



PRÉSENTATION DES CONCLUSIONS PRISES PAR LES FOURNISSEURS ET LES DISTRIBUTEURS AU COURS DES RÉUNIONS DES « MARDIS DE LA LME »

Au cours des différentes réunions des « *Mardis de la LME* » qui se sont tenues à l'Assemblée nationale les 14, 21, 28 septembre et 5 octobre, les fournisseurs et distributeurs présents se sont mis d'accord sur un certain nombre de bonnes pratiques sur les thèmes suivants :

1/ Conclusions relatives à la logistique

Il convient de préciser dans un document (en principe la convention unique) les modalités logistiques dont fournisseurs et distributeurs seront convenus ; en outre, un cahier des charges, ayant vocation à être annexé à la convention unique, doit être établi et dans lequel seraient notamment définies les relations qui doivent exister entre le fournisseur, le distributeur et le prestataire extérieur, c'est-à-dire le logisticien.

2/ Conclusions relatives aux prix

Il convient, dans un souci de transparence et de juste rémunération de chaque acteur, de répercuter les variations de prix des matières premières dans les relations entre fournisseurs et distributeurs lorsque celles-ci sont particulièrement importantes ou revêtent le caractère d'une force majeure. Il importe donc d'explicitier, notamment à l'attention des distributeurs, les éléments qui conduisent à une hausse ou à une baisse des prix afin de parfaire leur lisibilité, de faciliter l'explication du phénomène et de prendre ensuite

effectivement en considération les variations des prix des matières premières dans la fixation des tarifs. En outre, l'ensemble des acteurs est d'accord pour qu'une procédure identique soit adoptée pour répercuter une hausse ou une baisse des prix des matières premières. Il a été décidé de la nécessité d'approfondir ce sujet. C'est la raison pour laquelle j'ai souhaité mettre en place un groupe de travail pour en préciser les modalités.

3/ Conclusions relatives aux nouveaux instruments promotionnels (NIP)

Un accord est intervenu pour considérer que, à partir du moment où les NIP étaient inclus dans un contrat de mandat établi *ex ante*, il était ensuite impératif d'établir une reddition des comptes afférents à une date fixée contractuellement. Si cette exigence n'est qu'un simple rappel de la loi existante, force est de constater que cet engagement solennel n'en est pas moins important puisque, et on ne peut que le déplorer, la reddition des comptes fait fréquemment défaut en pratique ;

4/ Conclusions relatives à la convention unique

Les participants sont d'accord pour préférer utiliser ce terme à celui de « plan d'affaires », qui n'est pas juridiquement consacré et qui désigne tout autre chose. Ensuite, à partir de 2011, il serait préférable que la convention unique soit signée non le 1^{er} mars au plus tard comme le spécifie pourtant le code de commerce, mais plutôt au 31 décembre afin de la faire coïncider avec l'année civile, par ailleurs période de référence pour l'établissement de nombreux autres documents comptables ou administratifs. Cela suppose, comme les parties s'y sont d'ailleurs également engagées, à ce qu'elles se transmettent au plus tôt les différents documents (CGV, conditions générales de vente, CGA, conditions générales d'achat...) nécessaires pour pouvoir commencer leurs négociations commerciales avant la fin du mois de septembre. De manière générale, chacun

souhaite que figure dans la convention unique, conclue pour une durée de douze mois, tout élément susceptible d'avoir une incidence sur la fixation du prix.

Il convient enfin de préciser que le sujet de la dernière question qui devait être abordée, celui du « **déséquilibre significatif** », a naturellement été reporté à la suite de la transmission au Conseil constitutionnel d'une question prioritaire de constitutionnalité sur ce point par la Cour de cassation (la réponse du Conseil étant attendue fin décembre ou début janvier, le Conseil ayant trois mois pour se prononcer à compter de la date de sa saisine).