ASSEMBLÉE NATIONALE

13ème législature

réglementation

Question écrite n° 114030

Texte de la question

M. Jacques Le Guen attire l'attention de M. le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie sur la mise en application de la loi du 4 août 2008 de modernisation de l'économie, dite loi LME. Un rapport d'information de la commission des affaires économiques de l'Assemblée nationale sur ce sujet, déposé le 6 avril 2011, souligne que les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs ont été fortement affectées par cette loi, en particulier dans le secteur agroalimentaire. Ce rapport évoque notamment les difficultés liées aux conditions générales de vente (CGV). Définies par l'article L. 441-6 du code de commerce, les CGV imposent au producteur de communiquer ses conditions de vente à un acheteur. Celles-ci, qui comprennent notamment les modalités pratiques de vente, le barème des prix unitaires, les réductions de prix et les conditions de règlement, constituent en principe le « socle de la négociation commerciale ». L'objectif de la loi LME sur ce point était de garantir une négociation commerciale équilibrée à partir d'un socle commun à tous les clients. Or, dans la pratique, les CGV se voient très fréquemment opposer les conditions générales d'achat (CGA), parfois également qualifiées de conditions générales d'approvisionnement, dont le contenu est imposé par les distributeurs à leurs fournisseurs. Les fournisseurs sont également de plus en plus confrontés à des refus de la part des distributeurs d'appliquer le tarif de l'année sur la base duquel ont été négociés et conclus les accords commerciaux. Il apparaît donc nécessaire de réaffirmer l'importance des conditions générales de vente et de sanctionner les abus constatés. Il lui demande de lui indiquer les intentions du Gouvernement dans ce domaine.

Texte de la réponse

La situation des relations industrie-commerce en France est caractérisée par un oligopsone, où très peu d'acheteurs font face à une multitude de vendeurs. Il en résulte mécaniquement un pouvoir de négociation accru en faveur des premiers. L'accroissement du champ de la négociation entre producteurs et fournisseurs est au coeur de la réforme introduite par la loi de modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008, dont l'un des objectifs est de permettre aux prix de jouer plus librement. Le tarif est un élément capital et, bien souvent, un point d'achoppement des négociations commerciales. En conséquence, des abus sont possibles et c'est pourquoi, la LME a institué, en contrepartie de la libre négociabilité, un nouvel article L. 442-6 I (2°) au sein du code de commerce. Cette disposition, que le Conseil constitutionnel a déclaré conforme à la Constitution en début d'année, prohibe le fait de « soumettre ou tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties » et a, ainsi, vocation à appréhender les abus potentiels résultant de la négociation. La LME a également renforcé les sanctions pouvant être demandées par le ministre chargé de l'économie en déplafonnant l'amende civile. Concernant l'hypothèse de la révision unilatérale des tarifs par le distributeur, la commission d'examen des pratiques commerciales a eu l'occasion de préciser que les conditions commerciales négociées et formalisées dans le plan d'affaires que constitue l'accord annuel régissant les relations entre le distributeur et son fournisseur sont conditionnées par l'application du tarif sur la base duquel elles ont été consenties. Le fait de les appliquer au tarif antérieur revient à remettre en cause la convention annuelle, en méconnaissance de l'article L. 441-7 du code de commerce. L'enquête nationale diligentée en 2010 par les services de la direction générale de la concurrence, de la

consommation et de la répression des fraudes dans le secteur des relations commerciales avec la grande distribution a pu révéler la persistance de certaines pratiques abusives. Les enquêtes se poursuivent donc en 2011, mais se heurtent parfois aux réticences des fournisseurs à dénoncer les pratiques de leurs clients par crainte de mesures de rétorsion commerciale. Les procédures contentieuses diligentées sur la base de ces enquêtes aboutissent régulièrement, que ce soit au plan civil comme au plan pénal, et ont pour effet une modification progressive des comportements, comme cela a pu être observé s'agissant de la fausse marge arrière. En 2011, le ministre est d'ailleurs engagé dans trente-sept actions qu'il a initiées. Enfin, le contentieux n'est pas le seul moyen d'aboutir à une pacification des rapports commerciaux : la plupart des distributeurs sont d'ailleurs convenus, à l'automne dernier, de s'engager à promouvoir de bonnes pratiques, ce qui constitue une avancée certaine.

Données clés

Auteur : M. Jacques Le Guen
Circonscription : Finistère (5e circonscription) - Union pour un Mouvement Populaire
Type de question : Question écrite
Numéro de la question : 114030
Rubrique : Politique économique
Ministère interrogé : Économie, finances et industrie
Ministère attributaire : Économie, finances et industrie

Date(s) clée(s)

Question publiée le : 12 juillet 2011, page 7523
Réponse publiée le : 4 octobre 2011, page 10591