

Avis n° 09-05 complétant les questions-réponses du 22 décembre 2008 sur la mise en oeuvre de la loi de modernisation de l'économie.

La négociation commerciale repose fondamentalement sur les conditions générales de vente (CGV) du fournisseur qui peuvent être déclinées par catégorie de clientèle (conditions catégorielles de vente) et complétée par des conditions particulières de vente.

Questions	Avis et Réponses
CEPC 09020501 Contrat unique pre redige : Est-il de bonne pratique de considérer comme contrat unique le contrat type et pré rédigé du client ?	Le fait pour des parties à la négociation d'obtenir des contrats pré rédigés avec l'ensemble ou un nombre important de ses cocontractants pourrait révéler l'existence d'un déséquilibre dans leurs relations commerciales. Proposer des clauses pré rédigées n'est toutefois pas interdit dès lors que celles-ci peuvent être modifiées à l'issue d'une réelle négociation entre les parties. Par contre, obtenir la signature d'un contrat pré-rédigé est susceptible de sanction, en application de l'article L 442-6 du code de commerce dès lors que celui-ci traduirait un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties.
CEPC 09020502 Négo remise : Est-il légal d'obtenir d'un fournisseur une réduction de prix au seul motif que ses produits sont référencés chez un concurrent ?	Les nouvelles dispositions de l'article L 442-6 du Code de commerce s'inscrivent dans un principe de liberté de la négociation commerciale. Cette liberté trouve toutefois ses limites lorsqu'elle conduit à « un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties » [2° alinéa] ou lorsque les exigences d'une des parties visent à obtenir ou à tenter d'obtenir « sous la menace d'une rupture brutale, totale ou partielle des relations commerciales » des conditions manifestement abusives concernant les prix etc;. » [4° alinéa] Le client ne doit pas utiliser sa puissance d'achat pour demander systématiquement à son fournisseur, une baisse de prix au seul motif qu'il a vendu son produit à un distributeur concurrent.
CEPC 09020503 Négo Alignement : Est-il légal de déréférencer brutalement les produits dont un concurrent annonce avoir bloqué le prix de revente,	Les nouvelles dispositions de l'article L 442-6 du Code de commerce s'inscrivent dans un principe de liberté de la négociation commerciale. Cette liberté trouve toutefois ses limites lorsqu'elle conduit à « <i>un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties</i> » [2° alinéa] ou lorsque les exigences d'une des parties visent à obtenir ou à

si le fournisseur n'accorde pas une compensation financière permettant de s'aligner sur le prix de vente public du concurrent ?	tenter d'obtenir « sous la menace d'une rupture brutale, totale ou partielle des relations commerciales » des conditions manifestement abusives concernant les prix etc...;. » [4° alinéa]
CEPC 09020504 Négo 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 ?	En règle générale, en l'absence de toute clause sur ce point, un contrat de vente par correspondance (lettre, téléphone, courriel) est formé dès l'émission de l'acceptation c'est à dire la commande. Encore faut-il que celle-ci rencontre l'offre du fournisseur formulée par ses CGV. Si tel n'est pas le cas et si aucun accord dérogatoire n'est conclu entre le fournisseur et son client, le silence gardé par le fournisseur ne vaut pas, en principe, acceptation de la commande. (Une question à venir sur la livraison et les litiges viendra compléter ce thème.)

Délibéré et adopté par la Commission d'examen des pratiques commerciales en sa séance plénière du 5 mars 2009, présidée par M. Jean-Paul Charié.

Fait à Paris, le 5 mars 2009

Le Président de la Commission
d'examen des pratiques commerciales

Jean-Paul CHARIE