

LA DÉCISION DU MOIS

Au stade de la requête, le demandeur d'une mesure *in futurum* non contradictoire n'est pas tenu d'établir le bien-fondé de l'action en vue de laquelle il sollicite ladite mesure.

Aux termes de l'article 145 du Code de procédure civile, des mesures d'instruction légalement admissibles peuvent être ordonnées à la demande de tout intéressé, en référé ou sur requête, dès lors qu'il existe un motif légitime de conserver ou d'établir avant tout procès la preuve de faits dont pourrait dépendre la solution d'un litige. Toutefois, la voie de l'ordonnance sur requête ne se justifie que dans les cas où le requérant est fondé à ne pas appeler la partie adverse, les mesures prononcées non contradictoirement devant au surplus être motivées par un risque de dépérissement des preuves, sous peine d'être annulées. Faisant une interprétation stricte de ces dispositions, les juges du fond exigent une requête excessivement motivée et circonstanciée pour fonder une atteinte au principe de la contradiction. En pratique, peu de mesures d'instruction sont donc octroyées par voie de requête et si, exceptionnellement le cas se produit, l'ordonnance sur requête est quasi-systématiquement rétractée en appel (Versailles, 17 janv. 2019, LawLex20190000106JBJ ; Paris, 31 juill. 2019, LawLex20190000953JBJ ; 22 nov. 2019, LawLex201900001466JBJ), si bien que l'on peut légitimement s'interroger sur le degré ou la nature des motivations permettant de justifier l'octroi de mesures non contradictoires. Il semble que la Cour de cassation souhaite porter un coup d'arrêt à cette tendance jurisprudentielle (V. déjà, Cass. 2e civ., 14 nov. 2019, LawLex201900001420JBJ ; 30 janv. 2020, LawLex20200000156JBJ).

En l'espèce, le litige opposait la société Babylliss aux sociétés Dyson qui réclamaient le prononcé de mesures

in futurum non contradictoires afin d'établir des faits de concurrence déloyale. Le juge des requêtes a octroyé les mesures demandées, puis son ordonnance a été rétractée en appel. Contestant la rétractation de l'ordonnance et la restitution des pièces saisies, les sociétés Dyson ont porté l'affaire devant la chambre commerciale de la Cour de cassation qui a fait droit à leur argumentation.

Mesures in futurum : vers un inflexissement de la jurisprudence sévère applicable aux mesures demandées par voie de requête ?

D'abord, le juge de la rétractation ne pouvait, sans violer la loi, retenir que les requérantes n'étaient pas fondées à recourir à une procédure non contradictoire aux motifs que la seule invocation d'un risque de destruction de documents et fichiers sur supports informatiques, sans démonstration ni prise en compte d'éléments propres au cas d'espèce, relève de l'affirmation de principe, alors qu'en l'occurrence, les plaignantes avaient motivé leur requête : elles avaient établi la preuve d'actes de parasitisme et de dénigrement commis lors d'actions de formation et de la mise en œuvre de la campagne publicitaire portant sur un nouveau produit par la société mise en cause, en faisant valoir que les éléments recherchés ressortaient par nature des correspondances et documents internes à cette société ou avec des tiers, et que l'ordonnance a relevé que des indices suffisants justifiaient le recours à une procédure non contradictoire eu égard au risque évident de déperdition des éléments de preuve nécessaires à l'action envisagée. En effet, le bien-fondé de l'action en vue

de laquelle la mesure d'instruction est sollicitée, n'a pas à être établi au stade de la requête. Au surplus, la cour d'appel ne pouvait rétracter l'ordonnance sur requête aux motifs que les requérantes n'avaient pas suffisamment explicité en quoi les mots « voiture », « car », « industrie automobile » étaient pertinents et utiles aux recherches et s'ils n'allaient pas conduire à des résultats sans rapport avec l'objectif poursuivi, voire à des non-sens, sans rechercher si le choix des mots-clés litigieux et leur combinaison n'étaient pas nécessaires à l'établissement des faits de dénigrement allégués. Enfin, la cour d'appel ne pouvait relever, pour motiver la rétractation de l'ordonnance sur requête, que le choix par les sociétés Dyson d'un trop grand nombre de mots-clés s'était traduit en errances dans les systèmes informatiques de la société Babylliss, sans qu'elles démontrent l'utilité, notamment pratique, et la pertinence de tels résultats, que plus de 3 000 fichiers avaient ainsi été saisis, que ces investigations s'étaient traduites dans des résultats non conformes à l'objectif poursuivi et partant, que les mesures ordonnées étaient disproportionnées dès lors que les résultats de l'exécution des mesures *in futurum* ordonnées ne pouvaient être pris en considération pour vérifier la régularité de leur autorisation, laquelle doit être appréciée au moment de son prononcé.

CONCURRENCE DÉLOYALE
Cour de cassation
Chambre commerciale
4 novembre 2020
LawLex202000003083JBJ



Le recours systématique à la procédure d'appels d'offres précarise la relation, même si un seul prestataire a remporté les marchés pendant quinze années.

Après de longues années de relations, les Pages Jaunes annoncent à la société chargée de la distribution de ses annuaires que son offre n'a pas été retenue pour l'année suivante. Le distributeur l'assigne en rupture brutale de relations commerciales établies, mais est débouté par les premiers juges.

En appel, il fait valoir qu'il existait une relation commerciale établie caractérisée par son ancienneté, la reconduction ou la prorogation systématique des contrats et la constance du chiffre d'affaires réalisé. Il nie par ailleurs le recours à la procédure d'appel d'offres au sens juridique du terme par son donneur d'ordres.

Cependant, comme le tribunal, la cour d'appel estime que les Pages Jaunes ont systématiquement organisé un processus « réunissant les caractéristiques d'un appel d'offres » afin de désigner l'entreprise avec laquelle elles contracteraient. En effet, chaque appel d'offres comportait un règlement de la consultation définissant le calendrier et le déroulement des différentes étapes, une présentation générale du projet, un dossier commercial, un dossier administratif et un dossier organisationnel ainsi qu'un dossier technique et méthodologique constituant le Cahier des Charges Techniques du contrat type constitué de 13 rubriques, et se traduisait

par une mise en concurrence effective avec d'autres entreprises. De plus, certains concurrents du demandeur ont confirmé leur participation aux appels d'offres.

Selon les juges, le fait que le distributeur ait emporté les marchés pendant 15 années « n'est pas de nature à remettre en cause l'aléa inhérent à tout appel d'offres, s'agissant d'une mise en concurrence exclusive de toute stabilité, en présence du recours systématique à une telle procédure en l'absence de contrat-cadre et de garantie de chiffre d'affaires minimum ». La relation commerciale dont il se prévaut étant nécessairement précaire, il n'est donc pas fondé à se prévaloir d'une rupture brutale des relations commerciales établies au sens de l'article L 442-1, II (ancien art. L. 442-6, I 5°) du Code de commerce.

La solution retenue est en parfaite adéquation avec la jurisprudence de la Cour de cassation, qui estime que même si un client a toujours retenu le même prestataire, le lancement systématique d'un appel d'offres avant la conclusion du contrat exclut la qualification de relation commerciale « établie » (V. Cass. com., 4 nov. 2014, LawLex201400001240JBJ ; 18 oct. 2017, LawLex201700001743JBJ). Cependant, les arrêts de la Cour de cassation n'ont pas été publiés au Bulletin,

ce qui a pour effet d'en réduire la portée, comme l'illustrent de nombreux arrêts de la Cour d'appel de Paris. Aussi, l'arrêt rendu aujourd'hui en contredit-il un autre rendu par la même formation quelques mois plus tôt (Paris, 5-4, 12 févr. 2020, LawLex20200000240JBJ), qui retenait que l'absence de contrat-cadre et d'exclusivité ou l'obligation de mise en concurrence imposée par le Code de la commande publique ne remettent pas en cause le caractère établi d'une relation, dès lors qu'en dépit de cette obligation, des marchés ont été conclus pendant plus de sept ans (V. égal. Paris, 5-5, 17 oct. 2019, LawLex201900001232JBJ; 6 juin 2019, LawLex201900000776JBJ ; 5-4, 10 avr. 2019, LawLex201900000536JBJ).

Cette difficulté d'assimilation de la règle est source d'une regrettable insécurité juridique pour les entreprises. Elle commande une intervention ferme de la Cour de cassation, publiée au Bulletin, afin d'en garantir l'application par les juges du fond.

RUPTURE BRUTALE DE RELATIONS COMMERCIALES ÉTABLIES

Cour d'appel de Paris
18 novembre 2020

LawLex202000003151JBJ



Soumission concertée : l'AdlC revoit sa pratique décisionnelle en cas d'accords entre filiales et société mère.

Des filiales détenues quasi intégralement par leur société mère et appartenant au même groupe présentent comme distinctes des offres concertées à des appels d'offres. A la suite de l'enquête menée par ses services, l'Autorité de la concurrence (AdlC) notifie un grief d'entente à ces quatre sociétés. Celles-ci ayant sollicité le bénéfice de la procédure de transaction, renoncent à contester la réalité du grief notifié et acceptent la proposition de transaction limitant les sanctions pécuniaires susceptibles de leur être infligées.

Les services d'instruction et le commissaire du Gouvernement ayant proposé l'abandon des griefs pour tenir compte de l'évolution de la jurisprudence européenne en la matière, l'AdlC examine tout d'abord l'applicabilité du droit européen. Comme le rappelle l'Autorité, l'application des règles de l'Union dépend de l'affectation du commerce entre États membres par la pratique en cause. En l'occurrence, les marchés objet des appels d'offres sont passés en France et couvrent la totalité du territoire national, les entreprises soumissionnaires réalisant des chiffres d'affaires supérieurs à 40 millions d'euro. Dès lors, eu égard à la dimension nationale des marchés concernés et à la position des entreprises sur les marchés sur lesquels les pratiques ont été mises en œuvre, l'AdlC considère que celles-ci sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres.

L'AdlC analyse, ensuite, le bien-fondé du grief d'entente. La soumission concertée à un appel d'offres caractérise, selon la pratique décisionnelle de l'Autorité, une restriction par objet (V. ADLC, 6 déc. 2016, LawLex201600002002JBJ). Aux termes d'une jurisprudence bien établie, lorsque les offres émanent d'une société mère et d'une filiale, la qualification d'entente n'est pas écartée si la concertation ou l'échange d'informations sont établis (Décision Cons. conc. n° 01-D-13 du 19 avr. 2001, LawLex200200003361JBJ ; Paris, 28 oct. 2010, LawLex201000001203JBJ). A fortiori, la dépendance commerciale, technique et/ou les liens financiers entre les entreprises soumissionnaires suffisent à établir la nature anticoncurrentielle de l'offre de couverture (Paris, 23 mai 1995, LawLex200200002574JBJ).

De leur côté, les juridictions européennes considèrent avec bienveillance les accords intra-groupe et estiment qu'un tel accord ne constitue pas une entente lorsque les filiales forment une unité économique à l'intérieur de laquelle elles ne jouissent pas d'une autonomie réelle dans la détermination de leur ligne d'action sur le marché et appliquent les consignes de leur société mère (CJCE, 24 oct. 1996, aff. C-73/95 P, LawLex200200003781JBJ). Dans la ligne de cette jurisprudence, la Cour de justice a pour la première fois exprimé sa position dans un arrêt portant sur la coordination des procédures

de passation des marchés publics de travaux, de fournitures et de services (CJUE, 17 mai 2018, aff. C-531/16, LawLex201800000766JBJ). Elle décide que l'article 101 TFUE ne s'applique pas lorsque les accords pris dans le cadre d'un appel d'offres sont mis en œuvre par des entreprises formant une unité économique. Dans le cas où les sociétés concernées ne formeraient pas une telle unité, ce sont les règles de la directive 2004/18 qui prévalent, et notamment son article 2 qui s'oppose à l'attribution du marché aux soumissionnaires ayant présenté une offre concertée.

Décidant de faire prévaloir cette décision sur sa pratique décisionnelle relative à l'application de l'interdiction des ententes aux soumissions concertées au sein d'un groupe de sociétés, l'AdlC estime qu'aucun élément ne permettait, en l'occurrence, de caractériser l'autonomie des filiales par rapport à leur société mère et qu'en conséquence les dispositions des articles 101 TFUE et L. 420-1 du Code de commerce n'étaient pas applicables aux accords conclus entre elles dans le cadre de la soumission aux marchés publics en cause. Elle prononce par conséquent un non-lieu à poursuivre.

ENTENTES

Autorité de la concurrence
25 novembre 2020

LawLex202000003205JBJ





Amazon peut vendre vos produits si vous n'établissez pas l'existence de votre réseau de distribution sélective !

Une marque découvre que ses produits sont commercialisés sans son autorisation sur les plateformes Amazon de plusieurs pays d'Europe. Elle exige leur retrait immédiat de la vente, qui, selon elle, s'effectue en violation de son réseau de distribution et saisit le juge des référés. Celui-ci enjoint au géant américain de faire cesser immédiatement et pour l'avenir la commercialisation des produits de la marque en France. Ce dernier interjette appel. Il fait valoir que la marque n'a pas démontré l'existence de son réseau.

De fait, la cour rappelle que pour pouvoir invoquer un trouble manifestement illicite, la tête de réseau doit établir l'existence et la licéité de ce réseau avec suffisamment de vraisemblance en référé. Or, cette preuve ne peut être apportée que par la production de contrats de distribution effectivement conclus et comportant une date antérieure aux faits litigieux et non par de simples attestations établies par les dirigeants de la société évoquant leur intention de développer un réseau sélectif au sein de l'Union européenne. En effet, « [l]a mention dans [l]es lignes directrices au paragraphe 55 de ce que le système de

distribution sélective s'appliquerait dans les territoires sur lesquels le fournisseur a décidé [nous soulignons] d'appliquer ce système ne peut être sérieusement interprétée comme reconnaissant l'existence d'un réseau de distribution sélective sur la seule intention, même ferme, mais future d'en organiser un, dont la mise en œuvre serait décidée mais non encore réalisée ». La marque ne prouve donc pas à suffisance de droit l'existence d'un réseau en Europe.

S'agissant de la France et de la légitimité du recours à la distribution sélective, la cour souligne que ce type d'organisation n'est pas réservé à l'industrie du luxe, et qu'il peut être retenu pour préserver et valoriser l'image d'articles, qui, comme en l'espèce, se caractérisent par un design soigné et une présentation élégante, pour un prix en valeur absolue certes modeste, mais que le fournisseur tient à distinguer de produits de consommation classique ou de prix et de qualité très inférieurs.

Si la cour convient qu'il ne peut être exigé de la tête de réseau qu'elle produise l'intégralité des contrats de distribution sélective conclus en France, elle doit néan-

moins en présenter un nombre suffisant, revêtus d'une date antérieure à celle du litige, afin de rendre vraisemblable l'existence du réseau dont elle se prévaut. En l'occurrence, la marque n'a produit que trois contrats, tous postérieurs aux faits. En outre, alors qu'elle affirme n'autoriser la vente en ligne de ses produits que sur des sites présentant « des fonctions de navigation aux normes d'excellence très élevées », ceux-ci se trouvent commercialisés sur des plateformes concurrentes de celle d'Amazon, sur lesquelles ils ne bénéficient d'aucune présentation particulière, et sans qu'elle ne justifie d'aucune protestation à l'encontre de celles-ci.

La cour en conclut que la marque, qui n'a pas établi l'existence de son réseau, n'a pas prouvé le trouble manifestement illicite qu'elle allègue, et qu'Amazon pouvait donc commercialiser les produits en cause.

DISTRIBUTION SÉLECTIVE

Cour d'appel de Paris

19 novembre 2020

LawLex20200003141JBJ



L'action qui vise à faire cesser des comportements anticoncurrentiels mis en œuvre dans le cadre d'une relation contractuelle relève de la matière délictuelle au sens du règlement Bruxelles I bis.

La société exploitante d'un hôtel conclut un contrat type avec Booking.com qui indique que l'hôtel a pris connaissance des conditions générales, partie intégrante du contrat. Ces dernières sont modifiées à plusieurs reprises par Booking. Estimant n'avoir pas eu d'autre choix que d'accepter une nouvelle version des conditions générales en raison de la position de force de Booking sur le marché des services d'intermédiaires et des portails de réservation d'hébergement, l'hôtel saisit les juridictions nationales pour qu'il soit interdit à l'hébergeur d'apposer sur la plateforme de réservation, la mention « prix plus avantageux » ou « prix réduit » au prix indiqué sans son autorisation, de l'empêcher d'accéder aux données de contact fournies par ses partenaires contractuels à la plateforme et de soumettre le positionnement de l'hôtel dans les résultats de recherche au versement d'une commission de 15 %. Faisant droit aux arguments de Booking.com qui contestait sa compétence territoriale et internationale, la juridiction saisie juge qu'elle ne pouvait connaître de cette action, décision confirmée en appel, au motif que ni la compétence du lieu d'exécution de l'obligation contractuelle en vertu de l'article 7, point 1, du règlement 1215/2012, ni la compétence du lieu du fait dommageable en matière délictuelle ou quasi-délictuelle du point 2 du même texte n'est en l'occurrence établie. Saisie d'un pourvoi en révision la juridiction suprême (Cour fédérale de justice) décide de surseoir à statuer pour interroger la

Cour de justice sur la question de savoir si l'article 7 du règlement 1215/2012 s'applique au litige soumis à son appréciation.

Le règlement 1215/2012 complète la compétence du for du domicile du défendeur par d'autres fors autorisés en raison du lien étroit entre la juridiction et le litige ou en vue de faciliter une bonne administration de la justice. Ainsi, l'article 7 prévoit des attributions de compétences spéciales dont le choix dépend d'une option du demandeur, en raison de l'existence, dans certaines hypothèses bien déterminées, d'un lien de rattachement particulièrement étroit entre une contestation et la juridiction qui peut être appelée à en connaître en vue de l'organisation utile d'un procès. Le point 1 prévoit en matière contractuelle, la compétence du tribunal du lieu où l'obligation qui sert de base à la demande a été ou doit être exécutée. Le point 2 offre au demandeur en matière délictuelle ou quasi-délictuelle la possibilité de saisir le tribunal du lieu où le fait dommageable s'est produit ou risque de se produire. L'applicabilité de ces règles dépend du choix du demandeur de se prévaloir ou non de l'une d'elles et de l'examen par la juridiction saisie des conditions spécifiques prévues par ces dispositions.

La jurisprudence rattache traditionnellement à la matière délictuelle ou quasi-délictuelle toute demande qui vise à mettre en jeu la responsabilité d'un défendeur et qui ne se rattache pas à la matière contractuelle, c'est-à-dire toutes

les situations dans lesquelles il n'existe pas un « engagement librement assumé d'une partie envers une autre ». En l'espèce, l'action en réparation introduite par l'hôtelier visait à sanctionner une violation du droit de la concurrence résultant d'un prétendu abus de position dominante commis par Booking.com, alors que les parties étaient liées contractuellement. La Cour considère que pour connaître de cette action, il n'est pas utile d'interpréter le contrat qui lie les parties au principal. Dans la mesure où l'action en réparation introduite par l'exploitant de l'hôtel est fondée sur l'obligation légale de s'abstenir de tout abus de position dominante, elle relève, selon la Cour, de l'article 7, point 2, du règlement 1215/2012, le juge compétent étant celui du marché affecté par le comportement anticoncurrentiel. Dans une précédente affaire, la Cour a déjà dit pour droit que « dans le cadre d'une action en réparation d'un préjudice causé par des comportements anticoncurrentiels, le « lieu où le fait dommageable s'est produit » vise (...) notamment le lieu de la matérialisation d'un manque à gagner consistant en une perte de ventes, c'est-à-dire le lieu du marché affecté par lesdits comportements au sein duquel la victime prétend avoir subi ces pertes » (CJUE, 5 juill. 2018, aff. C-27/17, LawLex201800001026JBJ).

COMPÉTENCE JUDICIAIRE

Cour de justice de l'Union européenne

24 novembre 2020

LawLex20200003168JBJ





Les contentieux commerciaux liés à la crise sanitaire et leurs enseignements.

L'ampleur exceptionnelle et l'intensité particulière de la crise sanitaire liée au COVID-19 ainsi que les mesures administratives drastiques mises en œuvre pour la contenir et en limiter les effets ont eu d'importants impacts sur les relations entre partenaires commerciaux dans l'ensemble de l'économie. L'exécution de nombreux contrats s'est trouvée soit compromise, soit dépourvue d'intérêt. Il s'en est suivi une série d'importants conflits et d'épreuves de force qui commencent à donner lieu à des contentieux qu'il est impératif de suivre et d'analyser.

I. Les premiers contentieux liés à la crise sanitaire

1. Le conflit entre EDF et ses concurrents alternatifs sur les achats d'électricité.

Le contrat-type régulé liant EDF aux acheteurs d'électricité contient une clause de force majeure étendue définissant la force majeure comme « un événement extérieur, irrésistible et imprévisible rendant impossible l'exécution des obligations des parties dans des conditions économiques raisonnables ». A la suite des mesures gouvernementales liées à la crise sanitaire, la consommation d'électricité a baissé brutalement, entraînant une baisse des prix et une revente à perte des opérateurs alternatifs du fait de l'impossibilité de stocker l'énergie. Les acheteurs ont demandé la suspension de leur obligation d'achat. Déboutés par la Commission de régulation de l'énergie (délib. n° 2020-071 du 26 mars 2020) et le Conseil d'Etat (Cons. d'Et., 17 avr. 2020, n° 439949), ils ont obtenu gain de cause en référé devant le Tribunal de commerce de Paris (T. com. Paris, réf., 20 mai 2020, RG 2020016401, 26 et 27 mai 2020) et la Cour d'appel de Paris (Paris, 28 juill. 2020, nos 20/06689 et 20/06675). La défini-

tion contractuelle étendue de la force majeure a ainsi permis aux acheteurs alternatifs de l'emporter alors que la définition légale classique aurait conduit à des débouter de leur action.

2. Restaurateurs.

De multiples contentieux ont opposé des compagnies d'assurances à des restaurateurs demandant à faire jouer leur assurance pertes d'exploitation au titre de l'épidémie avec des résultats très contrastés, certaines décisions admettant leurs demandes en référé (not. T. com. Paris, réf., 22 mai 2020, n° 2020017022), d'autres les rejetant pour contestation sérieuse ou absence de trouble manifestement illicite.

3. Affaire Mediapro/Ligue 1 Football.

En raison de la crise Media Pro a suspendu ses paiements envers la LFP et sollicité d'importantes baisses de prix.

4. Affaire FNAC-Darty/Franchisés.

Une action en justice est en cours à la demande de 143 franchisés contre leur franchiseur auquel ils reprochent d'avoir suspendu les livraisons alors que les ventes à partir du site internet du franchiseur ont, selon eux, continué.

5. Contentieux locataires commerçants/bailleurs.

Les locataires dont les commerces, non essentiels, ont dû fermer du fait du confinement ont souvent été contraints de suspendre le paiement de leurs loyers. Ils ne peuvent pas s'abriter derrière la force majeure s'agissant d'une obligation de paiement de somme d'argent. La jurisprudence a également refusé de faire droit à l'argument de la suspension des loyers pendant la période d'urgence sanitaire (TJ Paris, 10 juill. 2020, n° 20/04516) ainsi qu'à l'exception d'inexécution du bailleur ou à l'argument fondé sur la destruction de la chose louée (Grenoble, 5 nov.

2020, n° 16/04533) souvent recommandés par de nombreux articles de doctrine comme palliatifs au paiement des loyers commerciaux.

II. Les enseignements pouvant en être tirés

6. Une très forte insécurité juridique.

Les premiers contentieux donnent lieu à des décisions contradictoires. Les avis doctrinaux sont souvent contredits par la jurisprudence tandis que les arguments en faveur de telle ou telle position peuvent facilement faire l'objet de contre-arguments.

7. La nécessité d'une approche prudente, réfléchie et adaptée à chaque situation.

Il n'y a aucune réponse valable *in abstracto*. Tout est affaire de cas d'espèce. Il n'existe ainsi pas de force majeure en soi, mais au regard de l'obligation en cause et du contrat applicable.

8. Les clauses contractuelles doivent être adaptées à chaque situation dans la chaîne d'achat-revente.

Un acheteur ou un distributeur aura intérêt à stipuler une clause de force majeure étendue pouvant s'appliquer à l'obligation d'achat et de paiement non couverte en droit commun. Les fournisseurs auront en revanche intérêt à privilégier le droit commun ou les clauses le reproduisant strictement. Une entreprise, placée en situation d'acheteur et de fournisseur selon le cas, devra procéder à une application distributive de chaque clause en fonction de sa situation.

LES BRÈVES

DESEQUILIBRE SIGNIFICATIF

Le seul fait que le contrat signé par celui qui se prétend victime d'un déséquilibre significatif soit un contrat d'adhésion ne suffit pas à établir l'élément de soumission, dès lors son auteur produit le même type

de contrat conclu avec d'autres fournisseurs, modifiés à la suite d'une réelle négociation.

Paris, 19 nov. 2020, LawLex202000003147JBJ