

POINTS CLES VOLET B2B DE LA LOI HAMON

PÔLE DROIT ECONOMIQUE ET DE LA CONCURRENCE

La loi n° 2014-344 du 17 mars 2014 relative à la consommation dite “Loi Hamon” comporte plusieurs dispositions concernant les relations commerciales entre professionnels dont certaines ont un impact direct sur la préparation de la négociation commerciale annuelle ainsi que sur la formalisation du résultat de cette négociation (cf. l’article L. 441-7 du Code de commerce dans sa nouvelle rédaction) (1).

D’autres dispositions concernent la formalisation des Nouveaux Instruments Promotionnels (NIP), les contrats de sous-traitance de produits et certains délais de paiement (2).

Par ailleurs, cette même loi a ajouté deux nouvelles pratiques restrictives de concurrence à la longue liste de l’article L. 442-6 du Code de commerce, concernant les demandes de garantie de marge et le non-respect du prix convenu (3).

Les points clés de cette partie de la Loi Hamon sont les suivants :

1. – Les CGV constituent le socle “unique” de la négociation commerciale annuelle (art. L. 441-6 I al. 7) ;
 - **Le fournisseur communique ses CGV au distributeur au plus tard trois mois avant la date butoir du 1^{er} mars, c'est-à-dire avant le 1^{er} décembre de l'année précédente (cas général).**

(Pour les produits ou services à un cycle de commercialisation particulier, cette date butoir est fixée à deux mois avant le point de départ de la période de commercialisation) ;
 - En plus de la rémunération des services de coopération commerciale, **la convention unique annuelle doit désormais indiquer (i) le barème de prix du fournisseur ou les modalités de consultation de ce barème dans la version ayant servi de base à la négociation, (ii) les réductions de prix consenties aux termes de la négociation, (iii) la rémunération des autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale (art. L. 441-7 I 1° et 3°).**

S'agissant de la rémunération de ces "autres obligations", celle-ci peut résulter soit de l'émission d'une facture par le distributeur, soit de l'octroi d'une réduction de prix par le fournisseur, mais cette rémunération ou réduction de prix peut rester globale. (Il n'y a pas d'obligation d'établir les contreparties "ligne à ligne" *Note de la DGCCRF d'octobre 2014*).

- **Les clauses de la convention unique relatives aux conditions de vente, à la coopération commerciale et aux "autres obligations" entrent en vigueur concomitamment et au plus tard le 1^{er} mars** (*art. L. 441-7 I al. 7*) ;
 - L'article L. 441-7 II du Code de commerce prévoit une sanction administrative (75 000 € pour les personnes physiques et 375 000 € pour les personnes morales) en cas de non respect de la date butoir pour conclure la convention unique ainsi qu'en cas de convention unique non conforme.
 - Le distributeur ou prestataire de services doit répondre "de manière circonstanciée" à toute demande écrite précise du fournisseur portant sur l'exécution de la convention annuelle et ce, dans un délai maximal de deux mois ("*obligation de courtoisie*" de l'article L. 441-7 al. 9) ;
- 2.** – Les conditions dans lesquelles le fournisseur s'engage à accorder aux consommateurs, en cours d'année, des avantages promotionnels sur ses produits ou services (cf. les Nouveaux Instruments Promotionnels ou NIP) sont fixées dans le cadre de contrats de mandat confiés au distributeur ou prestataire de services et ne font donc pas forcément partie de la convention unique (*art. L. 441-7 I al. 8*).
- Une convention écrite doit être établie pour tout achat de produits manufacturés fabriqués à la demande de l'acheteur en vue d'être intégrés dans sa propre production (contrat de sous-traitance de produits) (*art. L. 441-9*).
 - Lorsqu'une procédure d'acceptation ou de vérification de la conformité des marchandises ou des services au contrat est prévue, la durée de cette procédure est fixée conformément aux bonnes pratiques et usages commerciaux et n'excède pas 30 jours à compter de la date de réception des marchandises ou de réalisation de la prestation des services (cas général) (*art. L. 441-6 IV*).
- (La durée de cette procédure est donc incluse dans les délais de paiement maximums prévus par la loi.)
- Le délai de paiement des factures périodiques ou récapitulatives (définies à l'article 289 I 3 al. 3 du Code général des Impôts) ne peut dépasser 45 jours à compter de la date d'émission de la facture (*art. L. 441-6 I al. 9*).
 - Les sociétés dont les comptes annuels sont certifiés par un Commissaire aux comptes publient des informations sur les délais de paiement de leurs fournisseurs et de leurs clients. Ces informations font l'objet d'une attestation du Commissaire aux comptes (*art. L. 441-6-1*).

- 3.** – Les pratiques visant à maintenir ou accroître abusivement ses marges ou sa rentabilité sont désormais expressément visées à l'article L. 442-6 du Code de commerce sanctionnant les pratiques restrictives de concurrence (*art. L. 442-6 I al. 1*).
- **L'article L. 442-6 I 12 a été complété de manière à pouvoir engager la responsabilité de celui qui ne respecte pas le prix convenu résultant soit des CGV acceptées sans négociation, soit de la convention unique annuelle.**
 - **La DGCCRF "précise" les cas où le prix convenu peut varier en cours d'année :**
 - **soit le fournisseur a prévu l'augmentation de son tarif dans ses CGV ou établit une nouvelle version de ses CGV et l'acheteur accepte cette augmentation/nouvelle version d'une manière ou d'une autre,**
 - **soit les parties à la convention unique ont prévu une clause d'évolution des prix et/ou se mettent d'accord sur un nouveau prix applicable en cours d'année, par exemple par voie d'avenant.**

Dans les deux cas, la rédaction des clauses des CGV et/ou des conventions uniques a toute son importance en pratique compte tenu de ce que la DGCCRF insiste sur le nécessaire accord entre les parties pour que le prix puisse évoluer en cours de contrat (*Note de la DGCCRF d'octobre 2014*).