

SEPTEMBRE 2014

FLASH CONCURRENCE N° 6

Note d'information de la DGCCRF relative à l'application des dispositions de la Loi Hamon modifiant le droit des pratiques restrictives de concurrence s'appliquant aux négociations commerciales : entre précisions et interrogations

Par Jean-Christophe Grall et Thomas Lamy

À l'occasion d'une note d'information n° 2014-149 du 6 août 2014¹, la Direction Générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes est venue préciser l'application des dispositions de la loi relative à la consommation modifiant au sein du Code de commerce le droit des pratiques restrictives de concurrence (Livre IV, Titre IV).

Ce « **Flash Concurrence** » revient sur le dispositif mis en place par la loi Hamon² (Cf. les « **Flash Concurrence** » n°1, 2 et 3 : www.grall-legal.fr) au travers de l'analyse d'une note d'information de 34 pages émise par la DGCCRF apportant certaines précisions quant aux différentes modifications intervenues au sein du Livre IV, Titre IV du Code de commerce.

L'Administration opère, tout d'abord, une synthèse générale des dispositions de la loi qui modifient en substance le droit des pratiques commerciales restrictives (dites « PCR »). A cet égard, elle estime que les modifications intervenues permettent de garantir « une meilleure application de la législation par les opérateurs économiques³ » au travers, notamment, de deux mesures phares : un renforcement des moyens d'action et de sanction de l'autorité de contrôle et des aménagement au dispositif de négociation commerciale et au formalisme contractuel ainsi qu'aux délais de paiement⁴. Par ailleurs, l'Administration fournit 13 annexes correspondant à 13 fiches explicatives⁵ consacrées à chaque disposition ayant fait l'objet d'une modification. Dans ce cadre, la DGCCRF apporte des explications plus denses sur les intentions du législateur (incidences des modifications, entrée en vigueur ...)⁶.

1. Ministère de l'économie, du redressement productif et du numérique, DGCCRF, Note d'information n°2014-149 (communicable au sens de la loi du 17 juill. 1978), 6 août 2014.
2. Loi n°2014-344 du 17 mars 2014 relative à la consommation, dite loi « Hamon », JORF n°0065, 18 mars 2014, p. 5400.
3. Note d'information, op. cit., p. 1.
4. Note d'information, op. cit., p. 1 à 7.
5. Les fiches explicatives sont les suivantes : Assouplissement de l'interdiction des RRR pour l'achat de fruits et légumes frais (art. L. 441-2-2 du Code de commerce) ; Règles de facturation (art. L. 441-3 du Code de commerce) ; Assouplissement du dispositif du « prix après-vente » (art. L. 441-3-1 du Code de commerce) ; Dispositions relatives aux conditions générales de vente (art. L. 441-6 du Code de commerce) ; Dispositions relatives aux délais de paiement (art. L. 441-6 du Code de commerce) ; Informations publiées par les entreprises sur les délais de paiement et dispositif d'alerte des commissaires aux comptes (art. L. 441-6-1 du Code de commerce) ; Dispositions particulières de facturation et de livraison en matière de vente de bois en bloc et sur pied (art. L. 155-2 du Code Forestier) ; Dispositions particulières aux délais de paiement applicables aux marchés de travaux privés (art. L. 111-3-1 du Code de la construction et de l'habitation) ; Convention unique et nouveaux instruments professionnels (art. L. 441-7 du Code de commerce) ; Clause de renégociation de prix (art. L. 441-8 du Code de commerce) ; Formalisme des contrats de sous-traitance (art. L. 441-9 du Code de commerce) ; Pratiques sanctionnées civilement (art. L. 442-6 du Code de commerce) ; Délais de paiement réglementés (art. L. 443-1 du Code de commerce).
6. Note d'information, op. cit., p. 8 à 34.

Si le contenu de ces fiches permet de mieux cerner les incidences de la loi relative à la consommation et les modifications que celle-ci a apportées, certains éléments d'explication sont susceptibles de dérouter les opérateurs économiques en ce sens qu'ils soulèvent de sérieuses difficultés d'interprétation. Certaines clarifications seraient ainsi les bienvenues. Ne seront ici évoquées que les fiches explicatives les plus significatives et qui appellent, de notre part, certaines observations.

1) S'agissant des règles de facturation, l'article L. 441-3 du Code de commerce tel que modifié par la loi Hamon fait désormais référence à des dispositions du CGI sans toutefois les expliciter. La disposition a en effet été modifiée car elle entrerait en contradiction avec certains articles du CGI qui donnent la possibilité d'émettre des factures différées (art. 289, I, 3, 2^{ème} al.), périodiques (art. 289, I, 3, 3^{ème} al.), ou simplifiées (lorsque le montant est inférieur ou égal à 150 € ; art. 242 nonies A, annexe II, c)). Ainsi, si le vendeur est toujours tenu de délivrer une facture dès la réalisation de la vente ou de la prestation de service, c'est « sous réserve des deuxième et troisième alinéas du I de l'article 289 du code général des impôts » (art. 441-3, al. 2).

Par conséquent, le vendeur dispose désormais au titre de l'article L. 441-3, al. 2 du Code de commerce de la faculté d'émettre des factures différées et périodiques, dites factures récapitulatives.

De même, si la facture doit contenir un certain nombre de mentions impératives (nom et adresse des parties, prix unitaire hors TVA des produits vendus et services rendus ...), les factures dont le montant est inférieur ou égal à 150 € pourront à présent, en application de l'alinéa 3 de l'article L. 441-3, faire l'objet d'une rédaction simplifiée.

Sur ce point, la DGCCRF délivre un complément d'information salubre permettant une meilleure compréhension de la modification législative pour les opérateurs économiques.

2) S'agissant de l'assouplissement du dispositif de « prix après-vente » pour les fruits et légumes, l'Administration estime que la loi Hamon vient « utilement compléter⁷ » l'article L. 441-3-1 du Code de commerce (introduit par la LMAP) et

qui conditionne la vente ou la revente de fruits et légumes frais à un professionnel établi en France (lors de leur transport) à l'émission d'un **bon de commande** établi par l'acheteur ou d'un **contrat passé par le commissionnaire ou le mandataire**. Qu'il s'agisse du bon de commande ou du contrat, l'article L. 441-3-1 du Code de commerce exige le respect de mentions obligatoires comme, par exemple, la nécessaire référence aux modalités de détermination du prix.

Si cette disposition obligeait les parties à convenir d'un prix donné, avant la revente des marchandises aux consommateurs, la note d'information met en évidence les difficultés de mise en œuvre d'une telle obligation. En effet, les professionnels concernés ne sont pas toujours en mesure de fournir un bon de commande lors du transport des produits en raison du « *court laps de temps*⁸ » intervenant entre la conclusion de l'accord et la mise en livraison des produits.

Sur ce point, la DGCCRF juge pertinent le complément apporté par la loi Hamon qui consiste à contraindre l'acheteur – si les documents énoncés n'ont pu être remis aux services de contrôle lors du transport – à transmettre aux services les documents dans un délai de 48 heures ou, à défaut, un message (écrit ou électronique) indiquant qu'il a bien commandé les produits concernés, en précisant le ou les prix convenu(s) avec son fournisseur.

La DGCCRF se satisfait également de l'obligation faite aux professionnels (majoritairement de proximité) réalisant eux-mêmes le transport des produits (en s'approvisionnant directement chez les fournisseurs) et qui doivent, lors du contrôle, attester qu'ils sont bien propriétaires des produits.

3) S'agissant des dispositions relatives aux conditions générales de vente (CGV), l'Administration rappelle, qu'en application de la loi Hamon, les CGV sont désormais le socle « *unique* » de la négociation commerciale « *ce qui exclut ainsi expressément une organisation de cette négociation sur le seul fondement des conditions d'achat ou de contrats types des clients*⁹ » précise-t-elle. Mais pour autant, la note d'information poursuit en indiquant que les « *conditions générales de vente, point de départ de la négociation, ne peuvent être imposées unilatéralement par le vendeur à son client. Ainsi, les conditions*

7. Note d'information, op. cit., p. 11.

8. Note d'information, op. cit., p. 11.

9. Note d'information, op. cit., p. 12.

contractuelles doivent pouvoir être négociées, notamment le prix convenu au contrat sur la base du tarif fixé par le fournisseur¹⁰ ».

Que faut-il retenir de ces développements qui apparaissent donc contradictoires sur cette notion d'unicité des CGV, laquelle peut être redondante avec le terme de « socle » ? **En pratique, cette nouvelle disposition ne confère pas une primauté aux CGV sur les conditions d'achat. Ces dernières demeurent et complètent les CGV. En somme, les CGV ne forment qu'un point de départ temporel dans la négociation commerciale.**

Rappelons, à toutes fins utiles, que si le fournisseur signe les conditions d'achat, il renonce à ses CGV sous réserve d'un déséquilibre significatif constaté en justice à l'initiative du Ministère de l'Economie.

4) S'agissant des **délais de paiement**, la note d'information s'avère à la fois source de clarification et d'ambiguïté :

L'Administration apporte des éclaircissements en ce qui concerne le champ d'application du délai de paiement en cas d'émission de factures récapitulatives. En effet, le neuvième alinéa de l'article L. 441-6 du Code de commerce prévoit désormais l'application du délai de droit commun de 45 jours à compter de la date d'émission de la facture récapitulative.

Une interrogation pouvait alors surgir : comment articuler ce délai avec les délais en matière de transport et de denrées alimentaires périssables ? L'Administration apporte une réponse claire en précisant que **« les délais réglementés des articles L. 441-6 I, 11^e alinéa et L. 443-1 ne sont pas concernés par ce délai spécifique et les éventuelles factures récapitulatives portant sur les produits mentionnés par cet article seront payées dans les délais applicables au secteur¹¹ ».**

En revanche, la note d'information fait naître un doute sur les manquements concernés par la nouvelle sanction administrative concernant les délais de paiement de droit commun. Alors que la synthèse générale de la note d'information (page 3) indique que la sanction s'applique au non-paiement à **l'échéance convenue**,

l'annexe 5 consacrée aux délais de paiement envisage la sanction administrative au seul non-paiement de la « dette à **l'échéance (légale)**¹² ».

En pratique, cela signifie-t-il que seul sera susceptible de sanction le non-paiement à 45 jours fin de mois ou 60 jours date de facture à l'exclusion donc du dépassement du délai 30 jours par exemple si un tel délai a été choisi par les parties ?

Le diable se niche dans les détails, en l'occurrence entre parenthèses ! La DGCCRF devra impérativement lever cette ambiguïté au risque de laisser perdurer une insécurité juridique certaine pour les opérateurs économiques.

Mais d'ores et déjà, selon nous, seul le non-respect des délais légaux de 45 jours fin de mois et de 60 jours date d'émission de facture peut être sanctionné par une amende administrative.

Pour rappel, le décret d'application de l'article L. 465-2 du Code de commerce organisant la procédure du nouveau régime de sanctions administratives n'a toujours pas été publié. A défaut, aucune sanction administrative ne peut donc être prononcée pour le moment.

5) S'agissant de la **convention unique annuelle et des nouveaux instruments professionnels**, l'Administration rappelle les objectifs poursuivis par le législateur l'ayant conduit à modifier l'article L. 441-7 du Code de commerce. Il s'agissait de « renforcer la transparence des relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs¹³ », de « préserver l'équilibre de la relation commerciale, en clarifiant les zones d'ombre du texte » et d' « appliquer les sanctions de manière plus efficace¹⁵ ».

Si théoriquement l'objectif de transparence des relations commerciales implique que la convention fasse apparaître le point de départ de la négociation (CGV et, plus spécifiquement, le barème de prix), les engagements réciproques quant au prix ainsi que le prix convenu, **l'Administration relève qu'en pratique le barème des prix est généralement écarté au profit des conditions d'achat et n'est d'ailleurs même pas rappelé dans la convention.** C'est pour cette raison

10. op. cit.

11. Note d'information, op. cit., p. 13.

12. Note d'information, op. cit., p. 14.

13. Note d'information, op. cit., p. 19.

14. op. cit.

15. op. cit.

que l'article L. 441-7, I nouveau exige que soit indiqué le barème de prix ou – si la convention porte sur un nombre élevé de références – les seules modalités de consultation de ce barème à condition qu'il s'agisse précisément du barème ayant servi à la négociation. Nouvelle obligation permettant de rappeler « **le point de départ de la négociation**¹⁶ » au sein de la convention, la note d'information énonce explicitement qu'elle **ne porte que sur le barème de prix.**

De plus, la DGCCRF note qu'il est désormais exigé – outre les informations afférentes à la coopération commerciale – que la convention unique mentionne expressément les conditions de l'opération commerciale telle qu'elle résulte de la négociation commerciale **y compris les réductions de prix telles que les remises ou ristournes**¹⁷ (art. L. 441-7, I, 1°) ainsi que les autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre le fournisseur et le distributeur (ou le prestataire de services) en précisant pour chacune l'objet, la date prévue et les modalités d'exécution ainsi que **la rémunération ou la réduction de prix globale afférentes à ces obligations** (art. L. 441-7, I, 3°).

Malgré un irréfutable rappel à la loi, la note d'information suscite de réelles interrogations lorsqu'elle considère que « *les précisions faites aux 1° et 3° [de l'article L. 441-7, I du Code de commerce] n'ont pas pour objet de réintroduire la notion de contreparties « ligne à ligne », source de rigidité dans les relations entre les parties et qui n'est pas conforme au principe de libre négociabilité des prix.* ».

Or, la globalisation n'étant autorisée par la loi qu'en ce qui concerne les « autres obligations » (art. L. 441-7, I, 3°) et confirmée en ce sens par la note d'information, le retour de la contrepartie à la ligne est patent concernant les remises et ristournes (art. L. 441-7, I, 1°) !

De la même manière, sa position semble toute aussi délicate lorsqu'elle conclut au fait que l'article L. 441-7 « *précise que la réduction de prix afférente aux autres obligations prévues au 3° de ce même article ou la rémunération de ces autres obligations a un caractère global* » et que « *la loi n'exige que la mention d'une rémunération – ou réduction de prix – globale.* ».

Une telle déclaration laisserait penser qu'une remise globalisée serait inopérante, sans distinction entre le 1° et le 3° du texte puisque le législateur ne le prévoit explicitement que pour le 3°.

C'est en tout état de cause, la fin des prix 2 fois nets voire 3 fois nets dans la convention annuelle et donc la fin de la pratique des tarifs exprimés en 3 fois nets dans la convention.

Par ailleurs, la note d'information revient sur l'épineuse question de **la rétroactivité de la convention** annuelle. L'Administration rappelle, d'une part, que le 7^e alinéa de l'article L. 441-7 précise désormais que la date butoir d'entrée en vigueur du prix convenu entre les parties est fixée au plus tard le 1^{er} mars, et d'autre part, que ce même alinéa impose un principe de concomitance entre la date de prise d'effet du prix convenu et celles des différentes clauses prévues aux 1° à 3° de l'article L. 441-7.

À ce titre, la note d'information indique que ces dispositions n'empêchent nullement les parties de décider de faire rétroagir l'ensemble de la convention au 1^{er} janvier dans l'hypothèse où les parties n'auraient finalisé leur négociation commerciale qu'au 15 février par exemple.

Cependant, l'Administration conditionne cette rétroactivité à des preuves (échanges de courriers ou de courriels) qui attesteraient de l'existence d'un accord sur le prix convenu applicable entre le 1^{er} janvier et le 15 février. Ce qui signifie donc que les parties devront trouver un accord avant le 1^{er} janvier 2015 sur le prix convenu qui sera appliqué au cours de cette période.

À défaut de preuves d'un tel accord, tout avantage intégré dans la convention octroyé antérieurement pourrait être considéré comme rétroactif et tomber sous le coup de l'article L. 442-6, II a) du Code de commerce.

Mais en l'espèce, ce qui précède n'est pas conforme à la réalité de la pratique des affaires : lorsque le fournisseur et le distributeur se sont mis d'accord sur les termes de la convention annuelle au 15 février, la rétroactivité s'applique de fait. Il eût été souhaitable que l'Administration reconnaisse cette situation mais il est logique qu'elle ne puisse le faire, dès lors qu'une sem-

16. op. cit.

17. La note d'information (op. cit., p. 20) estime qu'une telle exigence est conforme « *au principe de négociabilité des prix instauré par la LME, ces réductions peuvent être conditionnelles ou inconditionnelles, mais en toute hypothèse, ne doivent pas traduire un déséquilibre significatif de la relation commerciale.* ».

18. op. cit., p. 20.

blable prise de position pourrait heurter frontalement les dispositions des articles L. 441-7, 7ème alinéa et L. 442-6, II a) du Code de commerce.

6) S'agissant de la **clause de renégociation de prix** prévue à l'article L. 441-8 du Code de commerce, l'Administration explique les raisons qui ont précipité l'avènement en droit positif de ladite disposition. Selon la DGCCRF, la volatilité accrue des prix et leur hausse tendancielle sur les marchés internationaux de matières premières cristallisent, depuis de nombreuses années, les tensions entre les acteurs de la chaîne d'approvisionnement en produits alimentaires. Or, ces manifestations ne sont guère anticipées par l'introduction de clauses de révision dans les contrats. Aussi, l'article L. 441-8 du Code de commerce permet désormais aux parties de prévoir, dans **certains contrats**, une clause de renégociation du prix convenu. Si la note d'information confirme bien que seuls les contrats de vente d'une durée d'exécution supérieure à trois mois sont concernés par le texte, elle délivre des informations précieuses quant au champ d'application de la disposition.

Ainsi, il est explicitement énoncé que **sont exclus les contrats d'entreprise, tels que les contrats de sous-traitance portant sur la fourniture d'un produit fabriqué sur la base d'un cahier des charges imposé par le distributeur**. Par conséquent, « *dès lors que le contrat répond à cette définition, l'article ne s'appliquera pas à la fourniture de produits vendus sous marque de distributeur¹⁹* ».

À cet effort de précision fait écho une nouvelle fois une incompréhension concernant la date d'entrée en vigueur des dispositions de l'article L. 441-8 du Code de commerce. Cette difficulté résulte du paragraphe relatif aux contrats régis par le Code rural et de la pêche maritime, c'est-à-dire, les contrats entre producteurs agricoles ou coopératives agricoles et leurs acheteurs, dits « **LMAP** » (Loi de Modernisation de l'Agriculture et de la Pêche du 29 juillet 2010 modifiée par la loi du 24 mars 2012) ». La note d'information précise ceci : « *De même que pour les contrats soumis au code de commerce, en pratique, le délai de quatre mois court à compter de l'entrée en vigueur du décret d'application de l'article L. 441-8²⁰* ».

Est-ce à dire qu'aussi bien pour les contrats entre fournisseurs et distributeurs et les contrats LMAP en amont, la loi ne serait applicable que 4 mois après la publication du décret d'application, soit si le décret paraît le 1er octobre, le 1er février 2015 ?

C'est a priori bien le cas selon l'Administration. Dès lors les contrats LMAP en cours d'exécution au 1er février 2015 devraient être mis immédiatement en conformité avec les nouvelles dispositions de l'article L. 441-8 du Code de commerce et s'agissant des conventions annuelles conclues avec les GMS, ce ne serait que les contrats conclus postérieurement à cette date ? Mais quid alors de contrats conclus avec des GMS avant le 1er février ? Sur ce point également, un éclaircissement de la DGCCRF est plus que nécessaire.

7) S'agissant des **pratiques restrictives sanctionnées civilement au titre de l'article L. 442-6 du Code de commerce**, la DGCCRF justifie minutieusement le souhait du législateur de compléter le 1° de l'article L. 442-6, I afin d'interdire expressément la pratique des « garanties de marge » qui consiste, pour les distributeurs, à « *demander à leurs fournisseurs, en cours d'exécution de leur accord commercial, des avantages supplémentaires visant à atteindre ou maintenir leur objectif de rentabilité²¹* ». Si un tel comportement peut manifester un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties et susceptible d'être appréhendé au titre de l'article L. 442-6, I, 2° du Code de commerce, la DGCCRF indique la volonté affichée du législateur d'endiguer un tel comportement en le sanctionnant au titre d'une prohibition spéciale. Ainsi, l'obtention ou la tentative d'obtention auprès d'un partenaire commercial d'un avantage consistant en « *une demande supplémentaire, en cours d'exécution du contrat, visant à maintenir ou accroître abusivement ses marges ou sa rentabilité* », « (...) *ne correspondant à aucun service commercial effectivement rendu ou manifestement disproportionné au regard de la valeur du service rendu* » engage la responsabilité civile de son auteur.

La note d'information explicite également la création de l'article L. 442-6, I, 12° qui interdit le fait « *de passer, de régler ou de facturer une commande de produits ou de prestations de services à un prix différent du prix convenu résultant de l'application du barème des prix unitaires* ».

19. Note d'information, op. cit., p. 25.

20. Note d'information, op. cit., p. 28.

21. Note d'information, op. cit., p. 31.

mentionné dans les conditions générales de vente, 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 prévue à l'article L. 441-7, modifiée le cas échéant par avenant, ou de la renégociation prévue à l'article L. 441-8». Selon la DGCCRF, ce dispositif a pour ambition de **garantir l'application du prix convenu et s'inspire explicitement de l'article 1134 du Code civil**. Relevons que le « prix convenu » doit être entendu comme celui fixé dans la convention unique en vigueur. En l'absence d'une convention unique, le prix convenu est celui des CGV acceptées.

Bien évidemment, le fournisseur peut toujours prévoir une augmentation de son **tarif** durant l'année et modifier son barème de prix. Mais pour autant, s'agissant du « **prix convenu** » cette fois, la note précise que cette faculté n'est effective que si le fournisseur recueille l'accord exprès de son cocontractant, matérialisé par un **avenant au contrat**, celui-ci devant être conclu dans « **des conditions conformes à l'esprit de la loi²²** ». Floue, cette dernière référence suscite la curiosité, d'autant plus qu'elle est associée à une note de bas de page qui vient donner une brève définition de l'avenant et les conditions de sa validité. Selon la DGCCRF, l'avenant aurait pour « *objectif d'adapter de façon mineure un contrat en fonction de l'évolution de la relation commerciale* » à condition que les « **parties aient prévu les modalités de révision des prix en cours d'année, sur le fondement d'éléments exogènes non raisonnablement prévisibles²³** » et que « **ces avenants ne remettent pas en cause l'économie générale du contrat** ».

Cette note de bas de page interpelle de par son étrangeté. D'une part, il semble surprenant que le document rédigé par la DGCCRF – une note d'information – soit aussi prolixe sur la notion d'avenant alors même que la loi ne donne aucune indication particulière sur ce point. D'autre part, le fait que ces précisions soient contenues dans une simple note de bas de page (de quatre lignes) ne semble pas suffisant pour imposer aux opérateurs économiques des conditions spécifiques pour réviser les prix en cours d'année, d'autant plus sur la base d'une notion aussi étrange qu'abstraite que celle d'« *éléments exogènes non raisonnablement prévisibles* ». Sur ce point, il apparaît nettement que la note d'infor-

mation va bien au-delà des prescriptions de la loi. **En aucune manière, on ne peut interdire à un acheteur et un vendeur de modifier les conditions tarifaires de la relation commerciale dès lors qu'ils sont d'accord sur le principe.**

* * *

Nous serons naturellement amenés à revenir sur les différents points qui précèdent dans les prochaines semaines !

22. Note d'information, op. cit., p. 32.

23. Note d'information, op. cit., p. 32.

Programme des interventions et des formations 2014/2015 :

[un catalogue fédérant l'ensemble des propositions d'intervention/formation est disponible sur notre site www.grall-legal.fr]

Toute l'année, Grall & Associés dispense des formations au sein de votre entreprise ou dans ses bureaux. Les thèmes abordés en 2014/2015 seront notamment :

- **La négociation commerciale 2015 et les évolutions liées à la loi Hamon sur la consommation :**

Les futures négociations commerciales interviendront dans un cadre évolutif fortement marqué par la volonté du gouvernement de faire appliquer strictement la LME et ce, dans toutes ses dispositions, outre toutes les nouvelles dispositions issues de la loi sur la consommation du 17 mars 2014 (« loi Hamon ») qui vont dans le sens de la fermeté et dont certaines s'appliquent immédiatement :

- Des conditions générales de vente dont le rôle est renforcé ;
- Un plan d'affaires annuel qui devra prévoir les contreparties aux avantages financiers accordés par le fournisseur ;
- Des avantages financiers dont l'assiette de calcul ne pourra pas rétroagir à une date antérieure à celle de l'application du nouveau tarif du fournisseur ;
- Les nouveaux instruments promotionnels (« NIP ») qui sont désormais contractualisés ;
- L'instauration de la règle de la concomitance entre la date de prise d'effet du tarif et celle des avantages financiers consentis au distributeur ;
- L'interdiction des demandes d'alignement et des compensations de marge ;
- L'impossibilité de modifier son tarif en cours d'année par l'industriel, sauf accord ou clause autorisée de renégociation ;
- Un mécanisme de facturation périodique mensuelle institutionnalisé ;
- L'instauration de sanctions administratives et d'un pouvoir de sanction donné aux services de la DGCCRF, sans oublier désormais un pouvoir d'injonction.

- **La mise en place de Programme de « compliance » pour se conformer aux règles de concurrence et vérifier la légalité des pratiques des entreprises au droit de la concurrence et de la distribution ;**

- **Le contrôle des concentrations :**

- Contrôle européen des concentrations : [règlement n° 139/ 2004 du 20 janvier 2004 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises] ;

- Contrôle français des concentrations dans le cadre des pouvoirs conférés à l'**Autorité de la concurrence [détermination des seuils, définition du marché pertinent, procédure de notification / Lignes directrices de l'ADLC de décembre 2009]** ;

- **La rupture fautive des relations commerciales établies [rupture brutale et rupture abusive] : risques liés à la rupture et conséquences financières ;**

- **L'audit juridique des accords de distribution dans le cadre du Règlement 330/2010 du 20 avril 2010 et de ses lignes directrices du 19 mai 2010 :** incidences sur les contrats de distribution au regard des articles 101 et 102 du TFUE et des articles L.420-1 et L.420-2 du Code de commerce sanctionnant les ententes et les abus de domination – Définition des marchés pertinents à prendre en considération désormais – marché de l'approvisionnement ; Dual pricing ; Prix imposés ; vente sur internet ; distribution sélective / exclusive, etc. ;

- **La définition des pratiques anticoncurrentielles aux termes des dispositions des articles L.420-1 et L.420-2 du Code de commerce, et 101 et 102 du TFUE [ententes et abus de domination / pratiques concertées / standard de preuves requis par les autorités de concurrence ;**

- **Les enquêtes de concurrence françaises et européennes [droits et obligations des personnes enquêtées et des enquêteurs] et ce, dans le cadre des pouvoirs conférés à l'Autorité de la concurrence par la LME du 4 août 2008 et l'ordonnance du 13 novembre 2008 + loi du 12 mai 2009, et à la Commission européenne ;**

- **Les échanges d'informations et de statistiques entre entreprises et/ou au sein de fédérations professionnelles [droit français et européen de la concurrence] ;**

- **L'application des règles de concurrence aux marchés publics ; appels d'offres : que peut-on faire, quelles sont les pratiques interdites / les offres de couverture / les offres dites « cartes de visites » / la sous-traitance et les groupements / etc. ;**

- **Les promotions des ventes [pratiques commerciales déloyales / trompeuses dans le cadre de la loi Hamon sur la consommation du 17 mars 2014, la loi de simplification du droit du 17 mai 2011, la loi Chatel du 3 janvier 2008 et de la LME du 4 août 2008 et de la jurisprudence européenne de 2009 à 2014 : jeux – concours – loteries, ventes avec primes, ventes par lots / liées / subor-**

données, offres de réductions de prix aux consommateurs, cartes de fidélité, publicité comparative, etc.].

- **Les responsabilités et obligations des producteurs et fournisseurs :** responsabilité contractuelle, responsabilité pénale, responsabilité du fait des produits défectueux, obligation générale de sécurité, garantie légale des vices cachés, garantie légale de conformité, garantie commerciale et contractuelle, clauses limitatives de responsabilité.

* * *

- **Proposition d'audit de structures tarifaires : Tarifs / Réductions de prix / CGV / CCV / CPV / services de coopération commerciale et autres obligations SRP / prix de vente conseillés et limites / NIP ;**

- **Proposition de rédaction de plan d'affaires annuel, comprenant la rédaction d'un contrat cadre et d'un modèle de contrat d'application ou celle d'un contrat unique reprenant l'ensemble de la négociation commerciale : CGV / CCV / CPV et les autres obligations définies par l'article L.441-7-I-3° du Code de commerce + les services de coopération commerciale, avec différentes options rédactionnelles en termes de définition de services et de modalités de rémunération + Contrat de mandat (NIP) ;**

- **Proposition d'accompagnement juridique de la négociation commerciale annuelle ;**

- **Proposition de mise en place de programmes de compliance orientés sur les pratiques antitrust et d'accompagnement lors du déploiement de tels programmes dans l'entreprise.**

- **Proposition d'intervention sur la communication des prix dans la relation verticale fournisseurs / distributeurs ; que dire, qu'écrire ; quelles limites ? « Do and don't » !**

Retrouvez les Lettres du Cabinet sur notre site www.grall-legal.fr

Rappel des prochaines formations

Loi Hamon **Mercredi 17 septembre 2014**

Intervenants : Jean-Christophe Grall et Thomas Lamy
Formule 1 demi-journée - 750 € HT

Objectifs principaux

- Maîtriser le champ d'application de la loi Hamon du 17 mars 2014
- Comprendre les dispositions du code de commerce sur la formalisation des négociations commerciales amont/aval
- Savoir quels sont les opérateurs concernés aujourd'hui et en 2015
- Quelles sont les modifications apportées par la loi Hamon ?

Prochaines formations sur la loi Hamon

Mardi 30 septembre, mardi 14 octobre, mardi 18 novembre, mardi 9 décembre 2014

63, avenue de Villiers - 75017 Paris - Palais P 40 - T +33 (0)1 53 57 31 70 - F +33 (0)1 47 20 90 40
contact@grall-legal.fr - www.grall-formations.fr

Tous droits réservés - Comme toute information à caractère général, la Lettre du Cabinet ne saurait engager la responsabilité de Grall & Associés.