

n°2 Février 2023

LA DÉCISION DU MOIS

Le franchiseur qui a cédé son réseau à un tiers et le laisse temporairement coexister avec le nouveau réseau doit maintenir son obligation d'assistance jusqu'au terme du contrat.

Dans la présente affaire, un réseau de restaurants a été racheté par une société qui exploite dans le même secteur le premier réseau de franchise français en nombre de points de vente. Le cédant a proposé aux franchisés qui ne souhaitaient pas rejoindre le nouveau réseau de demeurer sous son enseigne jusqu'au terme de leur contrat. D'autres ont choisi de changer de réseau et de conclure un contrat avec le nouveau franchiseur. Plusieurs franchisés ont par la suite dénoncé au ministre de l'Économie les pratiques restrictives commises selon eux par la tête du réseau cédé. Estimant que les contrats proposés par cette dernière comportaient des clauses déséquilibrées, le ministre a saisi les tribunaux sur le fondement de l'actuel article L. 442-1, I, 2° du Code de commerce, et obtenu l'annulation de certaines stipulations (T. com. Rennes, 22 oct. 2019, *LawLex202100000768JBJ*, partiellement confirmé par Paris, 5 janv. 2022, *LawLex202200000144JBJ*). En parallèle, les membres demeurés dans l'ancien réseau ont saisi les juridictions de droit commun de griefs relatifs aux conditions d'exécution des contrats maintenus.

Ils critiquent, en particulier, une absence de plan marketing ou de projet de développement de la communication sur les réseaux sociaux, d'actualisation du savoir-faire, de diversification des modes de distribution ou de mise au point de nouvelles recettes, menant à la disparition inéluctable du réseau. La cour considère qu'à compter de son rachat, le franchiseur a manqué à ses obligations contractuelles en ne fournissant plus d'effort d'actualisation de son savoir-faire, en ne respectant pas son obligation de formation et d'assistance sur les méthodes commerciales et le marketing nouveaux produits, et en

contribuant à la dégradation de la notoriété du réseau.

De tels manquements, qui caractérisent selon elle une inexécution partielle du contrat de franchise, sont suffisamment graves pour justifier la résiliation du contrat de franchise aux torts exclusifs du franchiseur.

Comme des prix conseillés peuvent en réalité être imposés, des clauses d'approvisionnement non exclusives peuvent être rendues exclusives par l'emploi de pressions.

Par ailleurs, les franchisés dénonçaient les conditions de la clause d'approvisionnement prévue au contrat. La clause litigieuse ne prévoyait pas formellement d'exclusivité. Dans l'arrêt rendu dans le volet « concurrence » de cette affaire (Paris, 5 janv. 2022, précit.), la cour d'appel avait retenu que constituait une pratique déséquilibrée, le fait d'insérer dans un contrat de franchise une clause qui ne prévoit pas formellement une obligation d'approvisionnement exclusif, mais qui, combinée avec une clause de stock minimum, ne laisse aux franchisés aucune liberté pour se fournir auprès de tiers.

En l'occurrence, la cour a constaté que le franchiseur avait soumis son franchisé à une forte pression, à des menaces de résiliation et à des critères dissuasifs d'approvisionnement, afin qu'il achète ses produits exclusivement auprès d'un unique fournisseur, en dépit de l'absence de clause d'approvisionnement exclusif, et que ce dernier réalisait des marges substantiellement plus élevées que ses concurrents. Selon la cour, un tel comportement caractérise une exécution déloyale du contrat, de nature à engager la responsabilité contractuelle du franchiseur et de la centrale d'approvisionnement.

Au regard de ces allégations, le franchiseur a été lourdement sanctionné.

En effet, le préjudice du franchisé tiré de l'exécution défectueuse de l'obligation d'assistance été évalué à 50 % du montant des redevances versées sans contrepartie. Le juge a ordonné le remboursement du droit d'entrée, pour une valeur de 39.309,50 euro.

Le franchiseur a également été sanctionné au titre de l'exécution jugée déloyale de la clause d'approvisionnement. La cour d'appel évalue à 15 % le surcoût des achats effectués auprès de la centrale du franchiseur et la condamne à restituer 89.500 euro indument perçus.

Enfin, les juges du fond relèvent une dévalorisation du fonds de commerce du franchisé pendant la période où l'activité s'est trouvée réduite en raison des agissements fautifs du franchiseur. La cour d'appel retient un minimum de valorisation à 50 % du chiffre d'affaires moyen des trois derniers exercices qui précèdent la cession et condamne le franchiseur à 130.000 euro de dommages-intérêts.

FRANCHISE

Cour d'appel de Paris
8 février 2023

LawLex202300002132JBJ

★★



L'acheteur, qui doit réclamer la facture, ne peut faire valoir envers l'Administration un report de l'exigibilité du paiement si le fournisseur tarde à la lui adresser.

Dans cette affaire, la DIRECCTE Île-de-France avait effectué un contrôle en 2017 afin de vérifier le respect des délais de paiement inter-entreprises prévus par les dispositions de l'actuel article L. 441-10 du Code de commerce. Un procès-verbal de constat de manquements avait été dressé le 13 novembre 2018 à l'encontre de la société contrôlée, qui exerce une activité de commerce de détail d'optique. Puis cette dernière avait été informée que la DIRECCTE envisageait de prononcer à son encontre une amende administrative. Par décision du 23 avril 2019, elle lui a infligé une amende d'un montant de 160 000 euro, assortie d'une publication pendant six mois de la sanction sur son site internet.

En vertu des articles L. 441-10 et suivants du Code de commerce, qui fixent les règles de détermination des délais de paiement, le délai de règlement des sommes dues ne peut dépasser trente jours après la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée, sauf stipulations contraires des parties, elles-mêmes strictement encadrées. Cette obligation de paiement court à compter de la date d'émission de la facture par le vendeur. La Cour de cassation a de longue date posé un principe de responsabilité réciproque en matière de facturation, ce qui

implique que le fournisseur doit envoyer sa facture mais également que l'acheteur doit la réclamer (Cass. crim., 20 juin 1994, LawLex20020000107JBJ). Par conséquent, les deux entreprises peuvent être sanctionnées en l'absence de facturation et de non-respect des délais de paiement. Dans cette affaire, la cour administrative d'appel souligne que si le fournisseur n'adresse pas la facture dans les délais, la date d'exigibilité de paiement ne peut être reportée d'autant et que l'acheteur ne peut utilement soutenir que la cause de son dépassement des délais de paiement réside dans la tardiveté de la transmission de ses factures par le fournisseur. Par ailleurs, la cour estime qu'en vertu du principe de co-responsabilité de l'acheteur et du fournisseur s'agissant de la délivrance de la facture, le fait que le point de départ du délai de paiement soit fixé à la date d'émission de la facture par le fournisseur et non à celle de sa date de réception par l'acheteur n'entraîne pas une méconnaissance du principe de personnalité des peines. La cour administrative précise également qu'il est indifférent que les retards de paiements n'aient eu qu'un faible impact économique sur les fournisseurs concernés (V. déjà TA Amiens, 23 mars 2018, LawLex201900001223JBJ). En effet, en dépit de l'absence de préjudice,

l'infraction n'en a pas moins été commise.

Les juges du fond se prononcent sur la sanction et estiment qu'une amende de 160 000 euro n'apparaît pas disproportionnée pour un retard moyen pondéré de 22,76 jours, pour un différé de paiement correspondant à la somme de 839 370,06 euro, en l'absence de difficultés financières alléguées (Comp., pour des exemples de sanctions jugées disproportionnées, CAA Bordeaux, 17 déc. 2021, LawLex202200001290JBJ ; TA Bordeaux, 2 nov. 2021, LawLex202100005730JBJ ; CAA Marseille, 14 juin 2021, LawLex202100003908JBJ). Ils laissent également entendre que le montant de l'amende aurait pu être modulé si l'acheteur avait invoqué et démontré l'existence de difficultés financières (V. en ce sens, CAA Marseille, 14 juin 2021, précit. et Lignes directrices DGCCRF du 2 déc. 2021).

DÉLAIS DE PAIEMENT

Cour administrative d'appel de Paris
30 janvier 2023
LawLex202300001919JBJ



Enquêtes lourdes : des opportunités toujours aussi réduites de contestation.

L'Administration a présenté au juge des libertés et de la détention une demande aux fins d'autorisation de visite et saisie au sein de plusieurs sociétés, qu'elle suspectait d'avoir pris une part active dans différentes pratiques visant à se répartir des marchés d'aménagement et des travaux de chaussée dans les Hauts-de-France en violation de l'article L. 420-1 du Code de commerce.

Très classiquement, les entreprises concernées ont demandé l'annulation des ordonnances d'autorisation. Comme souvent, l'intégralité des critiques formulées a été rejetée. Après avoir rappelé que l'Administration n'est pas tenue d'établir l'existence d'une concertation mais seulement de faisceaux des présomptions d'agissements prohibés, le premier président souligne que constituent de telles présomptions les « erreurs » commises par les entreprises lors du dépôt de leurs offres, selon lui nécessairement suspects de la part d'entreprises rompues aux règles des marchés publics. Le grief de délimitation insuffisamment précise du champ des visites et saisies est également rejeté : l'Administration, qui recherchait la preuve d'actions concertées ayant pour objet de fausser le jeu normal de la concurrence dans le secteur d'activité précis de l'aménagement et des travaux de chaussée, n'avait pas à se limiter à un seul marché géographique, dès lors que les pratiques

suspectées pouvaient en affecter d'autres.

La critique a aussi porté sur le déroulement des visites et saisies, en particulier sur les saisies de données informatiques. Le juge estime cependant que la saisie d'un nombre même élevé de documents électroniques ne constitue pas une saisie massive et indifférenciée dès lors que les enquêteurs se sont préalablement assurés qu'ils entraient dans le champ de l'enquête et ont accepté de réaliser une copie des fichiers saisis pour l'occupant des lieux.

Par ailleurs, en l'absence de formalisme en la matière, le juge précise que les inventaires des fichiers saisis peuvent se limiter à une ligne reprenant le nom du fichier, son poids, sa date de création ainsi que son chemin numérique. L'absence de réalisation de tout inventaire, aussi minimaliste soit-il, ne constitue d'ailleurs pas une cause d'annulation du procès-verbal de visite et saisie lorsque les inspecteurs ont pris soin de remettre à l'entreprise une copie des fichiers saisis et l'ont informée de leurs modalités d'ouverture et de lecture, lui permettant ainsi de vérifier les documents saisis et, le cas échéant, de formuler des observations.

S'agissant du grief d'ingérence dans la vie privée des salariés de l'entreprise, le juge n'estime pas attentatoire à leurs droits la consultation de données tant personnelles que professionnelles contenues dans leurs téléphones personnels et sur le

serveur de l'entreprise dès lors qu'elle a été effectuée sur autorisation de ses représentants et que l'extraction des données relatives aux marchés concernés par l'enquête a été effectuée par leurs soins.

Enfin, conformément à une ancienne décision, le juge rappelle que les entreprises qui communiquent spontanément des informations aux enquêteurs ne peuvent ultérieurement contester les conditions de leur délivrance sur le fondement de l'article L. 450-4 du Code de commerce (V. Cass. com., 9 mai 2001, LawLex200200002386JBJ). Tel était le cas en l'espèce, les entreprises s'étant spontanément engagées, afin d'éviter que la durée des opérations ne paralyse leur fonctionnement, à adresser aux agents, quelques jours après, une clé USB contenant les documents demandés.

ENQUÊTES DE CONCURRENCE

Cour d'appel de Douai
12 janvier 2023 (4 arrêts)
LawLex202300000889JBJ
LawLex202300000982JBJ
LawLex202300001005JBJ
LawLex202300000894JBJ





Remise en cause de la licéité d'un réseau de distribution sélective à la suite du refus allégué de la tête de réseau de communiquer ses conditions générales de vente.

Une société historiquement spécialisée dans la distribution de chaussures et de vêtements de maroquinerie entretenait des relations commerciales avec une société qui conçoit, fabrique et commercialise des chaussures et des articles de sport. A la suite d'un désengagement progressif du fournisseur, qui a arrêté de livrer certains modèles puis cessé toute relation commerciale avec un préavis de 17 mois, le distributeur demande que soit reconnue la rupture brutale de la relation commerciale.

D'une part, le tribunal de commerce se prononce sur la rupture et retient que le fournisseur qui accorde à son revendeur, avec lequel il entretient des relations depuis 15 ans, un préavis de 17 mois, très proche du préavis maximal de 18 mois prévu par l'article L. 442-1, II du Code de commerce, dans sa rédaction issue de l'ordonnance du 24 avril 2019, ne peut se voir imputer une rupture brutale de relations commerciales établies. Toutefois, les juges consulaires condamnent le fournisseur à 100 000 euro de dommages et intérêts pour atteinte à l'image et à la réputation du distributeur auprès de la clientèle. Le tribunal considère que ce dernier, à la tête d'une plateforme sur laquelle il vendait ses propres produits et ceux d'autres revendeurs, qui avaient conservé la faculté de commercialiser les produits du fournisseur, alors que celle-ci lui avait été déniée, a subi une différence de traitement avec les revendeurs tiers, nuisible

à sa réputation.

D'autre part, le tribunal a été appelé à se prononcer sur la licéité du réseau de distribution sélective. Le distributeur, à qui le fournisseur aurait refusé de communiquer les conditions générales de vente après la rupture, soutient que la responsabilité de ce dernier est engagée pour avoir mis en place un système de distribution sélective constitutif d'une entente avec les distributeurs agréés, susceptible de fausser le jeu normal de la concurrence du fait de l'éviction des distributeurs non agréés. Le fournisseur soutient, au contraire, que les critères de sélection sont appliqués sans discrimination et conformément au règlement restrictions verticales. Si le fournisseur dispose aujourd'hui de la liberté d'agréer ou non les distributeurs qui répondent aux critères de distribution sélective, le tribunal rappelle que, dans le cadre d'un réseau de distribution sélective, le fournisseur doit fixer et appliquer de manière uniforme et non discriminatoire des critères précis, objectifs de caractère qualitatif à l'ensemble des distributeurs. Or, par un raccourci condamnable, le juge affirme que le fournisseur qui refuse de communiquer ses critères objectifs de sélection est réputé ne pas en avoir définis et être, par conséquent, à la tête d'un réseau de distribution sélective illicite. En effet, il estime que l'absence de critères prive le réseau de distribution sélective de sa justification et constitue dès lors une entente anticoncurrentielle interdite par l'article L. 420-1 du

Code de commerce, qui engage la responsabilité de la tête de réseau et rend illicite le réseau de distribution sélective au sein de l'EEE. Selon le juge consulaire, le distributeur évincé du réseau de distribution sélective déclaré illicite doit être indemnisé du gain manqué calculé sur la perte de marge annuelle brute moyenne sur la vente des produits qui lui ont été retirés.

Une telle solution est très lourde de conséquences pour la tête de réseau qui ne pourra plus dénoncer les éventuels actes de revente hors réseau dont elle est victime ou agir en concurrence déloyale à l'égard des tiers revendeurs qui portent atteinte à l'étanchéité du réseau et risquent de déstabiliser ce dernier.

DISTRIBUTION SÉLECTIVE

Tribunal de commerce de Lyon

1er février 2023

LawLex202300001991JBJ



Un régime de plus en plus calqué sur celui des enquêtes fiscales et de concurrence.

La DGCCRF a ouvert une enquête relative à l'existence de pratiques commerciales trompeuses réprimées par les articles L. 121-2 et suivants du Code de la consommation. Elle a par conséquent présenté au juge des libertés et de la détention une demande aux fins d'autorisation de visite et saisie au sein de plusieurs sociétés d'un même groupe, situées aux mêmes adresses, au visa des articles L. 512-51 et suivants du même code, qui empruntent au droit de la concurrence son régime des enquêtes lourdes.

La possibilité de contestation des opérations de visite et saisie s'avère tout aussi limitée en droit de la consommation qu'en droit de la concurrence. En effet, interpellée sur la saisie massive et indifférenciée de documents informatiques, la Cour de cassation estime le grief non fondé dès lors que les agents de l'Administration ont effectué un tri entre les documents saisis et ciblé l'activité de 15 collaborateurs, sur un effectif total de 2 400 personnes susceptibles d'être impliquées dans les pratiques suspectées. En matière de concurrence, la Cour de cassation avait récemment rappelé que la saisie de 54 fichiers de messagerie auprès de 22 collaborateurs, au sein d'une entreprise qui en compte plus de 46 000, ne peut être qualifiée de massive et indifférenciée (Cass. com., 4 mars 2020,

LawLex20200000354JBJ). Comme en matière de concurrence (Paris, 28 juin 2011, LawLex201100001247JBJ ; 4 oct. 2011, LawLex201100001636JBJ ; Cass. crim., 30 nov. 2011, LawLex201100001904JBJ), la Haute juridiction souligne qu'aucune disposition légale n'autorise la partie faisant l'objet d'une visite à se faire communiquer le mode opératoire et notamment les mots-clés utilisés pour la sélection des documents.

En ce qui concerne le grief d'atteinte au respect de la vie privée, dans le cadre des opérations, la Haute juridiction retient que l'appréciation de ce que les documents saisis ressortissent, ou non, à la vie privée, relève du pouvoir souverain d'appréciation du premier président de la cour d'appel. En matière de concurrence, les juges du fond estiment depuis longtemps que le simple intitulé « privé » ou « personnel » donné par un membre de l'entreprise à certains dossiers ou sous-dossiers de sa messagerie ne suffit pas à établir que ces derniers ne contiennent que des messages relatifs à la vie privée et ne peut en lui-même faire obstacle aux investigations judiciairement autorisées (Paris, 25 oct. 2011, LawLex201100001764JBJ).

Enfin, à l'image des solutions récemment consacrées dans le cadre du

contentieux fiscal (Cass. ass. plén., 16 déc. 2022, nos 21-23.685 et 21-23.719), sur lequel la Chambre criminelle vient de s'aligner en matière de concurrence (Cass. crim., 21 février 2023, LawLex202300002492JBJ), la Cour estime que « sont saisissables les documents et supports d'information qui sont en lien avec l'objet de l'enquête et se trouvent dans les lieux que le juge a désignés ou sont accessibles depuis ceux-ci, peu important qu'ils concernent des personnes qui ne sont pas visées par l'ordonnance ». En l'occurrence, le premier président de la cour d'appel avait pris le soin de préciser que si les documents saisis appartenaient à des sociétés visées par l'autorisation, celles-ci étaient pour le moins en liens d'affaires avec celles désignées par l'ordonnance.

ENQUÊTES DE CONSOMMATION

Cour de cassation

Chambre criminelle

10 janvier 2023

LawLex202300001246JBJ





La repénalisation du droit de la concurrence : innovation géniale ou fausse bonne idée ?

L'usage de la voie pénale en vue de la mise en œuvre du droit de la concurrence semble obéir à des cycles. La grande réforme du droit de la concurrence intervenue en 1986 avait clairement opté pour une dépenalisation du droit de la concurrence. Les pratiques anticoncurrentielles devaient être réprimées par des amendes administratives, les sanctions pénales étant réservées aux personnes physiques ayant pris frauduleusement une part personnelle et déterminante dans la conception, l'organisation et la mise en œuvre de pratiques anticoncurrentielles. En pratique, le recours aux poursuites pénales était limité aux ententes horizontales considérées comme les plus graves, en particulier en matière de marchés publics. Ce mouvement de dépenalisation s'est étendu progressivement au droit des pratiques restrictives de concurrence et de la transparence tarifaire. Les sanctions pénales dont la mise en œuvre est apparue longue, complexe et peu efficiente ont été largement remplacées par des sanctions administratives, plus faciles à appliquer.

A rebours de cette évolution plus que trentenaire, un tournant récent dans la politique de concurrence de l'Autorité de la concurrence (ADLC) en vue d'une repénalisation du droit des pratiques anticoncurrentielles peut être constaté. Le procédé est simple : le Rapporteur général de l'ADLC invoque l'article 40 du Code de procédure pénale en informant le Parquet de pratiques anticoncurrentielles liées à d'autres délits (corruption, présentation de faux bilans, fraude fiscale, etc.). Le Procureur saisit un juge d'instruction qui lance des perquisitions auxquelles les avocats ne peuvent pas assister, charge des enquêteurs assistés d'un ou plusieurs rapporteurs de l'ADLC d'entendre des témoins à nouveau sans l'assistance d'avocats contrairement à la procédure de concurrence ordinaire et met en examen les personnes suspectées de pratiques anticoncurrentielles. Dans l'intervalle, une transaction combinée avec une convention judiciaire d'intérêt public (CJIP) pouvant atteindre des centaines de millions d'euro peuvent éventuellement être proposées en vue d'éviter une double poursuite. En l'absence de transaction et de CJIP, les pièces et procès-verbaux récoltés dans le cadre de la procédure pénale peuvent être transmis à l'ADLC afin qu'elle les utilise en vue de préparer

une notification de griefs contre les entreprises concernées, la procédure pénale suivant son cours.

I. Une innovation géniale ?

1. Les arguments avancés : une plus grande efficacité de l'action de l'Autorité sans nuire aux droits de la défense.

C'est sous ce jour avantageux que les partisans du recours à la procédure pénale le présentent généralement (cf. Conférence, Revue Concurrences du 6 déc. 2018) : « Elle permet de mutualiser les ressources et les compétences des différents services figurant sur la commission rogatoire, à savoir les rapporteurs de l'Autorité et les officiers de police judiciaire, ce qui permet de mieux calibrer les effectifs lors des visites domiciliaires. La procédure pénale comporte également des moyens supplémentaires pour empêcher la dissimulation de preuves des pratiques anticoncurrentielles, comme les interceptions téléphoniques, la vidéo surveillance ou la garde à vue ».

2. L'apport du recours à la procédure pénale à la lumière de la pratique.

Le recours à la procédure pénale permet d'éviter l'ensemble des garanties prévues par la procédure de concurrence : absence de recours immédiat contre les perquisitions ou leur déroulement ou d'assistance d'un avocat lors des perquisitions et des auditions, conception de l'étendue du secret des correspondances avocat-client strictement limitée aux droits de la défense, usage de tous les moyens répressifs de l'enquête pénale, épée de Damoclès résultant d'une possible mise en examen infamante, etc. Sur le fond, elle peut donner l'impression d'un rôle dissuasif important dès lors qu'elle met en cause la responsabilité personnelle et pénale des personnes physiques. Ces avantages apparents conduisent cependant en réalité à une impasse.

II. En réalité, une fausse bonne idée.

3. Une profonde fragilité procédurale et de fond.

Le recours à la procédure pénale, sans garanties importantes des droits de la défense, alors qu'il existe en matière de visite et saisie de concurrence des garanties spécifiques au bénéfice des entreprises, risque d'être considéré comme un détournement de procédure. L'application de l'article L. 420-6 du Code de commerce aux personnes morales, alors que l'ordonnance de 1986 avait entendu la réserver aux seules personnes physiques, viole

le principe de légalité des délits et des peines, dès lors qu'il a déjà été jugé à plusieurs reprises que l'incrimination de l'article L. 420-6 ne s'appliquait pas aux personnes morales (Montpellier, 17 janv. 2008, n° 2007/00996 ; Douai, 19 mars 2018, n° 17/01065) et que le législateur a expressément refusé toute application d'une responsabilité pénale pour infraction au droit de la concurrence aux personnes morales dans le cadre de la loi 94-88 du 1er juillet 1994. Le fait même d'imaginer que l'article L. 420-6 serait applicable aux personnes morales pose en outre immédiatement la question de la violation du non-cumul des poursuites et des sanctions eu égard à l'article L. 464-2 du Code de commerce dès lors que les faits réprimés par les deux textes sont identiques, que les intérêts sociaux protégés le sont également et que les sanctions encourues sont de même nature.

4. Plus fondamentalement encore, une incompatibilité de fond.

L'utilisation du droit pénal pour sanctionner une infraction au droit de la concurrence s'expose à un risque d'inefficacité assez évident. Par essence, le droit pénal est très strict et impose des définitions des infractions d'une extrême rigueur dès lors qu'elles peuvent conduire à des peines d'emprisonnement et d'amendes infamantes. Or, les infractions que l'ADLC entend poursuivre par la voie pénale, comme les prix imposés, ne sont souvent pas définies de façon rigoureuse et précise ; bien au contraire, le standard de preuve des prix imposés n'est pas stabilisé et la Commission a reconnu elle-même que les conditions de qualification des prix imposés n'étaient pas claires. De même, le droit de la concurrence impose des décisions rapides, qui paraissent incompatibles avec la lourdeur et la durée actuelle des procédures pénales. L'affaire du marché du chauffage de la Défense vieille de 22 ans et toujours non jugée définitivement alors que le plus vieux prévenu dans le dossier est âgé de 100 ans illustre le risque de perte de toute signification économique que peut revêtir le recours à la procédure pénale dans la situation actuelle de la justice pénale de notre pays. Le recours à la procédure pénale et au droit pénal pour poursuivre des pratiques anticoncurrentielles apparaît donc en l'état comme une fausse bonne idée et une voie sans issue.