

ARTICLE



LOI HAMON : VOLET B2B, CE QUI VA CHANGER DANS LES RELATIONS COMMERCIALES INTER-ENTREPRISES ?

IT et données personnelles Droit de la propriété intellectuelle, média et art Droit de la concurrence, consommation et distribution Contrats commerciaux et internationaux | 20/03/14 | Mahasti Razavi Alexandra Berg-Moussa

La Loi relative à la Consommation du 17 mars 2014 (dite « Loi Hamon ») vient d'être publiée, à la suite de la décision du Conseil Constitutionnel en date du 13 mars dernier. La Loi Hamon inclut un important volet B2B, qui touche notamment aux relations commerciales inter-entreprises. Le législateur a ainsi souhaité, dans la continuité du mouvement initié de puis quelques années avec les réglementations Dutreil, Chatel et plus récemment la Loi de Modernisation de l'Economie de 2008, renforcer l'encadrement et le contrôle des relations commerciales inter-entreprises (notamment relations entre fournisseurs et distributeurs), et ce dans l'optique qu'une réduction du déséquilibre dans ce domaine profitera au consommateur (plus de concurrence, politique de prix plus favorable etc.).

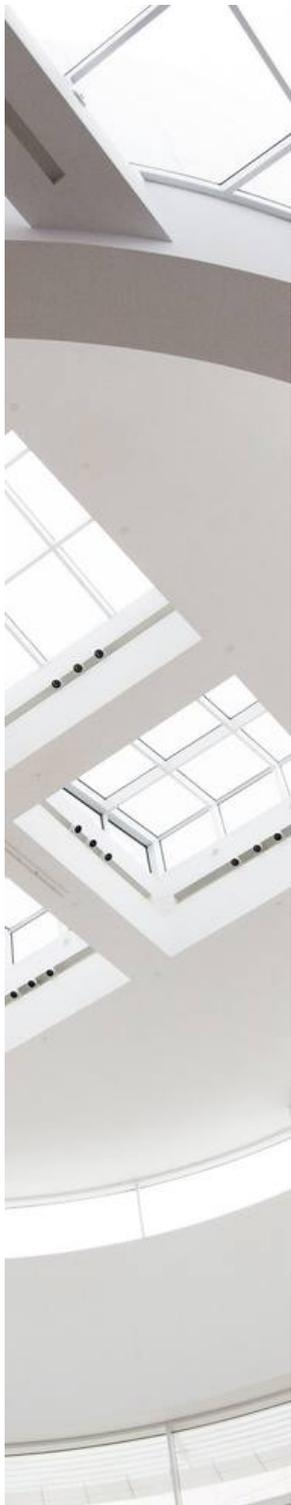
Ainsi, la Loi Hamon modifie sensiblement certaines dispositions du code de commerce. Même si elles sont nombreuses, nous n'évoquons pas ici les modifications intervenues sur les dispositions du code de commerce applicables à certains secteurs uniquement (notamment alimentaire/fruits et légumes), mais uniquement celles portant sur les articles de portée plus générale.

Tout d'abord, le législateur confirme sa volonté de faire des **conditions générales de vente (CGV)** du vendeur, non seulement le point de départ mais désormais également le « socle unique » des négociations commerciales. Ce concept de « socle unique » est introduit à l'article L.441-6 du code de commerce. Son interprétation devra être clarifiée, tant il est certain que, dans le cadre des négociations notamment annuelles entre fournisseurs et distributeurs, d'autres sujets rarement traités dans le cadre des CGV entrent en ligne de compte (conditions logistiques, de SAV etc.). Ceci n'interdit en outre pas aux parties de négocier les termes de leur accord, et ainsi de s'écarter des CGV, notamment pour se rapprocher des conditions générales des acheteurs. L'introduction de cette disposition réaffirme néanmoins la volonté du législateur et des autorités, affichée depuis de nombreuses années, de faire prévaloir les CGV du vendeur sur les conditions générales d'achat de l'acheteur, en conformité d'ailleurs avec la récente décision de la Cour d'Appel de Paris rendue sur le fondement du déséquilibre significatif (CA Paris 18 décembre 2013). Selon les dispositions de l'article L. 441-7 du code de commerce modifié, et à l'exception du cas des produits soumis à un cycle de commercialisation particulier, les CGV doivent être communiquées au distributeur au plus tard trois mois avant la date butoir du 1^{er} mars de chaque année (date à laquelle la convention unique annuelle de l'article L. 441-7 du code de commerce doit avoir été finalisée). Le barème de prix du fournisseur doit également être communiqué au distributeur au même moment.

Les **délais de paiement** maximum qui sont autorisés en application de l'article L. 441-6 du code de commerce n'ont pas été modifiés, seule une précision a été apportée par le législateur pour le cas des factures périodiques (récapitulatives), dont le plafond est de 45 jours date d'émission de la facture. En revanche, certaines précisions ont été apportées sur les clauses ou pratiques consistant à retarder le point de départ des délais de paiement (notamment procédures prévues contractuellement de vérification ou d'acceptation des produits et prestations commandées):elles sont interdites si elles retardent abusivement le point de départ des délais de paiement, et peuvent dans ce cas être sanctionnées par une amende **administrative** qui relève du nouveau pouvoir de sanction de la DGCCRF (cf ci-dessous).

Le contenu de la **convention unique/récapitulative annuelle** de l'article L. 441-7 du code de commerce a été étoffé. La convention devra désormais indiquer :

- le barème de prix du fournisseur (ou ses modalités de consultation dans la version ayant servi de base à la négociation) ;
- les réductions de prix applicables à l'issue de la négociation commerciale ; et
- la rémunération des « autres obligations » (ex-services distincts) ou la réduction de prix globale afférente à ces obligations.



Sur le contrôle des rémunérations accordées pour les services de coopération commerciale et autres obligations (ou réductions de prix pour ces dernières), l'interdiction de la disproportion manifeste par rapport à la valeur des services et obligations concernées figure désormais dans l'article L. 441-7 du code de commerce modifié, qui précise en outre que les différentes rémunérations et réductions prévues dans le plan d'affaires et le prix fixé à l'issue de la négociation commerciale doivent entrer en vigueur au même moment.

Le fait de ne pas pouvoir justifier avoir conclu une convention unique/ récapitulative annuelle conforme à la loi dans les délais prévus est désormais passible d'une **amende administrative** qui relève du nouveau pouvoir de sanction de la DGCCRF (cf ci-dessous).

Enfin, les **avantages promotionnels que le fournisseur s'engage à accorder aux consommateurs** (les nouveaux instruments promotionnels ou NIP) n'ont pas à figurer dans le plan d'affaire annuel et la convention unique/récapitulative annuelle, comme cela avait été envisagé dans des versions antérieures du projet de loi. Néanmoins, l'article L. 441-7 du code de commerce modifié précise que ces avantages doivent faire l'objet de mandats confiés au distributeur ou prestataire de services, et que ces accords doivent notamment préciser le montant et la nature des avantages promotionnels accordés, la période d'octroi ainsi que les modalités de mise en œuvre et de reddition de comptes par le distributeur au fournisseur.

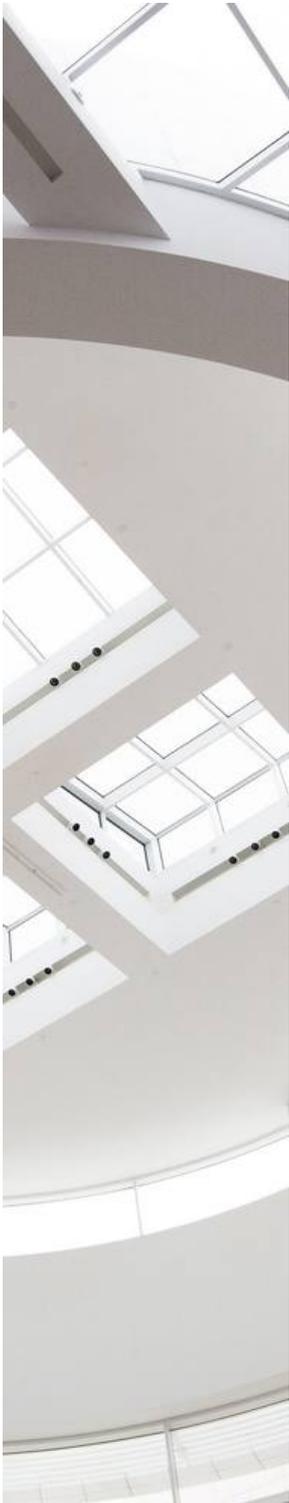
Une nouvelle obligation est mise à la charge du distributeur : répondre de manière circonstanciée à toute demande écrite précise du fournisseur portant sur l'exécution de la convention unique/récapitulative, et ce dans un délai qui ne peut dépasser deux mois. L'article L. 441-7 du code de commerce tel que modifié précise en outre que « si la réponse fait apparaître une mauvaise application de la convention ou si le distributeur s'abstient de toute réponse, le fournisseur peut le signaler à l'autorité administrative chargée de la concurrence et de la consommation ». Sans doute élaborée et incluse dans le code de commerce dans l'optique de faciliter la gestion des différends pouvant intervenir en cours d'année entre un fournisseur et son distributeur, on peut néanmoins s'interroger sur l'impact pratique d'une telle disposition sur les relations entre les parties en cause, notamment lorsqu'il n'y aura effectivement pas de réponse ou une réponse insatisfaisante.

La liste des pratiques susceptibles d'être sanctionnées au titre de l'article L. 442-6 du code de commerce est également modifiée. Est notamment désormais incluse à cette liste la pratique consistant à passer, régler ou facturer une commande à un prix différent du prix convenu résultant de l'application du barème des prix unitaires mentionné dans les CGV, lorsque celles-ci ont été acceptées sans négociation par l'acheteur, ou du prix convenu à l'issue de la négociation commerciale faisant l'objet de la convention unique annuelle, modifiée le cas échéant par avenant (nouvel article L. 442-6-I-12°, les anciens paragraphes 12 et 13 ayant été supprimés, ainsi d'ailleurs que l'ancien paragraphe 7). La liste des avantages susceptibles d'entrer dans le périmètre de l'article

L. 442-6-I-1° est en outre complétée par toute « demande supplémentaire, en cours d'exécution du contrat, visant à maintenir ou accroître abusivement ses marges ou sa rentabilité ». La formulation est suffisamment générale et large pour potentiellement inclure un très grand nombre de pratiques et susciter des difficultés d'interprétation.

Les modifications de l'article L. 441-7 et L. 442-6 du code de commerce évoquées ci-dessus n'entreront en vigueur qu'à compter du premier jour du quatrième mois suivant la promulgation de la Loi Hamon, c'est-à-dire en pratique et dans la majorité des cas, pour les accords commerciaux de 2015.

Enfin, et il s'agit d'une nouveauté majeure, les **moyens d'action de la DGCCRF** concernant les manquements aux dispositions du Titre IV du Livre IV du code de commerce sont renforcés au titre notamment des dispositions des nouveaux articles L. 465-1 et L. 465-2 du code de commerce introduits par la Loi Hamon : recherche et constatation des infractions, et possibilité de prononcer des injonctions. La DGCCRF dispose également désormais d'un pouvoir de sanction propre avec la possibilité d'imposer des amendes administratives à la suite de manquements. A titre d'exemple, le non-respect des plafonds en matière de délais de paiement de l'article L. 441-6, 9ème alinéa du code de commerce, et le fait de ne pas pouvoir justifier avoir conclu une convention unique annuelle conforme à la loi dans les délais prévus peuvent désormais donner lieu à une amende administrative dont le montant ne peut excéder 75.000 euros pour une personne physique et 375.000 euros pour une personne morale (avec un doublement de l'amende en cas de réitération du manquement dans les 2 ans qui suivent la première sanction).



La procédure prévue dans les nouveaux articles susvisés serait, à première vue, rapide et permettrait à la personne/l'entreprise mise en cause d'avoir un accès aux pièces, de pouvoir se faire assister par un conseil et de présenter ses observations sous forme écrite et/ou orale.

La DGCCRF pourrait en outre décider de publier ses décisions.

Les nouvelles prérogatives de la DGCCRF ont été pour la plupart validées par le Conseil Constitutionnel. Ce dernier a néanmoins précisé que lorsqu'une sanction administrative est susceptible de se cumuler avec une sanction pénale, le montant global des sanctions éventuellement prononcées ne doit pas dépasser le montant le plus élevé de l'une des sanctions encourues, en laissant aux autorités administratives et judiciaires le soin de veiller au respect de cette exigence./.

Mahasti Razavi, Associé

Alexandra Berg-Moussa, Counsel
