



Service de la régulation et de la sécurité  
Sous-direction 3  
Bureau 3C – commerce et relations commerciales

Octobre 2014

Annule et remplace la note d'août 2014

**Application des dispositions de la loi relative à la consommation modifiant le livre IV du code de commerce sur les pratiques commerciales restrictives de concurrence.**

**Résumé : La loi n° 2014-344 du 17 mars 2014 relative à la consommation modifie les dispositions du code de commerce relatives aux pratiques commerciales restrictives de concurrence (PCR) afin de garantir une meilleure application de la législation par les opérateurs économiques. Deux catégories de mesures sont adoptées : d'une part, le renforcement des moyens d'action et de sanction de l'autorité de contrôle et d'autre part, des ajustements aux dispositions relatives à la négociation commerciale et au formalisme contractuel ainsi qu'aux délais de paiement. Les articles du titre IV du livre IV ainsi modifiés font l'objet de fiches explicatives annexées à la présente note.**

La loi n° 2014-344 du 17 mars 2014 relative à la consommation comporte, outre les nombreuses mesures ayant pour objet le renforcement de la protection des consommateurs, plusieurs dispositions concernant les relations commerciales, avec l'objectif d'impacter positivement l'économie par le rééquilibrage de ces relations et la diminution des retards de paiement.

Toutefois, le législateur n'a pas souhaité remettre en cause les principes qui sous-tendent les dispositions actuelles du code de commerce, issues notamment de la loi de modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008, mais avant tout favoriser leur pleine application.

Une meilleure application de la loi suppose, en premier lieu, le renforcement des moyens d'action des agents chargés de veiller au respect des dispositions du code de commerce en matière de pratiques commerciales, tant au stade de l'enquête qu'à celui de la mise en œuvre de la sanction le cas échéant.

En second lieu, les chiffres inquiétants des retards de paiement entre professionnels et le constat plus général de la persistance de certaines pratiques de contournement de la loi dans les relations inter-entreprises, ont fait apparaître la nécessité d'apporter des ajustements rédactionnels au titre IV du livre IV du code de commerce. Ces ajustements portent sur la réduction des délais de paiement, les modalités de la négociation commerciale et le formalisme contractuel mais aussi sur le déroulement de la relation commerciale.

La présente note présente de manière synthétique le nouveau cadre juridique en matière de pratiques commerciales restrictives de concurrence (PCR) issu de la loi du 17 mars 2014 et comporte en annexes une fiche détaillée sur chacun des articles modifiés ou créés, ainsi qu'une version consolidée du code de commerce, faisant apparaître les modifications adoptées.



La loi est complétée de plusieurs textes d'application, dont le décret n° 2014-1109 du 30 septembre 2014 portant application des dispositions de la loi n° 2014-344 du 17 mars 2014 relative à la consommation, renforçant les moyens de contrôle de l'autorité administrative chargée de la protection des consommateurs et adaptant le régime de sanctions. Les décrets d'application prévus aux articles L. 441-6-1, L. 441-8 et L. 441-9 sont en cours de préparation.

## **1/ Le renforcement des moyens d'action**

### **1.1/ De nouveaux pouvoirs d'enquêtes**

En vertu de l'article L. 450-1 II du code de commerce, les agents de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes sont habilités à procéder aux enquêtes nécessaires à l'application des dispositions du livre IV du code de commerce. Ces pouvoirs sont régis par l'article 28 du code de procédure pénale et par les articles L. 450-2 à L. 450-8 du code de commerce ainsi que par leurs textes d'application.

Les modifications apportées aux pouvoirs d'enquêtes dont disposent les agents pour l'application du code de commerce (titre V du livre IV) répondent notamment à un objectif d'harmonisation avec ceux dont ils disposent pour l'application du code de la consommation. Ces pouvoirs sont également renforcés dans le domaine des investigations et de la conduite des procédures.

Ainsi, les enquêteurs chargés du contrôle des pratiques commerciales pourront désormais accéder aux locaux mixtes (professionnels et à usage d'habitation), aux logiciels et données stockées, opérer sur la voie publique et relever l'identité de la personne contrôlée.

Les enquêtes seront facilitées par la possibilité qu'auront les enquêteurs d'intervenir sans révéler immédiatement leur qualité d'enquêteur, voire – pour les contrôles sur internet - en recourant à un nom d'emprunt, et par la capacité de faire appel à une personne qualifiée pour les besoins de l'enquête. Le décret du 30 septembre 2014 précité vient modifier l'article R. 450-1 du code de commerce relatif aux pouvoirs d'enquêtes.

Les procédures seront simplifiées par la simple transmission d'une copie, et non plus du double, du procès-verbal aux personnes intéressées, et par le renforcement des peines encourues en cas d'opposition à fonctions puisque la peine d'emprisonnement passe de six mois à deux ans et la peine d'amende de 7 500 € à 300 000 €.

### **1.2/ Des pouvoirs de sanctions diversifiés et renforcés**

#### 1.2.1/ L'injonction administrative

Le nouveau pouvoir d'injonction attribué aux agents élargit l'éventail d'actions disponibles pour inciter les professionnels à respecter les dispositions du titre IV du livre IV du code de commerce. L'action de l'administration permettra à l'avenir de garantir la préservation des droits autant que la sanction des manquements.

L'agent qui aura constaté le manquement ou l'infraction pourra, après une procédure contradictoire, enjoindre au professionnel de se conformer à ses obligations, de supprimer toute clause illicite ou de cesser tout agissement illicite. L'injonction n'a ainsi pas pour objet la réparation d'un dommage ; l'indemnisation des victimes ou la restitution de sommes indument versées ne pourront donc être demandées sur ce fondement.

Enfin, uniquement pour les cas où la pratique commerciale restrictive de concurrence ayant justifié l'injonction est sanctionnée par une amende pénale ou administrative, le non respect de cette injonction pourra lui-même être sanctionné d'une amende administrative d'un montant maximum de 3 000 € pour les personnes physiques et de 15 000 € pour les personnes morales. En revanche, le non respect d'une injonction de mettre un terme à un manquement sanctionné civilement, et par conséquent la persistance de ce manquement, ne pourront faire l'objet que d'une action en responsabilité civile.

### 1.2.2/ L'amende administrative

#### *1.2.2.1. Des sanctions plus dissuasives*

Les sanctions civiles et pénales prévues par le code de commerce en matière de délais de paiement et de formalisme contractuel ne permettaient pas toujours d'aboutir à une sanction rapide et efficace des infractions et manquements constatés en la matière. Il convenait donc de faire évoluer le dispositif en permettant à l'autorité administrative compétente en matière de concurrence de disposer des moyens nécessaires à un traitement rapide des manquements et infractions relevés.

Ainsi, la procédure de sanctions administratives permettra une plus grande efficacité de l'action des services de contrôle, qui disposeront d'une meilleure maîtrise de la procédure de sanction, renforçant ainsi l'effectivité de la règle de droit.

#### *1.2.2.2. Les manquements concernés*

Les sanctions administratives prévues par la loi relative à la consommation s'appliqueront :

- en cas de non-respect du plafond légal des délais de paiement convenus (article L. 441-6 I 9<sup>ème</sup> alinéa), de non-respect des modes de computation des délais prévus par les parties et de clauses ou pratiques ayant pour effet de retarder abusivement le point de départ de ces délais (article L. 441-6 VI du code de commerce), en cas également de non-respect des délais réglementés et de ceux qui sont issus des accords interprofessionnels étendus dérogatoires dans le secteur du vins (article L. 443-1) ;

En outre, il convient de noter que la loi n° 2014-626 du 18 juin 2014 relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises a achevé la dépénalisation des dispositions relatives aux délais de paiement. Ainsi, l'amende administrative s'appliquera également en cas de non-respect du délais de paiement supplétif (article L. 441-6 I 8<sup>ème</sup> alinéa), du délai de paiement spécifique au transport (article L. 441-6 I 11<sup>ème</sup> alinéa) et en cas d'absence de mention ou de mention erronée concernant l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement et les pénalités de retard (article L. 441-6 I 12<sup>ème</sup> alinéa).

- en cas de non respect des obligations relatives au formalisme contractuel (article L. 441-7), c'est-à-dire en cas de non respect de la date butoir du 1<sup>er</sup> mars pour conclure le contrat annuel et de conclusion d'une convention non-conforme, mais aussi en cas de non respect des dispositions prévues par le nouvel article relatif à la clause de renégociation de certains contrats (article L. 441-8), et de l'absence ou de la non-conformité d'un contrat de sous-traitance (article L. 441-9) ;
- en matière de fruits et légumes frais, le non-respect de l'interdiction des rabais, remises et ristournes (article L. 441-2-2) et la méconnaissance des obligations relatives au bon de commande devant accompagner la marchandise (article L. 441-3-1), seront sanctionnés par une amende administrative ;
- enfin, en cas de non respect d'une injonction, comme indiqué ci-dessus.

#### *1.2.2.3. Procédure*

Le montant des amendes administratives est plafonné, selon les manquements et on distingue ainsi au livre IV du code de commerce trois niveaux d'amende administrative :

- 3 000 € pour une personne physique et 15 000 € pour une personne morale ;
- 15 000 € pour une personne physique et 75 000 € pour une personne morale ;
- ou 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale.

Les deux derniers plafonds peuvent être portés au double 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.

Enfin, une peine accessoire peut être prononcée : la publication de la décision administrative, dont les modalités sont précisées par le décret du 30 septembre 2014.

Il est créé un article L. 465-2 au code de commerce qui définit la procédure de sanctions administratives, prévue notamment pour préserver les droits de la défense. Ainsi, les sanctions administratives ne pourront être prononcées par l'autorité administrative qu'à l'issue d'une procédure contradictoire et dans des limites du quantum fixé par la loi. Cette autorité administrative compétente étant désignée par l'article R. 465-2 I du code de commerce, créé par l'article 35 du décret du 30 septembre 2014, comme étant soit le directeur général de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes, soit le chef du service national des enquêtes de la DGCCRF, soit le directeur régional des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi, soit le directeur des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (ou, pour chacune d'elle, son représentant nommément désigné).

Les services disposent désormais, sous le contrôle du juge administratif, d'une certaine autonomie pour le prononcé de ces sanctions. En effet, l'autorité administrative chargée de la concurrence et de la consommation se voit reconnaître le pouvoir de prononcer et de recouvrer elle-même les amendes prévues (l'article R. 465-2 IV du code de commerce précisant que le ministre chargé de l'économie est l'ordonnateur compétent pour émettre les titres de perception afférents aux sanctions ainsi prononcées).

## **2/ Des ajustements et des améliorations de fond**

### **2.1/ Pour rendre les relations commerciales plus transparentes et plus équilibrées**

La contrepartie de la plus grande liberté de négociation laissée aux parties par la LME est une exigence de loyauté et de transparence des relations commerciales. Ainsi, la loi contient plusieurs dispositions destinées à rééquilibrer les éventuels effets néfastes des rapports de forces économiques par la réaffirmation des modalités d'encadrement de la négociation et un formalisme plus strict de la relation commerciale. Ensuite, dans le déroulement de la relation contractuelle, la loi interdit expressément deux nouveaux comportements abusifs, qui étaient dénoncés de manière récurrente lors des contrôles menés par les services : la garantie de marge et le non respect du prix convenu.

#### 2.1.1/ La formation et le formalisme de la relation

*2.1.1.1.* Des modifications ont tout d'abord été apportées à des dispositions existantes, tels que les articles L. 441-6 et L. 441-7 du code de commerce, aux fins de clarification du texte issu de la LME.

Depuis la suppression de l'interdiction de discrimination tarifaire, les prix sont libres et négociables. Toutefois, les différentes étapes de la négociation commerciale doivent apparaître clairement dans la convention et les conditions négociées ne doivent pas soumettre l'un des partenaires commerciaux à des clauses ou pratiques abusives. Or, depuis l'entrée en vigueur de la LME des interprétations

divergentes de ces dispositions selon les différentes catégories d'opérateurs économiques ont conduit à la persistance de pratiques illicites.

Aussi, l'article L. 441-6 du code de commerce précise-t-il les modalités de la négociation commerciale, en qualifiant désormais les conditions générales de vente (CGV) de socle « unique » de cette négociation.

De même l'article L. 441-7, renforce encore l'obligation de transparence dans la convention, qui doit désormais rappeler le barème de prix du fournisseur, préalablement communiqué avec ses CGV, les réductions de prix consenties ainsi que davantage de précisions quant aux autres obligations auxquelles s'engage le distributeur conformément au 3°.

La transparence est également renforcée par la mention expresse, dans le code de commerce, de l'existence des nouveaux instruments promotionnels (NIP). L'article L. 441-7 précise désormais qu'ils doivent faire l'objet de contrats de mandat confié au distributeur par le fournisseur.

En outre, certaines modifications de l'article L. 441-7 ont pour objet de préserver un équilibre dans le déroulement des relations commerciales telles que, par exemple, l'interdiction de toute disproportion manifeste entre la valeur des obligations de coopération commerciale et des autres obligations et leur rémunération – ou la réduction de prix y afférent - ou encore l'instauration de nouvelles modalités, plus contraignantes, d'application des clauses de la convention.

Enfin, l'efficacité du dispositif sera accrue par le remplacement de la sanction pénale par une sanction administrative.

2.1.1.2. De nouvelles dispositions ont ensuite été créées, répondant à des besoins spécifiques, et dont le non-respect sera aussi sanctionné par une amende administrative.

En premier lieu, pour rééquilibrer les relations dans les secteurs fortement impactés par la fluctuation du cours des matières premières, une clause du contrat doit obligatoirement prévoir une renégociation du prix selon des modalités définies par l'article L. 441-8 du code de commerce.

En second lieu, dans le domaine de la sous-traitance, les enquêtes menées par les services de la CCRF ont mis en évidence des pratiques abusives. La transparence des relations étant une garantie de base de la loyauté et rendant les contrôles plus efficaces, l'article L. 441-9 du code de commerce oblige dorénavant à conclure un contrat écrit, comportant certaines clauses obligatoires, pour tout achat de produits manufacturés, fabriqués à la demande de l'acheteur en vue d'être intégrés dans sa propre production, lorsque le montant de cet achat est supérieur à un seuil fixé par décret.

### 2.1.2/ L'exécution du contrat et le déroulement de la relation

2.1.2.1. Il est prévu que la responsabilité civile d'un opérateur économique auteur d'une PCR puisse être engagée par deux nouvelles pratiques abusives :

- La « garantie de marge ».

Les pratiques habituellement dénommées « garanties » ou « compensations » de marge, font généralement l'objet d'un habillage leur donnant une apparence de licéité. Le législateur a souhaité compléter l'article L. 442-6 I 1° du code de commerce afin d'afficher clairement sa volonté de sanctionner la pratique consistant pour un distributeur à formuler des demandes pécuniaires destinées à préserver ou accroître sa rentabilité de manière abusive, c'est-à-dire sans contrepartie et en remettant en cause l'équilibre du contrat, en cours d'exécution de ce dernier.

- Le non-respect du prix convenu

Le nouvel article L. 442-6 I 12° du code de commerce n'est que la traduction, dans les relations commerciales, des règles du droit commun des contrats selon lesquelles les parties doivent exécuter de

bonne foi les conventions qu'elles ont conclues. Ainsi, la responsabilité civile d'un professionnel pourra être engagée s'il ne respecte pas le prix convenu au contrat. Le texte précise que n'importe quelle partie peut être à l'origine de la faute, que ce soit le fournisseur ou le distributeur, le sous-traitant ou le donneur d'ordre et prévoit expressément toutes les hypothèses possibles du « prix convenu » (convention, avenant ou renégociation) afin de prévenir d'éventuelles pratiques de contournement.

2.1.2.2. Enfin, en matière de facturation, l'article L. 441-3 du code de commerce est modifié pour tenir compte de la transposition de la directive n° 2010/45/UE relative au système commun de TVA dans le code général des impôts. Ainsi, le texte prévoit désormais un renvoi exprès aux dispositions de ce code qui autorisent, dans certaines conditions, l'émission de factures périodiques, différées ou simplifiées.

### 2.1.3/ Le secteur des fruits et légumes

La loi relative à la consommation assouplit deux dispositions du titre IV du livre IV du code de commerce issues de la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche (LMAP) de 2010 en matière de vente de fruits et légumes frais.

En premier lieu, bien que les remises, rabais et ristournes soient interdits par l'article L. 441-2-2 du code de commerce (dans le but de prévenir les effets du déséquilibre de la relation commerciale entre les producteurs de fruits et légumes frais et les entreprises clientes), les réfections tarifaires pour défaut de conformité sont désormais possibles sous réserve qu'un accord interprofessionnel précise les conditions dans lesquelles de telles pratiques peuvent être consenties.

En second lieu, le dispositif mis en place pour renforcer la transparence lors du transport de la marchandise sur les modalités de fixation du prix après vente est assoupli pour permettre la transmission des documents exigés aux services de contrôle dans un délai de 48 heures.

## **2.2/ Pour lutter contre les retards de paiement**

L'objectif général de réduction des délais de paiement, auquel s'est engagé le Gouvernement dans le « Pacte pour la compétitivité, la croissance et l'emploi » de novembre 2012, et qui a été réaffirmé dans le « Plan pour le renforcement de la trésorerie des entreprises » de février 2013, se traduit notamment dans la loi relative à la consommation par le renforcement du dispositif de sanction exposé précédemment, par la clarification de certaines procédures ainsi que par la création d'un nouveau plafond légal.

En dehors de deux régimes spécifiques introduits dans le code de la construction et de l'habitation et dans le code forestier, les modifications apportées aux règles en matière de délais de paiement interentreprises issues de la LME se trouvent au titre IV du livre IV du code commerce.

Pour répondre à un besoin de clarification tout d'abord, l'article L. 441-6 a été modifié notamment pour :

- intégrer le délai de vérification ou d'acceptation des marchandises dans le délai maximum de paiement (sauf clause contractuelle contraire dès lors que celle-ci n'est pas manifestement abusive) ;
- préciser le caractère illicite de la pratique consistant, pour le débiteur, à modifier le mode de computation des délais convenu par les parties, en retenant, selon la date de la facture, le mode de computation qui lui est le plus favorable et de diverses pratiques consistant à retarder le point de départ du délai de paiement (« délais cachés »).

Enfin, pour éviter l'allongement des délais de règlement des fournisseurs ou prestataires de services dans les secteurs recourant à l'émission de factures récapitulatives un nouveau plafond légal de

quarante-cinq jours nets à compter de la date d'émission d'une facture périodique (dite aussi récapitulative) est créé au 9<sup>ème</sup> alinéa de l'article L. 441-6.

Les modalités d'entrée en vigueur de chacune des dispositions ainsi modifiée ou créée par la loi relative à la consommation sont précisées dans les fiches annexées. Cette doctrine administrative est définie sous réserve de l'interprétation souveraine des tribunaux.

Toute difficulté d'application de ces dispositions sera portée à la connaissance du bureau 3C.

La sous-directrice des affaires juridiques  
et des politiques de la concurrence et de la consommation

Cécile PENDARIES

<b>ASSOUPLISSEMENT DE L'INTERDICTION DES RRR POUR L'ACHAT DE FRUITS ET LEGUMES FRAIS</b> <b>ARTICLE L. 441-2-2 DU CODE DE COMMERCE</b>
---

**I - L'article 122 § I de la loi relative à la consommation assouplit la prohibition des remises, rabais et ristournes pour l'achat de fruits et légumes frais**

L'article L. 441-2-2 du code de commerce, dans sa rédaction antérieure à la loi du 17 mars 2014, disposait que « *Par dérogation aux dispositions de l'article L. 441-2-1, un acheteur, un distributeur ou un prestataire de services ne peut bénéficier de remises, rabais et ristournes pour l'achat de fruits et légumes frais* ».

Cette disposition, issue de la LMAP, était destinée à prévenir les effets du déséquilibre de la relation commerciale entre les producteurs de fruits et légumes frais et les entreprises clientes. Il apparaissait en effet que les producteurs, contraints d'écouler rapidement leurs produits périssables, étaient difficilement en mesure de résister aux pressions tarifaires des acheteurs, faute de pouvoir trouver un client alternatif en cas d'échec de la négociation dans le court laps de temps où leurs produits pouvaient être mis sur le marché.

L'interdiction de remises, rabais et ristournes permettait de remédier à cette situation en évitant notamment que des réductions tarifaires de dernière minute soient imposées aux producteurs. L'expérience a toutefois montré que le champ de cette prohibition était trop étendu car elle empêchait les opérateurs du secteur de pratiquer des réfections tarifaires en cas de non-conformité qualitative ou quantitative du produit, ce qui pouvait s'avérer pénalisant pour les producteurs eux-mêmes, car les acheteurs, faute de pouvoir obtenir un rabais sur les livraisons en cause, pouvaient être tentés de rejeter purement et simplement la marchandise.

**II - La possibilité de pratiquer de nouveau des rabais est toutefois subordonnée à la conclusion d'un accord interprofessionnel précisant les conditions dans lesquelles de telles réfections tarifaires peuvent être consenties aux acheteurs**

A la différence des remises et ristournes, les rabais sont des réfections tarifaires qui trouvent leur origine dans la non-conformité, qualitative ou quantitative, du produit livré à la commande. Il convient donc que tous les opérateurs du secteur (producteurs comme entreprises clientes) aient la même interprétation de la notion de non-conformité et des conditions dans lesquelles peuvent s'appliquer ces réfections, ceci afin d'éviter le risque de remises déguisées.

C'est pourquoi l'article L. 441-2-2 modifié dispose qu'un acheteur, un distributeur ou un prestataire de services peut bénéficier de réfections tarifaires résultant d'une non-conformité du produit livré à la commande « *si un accord, conclu par une organisation interprofessionnelle reconnue dans les conditions prévues à l'article L. 632-1 du code rural et de la pêche maritime, en a précisé les conditions* ». Cet accord interprofessionnel qui, selon ce même article, « *peut être étendu conformément aux articles L. 632-3 et L. 632-4 du même code* »<sup>1</sup>, constitue la garantie que les modalités d'application de ces rabais ont été acceptées par les différents niveaux de la filière concernée.

L'article L. 441-2-2 modifié dispose par ailleurs que les manquements aux dispositions précitées sont passibles d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 15 000 € pour une personne physique et 75 000 € pour une personne morale, l'amende étant prononcée dans les conditions prévues à l'article L. 465-2 du même code.

**III - Entrée en vigueur :**

Le lendemain du jour de la publication de la loi au Journal officiel, soit le 19 mars 2014.

---

<sup>1</sup> Auquel cas, il s'appliquera également aux entreprises non membres des organisations signataires.



**REGLES DE FACTURATION**  
**ARTICLE L. 441-3 DU CODE DE COMMERCE**

La directive 2010/45/UE relative au système commun de TVA en ce qui concerne les règles de facturation vise à promouvoir la facturation électronique et à simplifier certaines règles de TVA afin de renforcer le fonctionnement du marché intérieur. La transposition de la directive en droit français<sup>2</sup> a modifié certaines règles de facturation prévues par le code général des impôts (possibilité de factures différées et de factures simplifiées). En outre, le code général des impôts (CGI) prévoyait déjà la possibilité d'établir dans certains cas des factures de manière périodique, couramment appelées « factures récapitulatives », qui n'étaient pas mentionnées dans le code de commerce.

Pour des raisons de sécurité juridique, et compte tenu notamment du principe de primauté du droit communautaire, il est apparu nécessaire faire référence, dans l'article L. 441-3 du code de commerce<sup>3</sup> à ces dispositions du CGI.

**I/ Exception relative aux factures différées et aux factures périodiques**

1) Ce que prévoit le CGI

Le 2<sup>ème</sup> alinéa du 3 du I de l'article 289 du CGI autorise désormais l'émission d'une facture différée pour la livraison de certains biens expédiés ou transportés de France sur le territoire d'un autre Etat membre ou, s'agissant d'un prestataire de service établi en France, lorsque l'acquéreur est situé dans un autre Etat membre.

Le 3<sup>ème</sup> alinéa du 3 du I de l'article 289 du CGI prévoit que la facture peut être établie de manière périodique pour plusieurs livraisons de biens ou prestations de services distinctes réalisées au profit d'un même acquéreur ou preneur pour lesquelles la taxe devient exigible au cours d'un même mois civil.

Sur ce point, la DGFIP a récemment assoupli de manière importante les conditions d'utilisation des factures périodiques par les entreprises<sup>4</sup>. Il n'est plus nécessaire d'obtenir l'accord de l'acheteur, ni d'émettre un bon de livraison pour chaque transaction, ni de justifier de la fréquence et du faible montant de ses livraisons. Il suffit donc à une entreprise de réaliser plusieurs livraisons de biens ou prestations de service distinctes à un même client au cours du même mois civil que celui au cours duquel la TVA grevant ces opérations devient exigible pour être dispensée de délivrer une facture pour chacune de ces transactions.

Par ailleurs, les opérateurs ont le cas échéant la possibilité de délivrer plusieurs factures périodiques à un même client au cours du même mois civil, la facture périodique n'étant pas délivrée obligatoirement en fin du mois, mais avant la fin du mois. Une facture périodique peut être ainsi délivrée pour les livraisons ou les prestations effectuées au profit d'un même client pendant une période donnée (par exemple une décade), dès lors que pour celles-ci la TVA est bien exigible au cours du même mois civil et que la facture périodique est bien établie avant la fin de ce même mois civil (par exemple à la fin de la décade).

<sup>2</sup>Article 62 de la loi de finances rectificative du 29 décembre 2012(loi n° 2012-1510).

<sup>3</sup> *Les dispositions du code de commerce sont sanctionnées pénalement (article L. 441-4) au regard de la loi pénale qui vise toutes les activités réalisées sur le territoire français, conformément à l'article L. 113-2 du code pénal. En outre, la jurisprudence considère que les règles de facturation s'appliquent aux produits achetés en France quand bien même ils sont distribués ou revendus à l'étranger. De même, l'importateur français doit exiger de son fournisseur étranger l'établissement d'une facture conforme aux dispositions de l'article L. 441-3 du code de commerce.*

<sup>4</sup> *Bulletin officiel des finances publiques-impôts du 13 janvier 2014 (BOI-TVA-DECLA-30-20-10-20140113)*

Dans les deux cas (2<sup>ème</sup> ou 3<sup>ème</sup> alinéa du I de l'article 289), l'entreprise doit être en mesure d'apporter la preuve qu'elle remplit les conditions fixées par la loi.

2) Modification de l'article L.441-3 du code de commerce introduite par la loi relative à la consommation

Les dispositions prévues par le CGI entraînent sur ces points en contradiction avec les règles qui étaient fixées par l'article L. 441-3 du code de commerce qui imposaient dans tous les cas de figure l'émission d'une facture dès la réalisation de la vente ou de la prestation de service.

En application du second alinéa de l'article L. 441-3 du code de commerce le vendeur est désormais tenu de délivrer la facture dès la réalisation de la vente ou de la prestation du service « *sous réserve des deuxième et troisième alinéas du I de l'article 289 du code général des impôts* ».

## **II/ Exception relative aux factures simplifiées**

1) Ce que prévoit le CGI

Pour les factures d'un montant inférieur ou égal à 150 euros (ainsi que pour les documents ou messages rectificatifs valant factures), le c du II de l'article 242 nonies A de l'annexe II au CGI introduit la faculté, pour les acheteurs résidant dans un Etat membre et disposant d'un mandat de facturation établi par leur fournisseur français, de ne pas porter sur la facture certaines mentions comme les rabais, ristournes ou acomptes acquis lors de l'opération, ainsi que le prix hors taxe.

2) Modification de l'article L. 441-3 du code de commerce introduite par la loi relative à la consommation

Cette faculté offerte aux professionnels français à l'égard de leurs clients européens contrevenait à l'obligation imposée par l'article L. 441-3 du code de commerce de mentionner notamment sur la facture « *le prix unitaire hors TVA des produits et des services rendus ainsi que toute réduction de prix acquise à la date de vente ou de la prestation de services [...]* ».

Désormais, en application du troisième alinéa de l'article L. 441-3 du code de commerce, la facture doit mentionner le nom des parties ainsi que leur adresse, la date de la vente ou de la prestation de service, la quantité, la dénomination précise, et le prix unitaire hors TVA des produits vendus et des services rendus ainsi que toute réduction de prix acquise à la date de la vente ou de la prestation de services et directement liée à cette opération de vente ou de prestation de services, à l'exclusion des escomptes non prévus sur la facture « *sous réserve du c du II de l'article 242 nonies A de l'annexe II au code général des impôts dans sa version en vigueur au 26 avril 2013<sup>5</sup>* ».

## **III / Entrée en vigueur**

Le lendemain du jour de la publication de la loi au Journal officiel, soit le 19 mars 2014.

---

<sup>5</sup> Cette dernière référence à la version en vigueur au 26 avril 2013, est destinée à éviter qu'un article législatif au code de commerce puisse être à l'avenir indirectement modifié par la modification d'un article réglementaire d'une annexe au CGI.

**ASSOUPLISSEMENT DU DISPOSITIF DE « PRIX APRES-VENTE »  
ARTICLE L. 441-3-1 DU CODE DE COMMERCE**

**I - L'article 122 § II de la loi relative à la consommation assouplit le dispositif de prix après vente en vigueur dans le secteur des fruits et légumes frais**

L'article L. 441-3-1 du code de commerce (non modifié sur ce point par la loi) dispose que « *A l'exception des produits destinés à être vendus en ferme sur un marché physique de gros par le producteur ou l'organisation de producteurs, les fruits et légumes frais destinés à la vente ou à la revente à un professionnel établi en France doivent, lors de leur transport sur le territoire national, y compris dans l'enceinte des marchés d'intérêt national, être accompagnés d'un bon de commande établi par l'acheteur ou d'un contrat passé par le commissionnaire ou le mandataire. Le bon de commande doit mentionner le nom des parties, leur adresse, la date de la commande, la quantité, les modalités de détermination du prix et la dénomination précise des produits. Le contrat doit mentionner le nom des parties, leur adresse, sa date, son objet ainsi que les conditions de fixation du prix payé au fournisseur et de rémunération du commissionnaire ou du mandataire* ».

Cette disposition a été introduite dans le code commerce par la LMAP pour permettre aux pouvoirs publics de vérifier que, lorsqu'un opérateur économique a passé commande de fruits et légumes frais, il s'est engagé à acheter ceux-ci, à un prix donné et qu'en conséquence, ce prix ne sera pas déterminé après coup, une fois ces produits revendus au consommateur final.

L'expérience a montré que les professionnels concernés n'étaient pas toujours en mesure de fournir un bon de commande lors du transport de la marchandise, ce document n'ayant pu être formalisé dans le court laps de temps courant entre l'accord convenu entre les parties et la mise en livraison des produits. L'article L. 122 § II de la loi relative à la consommation vient donc utilement compléter l'article L. 441-3-1 du code de commerce en prévoyant que, lorsque les documents précités n'ont pu être présentés aux services de contrôle lors du transport de la marchandise, « *Il appartient à l'acheteur de transmettre à ces mêmes services, dans un délai de quarante huit heures, ces documents ou, à défaut, un message, écrit ou par voie électronique, certifiant qu'il a bien commandé les produits concernés et précisant le ou les prix convenus avec son fournisseur pour l'achat de ces produits* »

Il est également précisé que « *Lorsque l'acheteur réalise lui-même le transport des produits qu'il a achetés directement dans les locaux de ses fournisseurs, il atteste, lors du contrôle, qu'il est propriétaire des produits* ». Cette disposition vise notamment les professionnels (commerces de proximité, restaurateurs...) qui viennent directement s'approvisionner chez leurs fournisseurs.

**II - Les manquements au dispositif de prix après vente, nonobstant les aménagements introduits par l'article 122 § II de la loi relative à la consommation, demeurent pleinement sanctionnables**

L'article L. 441-3-1 modifié dispose que les manquements aux dispositions précitées sont passibles d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 15 000 € pour une personne physique et 75 000 € pour une personne morale, l'amende étant prononcée dans les conditions prévues à l'article L. 465-2 du même code.

**III - Entrée en vigueur :**

Le lendemain du jour de la publication de la loi au Journal officiel, soit le 19 mars 2014.

**DISPOSITIONS RELATIVES AUX CONDITIONS GENERALES DE VENTE**  
**ARTICLE L. 441-6 DU CODE DE COMMERCE**

L'article L. 441-6 I 7<sup>ème</sup> alinéa précise désormais que « *Les conditions générales de vente constituent le socle **unique** de la négociation commerciale. **Dans le cadre de cette négociation**, tout producteur, prestataire de service, grossiste ou importateur peut convenir avec un acheteur de produits ou demandeur de prestation de services, de conditions particulières de vente (...)* ».

**I – Présentation de la disposition**

La loi relative à la consommation a pour objectif de renforcer la transparence des relations commerciales, qui constitue l'un des contrepoids à la plus grande liberté de négociation entre opérateurs économiques offerte par la loi de modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008. La transparence permet en effet aux parties de s'engager en pleine connaissance de cause et aux services de contrôles de vérifier la loyauté dans la conclusion et l'exécution du contrat.

La loi relative à la consommation réaffirme et renforce donc le principe, instauré par la LME, selon lequel les conditions générales de vente sont le socle de la négociation commerciale.

Or, il ressort, tant des enquêtes menées par les services de la DGCCRF, que du rapport du médiateur des relations inter-entreprises, ou des avis de la Commission d'examen des pratiques commerciales que les conditions générales de ventes sont écartées, parfois de façon automatique, au profit des conditions générales d'achat des clients. Les professionnels qui tentent de faire modifier telle ou telle clause du projet de convention unique ou contrat-cadre qui leur est adressé n'obtiennent parfois aucune réponse de la part de leur cocontractant. Dans une telle hypothèse, la négociation apparaît alors inexistante.

Le code de commerce précise désormais que les conditions générales de vente sont 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. Ceux-ci peuvent néanmoins être pris en compte dans le cadre de la négociation. Les conditions générales de vente, y compris catégorielles, sont le point de départ de la négociation commerciale. Elles sont librement rédigées par le vendeur, sans qu'il soit possible à son client d'imposer une modification de leur rédaction.

Toutefois, ces conditions générales de vente, point de départ de la négociation, ne peuvent être imposées unilatéralement par le vendeur à son client. Ainsi, les conditions contractuelles doivent pouvoir être négociées, notamment le prix convenu au contrat sur la base du tarif fixé par le fournisseur. De même, si le fournisseur souhaite modifier son tarif en cours de contrat, il ne peut imposer cette modification à son client et ne pourra donc l'appliquer que si celui-ci l'accepte.

En pratique, cette nouvelle disposition a pour objectif d'obliger les parties au contrat à prendre les CGV comme base de négociation en vue de la rédaction du contrat. Toutefois, les modifications introduites par la loi du 17 mars 2014 n'ont pas pour objet de rendre obligatoire l'établissement de CGV, même si leur rédaction reste vivement recommandée.

Le texte précise enfin que les conditions particulières de vente éventuellement accordées le sont dans le cadre d'une négociation entre partenaires commerciaux, et se retrouvent – le cas échéant – mentionnées dans la convention unique décrivant les différentes étapes de la négociation ayant abouti au prix.

**II - Entrée en vigueur**

Le lendemain du jour de la publication de la loi au Journal officiel, soit le 19 mars 2014.

**DISPOSITIONS RELATIVES AUX DELAIS DE PAIEMENT**  
**ARTICLE L. 441-6 DU CODE DE COMMERCE**

Les retards de paiement sont financièrement profitables aux débiteurs alors qu'ils ont des conséquences négatives sur la trésorerie des entreprises créancières et compliquent leur gestion en les contraignant à obtenir des financements externes pour compenser ces retards de paiement.

L'instauration d'un nouveau plafond légal pour les factures récapitulatives, le renforcement du dispositif de sanctions par la mise en place de modalités de sanction plus rapides et donc plus efficaces (les sanctions administratives) auront pour effet d'améliorer la situation des entreprises créancières, particulièrement des PME et TPE.

**I - La réduction des délais de paiement en cas d'émission de factures récapitulatives :**

Un délai de paiement spécifique aux factures récapitulatives (ou périodiques, selon la terminologie du code général des impôts) est créé au neuvième alinéa de l'article L. 441-6 du code de commerce : « *En cas de facture périodique, au sens du 3 du I de l'article 289 du code général des impôts, [le] délai ne peut dépasser quarante-cinq jours à compter de la date d'émission de la facture.* ».

L'article L. 441-3 du code de commerce, relatif à la facturation, précise que la facture est émise dès la réalisation de la vente ou de la prestation de service. Il n'opère toutefois pas de distinction selon la nature de la facture.

L'émission de la facture récapitulative déroge au principe de la facturation immédiate. C'est un document établi en fin de période dans certains secteurs d'activité contraints de procéder à des livraisons fréquentes au profit d'un même client au cours du même mois civil. L'émission de factures récapitulatives permet par conséquent de limiter le nombre de factures et de simplifier la gestion des entreprises concernées.

Cependant, l'application à une facture récapitulative du délai de droit commun peut dans certains cas conduire à payer à 90 jours les marchandises livrées en début de mois. Le nouveau délai de 45 jours nets permet de maintenir dans des limites acceptables les délais de paiement de ce type de factures. Par exemple, pour une première livraison réalisée le 1<sup>er</sup> janvier et une dernière livraison effectuée le 20 janvier, la facture sera émise le 31 janvier au plus tard, ce qui porte le délai maximal de paiement au 15 mars.

Cette disposition n'est applicable qu'aux délais de paiement convenus de l'article L. 441-6 I 9<sup>ème</sup> alinéa du code de commerce. Ainsi, les délais réglementés des articles L. 441-6 I 11<sup>ème</sup> 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<sup>6</sup> seront payées dans les délais applicables au secteur.

**II - La réduction contractuelle des délais de paiement :**

L'article L. 441-6 10<sup>ème</sup> alinéa permet aux acteurs économiques de décider de fixer un délai de paiement inférieur à 45 jours fin de mois ou 60 jours date de facture ou proposer de faire courir le délai à compter de la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation de service.

Selon l'état du droit antérieur, des accords, pouvant être étendus par décret, devaient préalablement être conclus par les organisations professionnelles pour que les parties puissent appliquer cette

---

<sup>6</sup> *Produits alimentaires périssables, viandes congelées ou surgelées, poissons surgelés, plats cuisinés et conserves fabriqués à partir de produits alimentaires périssables, bétail sur pied destiné à la consommation et viandes fraîches dérivées ainsi que certaines boissons alcooliques*

disposition dans leurs contrats. Une modification rédactionnelle introduite par la loi relative à la consommation rend optionnelle la conclusion de ces accords.

### **III - L'inclusion du délai de vérification ou d'acceptation des marchandises dans le délai de paiement :**

Conformément à l'article 3 de la directive 2011/7/UE du Parlement européen et du Conseil du 16 février 2011 concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales, l'article L. 441-6 IV limite à trente jours la durée des procédures d'acceptation ou de vérification, permettant de certifier la conformité des marchandises ou des services avec le contrat. Les parties peuvent déroger à ce plafond par contrat, pourvu que cela ne constitue pas une clause ou pratique abusive à l'égard du créancier.

La loi relative à la consommation prévoit que « *La durée de la procédure d'acceptation ou de vérification ne peut avoir pour effet ni d'augmenter la durée, ni de décaler le point de départ du délai maximal de paiement prévu au 9<sup>ème</sup> alinéa du I, à moins qu'il n'en soit expressément stipulé autrement par contrat et pourvu que cela ne constitue pas une clause ou pratique abusive au sens du second alinéa du VI du présent article [« délais cachés »] ou de l'article L. 442-6 [déséquilibre significatif notamment]* ».

Afin de prendre en compte les cas dans lesquels la procédure de vérification ou d'acceptation est complexe ou nécessite une durée plus longue que le délai de paiement, la possibilité de déroger par contrat à ce principe a été prévue.

En contrepartie de cette liberté contractuelle laissée aux parties, le nouvel article L. 441-6 IV du code de commerce rappelle la sanction encourue si les stipulations contractuelles dérogatoires (qu'il s'agisse d'une durée supérieure à 30 jours ou de la non inclusion du délai de vérification dans le délai de paiement) constituent une clause ou une pratique abusive au sens de l'article L. 442-6 du code de commerce, sanctionnant notamment le déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties, ou au sens de l'article L. 441-6 VI, qui désormais sanctionnera par une amende administrative les pratiques ayant pour effet de retarder abusivement le point de départ des délais de paiement (sanction des « délais cachés »).

Les parties (particulièrement si le débiteur se trouve en situation de force dans la relation contractuelle) devront donc être en mesure de justifier le bien-fondé de cette dérogation contractuelle, dont l'éventuel caractère abusif fera l'objet d'une appréciation au cas par cas, en fonction des circonstances de chaque espèce. Pourront ainsi notamment être pris en compte les caractéristiques des produits ou services concernés, les usages commerciaux ou encore le caractère récent de l'exigence de cette procédure par l'acheteur, et les justifications avancées.

### **IV - Le renforcement des sanctions :**

Le nouveau dispositif de sanction administrative (amende maximale de 75 000 € pour une personne physique ou 375 000 € pour une personne morale) introduit à l'article L. 441-6 VI permettra de sanctionner les pratiques suivantes :

1) Le non-respect des délais de paiement mentionnés au neuvième alinéa du I de l'article L. 441-6 du code de commerce, c'est-à-dire le fait de ne pas payer la dette à l'échéance (légale) mais aussi le fait d'imposer des délais non conformes aux plafonds législatifs,

En outre, la loi n° 2014-626 du 18 juin 2014 relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises achève la dépenalisation des dispositions relatives aux délais de paiement. Aussi, l'amende administrative s'appliquera également en cas de non-respect du délai de paiement supplétif (article L. 441-6 I 8<sup>ème</sup> alinéa), du délai de paiement spécifique au transport (article L. 441-6 I 11<sup>ème</sup> alinéa) et en cas d'absence de mention ou de mention erronée concernant l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement et les pénalités de retard (article L. 441-6 I 12<sup>ème</sup> alinéa).

2) Le non-respect des modalités de computation convenues entre les parties ; il est de la responsabilité des partenaires économiques d'indiquer sans ambiguïté dans leurs contrats le mode de calcul des délais qu'ils souhaitent voir appliquer à leur relation commerciale. La loi relative à la consommation n'est pas revenue sur la liberté contractuelle fixée par la LME du choix laissé aux parties entre le délai de 60 jours nets, de « 45 jours + fin de mois » ou de « fin de mois + 45 jours ». Une sanction administrative est prévue pour mettre un terme aux dérives pouvant résulter de la liberté de choix laissée par la loi aux professionnels, certains débiteurs profitant de cette liberté pour alterner les modes de computation en fonction de la date d'émission de la facture, au détriment de leurs créanciers.

3) Les « délais cachés » ; l'introduction d'un délai légal par la LME en 2008 (45 jours fin de mois ou 60 jours nets à compter de la date d'émission de la facture) a certes permis d'améliorer les comportements des entreprises. Toutefois, elle a donné naissance à de nouvelles pratiques de contournement par lesquelles le débiteur, en recourant à divers artifices, parvient à retarder le point de départ du délai de paiement : il peut s'agir de stocks déportés abusifs, ou encore de procédures administratives imposées par le débiteur pour l'émission des factures. Ainsi, en apparence, la dette est payée dans les délais, mais en pratique le paiement est quand même tardif par rapport à l'exécution de ses obligations par l'entreprise créancière. C'est pourquoi, une amende administrative sanctionnera à l'avenir toutes clauses ou pratiques ayant pour effet de retarder abusivement le point de départ des délais de paiement.

Enfin, aucune modification n'a été apportée aux régimes de délais dérogatoires (secteur du livre par la loi n° 2010-97 du 27 janvier 2010, secteurs visés par les décrets pris en application de la loi n° 2012-387 du 22 mars 2012) pour lesquels en cas de non-respect des délais, seule une action pour inexécution contractuelle peut être intentée par le créancier.

#### **V - Entrée en vigueur**

Le lendemain du jour de la publication de la loi au Journal officiel, soit le 19 mars 2014.

Concernant le nouveau délai de règlement des factures récapitulatives, toute facture récapitulative émise en application d'un contrat signé à compter du 19 mars 2014 devra être payée dans le délai de 45 jours nets.

<p style="text-align: center;"><b>INFORMATIONS PUBLIEES PAR LES ENTREPRISES SUR LES DELAIS DE PAIEMENT ET DISPOSITIF D'ALERTE DES COMMISSAIRES AUX COMPTES ARTICLE L. 441-6-1 DU CODE DE COMMERCE</b></p>
---

La loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie (LME) a introduit un article L. 441-6-1 dans le code de commerce, qui avait pour objectif d'imposer aux commissaires aux comptes d'informer le ministre chargé de l'économie des retards de paiement répétés et significatifs imposés aux fournisseurs des sociétés dont les comptes sont certifiés, ou subis de la part de leurs clients.

Le rapport relatif au « *Relations entre donneurs d'ordre et sous-traitants dans le domaine de l'industrie* » remis par le Sénateur Martial BOURQUIN au Premier Ministre au mois de mai 2013, émet plusieurs recommandations de nature à moderniser les relations interentreprises. Il recommande en particulier que le dispositif existant d'alerte par les commissaires aux comptes soit rendu plus opérationnel.

En effet, le dispositif en vigueur n'assurait pas une qualité d'information suffisante, les seules informations produites étant la décomposition du solde des dettes à l'égard des fournisseurs par date d'échéance (à l'exclusion des créances clients) et seulement à un moment précis de l'année. Ces informations ne permettaient donc pas d'avoir une image claire tant du comportement de l'entreprise vis-à-vis de ses fournisseurs tout au long de l'année que des pressions éventuelles sur sa propre trésorerie résultant du comportement de ses clients. De plus, ce dispositif ne donnait au commissaire aux comptes qu'un rôle limité de vérification de la concordance entre l'information donnée spécifiquement au titre des délais de paiement et l'information comptable générale produite par l'entreprise. De ce fait, le rôle d'alerte du commissaire aux comptes auprès du ministre chargé de l'économie était peu mis en œuvre et insuffisamment opérationnel.

Afin de remédier à cette situation, l'article 123 de la loi relative à la consommation modifie l'article L. 441-6-1 du code de commerce :

- en précisant que l'information à fournir concerne les dettes fournisseurs et les créances clients (alors que le texte précédent prévoyait une alternative) ;
- en donnant pour mission au commissaire aux comptes d'attester la sincérité et la fiabilité des informations produites. Cette attestation comprendra les informations chiffrées fournies par l'entreprise sur ses délais de paiement.
- en clarifiant le champ d'application de l'article : le commissaire aux comptes adresse un rapport au ministre en cas de manquements significatifs et répétés constatés à l'occasion de la certification des comptes des entreprises de taille intermédiaire ou des grandes entreprises, à l'exclusion donc des micro entreprises et des PME.

Cette réforme doit être précisée par voie réglementaire, notamment afin que soit améliorée la qualité des informations publiées sur les délais de paiement, et que celles-ci soient plus représentatives de la réalité du comportement de l'entreprise tout au long de l'année concernée.



**DISPOSITIONS PARTICULIERES DE FACTURATION ET DE LIVRAISON EN MATIERE DE VENTE DE  
BOIS EN BLOC ET SUR PIED  
ARTICLE L. 155-2 DU CODE FORESTIER**

L'article 124 de la loi relative à la consommation crée un article L. 155-2 dans le code forestier afin de prévoir des dispositions particulières applicables à la livraison du bois vendu « en bloc et sur pied ».

La vente de bois en bloc et sur pied est une modalité ancienne de vente de bois, qui porte sur des arbres préalablement désignés, situés dans un périmètre de forêt publique ou privée, à l'intérieur duquel l'exploitation est confiée à l'acheteur par contrat. Le prix de vente est forfaitaire et convenu entre les parties indépendamment du volume et des quantités réellement exploitées. L'acheteur dispose d'un délai moyen d'un an pour exploiter le bois à compter de la délivrance du permis d'exploiter.

Ces spécificités rendent difficile le respect par l'acheteur du plafond légal des délais de paiement issu de la LME, en raison de modalités de paiement particulières.

En effet, le prix est payé en plusieurs versements mensuels dont le dernier au 9<sup>ème</sup> ou 10<sup>ème</sup> mois, selon qu'il s'agit d'une vente dans une forêt publique (ONF) ou privée. Or, ces ventes sont en principe soumises au respect du plafond fixé au 9<sup>ème</sup> alinéa du I de l'article L. 441-6 du code de commerce, auquel ce nouvel article du code forestier ne déroge pas.

### **I – Présentation de la disposition**

L'article L. 155-2 du code forestier prévoit des modalités dérogatoires de livraison et de facturation, qui permettent de préserver le paiement échelonné propre à cette modalité de vente de bois tout en rendant celle-ci compatible avec les dispositions du code de commerce sur le plafonnement des délais de paiement.

Le texte permet ainsi aux parties :

- de fixer « *une ou plusieurs dates auxquelles tout ou partie des bois objets de la vente seront regardés comme livrés. Ces dates de livraison constituent le point de départ des délais de paiement* » qui sont définis entre les parties dans le respect du plafond légal de 45 jours fin de mois ou 60 jours date de facture ; les dates de livraison contractuellement définies par les parties sont donc déconnectées des dates d'exploitation effective du bois mais constituent bien le point de départ des délais de paiement conformément au droit commun ;
- d'émettre la facture dès la signature du contrat pour l'ensemble des bois vendus, là encore indépendamment des dates de livraison et d'exploitation.

Ces dispositions ne sont pas applicables aux autres modalités de vente de bois (vente en bloc et façonné et vente à la mesure sur pied ou façonné) qui demeurent soumises au droit commun.

### **II – Sanctions encourues**

Le non respect des délais de 45 jours fin de mois ou 60 jours date de facture, calculés, conformément à l'article L. 155-2 du code forestier, à partir des dates de livraison peut être sanctionné par le prononcé d'amendes administratives dans les conditions prévues aux articles L. 441-6 VI et L. 465-2 du code de commerce.

Les autres dispositions spécifiques de cet article ne font pas l'objet de sanctions et leur non respect ne peut éventuellement être sanctionné que par le juge du contrat, sur demande d'un des cocontractants.

### **III – Entrée en vigueur**

Le lendemain du jour de la publication de la loi au Journal officiel, soit le 19 mars 2014.

<p style="text-align:center"><b>DISPOSITIONS PARTICULIERES AUX DELAIS DE PAIEMENT</b> <b>APPLICABLES AUX MARCHES DE TRAVAUX PRIVES</b> <b>ARTICLE L. 111-3-1 DU CODE DE LA CONSTRUCTION ET DE L'HABITATION</b></p>
--

La loi n° 2012-387 du 22 mars 2012 relative à la simplification du droit et à l'allègement des démarches administratives a créé dans le code de la construction et l'habitation un article L. 111-3-1 qui rappelle l'applicabilité aux marchés de travaux privés des délais de paiement de droit commun plafonné à l'article L. 441-6 I 9<sup>ème</sup> alinéa du code de commerce. Cet article consacre également le droit de l'entrepreneur de suspendre l'exécution des travaux en cas de dépassement du délai de paiement par son débiteur.

### **I – Présentation de la disposition**

La loi relative à la consommation apporte plusieurs précisions supplémentaires aux modalités de paiement des marchés de travaux privés de bâtiment en vue de mieux garantir l'équilibre des relations entre entrepreneur et maître d'ouvrage :

- elle consacre tout d'abord le droit de l'entrepreneur au paiement d'acomptes mensuels correspondant aux prestations ayant donné lieu à un commencement d'exécution, dont le montant ne peut excéder la valeur des prestations auxquelles ils se rapportent ; les demandes d'acomptes sont émises à la fin du mois de réalisation de la prestation ;
- elle inclut ensuite le délai d'intervention du maître d'œuvre (ou d'un autre prestataire de services) dans le délai de paiement des acomptes mensuels ; le délai de paiement court donc à partir de la date de réception ou de remise de la demande de paiement de l'entreprise et non à l'achèvement de l'intervention du maître d'œuvre ou du prestataire ; cette date devra figurer dans l'état transmis par le maître d'œuvre au maître d'ouvrage, afin de permettre à celui-ci de payer dans le délai légal ; en revanche, cette inclusion du délai de vérification dans le délai de paiement n'est pas applicable au solde des marchés ;
- enfin, l'article L. 111-3-1 précise qu'il est applicable non seulement aux marchés privés conclus entre professionnels soumis au code de commerce mais également aux contrats de sous-traitance régis par la loi n° 75-1334 du 31 décembre 1975 relative à la sous-traitance.

### **II - Sanctions encourues**

Le non respect des délais de 45 jours fin de mois ou 60 jours date de facture, calculés à partir des dates de réception ou de remise de la demande de paiement de l'entreprise peut être sanctionné par le prononcé d'amendes administratives dans les conditions prévues aux articles L. 441-6 VI et L. 465-2 du code de commerce.

Les autres dispositions spécifiques de cet article ne font pas l'objet de sanctions et leur non respect ne peut éventuellement être sanctionné que par le juge du contrat, sur demande d'un des cocontractants.

### **III - Entrée en vigueur**

Le lendemain du jour de la publication de la loi au Journal officiel, soit le 19 mars 2014.

**CONVENTION UNIQUE ET NOUVEAUX INSTRUMENTS PROMOTIONNELS**  
**ARTICLE L. 441-7 DU CODE DE COMMERCE**

La loi relative à la consommation a modifié cet article en poursuivant trois objectifs :

- renforcer la transparence des relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs ;
- préserver l'équilibre de la relation commerciale, en clarifiant les zones d'ombre du texte ;
- appliquer les sanctions de manière plus efficace.

**I/ LE RENFORCEMENT DE LA TRANSPARENCE DES RELATIONS COMMERCIALES**

- 1) Indication, dans la convention, du barème de prix ayant servi de base à la négociation ou des modalités de consultation de celui-ci

La deuxième phrase du 1<sup>er</sup> alinéa de l'article L. 441-7 prévoit désormais que la convention : « ... **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. ».

La LME avait pour objectif de stimuler la négociation entre distributeurs et fournisseurs afin notamment de permettre aux prix de jouer plus librement. En contrepartie de cette plus grande liberté de négociation, la loi prévoyait le renforcement de la transparence des relations contractuelles, et lorsque nécessaire, la sanction des éventuelles pratiques abusives sur le fondement du déséquilibre significatif. Cet objectif de transparence des relations commerciales implique que la convention fasse apparaître le point de départ de la négociation (les CGV et notamment le barème de prix), les engagements réciproques concourant à la définition du prix (notamment les réductions de prix), et son point d'arrivée (le prix convenu).

Or, dans la pratique, le barème des prix, tel qu'il a été préalablement communiqué par le fournisseur avec ses CGV, est souvent écarté par les conditions générales d'achat (CGA) du client et n'est parfois pas même rappelé dans la convention. Le nouveau texte exige donc que le point de départ de la négociation soit rappelé dans la convention.

Lorsque la convention porte sur un nombre très élevé de références (cas des conventions avec les grossistes), elle peut se borner à indiquer les modalités de consultation du barème de prix (par exemple, renvoi à des plateformes électroniques mises à disposition par les fabricants), sous réserve que les parties puissent démontrer qu'il s'agit bien du barème ayant servi de base à la négociation.

Cette nouvelle obligation ne porte que sur le barème de prix, la convention n'a donc pas à reprendre l'ensemble des CGV, celles-ci devant toutefois se trouver en annexe dans l'hypothèse où des clauses de la convention y font référence. Il convient de rappeler par ailleurs qu'aucune disposition n'oblige le fournisseur à établir des CGV, même si leur rédaction reste vivement recommandée.

- 2) Mention expresse dans la convention des réductions de prix consenties par le fournisseur au titre du 1<sup>o</sup> ou du 3<sup>o</sup> ou de la rémunération versée par celui-ci au distributeur au titre du 3<sup>o</sup>.

Le 1<sup>o</sup> du I précise désormais : « *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 3<sup>o</sup> dispose « *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.*** ».

Le premier alinéa de l'article L. 441-7 exige certes que la convention indique les obligations auxquelles se sont engagées les parties en vue de fixer le prix et le cinquième alinéa précise que les obligations relevant du 1° et du 3° concourent à la détermination du prix convenu. Toutefois, jusqu'à présent, seule la mention, dans la convention, de la rémunération des services de coopération commerciale était expressément exigée par la loi.

Or, dans la pratique toutes ces réductions de prix n'apparaissaient pas toujours clairement, contrairement à l'objectif de transparence poursuivi par le texte. Certaines conventions se bornaient à mentionner un prix après déduction notamment des remises consenties par le fournisseur, en violation des obligations liées au formalisme contractuel.

L'article L. 441-7 exige désormais expressément que figurent dans la convention, outre les informations relatives à la coopération commerciale qui étaient déjà exigées par le 2° :

- les remises ou ristournes consenties par le fournisseur de produits ou de prestations de services dans le cadre de l'opération de vente (1°) ; conformément au principe de négociabilité des prix instauré par la LME, ces réductions de prix peuvent être conditionnelles ou inconditionnelles, mais en toute hypothèse, ne doivent pas traduire un déséquilibre significatif de la relation commerciale ;
- la rémunération ou la réduction de prix globale afférente aux autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre le fournisseur et le distributeur (3°).

Ces précisions faites aux 1° et 3° 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. C'est pourquoi, 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. Les parties sont bien sûr libres d'être plus précises dans leur contrat, mais la loi n'exige que la mention d'une rémunération – ou réduction de prix - globale.

3) Renforcement de l'obligation de préciser les modalités des services de coopération commerciale rendus par le distributeur

Le 2° de l'article L. 441-7 exige désormais que soient indiquées dans la convention les conditions dans lesquelles le distributeur ou son prestataire de services « rend » ces services de coopération commerciale. Cette précision a pour objet d'éviter les contournements de la loi fondés sur l'ancienne rédaction, selon laquelle devaient être précisées les conditions selon lesquelles le distributeur ou son prestataire de services « s'oblige à rendre » ces services. Certains distributeurs, s'appuyant sur cette rédaction du texte soutenaient qu'il ne s'agissait pas pour eux d'obligations souscrites dans le cadre de la relation contractuelle, mais d'opérations organisées unilatéralement en vue de favoriser la commercialisation des produits. Ces services n'étaient alors pas inscrits dans la convention ; une telle omission ne sera plus licite, désormais.

4) Obligation de conclure un mandat pour définir les modalités des opérations par lesquelles le fournisseur accorde des avantages promotionnels aux consommateurs (nouveaux instruments promotionnels)

Le 8<sup>ème</sup> alinéa du I prévoit que : « *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 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 titre IV du code de commerce ne mentionnait pas la pratique des nouveaux instruments promotionnels (NIP) alors que ces avantages sont inscrits depuis plusieurs années dans le paysage de la négociation commerciale.

La loi du 17 mars 2014 a donc prévu un encadrement de ces instruments commerciaux en précisant à l'article L. 441-7 que les NIP doivent faire l'objet de mandats conclus et exécutés conformément aux règles du code civil en la matière. Le texte précise désormais certaines mentions obligatoires de ces mandats : notamment le montant des avantages promotionnels accordés, la période d'octroi, les modalités de mise en œuvre des avantages ainsi que les modalités de reddition des comptes par le distributeur.

Cette nouvelle disposition permet d'encadrer cette pratique commerciale, dont le fournisseur doit avoir la maîtrise, par un mandat confié au distributeur (le fournisseur doit notamment pouvoir vérifier le nombre de produits vendus dans le cadre de l'opération), tout en préservant la souplesse de cet outil promotionnel.

5) Obligation pour le distributeur de répondre à toute demande du fournisseur portant sur l'application de la convention

Le 9<sup>ème</sup> alinéa du I de l'article L. 441-7 dispose : « *Sans préjudice des dispositions et stipulations régissant les relations entre les parties, le distributeur ou le prestataire de services répond de manière circonstanciée à toute demande écrite précise du fournisseur portant sur l'exécution de la convention, dans un délai qui ne peut dépasser deux mois. 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.* ».

Cette mesure vise à permettre de renouer le dialogue parfois difficile entre le fournisseur et le distributeur afin de faciliter la bonne application de la convention par les parties.

En cas de réponse du distributeur faisant apparaître une mauvaise application de la convention, ou en l'absence de réponse, le fournisseur a la possibilité de signaler ce comportement aux services chargés de la concurrence et de la consommation (pôles C des Directions régionales des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi, DIRECCTE de leur région) afin de leur permettre de donner les suites qu'ils jugeront nécessaires.

## **II/ LA PRESERVATION DE L'EQUILIBRE DE LA RELATION COMMERCIALE**

1) Rappel du cadre juridique dans lequel s'inscrit la convention

Le 1<sup>er</sup> alinéa de l'article L. 441-7 rappelle désormais expressément que : « *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 [...]* ».

La référence expresse à l'article L. 441-6 porte avant tout sur les modalités de la négociation commerciale : statut des CGV, « socle unique » de la négociation, dans le cadre de laquelle peuvent être consenties des conditions particulières de vente.

La référence à l'article L. 442-6 vise à rappeler que les obligations auxquelles s'engagent les parties dans la convention doivent écarter toute clause susceptible de contrevenir aux dispositions de cet article et notamment, de créer un déséquilibre dans leurs droits et obligations. Par exemple, tout déséquilibre significatif constaté sur des mentions contractuelles relevant de l'article L. 441-7 pourra alors être appréhendé par l'article L. 442-6 I 2° du code de commerce. Cette référence n'a pas pour objet de permettre la sanction d'éventuels manquements à l'article L. 442-6 par la voie de l'amende administrative.

2) Absence de disproportion entre la valeur des services de coopération commerciale ou ceux des autres obligations destinés à favoriser la relation commerciale et leur rémunération

Aux termes du 6<sup>ème</sup> alinéa : « *La rémunération des obligations relevant des 2<sup>o</sup> et 3<sup>o</sup> ainsi que, le cas échéant, la réduction de prix globale afférente aux obligations relevant du 3<sup>o</sup> ne doivent pas être manifestement disproportionnées par rapport à la valeur de ces obligations.* ».

Cette disposition rappelle l'interdiction, qui figure au 1<sup>o</sup> du I de l'article L. 442-6, d'obtenir d'un partenaire commercial un avantage manifestement disproportionné compte tenu des obligations réciproques des parties à la convention.

3) Entrée en application du prix convenu au plus tard le 1<sup>er</sup> mars et entrée en vigueur des clauses prévues au 1<sup>o</sup>, 2<sup>o</sup> et 3<sup>o</sup> à la même date que le prix convenu.

Le 7<sup>ème</sup> alinéa (1<sup>ère</sup> à 3<sup>ème</sup> phrases) précise désormais : « *Les obligations relevant des 1<sup>o</sup> et 3<sup>o</sup> 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<sup>o</sup> à 3<sup>o</sup> ne peut être ni antérieure, ni postérieure à la date d'effet du prix convenu. [...]* ».

La date butoir d'entrée en vigueur du prix convenu entre les parties est désormais expressément fixée au plus tard au 1<sup>er</sup> mars de l'année en cours, alors que le texte antérieur fixait une date butoir pour la conclusion de la convention sans mentionner ses modalités d'entrée en vigueur.

De plus, la date d'entrée en vigueur des clauses prévues aux 1<sup>o</sup>, 2<sup>o</sup> et 3<sup>o</sup> de l'article L. 441-7 doit désormais être concomitante à celle d'entrée en vigueur du prix convenu entre les parties à l'issue de la négociation commerciale. L'ensemble des obligations auxquelles s'engagent les parties pour aboutir au prix convenu - dont elles sont alors la composante - entrent en vigueur en même temps que celui-ci.

Cette disposition a pour objet de lutter contre une pratique de certains distributeurs constatée par les services de la CCRF, consistant d'une part, à appliquer au 1<sup>er</sup> janvier certaines clauses du contrat relatives aux conditions commerciales négociées (remises, ristournes, autres obligations destinées à favoriser la coopération commerciale) et d'autre part, de ne prendre en compte le nouveau tarif du fournisseur servant de base à l'élaboration du nouveau prix convenu qu'à la date de signature de la convention (et même, dans certains cas, postérieurement à cette date).

Toutefois, la fixation par le code de commerce d'une date butoir à la signature des conventions de coopération commerciale, ne fait pas obstacle à la possibilité pour les parties, de dissocier la date de formalisation de l'acte matérialisant par écrit l'accord de volonté, de la date de formation de l'accord de volonté et donc d'entrée en vigueur du contrat.

En effet, comme en droit commun des contrats et dans la continuité de la circulaire Dutreil de 2005, les accords commerciaux sont formés dès qu'existe un accord de volonté des parties et peuvent donc entrer en vigueur avant la signature de l'écrit matérialisant la convention unique, sous réserve que les parties le prévoient expressément dans ladite convention.

Ainsi rédigé, l'article L. 441-7 n'entre donc pas en contradiction avec l'interdiction, inscrite à l'article L. 442-6 II a), des remises, ristournes ou accords de coopération commerciale ayant un effet rétroactif<sup>7</sup>, dès lors que de tels avantages financiers sont octroyés antérieurement à la date de signature matérielle du contrat, et que leur bénéfice n'était pas entièrement acquis à la date de formation du contrat (qui est aussi sa date d'entrée en vigueur).

Par exemple, dans l'hypothèse d'un contrat antérieur valable du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre de l'année N-1, un accord signé le 28 février de l'année N peut entrer en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier, dès lors que les

---

<sup>7</sup> Il y a rétroactivité dès lors qu'un acte juridique produit ses effets à une date antérieure à sa formation.

parties apportent, par tous moyens, la preuve de leur entente sur les conditions provisoires de la relation d'affaires durant cette période transitoire entre la fin du précédent contrat et la signature du nouveau contrat :

- du 1<sup>er</sup> janvier au 28 février, par échanges de courriers ou de courriels ou début d'exécution du contrat non-encore signé, selon des modalités non encore définitives (commandes, livraisons et paiement aux conditions de l'ancienne convention ou au nouveau tarif CGV, etc) ;
- puis à partir du 28 février par la stipulation expresse afférente dans la convention.

En revanche, dans l'hypothèse d'un contrat antérieur valable du 1<sup>er</sup> mars du 28 février de l'année N-1, si les parties prévoient une date d'entrée en vigueur de l'accord concomitante à sa signature au 28 février par exemple de l'année N, tout avantage intégré dans la convention mais octroyé antérieurement, et dont le bénéfice serait entièrement acquis à cette date, pourrait être considéré comme rétroactif et tomber sous le coup de l'article L. 442-6 II a). Cet avantage devrait être prévu dans le cadre de la convention de l'année précédente.

Enfin, cette règle d'entrée en vigueur simultanée de l'ensemble des clauses n'est pas incompatible avec d'éventuelles clauses prévoyant des services de coopération commerciale dont la réalisation effective se déroulera tout au long de l'année (par exemple, pour la rentrée scolaire ou les fêtes de fin d'année).

#### 4) Communication de ses CGV par le fournisseur dans un délai minimal de trois mois avant la date butoir

La 4<sup>ème</sup> phrase du 7<sup>ème</sup> alinéa dispose : « *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.* ».

Afin de favoriser la mise en œuvre d'une véritable négociation entre les parties et l'équilibre des relations commerciales, l'article L. 441-7 impose désormais l'envoi systématique des CGV du fournisseur au plus tard 3 mois avant la date butoir du 1<sup>er</sup> mars fixée pour la signature du contrat (ou deux mois avant le point de départ de la période de commercialisation pour les produits ou services soumis à un cycle de commercialisation particulier). Cette disposition permet au distributeur de prendre connaissance des CGV bien avant que ne débutent les négociations. Le fournisseur peut envoyer ses CGV à une date antérieure notamment si les parties se sont mises d'accord pour signer la convention avant le 28 février.

Cette disposition n'a pas pour objet de rendre obligatoire l'établissement de CGV, même si leur rédaction reste vivement recommandée.

### **III/ UNE MEILLEURE APPLICATION DES SANCTIONS : LE REMPLACEMENT DES SANCTIONS PENALES PAR DES SANCTIONS ADMINISTRATIVES**

La transformation de la sanction pénale en sanction administrative et la possibilité d'adresser des injonctions donneront une plus grande efficacité à l'action des services chargés de la concurrence et de la consommation, qui disposeront, sous le contrôle du juge administratif, d'une meilleure maîtrise des suites à donner aux manquements. Le montant des amendes encourues reste inchangé, de 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale. La décision de sanction peut aussi être publiée à titre de sanction accessoire.

Le manquement sanctionné est le fait de ne pas pouvoir justifier avoir conclu dans les délais prévus une convention satisfaisant aux exigences du I de l'article L. 441-7, et peut donc prendre plusieurs formes, notamment :

- Convention conclue après la date butoir du 1<sup>er</sup> mars ;

- ▶ Convention n'indiquant pas le barème de prix communiqué par le fournisseur avec ses CGV ou les modalités de consultation du barème dans la version ayant servi de base à la négociation ;
- ▶ Convention n'indiquant pas les obligations auxquelles se sont engagées les parties :
  - convention ne fixant pas les conditions de l'opération de vente des produits ou des prestations de services, y compris les réductions de prix, conformément au 1° du I ;
  - convention ne fixant pas les conditions dans lesquelles le distributeur ou le prestataire de services rend au fournisseur tout service propre à favoriser la commercialisation de ses produits alors que de tels services ont été rendus ou sont prévus conformément au 2° du I ;
  - convention ne décrivant pas les autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale ou ne précisant pas pour chacune de ces obligations l'objet, la date prévue et les modalités d'exécution ainsi que la rémunération ou la réduction de prix globale afférentes à ces obligations conformément au 3° du I ;
- ▶ Application du prix convenu issu de la négociation commerciale à une date postérieure au 1<sup>er</sup> mars ;
- ▶ Application des clauses prévues au 1° à 3° à une date distincte de la date d'effet du prix convenu.

La non-transmission par le fournisseur de ses CGV, dans le délai imparti, n'est pas sanctionnée en tant que telle. Toutefois, en cas de retard ou de défaut de communication, la responsabilité du distributeur pour défaut d'indication du barème de prix dans la convention ne saurait être recherchée ; de même, le fournisseur ne saurait alors invoquer un éventuel abus dans l'hypothèse où la négociation serait fondée sur les CGA du distributeur. En cas de retard dans la signature de la convention, consécutive à l'envoi tardif des CGV, une appréciation sera effectuée au cas par cas afin de déterminer si la responsabilité du fournisseur peut être engagée.

De même, l'absence de contrats de mandat pour encadrer des NIP ne peut faire l'objet d'une sanction administrative mais pourrait, si les conditions sont remplies, faire l'objet d'une assignation sur le fondement de l'article L. 442-6.

#### **IV/ L'ENTREE EN VIGUEUR DES NOUVELLES DISPOSITIONS**

En application du V.1. de l'article 125 de la loi relative à la consommation, les dispositions de l'article L. 441-7 du code de commerce sont applicables aux contrats conclus à compter du premier jour du quatrième mois suivant la promulgation de la loi, soit le 1<sup>er</sup> juillet 2014.



**CLAUSE DE RENEGOCIATION DU PRIX**  
**ARTICLE L. 441-8 DU CODE DE COMMERCE**

La création de cette disposition trouve son origine dans la constatation d'une volatilité accrue et d'une hausse tendancielle des prix observées depuis quelques années sur les marchés internationaux des matières premières, qui attisent les tensions récurrentes entre les acteurs de la chaîne d'approvisionnement en produits alimentaires. Or, ces phénomènes ne sont aujourd'hui qu'exceptionnellement anticipés par des clauses de révision dans les contrats

Ce nouvel article impose aux parties de prévoir, dans certains contrats, une clause de renégociation du prix convenu, sans prévoir une obligation d'aboutir effectivement à une variation de ce prix lors de la négociation. En pratique, il permet de mettre fin à la pratique consistant, pour le distributeur, à ignorer une demande de hausse tarifaire, ou à la refuser sans justifier cette décision.

**I - Champ d'application :**

**- les contrats visés**

Il s'agit des contrats de vente d'une durée d'exécution supérieure à trois mois.

Sont donc 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. Ainsi, dès lors que le contrat répond à cette définition, l'article ne s'appliquera pas à la fourniture de produits vendus sous marque de distributeur (MDD). L'application ou non des dispositions de l'article L. 441-8 aux contrats MDD dépendra donc de la qualification juridique du contrat : contrat de vente ou contrat d'entreprise. En application de la jurisprudence de la Cour de cassation, le contrat n'apparaît pas être un contrat de vente mais un contrat d'entreprise si une partie confie à la seconde la réalisation d'un produit spécifique qui ne correspond pas à des caractéristiques déterminées à l'avance par cette dernière mais qui est destiné à satisfaire aux besoins particuliers exprimés par la première partie, incompatibles avec une production en série susceptible d'être réalisée au profit d'autres clients.

Il ne s'applique pas non plus aux commandes ponctuelles, mais seulement aux contrats à exécution successive de plus de trois mois.

L'article 126 IV de la loi relative à la consommation modifie également le code rural et de la pêche maritime, rendant ainsi les dispositions de l'article L. 441-8 applicables aux contrats régis par les articles L. 631-24 et L. 632-2-1 du code rural et de la pêche maritime, à l'exception de l'alinéa sur les sanctions. En effet, l'article L. 631-25 prévoit un régime de sanctions propre aux contrats soumis au code rural, qui sera applicable en cas d'absence ou de non-conformité de la clause<sup>8</sup>.

**- les produits concernés**

Il s'agit des produits, dont les prix de production sont significativement affectés par des fluctuations des prix des matières premières agricoles et alimentaires, figurant sur la liste prévue au deuxième alinéa de l'article L. 442-9, complétée par décret.

Compte tenu de cette définition, sont inclus dans le champ de cet article les produits énumérés par le décret d'application de l'article L. 442-9 du code de commerce (décret n° 2008-534 du 5 juin 2008) :

---

<sup>8</sup> Le projet de loi d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt, actuellement en cours d'examen au Parlement, insère dans le code un article L. 631-25-1, afin de compléter le dispositif de sanction.

- bovin, veau, porc, ovin-caprin, cheval, volaille et lapin : carcasses et leurs morceaux, viandes et abats, viandes hachées, saucisses fraîches et préparations de viandes ;
- produits de la pisciculture ou issus de la première transformation de ces produits ;
- lait et produits de la laiterie issus de la première transformation du lait ;
- œufs et ovo-produits alimentaires issus de leur première transformation.

Le décret complémentaire prévu à l'article L. 441-8 est en cours d'élaboration, après une consultation des professionnels. Il complètera la liste de produits dont les contrats devront inclure la clause de renégociation et précisera la notion de « produit issu de la première transformation ».

Cette disposition ayant pour objet d'obliger les parties à prendre en compte les variations des prix des matières premières, les contrats de vente à terme, dont les prix ne sont pas significativement affectés par les cours des matières premières ne sont pas soumis aux dispositions de l'article L. 441-8.

Enfin, le texte prévoit que « *Le présent article ne fait pas obstacle à toute autre renégociation, dans le respect des articles L. 441-7 et L. 442-6* ».

## **II - La clause de renégociation :**

Elle peut jouer dans les deux sens, puisque la clause doit prendre en compte les « *fluctuations à la hausse comme à la baisse* ».

Les modalités de la renégociation sont déterminées par les parties, mais encadrées :

- Quant aux conditions de déclenchement de la renégociation :

La clause doit faire référence à un ou plusieurs indices publics des prix des produits agricoles ou alimentaires.

Des accords interprofessionnels, ainsi que l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, peuvent proposer, en tant que de besoin et pour les produits qu'ils visent, des indices publics qui pourront être utilisés par les parties, ainsi que les modalités de leur utilisation permettant de caractériser le déclenchement de la renégociation. Ces accords doivent se borner à proposer aux acteurs économiques des indices pouvant servir de référence, et les modalités selon lesquelles ils peuvent conduire au déclenchement de la renégociation, mais ne devront pas se prononcer sur les évolutions de prix devant en découler. En outre, les parties doivent demeurer libres de tenir compte, ou non, de ces orientations.

- Quant à la conduite de la renégociation :

Le texte prévoit que la renégociation :

- est conduite de bonne foi ;
- dans le respect du secret en matière industrielle et commerciale et du secret des affaires : cette précision vise à éviter que le distributeur n'exige de son fournisseur des justificatifs tels que celui-ci préfère renoncer à sa demande plutôt que de risquer de se trouver contraint de divulguer des informations sensibles ;
- dans un délai, précisé dans le contrat, qui ne peut être supérieur à deux mois.

- Quant au résultat auquel la renégociation doit tendre :

Il s'agit d'une obligation de renégocier, et non d'une obligation de réviser le prix convenu. Toutefois, lorsqu'une telle renégociation intervient, la loi précise qu'elle doit tendre : « [...] à une répartition équitable entre les parties de l'accroissement ou de la réduction des coûts de production résultant de ces fluctuations ».

La loi précise que les parties doivent tenir compte « *notamment de l'impact de ces fluctuations sur l'ensemble des acteurs de la chaîne d'approvisionnement* ». Cette disposition doit favoriser la répercussion des variations de prix obtenues vers les producteurs.

En cas d'échec de la renégociation, la relation contractuelle se poursuit dans les conditions fixées par la convention sauf si l'une des parties souhaite y mettre un terme (dans le respect du contrat et de la loi).

### **III - Le formalisme de la renégociation :**

Sans obligation de formaliser la renégociation, l'article L. 441-8 risquait de se voir privé de toute effectivité. Un décret prévoira donc les conditions dans lesquelles les parties établissent un compte-rendu de la renégociation.

Ce document permettra à chacune des parties d'exprimer sa position lorsque l'une d'elle a demandé la mise en œuvre de la clause, pour lui permettre, le cas échéant, de contester le fait que les conditions de déclenchement de la clause soient remplies, ou pour justifier un désaccord sur la variation de prix demandée, ou enfin pour entériner l'accord des parties sur le nouveau prix convenu.

Ce compte-rendu sera également, pour les services, un nouvel outil de contrôle, qui permettra de mieux suivre les conditions d'exécution du contrat.

### **IV - Les manquements sanctionnés :**

Pour les contrats régis par le code de commerce :

- absence de la clause ;
- non-respect du délai maximum de deux mois fixé par la loi pour la conduite de la renégociation ;
- défaut d'établissement du compte-rendu ;
- atteinte aux secrets de fabrication ou au secret des affaires.

Les sanctions sont les mêmes que celles prévues à l'article L. 441-7 II du code de commerce, c'est-à-dire une amende administrative d'un montant maximum de 75 000 € pour les personnes physiques et 375 000 € pour les personnes morales. La décision de sanction peut aussi être publiée à titre de sanction accessoire.

En outre, le refus d'une partie de répondre à la sollicitation de son cocontractant alors que les conditions de déclenchement de la renégociation sont réunies, ou son refus de justifier sa réponse négative, ou encore le fait d'avancer des justifications infondées à ce refus pourront, lorsqu'elles présenteront un caractère abusif, justifier l'appréciation de ces pratiques sous l'angle du déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties (article L. 442-6 I 2° du code de commerce).

Pour les contrats régis par le code rural et de la pêche maritime, l'article L. 631-25 sanctionne d'une amende de 75 000 € le fait pour l'acheteur de ne pas avoir inclus dans sa proposition de contrat écrit une clause obligatoire, telle que la clause de renégociation, ou d'avoir rédigé cette clause en méconnaissance de la loi<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> L'article L. 631-25-1, inséré dans la CRPM par le projet de loi d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt, actuellement en cours d'examen au Parlement sanctionnera en outre le fait de ne pas respecter le délai fixé au 3<sup>ème</sup> alinéa de l'article L. 441-8 du code de commerce, de ne pas établir le compte rendu prévu à ce même 3<sup>ème</sup> alinéa ou de porter atteinte, au cours de la renégociation, aux secrets de fabrication ou au secret des affaires.

### **V - Entrée en vigueur :**

En application du V.1. de l'article 125 de la loi relative à la consommation, les dispositions de l'article L. 441-8 du code de commerce sont applicables aux contrats conclus (ou reconduits) à compter du premier jour du quatrième mois suivant la promulgation de la loi, soit le 1<sup>er</sup> juillet 2014. En pratique, cette disposition n'entrera en vigueur que le lendemain de la publication du décret au Journal officiel.

Le V.2. de ce même article 125 prévoit en outre une application immédiate des dispositions de l'article L. 441-8 pour les contrats régis par le code rural et de la pêche maritime, aux contrats en cours d'exécution (qui sont généralement pluriannuels) à la date d'entrée en vigueur de la loi. Un délai de quatre mois à compter de cette date d'entrée en vigueur, est laissé aux professionnels pour mettre ces contrats en conformité avec la législation. De même que pour les contrats soumis au code de commerce, en pratique, le délai de quatre mois court à compter de la publication du décret d'application de l'article L. 441-8.

**FORMALISME DES CONTRATS DE SOUS-TRAITANCE**  
**ARTICLE L. 441-9 DU CODE DE COMMERCE**

Cette disposition est issue d'une proposition du rapport du sénateur Bourquin sur *les relations entre donneurs d'ordre et sous-traitants dans le domaine de l'industrie* remis au Premier ministre au mois de mai 2013 dont l'objectif était de favoriser une plus grande transparence des relations de sous-traitance.

Le nouvel article L. 441-9, dont le non-respect est sanctionné par une amende administrative, rend obligatoire la formalisation des relations contractuelles pour certains contrats de sous-traitance et énumère les clauses qui devront obligatoirement figurer dans les conventions ainsi conclues.

Il vise donc, d'une part, à renforcer la transparence, dans des relations où celle-ci apparaissait jusqu'à présent comme insuffisante, soit que les relations ne fassent l'objet d'aucune formalisation, soit qu'il y soit fait référence dans des documents épars et peu lisibles. Il vise, d'autre part, à donner un contenu minimal aux conventions, les mentions obligatoires correspondant aux points donnant habituellement lieu à des pratiques potentiellement abusives des donneurs d'ordre à l'égard de leurs sous-traitants.

**I - Champ d'application :**

L'article L. 441-9 rend obligatoire la conclusion d'une convention écrite, « *dans le respect des articles L. 441-6 et L. 442-6, pour tout achat de produits manufacturés, fabriqués à la demande de l'acheteur en vue d'être intégrés dans sa propre production, dont le montant est supérieur à un seuil fixé par décret* ».

Les achats ainsi visés s'inscrivent donc uniquement dans le cadre de relations de sous-traitance de production portant sur :

- des achats de *produits* : à l'exclusion des contrats de prestations de services ;
- des achats de *produits manufacturés*, ce qui exclut les contrats portant sur l'externalisation des tâches qui ne font pas partie du cœur de métier du donneur d'ordre (nettoyage, sécurité, informatique, etc), mais aussi de la sous-traitance de travaux ;
- des achats de produits manufacturés *fabriqués à la demande de l'acheteur*, c'est-à-dire selon ses spécifications, ce qui exclut les achats de produits standardisés, vendus sur catalogue ;
- des achats de produits manufacturés fabriqués à la demande de l'acheteur *en vue d'être intégrés dans sa propre production* à l'exclusion des achats d'outils de production, ou d'autres produits n'entrant pas dans le processus de production de l'acheteur.

Les contrats portant sur les produits vendus sous marque de distributeur sont donc exclus du champ d'application de ce texte, dans la mesure où le distributeur n'a pas, en règle générale, de production propre dans laquelle il intégrerait les produits achetés. Toutefois, dans les hypothèses où le distributeur a également une activité de production, les contrats conclus avec ses sous-traitants sont susceptibles, s'ils remplissent les critères définis ci-dessus, d'entrer dans le champ de l'article L. 441-9.

Le champ d'application de cette disposition dépendra de l'adoption d'un décret, fixant un seuil de montant des achats à partir duquel l'obligation d'établir un contrat écrit s'appliquera. Ce décret est en cours d'élaboration. Tout achat dont le montant est supérieur à ce seuil devra donc être réalisé en application d'une convention conforme aux dispositions de l'article L. 441-9, étant précisé que plusieurs achats peuvent s'inscrire dans le cadre de la même convention (sans qu'il soit nécessaire de conclure une nouvelle convention à chaque achat).

## **II - Contenu de la convention :**

« [...] Elle indique les conditions convenues entre les parties, notamment :

« 1° L'objet de la convention et les obligations respectives des parties ;

« 2° Le prix ou les modalités de sa détermination ;

« 3° Les conditions de facturation et de règlement dans le respect des dispositions législatives applicables ;

« 4° Les responsabilités respectives des parties et les garanties, telles que, le cas échéant, les modalités d'application d'une réserve de propriété ;

« 5° Les règles régissant la propriété intellectuelle entre les parties, dans le respect des dispositions législatives applicables, lorsque la nature de la convention le justifie ;

« 6° La durée de la convention ainsi que les modalités de sa résiliation ;

« 7° Les modalités de règlement des différends quant à l'exécution de la convention et, si les parties décident d'y recourir, les modalités de mise en place d'une médiation. ».

La plupart des mentions (celles figurant au 1°, 2°, 3°, 4° sur les responsabilités respectives des parties et 6°) doivent, en toute hypothèse, figurer dans la convention.

Pour certaines clauses, la loi ne les exige que lorsque la volonté des parties (pour le 4° sur les garanties telles que la réserve de propriété, et le 7° sur la mise en place d'une médiation) ou la nature du contrat (pour le 5° sur la propriété intellectuelle) le justifient.

## **III - Sanctions :**

Sont sanctionnées l'absence de convention, ou la conclusion d'une convention non-conforme aux prescriptions de l'article (c'est-à-dire ne comportant pas l'ensemble des clauses obligatoires en toute hypothèse, ou les règles de propriété intellectuelle si la nature du contrat le justifie).

L'article L. 441-9 renvoie aux sanctions de l'article L. 441-7 II du code de commerce, soit 75 000 € d'amende pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale. La décision de sanction peut aussi être publiée à titre de sanction accessoire.

## **IV - Entrée en vigueur :**

L'article 126 de la loi relative à la consommation n'a pas prévu de disposition spécifique d'entrée en vigueur de cet article. Toutefois, l'article L. 441-9 ne sera applicable qu'à compter de l'entrée en vigueur du décret, en cours de rédaction, fixant le seuil à partir duquel l'obligation de contractualisation est applicable.

En conséquence, tout achat effectué en application d'un contrat conclu postérieurement à l'entrée en vigueur de ce décret devra faire l'objet d'une convention conforme aux dispositions de l'article L. 441-9.

<b>PRATIQUES SANCTIONNEES CIVILEMENT</b> <b>ARTICLE L. 442-6 DU CODE DE COMMERCE</b>
---

**I - Un complément apporté au 1° destiné à appréhender spécifiquement la pratique dite des « garanties de marge » :**

Cette pratique dès lors qu'elle caractérise un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties peut être appréhendée sur le fondement de l'article L. 442-6 I 2°. L'interdiction de bénéficier rétroactivement de remises, ristournes ou accords de coopération commerciale prévue au II a) du même article permet également de sanctionner certaines formes de garanties de marges.

Néanmoins, le législateur a souhaité compléter le 1° de l'article L. 442-6 I afin d'afficher sans ambiguïté et par une disposition spéciale, l'interdiction de cette pratique abusive de plus en plus répandue consistant, pour les distributeurs, à demander à leurs fournisseurs, en cours d'exécution de l'accord commercial, des avantages supplémentaires visant à atteindre ou maintenir leur objectif de rentabilité (appelée couramment « garantie ou compensation de marge »).

Désormais, le texte dispose ainsi que 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 de tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers.

Les garanties de marge sont généralement « habillées » sous la forme de demandes diverses non prévues au contrat, telles que par exemple l'attribution de remises rétroactives, la signature de contrats de coopération commerciale sans contrepartie, la remise en cause du prix convenu, la livraison de produits gratuits.

De telles pratiques, aboutissant à transférer indument le risque commercial vers le fournisseur, sont en tant que telles abusives et donc illicites, dans la mesure où elles sont sans contrepartie et remettent en cause, en cours d'exécution, l'équilibre économique de la convention annuelle.

**II - La création au I d'un 12° nouveau venant sanctionner le non respect du prix convenu.**

Désormais, est interdit « *le fait pour tout producteur, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers 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 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* ».

Cette nouvelle disposition est destinée à garantir l'application du prix convenu, c'est-à-dire du prix issu du tarif CGV *n* après négociations, et non sur le prix convenu dans la convention *n-1* par exemple. Le prix convenu doit être appliqué tant par l'acheteur (qui doit payer au prix convenu) que par le fournisseur ou le prestataire de services (qui doit facturer au prix convenu). Le prix est donc différent du tarif, ce dernier étant le prix de base proposé par le fournisseur au distributeur (cf. fiche relative à l'article L. 441-6).

Cette modification du code de commerce est un rappel exprès du droit commun des contrats (l'article 1134 du code civil énonçant que « *Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites. [...] Elles doivent être exécutées de bonne foi.* »).

Cependant, compte-tenu des abus persistants constatés par les services d'enquêtes de la CCRF, le législateur en fait une pratique expressément prohibée par l'article L. 442-6 car contraire à l'ordre public économique.

Seules les pratiques intentionnelles sont visées, et non de simples erreurs matérielles dûment régularisées.

Le « *prix convenu* » est celui fixé dans la convention unique en vigueur. S'il n'y a pas de convention unique - soit parce qu'il n'y a pas eu de négociation sur les CGV, soit parce que l'on est hors du champ de l'article L. 441-7 - le prix convenu est celui qui résulte des CGV acceptées. L'article prévoit aussi expressément le cas du prix convenu par avenant à la convention, qu'il ait ou non été conclu dans le cadre de la renégociation prévue à l'article L. 441-8.

Le fournisseur peut bien sûr prévoir une augmentation de son tarif en cours d'année, et modifier alors le cas échéant ses CGV. Toutefois, cette augmentation de tarif ne pourra effectivement être appliquée dans le cadre de la relation commerciale que sous réserve de l'accord du cocontractant, matérialisé par un avenant au contrat, conclu dans des conditions conformes à l'esprit de la loi<sup>10</sup>, ou par accord sur les nouvelles CGV, dont la preuve peut être apportée par tous moyens. Ainsi, le prix ne peut évoluer en cours de contrat que s'il y a accord des deux parties. Dans les secteurs où les tarifs du fournisseur sont amenés à fréquemment évoluer en cours d'exécution du contrat, les parties peuvent prévoir dès le départ, dans la convention, le principe et les modalités pratiques de l'acceptation par le client de chaque proposition d'évolution du tarif par le fournisseur.

Le tarif CGV doit certes, à une même date, être identique pour tous les acheteurs appartenant à la même catégorie (en application de l'article L. 441-6). Néanmoins, dans l'hypothèse où le fournisseur ferait évoluer son tarif en cours d'année, les factures établies en application de contrats fixant le prix négocié sous l'empire des anciennes CGV (cas où le distributeur a refusé de prendre en compte l'évolution du tarif) peuvent faire apparaître un tarif de base différent de celui figurant sur les factures établies en application des contrats modifiés par avenant pour tenir compte de l'évolution du tarif (cas où la révision du contrat a été acceptée par le client).

### **III - Plusieurs dispositions sont supprimées :**

- **La suppression des 7°, 12° et 13°** du I de l'article L. 442-6 fait suite à la création des sanctions administratives au titre IV livre IV du code de commerce. Ainsi, le non respect des délais de paiement conventionnels, l'obtention de RRR pour l'achat de fruits et légumes frais ou encore l'absence de bon de transport pour ces derniers seront désormais passibles d'une amende administrative en vertu des articles L. 441-2-2, L. 441-3-1 et L. 441-6.
- **La suppression de la référence à la CEPC au sein du III de l'article L. 442-6** est corrélative à la modification de l'article L. 440-1 IV, prévoyant que la CEPC peut désormais être consultée par les juridictions pour toute question sur le titre IV livre IV et non seulement sur l'article L. 442-6.

### **IV - Entrée en vigueur :**

En application du V.1. de l'article 125 de la loi relative à la consommation, les modifications apportées à l'article L. 442-6 I du code de commerce sont applicables aux contrats conclus à compter du premier jour du quatrième mois suivant la promulgation de la présente loi, soit le 1<sup>er</sup> juillet 2014.

---

<sup>10</sup> L'avenant a pour objectif d'adapter de façon mineure un contrat en fonction de l'évolution de la relation commerciale, sous réserve que deux conditions soient remplies : d'une part, que les parties aient prévu les formes ou modalités de révision des prix en cours d'année et d'autre part, que ces avenants ne remettent pas en cause l'économie générale du contrat.



**DELAIS DE PAIEMENT REGLEMENTES**  
**ARTICLE L. 443-1 DU CODE DE COMMERCE**

L'article L. 443-1 du code de commerce impose à tout producteur, revendeur ou prestataire de service des délais de paiement maximum pour certains produits alimentaires et boissons alcooliques<sup>11</sup>.

Toutefois, le dispositif de sanctions pénales applicable avant la loi sur la consommation ne permettait pas d'assurer l'efficacité des sanctions qui, lorsqu'elles étaient décidées par le juge, étaient souvent prononcées très tardivement.

**I/ DES SANCTIONS ADMINISTRATIVES REMPLACENT LES SANCTIONS PENALES**

Le dispositif de sanctions concernant les manquements à l'article L. 443-1 du code de commerce est renforcé grâce au remplacement des sanctions pénales par des amendes administratives (d'un montant maximal de 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale) et à la possibilité d'injonction aux professionnels de respecter les dispositions de cet article. La décision de sanction peut aussi être publiée à titre de sanction accessoire.

**II/ DES DISPOSITIONS SPECIFIQUES APPLICABLES AU DANS LE SECTEUR VITIVINICOLE**

1) Les délais de paiement applicables ne sont pas modifiés

S'agissant du secteur vitivinicole, le 4° de l'article L. 443-1 du code de commerce prévoit que le délai maximal de paiement est de 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture pour les achats de boissons alcooliques passibles de certains droits de circulation (vins, notamment, mais aussi raisins et moûts destinés à leur élaboration). Toutefois, ce même article prévoit que le secteur de la viticulture bénéficie de délais dérogatoires aux délais de droit commun lorsque de tels délais font l'objet d'accords interprofessionnels étendus par arrêtés des ministres concernés<sup>12</sup>.

2) La législation en vigueur avant l'entrée en vigueur de la loi consommation engendrait des difficultés

Le recours au régime dérogatoire est largement pratiqué, les trois quarts des interprofessions viticoles ayant en effet obtenu l'extension des dispositions qui les concernent.

Or, dans le dispositif applicable avant l'entrée en vigueur de la loi consommation, les délais dérogatoires n'entraient pas dans le champ de l'infraction pénale prévue par l'article L. 443-1 du code de commerce mais relevaient du droit commun en matière de contentieux des contrats, à l'initiative des parties.

Dans un avis du 26 septembre 2011 relatif au vin de Bergerac, l'Autorité de la concurrence a constaté que le secteur viticole est un marché volatil, avec des prix très sensibles aux volumes de la récolte et soumis à une pression concurrentielle qui peut s'exprimer notamment dans une dérive des délais de paiement.

---

<sup>11</sup> *Produits alimentaires périssables, viandes congelées et surgelées, poissons surgelés, plats cuisinés et conserves fabriqués à partir de produits alimentaires périssables, bétail sur pieds et viandes fraîches dérivées, certaines boissons alcooliques.*

<sup>12</sup> *Des délais dérogatoires peuvent également figurer dans des décisions interprofessionnelles prises en application de la loi du 12 avril 1941 portant création d'un comité interprofessionnel des vins de Champagne.*

Le dispositif antérieur ne permettait donc pas de sanctionner efficacement les dépassements des délais de paiement prévus dans de nombreux accords interprofessionnels étendus, malgré le risque de l'existence de tels manquements dans ce secteur relevé par l'Autorité de la concurrence.

3) Il a donc été décidé, dans le cadre de la loi relative à la consommation, de renforcer la lutte contre l'allongement des délais de paiement dans le secteur vitivinicole :

- d'une part, en étendant le régime de sanctions au non-respect des délais de paiement dérogatoires prévus dans les accords interprofessionnels étendus ;
  
- d'autre part, en renforçant également le dispositif de sanctions dans l'ensemble du secteur vitivinicole grâce au remplacement des sanctions pénales par le régime des amendes administratives.

### **III/ Entrée en vigueur**

Le lendemain du jour de la publication de la loi au Journal officiel, soit le 19 mars 2014.