

Avis de la CEPC au 22 décembre 2008 et réponses de la DGCCRF

	Questions	AVIS ET REPONSES
CEPC 08121901	CGV CATEGORIELLES : Est-il légal d'appliquer pour un même groupe, des CGV catégorielles différentes par exemple des CGV GMS et des CGV magasins de proximité ?	Oui. Si ces catégories, si ces magasins, sont détenus par la même entité juridique, le fournisseur devra organiser contractuellement le contrôle de la destination des marchandises commandées.
CEPC 08121905	CGV CATEGORIELLES : Est-il légal de fonder la négociation commerciale à partir des CGV de la catégorie A si le client appartient à la catégorie B ?	Non Sinon, il n'y aurait plus d'intérêt à catégoriser des CGV. D'ailleurs, la loi le précise : les CGV catégorielles n'ont à être communiquées qu'aux clients de la catégorie concernée, ce qui implique que le fondement de la négociation soit réservée exclusivement à ces clients.
DGCCRF 08112802	CGV CATEGORIELLES : Quel sens donner aujourd'hui aux CGV catégorielles dans le contexte nouveau de la négociabilité des tarifs ?	Les CGV catégorielles répondent au souhait de certains fournisseurs de définir par avance plusieurs socles de négociation selon le type de partenaires. Ces fournisseurs sont désormais responsables de la définition des catégories mais naturellement ces catégories doivent répondre à des critères objectifs qui permettent de viser tous les opérateurs répondant à ces critères. Une catégorie ne saurait être conçue pour un opérateur en particulier. La notion de CGV catégorielles emporte une conséquence en matière de communication : celles-ci font l'objet d'une communication vis-à-vis des seuls clients relevant de la catégorie concernée.
CEPC 08121902	CGV CATEGORIELLES : Est-il légal d'avoir des CGV pour une catégorie de clientèle (par exemple un maxi discompteur) même si le fournisseur n'a qu'un seul client de cette catégorie ?	Oui, si, comme par exemple, c'est le cas d'un maxi discompteur, ce client peut être objectivement considéré comme appartenant à une catégorie de clientèle.
CEPC 08121903	CGV CATEGORIELLES : Est-il légal de disposer de CGV pour une seule enseigne, ou un seul client ?	Non, une catégorie ne saurait être conçue pour un opérateur particulier. Mais il est légal d'avoir une catégorie de clientèle même si le fournisseur n'a qu'un seul client de cette catégorie.
CEPC 08121906	CGV REFUSES : Est-il légal de refuser, avant l'ouverture des négociations, les CGV y compris les barèmes ?	Non, la négociation commerciale a pour « socle » les CGV et barèmes du fournisseur. Les refuser avant l'ouverture de la négociation revient à ne pas vouloir traiter avec ce fournisseur.

CEPC 08121907	CONTRAT UNIQUE AVENANT: Est-il légal de négocier en cours d'année une nouvelle prestation de coopération commerciale non prévue dans la convention unique ?	Oui, le droit commun s'applique. Le contrat peut faire l'objet d'avenants en cours d'année, dès lors que l'équilibre commercial est préservé. Cette possibilité - qui n'est pas une renégociation totale du contrat - permet de tenir compte de la vie des affaires et de la réalité commerciale.
DGCCRF 08112806	CONTRAT UNIQUE DUREE : La convention unique possède-t-elle un caractère annuel ?	En dehors des produits ou services soumis à un cycle de commercialisation particulier, la convention est bien annuelle. Elle doit être conclue avant le 1er mars pour l'année en cours. Une tolérance est bien entendu envisagée dans le cas où la relation commerciale est établie en cours d'année. Dans ce cas, il convient de signer la convention dans les deux mois suivant le début de la période de commercialisation des produits ou services.
DGCCRF 08112807	CONTRAT UNIQUE ETRANGERS : L'article L. 441-7 s'applique-t-il lorsqu'un des partenaires commerciaux est situé à l'étranger ?	Les dispositions prévoyant l'obligation de conclure la convention unique étant pénalement sanctionnées, il convient de faire application des principes généraux relatifs à l'application de la loi pénale française dans l'espace, visés aux articles 113-1 et suivants du code pénal. La loi pénale française s'applique aux infractions dont un des éléments constitutifs a été commis sur le territoire français. S'agissant des contrats et services visés à l'article L. 441-7, il convient de considérer que tout contrat qui a un effet sur la revente de produits ou la fourniture de services en France entre dans les dispositions de l'article.
CEPC 08121908	CONTRAT UNIQUE PRE RÉDIGÉ: Est-il légal de considérer comme contrat unique le contrat type et pré rédigé du client ?	<i>Réponse en cours de rédaction.</i> dépendra des clauses du contrat : conditions de vente des marchandises par le fournisseur la coopération commerciale les « autres obligations » les conditions de la logistique
DGCCRF 08112801	Contrat Unique Quels sont les opérateurs qui sont soumis aux dispositions relatives à la convention unique ?	Le texte vise le fournisseur et le distributeur ou le prestataire de services, ce qui exclut les produits (ou services) destinés à être transformés par ces derniers. S'agissant du « prestataire de services », le texte s'entend comme visant les prestations de services au titre de la coopération commerciale ou

		les autres obligations, rendues directement ou indirectement par le distributeur.
DGCCRF 08112819	DELAI PAIEMENT AU 1-01-09 : Un contrat conclu par exemple pour 3 ans avant le 1er janvier 2009 échappera-t-il au nouveau plafond légal durant tout le temps de son exécution ? quid d'un contrat annuel tacitement reconductible ?	<p>Pour les relations entre un fournisseur et un distributeur, la question ne se pose pas dès lors que la convention unique est obligatoirement annuelle.</p> <p>Pour les autres cas, il convient de distinguer entre une clause d'indexation contenue dans le contrat et qui fait varier le prix automatiquement et une clause de révision de prix qui implique un nouvel accord de volonté entre les parties. La première correspond effectivement à un contrat pluriannuel, tandis que la seconde est en réalité une succession de contrats annuels même s'il existe une convention cadre.</p> <p>Enfin, la loi nouvelle s'applique également aux contrats tacitement renouvelés, ceux-ci étant considéré de jurisprudence constante comme de nouveaux contrats.</p>
CEPC 08121914	DELAIS DE PAIEMENT COMPENSATIONS : Est-il légal de négocier des compensations à la réduction des délais de paiement- Quel peut-être le taux de cette compensation ?	<p>Oui. Si l'obligation légale d'ordre public n'a pas à donner mécaniquement lieu à une compensation au premier euro, elle ne l'interdit pas. La situation des délais de paiement peut toujours être prise en compte dans les négociations commerciales.</p> <p>Le taux de la compensation à une réduction des délais de paiement ne doit pas être abusif, il ne peut créer un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties.</p>
CEPC 09	DELAIS DE PAIEMENT- FACTURATION : Est-il légal de délocaliser à l'étranger son centre de facturation, ou de facturer par une filiale à l'étranger, pour ne pas être obligé de respecter la réduction des délais de paiement.	Non bien sur s'il s'agit de détourner ou de contourner la loi. Mais? cette réponse mérite des précisions en cours de rédaction.'
CEPC 08121910	DELAIS PAIEMENT - LIVRAISONS : Est-il légal d'imposer des livraisons pour six mois de stocks quand le client doit payer à 60 jours ?.	Non si cette contrainte crée un déséquilibre significatif et/ou un abus de dépendance économique
DGCCRF 08112821	DELAIS PAIEMENT SANCTIONS : Le dépassement des nouveaux plafonds introduits par la Loi de modernisation de l'économie fait-il l'objet	Non, le dépassement des nouveaux plafonds fait l'objet d'une sanction civile, prévue à l'article L. 442-6 du code de commerce.

	d'une sanction pénale ?	En revanche, l'article L. 441-6 du code de commerce prévoit encore une sanction pénale pour un certain nombre de cas particuliers : le respect du délai supplétif (lorsque les parties n'ont pas convenu d'un délai), le délai relatif au secteur du transport et les mentions obligatoires dans les conditions de règlement. En effet, les conditions de règlement doivent obligatoirement préciser les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture dans le cas où les sommes dues sont réglées après cette date.
CEPC 08121911	DELAIS PAIEMENT AU 1-01-09 : Est-il légal de ne pas appliquer, dans la filière de la jardinerie, la réduction imposée au 1/1/09 à des commandes de pré saison passée en 2008 mais livrables que par exemple au printemps 2009 ?	Oui, dès lors que les commandes portent sur des quantités précises de produits déterminés à des prix convenus, elles peuvent être traitées aux conditions de règlement licites en 2008.
CEPC 08121912	DELAIS PAIEMENT AU 1-01-09 - Est-il légal de ne pas appliquer la réduction obligatoire à 60 jours à un contrat « ferme » signé avant le 31 décembre 2008 ?	Oui Les nouveaux délais de paiement ne sont applicables qu'aux contrats conclus à compter du 1 ^{er} janvier 2009. Toute vente conclue avant cette date (accord sur la chose et sur le prix) peut donc comporter des délais plus longs. Plusieurs cas sont à distinguer : « Contrat cadre » conclu avant le 1 janvier 2009, sans accord sur la chose et le prix : le contrat n'est pas formé, toutes commandes ou contrats passés après le 1er janvier 2009 devront appliquer les délais de paiement de la LME - « Contrat cadre » conclu avant le 1 janvier 2009, avec accord sur la chose et le prix mais sans quantité et/ou un échéancier : le contrat est formé, toutes les commandes passées après le 1 janvier doivent appliquer les délais de paiement de la LME. - « Contrat cadre » conclu avant le 1 janvier 2009, avec accord sur la chose et le prix et avec des quantités et/ou un échéancier : les commandes passées après le 1 janvier n'ont pas l'obligation d'appliquer les délais de paiement de la LME.
DGCCRF 08112815	DELAIS PAIEMENT CALCUL : Comment comprendre le mode de computation des 45	Une pratique consiste à comptabiliser les 45 jours à compter de la date d'émission de la facture, la limite de paiement

	jours fin de mois ?	<p>intervenant à la fin du mois civil au cours duquel expirent ces 45 jours.</p> <p>Toutefois il est également envisageable de comptabiliser les délais d'une autre façon, consistant à ajouter 45 jours à la fin du mois d'émission de la facture.</p>
DGCCRF 08112814	DELAIS PAIEMENT CALCUL : De qui dépend le choix entre 60 jours calendaires et 45 jours fin de mois ?	C'est un choix qui relève de la liberté contractuelle des opérateurs. Pour les opérateurs soumis à l'établissement d'une convention unique, celle-ci devra mentionner ce choix.
DGCCRF 08112813	DELAIS PAIEMENT CONCERNES : Ce nouveau plafond légal s'applique-t-il à tous produits ou services ?	Oui, la loi n'opère pas de distinction.
DGCCRF 08112811	DELAIS PAIEMENT CONCERNES : Le nouveau plafond légal s'applique-t-il à tous les secteurs économiques ?	<p>Oui, le nouveau plafond s'applique à tout producteur, commerçant, industriel ou artisan, à l'exclusion des non professionnels.</p> <p>Toutefois, certains secteurs demeurent soumis à des délais spécifiques : 30 jours pour le transport de marchandises et 20 ou 30 jours selon les produits alimentaires périssables. Les délais de 75 jours pour certaines boissons alcooliques ont été ramenés à 60 jours ou 45 jours fin de mois.</p>
DGCCRF 08112822	DELAIS PAIEMENT CONTROLES : Quelle utilisation fera-t-on des rapports des commissaires aux comptes ?	<p>Ils concourront à l'élaboration des programmes d'enquête de la DGCCRF.</p> <p>Le décret d'application sur les rapports des commissaires aux comptes est prévu pour la fin de l'année 2008.</p>
DGCCRF 08112817	DELAIS PAIEMENT DEROGATION : Les professionnels qui sont en train de négocier un accord dérogatoire pourront-ils être sanctionnés au 1er janvier 2009 ?	Les accords conclus avant le 1er janvier 2009 ne donneront pas lieu à contrôle avant la décision d'homologuer ou pas. Pour la reste, la loi est d'application le 1er janvier 2009.
DGCCRF 08112816	DELAIS PAIEMENT DEROGATION : S'agissant des dérogations à la loi, à quoi la date du 1er mars correspond-elle exactement : la date de conclusion de l'accord, du visa du Conseil de la concurrence, de la parution	La date du 1er mars est celle de la conclusion de l'accord.

Avis de la CEPC au 22 décembre 2008

9

	du décret ?	
DGCCRF 08112818	DELAIS PAIEMENT DEROGATIONS : Qui va examiner les projets d'accords au regard des critères définis dans la loi ?	C'est l'administration qui va effectuer cet examen et si les conditions prévues par la loi sont remplies, un projet de décret validant l'accord sera transmis au Conseil de la concurrence pour avis. Il examinera le bilan concurrentiel de l'accord et ses éventuels effets anticoncurrentiels. Enfin, le Ministre prendra sa décision.
CEPC 08121909	DELAIS PAIEMENT DÉTOURNEMENT: Est-il légal de conclure un nouveau système de vente en consignation pour n'engager le début du délai de paiement qu'après la vente effective des produits ?	Non s'il s'agit manifestement de « détourner » ou de « contourner » la loi. La LME ne remet pas en cause le régime juridique du dépôt vente ou vente en consignation. La vente en consignation n'est pas interdite. Cependant, appliquer contrairement aux habitudes anciennes, une telle pratique dans le but de contourner les obligations relatives à la réduction des délais de paiement, devient une pratique abusive.
DGCCRF 08112820	DELAIS PAIEMENT ESCOMPTE : Les débiteurs peuvent-ils exiger de leurs créanciers une « compensation » du fait de la réduction des délais de paiement ?	Au sens strict, une obligation légale d'ordre public n'a pas à donner mécaniquement lieu à une compensation au premier euro. La situation des délais de paiement a toutefois toujours été prise en compte dans les négociations commerciales. Elle le sera également à l'avenir.
CEPC 09	DELAIS PAIEMENT PARTENAIRES ETRANGERS : Est-il légal d'appliquer la limite des délais de paiement par un fournisseur en France à un client étranger ? Est-il légal d'appliquer la limite des délais de paiement par un fournisseur étranger à un client en France ?	Réponses en attente de rédaction
DGCCRF 08112812	DELAIS PAIEMENT POINT DEPART : Quel est le point de départ de la computation du délai ?	Il s'agit de la date d'émission de la facture dans la généralité des cas. En revanche, le point de départ est la date de réception des marchandises pour les départements d'outre-mer et les collectivités d'outre-mer de Mayotte, de Saint-Pierre et Miquelon, de Saint-Martin et de Saint-Barthélemy. Toutefois, le point de départ peut être la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation de services si des accords entre les organisations professionnelles concernées le prévoient.

		Ce choix de point de départ ne doit néanmoins pas conduire à un délai final supérieur à 60 jours calendaires ou 45 jours fin de mois à compter de la date d'émission de la facture.
DGCCRF 08112805	FACTURATION : La facture adressée par le fournisseur doit-elle préciser la description de chaque obligation ayant concouru au prix négocié ?	Non, c'est la convention unique qui comporte la description des obligations de chacune des parties selon le formalisme décrit à l'article L 441-7.
CEPC 08121915	LIVRAISONS – TRESORERIE : Est-il légal d'obtenir du fournisseur une avance permanente de trésorerie correspondants à deux mois de chiffres d'affaires ?	Non si c'est sans contrepartie d'équilibre. On ne peut obtenir d'un partenaire commercial un avantage quelconque ne correspondant à aucun service commercial effectivement rendu ou manifestement disproportionné au regard de la valeur du service rendu.
CEPC 08121916	LIVRAISONS-FREQUENCES : Est-il légal d'obtenir un nouveau rythme très court, par exemple quotidien, des livraisons. ?	Oui et Non : Oui si le client le souhaite, si le fournisseur le peut, et si ce rythme court est équilibré dans le prix convenu. Non s'il s'agit d'une obligation créant un déséquilibre significatif.
CEPC 08121917	NEGO COMPTE A L'ETRANGER : Est-il légal pour un fournisseur de verser une participation financière sur un compte à l'étranger ?	Oui si cette participation correspond à un engagement et une réalisation effective qui la justifie. Non si elle crée un déséquilibre significatif entre les droits et devoirs des parties. Ce déséquilibre est manifeste quand, par exemple, la somme versée est forfaitaire et de principe, quand la centrale à l'étranger n'apporte aucun service en particulier, les produits n'étant pas vendus en dehors de France.
CEPC 08121918	NEGO ALIGNEMENT : Est-il légal d'obtenir 10 % de réduction de prix au seul motif que les produits sont référencés chez un concurrent ?	Réponse en cours de validation.
CEPC 08121919	NEGO ALIGNEMENT : Est-il légal de déréférencer brutalement (ou menacer de déréférencer) les produits dont un concurrent annonce avoir bloqué le prix de revente, si le fournisseur n'accorde pas une compensation financière permettant de s'aligner sur le prix de vente public du	Réponse en cours de validation.

	concurrent ?	
CEPC 08121920	NEGO CGA : Est-il légal d'imposer à son fournisseur des conditions générales d'achat à la place des CGV ?	Non. Les CGV constituent le socle de la négociation et font l'objet d'une négociation entre les parties. Les cocontractants peuvent donc légalement décider, d'un commun accord, d'écarter pour partie les conditions du fournisseur, sous réserve de ne pas créer un déséquilibre significatif au sens de l'article L.442-6 du code de commerce.
CEPC 08121921	NEGO CLAUSES : Est-il légal de signer un contrat dans lequel est écrit : « les présentes conditions d'achat s'appliquent à l'exclusion de toute autres conditions générales de vente ou d'achat figurants sur les documents du fournisseur et notamment ses CGV » ? :	Non. Les CGV constituent le socle de la négociation et font l'objet d'une négociation entre les parties. Les cocontractants peuvent légalement décider, d'un commun accord, d'écarter pour partie les conditions du fournisseur, sous réserve de ne pas créer un déséquilibre significatif au sens de l'article L.442-6 du code de commerce.
CEPC 08121922	NEGO COMMANDES : Est-il légal de considérer que le fournisseur accepte les conditions de la commande si elle n'est pas contestée dans les huit jours à partir de la date du bon de commande ?	Réponse en cours de validation
CEPC 08121923	NEGO CONTRATS MULTIPLES : Est-il légal de rédiger en dehors de la convention écrite, dite « contrat unique » plusieurs autres contrats : charte qualités, listes de produits et de leurs spécifications, identification des produits et emballage, accord de révision de prix, accord logistique, accord qualité, vendor rating, accord d'outillage... ?	Oui si c'est dans le cadre d'un contrat cadre au sens de l'article L 441-7 du code de commerce. La loi précise : « La convention écrite est établie soit dans un document unique, soit dans un ensemble formé par un contrat cadre annuel et des contrats d'applications » L'ensemble de ces contrats doit être soumis à la libre négociation, dans le cadre de la relation contractuelle. Les stipulations de ces contrats doivent refléter la volonté des parties, être exécutées de bonne foi et ne pas créer des déséquilibres significatifs dans les droits et obligations des parties.
CEPC 08121931	NEGO COOPERATION COMMERCIALE : Un distributeur est-il fondé à exiger jusqu'à intervention d'un nouvel accord au plus tard le 1 ^{er} mars 2009, la remontée sur facture de l'ensemble des avantages financiers entrant dans le calcul du prix effectif, y compris des ristournes conditionnelles et de la rémunération de la coopération	Dans la mesure où, pendant la période intermédiaire, les relations commerciales sont censées se poursuivre conformément aux dispositions et engagements prévus au contrat 2008, l'octroi de ristournes conditionnelles ainsi que la rémunération de services de coopération commerciale doivent être effectués dans le respect des dispositions légales en vigueur. 1) Incertaines par nature, les ristournes conditionnelles ne peuvent alors faire

	<p>commerciale convenus lors de la négociation pour l'année 2008 ? Ce distributeur peut-il ainsi exiger la transformation de ces avantages en réduction de prix immédiates, en s'exonérant ce faisant de l'exécution des obligations et prestations ayant justifié leur octroi ? »</p>	<p>l'objet d'une déduction sur facture que pour autant que l'obligation qui les conditionne ait été exécutée et vérifiée.</p> <p>Un distributeur imposant à son fournisseur cette déduction sur facture au mépris du respect de cette obligation pourrait se voir opposer plusieurs dispositions de l'article L 442-6 I du code de commerce, en particulier celle visant (alinéa 2) la soumission d'un partenaire commercial à des obligations de nature à créer un déséquilibre significatif entre les parties ou celle (alinéa 4) incriminant l'obtention de conditions manifestement abusives sous une menace de déréférencement brutal.</p> <p>2) La loi LME n'a pas supprimé la possibilité de négociation de services de coopération commerciale. Conformément aux dispositions de l'article L 441-3 du code de commerce (qui n'ont pas été affectées par la loi LME), la rémunération de ces services (portant sur des services détachables de l'opération achat-vente) doit faire l'objet d'une facturation spécifique émanant du distributeur.</p>
<p>CEPC 08121924</p>	<p>NEGO CPV : Est-il légal d'accepter les CPV imposés par l'acheteur ? Abus ou déséquilibres manifestes ?</p>	<p>Non, les conditions particulières de vente viennent, au cours de la négociation, s'ajouter aux conditions générales de vente du fournisseur.</p> <p>Imposer des CPV à son fournisseur peut s'apparenter à un abus prévu dans l'article L 442-6 I 4° : «Obtenir ou tenter d'obtenir, sous la menace d'une rupture brutale ou partielle des relations commerciales, des conditions manifestement abusives concernant les prix, les délais de paiement, les modalités de vente ou services ne relevant pas des obligations d'achat-vente »).</p>
<p>DGCCRF 08112808</p>	<p>NEGO DESEQUILIBRES : Comment appréhender la notion de déséquilibre significatif ?</p>	<p>La notion nouvelle de déséquilibre significatif entre droits et obligations des parties a vocation à appréhender toute situation, qu'elle comporte ou non des pratiques décrites par un autre alinéa de l'article L. 442-6 du code de commerce. Elle pourra être appréciée au regard des effets de l'application de la convention sur les parties.</p> <p>La caractérisation de la pratique consistant à soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif ne requiert pas d'établir au préalable que son auteur détient une puissance d'achat ou de vente, et est donc facilitée par rapport aux</p>

		dispositions antérieures.
CEPC 09	NEGO DISCRIMINATIONS : Est-il légal pour un fournisseur de consentir les mêmes conditions tarifaires à un client qui n'achète qu'un seul produit de toute la gamme du fournisseur, que les conditions qu'il fait à un client qui prend toute la gamme ?	Réponse en cours de rédaction même s'il est certain que cela relève de la liberté commerciale, sous réserve des dispositions relatives au déséquilibre significatif.
DGCCRF 08112809	NEGO DISPROPORTIONS : Comment va-t-on contrôler les avantages disproportionnés visés par l'article L.442-6-I-1°, qui a trait à la coopération commerciale?	Exactement comme avant car ce texte n'a pas été modifié par la LME. Le formalisme en particulier demeure identique, et le contrôle s'effectuera de la même manière, en considérant les services de coopération commerciale isolément des autres obligations liant les opérateurs. En revanche, la sanction est potentiellement plus forte car, à l'instar de toutes les situations abusives décrites à l'article L 442-6, elle peut atteindre 2 millions d'euros et être portée à trois fois l'indu.
DGCCRF 08112803	NEGO PRIX CONVENU : Comment doit se comprendre la notion de « prix à l'issue de la négociation commerciale » présente dans le premier alinéa de l'article L. 441-7 du code de commerce ?	La convention unique fixe le prix de vente résultant de la négociation commerciale, menée dans le respect de l'article L. 441-6 du code de commerce, et dont les CGV constituent le point de départ. Les « prix à l'issue de la négociation commerciale » intègrent les éléments visés aux 1° et 3° : il s'agit donc des prix des produits ou services destinés à être revendus par le distributeur, ainsi que des éventuelles réductions conditionnelles de prix, négociées par exemple en fonction du volume. Par ailleurs la convention unique comprendra également les précisions nécessaires sur la rémunération des services de coopération commerciale.
CEPC 08121925	NEGO PROPRIETE INDUSTRIELLE : Est-il légal de s'approprier sans accord, des informations et idées contenues dans le devis pour réaliser avec un autre fournisseur des copies, des imitations ?	Non, on ne copie pas, on n'imité pas le voisin en le pillant et en utilisant son travail.
CEPC 08121926	NEGO SECRET DES AFFAIRES : Est-il légal d'exiger du fournisseur le détail (coût horaire machine, type de la machine, nombre	Non. En exigeant de son vendeur la communication d'informations (techniques ; commerciales et financières) relevant, en l'espèce, du secret des

	d'opérateurs, cout de la main d'œuvre, frais de structure, marge commerciale...) d'informations internes à sa stratégie industrielle et confidentielles ?	affaires, l'acheteur soumet son cocontractant à des obligations créant manifestement un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties. Néanmoins, dans le cadre de la MDD, certaines informations peuvent être nécessaires pour permettre aux parties de s'accorder sur le prix d'achat des produits.
DGCCRF 08112804	NEGO SERVICES DISTINCTS : Que deviennent les ex-services distincts ? Peuvent-ils continuer à être facturés par le distributeur ?	Le législateur a adapté la définition de la coopération commerciale pour y intégrer certains services rendus par les grossistes et les distributeurs s'adressant aux professionnels. Dès lors, ces services seront facturés par ce type de distributeurs en tant que services de coopération commerciale. Les obligations du distributeur qui ne répondent pas à cette nouvelle définition de la coopération commerciale relèvent des 1° et 3° et « concourent à la détermination du prix convenu » que le fournisseur facturera au revendeur. Dès lors, les obligations du 1° et du 3° étant déjà prises en compte, elles ne peuvent pas donner lieu à une facture du distributeur. Une instruction de l'administration fiscale publiée au Bulletin Officiel des Impôts du 18 novembre 2008 assure la sécurité juridique à cet égard.
CEPC 08121932	NEGO TARIF : un distributeur est-il fondé à imposer un gel des prix jusqu'à la conclusion d'un nouvel accord au plus tard en mars 2009, y compris dans les cas où le contrat prévoit la possibilité pour le fournisseur d'augmenter ses tarifs en cours de contrat ou lorsque les prix en cause n'ont été convenus que jusqu'à la fin de l'année 2008 ? Ce distributeur peut-il exiger le maintien jusqu'à intervention de ce nouvel accord des avantages financiers octroyés lors des négociations pour l'année 2008, sans s'engager à respecter les obligations au vu desquelles ces avantages ont été consentis ?	La loi LME n'apporte aucune contrainte ou liberté nouvelle quant à l'évolution des tarifs du fournisseur dans l'hypothèse envisagée si ce n'est qu'il n'est plus tenu par la règle de non- discrimination. C'est la convention des parties qui régit cette situation. 1) Refus d'un nouveau tarif pendant la période intermédiaire En règle générale, les accords prévoient que, durant la période intermédiaire entre deux accords, les stipulations de l'accord précédent continuent à s'appliquer. a) Dans un tel cas si l'accord 2008 prévoyait que le fournisseur pouvait augmenter ses tarifs et les soumettre à son cocontractant, une exigence de gel des prix se heurterait au droit des contrats et plus particulièrement à l'article 1134 du Code civil. b) Par contre, si l'accord 2008 n'a pas prévu son prolongement durant la période intermédiaire ou s'il a été résilié, ce sont les

		<p>conditions de vente du fournisseur qui s'appliqueront, en l'absence de tout autre accord propre à cette période.</p> <p>Toutefois, en l'absence d'une telle disposition, et si, par ailleurs, les prix n'ont été convenus que jusqu'en fin 2008, il n'apparaît pas interdit au distributeur (dans l'esprit même du contrat passé) de demander (et non pas d'exiger) que ces prix demeurent inchangés jusqu'à la conclusion d'un nouveau contrat, la négociation partant alors des nouveaux barèmes établis par le fournisseur.</p> <p>2) exigence de bénéficiaire des mêmes avantages financiers que ceux obtenus en 2008.</p> <p>Si, pendant la période intermédiaire et en cas de prolongation des accords 2008, le distributeur exige les mêmes avantages financiers que ceux obtenus au cours de la période échue, ces avantages appellent des contreparties équivalentes à celles pour lesquelles ils avaient été accordés au cours de l'exercice précédent.</p> <p>Par contre, exiger de les obtenir sans que soient remplies les conditions qui y étaient attachées modifierait de façon substantielle l'économie du contrat et ne saurait être validé compte tenu des dispositions des articles L 441-7, L 442-2, et L 442-6 I 1° et 2° du code de commerce.</p>
DGCCRF 08112810	REFUS DE VENTE : La suppression de l'interdiction de discriminer emporte-t-elle des conséquences sur le refus de vente ?	<p>Non, dans la mesure où le refus de vente entre professionnels n'est plus interdit depuis 1996.</p> <p>Un fournisseur peut tout à fait refuser d'engager une relation commerciale avec un distributeur. A noter toutefois qu'un acteur en position dominante doit s'abstenir de mettre en œuvre des pratiques pouvant être appréhendées comme un abus de position dominante, sans que cela l'empêche pour autant d'utiliser les marges de négociation ouvertes par la loi pour conclure des accords équilibrés avec son cocontractant. Il va de soi également qu'un refus de vente résultant d'une entente destinée, par exemple, à nuire à un concurrent, n'est pas licite.</p>
CEPC 08121927	REGLEMENTS - RETENUES USUELLES : Est-il légal, quand il est d'usage de pratiquer une retenue usuelle	Non : L.442-6 I - 8° interdit « de déduire d'office du montant de la facture établie par le fournisseur les pénalités ou rabais

	de 5% pour couvrir d'éventuelles malfaçons, de déduire une caution bancaire de 20 % jusqu'à la réception et de 10 % au-delà.	<p>correspondant [...] à la non-conformité des marchandises, lorsque la dette n'est pas certaine, liquide et exigible, sans même que le fournisseur n'ait été en mesure de contrôler la réalité du grief correspondant ».</p> <p>Le client peut en revanche obtenir du fournisseur une caution bancaire pour garantir le paiement de l'indemnisation d'éventuelles malfaçons.</p> <p>Mais le montant de cette garantie supérieur aux usages de la profession et sa répartition couvrant 20% du montant du bien jusqu'à la réception et 10% au-delà, doit être analysé au regard du risque d'un déséquilibre significatif au détriment du fournisseur.</p>
CEPC 08121928	REGLEMENTS DEDUCTIONS : Est-il légal pour un client, de déduire, du montant des règlements à son fournisseur, des sommes à sa seule initiative (prélèvement annuel au titre de gains de compétitivité, factures de « démerites », « avoirs d'office » pour non-conformité ou incidents techniques non prouvées)... ?	Non, l'article L 442-6 I 8° interdit de déduire d'office du montant de la facture établie par le fournisseur les pénalités ou rabais correspondant au non respect d'une date de livraison ou à la non-conformité des marchandises lorsque la dette n'est pas certaine, liquide et exigible, sans même que le fournisseur n'ait été en mesure de contrôler la réalité du grief correspondant.
CEPC 08121929	REGLEMENTS PENALITES : Est-il légal de déduire du règlement des pénalités pour retard de livraison ?	Non, l'article L 442-6 I 8° stipule: « Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers, [...] de déduire d'office du montant de la facture établie par le fournisseur, les pénalités [...] correspondant au non-respect d'une date de livraison [...] lorsque la dette n'est pas certaine, liquide et exigible, sans même que le fournisseur n'ait été en mesure de contrôler la réalité du grief correspondant ».
CEPC 09	TARIF – AUGMENTATIONS : Est-il légal d'augmenter ses tarifs de façon jugée excessive par le client, surtout quand ce dernier ne peut se passer du produit?" Est-il légal de refuser des clauses de révision de prix ?	Réponses en attente de rédaction en sachant que dans un régime de liberté des prix, la réponse tiendra compte de la nature des contrats, de l'existence ou non de clause de révision des prix, des cas d'abus de position dominante ou de dépendance économique, et des cas d'entente anticoncurrentielle.