prévisionnels fournis lorsque ceux-ci sont dénués de caractère sérieux (Cass. com., 13 sept. 2017, LawLex171442).

La décision commentée va à l'encontre de la jurisprudence dominante. Dans la très large majorité des cas, les juges du fond considéraient et considéraient toujours que des documents dépourvus de valeur contractuelle ou fournis à titre seulement indicatif ne peuvent vicier le consentement de leur destinataire (Montpellier, 10 déc. 2013, LawLex131887 ; Paris, 19 févr. 2014, LawLex141699 ; 7 oct. 2015, LawLex151252 ; 7 sept. 2016, LawLex161434 ; 16 nov. 2016, LawLex161971 ; Versailles, 24 oct. 2019, LawLex191267). L'arrêt commenté, même s'il ne fera pas davantage l'objet d'une publication au Bulletin, décevra les franchiseurs qui pensaient pouvoir se dégager de toute responsabilité en attirant l'attention du candidat sur le caractère non contractuel des données communiquées.

FRANCHISE

Cour de cassation

Chambre commerciale

10 juin 2020

LawLex20507





Faut-il craindre une recrudescence des actions de groupe ?

Deux initiatives récentes, française et européenne, doivent être prises très au sérieux par les entreprises quant aux risques renouvelés d'actions de groupe.

En France, un rapport parlementaire de l'Assemblée nationale présenté à la presse le 10 juin 2020 vient de dresser un bilan décevant des actions de groupe (AN, rapport d'information sur le bilan et les perspectives des actions de groupe, n° 3085, 11 juin 2020). Depuis leur introduction en droit français par la loi Hamon en 2014 (en matière de consommation et de concurrence), seulement 21 actions de groupe ont été initiées en France, en dépit de leur élargissement à la santé, à l'environnement, à la discrimination et aux données personnelles en 2016 et à la location immobilière en 2018. 14 ont été formées dans le domaine de la consommation, 3 en matière de santé, 2 ont concerné les discriminations, 2 les données personnelles et 0 la concurrence. 3 procédures ont abouti à une transaction, 6 ont été rejetées pour irrecevabilité ou défaut de fondement et les autres sont toujours en cours et souvent engluées procéduralement. Les rapporteurs, Philippe Gosselin et Laurence Vichnievsky, formulent 13 propositions pour relancer l'action de groupe en France.

Au niveau européen, le Parlement européen et les Etats membres ont trouvé le 22 juin 2020 un accord politique sur la création d'actions de groupe européennes (Communiqué de presse du Parlement européen, 23 juin 2020). Seuls 19 Etats membres sur 27 se sont dotés à ce jour d'un mécanisme d'action de groupe. Le projet a donné lieu à d'intenses débats. L'UFC Que Choisir s'est d'ores et déjà félicitée de l'adoption à venir d'une directive européenne sur les recours collectifs.

Les deux textes suscitent une certaine inquiétude d'un point de vue juridique compte tenu des défauts techniques des mesures annoncées et des risques accrus qu'elles vont faire peser sur les entreprises alors que le bilan limité des actions de groupe s'explique par des raisons objectives compte tenu notamment du droit positif particulier de la

France et des autres Etats membres.

I. Le projet français.

1. La facilitation tous azimuts des actions de groupe.

Le rapport parlementaire envisage de conférer à toutes les actions de groupe aujourd'hui dispersées dans différents textes un cadre juridique commun. Alors que l'initiative des actions de groupe est réservée à une quinzaine d'associations agréées, il est prévu de donner qualité à agir aux associations dont l'objet social inclut l'objet du litige et ayant au moins deux ans d'existence ainsi qu'aux associations *ad hoc* composées d'au moins 50 personnes physiques ou d'au moins 10 entreprises constituées sous la forme de personnes morales et ayant au moins deux ans d'existence. Il serait possible, pour les personnes morales de droit privé ou de droit public, d'intenter une action de groupe par l'intermédiaire d'une association et celles-ci pourraient faire de la publicité sur ces actions.

2. L'augmentation des indemnités.

Outre le principe de réparation intégrale, le projet envisage un article 700 CPC plus conséquent à hauteur des sommes réellement engagées et la prise en charge des dépens par le Trésor public en cas d'échec, avec une sanction civile à l'égard du professionnel, consistant dans la confiscation d'une fraction de son chiffre d'affaires au profit du Trésor public.

3. Une plus grande efficacité des procédures.

Outre l'institution d'un registre des actions de groupe, le projet envisage une suppression de l'obligation de mise en demeure préalable pour certains types d'actions de groupe, le prononcé de mesures provisoires par le JME, une spécialisation des tribunaux et une intervention plus fréquente du Parquet.

4. Le décalage entre les mesures proposées et la pratique des actions de groupe.

Les véritables raisons du caractère limité des actions de groupe résident en réalité dans une multitude de facteurs sans rapport avec les postulats du rap-

port : le fait que notre droit prévoit déjà une multitude de réglementations ex ante qui rendent moins utiles ou nécessaires des mesures ex post, l'existence d'outils beaucoup plus souples comme les actions groupées (Cass. crim., 20 mai 2015, n° 14-81.147), l'utilisation de l'action de groupe pour des procédures irrecevables (Cass. 1re civ., 19 juin 2019, n° 18-10.424) ou manifestement mal fondées (TJ Versailles, 2e ch., 4 juin 2020, n° 15/10221). Dans ces conditions, les mesures envisagées paraissent à la fois discutables et disproportionnées.

II. Le projet européen.

5. Une initiative positive dans ses objectifs mais techniquement ni faite ni à faire.

Il est tout à fait judicieux de vouloir harmoniser les actions de groupe au niveau européen. L'Europe constitue en effet à la fois la traduction d'une volonté politique des citoyens européens de vivre ensemble en partageant des valeurs communes et un grand marché ayant impérativement besoin de règles harmonisées. Comme souvent, le chemin de l'enfer est pavé de bonnes intentions. L'instrument juridique choisi, la directive, aboutira comme d'habitude à maintenir ou à créer 27 droits différents. Le projet risque d'être d'une complexité redoutable. Pour les actions transfrontalières, les critères de l'action de groupe seront harmonisés si l'on en croit le communiqué de presse du Parlement européen. En revanche, pour les actions nationales, les Etats membres fixeront eux-mêmes les critères en cohérence avec les objectifs de la directive. Les entreprises risquent donc d'être confrontées à 28 régimes différents, un régime unifié transfrontalières et 27 régimes nationaux. Il est grand temps de mettre fin à ce type de demi-mesures et de prendre les problèmes à bras le corps. La directive, instrument juridique obsolète et contre-productif, devrait être abandonnée au profit du règlement, seul moyen d'instituer un régime juridique unifié et efficient.

LES BRÈVES

TRANSPARENCE TARIFAIRE

L'adresse de l'acheteur mentionnée sur la facture peut être celle de l'établissement secondaire avec lequel le vendeur est en relation et qui assure le règlement de la facture, et non l'adresse du siège social, sous réserve que le nom ou la raison sociale mentionnés sur la facture correspondent à

ceux de l'entreprise cliente.
CEPC, avis n° 20-3 du 18 juin 2020,
LawLex204JBA

NEGOCIATION COMMERCIALE

L'article L. 442-1, II (ancien art. L. 442-6, I, 5°) du Code de commerce ne constitue pas une loi de police dans l'ordre international dès lors qu'il vise davantage à la

sauvegarde des intérêts privés d'une partie que de l'organisation économique du pays au point d'en exiger l'application à toute situation entrant dans son champ d'application.

Paris, 3 juin 2020, LawLex20495JBJ