



ARTICLE

CE QUI VA CHANGER DANS LES RELATIONS FOURNISSEURS / DISTRIBUTEURS



IT et données personnelles ANNULE - Concurrence, régulation européenne et FDI Contrats commerciaux et internationaux | 03/06/16 | Alexandra Berg-Moussa

Adoption de la loi « macron » : ce qui va changer dans les relations fournisseurs / distributeurs

Les dispositions de la loi pour la croissance et l'activité (« la loi Macron) adoptée après trois recours à l'article 49-3 de la Constitution le 10 juillet 2015, modifient de façon sensible les relations entre acteurs du secteur de la distribution.

La loi Macron encadre ainsi l'organisation des réseaux de distribution et réforme les relations entre les fournisseurs et les distributeurs.

Encadrement des réseaux de distribution

La loi encadre l'ensemble des « *contrats conclus entre, d'une part, une personne physique ou une personne morale de droit privé regroupant des commerçants (...), et d'autre part, toute personne exploitant, pour son compte ou pour le compte d'un tiers, au moins un magasin de commerce de détail, ayant pour but commun l'exploitation d'un de ce magasin et comportant des clauses susceptibles de limiter la liberté d'exercice par cet exploitant de son activité commerciale* »^[1], en d'autres termes, les contrats de cession et d'acquisition du foncier commercial et les contrats d'affiliation entre les enseignes de la grande distribution et les gérants de magasins.

L'Autorité de la concurrence (« l'ADLC ») avait préconisé, dans des avis de 2010^[2] et de 2012^[3], une harmonisation de la durée de ces contrats ainsi qu'une limitation de leur durée à cinq ans maximum. L'ADLC souhaitait également une harmonisation des modes de résiliation des différents contrats constitutifs de la relation entre la tête de réseau et le membre de celui-ci.

L'ADLC a été partiellement entendue dans la mesure où la loi Macron crée un principe d'échéance et de résiliation communes de l'ensemble des contrats constitutifs de la relation : si l'un des contrats est résilié, les autres contrats le sont également de façon automatique. En revanche, conformément aux vœux de certains distributeurs, aucune limitation de la durée de ces contrats n'est prévue par la loi.

Elle instaure également un principe d'interdiction des clauses de non-concurrence et de non-ré-affiliation post-contractuelles^[4]. Il pourra toutefois être dérogé à ce principe si quatre conditions cumulatives sont réunies : (i) la clause doit concerner des biens et services en concurrence avec ceux qui font l'objet du contrat, (ii) elle est limitée aux terrains et locaux à partir desquels l'exploitant exerce son activité pendant la durée du contrat, (iii) elle est indispensable à la protection du savoir-faire substantiel, spécifique et secret transmis dans le cadre du contrat, et (iv) sa durée n'excède pas un an après l'échéance ou la résiliation d'un des contrats constitutifs de la relation.

L'ensemble de ces dispositions s'appliquera à l'expiration d'un délai d'un an à compter de la date de promulgation de la loi.

Relations fournisseurs/distributeurs

Délais de paiement. La loi modifie les dispositions de l'article L. 441-6 du code de commerce, en confirmant que le délai de principe convenu entre les parties pour régler les sommes dues ne peut dépasser 60 jours à compter de la date d'émission de la facture. Le délai maximal supplétif de 45 jours fin de mois à compter de la date d'émission de la facture devient un délai supplétif/dérogatoire, applicable « *sous réserve que ce délai soit expressément stipulé par contrat et qu'il ne constitue pas un abus manifeste à l'égard du créancier* ».

Par ailleurs, « *pour les ventes de produits ou les prestations de services relevant de secteurs présentant un caractère saisonnier particulièrement marqué* », dont la liste des secteurs concernés doit faire l'objet d'un décret, les parties pourront convenir d'un délai de paiement « *qui ne peut dépasser le délai maximal applicable en 2013 en application d'un accord conclu sur le fondement du III de l'article 121 de la loi n° 2012-387 du 22 mars 2012 relative à la simplification du droit et à l'allègement des démarches administratives* » (les accords dérogatoires sectoriels), sous réserve que ce délai soit expressément stipulé par contrat et qu'il ne constitue pas un abus manifeste à l'égard du créancier.

Convention unique annuelle dérogatoire pour le secteur B2B. Le texte de la loi a évolué au gré des allers-retours du projet entre l'Assemblée Nationale et le Sénat. Alors qu'il avait été envisagé initialement d'exclure purement et simplement du champ d'application de la convention unique de l'article L. 441-7 du code de commerce, les relations entre fournisseurs et grossistes et plus généralement avec tous types de distributeurs B2B, c'est l'adoption d'un régime de convention unique annuelle dérogatoire qui a été finalement préférée.



Ainsi^[5], une convention unique annuelle devra toujours être conclue entre tout fournisseur et un « grossiste », entendu comme « *toute personne physique ou morale qui, à des fins professionnelles, achète des produits à un ou plusieurs fournisseurs et les revend, à titre principal, à d'autres commerçants, grossistes ou détaillants, à des transformateurs ou à tout autre professionnel qui s'approvisionne pour les besoins de son activité* » ainsi que « *les centrales d'achat ou de référencement de grossistes* ».

Le délai (1er mars de chaque année) et la forme de cette convention unique restent les mêmes. La convention unique doit bien également inclure les conditions de vente (y compris réductions de prix), prestations de coopérations commerciale et « ex services distincts ». En revanche, et c'est la spécificité de ce régime dérogatoire, la convention unique « grossiste » ne doit pas obligatoirement inclure le barème de prix du fournisseur ou les modalités de consultation de ce barème, et les parties peuvent prévoir, dans la convention, les types de situation et les modalités selon lesquelles des conditions dérogatoires de l'opération de vente seraient susceptibles d'être appliquées. La loi introduit donc de la souplesse notamment sur la possibilité et la manière de faire varier les prix en cours d'année, ce qui était une revendication majeure des acteurs du secteur. L'absence de conclusion d'une convention unique « grossiste » conforme dans les délais prévus est sanctionnée de la même manière que celle de l'article L. 441-7 du code de commerce, c'est-à-dire par amende administrative dont le montant ne peut excéder 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale (plafond doublé en cas de réitération du manquement dans un délai de deux ans à compter de la date à laquelle la première décision de sanction est devenue définitive).

A noter que sont exclus de la notion de grossiste « *les entreprises ou les groupes de personnes physiques ou morales exploitant, directement ou indirectement, un ou plusieurs magasins de commerce de détail ou intervenant dans le secteur de la distribution comme centrale d'achat ou de référencement pour des entreprises de commerce de détail* ».

Les **marques de distributeurs** entrent bien dans le périmètre d'application de la « clause de revoyure » de l'article L. 441-8 du code de commerce, qui impose désormais d'insérer une clause de renégociation des prix en cas de fluctuation des prix des matières premières agricoles et alimentaires dans les contrats « *d'une durée d'exécution supérieure à trois mois portant sur la conception et la production, selon des modalités répondant aux besoins particuliers de l'acheteur, de produits mentionnés au premier alinéa* ».

La loi alourdit la sanction prévue pour les pratiques restrictives de concurrence de l'article L. 442-6 du code de commerce. Ainsi, l'amende civile de 2 millions d'euros peut comme avant être portée au triple du montant des sommes indûment versées ou (nouveau), de manière proportionnée aux avantages tirés du manquement, à 5% du chiffre d'affaires réalisé en France par l'auteur des pratiques sanctionnées, lors du dernier exercice clos depuis l'exercice précédant celui au cours duquel les pratiques sanctionnées ont été mises en œuvre./.

Alexandra Berg-Moussa, Counsel

Renaud Christol, Counsel

Elsa Pinon, Avocat

[1] Nouvel article L. 341-1 du code de commerce.

[2] Avis n° 10-A-26 du 7 décembre 2010 relatif aux contrats d'affiliation de magasins indépendants et les modalités d'acquisition de foncier commercial dans le secteur de la distribution alimentaire.

[3] Avis n° 12-A-01 du 11 janvier 2012 relatif à la situation concurrentielle dans le secteur de la distribution alimentaire à Paris.

[4] Nouvel article L. 341-2 du code de commerce.

[5] Nouvel article L. 441-7-1 du code de commerce.
