

Guide des CGV de la coopération agricole et agroalimentaire

**Pour commercialiser
ses produits
à la distribution**



Edito

Au cours de ces dernières années, les conditions générales de vente (CGV) ont connu une évolution significative tant au niveau de la réglementation, de l'approche clients que de leur appréhension interne par les entreprises.

Ainsi, plusieurs enjeux sont à appréhender lorsqu'une réflexion est lancée sur les CGV au sein d'une entreprise. Cela doit notamment permettre d'éviter les sanctions liées à un défaut de communication des CGV, de rédiger un document qui permette de mesurer l'écart avec le résultat des négociations afin de caractériser d'éventuels abus et affirmer le rôle stratégique des CGV au travers de mises à jour régulières.

Les CGV sont désormais juridiquement incontournables puisque de plus en plus d'enseignes les réclament, les étudient et les commentent. Par ailleurs, le législateur est venu renforcer cette communication qui devient une obligation. Le barème de prix doit ainsi être indiqué dans la convention annuelle.

L'an passé, Coop de France a mis à disposition le premier guide de formalisation des CGV de la coopération afin d'accompagner les entreprises dans un contexte de mutation législative. Cet outil intégrait l'ensemble des étapes de la relation commerciale : de la commande à la livraison, en passant par la facturation, les modalités de paiement ...

Mais les CGV ne doivent pas rester un document général inspiré de modèles types.

En proposant cette deuxième version du guide des CGV, Coop de France démontre que cet outil stratégique de l'entreprise doit être modelé selon ses besoins et ses objectifs, mais aussi revu régulièrement. Nous avons ainsi pris en compte, dans cette nouvelle version, les remarques des utilisateurs et les difficultés opérationnelles rencontrées afin d'y intégrer des propositions de solutions adaptées.

Nous souhaitons que cette nouvelle édition apporte le même service que l'an passé à nos adhérents en vue de préparer les prochaines négociations commerciales.

Philippe Mangin
Président



Pourquoi ce guide ?

Les relations commerciales ont fait l'objet de réglementations successives visant à rééquilibrer le rapport de forces entre quelques enseignes de distribution et plusieurs milliers de fournisseurs

Le rôle des CGV était un enjeu important défendu par Coop de France pendant les débats parlementaires. Il est primordial que les fournisseurs de produits puissent définir librement leur offre à travers ce document.

Dans cet objectif, le guide des Conditions Générales de Vente de la coopération, répond à une demande des adhérents de Coop de France. Après la réaffirmation par la loi du rôle des CGV, socle unique de la négociation commerciale, il paraît important d'accompagner les acteurs dans la rédaction de ce document.

Il s'agit de sensibiliser les opérationnels de coopératives et de filiales de coopératives, sur l'intérêt de mener une politique interne de réflexion concernant la rédaction des CGV a minima ou détaillées, de fédérer les profils complémentaires pour formaliser l'offre, et d'identifier une méthodologie visant à ne rien oublier dans cette démarche.

Ce guide a été rédigé à l'attention de toutes les filières et nécessite de ce fait des adaptations pour prendre en compte des spécificités sectorielles liées aux produits ou aux réglementations.

Ce guide porte essentiellement sur la vente de produits à marque nationale mais souligne également certains points propres aux produits à marque de distributeur (MDD), notamment pour les dispositions relatives à la commande, aux garanties et responsabilité, à la propriété intellectuelle. Afin d'adapter au mieux ces clauses, il conviendra en premier lieu de s'interroger sur la nature du contrat MDD (contrat de vente ou contrat d'entreprise).

Ces spécificités propres aux contrats MDD et mentionnées au présent guide ne sont pas exhaustives. Elles feront l'objet d'un guide de CGV dédié à paraître ultérieurement. Enfin, ce guide, porte uniquement sur les relations commerciales avec la distribution, la Restauration Hors Domicile et le commerce de détail. La spécificité de la vente à distance n'est pas traitée dans ce document.



Règles d'usage

Ce document ne constitue pas des CGV types, n'est pas exhaustif, mais rassemble quelques principes et quelques exemples, que chaque opérateur reste libre de reprendre et de personnaliser dans sa propre stratégie commerciale.

Les clauses proposées dans ce guide sont tirées de situations factuelles et ne peuvent de ce fait être reprises telles quelles. Elles doivent être adaptées à la situation de l'entreprise et à l'ensemble général des CGV afin d'éviter tout risque de qualification de déséquilibre significatif. Une attention particulière doit en effet être portée à cette notion nouvellement accentuée au cours des derniers ajustements législatifs.



Pourquoi rédiger des CGV ?

► La loi impose la rédaction de CGV

- L'article L 441-6 du code de commerce prévoit l'obligation de communiquer ses CGV dès lors que le client en fait la demande. Un contenu minimum est prévu :
 - les conditions de vente (les modalités de vente),
 - le barème des prix unitaires (ensemble des éléments significatifs de référence permettant la détermination du prix : le tarif de base),
 - les réductions de prix,
 - les conditions de règlement (les délais de paiement, les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard, les modalités d'escompte pour paiement anticipé, l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement...).

L'article L 441-7 du code de commerce prévoit que la convention récapitulative doit indiquer le barème de prix 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 fournisseur communique ses conditions générales de vente au distributeur au plus tard trois mois avant la date du 1er mars ou, pour les produits ou services soumis à un cycle de commercialisation particulier, deux mois avant le point de départ de la période de commercialisation.

- La LME de 2008 est venue permettre aux opérateurs économiques de personnaliser davantage leurs relations commerciales en supprimant l'interdiction de discriminer leurs clients. Pour autant, les CGV constituent le socle de la négociation commerciale. Elles doivent être uniques pour l'ensemble des clients ou pour les clients d'une même catégorie s'il est fait recours aux Conditions générales de vente catégorielles. Elles ne doivent pas compromettre une négociation commerciale personnalisée avec le client portant sur des Conditions Particulières de Vente (CPV) accordées au cas par cas et qui ne sont pas soumises à l'obligation de communication. L'accord commercial annuel formalise le résultat de cette négociation commerciale.
- La loi relative à la consommation du 17 mars 2014 a précisé que les CGV sont le socle unique de la négociation commerciale. Cette notion de socle unique confirme que les Conditions générales de vente constituent le point de départ de la négociation commerciale. En revanche, il n'est pas donné un caractère de prévalence aux Conditions générales de vente, lesquelles n'ont pas, de ce fait, qualité à primer les documents émis par le client le cas échéant (cf. notamment Conditions d'achat).
- Les conditions générales de vente pouvant être différenciées selon les catégories d'acheteurs, une entreprise peut donc rédiger plusieurs CGV en définissant ses catégories de clients sur le fondement de critères objectifs. Dans ce cas, l'obligation de communication porte sur les conditions générales de vente applicables aux clients d'une même catégorie. Le recours aux Conditions générales de vente catégorielles doit être dicté par l'intérêt ou non pour l'entreprise de disposer de conditions générales de vente spécifiques aux catégories de clientèle considérées.

► La Commission d'Examen des Pratiques Commerciales (CEPC), confirme le rôle prépondérant des CGV

Dans un avis n°08-06 du 19 décembre 2008, la CEPC précise « ... les CGV constituent un document de référence particulièrement probant pour appréhender toute exigence formulée par l'un des cocontractants susceptible de relever de la notion de « déséquilibre significatif » au sens de l'article L 442-6 I 2° ».

La jurisprudence est venue préciser qu'exclure les Conditions générales de vente du fournisseur conduit à un déséquilibre significatif au détriment de celui-ci (Cour d'appel de Paris 18 décembre 2013 confirmée par Cour de cassation 27 mai 2015).

► Les CGV peuvent constituer un vecteur de valorisation des atouts coopératifs

Les CGV constituant l'offre du fournisseur de produits, il est intéressant d'en profiter pour mettre en avant les valeurs de son entreprise. A l'heure actuelle, le modèle coopératif constitue un véritable levier de différenciation de l'offre de produits alimentaires. Il peut donc être opportun d'ajouter dans ses CGV, certaines caractéristiques susceptibles d'être source de valeur ajoutée ou de réassurance du client (enseignes et consommateurs).

Un extrait des « essentiels » de la coopération pourrait faire la différence dans la segmentation de l'offre d'une enseigne. Ainsi, chaque entreprise pourrait souligner dans ses CGV, au regard de ses points forts, tout ou partie des éléments suivants dès lors qu'ils sont vérifiables :

- Une approche filière favorisant la pérennité de l'approvisionnement,
- Une production 100 % France,
- La « garantie » d'une traçabilité des produits alimentaires,
- Un ancrage territorial qui constitue un pilier fondamental de développement économique local mais aussi un atout pour l'emploi et la formation en région,
- Un engagement pour l'environnement,
- Un levier d'innovation,
- Responsabilité sociétale de l'entreprise (RSE) et engagements de progrès.

► Atouts permettant de mettre en avant, lors des négociations, les différences de la coopération avec les entreprises classiques au regard de leurs relations avec les producteurs tout en évitant le risque de dénigrement

Même si elles font les mêmes métiers et sont en concurrence sur les mêmes marchés, les entreprises coopératives et les autres entreprises qui s'approvisionnent, transforment et valorisent les produits alimentaires, sont fondamentalement différentes dans leurs relations avec les producteurs, situation qu'il semble utile de rappeler pour permettre aux opérationnels de mieux appréhender le modèle de leur entreprise.

• Qui sont les fondateurs de l'entreprise ?

- Pour les coopératives et leurs filiales : des agriculteurs.
- Pour les entreprises non coopératives : Un ou plusieurs individus, une ou plusieurs entreprises.

• Qui sont les propriétaires de l'entreprise ?

- Pour les coopératives et leurs filiales : les associés-coopérateurs, c'est-à-dire les agriculteurs qui ont souscrit des parts sociales de la coopérative.
- Pour les entreprises non coopératives : Les actionnaires, c'est-à-dire les particuliers, entreprises ou fonds qui détiennent les actions de l'entreprise.

• A qui vont les résultats de l'entreprise ?

- Pour les coopératives et leurs filiales : Une partie du résultat annuel peut être distribuée aux associés-coopérateurs (ristourne et intérêts aux parts). L'autre partie reste dans l'entreprise et lui permet d'investir ou de consolider ses fonds propres.
- Pour les entreprises non coopératives : Une partie du résultat annuel peut être distribuée aux actionnaires

Pourquoi rédiger des CGV ?

(dividende). L'autre partie consolide les fonds propres de l'entreprise et lui permet d'investir.

- **Qui décide de la répartition des résultats ?**

- Pour les coopératives et leurs filiales : L'Assemblée Générale des associés-coopérateurs
- Pour les entreprises non coopératives : L'Assemblée Générale des actionnaires

- **Comment sont décomptées les voix en AG ?**

- Pour les coopératives et leurs filiales : Selon le principe « Un homme, une voix »
- Pour les entreprises non coopératives : Au prorata du pourcentage d'actions détenues par chaque actionnaire

- **Quel est le rôle des agriculteurs ?**

- Pour les coopératives et leurs filiales : Ils sont à la fois les propriétaires de la coopérative et leurs fournisseurs en matières premières. Ils ont le pouvoir de décider de la stratégie de leur coopérative lors des Assemblées Générales et/ou en étant élus Administrateurs.
- Pour les entreprises non coopératives : Ils sont fournisseurs des matières premières qui sont transformées par l'entreprise.

- **Quelle relation contractuelle entre l'entreprise et l'agriculteur ?**

- Pour les coopératives et leurs filiales : Le contrat coopératif qui fait de chaque agriculteur à la fois un associé (détenteur de parts sociales) et un coopérateur (apporteur de sa production). A l'échéance, seul l'associé-coopérateur a la possibilité de mettre fin au contrat. La coopérative n'a pas cette possibilité, sauf raison grave justifiant une exclusion.
- Pour les entreprises non coopératives : Un contrat commercial d'achat de matières premières à durée déterminée ou indéterminée. Le contrat peut être rompu sous réserve de respecter les obligations visées au contrat et les dispositions de l'article L442-6 I 5° du Code de commerce (pratiques abusives).

- **Quel volume de produits est acheté aux agriculteurs ?**

- Pour les coopératives et leurs filiales : La coopérative a pour objet de collecter, de valoriser et de rémunérer toute la production de ses associés-coopérateurs que ceux-ci se sont engagés à apporter à la coopérative.
- Pour les entreprises non coopératives : L'entreprise non coopérative conclut un contrat avec son fournisseur sur les volumes de produits qu'elle lui achètera.

- **Que se passe-t-il en cas de changement de propriétaire de l'entreprise ?**

- Pour les coopératives et leurs filiales : La coopérative ne peut pas changer de propriétaire. Elle appartient aujourd'hui et appartiendra demain aux agriculteurs qui sont ses associés-coopérateurs.
- Pour les entreprises non coopératives : Le changement peut être voulu par les actionnaires en cas de cession, soutenu en cas d'OPA amicale ou subi en cas d'OPA hostile. Le nouveau propriétaire dispose d'une certaine liberté pour changer les produits, volumes, lieux de fabrication... Il est engagé vis-à-vis des agriculteurs sur la seule durée des contrats commerciaux pour l'achat des produits.



Comment rédiger ses CGV ?

La rédaction et la mise à jour de ses CGV doivent faire l'objet d'une méthodologie clairement affirmée en interne. Ce travail de rédaction est un exercice à situer idéalement avant l'été de chaque année.

- Les CGV doivent évoluer pour prendre en compte l'expérience et les valeurs de l'entreprise. Il s'agit ici de faire valoir les atouts du modèle coopératif, la stratégie de l'entreprise, ses marques, son savoir-faire et son fonctionnement.
- Les CGV doivent être construites de manière cohérente avec le déroulé de la relation commerciale. Cela implique donc un travail collaboratif entre plusieurs profils complémentaires de l'entreprise : direction commerciale pour établir l'offre produits, direction Supply Chain pour la partie logistique, direction juridique pour les obligations légales et la supervision de l'ensemble, direction qualité et marketing si nécessaire pour valoriser les produits...
- Les CGV doivent tenir compte des spécificités de l'entreprise et assurer un certain équilibre entre les droits et obligations de l'entreprise et de son client.
- Les CGV doivent être rédigées de façon simple. Il n'y a aucune limite de contenu. La mention au dos des factures n'est pas obligatoire, peut avoir un intérêt limité et ne doit pas imposer le format des CGV.
- Des dérogations peuvent être envisagées, tout comme d'éventuelles pénalités.



Comment communiquer ses CGV ?

➤ **Opposabilité**

Pour être opposables à l'acheteur, les CGV doivent lui avoir été signifiées. L'entreprise doit en conséquence se ménager la preuve de cette signification.

➤ **Mode de communication**

Cela peut être par tous moyens conformes aux usages de la profession (notamment lettre recommandée avec accusé de réception, fax ou courriel) L'écrit est à privilégier – la charge de la preuve de la signification pesant sur le fournisseur. Il importe de relever que la lettre recommandée n'est pas une preuve absolue de communication du texte des Conditions générales de vente dans la mesure où l'accusé de réception ne permet pas d'établir le contenu de l'envoi. Ce type d'envoi sera idéalement doublé par l'envoi d'un courrier électronique et/ou d'une télécopie comportant le texte des Conditions générales de vente.

Cet envoi pourra être accompagné d'une présentation au client par le fournisseur des CGV et/ou des modifications apportées au texte antérieur.

➤ **A qui communiquer ses CGV ?**

A tous les clients s'il n'a pas été fait recours aux Conditions générales de vente catégorielles. Aux clients de la catégorie considérée lorsqu'il est fait recours aux Conditions générales de vente catégorielles (exemple : grossistes, export, GMS ...).

➤ **Sur qui pèse la charge de la preuve de la communication des CGV ?**

La loi Hamon a renforcé la charge de la preuve de cette communication sur le vendeur.



Quelle est l'opposabilité des CGV ?

- ▶ Les CGV constituent le socle de la négociation commerciale et n'ont pas à être signées pour être opposables au client à la condition expresse que les CGV aient bien été adressées au client et que cela puisse être prouvé (Cf. Comment communiquer ses CGV).
- ▶ Ces CGV peuvent faire l'objet de négociation mais leur contenu est important car il peut permettre de caractériser un éventuel déséquilibre significatif, même si les CGV ont été refusées par le client. Elles marquent par ailleurs le point de départ de la négociation commerciale permettant de ce fait de concrétiser les avantages accordés ou concédés à l'issue de cette négociation. Il s'agit d'un document à vocation contractuelle.
- ▶ Articulation CGV et conditions d'achat

Plusieurs cas de figure sont envisageables et permettent de mieux comprendre pourquoi les clients demandent la signature des conditions d'achat :

- Si les conditions d'achat complètent les CGV : les conditions d'achat s'appliquent avec les CGV seulement si le fournisseur a accepté les conditions d'achat. Si le fournisseur refuse formellement les conditions d'achat et que le contrat est néanmoins exécuté, ce sont les CGV communiquées qui sont applicables.
- Les conditions d'achat contredisent les CGV : les conditions d'achat sont les seules applicables si le fournisseur les a acceptées. S'il peut être rapporté que cette acceptation a été imposée, cette situation peut notamment traduire l'existence d'un déséquilibre significatif dans les droits et les obligations des parties et être sanctionnée à ce titre (Article L 442-6 I 2° du code de commerce). Si le fournisseur refuse formellement les conditions d'achat et que le contrat est néanmoins exécuté, ce sont les CGV communiquées qui sont applicables.



Périmètre des CGV

Pourquoi ?

Le vendeur a intérêt à décliner dans ses CGV les conditions de vente spécifiques à sa filière, son entreprise, son produit, ses clients ou les catégories de clients concernés. Le périmètre est souvent exprimé de manière laconique dans une rubrique « Généralités ». Or, cette rubrique est importante puisqu'elle permet notamment d'affirmer l'opposabilité des CGV dans la relation commerciale, de définir le secteur géographique ou de clientèle concerné, les produits, les marques ou les réseaux de distribution concernés. La définition du champ d'application des conditions générales de vente répond donc à une démarche spécifique de chaque entreprise en fonction de ses caractéristiques, de ses expériences et de sa stratégie.

Comment ?

- La catégorisation des clients doit faire l'objet d'une étude attentive, tant sur le plan juridique (définition de catégories objectives concernant des partenaires situés sur des marchés distincts) que sur le plan opérationnel (rattachement des clients aux catégories déterminées).
- Faire l'inventaire des opérations concernées (exemple : toutes les ventes), des types de produits, des éventuels type d'acheteurs, des circuits de distribution etc. pour cibler le champ d'application.
- Prévoir un titre du document explicite au regard du champ d'application considéré.
- Rappeler que les ventes effectuées s'inscrivent dans le cadre des conditions générales de vente.
- Décliner les éventuelles mentions complémentaires relatives au champ d'application : cas d'exclusion, réserves etc.

Exemples de clauses

Champ d'application

- « Les présentes conditions générales de vente s'appliquent à toute commande passée entre l'entreprise ... et le client, portant sur des produits à marque nationale ... »
- « Conditions générales de vente Export »
- « Conditions générales de vente GMS »

Opposabilité des CGV

- « Toute commande implique l'acceptation par le client des présentes conditions générales »
- « Les présentes conditions générales de vente s'appliquent à toutes commandes





passées entre le client et l'entreprise ... portant sur des produits livrés sur le territoire français (Corse et/ou DROM/COM exclus). »

- *« Les conditions générales de ventes décrites ci-après détaillent les droits et obligations du vendeur et de l'acheteur dans le cadre de la vente des produits suivants : ... Ces opérations sont effectuées par une entreprise coopérative au sein de laquelle les producteurs coopérateurs regroupés permettent de garantir un approvisionnement pérenne, une production de qualité constante et 100 % France. Toute prestation accomplie par le vendeur implique l'adhésion de l'acheteur aux présentes conditions générales de vente... »*
- *« Le fait que l'entreprise ... ne se prévale pas à un moment donné de tout ou partie de ses CGV, ne saurait être interprété comme une renonciation tacite à s'en prévaloir ultérieurement. »*
- *« Le fait pour l'acheteur de passer commande implique :*
 - *“adhésion entière et sans réserve de l'acheteur aux présentes conditions générales de vente et aux termes de la commande afférente à l'opération de vente concernée telle qu'acceptée par le vendeur.”*
 - *“renonciation par l'acheteur à se prévaloir :*
 - *“de dispositions contraires ou dérogeant aux présentes conditions générales de vente et aux termes de la commande afférente à l'opération de vente concernée telle qu'acceptée par le vendeur.”*
 - *“de dispositions non expressément précisées aux présentes conditions générales de vente et par les termes de la commande afférente à l'opération de vente concernée telle qu'acceptée par le vendeur.” »*

**Exemples
de clauses**

Dérogation aux CGV

- *« Les ventes sont soumises aux présentes conditions générales de vente sous réserve... »*
- *« Les ventes sont soumises aux présentes conditions générales de vente à l'exception de... »*
- *« Toute dérogation aux présentes conditions générales de vente doit faire l'objet d'une acceptation libre, expresse et écrite de l'entreprise... »*



La Commande

Pourquoi ?

Cette clause est recommandée et doit être adaptée en fonction des produits vendus et du mode de commercialisation. Elle permet d'encadrer l'accord entre l'offre et la demande, ce qui est très utile pour éviter d'éventuels litiges concernant des commandes non livrées, des livraisons de produits non commandés, ou des annulations sans préavis. Le vendeur propose des produits que l'acheteur s'engage à acheter lorsqu'il passe commande. Cette clause fixe les modalités de validité et les effets de la commande.

Pour le cas des MDD, il est recommandé de traiter les commandes dites « ouvertes » qui fonctionnent de la manière suivante : un contrat définit les caractéristiques du produit fabriqué, le prix, les modalités de livraison, transport, assurances, garanties et paiement. A ce stade, il n'y a aucun engagement ferme de quantités, ni de cadencement des commandes. Ce n'est que le programme d'approvisionnement indicatif qui précise ces éléments et est suivi de commandes fermes au fur et à mesure des besoins du client pour permettre ainsi à l'entreprise de gérer ses besoins en flux tendu.

Comment ?

Plusieurs éléments peuvent encadrer la réalisation de la commande des produits :

- **Modalités de la commande** : par écrit, par oral, avec ou sans confirmation écrite, délai d'acceptation et/ou de traitement, plage horaire des prises de commande, limitation quantitative (minimum ou maximum). La limitation des commandes anormalement élevées est intéressante notamment pour les produits en promotion ou produits de saison. Pour cela, il est important de définir le volume anormal par rapport au volume moyen des dernières commandes. Attention aux modalités de commandes trop strictes qui pourraient ne pas correspondre aux usages de l'entreprise.
- **Contenu de la commande** : référence produit, quantité, qualité, délais et lieux de livraison...
- **Validité de la commande** : dès réception de la commande, après confirmation du vendeur, dès réception d'un acompte...
- **Modification de la commande** : commande ferme, exclusion de tout ajustement ou possibilité d'ajustement dans les conditions et délais fixés, conséquences sur les délais d'exécution du vendeur.
- **Annulation de la commande** : une telle décision peut avoir des effets économiques importants qu'il faut pouvoir anticiper au regard d'une analyse des risques. Cela peut entraîner une fragilisation en cas de répétitions ou en cas d'annulation d'une seule commande en raison de la quantité prévue, des spécificités des produits engagés.
- **Pour la MDD**, il peut être important de préciser les points suivants :
 - Limiter la commande ouverte dans le temps en prévoyant l'obligation de commande ferme dans un délai et comportant les précisions quantitatives et les délais de livraison.
 - Délimiter les variations de commandes admissibles et leurs conséquences pratiques (coûts, responsabilités, risques...).



Modalités de commande

- « Formalisation de la commande : Toute commande téléphonique ou passée oralement doit impérativement faire l'objet d'un courrier, fax ou courriel de confirmation rappelant ses termes de façon détaillée. »
- « Les commandes doivent être adressées à la direction commerciale de l'entreprise... par courrier, télécopie, courrier électronique ou EDI, à l'adresse suivante ... »
- « Les commandes sont réceptionnées et prises en charge par le vendeur de ... H à ... H, de ... jour à ... jour. »
- « Une commande doit être en multiple de (palette, camion complet). Toute commande d'une quantité inférieure donnera lieu à une facturation des frais de transport ainsi que toute commande hors France métropolitaine. »
- « Le vendeur sera en mesure de refuser toute commande présentant un caractère anormal, notamment : toute commande présentant un délai de livraison déraisonnable au regard des délais habituellement pratiqués / toute commande excédant significativement les quantités habituellement passées (...). »

Exemples de clauses

Contenu de la commande

- « Toute commande doit préciser au minimum de manière ferme, le produit selon les références de l'offre, les quantités, les délais, le lieu ainsi que les modalités souhaitées de livraison par le client. »
- **MDD** : « La commande ouverte définit les caractéristiques du produit et le prix. »
- **MDD** : « Au moment de la commande ouverte, des quantités minimales et maximales, ainsi que les délais de livraison sont précisés. »

Validité de la commande

- « Aucune commande allotie ne sera acceptée. »
- « Toute commande du client n'engage l'entreprise qu'après confirmation. Cette confirmation peut être expresse ou résulter de l'expédition des marchandises. »
- « Toute commande est considérée comme acceptée si elle n'a pas été dénoncée dans les ... jours suivant sa réception. En cas de commande verbale ou téléphonique, la livraison vaut confirmation de commande. »
- « Le vendeur se réserve le droit de refuser toute commande qui ne respecterait pas les conditions définies entre les parties ou toute commande de la part d'un client avec lequel il existe un litige. »

Modification de la commande

- « Toute commande est réputée ferme et définitive, elle ne peut être modifiée sans l'accord écrit de l'entreprise. »





Exemples de clauses

- « Toute modification ou annulation de commande demandée par le client doit être notifiée par écrit et expressément acceptée par le vendeur. »
- « Toute modification ou annulation de commande est soumise à un délai de ... à compter de... »
- « Aucune commande de produits ne pourra être modifiée dans un délai inférieur à ... jours avant la date de livraison de la marchandise. »
- « En cas de variation à la hausse allant au-delà de ...% de la commande initiale, le fournisseur fera son possible pour satisfaire la commande du client. Toutefois, le client s'expose au risque de rupture d'approvisionnement, ce sans pouvoir appliquer des pénalités ou demander une indemnité à l'entreprise ... »
- « Dans l'hypothèse où les commandes effectuées par le client seraient supérieures aux prévisions du client, celui-ci ne pourrait adresser le moindre reproche au vendeur, ni lui réclamer une indemnité si le fournisseur n'était pas en mesure de livrer les quantités de produits commandées par le client ou si le fournisseur n'était pas en mesure de respecter les délais de livraison initialement convenus. »
- **MDD** : « des variations apportées par le client à la commande de plus ou moins ...%, sont acceptées par l'entreprise si elles sont communiquées à l'entreprise dans un délai de prévenance de ... »
- **MDD** : « En cas de variation à la hausse de plus ...% de la commande initiale, l'entreprise fera tout son possible pour satisfaire la demande du client. Toutefois, celui-ci s'expose à un risque de rupture d'approvisionnement qui ne justifiera ni pénalité, ni indemnité. »
- **MDD** : « En cas de variation à la baisse de plus de ...% de la commande initiale, le client indemnise l'entreprise pour les frais engagés pour la fabrication des produits (matières premières, emballages...), leur stockage et destruction. »

Annulation de commande

- « Toute annulation de commande doit être communiquée à l'entreprise par écrit et respecter un délai de prévenance de ... à compter de ... »
- « Toute annulation de commande doit être acceptée expressément par l'entreprise. »
- « En cas d'annulation de commande dont la responsabilité lui incombe, le client indemnise l'entreprise pour tous les frais engagés et les conséquences en résultant. »
- « Hors le cas de force majeure, aucune commande ne pourra être annulée totalement ou partiellement, ou plus généralement modifiée, par l'acheteur en cours de traitement de ladite commande par le vendeur, sauf accord écrit du vendeur en ce sens. »
- **MDD** : « Toute rupture ou annulation de commande par le client ne permettant pas d'écouler les stocks de produits constitués pour répondre à la demande du client, entraînera une indemnisation de l'entreprise ainsi que la prise en charge par le client, des frais de destruction des matières premières, emballages et produits finis, devenus inutilisables. »



La Livraison

Pourquoi ?

Plusieurs clauses peuvent encadrer les modalités de livraison des produits :

- Modalités et délais de livraison,
- Cas de force majeure,
- Frais et risques du transport,
- Prix de vente des produits (tarif couvrant ou non les frais de transport).

L'obligation principale du fournisseur de produits est de les livrer conformément aux exigences prévues par le client (quantité, spécificité, lieu, date...). Souvent, des pénalités pour non-respect de cette obligation sont prévues et appliquées. Les modalités de livraison peuvent être différentes selon la typologie de client ou le schéma logistique précisé dans le contrat.

L'enjeu économique est donc suffisamment important pour préciser les modalités de livraison acceptables par l'entreprise, au regard de ses contraintes, capacités et modes de fonctionnement.

Comment ?

- Lister les différentes modalités de livraison acceptables pour l'entreprise : franco, enlèvement, livraison entrepôt, magasins, palette complète ou palette allotie...
- Concernant la livraison franco de port il conviendra notamment de préciser si cette modalité de livraison est conditionnée à un volume minimal de commande et dans l'affirmative si ces conditions s'entendent ou non de façon cumulée sur plusieurs commandes, le ou les produits concernés, dans quelle limite territoriale les produits sont livrés et le ou les lieux de livraison.
- Préciser les conditions, le cadre et les consignes pour chaque modalité de livraison acceptée par l'entreprise : horaire et lieu d'enlèvement, procédure de sécurité à respecter, imputation des frais et risques du transport, distinction entre produits classiques et produits promotionnels, éventuelle étude de faisabilité et devis pour toute demande particulière ou nouvelle...
- Indiquer les délais de livraison pratiqués en distinguant les commandes classiques de produits et les commandes de produits promotionnels. Privilégier les délais indicatifs.
- Préciser la nature des contenants et supports de manutention utilisés, ainsi que leur sort : palettes, containers, suremballages divers...
- Définir un éventuel taux de service acceptable en deçà duquel une éventuelle pénalité pourrait être appliquée.
- Préciser, sans être exhaustif, les cas de force majeure (cf. ci-dessous).
- Formaliser les modalités de contrôle des produits à réception ainsi que les modalités de communication des réserves.
- Traiter les cas de retard de livraison imputables à l'organisation du client.
- Rappeler les règles de sécurité liée au chargement et déchargement (plus ou moins 3 tonnes).
- Fixer le moment du transfert des risques et de propriété (cf. ci-dessous).
- Prévoir éventuellement l'application de pénalités en précisant les cas et modes de calcul.



Modalités de livraison

- « Toutes nos marchandises sont livrées franco de port en France métropolitaine pour toute commande unitaire supérieure à ... Euros HT. Le déchargement des produits est réalisé sous la responsabilité du fournisseur, le transfert des risques intervenant à la signature du bon de livraison, aucun enlèvement de marchandises ne peut être admis. »
- « Les livraisons sont faites sur entrepôts/plateformes... »
- « Tout enlèvement de marchandises se fera à ..., aux horaires suivants ... Le client s'engage à respecter les consignes de sécurité sur site, communiquées sur demande. »
- « En cas de livraison par enlèvement, le client sera seul responsable des conditions de transport. »
- « Aucune livraison directe en points de vente ne pourra être effectuée par l'entreprise ... »
- « La fréquence des livraisons ne pourra être supérieure à ... par semaine. »
- « Toute demande de livraison particulière faite par écrit fera l'objet d'une étude de faisabilité et de coût à la charge du client. »
- « Il est précisé que la livraison interviendra en franco de port si les conditions cumulatives suivantes se trouvent réunies :
 - Livraison effectuée en France métropolitaine hors Corse
 - Commande unitaire atteignant un montant minimal hors taxes de ...€.
 - Livraison de l'intégralité de ladite commande en un seul point de livraison et à une seule date. »
- « Le vendeur s'efforcera de respecter le délai de livraison fixé au titre de la commande considérée. Le délai minimal de livraison est de ... jours ouvrés décompté à partir de la date d'acceptation de la commande par le vendeur. Le délai de livraison précité est toutefois donné à titre indicatif, tout dépassement dudit délai ne pouvant donner lieu en conséquence au profit de l'acheteur à des dommages-intérêts, indemnités, retenues, compensations ou annulations de commande. De plus, ces délais sont subordonnés à la réception en temps utile par le vendeur de tous les renseignements à fournir par l'acheteur. »
- « Le vendeur se réserve la faculté, au cas de besoin, d'effectuer la livraison de façon globale ou fractionnée – ce sans indemnité au profit de l'acheteur. Ces livraisons lui seront facturées séparément et devront être payées par l'acheteur à leurs échéances, sans prendre en considération les livraisons restant à effectuer. »
- « Les délais de livraison sont indicatifs et peuvent être notamment révisés en cas de survenance de circonstances indépendantes de la volonté du fournisseur. »
- « Tout retard de livraison dû à un refus ou un retard des services de réception du client sera de la responsabilité du client. »
- « Tout retard d'enlèvement au-delà de ... jours, aura pour conséquence la prise

Exemples
de clauses





Exemples de clauses

en charge par le client, des frais de stockage supplémentaires en résultant, ainsi que des pénalités éventuellement fixées dans le contrat. »

- *« Un taux de service est défini par les deux parties en prenant en compte les contraintes techniques et logistiques du vendeur. Le non-respect de ce taux pourra générer l'application de pénalités elles-mêmes définies de façon consensuelle par les parties. »*
- *« Le taux de service est le rapport entre les quantités livrées, commercialisables et celles commandées, conformément aux procédures de commandes et de livraisons convenues. »*
- *« L'objectif de taux de service sera défini par consensus dans la convention annuelle formalisant le résultat de la négociation commerciale. »*
- *« Le taux de service s'apprécie mensuellement au niveau national, par client ou par circuit de distribution. »*
- *« Toute commande revêtant un caractère anormal, tel que défini dans l'article Commande, acceptée par l'entreprise, sera exclue de la base de calcul du taux de service du vendeur. »*

Délais et horaires de livraison

- *« Le délai entre la commande et la livraison est de ... Jours ouvrés pour toute commande passée à l'entreprise ... avant ... H. »*
- *« Le délai de livraison minimum est de ... jours ouvrés pour toute commande reçue et enregistrée avant ... heure. »*
- *« Un délai minimum de préparation de la commande de ... heures est nécessaire entre l'acceptation de la commande par le vendeur et le départ de la livraison. »*
- *« Le client s'engage à respecter les heures de rendez-vous convenues avec le vendeur. »*
- *« Nos délais de livraison répondent à des schémas logistiques convenus avec le client (à détailler). »*

Contenants de livraison

- *« Toute livraison se fait sur palettes consignées. Le client doit permettre au fournisseur de récupérer ses palettes facilement et dans leur état de réception au moment de la livraison. Dans le cas contraire, chaque palette non récupérée sera facturée à hauteur de ... Euros. »*
- *« Les supports de manutention utilisés pour la livraison sont des palettes ... »*
- *« Les palettes de livraison doivent être échangées nombre par nombre à qualité équivalente. A défaut, les différences en quantité seront facturées à hauteur de ... euros. »*
- *« Les produits sont mis à la disposition du client sur des palettes locatives qui restent la propriété du loueur. En cas de perte ou de détérioration, elles seront*



facturées au client à leur prix de remplacement, sur une base unitaire de ... Euros. »

Responsabilités et charges

(Voir également la partie sur « Garantie – responsabilité – assurance »)

- *« Conformément à la loi des transports, au protocole de sécurité et au contrat type transport, le déchargement de la marchandise est effectué par le client pour les envois supérieurs à 3 tonnes. »*
- *« Les opérations de déchargement sont effectuées sous la seule responsabilité du client. »*

Pénalités

- *« Aucune demande de paiement de pénalité ne sera acceptée sans l'accord express préalable de l'entreprise. »*
- *« Un retard de livraison supérieur à ... (heures ou jours) peut entraîner l'application d'une pénalité de ... »*
- *« En cas de retard de livraison supérieur à ... jours/heures, une indemnité égale à ... % du montant HT de la marchandise non livrée sera versée au client sauf cas de force majeure telle que définie à l'article « force majeure. »*
- *« En cas de retard de livraison, les éventuelles pénalités acceptées par contrat par notre société, seront plafonnées à ... % du prix des produits non livrés. »*
- *« En cas de vice apparent ou de non-conformité des produits livrés, dûment vérifié et accepté par notre entreprise, le client pourra, au choix du fournisseur, obtenir le remplacement gratuit ou le remboursement des produits. »*
- *« L'entreprise rappelle que toute compensation et déduction arbitraire de pénalités sont sanctionnées par l'article L 442-6 I 8° du code de commerce. »*
- *« Aucune déduction d'office de la facture de l'entreprise ne pourra être unilatéralement imposée par le client en raison d'un retard de livraison ou de produits non conformes, sans que notre entreprise n'ait eu la possibilité de vérifier la réalité du grief et ait donné son accord. »*

**Exemples
de clauses**



Clause de transfert de propriété et des risques

Transfert de propriété et des risques

Pourquoi ?

- Cette clause permet de prévoir, surtout dans le cas où il est prévu une clause de réserve de propriété, la répartition des risques entre le vendeur et l'acheteur.
- En cas de clause de réserve de propriété, il est recommandé de prévoir que la marchandise est livrée à l'acheteur avec transfert des risques. Si la marchandise venait à périr ou à disparaître pour toute cause que ce soit, la perte de la chose, propriété du vendeur jusqu'à complet paiement du prix de vente, serait à la charge de l'acheteur.
- Le transfert de propriété se fait normalement au moment de l'échange des consentements entre les parties sur la chose et sur le prix. Toutefois, les parties peuvent prévoir de retarder le moment du transfert de propriété. On prévoit alors une clause de réserve de propriété (voir ci-après).
- De même, selon que la livraison est à la charge du vendeur ou de l'acheteur, il est important de prévoir qui supporte les risques de la marchandise qui circule ou qui est stockée.

Comment ?

- Prévoir le transfert des risques soit dans la clause de réserve de propriété soit dans la clause afférente à la livraison. Il est possible également de prévoir une clause spécifique qui précise les différents cas de transfert des risques au regard des modes de livraison retenus.
- Il est important dans certains cas de différencier le transfert des risques et le transfert de propriété (cf. notamment clause de réserve de propriété).
- Le transfert des risques doit être effectué en cohérence avec le régime de transport retenu. Ainsi s'il n'est pas impossible de prévoir que la marchandise voyage aux risques et périls du destinataire quelles que soient les modalités de transport retenues, cette situation posera problème au cas d'incident survenant à la marchandise dans la situation d'un transport mis à la charge du vendeur au titre de la commande considérée.
- Il peut être fait référence aux Incoterms. Il s'agit d'une abréviation anglo-saxonne de l'expression «International Commercial Terms», signifiant «termes du commerce international». Les Incoterms résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place par la Chambre de Commerce Internationale. Chaque modalité est codifiée par trois lettres et est indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique. Les Incoterms portent sur les modalités et frais de livraisons, les modalités et les frais de dédouanement, et le transfert des risques. En revanche, les Incoterms ne traitent pas la question du transfert de propriété. Les Incoterms sont revus environ tous les 10 ans. Il convient donc de viser l'année de référence choisie ; l'édition la plus récente date de 2010.
- Il importe de définir ce que l'on entend par « livraison ».



Exemples de clauses

- « A compter de l'acceptation de la commande, la propriété des marchandises est transférée à l'acheteur au fur et à mesure de la réalisation de celle-ci. Le transfert des risques afférents aux marchandises s'effectue à la livraison. »
- « La propriété des marchandises est transférée à l'acheteur au moment du paiement du prix. En revanche, le transfert des risques afférents aux marchandises s'effectuera à la livraison des marchandises. »
- Pour la livraison franco : « Le risque de perte ou de dommage des marchandises est transféré à l'acheteur dès la livraison par le vendeur. »
- Pour l'enlèvement : « Le risque de perte ou de dommage des marchandises est transféré à l'acheteur dès son enlèvement (ou son chargement) par l'acheteur. Les marchandises voyagent aux risques de l'acheteur qui prend en charge l'assurance de ces dernières. » En cas de clause de réserve de propriété, ajouter à cette clause le paragraphe suivant : La clause de réserve de propriété ne fait pas obstacle dès la livraison des produits au transfert à l'acheteur des risques de perte ou de détérioration des produits soumis à réserve de propriété ainsi que des dommages qu'ils pourraient subir ou occasionner. L'acheteur devra souscrire une assurance garantissant l'ensemble des risques nés à compter de la livraison des produits objet de la commande et permettant au vendeur d'être directement indemnisé.»

Pourquoi ?

Réserve de propriété

Cette clause permet d'éviter les inconvénients du principe de transfert de propriété du fait du seul consentement et donc avant le paiement du prix. Elle est stipulée dans l'intérêt du vendeur. Elle permet de retarder le transfert de propriété au complet paiement du prix.

Attention cependant à l'intérêt limité de cette clause pour des produits qui seraient revendus ou transformés très rapidement après leur vente au client ou concernant les produits MDD. Elle pourrait ne pas être effective dans ce contexte.

Comment ?

- Il est nécessaire d'avoir un écrit pour pouvoir faire jouer une clause de réserve de propriété.
- Il faut impérativement que l'acheteur ait accepté cette clause. La jurisprudence a imposé que cette clause soit apparente, lisible et non équivoque pour être opposable à l'acheteur. Il est donc fortement recommandé de mettre le paragraphe sur la réserve de propriété en gras et de manière apparente afin de prouver que l'acheteur ne pouvait l'ignorer.
- Il convient de gérer le transfert des risques (voir ci-dessus).
- Concernant les produits MDD, il convient d'être vigilant sur la nature du contrat conclu (contrat de vente ou contrat d'entreprise), celle-ci ayant un impact direct sur la notion de propriété des produits.
- Il importe de définir si les marchandises visées par la clause de réserve de propriété devront ou non être assurées par l'acheteur.
- Les produits soumis à la clause de réserve de propriété doivent être individualisés.



Clause de transfert de propriété et des risques

Comment ?

- Une procédure applicable à la reprise par le vendeur des marchandises couvertes par la clause de réserve de propriété doit être prévue.
- Il convient de définir ce que l'on entend par « règlement du prix ».

Exemples de clauses

- « Le transfert de propriété ne se réalise qu'au règlement total des commandes par le client. Les marchandises livrées et non réglées appartiennent au vendeur et sont récupérables en cas de non-paiement. Le paiement n'est réputé réalisé que lorsque les sommes dues sont créditées sur le compte du vendeur. »

- « Les marchandises livrées demeurent la propriété du vendeur jusqu'au complet règlement du prix et de ses accessoires auxquels n'est pas assimilée, au sens de la présente disposition, la remise d'effets de commerce ou de tout titre créant une obligation de payer. »

- « Les marchandises livrées demeurent la propriété du vendeur jusqu'au complet règlement du prix et de ses accessoires auxquels n'est pas assimilée, au sens de la présente disposition, la remise d'effets de commerce ou de tout titre créant une obligation de payer. Le défaut de respect de l'une quelconque des échéances peut entraîner la revendication des biens ou de leur prix en cas de revente. Le vendeur se réserve la faculté, sans formalité, de reprendre matériellement possession des marchandises livrées aux frais de l'acheteur et à ses risques et périls. Les marchandises livrées pourront être revendiquées, tant dans le cadre de l'article L. 620-1 du Code de commerce qu'indépendamment de toute ouverture de procédure collective.

La revente, l'utilisation ou la transformation est cependant autorisée. Dans ce cas, l'acheteur devra céder au vendeur les créances nées de cette revente ou la propriété de l'objet résultant de la transformation des marchandises livrées.

La responsabilité en matière de risques est transférée à l'acheteur dès leur livraison qui assume la responsabilité des dommages que les marchandises pourraient subir ou occasionner pour quelque cause que ce soit. L'acheteur s'engage, en conséquence, à souscrire, dès à présent, un contrat d'assurance garantissant les risques de perte, vol ou destruction des marchandises désignées.»

- « Les produits pourront être, à tout moment et sans nécessité de sommation préalable, repris – aux frais de l'acheteur – par le vendeur en cas d'inexécution de ses obligations par l'acheteur ce sans préjudice du versement, au profit du vendeur, de tous dommages et intérêts liés directement ou indirectement à cette reprise. Le vendeur et/ou son transporteur seront en conséquence autorisés à pénétrer dans les locaux de l'acheteur pour enlever les produits visés par la clause de réserve de propriété. Cette procédure n'est pas exclusive d'autres actions ou procédures judiciaires que le vendeur pourra décider d'engager. »

- « L'acheteur s'engage en cas de revente des produits visés par la clause de réserve de propriété à comptabiliser le prix de revente séparément et plus généralement à prendre toutes dispositions à l'effet d'établir la concordance entre la somme ainsi perçue du sous acquéreur et le prix de vente restant dû au vendeur – ce de façon à permettre au vendeur d'obtenir le règlement dudit prix de vente. »



Réclamation et/ou retours

Pourquoi ?

Comment ?

Une réclamation ou un retour de produits peut être envisagé en cas de livraison tardive, incomplète ou de non-conformité des produits livrés.

Cette clause permet au vendeur de prévoir les modalités ou les restrictions en matière de retours ou de reprises de marchandises ainsi que les modalités que doit respecter l'acheteur en cas de réclamations.

- Rappeler les textes réglementaires éventuellement applicables pour le stockage de certaines denrées et en prévoir expressément le respect par le client.
- Préciser les conditions d'acceptation ou de refus des réclamations ou de retour de marchandises.
- Indiquer les modalités de réclamations et de retours de marchandises.
- Encadrer toute reprise de marchandises en raison des conséquences logistiques ainsi que les conséquences qui en résultent, comme les frais et risques de la régularisation éventuelle.
- Distinguer les régimes applicables au retour selon l'origine (demande du client, offre du fournisseur de reprise des produits invendus, non-conformité entraînant le jeu des garanties légales et/ou contractuelles). Il importe de rappeler qu'il n'est possible – sur le terrain de la garantie des vices cachés – de limiter (remplacement ou substitution d'un produit) ou d'exclure sa responsabilité qu'à l'égard d'un professionnel de même spécialité.

Rappel des conditions de stockage ou de transport

- « Nos marchandises doivent être stockées dans de bonnes conditions de conservation et utilisées conformément aux diverses prescriptions techniques ou sanitaires dont le client reconnaît avoir connaissance. »
- « La responsabilité du fournisseur ne pourra pas être engagée en cas d'usage, de transport ou d'entreposage anormal de ses marchandises ou de vice affectant ses produits dont l'origine serait postérieure à leur enlèvement dans ses entrepôts. »
- « Les clients sont seuls responsables des conditions de réception, stockage et mise en vente des produits. »

Exemples de clauses

Réclamations

- « Toute réclamation devra être adressée à ... (adresse du siège) par LR avec AR dans un délai de ... à compter de la livraison. »
- « Aucune réclamation ne pourra être prise en considération si les réserves de rigueur n'ont pas été faites auprès du transporteur sur le bon de livraison et lettre de voiture confirmée par courrier recommandé avec AR dans un délai de 3 jours conformément au Code de commerce et adressées en copie au fournisseur dans les mêmes conditions. »
- « Le client devra fournir toute justification de la réalité des vices ou anomalies constatés et permettre au fournisseur toute facilité pour effectuer les vérifications que ce dernier jugera nécessaire. »





- « Il appartient au client, en cas d'avarie des marchandises livrées ou de manquants, d'effectuer toutes les réserves nécessaires auprès du transporteur. »
- « Les réclamations concernant nos factures ne pourront être prises en considération que si elles sont présentées par écrit au plus tard ... jours à compter de leur date d'émission. »
- « Les réclamations concernant la marchandise (quantité, qualité et conformité) ne peuvent être prises en considération que si elles sont faites dans les ... jours suivant sa réception, si celle-ci se trouve dans son emballage d'origine, et si des réserves précises et motivées ont été faites par lettre recommandée dans les ... heures de leur réception par le destinataire au transporteur. »

Retour de marchandises

- « Les produits ne pourront être retournés sans notre accord. A défaut d'accord, aucun remboursement ou remplacement des produits ne pourra être accordé par l'entreprise. Les frais et risques du retour de produits sont toujours à la charge du client. »
- « Le retour du produit doit faire l'objet d'une acceptation par la Ste X. Il est toutefois précisé que celle-ci n'accepte aucun retour pour produits invendus ou dont la date de péremption ou de promotion serait dépassée. »
- « Toute reprise acceptée par le vendeur entraînera l'établissement d'un avoir au profit de l'acheteur, après vérification quantitative et qualitative des produits retournés et de leurs emballages d'origine. En cas de vice apparent ou de la non-conformité des produits livrés dûment constaté par le vendeur, l'acheteur pourra obtenir le remplacement gratuit ou le remboursement des marchandises au choix du vendeur, à l'exclusion de toute indemnité ou dommages-intérêts. »
- « Nos marchandises ne sont ni reprises ni échangées, sans accord préalable et écrit du vendeur, et dans ce cas une décote sera appliquée (nous n'acceptons de retour qu'en carton complet et en bon état). Les frais et risques du retour sont à la charge de l'acheteur. »
- « Tout retour des produits motivé par un défaut de conformité ou un vice caché doit faire l'objet d'un accord exprès et préalable du vendeur. Aucun retour ne sera accepté après un délai de ... jours à compter de la livraison des marchandises. Les produits devront être restitués dans leur emballage ou conditionnement d'origine. Les produits reconnus non conformes ou viciés par le vendeur seront remplacés par des produits identiques ou par des produits similaires. A défaut de remplacement, le retour des produits accepté par le Vendeur entraînera l'établissement d'un avoir au profit du client. En outre, tout produit que le client aurait été contraint de détruire, ne donnera lieu à un avoir ou remplacement qu'avec l'accord du vendeur et sous réserve de présentation d'un certificat de destruction. »

Exemples
de clauses



Tarifs, prix, factures

Pourquoi ?

Les vendeurs ont l'obligation d'introduire dans leurs conditions générales de vente le barème des prix unitaires (tarifs), les éventuelles réductions de prix ainsi que les conditions de règlement. Conformément aux dispositions visées par le Code de commerce, ces conditions de règlement incluent les conditions d'application, les délais de paiement, le taux d'intérêt des pénalités de retard ainsi que le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement. Le fait de ne pas indiquer ces éléments dans les conditions de règlement est passible d'une sanction administrative de 75 000 euros (375 000 pour une personne morale).

Si elle doit respecter un certain formalisme, cette clause est aussi l'offre commerciale du vendeur auprès de ses acheteurs. Elle est propre à chaque entreprise et à ses pratiques. Il est donc recommandé de croiser les compétences juridiques et commerciales pour rédiger une offre dans les règles, adaptée et attractive.

Par ailleurs, la loi Hamon du 17 mars dernier a prévu l'obligation de formaliser une clause de renégociation pour la vente de certains produits impactés par la variation du prix des matières premières agricoles. Le Décret n° 2014-1196 du 17 octobre 2014 est venu préciser la liste des produits mentionnée à l'article L.441-8 du Code de commerce et les modalités du compte rendu des négociations intervenant dans le cadre de cet article.

Prix et facturation

- Indiquer que les prix s'entendent en euros, HT (ou autres taxes et contributions) et font référence au tarif en vigueur au jour de l'acceptation de la commande.
- Préciser, le cas échéant :
 - ce que le prix inclut (exemple : emballages compris, transport)
 - les réductions de prix avec des critères précis et objectifs
 - les conditions de paiement des frais d'expédition (à la charge de l'acheteur ou du vendeur)
 - la responsabilité des clients dans la fixation de leurs prix de revente
 - les conditions de modification des tarifs
- Un encadrement des NIP (Nouveaux Instruments Promotionnels comme les cartes de fidélité ou les produits gratuits directement accordés aux clients), peut être intéressant à mettre en place. Le rappel du dispositif de la loi Hamon est également un point qui peut être développé afin de rappeler les droits et obligations du contrat de mandat. A noter toutefois que les opérations couvertes par les NIP visent les consommateurs et non la vente opérée à l'égard du distributeur.
- Traiter la prise en charge des impôts, taxes, cotisations, contributions directes ou indirectes, et droits à payer (ex : droits de douane).
- Préciser que chaque commande fait l'objet d'une facture avec une date d'émission.
- Aborder les modifications de tarifs (conditions, modalités et mise en œuvre) mais aussi les demandes supplémentaires du client, voire, envisager une clause de renégociation de prix conformément au code de commerce (Article L 441-8).

Comment ?





Modalités de paiement, délais, pénalités de retard

- Lister les différents modes de règlement accepté : chèque, virement etc.
- Préciser, s'il y a lieu, les modalités particulières de paiement : report d'échéance, facture récapitulative, etc.
- Le régime de l'escompte doit être renseigné.
- Les délais de paiements doivent être mentionnés et déterminés conformément à la réglementation applicable (article L 441-6 du Code de commerce). Veiller au respect des délais spéciaux (cf. Article L 443-1 du code de commerce).
- Le taux d'intérêt des pénalités de retard (il ne peut être inférieur à trois fois le taux de l'intérêt légal en vigueur) doit être clairement mentionné et de façon plus générale le régime applicable en cas de non respect de la date de règlement.
- Le montant de l'indemnité forfaitaire (40 euros) pour frais de recouvrement doit être mentionné conformément à la réglementation en vigueur. Il convient de préciser que lorsque les frais de recouvrement exposés sont supérieurs au montant de cette indemnité forfaitaire, le fournisseur peut demander une indemnisation complémentaire, sur présentation des justificatifs correspondants.
- Définir le défaut de paiement et ses conséquences (cf. notamment suspension, résiliation, clause de déchéance du terme).
- Rappeler, le cas échéant, les dispositions relatives à la compensation.

Comment ?

Clause de renégociation

- L'article L 441-8 du code de commerce prévoit, pour tout contrat de vente d'une durée supérieure à trois mois, portant sur des produits dont les prix de production sont significativement affectés par les fluctuations des prix des matières premières agricoles ou alimentaires[1], l'obligation de formaliser une clause de renégociation déclenchée tant à la hausse qu'à la baisse, sur le fondement d'une référence à un ou des indices publics (proposé(s) au besoin par les inter-professions ou l'Observatoire de la formation des prix et des marges).
- La clause doit préciser les conditions de déclenchement de la renégociation.
- Le délai de renégociation ne peut pas dépasser deux mois.
- Un compte-rendu de la renégociation à établir selon des modalités fixées par le Décret n° 2014-1196 du 17 octobre 2014 et codifiées à l'article D 441-7 du code de commerce.
- Il peut être utile de prévoir ce dispositif dans ses CGV si ses produits font partie du périmètre prévu par la loi.
- Dans l'affirmative, il serait prudent de prévoir que le prix peut varier pour d'autres raisons que la variation du prix des matières premières.
- Il peut également être envisagé de prévoir un mécanisme de révision similaire pour des produits qui n'entrent pas dans les listes légales et réglementaires.
- Pour les litiges relatifs à la clause de renégociation, la médiation est imposée sauf en cas de recours à l'arbitrage.

[1] Le Décret n° 2014-1196 du 17 octobre 2014 est venu préciser et compléter la liste des produits couverts par la clause de renégociation. Ils ont été repris aux articles D 441-6 et D 442-7 du code de commerce (cf. Annexes). Les familles de produits sont : bovin, veau, porc, ovin-caprin, cheval, volaille et lapin : carcasses et leurs morceaux, viandes et abats, viandes hachées, saucisses fraîches et préparations de viandes ; produits de la pisciculture ou issus de la première transformation de ces produits ; lait et produits de la laiterie issus de la première transformation du lait ; œufs et ovo-produits alimentaires issus de leur première transformation, pâtes alimentaires à l'exclusion des pâtes fraîches.



Prix

- « Les prix sont établis en euros, HT et départ usine, sauf dispositions particulières prévues au contrat. Le prix correspond exclusivement aux produits et conditions spécifiées dans l'offre. »
- « Nos prix sont fixés par le tarif (ou devis) en vigueur au jour de la passation de la commande. »
- « Les prix figurant sur le tarif (ou devis), s'entendent hors TVA et hors contribution Eco emballage, franco France métropolitaine et pour une livraison en un seul lieu. »
- « Toute prestation personnalisée acceptée par l'entreprise, génère un surcoût au prix du tarif (ou devis), évalué au cas par cas. »
- « Nos prix sont facturés selon notre tarif en vigueur au jour de la passation de la commande. Tous nos prix s'entendent nets, en euros, hors taxes, emballages compris, au départ de nos entrepôts. Pour toute livraison par nos soins, les frais de transport sont à payer en sus, sauf accord particulier. »
- « Les prix des marchandises vendues sont ceux en vigueur au jour de la confirmation par le vendeur de la commande [ou de la date de livraison]. Ils sont libellés en euros et calculés hors taxes. Par voie de conséquence, ils seront majorés du taux de TVA et des frais de transport applicables au jour de la commande. »
- « Le fournisseur s'engage à envoyer au client son tarif modifié dans un délai de ... avant sa mise en application. »

**Exemples
de clauses**

Modalités de paiement et délais de paiement

- « Le règlement des commandes s'effectue : soit par chèque ; soit par carte bancaire (le cas échéant, indiquer les autres moyens de paiement acceptés). L'échéance du règlement est de ... jours à compter de l'émission de la facture » (voir dispositions légales applicables en annexes) »
- « Nos factures sont payables à ... jours, date de livraison (ou d'enlèvement) des marchandises »
- « Le règlement est réputé réalisé à la date de mise à disposition des fonds par le client à l'entreprise »
- « Sauf dispositions contraires, les factures sont payables à jours nets date d'enlèvement ou de livraison, par chèque ou par virement SWIFT, dans le plafond de couverture accordé au client par l'assurance-crédit. Toute commande entraînant le dépassement du plafond visé ci-dessus devra être payée avant expédition.»

Clause : escompte

- « Aucun escompte ne sera consenti en cas de paiement anticipé. »





- « Sauf stipulation contraire, le prix est payable comptant et sans escompte. »
- « Un règlement sous ...jours du montant total de la commande générera l'application d'un escompte de ...%. »

Retard et/ou défaut de paiement

«Toute commande non réglée à l'échéance génère l'application :

- De pénalités de retard exigibles le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture. Le taux applicable au montant de la somme restant due est le taux d'intérêt appliqué par la Banque Centrale Européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 points de pourcentage – ce tel que défini par l'article L 441-6 du Code de commerce français. Ces pénalités courent jusqu'au paiement intégral du montant dû.
- D'une indemnité forfaitaire d'un montant de 40 pour frais de recouvrement. Lorsque les frais de recouvrement exposés par le vendeur sont supérieurs au montant de cette indemnité forfaitaire, le vendeur se réserve la faculté de demander une indemnisation complémentaire sur présentation des justificatifs correspondants. »
- « Le non-paiement d'une seule échéance entraîne immédiatement l'exigibilité de l'ensemble de la dette, sans mise en demeure préalable. »
- « Aucune compensation ne peut être opérée sans notre accord préalable »
- « En cas de retard de règlement, notre entreprise pourra suspendre de plein droit toutes les commandes en cours, et toutes les sommes dues par le client deviendront immédiatement et de plein droit exigibles. Toute somme non payée à l'échéance prévue donnera lieu de plein droit et sans mise en demeure préalable au règlement de pénalités de retard au taux d'intérêt appliqué par la Banque Centrale Européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 points de pourcentage – ce tel que défini par l'article L 441-6 du Code de commerce français. »
- « Tout règlement effectué après la date de paiement figurant sur la facture génère l'application de pénalités de retard, conformément à l'article L 441-6 du Code de Commerce. Ces pénalités sont calculées par application à l'intégralité des sommes restant dues d'un taux égal à 3 fois le taux d'intérêt légal. Les pénalités sont exigibles le jour suivant la date de règlement indiquée sur la facture sans qu'un rappel soit nécessaire. »

Clause de renégociation pour les entreprises vendant des produits soumis à cette obligation

- « En cas de hausse ou de baisse du prix des matières premières, conformément à l'article L 441-8 du code de commerce, les parties rediscuteront du prix convenu, au regard de l'évolution significative de l'indice ... Cette renégociation fera l'objet d'un compte rendu établi entre l'entreprise et son client, dans un





délai maximum de 2 mois. En cas d'échec de cette renégociation, l'entreprise pourra mettre fin au contrat en respectant un délai de préavis conforme à la réglementation. Cette disposition ne limite pas pour autant les évolutions de tarifs, aux seules variations de prix des matières premières »

- « Les parties conviennent que dans l'hypothèse d'une variation du prix des matières premières agricoles / alimentaires affectant significativement les prix de production de certains produits objets du présent contrat, elles se réuniront afin de renégocier les prix des produits concernés.

Ces produits concernés sont les produits objets du présent contrat appartenant aux listes des articles D 441-6 et D 442-7 du Code de commerce [ainsi que les produits visés à l'article L 631-24 du Code rural (le cas échéant)].

Les parties se sont accordées sur les modalités de déclenchement de la clause suivantes : ...

Exemples de clauses

Compte tenu de l'absence d'indice public / pluralité d'indices publics pour les produits ... , les parties conviennent de se rencontrer de nouveau dans l'éventualité où un nouvel indice jugé pertinent par l'une des parties serait publié au cours de l'exécution du contrat. En cas d'accord entre les parties, un avenant modifiant la présente clause devra être rédigé.

Quand les conditions prévues ci-dessus sont réunies, la partie la plus diligente informera l'autre partie par LRAR de sa volonté d'entrée en renégociation du prix. Les parties se réuniront dans un délai de ... jours/semaines à compter de la réception de cette LRAR par l'autre partie afin de procéder à la renégociation du prix des produits concernés.

Cette renégociation sera conduite de bonne foi dans le délai maximal de 2 mois et fera l'objet d'un compte rendu écrit conforme aux dispositions de l'article D 441-7 du code de commerce contenant, notamment, une première partie portant sur la mise en œuvre de la clause et le chiffrage de la demande de variation du prix en résultant, une deuxième partie sur la réponse à cette demande et une troisième partie sur les modalités et le résultat de la renégociation .

En cas d'échec de la renégociation, l'entreprise pourra mettre fin au contrat en respectant un délai de préavis conforme à la réglementation. »



Garantie / responsabilité - assurance

Pourquoi ?

Il est nécessaire de définir la responsabilité respective des partenaires contractuels.

Comment ?

- Ces clauses peuvent être rédigées séparément mais souvent elles sont liées. Les deux points Responsabilité et Garantie peuvent également être liés à d'autres clauses (ex : responsabilité et livraison).
- Être attentif à la corrélation avec les contrats individuels. Les dispositions en matière de garantie et de responsabilité peuvent être prévues dans un contrat particulier signé entre l'acheteur et le vendeur.
- La clause de responsabilité peut permettre de limiter la responsabilité du vendeur sur certains points. Elle ne doit pas porter sur les obligations essentielles du vendeur. Voir par ailleurs ci-dessus (Réclamation et/ou retours) les observations faites concernant la garantie légale des vices cachés.
- Des clauses concernant les MDD peuvent être envisagées.
- Il est également intéressant de prévoir que le client est seul responsable du choix des produits qu'il commande et de l'adéquation de ce choix avec ses besoins.
- Le régime de la garantie contractuelle, si celle-ci est accordée par le fournisseur, doit être défini et démarqué des obligations légales de garantie. Idem pour l'indication des assurances souscrites par le fournisseur.

Garantie et responsabilité

- « L'entreprise est responsable de la conformité des produits livrés au client. »
- « La communication sur les produits et les conditions de stockage en entrepôt et de mise en rayon, relèvent de la responsabilité du distributeur. »
- **MDD** : « L'ensemble des spécifications dont le client est à l'origine sont de sa seule responsabilité. »
- **MDD** : « Le client est seul responsable du choix des produits qu'il commande et de leur adéquations avec ses besoins. »

Garantie des vices cachés et des produits défectueux

- « L'entreprise garantit, conformément aux dispositions légales, le client contre tout vice caché, provenant d'un défaut de matière, de conception ou de fabrication affectant les marchandises livrées. »

Exemples de clauses





Exemples de clauses

- « Toutes les marchandises bénéficient de la garantie contre les vices cachés (articles 1641 et suivants du Code civil), permettant à l'acheteur de les retourner en cas de défectuosité ou de non-conformité par rapport à l'usage attendu. »
- « L'acheteur devra fournir toute justification quant à la réalité et à l'existence des vices constatés antérieurement au transfert des risques. Le vendeur se réserve le droit de procéder directement, ou par l'intermédiaire d'un mandataire, à toute constatation et vérification sur place. En tout état de cause, le vendeur ne saurait assumer la responsabilité au titre de la garantie des vices cachés dans les conditions ci-dessus définies que si l'acheteur a fait un usage normal des produits, ne les a pas modifiés de quelque manière que ce soit et les a entreposés, conservés et manipulés afin d'assurer leur maintien en bon état de conservation. »



Résolution des litiges : clause compromissoire et droit applicable

Pourquoi ?

Il est nécessaire dans le cadre d'un contrat international de rappeler le droit applicable au contrat, ce qui n'exclut pas l'application des dispositions d'ordre public. Il peut être précisé la juridiction compétente pour connaître des litiges qui pourraient naître de la conclusion, de l'application, de la modification du contrat et de la cessation du contrat (juge étatique ou arbitrage).

Il peut être intéressant de prévoir le recours à la médiation préalable.

Comment ?

- Indiquer la procédure de traitement des litiges selon les différentes phases envisagées (médiation, arbitrage et juridiction).
- Définir précisément la compétence reconnue par les parties pour régler les éventuels litiges quant à l'application du contrat – choisir entre les tribunaux ou l'arbitrage en ayant pris au préalable de mesurer les conséquences de ce choix (cf. notamment exécution de la décision et coût de la procédure).
- Le principe pour les coopératives et les unions : les litiges relèvent des juridictions civiles (Tribunal d'Instance et Tribunal de Grande Instance) : article L 521-5 du Code Rural.
- Par exception, en cas d'acte mixte, et sur demande de la coopérative, l'assignation est possible devant les tribunaux de commerce. Inversement, l'assignation par un commerçant d'une coopérative devant une juridiction commerciale n'est possible qu'en cas de clause attributive de compétence.
- Pour les litiges relatifs à la clause de renégociation prévue à l'article L 441-8 du code de commerce, la médiation est imposée sauf en cas de recours à l'arbitrage.

Exemples de clauses

- « *Sauf convention contraire écrite et préalable à la livraison, les présentes conditions générales de vente sont régies et soumises au droit français. Tous litiges pouvant survenir entre les Parties concernant l'application, la validité, l'interprétation, l'exécution, les conséquences et leurs suites, des présentes conditions générales de vente, seront soumis à la compétence du tribunal compétent du lieu du siège social de ...* »
- « *Toute question relative aux présentes Conditions Générales de Vente, ainsi qu'aux ventes qu'elles régissent, sera soumise aux dispositions de la loi Française, exclusion faite de la Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur la Vente Internationale de Marchandises.* »
- « *Tout différend ayant trait aux présentes Conditions Générales de Vente, ainsi qu'aux ventes qu'elles régissent, sera, à défaut de règlement amiable, soumis à la compétence exclusive des Tribunaux compétents du ressort du siège du Vendeur, même en cas de pluralité d'instances ou de parties, d'appel en garantie ou de référé.* »
- « *Les parties auront recours à la médiation en cas de litige relatif à la renégociation du prix en application de l'article L 441-8 du code de commerce.* »



Protection de la propriété intellectuelle

Pourquoi ?

Permet de protéger les marques ou certifications du vendeur, mais aussi le savoir-faire, notamment dans le cadre des produits MDD. Il est important que les CGV prévoient et encadrent la possibilité pour le client d'utiliser, citer ou reprendre les marques ou certification du vendeur (ex : l'utilisation du logo AGRI CONFIANCE par des acheteurs de marchandises sans être affilié).

Comment ?

- Affirmer ses droits de propriété intellectuelle.
- Rappeler qu'aucun droit n'est cédé sur les marques, certifications et autres éléments privatifs ou distinctifs de l'entreprise.
- Préciser que l'entreprise concède ses droits d'utilisation sur la marque et autres éléments privatifs uniquement dans le cadre du contrat et exclusivement pour les besoins de ce contrat, en prévoir les modalités d'utilisation, notamment par une demande d'autorisation préalable ou simple information, limitation et contrôle de l'utilisation.
- Aucun transfert des droits cédés à un tiers ou à un sous-traitant, ne peut être envisagé sans un accord préalable du titulaire des droits.
- Préciser que le client ne peut apporter de modification, adaptation aux éléments propriété de l'entreprise et ne peut porter atteinte à l'image de marque de la société, de ses marques et/ou de ses produits.
- **Pour les MDD** : encadrer les audits et demandes d'informations du client, rejeter les actions en concurrence déloyale ou en contrefaçon d'un tiers sur des produits dont la recette et/ou la marque et/ou illustrations appartiendrait(ent) au client, préciser que les recettes appartiennent au vendeur lorsque celles-ci ont été élaborées par ses soins.

Exemples de clauses

- « Le client n'acquiert, du fait des présentes, aucun droit de propriété intellectuelle sur les éléments privatifs et distinctifs du vendeur, ces droits restant la propriété exclusive du vendeur. »
- « Le client s'engage à respecter de bonne foi les droits de propriété intellectuelle du vendeur et notamment, à n'apporter aucune modification aux éléments distinctifs transmis par le vendeur, à ne pas porter atteinte à l'image de marque du vendeur et de ses produits. »
- « Le vendeur dispose des droits exclusifs de propriété intellectuelle sur l'ensemble des logos, marques, créations et œuvres protégeables diverses [à adapter] et, plus généralement, sur l'ensemble des éléments qu'il aura transmis. Toute utilisation, intégrale ou partielle, qui pourrait en être faite par l'acheteur sans le consentement du vendeur, est illicite. »
- « Tous les éléments du vendeur (notamment marques, logos et brevets...) sont protégés au titre du droit d'auteur, des marques ou des brevets. Leur utilisation sans l'autorisation préalable et écrite du vendeur est susceptible de constituer une contrefaçon et de donner lieu à des poursuites. »



Exemples de clauses

- **MDD** : « L'entreprise déclare être propriétaire de la marque et des produits fabriqués et pouvoir en disposer librement. Pendant toute la durée du présent contrat, il en réserve l'usage exclusif à son client. »
- **MDD** : « Le client ne peut ni céder ou transférer ces droits à un tiers, ni faire fabriquer le produit sous la marque et selon la recette appartenant à l'entreprise, par un tiers, à moins d'avoir obtenu l'autorisation préalable expresse de l'entreprise. »
- **MDD** : « L'entreprise ayant réalisé les produits commandés par son client, conformément à l'ensemble des exigences du cahier des charges de celui-ci, ne pourra en aucun cas garantir son client contre toute action en contrefaçon éventuelle d'un tiers. »
- **MDD** : « L'entreprise accepte que son client ou tout tiers mandaté par lui puisse mener ... audits par an, sous réserve que ce tiers s'engage à garder confidentielles, toutes les informations auxquelles il aura accès. Le coût des audits sera supporté par ... »



Force Majeure

Pourquoi ?

Comment ?

- Prévoir les cas de force majeure permet de définir les causes d'exonération du vendeur. En présence d'un de ces cas, l'obligation du vendeur peut s'éteindre.

Les cas de force majeure sont des événements imprévisibles, irrésistibles, et extérieurs (définition de la force majeure par la jurisprudence).

Il ne semble pas recommandé d'envisager de définir cette notion de manière exhaustive. Par contre, il est important d'illustrer des situations visées et ainsi de leur donner le caractère de force majeure de façon conventionnelle (art. 1134 du code civil). La jurisprudence fait en effet une application très limitée de la notion de force majeure.

Exemples de clauses

- « La responsabilité du vendeur ne pourra être engagée dans le cas où l'inexécution de ses obligations serait imputable soit au fait imprévisible et insurmontable d'un tiers soit à un cas de force majeure telle que définie par la jurisprudence française. »
- « La survenance d'un cas de force majeure a pour effet de suspendre l'exécution des obligations contractuelles de l'entreprise. Est un cas de force majeure tout événement indépendant de la volonté de l'entreprise et faisant obstacle à son fonctionnement normal au stade de la fabrication ou de l'expédition des produits. Constituent notamment des cas de force majeure les grèves totales ou partielles, émeutes, guerres, incendies ou tout autre fait similaire entravant la bonne marche de l'entreprise ou celle de l'un de ses fournisseurs, sous-traitants ou transporteurs, ainsi que l'interruption des transports, de la fourniture d'énergie, de matière premières ou de pièce détachées. »
- « La responsabilité des parties ne pourra en aucun cas être engagée, les obligations essentielles du contrat étant suspendues, dans l'hypothèse de survenance d'un événement de force majeure empêchant les parties d'exécuter leurs obligations réciproques. Sont considérés comme cas de force majeure les événements indépendants de la volonté des parties, qu'elles ne pouvaient raisonnablement être tenues de prévoir et qu'elles ne pouvaient raisonnablement éviter ou surmonter. Il en sera ainsi notamment, sans que cette liste soit limitative, des cas de guerre, catastrophe naturelle, embargo, épidémie, de rupture d'approvisionnement des matières premières, tout événement de nature à entraver la bonne marche de l'entreprise, tels que les grèves, les situations de lock-out, le chômage total ou partiel, toute interruption de fourniture d'énergie, tout accident ou incendie, toute interruption ou tout retard dans les transports, ou tout événement entraînant une impossibilité totale d'être approvisionné. »



Annexes



Articles du Code de commerce

Chapitre I : de la transparence

Article L. 441-2-1

Pour les produits agricoles périssables ou issus de cycles courts de production, d'animaux vifs, de carcasses ou pour les produits de la pêche et de l'aquaculture, figurant sur une liste établie par décret, un distributeur ou prestataire de services ne peut bénéficier de remises, rabais et ristournes ou prévoir la rémunération de services rendus à l'occasion de leur revente, propres à favoriser leur commercialisation et ne relevant pas des obligations d'achat et de vente, ou de services ayant un objet distinct, que si ceux-ci sont prévus dans un contrat écrit portant sur la vente de ces produits par le fournisseur.

Ce contrat comprend notamment des clauses relatives aux engagements sur les volumes, aux modalités de détermination du prix en fonction des volumes et des qualités des produits et des services concernés et à la fixation d'un prix. Il indique les avantages tarifaires consentis par le fournisseur au distributeur au regard des engagements de ce dernier.

Lorsqu'un contrat type relatif aux activités mentionnées au premier alinéa est inclus dans un accord interprofessionnel adopté par l'organisation interprofessionnelle reconnue pour le produit concerné et étendu en application des dispositions des articles L. 632-3 et L. 632-4 du code rural et de la pêche maritime, le contrat mentionné au premier alinéa doit être conforme à ce contrat type.

Toute infraction aux dispositions du présent article est punie d'une amende de 15 000 Euros.

Les deuxième et troisième alinéas ne sont pas applicables aux produits pour lesquels la conclusion de contrats écrits a été rendue obligatoire en application de l'article L. 631-24 du code rural et de la pêche maritime.

Article L. 441-2-2

Par dérogation aux dispositions de l'article L. 441-2-1, un acheteur, un distributeur ou un prestataire de services ne peut bénéficier de remises, rabais et ristournes pour l'achat de fruits et légumes frais.

Un acheteur, un distributeur ou un prestataire de services peut toutefois bénéficier de réfections tarifaires résultant d'une non-conformité, qualitative ou quantitative, du produit livré à la commande si un accord, conclu par une organisation interprofessionnelle reconnue dans les conditions prévues à l'article L. 632-1 du code rural et de la pêche maritime, en a précisé les conditions.

Cet accord peut être étendu conformément aux articles L. 632-3 et L. 632-4 du même code.

Tout manquement à l'interdiction prévue au présent article par l'acheteur, le distributeur ou le prestataire de services est passible d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 15 000 € pour une personne physique et 75 000 € pour une personne morale. L'amende est prononcée dans les conditions prévues à l'article L. 465-2 du présent code. Le montant de l'amende encourue est doublé en cas de réitération du manquement dans un délai de deux ans à compter de la date à laquelle la première décision de sanction est devenue définitive.

Article L. 441-3

Tout achat de produits ou toute prestation de service pour une activité professionnelle doivent faire l'objet d'une facturation.

Sous réserve des deuxième et troisième alinéas du 3 du I de l'article 289 du code général des impôts, le vendeur est tenu de délivrer la facture dès la réalisation de la vente ou la prestation du service. L'acheteur doit la réclamer. La facture doit être rédigée en double exemplaire. Le vendeur et l'acheteur doivent en conserver chacun un exemplaire.

Sous réserve du c du II de l'article 242 nonies A de l'annexe II au code général des impôts, dans sa version en vigueur au 26 avril 2013, la facture doit mentionner le nom des parties ainsi que leur adresse, la date de la vente ou de la prestation de service, la quantité, la dénomination précise, et le prix unitaire hors TVA des produits vendus et des services rendus ainsi que toute réduction de prix acquise à la date de la vente ou de la prestation de services et directement liée à cette opération de vente ou de prestation de services, à l'exclusion des escomptes non prévus sur la facture.

La facture mentionne également la date à laquelle le règlement doit intervenir. Elle précise les conditions d'escompte applicables en cas de paiement à une date antérieure à celle résultant de l'application des conditions générales de vente, le taux des pénalités exigibles le jour suivant la date de règlement inscrite sur la facture ainsi que le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement due au créancier en cas de retard de paiement. Le règlement est réputé réalisé à la date à laquelle les fonds sont mis, par le client, à la disposition du bénéficiaire ou de son subrogé.

Article L. 441-3-1

A l'exception des produits destinés à être vendus en ferme sur un marché physique de gros par le producteur ou l'organisation de producteurs, les fruits et légumes frais destinés à la vente ou à la revente à un professionnel établi en France doivent, lors de leur transport sur le territoire national, y compris dans l'enceinte des marchés d'intérêt national, être accompagnés d'un bon de commande établi par l'acheteur ou d'un contrat passé avec le commissionnaire ou le mandataire. Le bon de commande doit mentionner le nom des parties, leur adresse, la date de la commande, la quantité, les modalités de détermination du prix et la dénomination précise des produits. Le contrat doit mentionner le nom des parties, leur adresse, sa date, son objet ainsi que les conditions de fixation du prix payé au fournisseur et de rémunération du commissionnaire ou du mandataire.

Dans le cas où les documents mentionnés au premier alinéa n'ont pu être présentés aux services de contrôle lors du transport, il appartient à l'acheteur de transmettre à ces mêmes services, dans un délai de quarante-huit heures, ces documents ou, à défaut, un message, écrit ou par voie électronique, certifiant qu'il a bien commandé les produits concernés et précisant le ou les prix convenus avec son fournisseur pour l'achat de ces produits.

Lorsque l'acheteur réalise lui-même le transport des produits qu'il a achetés directement dans les locaux de ses fournisseurs, il atteste, lors du contrôle, qu'il est propriétaire des produits.

Tout manquement aux obligations résultant du présent article par l'acheteur, le commissionnaire, le mandataire ou le fournisseur est passible d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 15 000 pour une personne physique et 75 000 pour une personne morale. L'amende est prononcée dans les conditions prévues à l'article L. 465-2. Le montant de l'amende encourue est doublé en cas de réitération du manquement dans un délai de deux ans à compter de la date à laquelle la première décision de sanction est devenue définitive.

Article L. 441-4

Toute infraction aux dispositions de l'article L. 441-3 est punie d'une amende de 75 000 euros.

L'amende peut être portée à 50 % de la somme facturée ou de celle qui aurait dû être facturée.

Article L. 441-5

Les personnes morales déclarées pénalement responsables de l'infraction prévue à l'article L. 441-4 encourent une

peine d'exclusion des marchés publics pour une durée de cinq ans au plus, en application du 5° de l'article 131-39 du code pénal.

Article L. 441-6

I. - Tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur est tenu de communiquer ses conditions générales de vente à tout acheteur de produits ou tout demandeur de prestations de services qui en fait la demande pour une activité professionnelle. Elles comprennent :

- les conditions de vente ;
- le barème des prix unitaires ;
- les réductions de prix ;
- les conditions de règlement.

Les conditions générales de vente peuvent être différenciées selon les catégories d'acheteurs de produits ou de demandeurs de prestation de services. Dans ce cas, l'obligation de communication prescrite au premier alinéa porte sur les conditions générales de vente applicables aux acheteurs de produits ou aux demandeurs de prestation de services d'une même catégorie.

Les conditions générales de vente constituent le socle unique de la négociation commerciale. Dans le cadre de cette négociation, tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur peut convenir avec un acheteur de produits ou demandeur de prestation de services de conditions particulières de vente qui ne sont pas soumises à l'obligation de communication prescrite au premier alinéa.

Sauf dispositions contraires figurant aux conditions de vente ou convenues entre les parties, le délai de règlement des sommes dues est fixé au trentième jour suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée.

Le délai convenu entre les parties pour régler les sommes dues ne peut dépasser quarante-cinq jours fin de mois ou soixante jours à compter de la date d'émission de la facture. En cas de facture périodique, au sens du 3 du I de l'article 289 du code général des impôts, ce délai ne peut dépasser quarante-cinq jours à compter de la date d'émission de la facture.

Les professionnels d'un secteur, clients et fournisseurs, peuvent décider conjointement de réduire le délai maximum de paiement fixé à l'alinéa précédent. Ils peuvent également proposer de retenir la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation de services demandée comme point de départ de ce délai. Des accords peuvent être conclus à cet effet par leurs organisations professionnelles. Un décret peut étendre le nouveau délai maximum de paiement à tous les opérateurs du secteur ou, le cas échéant, valider le nouveau mode de computation et l'étendre à ces mêmes opérateurs.

Nonobstant les dispositions précédentes, pour le transport routier de marchandises, pour la location de véhicules avec ou sans conducteur, pour la commission de transport ainsi que pour les activités de transitaire, d'agent maritime et de fret aérien, de courtier de fret et de commissionnaire en douane, les délais de paiement convenus ne peuvent en aucun cas dépasser trente jours à compter de la date d'émission de la facture.

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 ainsi que le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement due au créancier dans le cas où les sommes dues sont réglées après cette date. Sauf disposition contraire qui ne peut toutefois fixer un taux inférieur à trois fois le taux d'intérêt légal, ce taux est égal au taux d'intérêt appliqué par la Banque centrale européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 points de pourcentage. Dans ce cas, le taux applicable pendant le premier semestre de l'année concernée est le taux en vigueur au 1er janvier de l'année en question. Pour le second semestre de l'année

concernée, il est le taux en vigueur au 1er juillet de l'année en question. Les pénalités de retard sont exigibles sans qu'un rappel soit nécessaire. Tout professionnel en situation de retard de paiement est de plein droit débiteur, à l'égard du créancier, d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement, dont le montant est fixé par décret. Lorsque les frais de recouvrement exposés sont supérieurs au montant de cette indemnité forfaitaire, le créancier peut demander une indemnisation complémentaire, sur justification. Toutefois, le créancier ne peut invoquer le bénéfice de ces indemnités lorsque l'ouverture d'une procédure de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire interdit le paiement à son échéance de la créance qui lui est due.

La communication prévue au premier alinéa s'effectue par tout moyen conforme aux usages de la profession.

II. - Lorsque le prix d'un service ou d'un type de service ne peut être déterminé a priori ou indiqué avec exactitude, le prestataire de services est tenu de communiquer au destinataire qui en fait la demande la méthode de calcul du prix permettant de vérifier ce dernier, ou un devis suffisamment détaillé.

III. - Tout prestataire de services est également tenu à l'égard de tout destinataire de prestations de services des obligations d'information définies à l'article L. 111-2 du code de la consommation.

Cette obligation ne s'applique pas aux services mentionnés aux livres Ier à III et au titre V du livre V du code monétaire et financier ainsi qu'aux opérations pratiquées par les entreprises régies par le code des assurances, par les mutuelles et unions régies par le livre II du code de la mutualité et par les institutions de prévoyance et unions régies par le titre III du livre IX du code de la sécurité sociale.

IV. - Sous réserve de dispositions spécifiques plus favorables au créancier, lorsqu'une procédure d'acceptation ou de vérification permettant de certifier 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, en tout état de cause, n'excède pas trente jours à compter de la date de réception des marchandises ou de réalisation de la prestation des services, à moins qu'il n'en soit expressément stipulé autrement par contrat et pourvu que cela ne constitue pas une clause ou pratique abusive au sens du second alinéa du VI du présent article ou de l'article L. 442-6. La durée de la procédure d'acceptation ou de vérification ne peut avoir pour effet ni d'augmenter la durée, ni de décaler le point de départ du délai maximal de paiement prévu au neuvième alinéa du I, à moins qu'il n'en soit expressément stipulé autrement par contrat et pourvu que cela ne constitue pas une clause ou pratique abusive, au sens du second alinéa du VI du présent article ou de l'article L. 442-6.

V. - Pour les livraisons de marchandises qui font l'objet d'une importation dans le territoire fiscal des départements de la Guadeloupe, de la Martinique, de la Guyane, de La Réunion et de Mayotte ainsi que des collectivités d'outre-mer de Saint-Barthélemy, de Saint-Martin, des îles Wallis et Futuna et de Saint-Pierre-et-Miquelon, les délais de paiement prévus aux huitième et neuvième alinéas du I du présent article sont décomptés à partir de la date de dédouanement de la marchandise au port de destination finale. Lorsque la marchandise est mise à la disposition de l'acheteur, ou de son représentant, en métropole, le délai est décompté à partir du vingt et unième jour suivant la date de cette mise à disposition ou à partir de la date du dédouanement si celle-ci est antérieure.

VI. - Sont passibles d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale le fait de ne pas respecter les délais de paiement mentionnés aux huitième, neuvième et onzième alinéas du I du présent article, le fait de ne pas indiquer dans les conditions de règlement les mentions figurant à la première phrase du douzième alinéa du même I, le fait de fixer un taux ou des conditions d'exigibilité des pénalités de retard selon des modalités non conformes à ce même alinéa ainsi que le fait de ne pas respecter les modalités de computation des délais de paiement convenues entre les parties conformément au neuvième alinéa dudit I. L'amende est prononcée dans les conditions prévues à l'article L. 465-2. Le montant de l'amende encourue est doublé en cas de réitération du manquement dans un délai de deux ans à compter de la date à laquelle la première décision de sanction est devenue définitive.

Sous les mêmes sanctions, sont interdites toutes clauses ou pratiques ayant pour effet de retarder abusivement le point de départ des délais de paiement mentionnés au présent article.

NOTA : Conformément à la loi n° 2014-626 du 18 juin 2014, article 68 II, les faits mentionnés au premier alinéa du VI de l'article L. 441-6 du code de commerce commis antérieurement à l'entrée en vigueur de la présente loi restent régis par l'article L. 441-6 du même code dans sa rédaction en vigueur au moment des faits.

Article L. 441-6-1

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 suivant des modalités définies par décret.

Ces informations font l'objet d'une attestation du commissaire aux comptes, dans des conditions fixées par ce même décret. Lorsque la société concernée est une grande entreprise ou une entreprise de taille intermédiaire, au sens de l'article 51 de la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie, le commissaire aux comptes adresse son attestation au ministre chargé de l'économie si elle démontre, de façon répétée, des manquements significatifs de la société aux prescriptions des neuvième et dixième alinéas du I de l'article L. 441-6 du présent code.

Article L. 441-7

I. - Une convention écrite conclue entre le fournisseur et le distributeur ou le prestataire de services indique les obligations auxquelles se sont engagées les parties, dans le respect des articles L. 441-6 et L. 442-6, en vue de fixer le prix à l'issue de la négociation commerciale. Elle indique le barème de prix 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. Etablie soit dans un document unique, soit dans un ensemble formé par un contrat-cadre annuel et des contrats d'application, elle fixe :

- 1° Les conditions de l'opération de vente des produits ou des prestations de services telles qu'elles résultent de la négociation commerciale dans le respect de l'article L. 441-6, y compris les réductions de prix ;
- 2° Les conditions dans lesquelles le distributeur ou le prestataire de services rend au fournisseur, à l'occasion de la revente de ses produits ou services aux consommateurs ou en vue de leur revente aux professionnels, tout service propre à favoriser leur commercialisation ne relevant pas des obligations d'achat et de vente, en précisant l'objet, la date prévue, les modalités d'exécution, la rémunération des obligations ainsi que les produits ou services auxquels elles se rapportent ;
- 3° Les autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre le fournisseur et le distributeur ou le prestataire de services, en précisant pour chacune l'objet, la date prévue et les modalités d'exécution, ainsi que la rémunération ou la réduction de prix globale afférente à ces obligations.

La convention unique ou le contrat-cadre annuel est conclu avant le 1er mars 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.

La rémunération des obligations relevant des 2° et 3° ainsi que, le cas échéant, la réduction de prix globale afférente aux obligations relevant du 3° ne doivent pas être manifestement disproportionnées par rapport à la valeur de ces obligations.

Les obligations relevant des 1° et 3° concourent à la détermination du prix convenu. Celui-ci s'applique au plus tard le 1er mars. La date d'entrée en vigueur des clauses prévues aux 1° à 3° ne peut être ni antérieure ni postérieure à la date d'effet du prix convenu. Le fournisseur communique ses conditions générales de vente au distributeur au plus tard trois mois avant la date butoir du 1er mars ou, pour les produits ou services soumis à un cycle de commercialisation particulier, deux mois avant le point de départ de la période de commercialisation.

Les conditions dans lesquelles, le cas échéant, le fournisseur s'engage à accorder aux consommateurs, en cours d'année, des avantages promotionnels sur ses produits ou services sont fixées dans le cadre de contrats de mandat confiés au distributeur ou prestataire de services ; conclu et exécuté conformément aux articles 1984 et suivants du

code civil, chacun de ces contrats de mandat précise, notamment, le montant et la nature des avantages promotionnels accordés, la période d'octroi et les modalités de mise en œuvre de ces avantages ainsi que les modalités de reddition de comptes par le distributeur au fournisseur.

Sans préjudice des dispositions et stipulations régissant les relations entre les parties, le distributeur ou le prestataire de services répond de manière circonstanciée à toute demande écrite précise du fournisseur portant sur l'exécution de la convention, dans un délai qui ne peut dépasser deux mois. Si la réponse fait apparaître une mauvaise application de la convention ou si le distributeur s'abstient de toute réponse, le fournisseur peut le signaler à l'autorité administrative chargée de la concurrence et de la consommation.

Le présent I n'est pas applicable aux produits mentionnés au premier alinéa de l'article L. 441-2-1.

II. - Le fait de ne pas pouvoir justifier avoir conclu dans les délais prévus une convention satisfaisant aux exigences du I 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. L'amende est prononcée dans les conditions prévues à l'article L. 465-2. Le maximum de l'amende encourue est doublé en cas de réitération du manquement dans un délai de deux ans à compter de la date à laquelle la première décision de sanction est devenue définitive.

NOTA : Loi n° 2014-344 du 17 mars 2014 art. 125 V : Ces dispositions sont applicables aux contrats conclus à compter du premier jour du quatrième mois suivant la promulgation de la présente loi.

Article L. 441-8

Les contrats d'une durée d'exécution supérieure à trois mois portant sur la vente des produits figurant sur la liste prévue au deuxième alinéa de l'article L. 442-9, complétée, le cas échéant, par décret, dont les prix de production sont significativement affectés par des fluctuations des prix des matières premières agricoles et alimentaires comportent une clause relative aux modalités de renégociation du prix permettant de prendre en compte ces fluctuations à la hausse comme à la baisse.

Cette clause, définie par les parties, précise les conditions de déclenchement de la renégociation et fait référence à un ou plusieurs indices publics des prix des produits agricoles ou alimentaires. Des accords interprofessionnels ainsi que l'observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires peuvent proposer, en tant que de besoin et pour les produits qu'ils visent, des indices publics qui peuvent être utilisés par les parties, ainsi que les modalités de leur utilisation permettant de caractériser le déclenchement de la renégociation.

La renégociation de prix est conduite de bonne foi dans le respect du secret en matière industrielle et commerciale et du secret des affaires, ainsi que dans un délai, précisé dans le contrat, qui ne peut être supérieur à deux mois. Elle tend à une répartition équitable entre les parties de l'accroissement ou de la réduction des coûts de production résultant de ces fluctuations. Elle tient compte notamment de l'impact de ces fluctuations sur l'ensemble des acteurs de la chaîne d'approvisionnement. Un compte rendu de cette négociation est établi, selon des modalités définies par décret.

Le fait de ne pas prévoir de clause de renégociation conforme aux deux premiers alinéas du présent article, de ne pas respecter le délai fixé au troisième alinéa, de ne pas établir le compte rendu prévu au même troisième alinéa ou de porter atteinte, au cours de la renégociation, aux secrets de fabrication ou au secret des affaires 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. L'amende est prononcée dans les conditions prévues à l'article L. 465-2. Le maximum de l'amende encourue est doublé en cas de réitération du manquement dans un délai de deux ans à compter de la date à laquelle la première décision de sanction est devenue définitive.

Le présent article ne fait pas obstacle à toute autre renégociation, dans le respect des articles L. 441-7 et L. 442-6.

NOTA : Loi n° 2014-344 du 17 mars 2014 art. 125 V : Ces dispositions sont applicables aux contrats conclus à compter du premier jour du quatrième mois suivant la promulgation de la présente loi.

Chapitre II : Des pratiques restrictives de concurrence

Article L. 442-6

I. - 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 :

- 1° D'obtenir ou de tenter d'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. Un tel avantage peut notamment consister en la participation, non justifiée par un intérêt commun et sans contrepartie proportionnée, au financement d'une opération d'animation commerciale, d'une acquisition ou d'un investissement, en particulier dans le cadre de la rénovation de magasins ou encore du rapprochement d'enseignes ou de centrales de référencement ou d'achat. Un tel avantage peut également consister en une globalisation artificielle des chiffres d'affaires, en une demande d'alignement sur les conditions commerciales obtenues par d'autres clients ou en une demande supplémentaire, en cours d'exécution du contrat, visant à maintenir ou accroître abusivement ses marges ou sa rentabilité ;
- 2° De soumettre ou de tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties ;
- 3° D'obtenir ou de tenter d'obtenir un avantage, condition préalable à la passation de commandes, sans l'assortir d'un engagement écrit sur un volume d'achat proportionné et, le cas échéant, d'un service demandé par le fournisseur et ayant fait l'objet d'un accord écrit ;
- 4° D'obtenir ou de tenter d'obtenir, sous la menace d'une rupture brutale totale ou partielle des relations commerciales, des conditions manifestement abusives concernant les prix, les délais de paiement, les modalités de vente ou les services ne relevant pas des obligations d'achat et de vente ;
- 5° De rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels. Lorsque la relation commerciale porte sur la fourniture de produits sous marque de distributeur, la durée minimale de préavis est double de celle qui serait applicable si le produit n'était pas fourni sous marque de distributeur. A défaut de tels accords, des arrêtés du ministre chargé de l'économie peuvent, pour chaque catégorie de produits, fixer, en tenant compte des usages du commerce, un délai minimum de préavis et encadrer les conditions de rupture des relations commerciales, notamment en fonction de leur durée. Les dispositions qui précèdent ne font pas obstacle à la faculté de résiliation sans préavis, en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations ou en cas de force majeure. Lorsque la rupture de la relation commerciale résulte d'une mise en concurrence par enchères à distance, la durée minimale de préavis est double de celle résultant de l'application des dispositions du présent alinéa dans les cas où la durée du préavis initial est de moins de six mois, et d'au moins un an dans les autres cas ;
- 6° De participer directement ou indirectement à la violation de l'interdiction de revente hors réseau faite au distributeur lié par un accord de distribution sélective ou exclusive exempté au titre des règles applicables du droit de la concurrence ;
- 7° (Abrogé) ;
- 8° De procéder au refus ou retour de marchandises ou 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 ;

- 9° De ne pas communiquer ses conditions générales de vente, dans les conditions prévues à l'article L. 441-6, à tout acheteur de produits ou tout demandeur de prestations de services qui en fait la demande pour l'exercice d'une activité professionnelle ;
- 10° De refuser de mentionner sur l'étiquetage d'un produit vendu sous marque de distributeur le nom et l'adresse du fabricant si celui-ci en a fait la demande conformément à l'article L. 112-6 du code de la consommation ;
- 11° D'annoncer des prix hors des lieux de vente, pour un fruit ou légume frais, sans respecter les règles définies aux II et III de l'article L. 441-2 du présent code ;
- 12° De passer, de régler ou de facturer une commande de produits ou de prestations de services à un prix différent du prix convenu résultant de l'application du barème des prix unitaires mentionné dans les conditions générales de vente, lorsque celles-ci ont été acceptées sans négociation par l'acheteur, ou du prix convenu à l'issue de la négociation commerciale faisant l'objet de la convention prévue à l'article L. 441-7, modifiée le cas échéant par avenant, ou de la renégociation prévue à l'article L. 441-8.

II. - Sont nuls les clauses ou contrats prévoyant pour un producteur, un commerçant, un industriel ou une personne immatriculée au répertoire des métiers, la possibilité :

- a) De bénéficier rétroactivement de remises, de ristournes ou d'accords de coopération commerciale ;
- b) D'obtenir le paiement d'un droit d'accès au référencement préalablement à la passation de toute commande ;
- c) D'interdire au cocontractant la cession à des tiers des créances qu'il détient sur lui ;
- d) De bénéficier automatiquement des conditions plus favorables consenties aux entreprises concurrentes par le cocontractant ;
- e) D'obtenir d'un revendeur exploitant une surface de vente au détail inférieure à 300 mètres carrés qu'il approvisionne mais qui n'est pas lié à lui, directement ou indirectement, par un contrat de licence de marque ou de savoir-faire, un droit de préférence sur la cession ou le transfert de son activité ou une obligation de non-concurrence postcontractuelle, ou de subordonner l'approvisionnement de ce revendeur à une clause d'exclusivité ou de quasi-exclusivité d'achat de ses produits ou services d'une durée supérieure à deux ans.

L'annulation des clauses relatives au règlement entraîne l'application du délai indiqué au deuxième alinéa de l'article L. 441-6, sauf si la juridiction saisie peut constater un accord sur des conditions différentes qui soient équitables.

III. - L'action est introduite devant la juridiction civile ou commerciale compétente par toute personne justifiant d'un intérêt, par le ministère public, par le ministre chargé de l'économie ou par le président de l'Autorité de la concurrence lorsque ce dernier constate, à l'occasion des affaires qui relèvent de sa compétence, une pratique mentionnée au présent article.

Lors de cette action, le ministre chargé de l'économie et le ministère public peuvent demander à la juridiction saisie d'ordonner la cessation des pratiques mentionnées au présent article. Ils peuvent aussi, pour toutes ces pratiques, faire constater la nullité des clauses ou contrats illicites et demander la répétition de l'indu. Ils peuvent également demander le prononcé d'une amende civile dont le montant ne peut être supérieur à 2 millions d'euros. Toutefois, cette amende peut être portée au triple du montant des sommes indûment versées. La réparation des préjudices subis peut également être demandée. Dans tous les cas, il appartient au prestataire de services, au producteur, au commerçant, à l'industriel ou à la personne immatriculée au répertoire des métiers qui se prétend libéré de justifier du fait qui a produit l'extinction de son obligation.

La juridiction peut ordonner la publication, la diffusion ou l'affichage de sa décision ou d'un extrait de celle-ci selon les modalités qu'elle précise. Elle peut également ordonner l'insertion de la décision ou de l'extrait de celle-ci dans le rapport établi sur les opérations de l'exercice par les gérants, le conseil d'administration ou le directoire de l'entreprise. Les frais sont supportés par la personne condamnée.

La juridiction peut ordonner l'exécution de sa décision sous astreinte.

Les litiges relatifs à l'application du présent article sont attribués aux juridictions dont le siège et le ressort sont fixés par décret.

IV. - Le juge des référés peut ordonner, au besoin sous astreinte, la cessation des pratiques abusives ou toute autre mesure provisoire.

NOTA : Loi n° 2014-344 du 17 mars 2014 art. 125 V : Ces dispositions sont applicables aux contrats conclus à compter du premier jour du quatrième mois suivant la promulgation de la présente loi.

Article L. 442-9

Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, pour tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers, de pratiquer ou de faire pratiquer, en situation de crise conjoncturelle telle que définie par l'article L. 611-4 du code rural et de la pêche maritime, des prix de première cession abusivement bas pour des produits figurant sur la liste prévue à l'article L. 441-2-1 du présent code.

Engage également la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait pour tout revendeur d'exiger de son fournisseur, en situation de forte hausse des cours de certaines matières premières agricoles, des prix de cession abusivement bas pour les produits agricoles périssables ou issus de cycles courts de production, d'animaux vifs, de carcasses, pour les produits de l'aquaculture, ainsi que pour les produits alimentaires de consommation courante issus de la première transformation de ces produits. Les conditions définissant la situation de forte hausse des cours de certaines matières premières agricoles ainsi que la liste des produits concernés sont fixées par décret.

Le III et le IV de l'article L. 442-6 sont applicables à l'action prévue par le présent article.

Chapitre III : Autres pratiques prohibées

Article L. 443-1

Le délai de paiement, par tout producteur, revendeur ou prestataire de services, ne peut être supérieur :

- 1° A trente jours après la fin de la décade de livraison pour les achats de produits alimentaires périssables et de viandes congelées ou surgelées, de poissons surgelés, de plats cuisinés et de conserves fabriqués à partir de produits alimentaires périssables, à l'exception des achats de produits saisonniers effectués dans le cadre de contrats dits de culture visés aux articles L. 326-1 à L. 326-3 du code rural et de la pêche maritime ;
- 2° A vingt jours après le jour de livraison pour les achats de bétail sur pied destiné à la consommation et de viandes fraîches dérivées ;
- 3° A trente jours après la fin du mois de livraison pour les achats de boissons alcooliques passibles des droits de consommation prévus à l'article 403 du code général des impôts ;
- 4° A quarante-cinq jours fin de mois ou soixante jours à compter de la date d'émission de la facture pour les achats de raisins et de moûts destinés à l'élaboration de vins ainsi que de boissons alcooliques passibles des droits de circulation prévus à l'article 438 du code général des impôts, sauf dispositions dérogatoires figurant :
 - a) Dans des décisions interprofessionnelles prises en application de la loi du 12 avril 1941 portant création d'un comité interprofessionnel du vin de Champagne ;
 - b) Ou dans des accords interprofessionnels pris en application du livre VI du code rural et de la pêche maritime et rendus obligatoires par voie réglementaire à tous les opérateurs sur l'ensemble du territoire métropolitain.

Pour les livraisons de marchandises qui font l'objet d'une importation dans le territoire fiscal des départements de la Guadeloupe, de la Martinique, de la Guyane, de La Réunion et de Mayotte ainsi que des collectivités d'outre-mer de Saint-Barthélemy, de Saint-Martin, des îles Wallis et Futuna et de Saint-Pierre-et-Miquelon, les délais de paiement prévus aux 1° à 4° sont décomptés à partir de la date de dédouanement de la marchandise au port de destination finale. Lorsque la marchandise est mise à la disposition de l'acheteur, ou de son représentant, en métropole, le délai est décompté à partir du vingt et unième jour suivant la date de cette mise à disposition ou à partir de la date du dédouanement si celle-ci est antérieure.

Les manquements aux dispositions du présent article ainsi qu'aux dispositions relatives aux délais de paiement des accords mentionnés au b du 4° sont passibles d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale. L'amende est prononcée dans les conditions prévues à l'article L. 465-2 du présent code. Le montant de l'amende encourue est doublé en cas de réitération du manquement dans un délai de deux ans à compter de la date à laquelle la première décision de sanction est devenue définitive.

Clause de réserve de propriété

Article L. 624-16

Peuvent être revendiqués, à condition qu'ils se retrouvent en nature, les biens meubles remis à titre précaire au débiteur ou ceux transférés dans un patrimoine fiduciaire dont le débiteur conserve l'usage ou la jouissance en qualité de constituant.

Peuvent également être revendiqués, s'ils se retrouvent en nature au moment de l'ouverture de la procédure, les biens vendus avec une clause de réserve de propriété. Cette clause doit avoir été convenue entre les parties dans un écrit au plus tard au moment de la livraison. Elle peut l'être dans un écrit régissant un ensemble d'opérations commerciales convenues entre les parties.

La revendication en nature peut s'exercer dans les mêmes conditions sur les biens mobiliers incorporés dans un autre bien lorsque la séparation de ces biens peut être effectuée sans qu'ils en subissent un dommage. La revendication en nature peut également s'exercer sur des biens fongibles lorsque des biens de même nature et de même qualité se trouvent entre les mains du débiteur ou de toute personne les détenant pour son compte.

Dans tous les cas, il n'y a pas lieu à revendication si, sur décision du juge-commissaire, le prix est payé immédiatement. Le juge-commissaire peut également, avec le consentement du créancier requérant, accorder un délai de règlement. Le paiement du prix est alors assimilé à celui des créances mentionnées au I de l'article L. 622-17.

Partie réglementaire : clause de renégociation

Article D. 441-6

Pour l'application de l'article L. 441-8, la liste des produits prévue au deuxième alinéa de l'article L. 442-9 et fixée à l'article D. 442-7 est complétée comme suit, par référence à la « liste Prodcom » des produits industriels prévue par le règlement (CEE) n° 3924/91 du Conseil :

- 10.73 : Fabrication de pâtes alimentaires, à l'exclusion des pâtes fraîches :
- 10.73.11 : Macaronis, nouilles et autres produits similaires à base de farine ;
- 10.73.12 : Couscous.

Article D. 441-7

I. - Le compte rendu écrit de la renégociation menée en application de la clause prévue à l'article L. 441-8 contient notamment :

- une partie 1 justifiant la mise en œuvre de la clause et le chiffrage de la demande de variation du prix en résultant ;
- une partie 2 présentant la réponse à cette demande ;
- une partie 3 présentant les modalités et le résultat de la renégociation.

II. - La partie 1 est remplie librement par le contractant qui a demandé la mise en œuvre de la clause. Elle contient :

- 1° La démonstration que les conditions de déclenchement de la renégociation, telles que définies par les parties dans la clause prévue à l'article L. 441-8, sont réunies ;
- 2° Le chiffrage, circonstancié et argumenté, de la demande de variation du prix convenu entre les parties, en vigueur au moment du déclenchement de la renégociation ;
- 3° La date d'envoi de la demande de mise en œuvre de la clause.

III. - La partie 2 est remplie librement par le contractant qui n'est pas à l'origine de la demande de renégociation. Sauf dans le cas où il accepte sans réserve la demande de renégociation, et l'indique expressément, elle contient :

- 1° Soit la démonstration que les conditions de déclenchement de la renégociation, telles que définies par les parties dans la clause prévue à l'article L. 441-8, ne sont pas réunies ;
- 2° Soit, le cas échéant, le chiffrage, circonstancié et argumenté, de la variation du prix convenu entre les parties dans **la convention, tel qu'il devrait, selon lui, être fixé, ou les raisons pour lesquelles il refuse toute variation ;**
- 3° La date de réception de la demande de mise en œuvre de la clause.

IV. - La partie 3 est établie conjointement par les deux contractants.

Lorsque la mise en œuvre de la clause aboutit à un accord des parties sur une variation du prix convenu entre elles, en vigueur au moment du déclenchement de la renégociation, cette partie 3 indique :

- 1° Le chiffrage de la variation telle que décidée par les parties à l'issue de la renégociation ;
- 2° La date d'entrée en vigueur du nouveau prix convenu.

Dans le cas contraire, cette partie 3 dresse le constat de désaccord.

V. - Le compte rendu est daté et signé par chacune des parties au contrat à l'issue de la renégociation, que celle-ci aboutisse ou non à un accord des parties sur une variation du prix convenu entre elles en vigueur au moment du déclenchement de la renégociation.

La signature du compte rendu atteste de l'effectivité de la renégociation et ne vaut pas accord de la partie demandant la renégociation sur la partie 2 ni accord de son cocontractant sur la partie 1.

Article D. 442-7

I. - Pour l'application du deuxième alinéa de l'article L. 442-9, la liste des produits concernés comprend :

- bovin, veau, porc, ovin-caprin, cheval, volaille et lapin : carcasses et leurs morceaux, viandes et abats, viandes hachées, saucisses fraîches et préparations de viandes ;
- produits de la pisciculture ou issus de la première transformation de ces produits ;
- lait et produits de la laiterie issus de la première transformation du lait ;
- œufs et ovo-produits alimentaires issus de leur première transformation.

II. - Les produits mentionnés aux III, IV, V et VI du présent article sont classés par référence à la liste Prodcum des produits industriels, prévue par le règlement (CEE) n° 3924/91 du Conseil.

III. - Les saucisses fraîches et préparations de viandes mentionnées au deuxième alinéa du I sont les produits suivants :

- 10.13 : Préparations et produits à base de viande :
- 10.13.11 : Viandes et abats de porc découpés, salés, séchés ou fumés (bacon et jambon) ;
- 10.13.12 : Viandes de bœuf salées, séchées ou fumées ;
- 10.13.13 : Autres viandes et abats comestibles salés, séchés ou fumés ;
- 10.13.14 : Saucisses et charcuteries similaires ;
- 10.13.15 : Autres préparations et conserves à base de viandes, abats et sang, à l'exclusion des plats préparés.

IV. - Les produits issus de la première transformation des produits de la pisciculture mentionnés au troisième alinéa du I sont les produits suivants, sous réserve qu'ils soient issus de la pisciculture et non de la pêche :

- 10.20 Transformation et conservation de poisson :
- 10.20.11 : Filets de poissons et autres viandes de poisson (y compris hachées), frais ou réfrigérés ;
- 10.20.12 : Foies et œufs de poissons, frais ou réfrigérés ;
- 10.20.21 : Filets de poissons séchés, salés mais non fumés ;
- 10.20.22 : Foies et œufs de poissons séchés, salés ou fumés, farines, poudres et pellets de poissons pour alimentation humaine ;
- 10.20.23 : Poissons séchés, salés ou non ou en saumure ;
- 10.20.25 : Autres préparations et conserves à base de poissons, à l'exclusion des plats préparés.

V. - Les produits de la laiterie issus de la première transformation du lait mentionnés au quatrième alinéa du I sont les

produits suivants :

- 10.51 : produits laitiers et fromages :
- 10.51.11 : Lait liquide ;
- 10.51.12 : Lait et crème contenant plus de 6 % de matières grasses, non concentrés, ni sucrés ;
- 10.51.30 : Beurre et pâtes à tartiner laitières ;
- 10.51.30.30 : Beurres d'une teneur en poids de matières grasses ≤ 85 % ;
- 10.51.40 : Fromages ;
- 10.51.51 : Lait et crème, concentrés ou contenant des sucres ajoutés ou d'autres édulcorants, sous forme autre que solide ;
- 10.51.52 : Yaourts et autres produits lactés fermentés ou acidifiés.

VI. - Les ovo-produits alimentaires issus de la première transformation des œufs mentionnés au cinquième alinéa du I sont les produits suivants :

- 10.89.12 : Œufs, en conserve, et jaunes d'œufs, frais et en conserve ; œufs cuits, en coquille ; ovalbumine.



Avis n° 08.06 CEPC

Avis n° 08-06 relatif à la légalité de pratiques qui seraient mises en œuvres par certains distributeurs à l'égard de leurs fournisseurs - 01/01/2009

La Commission d'examen des pratiques commerciales

Vu les lettres enregistrées le 18/11/08 sous les numéros 08-026 et 08-027 par lesquelles un avocat représentant une organisation de fabricants a sollicité un avis de la Commission d'examen des pratiques commerciales sur la légalité de pratiques mises en œuvre par certains groupes de la grande distribution ;

Vu les articles L 440-1 et D 440-1 à D 440-13 du code de commerce ;

Les rapporteurs entendus lors de sa séance du 19 décembre 2008 ;

Adopte l'avis suivant :

Par l'intermédiaire de son avocat, une organisation de fabricants a saisi la Commission d'examen des pratiques commerciales, le 18 novembre 2008, pour solliciter son avis sur la légalité de pratiques mises en œuvre par certains groupes de la grande distribution. Trois questions ont été soumises à l'appréciation de la Commission.

Question n° 1

« Compte tenu des dispositions de la LME, un distributeur est-il fondé à débiter la négociation commerciale par une dénonciation en bloc des conditions générales de vente d'un fournisseur, niant à ces conditions la fonction de point de départ de la négociation et les privant de toute utilité ? »

La Commission considère que conformément aux dispositions de l'article L 441-6 du code de commerce, la négociation commerciale a pour « socle » les CGV du fournisseur (conditions de vente, barème des prix unitaires, réductions de prix, conditions de règlement).

Dans son avis n°04-04, en réponse à une demande émanant du directeur de la DGCCRF, la Commission d'examen des pratiques commerciales s'est déjà prononcée sur un sujet voisin, celui de l'appréciation de clauses intégrées dans des conditions générales d'achat et visant à exclure explicitement ou implicitement les CGV du fournisseur. Dans cet avis, la Commission rappelle que :

- Les conditions générales de vente du fournisseur ne sauraient être globalement remises en cause par des conditions d'achat souvent qualifiées à tort de générales.
- Ces CGV pourraient être adaptées dans le cadre de « conditions particulières de vente ».

La question posée ne fait certes pas référence à la volonté du distributeur d'imposer ses propres conditions d'achat. Mais la réponse à lui donner relève d'une problématique identique, les dispositions introduites par la LME n'ayant pas apporté de modifications à l'article L 441-6 du code de commerce. Ce n'est donc pas sans raison que le législateur a continué à faire des CGV du fournisseur le point de départ et le socle de la négociation commerciale.

Dans ces conditions, dénoncer les conditions générales de vente du fournisseur avant même que s'engagent les négociations n'est tout d'abord pas conforme à l'esprit de la loi.

En second lieu, s'il est dans la nature même de la mise en place d'un partenariat commercial que les dispositions des CGV du fournisseur puissent faire l'objet de négociations, les CGV constituent un document de référence particulièrement probant pour appréhender toute exigence formulée par l'un des cocontractants susceptible de relever de la notion de « déséquilibre significatif » au sens de l'article L 442-6 I 2°.

Refuser de partir des CGV du fournisseur pour entamer la négociation pourrait également constituer une pratique

abusive au regard de l'article L 442- 6 I 4° s'il en découlait une rupture brutale de relations établies entre les deux parties.

Question n° 2

« Suite à l'adoption de la LME, 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 ? »

Ces questions évoquent les principes et les bases de négociation permettant de prolonger les relations commerciales entre un distributeur et ses fournisseurs pendant la période intermédiaire allant de l'expiration des contrats qui les liaient au cours de l'année 2008 jusqu'à la conclusion d'un nouveau contrat pour 2009.

Très précisément, l'auteur de la saisine de la Commission s'interroge sur la licéité, au regard des textes en vigueur, de la prétention du distributeur à :

- 1) imposer à ses fournisseurs un gel des prix convenus en 2008 jusqu'à la conclusion d'un nouvel accord,
- 2) exiger que figure sur la facture l'équivalent de la totalité des conditions arrières négociées au titre de 2008.

La Commission estime que la 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 conditions de vente du fournisseur qui s'appliqueront, en l'absence de tout autre accord propre à cette période.

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.

2) Exigence de bénéficier des mêmes avantages financiers que ceux obtenus en 2008

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.

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.

Question n° 3

« Suite à l'adoption de la LME, un distributeur est-il fondé à exiger jusqu'à intervention d'un nouvel accord au plus tard le 1er 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 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 ? »

La Commission considère que 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 l'objet d'une déduction sur facture que pour autant que l'obligation qui les conditionne ait été exécutée et vérifiée.

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.

- 2) La 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 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.

Par ailleurs, sur le plan fiscal, l'article 266 du code général des impôts dispose que :

« la base d'imposition à la TVA est constituée, a pour (...) les prestations de services, par toutes les sommes, valeurs, biens ou services reçus ou à recevoir par (...) le prestataire en contrepartie de la (...) prestation ».

Le distributeur s'exposerait donc à un rappel de TVA pour ne pas avoir facturé sa prestation et le fournisseur pour avoir minoré indûment sa base d'imposition. Si l'administration fiscale vient tirer certaines conclusions de la LME sur les obligations du distributeur qui concourent à la détermination du prix des marchandises qu'il achète, elle rappelle bien que « les services dits de coopération commerciale (...) ne sont pas concernés par cette évolution ». (Instruction 3 E- 2-08 du 18 / 11 / 2008).

Délibéré et adopté par la Commission d'examen des pratiques commerciales en sa séance plénière du 19 décembre 2008, présidée par M. Jean-Paul Charité, Président de la Commission d'examen des pratiques commerciales



Articles du Code civil

Article 1134

Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites.

Elles ne peuvent être révoquées que de leur consentement mutuel, ou pour les causes que la loi autorise.

Elles doivent être exécutées de bonne foi.

Article 1583

Elle est parfaite entre les parties, et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on est convenu de la chose et du prix, quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé.



Remerciements

Nous remercions Philippe Vanni et Nicolas Gransard du cabinet Fidal, pour avoir contribué et partagé leur expertise afin de réaliser cette deuxième version du guide de Coop de France

Rédacteurs :

- Rachel Blumel – Directrice Chaîne Alimentaire Durable, COOP de France
- Astrid Etèvenaux – Responsable Relations Commerciales, COOP de France
- Véronique Besnier – Juriste, COOP de France, FELCOOP, FNCL
- Laure Ménard – Juriste, COOP de France
- Lucie Suchet – Responsable Juridique, Confédération des Caves Coopératives de France



Coop de France
43 rue Sedaine - 75011 Paris
Tél. : 01 44 17 57 00
coralie.mialon@coopdefrance.coop
www.coopdefrance.coop

ISBN 979-10-91278-05-8 / EAN 9791091278058

