



### Convention unique (droits et obligations des parties)

La convention unique formalise le résultat de la négociation entre le fournisseur et le distributeur ou le prestataire de service. Les relations entre professionnels sont encadrées par le Code de commerce afin d'éviter les déséquilibres.

#### La réforme de l'ordonnance n°2019-359 du 24 avril 2019

L'ordonnance n° 2019-359 du 24 avril 2019 portant refonte du titre IV du livre IV du Code de commerce relatif à la transparence, aux pratiques restrictives de concurrence et aux autres pratiques prohibées instaure deux régimes de convention unique :

- le régime « socle » correspond à la convention de base, dont les obligations assouplies s'appliquent de façon transversale aux différents circuits de distribution et aux grossistes (article L. 441-3 du Code de commerce) ;
- le régime additionnel « PGC » concerne plus particulièrement la distribution des produits de grande consommation, c'est-à-dire des produits non durables à forte fréquence et récurrence de consommation dont la liste est fixée par décret. Des obligations complémentaires à celles du régime « socle » s'appliquent aux conventions conclues par les

professionnels portant sur ce type de biens (article L. 441-4 du Code de commerce). Ce régime additionnel ne s'applique pas aux grossistes.

Toutefois, les fournisseurs d'un certain nombre de produits alimentaires périssables qui sont mentionnés à l'article L. 443-2 du Code de commerce (fruits et légumes, à l'exception des pommes de terre de conservation, destinés à être vendus à l'état frais au consommateur, viandes fraîches, congelées ou surgelées de volailles et de lapins, œufs et miels) ne sont pas soumis à l'obligation de conclure une convention écrite conforme aux dispositions des articles L. 441-3 et L. 441-4 du même code.

Il faut également noter que des régimes spécifiques s'appliquent au secteur de la sous-traitance (article L. 441-5 du Code de commerce) et à celui des conventions portant sur la production de produits destinés à être revendus sous marque de distributeur (article L. 441-7 du Code de commerce).

La notion de grossiste s'entend de toute personne physique ou morale qui, à des fins professionnelles, achète des produits à un ou plusieurs fournisseurs et les revend, à titre principal, à d'autres commerçants, grossistes ou détaillants, à des transformateurs ou à tout autre professionnel qui s'approvisionne pour les besoins de son activité. Sont assimilées à des grossistes les centrales d'achat ou de référencement des grossistes.

Sont exclus de la notion de grossiste les entreprises ou les groupes de personnes physiques ou morales exploitant, directement ou indirectement, un ou plusieurs magasins de commerce de détail ou intervenant dans le secteur de la distribution comme centrale d'achat ou de référencement pour des entreprises de commerce de détail.

### Calendrier de négociation et de conclusion de la convention unique

Dans tous les cas, la convention doit être conclue avant le 1<sup>er</sup> mars de l'année pendant laquelle elle prend effet ou dans les deux mois suivant le point de départ de la période de commercialisation des produits ou des services soumis à un cycle de commercialisation particulier.

#### ► Régime « socle »

Lorsqu'elle n'est pas relative à des produits de grande consommation ou lorsqu'elle est conclue par un grossiste, le fournisseur communique ses conditions générales de vente (CGV) au distributeur dans un délai raisonnable avant le 1<sup>er</sup> mars ou, pour les produits ou services soumis à un cycle de commercialisation particulier, avant le point de départ de la période de commercialisation.

#### ► Régime PGC

Lorsqu'elle est relative à des produits de grande consommation, hormis dans le cas où elle est conclue par un grossiste, le fournisseur communique ses conditions générales de vente au distributeur au plus tard trois mois avant le 1<sup>er</sup> mars ou, pour les produits soumis à un cycle de commercialisation particulier, deux mois avant le point de départ de la période de commercialisation.

Le distributeur dispose d'un délai raisonnable à compter de la réception des CGV pour notifier par écrit les motifs de refus de ces dernières ou son acceptation ou, le cas échéant, les dispositions des CGV qu'il souhaite soumettre à la négociation.

Le prix convenu s'applique au plus tard le 1<sup>er</sup> mars en ce qui concerne les PGC.

La date d'entrée en vigueur des clauses prévues aux 1° à 3° du III de l'article L. 441-3 du Code de commerce est concomitante à la date d'effet du prix convenu.

### Forme, durée et contenu de la convention unique

#### ► Forme et durée de la convention unique

La convention unique peut correspondre à un document unique ou à un ensemble formé d'un contrat-cadre et de contrats d'application.

Elle est conclue pour une durée d'un an, de deux ans ou de trois ans et doit être écrite.

Tout avenant à la convention fait l'objet d'un écrit qui mentionne l'élément nouveau le justifiant.

#### ► Le contenu de la convention « socle » (article L. 441-3)

La convention doit préciser, aux fins de concourir à la détermination du prix convenu :

- les conditions de l'opération de vente des produits ou des prestations de services, y compris les réductions de prix. La convention qui n'a pas trait à des produits de grande consommation ou bien qui est conclue par un grossiste peut en outre, le cas échéant, fixer les types de situation dans lesquelles et les modalités selon lesquelles des conditions dérogatoires de l'opération de vente sont susceptibles d'être appliquées ;
- les services de coopération commerciale, propres à favoriser la commercialisation des produits ou services du fournisseur, que le distributeur ou le prestataire de service lui rend, ne relevant pas des obligations d'achat et de vente ;
- les autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale.

Lorsqu'elle est conclue pour une durée de deux ou trois ans, la convention doit fixer les modalités selon lesquelles le prix convenu est révisé. Ces modalités peuvent prévoir la prise en compte d'un ou de plusieurs indices publics reflétant l'évolution du prix des facteurs de production.

Pour les obligations relevant des points 2) et 3), la convention unique doit préciser :

- l'objet ;
- la date prévue des services rendus par le distributeur ou le prestataire de services au fournisseur ;
- les modalités d'exécution ;
- la rémunération ainsi que les produits ou services auxquels les obligations se rapportent et la rémunération globale afférente à l'ensemble de ces obligations, s'agissant des services de coopération commerciale mentionnés au 2° ;
- la rémunération ou la réduction de prix globale afférente aux autres obligations mentionnées au 3°.

#### ► Les obligations additionnelles applicables en matière de PGC (article L. 441-4)

Lorsqu'elle est relative à des produits de grande consommation, hors les cas où elle est conclue par

un grossiste, la convention doit également mentionner :

- le barème des prix unitaires 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 ;
- le chiffre d'affaires prévisionnel, qui constitue, avec l'ensemble des obligations fixées par la convention, le plan d'affaires de la relation commerciale, ainsi que les modalités de révision de ce chiffre d'affaires prévisionnel lorsque la durée de la convention est de deux ou trois ans.

En outre, l'article L.441-4 prévoit d'autres spécificités concernant les « NIP » (nouveaux instruments promotionnels). Les conditions dans lesquelles le fournisseur s'engage à accorder aux consommateurs, en cours d'année, des avantages promotionnels sur ses produits ou services doivent être fixées dans le cadre de mandats conclus et exécutés conformément aux règles du Code civil, chacun de ces mandats devant obligatoirement préciser notamment le montant et la nature des avantages promotionnels accordés, la période d'octroi et les modalités de mise en œuvre des avantages ainsi que les modalités de reddition des comptes par le distributeur.

Les éléments ci-dessus sont donnés à titre d'information. Ils ne sont pas forcément exhaustifs et ne sauraient se substituer aux textes officiels.

Pour tout renseignement complémentaire, reportez-vous aux textes applicables et/ou rapprochez-vous d'une direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (DIRECCTE)

**Crédit photo : ©Fotolia**

Pour les produits agricoles mentionnés à l'article L. 443-2 du Code de commerce (fruits et légumes, à l'exception des pommes de terre de conservation, destinés à être vendus à l'état frais au consommateur, viandes fraîches, congelées ou surgelées de volailles et de lapins, œufs et miels) ainsi que le lait et les produits laitiers, ces avantages ne peuvent dépasser 30% de la valeur du barème des prix unitaires, frais de gestion compris.

#### ► Sanctions

Tout manquement aux dispositions des articles L.°441-3 et L. 441-4 du Code de commerce est passible d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale. Le maximum de l'amende encourue est porté à 150 000 € pour une personne physique et 750 000€ pour une personne morale en cas de réitération dans un délai de deux ans à compter de la date à laquelle la première décision de sanction est devenue définitive.

#### Textes de référence

Code de commerce – articles [L.441-3 et suivants](#)