

RLC 3029

# Les défis de la contractualisation au regard du droit des pratiques restrictives de concurrence : le droit commun avec les articles L. 441-7 et L. 441-7-1 du code de commerce

La contractualisation des relations commerciales n'a eu de cesse de se renforcer au cours des vingt dernières années. Le présent article, consacré au droit commun de la contractualisation, a vocation à donner une vision d'ensemble des règles de contractualisation applicables aujourd'hui en France en matière de distribution (détaillants « B to C » ou négociants-grossistes).

Le droit français ne cesse de s'enrichir, chaque année, de nouvelles dispositions contraignant les partenaires économiques à contractualiser leurs relations commerciales dans un objectif de sécurité juridique et de renforcement de la protection de la partie la plus faible.

Pour ne remonter qu'à la loi *Dutreil* du 2 août 2005 en faveur des petites et moyennes entreprises<sup>(1)</sup> et si nous nous arrêtons aujourd'hui au projet de loi *Sapin II*<sup>(2)</sup> en cours de discussion à la date de rédaction du présent article, force est de constater que toutes les lois successives<sup>(3)</sup> n'ont eu de cesse de vouloir renforcer la contractualisation des relations commerciales.

Si deux observateurs non aguerris au droit des pratiques restrictives tel que nous le

connaissions, dispositions rassemblées au sein du titre IV du livre IV du code de commerce, arrivaient en France et souhaitaient prendre connaissance des différentes dispositions législatives prévues depuis une vingtaine d'années, quel ne serait pas leur étonnement de voir une inflation législative de textes qui s'inscrivent tous dans une logique de pure contrainte contractuelle puisque, disons-le immédiatement, le non-respect des différentes dispositions prévoyant la contractualisation est systématiquement sanctionné, que ce soit par une peine d'amende pénale ou administrative<sup>(4)</sup>.

Si la contractualisation a été particulièrement renforcée ces dernières années dans le secteur agricole, le « droit commun » de la contractualisation, qui concerne les produits distribués par des détaillants (« B to C »), au premier rang desquels se trouvent les grandes et moyennes surfaces (GMS), alimentaires (GSA) ou spécialisées (GSS) telles que les grandes surfaces de bricolages (GSB), ou par des négociants-gros-

(1) L. n° 2005-882, 2 août 2005, en faveur des petites et moyennes entreprises.

(2) Projet de loi relatif à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique (dit projet de loi *Sapin II*).

(3) L. n° 2008-3, 3 janv. 2008, pour le développement de la concurrence au service des consommateurs (loi *Chatel*) ; L. n° 2008-776, 4 août 2008, de modernisation de l'économie (*LME*) ; L. n° 2014-344, 17 mars 2014, relative à la consommation (loi *Hamon*) et L. n° 2015-990, 6 août 2015, pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques (loi *Macron*).

(4) Le lecteur aura immédiatement reconnu ici l'allusion aux « Lettres persanes » de Montesquieu et aux deux seigneurs persans (Usbek et Rica) qui quittèrent Ispahan le 14 mars 1711 pour un long voyage en France ; roman d'une rare actualité, bien qu'il ait été écrit il y a près de trois siècles.



Par  
Jean-Christophe  
GRALL  
Avocat à la Cour  
Grall & Associés



Et Caroline  
BELLONE  
Avocat à la Cour  
de Paris  
Grall & Associés

sistes, n'est pas en reste, ainsi que le montrent les derniers développements législatifs.

La contractualisation dite de « droit commun » est prévue par les dispositions des articles L. 441-7 et L. 441-7-1 du code de commerce, s'agissant respectivement (i) de la relation nouée entre un fournisseur et un distributeur qui revend en l'état les produits à des consommateurs et (ii) de la relation conclue cette fois, entre un fournisseur et un distributeur qui revend en l'état des produits à des professionnels tel que ceci est aujourd'hui prévu par la loi Macron.

## La contractualisation entre un fournisseur et un détaillant

Tout est dit dans l'article L. 441-7 du code de commerce qui est très précis, à savoir :

« I.- Une convention écrite conclue entre le fournisseur et le distributeur ou le prestataire de services indique les obligations auxquelles se sont engagées les parties, dans le respect des articles L. 441-6 et L. 442-6, en vue de fixer le prix à l'issue de la négociation commerciale. Elle indique le barème de prix tel qu'il a été préalablement communiqué par le fournisseur, avec ses conditions générales de vente, ou les modalités de consultation de ce barème dans la version ayant servi de base à la négociation. Établie soit dans un document unique, soit dans un ensemble formé par un contrat-cadre annuel et des contrats d'application, elle fixe :

1° Les conditions de l'opération de vente des produits ou des prestations de services telles qu'elles résultent de la négociation commerciale dans le respect de l'article L. 441-6, y compris les réductions de prix ;

2° Les conditions dans lesquelles le distributeur ou le prestataire de services rend au fournisseur, à l'occasion de la revente de ses produits ou services aux consommateurs ou en vue de leur revente aux professionnels, tout service propre à favoriser leur commercialisation ne relevant pas des obligations d'achat et de vente, en précisant l'objet, la date prévue, les modalités d'exécution, la rémunération des obligations ainsi que les produits ou services auxquels elles se rapportent ;

3° 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 afférente à ces obligations.

La convention unique ou le contrat-cadre annuel est conclu avant le 1<sup>er</sup> mars ou dans les deux mois suivant le point de départ de la période de commercialisation des produits ou des services soumis à un cycle de commercialisation particulier.

La rémunération des obligations relevant des 2° et 3° ainsi que, le cas échéant, la réduction de prix globale afférente aux obligations relevant du 3° ne doivent pas être manifestement disproportionnées par rapport à la valeur de ces obligations.

Les obligations relevant des 1° et 3° concourent à la détermination du prix convenu. Celui-ci s'applique au plus tard le 1<sup>er</sup> mars. La date d'entrée en vigueur des clauses prévues

aux 1° à 3° ne peut être ni antérieure ni postérieure à la date d'effet du prix convenu. Le fournisseur communique ses conditions générales de vente au distributeur au plus tard trois mois avant la date butoir du 1<sup>er</sup> mars ou, pour les produits ou services soumis à un cycle de commercialisation particulier, deux mois avant le point de départ de la période de commercialisation.

Les conditions dans lesquelles, le cas échéant, le fournisseur s'engage à accorder aux consommateurs, en cours d'année, des avantages promotionnels sur ses produits ou services sont fixées dans le cadre de contrats de mandat confiés au distributeur ou prestataire de services ; conclu et exécuté conformément aux articles 1984 et suivants du code civil, chacun de ces contrats de mandat précise, notamment, le montant et la nature des avantages promotionnels accordés, la période d'octroi et les modalités de mise en œuvre de ces avantages ainsi que les modalités de reddition de comptes par le distributeur au fournisseur. (...)

Le présent I n'est pas applicable aux produits mentionnés au premier alinéa de l'article L. 441-2-1, ni à la convention conclue entre un fournisseur et un grossiste conformément à l'article L. 441-7-1.

II.- Le fait de ne pas pouvoir justifier avoir conclu dans les délais prévus une convention satisfaisant aux exigences du I est passible d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale. L'amende est prononcée dans les conditions prévues à l'article L. 465-2. Le maximum de l'amende encourue est 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 ».

### → À quels opérateurs économiques s'applique ce texte et que signifie-t-il précisément ?

La convention annuelle visée à l'article L. 441-7 du code de commerce doit être conclue entre tout fournisseur (industriel, producteur, importateur, etc.) et tout détaillant (GMS, GSA, GSS ou autre forme de distribution à destination des consommateurs).

Bien que cela puisse paraître étonnant, ni le fournisseur ni le distributeur ne sont définis par l'article L. 441-7, ni par aucun autre texte de loi d'ailleurs<sup>(5)</sup>.

Le terme de « distributeur » doit néanmoins s'entendre, au sens de l'article L. 441-7 du code de commerce, comme tout professionnel qui achète un produit pour le revendre en l'état au consommateur.

(5) En réalité, ceci ne doit pas réellement nous surprendre car la volonté du législateur, dès l'origine, a été d'encadrer la relation commerciale entre un fournisseur et un distributeur de la manière la plus large possible. Or, définir les notions de fournisseur et/ou de distributeur aurait nécessité de donner des éléments qui auraient été de facto réducteurs, et puisque donner une définition réduit nécessairement le champ d'application d'un texte, seuls les opérateurs rentrant strictement dans le cadre ainsi défini se seraient vus appliquer les dispositions législatives – et telle n'était pas la volonté des législateurs successifs !

Le distributeur peut donc ici être tout aussi bien une grande surface généraliste ou spécialisée dans la distribution de tels ou tels produits, qu'un commerçant de proximité ou un opérateur intervenant dans le commerce en ligne, etc.

## → Quelle doit être la durée de cette convention ?

L'article L. 441-7 du code de commerce fait expressément référence à une convention unique ou un accord-cadre **annuel**, sauf cas particulier des produits soumis à un cycle de commercialisation spécifique ou dans le cas où la relation commerciale est établie en cours d'année.

La question de la durée de la convention se pose notamment lorsque le fournisseur et le distributeur sont liés par un contrat d'une durée supérieure à un an, tel qu'un contrat de distribution sélective ou exclusive ou encore un contrat de franchise : ce contrat peut-il satisfaire aux exigences de l'article L. 441-7 du code de commerce ou les parties doivent-elles signer une convention annuelle venant s'ajouter au contrat qui les lie par ailleurs ?

Dans son avis n° 10-07 du 1<sup>er</sup> avril 2010, non dépourvu d'une certaine ambiguïté, la Commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC) semble considérer que les parties à un contrat de distribution d'une durée supérieure à un an doivent signer une convention annuelle « *chaque fois que des conditions dérogeant aux CGV seront conclues, ce qui implique une négociation, ou chaque fois qu'il sera convenu de services de coopération commerciale ou d'autres obligations* ». La CEPC semble ainsi procéder à une stricte application du texte de l'article L. 441-7 mais qui conduit, en conséquence, à embrasser un très grand nombre de situations connues dans le domaine de la distribution hors GMS.

La question de la durée de la convention est aujourd'hui remise à l'ordre du jour puisque la future loi *Sapin II* devrait prévoir la possibilité de conclure une convention unique ou un contrat-cadre annuel, biennal ou triennal, sous réserve toutefois que la convention ou le contrat-cadre qui serait conclu pour une durée supérieure à un an fixe les modalités selon lesquelles le prix convenu sera révisé (v. *Projet de loi Sapin II*, art. 31 ter).

## → Que doit contenir cette convention annuelle ?

S'agissant à présent du contenu de cette convention annuelle, l'article L. 441-7 du code de commerce est particulièrement précis en ce sens qu'il contraint les opérateurs économiques à indiquer dans le contrat – puisqu'il s'agit bien d'un contrat au sens d'une définition des droits et obligations de chacune des parties – l'ensemble des avantages financiers qui seront accordés par le fournisseur au distributeur en contrepartie d'obligations exécutées par ce dernier au cours de l'année.

Trois types d'avantages sont prévus, sachant que le présent article n'a pas vocation à rentrer dans le détail de

chacune des catégories des avantages financiers prévus par le code de commerce.

## Les conditions de l'opération de vente ou avantages tarifaires : remises et ristournes :

**Article L. 441-7.** « I.- (...) Établie soit dans un document unique, soit dans un ensemble formé par un contrat-cadre annuel et des contrats d'application, elle fixe :

**1° Les conditions de l'opération de vente des produits ou des prestations de services telles qu'elles résultent de la négociation commerciale dans le respect de l'article L. 441-6, y compris les réductions de prix ; (...)** »

Il peut donc s'agir, à titre d'exemple, d'une remise logistique, d'une remise d'assortiment, d'une ristourne de fin d'année qui sera fonction du chiffre d'affaires réalisé avec le distributeur, etc.

## Les services et leur qualification :

Nous savons que, depuis la publication de la *LME* (août 2008), deux catégories de « services » sont susceptibles d'être rendus par les distributeurs : les services de coopération commerciale et les autres obligations ou anciens services distincts.

- la coopération commerciale :

**Article L. 441-7.** « I.- (...) Établie soit dans un document unique, soit dans un ensemble formé par un contrat-cadre annuel et des contrats d'application, elle fixe : (...)

**2° Les conditions dans lesquelles le distributeur ou le prestataire de services rend au fournisseur, à l'occasion de la revente de ses produits ou services aux consommateurs ou en vue de leur revente aux professionnels, tout service propre à favoriser leur commercialisation ne relevant pas des obligations d'achat et de vente, en précisant l'objet, la date prévue, les modalités d'exécution, la rémunération des obligations ainsi que les produits ou services auxquels elles se rapportent ; (...)** »

Les services de coopération commerciale relèvent de la catégorie des services qui contribuent à la valorisation des produits et de la marque du fournisseur dans les points de vente. Ils doivent faire l'objet d'une facture de prestation de services émise par le distributeur qui joue alors le rôle de prestataire de service.

Il peut s'agir, à titre d'exemple, d'une tête de gondole présentant les produits du fournisseur, d'un catalogue publicitaire diffusé par l'enseigne et contenant la photo d'un nouveau produit du fournisseur, etc.

- les autres obligations favorisant la relation commerciale entre le fournisseur et son client distributeur :

**Article L. 441-7.** « I.- (...) Établie soit dans un document unique, soit dans un ensemble formé par un contrat-cadre annuel et des contrats d'application, elle fixe : (...) »

**3° 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 afférente à ces obligations. (...) »**

L'observation statistique des contrats annuels nous démontre que, parmi les services les plus rendus, figurent le référencement, la communication de statistiques et certains services relevant du domaine de la logistique avancée. Ces services peuvent tout aussi bien être rémunérés par des remises ou ristournes que sous la forme de l'émission d'une facture par le prestataire de service.

Si nous nous résumons, la convention annuelle doit indiquer les **obligations** auxquelles se sont engagées les parties en vue de fixer le prix à l'issue de la négociation commerciale (C. com., art. L.441-7, I), autrement dit le « **prix convenu** » ou en pratique le « deux fois net » puisque le prix tarif va pouvoir **intégrer** l'ensemble des avantages financiers consentis par le fournisseur sous la forme de **remises et ristournes afin de le diminuer et ce, au titre des conditions de vente et des autres obligations (« Les obligations relevant des 1° et 3° concourent à la détermination du prix convenu »)**<sup>(6)</sup>.

Si nous souhaitons ainsi synthétiser les propos qui précèdent en termes de contenu de la convention annuelle prévue à l'article L. 441-7 du code de commerce et qui doit impérativement être conclue entre un fournisseur et un distributeur qui revend en l'état des produits quels qu'ils soient (à l'exception des produits agricoles qui seront traités plus loin), la convention annuelle peut se schématiser ainsi qu'il suit :



→ À quel moment la convention annuelle doit-elle être signée ?

En termes de « *timing* » de la négociation commerciale et de clôture de celle-ci qui doit se matérialiser par la signature d'une convention annuelle, l'article L. 441-7 du code de commerce prévoit que la convention unique ou le contrat-cadre annuel est conclu avant le 1<sup>er</sup> mars de l'année concernée par les négociations commerciales ou dans les deux mois suivant le point de départ de la période de commercialisation des produits qui seraient soumis à un cycle de commercialisation particulier.<sup>(6)</sup>

Précisons immédiatement qu'à la date de rédaction du présent article, nous ne savons pas si la loi *Sapin II* évoquée ci-dessus ne viendra pas ramener la date de signature de cette convention de la fin février à la fin janvier (v. projet de loi *Sapin II*, art. 31 bis C, adopté par l'Assemblée nationale le 14 juin 2016, mais modifié par le Sénat lors de l'adoption du texte le 8 juillet 2016).

→ Attention à l'obligation de contrepartie !

Avant d'envisager la contractualisation de la relation commerciale entre un fournisseur et un négociant-grossiste entendue au sens de la loi *Macron* qui sera évoquée ci-après, il

(6) Le prix convenu peut aussi dans ce cadre être diminué de la rémunération versée au titre des autres obligations, quand bien ne serait-elle pas exprimée sous la forme d'une remise ou d'une ristourne

puisque l'article L. 441-7-I, 3°) du code de commerce permet d'envisager les deux types de rémunérations.

convient d'aborder la question très sensible de l'obligation de contrepartie qui a été très clairement réaffirmée par la cour d'appel de Paris dans l'affaire dite du *Galec*<sup>(7)</sup>.

La cour d'appel de Paris considère en effet, sans aucune ambiguïté, que toutes les réductions de prix, qu'elles soient **inconditionnelles ou conditionnelles**, doivent être causées par une obligation spécifique du distributeur.

Elle précise ainsi que la LME de 2008 a certes instauré le principe de libre négociabilité des tarifs (ce dont il résulte que les conditions particulières de vente (CPV) constituent le socle de la négociation commerciale), mais n'a pas supprimé la nécessité de contreparties ou de justifications aux obligations prises par les co-contractants, même lorsque ces obligations ne rentrent pas dans la catégorie de la coopération commerciale.

Rappelons que, dans ce dossier, le Galec a été condamné à verser à l'État français une amende civile de 2 millions d'euros et à restituer aux fournisseurs concernés, via le Trésor public, plus de 61 millions d'euros correspondant à des sommes indûment perçues au titre de ristournes dépourvues de contreparties.

Cette affaire est aujourd'hui pendante devant la Cour de cassation qui ne devrait plus tarder à rendre son arrêt d'ores et déjà extrêmement attendu par l'ensemble des praticiens du droit de la concurrence, ainsi que par les commerciaux des entreprises fournisseurs et acheteurs des distributeurs afin de connaître leur marge de manœuvre dans le cadre de la négociation des avantages financiers susceptibles d'être accordés ou obtenus.

Sur cette question de la contrepartie, comment ne pas citer également les arrêts rendus par la cour d'appel de Paris le 29 juin 2016 concernant les groupements de distribution Système U<sup>(8)</sup> et Eurauchan<sup>(9)</sup> par lesquels la cour a clairement rappelé que le distributeur doit justifier (i) que les prestations rémunérées sont distinctes tant des opérations d'achat et de vente que des autres prestations rémunérées par ailleurs et (ii) qu'elles ont été effectivement réalisées.

Contrepartie et contractualisation vont donc bien de pair : la doctrine administrative est constante ; la cour d'appel de Paris, seule juridiction pouvant aujourd'hui statuer dans le cadre de l'application des dispositions figurant sous le titre IV du livre IV du code de commerce, en tant qu'autorité de recours des juridictions

consulaires spécialisées<sup>(10)</sup>, étant également, de son côté, parfaitement constante quant à l'exigence de démonstration de l'existence d'une contrepartie au versement de tout avantage financier, de quelque nature qu'il soit, qu'il s'agisse conséquemment d'une remise, d'une ristourne ou d'une rémunération de prestation de services (coopération commerciale ou autres obligations anciennement dénommées « *services distincts* » dans le cadre de la loi Dutreil du 2 août 2005).

En conclusion sur ce point, ce qui doit être retenu comme enseignement aujourd'hui, c'est que **tout avantage financier de quelque nature qu'il soit – remise, ristourne, rémunération d'une prestation de services – ne peut plus être accordé sans qu'une contrepartie matériellement démontrable existe.**

**Ceci milite en conséquence pour la précision qu'il convient d'avoir dans la rédaction de la convention annuelle** dont on oublie souvent qu'il s'agit bien d'un contrat avec des engagements de part et d'autre, comme le précise très clairement le texte même de l'article L. 441-7 du code de commerce.

## La contractualisation entre un fournisseur et un négociant-grossiste

La loi *Macron* a créé un régime de contractualisation spécifique pour les relations nouées entre un fournisseur et un grossiste. La question immédiate qu'il convient de se poser est de savoir quels sont les opérateurs économiques concernés par ce nouveau cadre contractuel prévu par l'article L. 441-7-1 du code de commerce.

À titre préalable, nous devons constater que, pour la première fois, le code de commerce a donné une définition du négociant-grossiste car, si une convention collective existait déjà pour le commerce de gros, force est de constater que le négociant-grossiste n'était pas défini par la loi française alors même que le « B to B » est pourtant l'un des secteurs d'activité les plus dynamiques de l'économie française.

Le négociant-grossiste est défini ainsi qu'il suit :

**Article L. 441-7-1.** « II. - Au sens du I, la notion de grossiste s'entend de toute personne physique ou morale qui, à des fins professionnelles, achète des produits à un ou plusieurs fournisseurs et les revend<sup>(11)</sup>, 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 ».

Sont en revanche exclus de la notion de grossiste :

(10) C. com., art. D. 442-4, al. 2.

(7) CA Paris, pôle 5, ch. 4, 1<sup>er</sup> juill. 2015, n° 13/19251.

(8) CA Paris, pôle 5, ch. 4, 29 juin 2016, n° 14/09786 qui a confirmé le jugement rendu par le tribunal de commerce de Paris le 29 mai 2012. Celui-ci avait condamné la centrale nationale Système U à reverser, via le Trésor public, la somme de 76 871 000 euros à un ensemble de fournisseurs ainsi qu'au paiement d'une amende civile de 100 000 euros, compte tenu de l'absence de services réellement rendus au profit des fournisseurs.

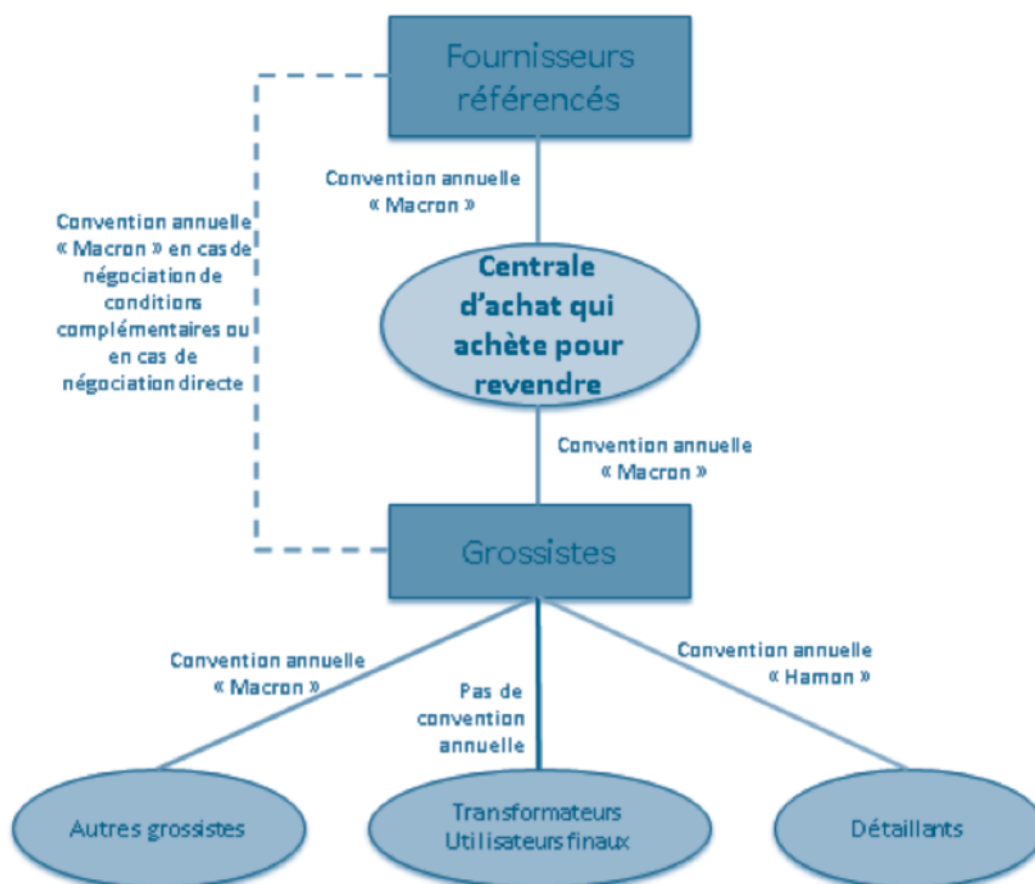
(9) CA Paris, pôle 5, ch. 4, 29 juin 2016, n° 14/02306 qui a accueilli l'action en répétition de l'indu à hauteur de près 800 000 euros.

**Article L. 441-7-1.** « les entreprises ou 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 de référencement ou d'achat d'entreprises de commerce de détail** ».

Autrement dit, les centrales d'achat de réseaux de commerçants-détaillants ne peuvent être considérées comme des négociants-grossistes au sens de l'article L. 441-7-1 du code de commerce et ce, même si, dans les faits, elles revendent bien les produits qu'elles

achètent à des professionnels, à savoir les membres de leur réseau.

Les centrales d'achat et/ou de référencement de réseaux de grossistes sont quant à elles bien considérées comme des grossistes au sens de l'article L. 441-7-1 : les centrales qui achètent des produits auprès des fournisseurs pour les revendre ensuite à leurs adhérents grossistes devront donc conclure deux conventions types loi *Macron*, l'une avec leurs fournisseurs et l'autre avec leurs adhérents.



Il ressort du schéma qui précède que les grossistes peuvent se trouver soumis tout à la fois aux deux régimes de contractualisation (celui issu de la *LME* et de la loi *Hamon* et celui issu de la loi *Macron*) lorsqu'ils approvisionnent des détaillants (GMS notamment). Dans une telle hypothèse, la nature de la convention à conclure dépendra de la nature de l'acheteur (détaillant ou grossiste).

Lorsque le **négociant-grossiste vend ses produits au détaillant** – GSA ou GSB (centrale d'achat ou magasin)

notamment – il est soumis, dans ses relations avec ce dernier, au **régime classique issu de la LME et de loi Hamon et non au régime dérogatoire issu de la loi Macron !**

En revanche, dans **sa relation amont avec le fournisseur**, il est bien soumis au régime de la **loi Macron !**

→ *Que doit contenir la convention « loi Macron » et quelle différence avec la convention « LME et loi Hamon » ?*

S'agissant du contenu de la convention annuelle dite « convention loi *Macron* », il convient de rappeler que ce contenu est identique à celui que nous avons exposé pour les produits destinés aux consommateurs ci-dessus

(11) Il convient de comprendre ici « qui les revend en l'état ».

(convention type *LME* et loi *Hamon*), ainsi que la lecture de l'article L. 441-7-1 le laisse apparaître :

**Article L. 441-7-1.** « Établie soit dans un document unique, soit dans un ensemble formé par un contrat-cadre annuel et des contrats d'application, elle (la convention) fixe :

1° Les conditions de l'opération de vente des produits ou des prestations de services telles qu'elles résultent de la négociation commerciale dans le respect de l'article L. 441-6, y compris les réductions de prix ;

Le cas échéant, les types de situation et les modalités selon lesquelles des conditions dérogatoires de l'opération de vente sont susceptibles d'être appliquées ;

2° Les conditions dans lesquelles le grossiste rend au fournisseur, en vue de la revente de ses produits aux professionnels, tout service propre à favoriser leur commercialisation ne relevant pas des obligations d'achat et de vente, en précisant l'objet, la date prévue, les modalités d'exécution, la rémunération des obligations ainsi que les produits ou services auxquels elles se rapportent ;

3° Les autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre le fournisseur et le grossiste, en précisant pour chacune l'objet, la date prévue et les modalités d'exécution, ainsi que la rémunération ou la réduction de prix globale afférente à ces obligations ».

Nous constatons donc le parfait mimétisme entre les deux conventions commerce de détail et commerce de gros quant à leur contenu respectif : conditions de vente, coopération commerciale et autres obligations !

La seule différence notable entre ces deux conventions est que le barème de prix et les CGV du fournisseur ne devront pas nécessairement être annexés à la convention « loi *Macron* » alors que ces documents doivent être annexés à la « convention *LME* et loi *Hamon* ».

### → Les sanctions en cas de non-respect du formalisme de la contractualisation

Quel que soit le schéma dans lequel on se situe, ce qui est certain c'est que la vie n'est pas un « *long fleuve tranquille* » en matière de formalisation.

Les manquements aux dispositions figurant sous les articles L. 441-7 et L. 441-7-1 du code de commerce sont en effet soumis à des sanctions qui, certes aujourd'hui sont administratives et non plus pénales, mais dont le montant peut néanmoins atteindre 75 000 euros pour le représentant légal<sup>(12)</sup> des entreprises poursuivies, mais également 375 000 euros pour chacune des entreprises parties à la convention annuelle qui n'auraient pas respecté les dispositions précitées des articles L. 441-7 et L. 441-7-1 ou qui n'auraient tout simplement pas souhaité contractualiser leur relation commerciale.

On voit ainsi que les sanctions peuvent être importantes – jusqu'à 900 000 euros<sup>(13)</sup> – même si on demeure très éloigné des amendes qui peuvent être prononcées au titre de l'article L. 442-6, III du code de commerce (amende civile pouvant atteindre 2 millions d'euros ou le triple du montant des sommes indument versées ou, de manière proportionnée aux avantages tirés du manquement, à 5 % du chiffre d'affaires hors taxes réalisé en France par l'auteur des pratiques), pour ne pas rappeler ici les sanctions qui peuvent être prononcées dans le cadre des pratiques anticoncurrentielles<sup>(14)</sup>.

Les dispositions que nous avons évoquées ci-dessus et qui ressortent de l'application des articles L. 441-7 et L. 441-7-1 ne reflètent qu'une partie des dispositions du titre IV du livre IV du code de commerce, consacrées aux pratiques restrictives de concurrence puisque ce serait oublier sinon les dispositions figurant sous l'article L. 441-2-1 du code de commerce qui prévoient des règles de contractualisation spécifique pour la distribution de certains produits agricoles qui seront détaillées ci-après.

Ce serait également oublier les dispositions issues de l'article L. 631-24 du code rural et de la pêche maritime qui édicte une obligation de contractualisation pour les achats de produits agricoles effectués directement auprès des agriculteurs (producteurs, éleveurs, etc.) et ce, quel que soit la qualité de l'acheteur (distributeur, transformateur, utilisateur final, etc.).

C'est donc ainsi aborder le domaine agricole, ce qui sera l'objet de l'article suivant de ce dossier. ■

(12) ou leur délégataire en cas de délégation de pouvoirs en matière économique.

(13) deux fois 375 000 euros pour les personnes morales elles-mêmes, et deux fois 75 000 euros pour les personnes physiques reconnues responsables.

(14) V. C. com., art. L. 464-2.