



# NEGOCIATION COMMERCIALE

*Textes applicables : Articles L. 441-6 ; L. 441-7 ; L. 442-6 du code de commerce*

*« Tout l'enjeu est de ménager à la fois la liberté des commerçants petits ou grands, et la régulation nécessaire à l'équilibre du tissu commercial dans notre pays »*

Luc CHATEL, Secrétaire d'État chargé de l'Industrie et de la Consommation, Porte-parole du Gouvernement

Cet équilibre devant permettre de développer la concurrence au bénéfice du pouvoir d'achat des consommateurs, le dispositif relatif aux **conditions de vente** de l'article L.441-6 est donc modifié en conséquences :

- Les fournisseurs ont l'obligation de communiquer leurs conditions générales de vente à leurs clients. Ces CGV constituent le socle de la négociation et contiennent les conditions de vente, le barème des prix unitaires, les réductions de prix et les conditions de règlement.
- Les fournisseurs ont la possibilité de différencier leurs clients par catégorie et d'élaborer des conditions particulières de vente, propres à un acheteur ou à un prestataire de services et dont le contenu est confidentiel.

L'article L.441-7 du code de commerce prévoit la rédaction d'une **convention unique** conclue avant le 1<sup>er</sup> mars entre les partenaires commerciaux et qui récapitule toutes les obligations auxquelles les parties se sont soumises pour fixer le prix résultant de la négociation commerciale. Elle peut prendre la forme d'un document unique ou d'un contrat cadre annuel avec des contrats d'application et doit (...) contenir les informations suivantes :

- Les conditions de l'opération de vente des produits et des prestations de services résultant de la négociation commerciale nécessaires à la détermination du prix convenu entre les parties.
- Les conditions dans lesquelles le client s'oblige à rendre à son fournisseur, à l'occasion de la revente de ses produits ou services au consommateur ou en vue de leur revente aux professionnels, tout service propre à favoriser leur commercialisation et ne relevant pas des obligations d'achat et de vente ( doit être précisé l'objet, la date, les modalités d'exécution, la rémunération des obligations et les produits ou services concernés).
- Les autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre le fournisseur et son client (doit être précisé l'objet, la date prévue et les modalités d'exécution). Ces autres obligations concourent également à la détermination du prix convenu entre les parties.

**Le défaut de rédaction d'une telle convention avant la date prévue est puni d'une amende de 75 000 euros.**

Les dispositions de l'article L.441-7 ne sont pas applicables aux 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.

La suppression du principe de non discrimination de l'ancien article L.442-6 du code de commerce risquant de favoriser l'émergence de pratiques abusives dans la négociation, la loi prévoit désormais la notion de *déséquilibre significatif* qui s'inspire du droit de la consommation pour permettre un contrôle efficace des dérives pouvant résulter de cette nouvelle liberté. En matière de sanction des abus, le même article prévoit la nullité des clauses ou contrats illicites ainsi qu'une amende civile pouvant atteindre 2 millions d'euros.

Consciente des difficultés qui se posent aux opérateurs économiques pour interpréter ce nouveau dispositif, la Commission d'examen des pratiques commerciales rend des avis et formule des recommandations sur les questions qui lui sont posées par les opérateurs économiques.

Elle le fait conformément à sa fonction d'instance consultative veillant à l'équilibre des relations entre producteurs et revendeurs et à la promotion des bonnes pratiques.

En réponses aux questions qui lui ont été soumises en matière de négociation commerciale, la Commission a adopté les positions suivantes :

<b>1- SUR LES CONDITIONS DE VENTE :</b>	<b>3</b>
Question – CGV catégorielles	3
Question - CGV catégorielles	3
Question - CGV catégorielles	3
Question - CGV catégorielles	3
Question - CGV catégorielles	4
Question – CGV catégorielles	4
Question – CGV catégorielles	4
Question – Négo Discriminations	4
Question – Négo Appels d'offres	5
Question – Négo CPV	5
<b>2- SUR LE TARIF FOURNISSEUR :</b>	<b>5</b>
Question - Négo Tarif	5
Question – Négo Tarif	6
Question – Négo Prix convenu	6
Question – Négo Remise	6
Question – Contrepartie Taille	6
Question – Négo Alignement	7
Question – Négo Commandes	7
Question – Négo Révision des prix, Garantie de marge	7
Question - Négo fixation du prix d'achat du distributeur	7
<b>3- SUR LA CONVENTION UNIQUE :</b>	<b>8</b>
Question - Contrat Unique	8
Question – Contrat unique Pré rédigé	8
Question – Négo Contrat-cadre Convention unique	8
Question – Négo Services distincts	9
Question – Coopération commerciale acompte	10
Question – Coopération commerciale non exécutée	10
Question – MDD et Coopération commerciale	10
Question – Négo Coopération commerciale	10
Question - Négo nouveaux instruments promotionnels	11
Question – Règlement Déduction unilatérale de promotions	11

Question – Contrat Unique Avenant _____	12
Question – Négo Contrat Remise en cause _____	12
Question – Contrat Unique Durée _____	12
Question - Contrat Unique Étrangers _____	12
Question – Négo Contrats multiples _____	13
Question – Relation contractuelle Droit applicable _____	13
<b>4- SUR LA PROPRIETE INDUSTRIELLE : _____</b>	<b>14</b>
Question– Négo Propriété Industrielle _____	14
<b>5- SUR LE SECRET DES AFFAIRES : _____</b>	<b>15</b>
Question - Négo Secret des Affaires _____	15
<b>6 – INDEX DES QUESTIONS : _____</b>	<b>15</b>

## 1- SUR LES CONDITIONS DE VENTE :

### **Question – CGV catégorielles**

**- Est-il légal d'appliquer pour un même groupe, des CGV catégorielles différentes par exemple des CGV GMS et des CGV magasins de proximité ?**

Oui. Si ces catégories, si ces magasins, sont détenus par la même entité juridique, le fournisseur devra organiser contractuellement le contrôle de la destination des marchandises commandées.

### **Question - CGV catégorielles**

**- Est-il légal de fonder la négociation commerciale à partir des CGV de la catégorie A si le client appartient à la catégorie B ?**

Non sinon, il n'y aurait plus d'intérêt à catégoriser des CGV. D'ailleurs, la loi le précise : les CGV catégorielles n'ont à être communiquées qu'aux clients de la catégorie concernée, ce qui implique que le fondement de la négociation soit réservé exclusivement à ces clients.

### **Question - CGV catégorielles**

**- Quel sens donner aujourd'hui aux CGV catégorielles dans le contexte nouveau de la négociabilité des tarifs ?**

Les CGV catégorielles répondent au souhait de certains fournisseurs de définir par avance plusieurs socles de négociation selon le type de partenaires. Ces fournisseurs sont désormais responsables de la définition des catégories. Mais celles-ci doivent répondre à des critères objectifs permettant de viser tous les opérateurs répondant à ces critères. Une catégorie ne saurait être conçue pour un opérateur en particulier. La notion de CGV catégorielles emporte une conséquence en matière de communication : ces CGV font l'objet d'une communication aux seuls clients relevant de la catégorie concernée.

### **Question - CGV catégorielles**

**- Est-il légal d'avoir des CGV pour une catégorie de clientèle (par exemple un maxi discompteur) même si le fournisseur n'a qu'un seul client de cette catégorie ?**

Oui, si, par exemple, c'est le cas d'un maxi discompteur, ce client peut être objectivement considéré comme appartenant à une catégorie de clientèle.

**Question - CGV catégorielles**

**- Est-il légal de disposer de CGV pour une seule enseigne, ou un seul client ?**

Non, une catégorie ne saurait être conçue pour un opérateur particulier. Mais il est légal d'avoir une catégorie de clientèle même si le fournisseur n'a qu'un seul client de cette catégorie.

**Question – CGV catégorielles**

**- Est-il légal de refuser, avant l'ouverture des négociations, les CGV y compris les barèmes?**

Non, la négociation commerciale a pour « *socle* » les CGV et barèmes du fournisseur. Les refuser avant l'ouverture de la négociation revient à ne pas vouloir traiter avec ce fournisseur.

**Question – CGV catégorielles**

**- Est-ce légal : des fournisseurs (dans le secteur du bâtiment) ont créé deux catégories de CGV : l'une pour les négociants stockistes, l'autre pour les coopératives stockistes. Les seconds stockent trois fois plus que les premiers. Les seconds prennent deux fois plus de références que les premiers, mais les barèmes et prix des CGV des premiers sont 10% moins élevés?**

Les pratiques discriminatoires n'étant plus spécifiquement interdites, un fournisseur peut traiter différentes catégories de clients selon des critères qui lui sont propres. Toutefois ce traitement ne doit pas :

- Constituer un acte de concurrence déloyale,
- Créer un déséquilibre significatif dans la relation contractuelle fournisseur/distributeur,
- Résulter d'une entente,
- Constituer un abus de domination.

**Question – Négo Discriminations**

**– Est-il légal pour un fournisseur de consentir à un client qui n'achète qu'un seul produit de toute la gamme les mêmes conditions tarifaires que celles qu'il consent à un client qui prend toute la gamme ?**

La LME a supprimé l'interdiction per se des pratiques discriminatoires. Celles-ci ne peuvent plus être appréhendées, le cas échéant, qu'au regard du droit des ententes et positions dominantes ou comme de la marque d'un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties.

Hormis ces cas, un fournisseur peut adopter une structure tarifaire qui n'offre aucun avantage lié à l'étendue de la gamme commercialisée par le revendeur. Il peut également consentir des conditions particulières de vente qui s'écartent de ses CGV et ne sont pas soumises à l'obligation générale de communication.

**Question – Négo Appels d'offres**

**- Un client peut-il organiser des appels d'offres privés basés sur le modèle des marchés publics alors même que l'article L. 441-6 du code de commerce dispose que les conditions générales de vente constituent le socle des négociations ?**

Oui, si ces appels d'offres ont pour objet de permettre au donneur d'ordres d'entrer en contact avec des fournisseurs et que les CGV restent le socle des négociations qui peuvent en découler.

**Question – Négo CPV**

**- Est-il légal d'accepter les CPV imposées par l'acheteur ? Abus ou déséquilibres manifestes ?**

Non, les conditions particulières de vente viennent, au cours de la négociation, s'ajouter aux conditions générales de vente du fournisseur.

Imposer des CPV à son fournisseur peut s'apparenter à un abus prévu dans l'article L. 442-6-I, 4° du code de commerce : « *Obtenir ou tenter d'obtenir, sous la menace d'une rupture brutale ou partielle des relations commerciales, des conditions manifestement abusives concernant les prix, les délais de paiement, les modalités de vente ou services ne relevant pas des obligations d'achat-vente* ».

## **2- SUR LE TARIF FOURNISSEUR :**

**Question - Négo Tarif**

**- Un distributeur est-il fondé à imposer un gel des prix jusqu'à la conclusion d'un nouvel accord au plus tard en mars 2009, y compris dans les cas où le contrat prévoit la possibilité pour le fournisseur d'augmenter ses tarifs en cours de contrat ou lorsque les prix en cause n'ont été convenus que jusqu'à la fin de l'année 2008 ?**

**Ce distributeur peut-il exiger le maintien jusqu'à intervention de ce nouvel accord des avantages financiers octroyés lors des négociations pour l'année 2008, sans s'engager à respecter les obligations au vu desquelles ces avantages ont été consentis ?**

La loi LME n'apporte aucune contrainte ou liberté nouvelle quant à l'évolution des tarifs du fournisseur dans l'hypothèse envisagée si ce n'est qu'il n'est plus tenu par la règle de non-discrimination. C'est la convention des parties qui régit cette situation.

1) Refus d'un nouveau tarif pendant la période intermédiaire. En règle générale, les accords prévoient que, durant la période intermédiaire entre deux accords, les stipulations de l'accord précédent continuent à s'appliquer.

a) Dans un tel cas si l'accord 2008 prévoyait que le fournisseur pouvait augmenter ses tarifs et les soumettre à son cocontractant, une exigence de gel des prix se heurterait au droit des contrats et plus particulièrement à l'article 1134 du code civil.

b) Par contre, si l'accord 2008 n'a pas prévu son prolongement durant la période intermédiaire ou s'il a été résilié, ce sont les 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 – Négo Tarif**

**– Est-il légal d'appliquer les conditions commerciales négociées et formalisées dans le plan d'affaires de l'accord annuel sur le tarif de l'année antérieure, alors même que ces conditions ont été accordées sur la base du nouveau tarif de l'année concernée ?**

Non. La LME prévoit que le contrat annuel formalise le résultat de la négociation commerciale menée sur la base des tarifs du fournisseur. Les conditions commerciales négociées et formalisées dans le plan d'affaires de l'accord annuel sont donc 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.

#### **Question – Négo Prix convenu**

**- Comment doit se comprendre la notion de « prix à l'issue de la négociation commerciale » présente dans le premier alinéa de l'article L. 441-7 du code de commerce ?**

La convention unique fixe le prix de vente résultant de la négociation commerciale, menée dans le respect de l'article L. 441-6 du code de commerce, et dont les CGV constituent le point de départ. Les « prix à l'issue de la négociation commerciale » intègrent les éléments visés aux 1° et 3° : il s'agit donc des prix des produits ou services destinés à être revendus par le distributeur, ainsi que des éventuelles réductions conditionnelles de prix, négociées par exemple en fonction du volume. Par ailleurs la convention unique comprendra également les précisions nécessaires sur la rémunération des services de coopération commerciale.

#### **Question – Négo Remise**

**- Est-il légal d'obtenir d'un fournisseur une réduction de prix au seul motif que ses produits sont référencés chez un concurrent ?**

Les nouvelles dispositions de l'article L. 442-6 du code de commerce s'inscrivent dans un principe de liberté de la négociation commerciale. Cette liberté trouve toutefois ses limites lorsqu'elle conduit à « *un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties* » [ 2° alinéa] ou lorsque les exigences d'une des parties visent à obtenir ou à tenter d'obtenir « *sous la menace d'une rupture brutale, totale ou partielle des relations commerciales* » des conditions manifestement abusives concernant les prix etc. [4° alinéa]

Le client ne doit pas utiliser sa puissance d'achat pour demander systématiquement à son fournisseur, une baisse de prix au seul motif qu'il a vendu son produit à un distributeur concurrent.

#### **Question – Contrepartie Taille**

**– Est-ce légal d'accorder un avantage supplémentaire au seul titre que c'est un gros client ?**

Non, si c'est sans contrepartie d'équilibre. On ne peut obtenir d'un partenaire commercial un avantage quelconque ne correspondant à aucun service commercial effectivement rendu ou manifestement disproportionné au regard de la valeur du service rendu.

#### **Question – Négo Alignement**

- Est-il légal de déréférencer brutalement les produits dont un concurrent annonce avoir bloqué le prix de revente, si le fournisseur n'accorde pas une compensation financière permettant de s'aligner sur le prix de vente public du concurrent ?

Les nouvelles dispositions de l'article L. 442-6 du code de commerce s'inscrivent dans un principe de liberté de la négociation commerciale. Cette liberté trouve toutefois ses limites lorsqu'elle conduit à « *un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties* » [ 2° alinéa] ou lorsque les exigences d'une des parties visent à obtenir ou à tenter d'obtenir « *sous la menace d'une rupture brutale, totale ou partielle des relations commerciales* » des conditions manifestement abusives concernant les prix etc. ... [4° alinéa]

#### **Question – Négo Commandes**

- Est-il légal de considérer que le fournisseur accepte les conditions de la commande si elle n'est pas contestée dans les huit jours à partir de la date du bon de commande ?

En règle générale, en l'absence de toute clause sur ce point, un contrat de vente par correspondance (lettre, téléphone, courriel) est formé dès l'émission de l'acceptation c'est à dire la commande. Encore faut-il que celle-ci rencontre l'offre du fournisseur formulée par ses CGV. Si tel n'est pas le cas et si aucun accord dérogatoire n'est conclu entre le fournisseur et son client, le silence gardé par le fournisseur ne vaut pas, en principe, acceptation de la commande.

#### **Question – Négo Révision des prix, Garantie de marge**

- Compte tenu du principe de libre fixation des prix par un revendeur, règle fondamentale en droit de la concurrence, l'interrogation porte sur la légalité de mettre en place un système de révision des prix entre une centrale d'achat de l'enseigne « A » et le fournisseur quand les prix d'achat au fournisseur évolueront en fonction des prix de revente des magasins de l'enseigne A qui s'aligneront sur les prix des concurrents ?

Cette pratique va à l'encontre de l'objectif de la loi de modernisation de l'économie de permettre aux opérateurs de différencier leurs conditions commerciales pour introduire une véritable concurrence par les prix entre les distributeurs. Elle permet en pratique de garantir les marges du revendeur. Elle pourrait ainsi favoriser un alignement des conditions de vente accordées par le fournisseur à chaque revendeur.

#### **Question - Négo fixation du prix d'achat du distributeur**

- Est-il légal de prévoir des clauses en vertu desquelles le prix d'achat du distributeur est fixé en fonction du prix de revente le plus bas pratiqué par d'autres distributeurs ?

Observation liminaire :

Le mode de calcul n'a pas été communiqué. La réponse qui suit n'est donnée que sous réserve de l'exactitude de l'hypothèse retenue par le rapporteur selon laquelle le ratio entre prix d'achat et prix de vente le plus bas constaté sur le marché serait donné et constant.

Rappel :

1) La convention annuelle conclue entre un fournisseur et un distributeur détermine le prix contractuel d'un produit ou d'un service **pour la durée de l'exercice concerné**. Conformément aux dispositions de l'article L 441-6 du code de commerce, ce prix s'établit à partir du barème de prix figurant dans les conditions générales de vente du fournisseur. Sur cette base, la pratique soumise à l'appréciation de la Commission déroge à ce principe et conduit à formuler plusieurs remarques :

En contradiction avec l'objectif de stabilisation des relations commerciales poursuivi par la loi LME, elle implique des modifications vraisemblablement fréquentes du prix du produit (ou du service concerné), au gré des changements tarifaires opérés par les distributeurs concurrents pendant la période contractuelle.

2) Elle conduit à une **asymétrie** de situation entre les parties. La clause est toujours favorable au distributeur. Que l'évolution du prix le plus bas s'exerce à la baisse ou à la hausse, celui-ci maintient, dans tous les cas, le ratio prix d'achat/prix de vente. Au contraire, le fournisseur ne bénéficie de la clause en cause qu'en cas d'augmentation du prix de référence au cours de la période contractuelle. En cas de baisse, il subit une diminution de sa marge brute. D'autre part, il est dans un état de totale incertitude sur ce que sera l'évolution des prix pendant l'exercice concerné.

**De ce fait, la clause incriminée constitue, au sens de l'article L 442-6 I 2°, une pratique susceptible de créer un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties**

**Au cas où le fournisseur serait en situation de dépendance économique, la clause incriminée pourrait être qualifiée d'abusives au regard de l'article L 420-2.**

### 3- SUR LA CONVENTION UNIQUE :

#### **Question - Contrat Unique**

**- Quels sont les opérateurs qui sont soumis aux dispositions relatives à la convention unique ?**

Le texte vise le fournisseur et le distributeur ou le prestataire de services, ce qui exclut les produits (ou les services) destinés à être transformés par ces derniers.

S'agissant du « *prestataire de services* », le texte s'entend comme visant les prestations de services au titre de la coopération commerciale ou les autres obligations, rendues directement ou indirectement par le distributeur.

#### **Question – Contrat unique Pré rédigé**

**Est-il de bonne pratique de considérer comme contrat unique le contrat-type et pré rédigé du client ?**

Le fait pour des parties à la négociation d'obtenir des contrats pré rédigés avec l'ensemble ou un nombre important de ses cocontractants pourrait révéler l'existence d'un déséquilibre dans leurs relations commerciales.

Proposer des clauses pré rédigées n'est toutefois pas interdit dès lors que celles-ci peuvent être modifiées à l'issue d'une réelle négociation entre les parties.

Par contre, obtenir la signature d'un contrat pré-rédigé est susceptible de sanction, en application de l'article L. 442-6 du code de commerce dès lors que celui-ci traduirait un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties.

#### **Question – Négo Contrat-cadre Convention unique**

**- Lorsqu'il n'y a aucune prestation relevant de la coopération commerciale ou des autres obligations, ni aucune réduction dans les conditions générales ou particulières de vente, est-ce que le distributeur et le fournisseur ont l'obligation de conclure un contrat-cadre ou une convention unique ?**

L'article L. 441-7 du code de commerce est rédigé en termes très généraux et n'exclut de son champ d'application que les produits visés à l'article L. 441-2-1 du code de commerce (produits agricoles périssables, produits d'élevage, de la pêche ou de l'aquaculture).

Néanmoins, en accord avec l'autorité de contrôle, la DGCCRF, il n'a pas pour objet d'imposer les règles qu'il prévoit (caractère annuel du contrat-cadre ou de la convention unique, formalisme à respecter) à tout type de relation contractuelle entre un fournisseur et un distributeur.

L'article L. 441-7 du code de commerce n'oblige à consigner par écrit des accords que pour autant qu'ils existent. Il ne se substitue pas à la volonté des parties et n'impose pas, par exemple, de convenir de services de coopération commerciale ou autres là où les parties ne souhaitent pas y recourir.

Selon cet article, la convention « *indique les obligations auxquelles se sont engagées les parties en vue de fixer le prix à l'issue de la négociation commerciale* ». Ceci implique, d'une part, une certaine permanence de la relation commerciale dont les flux puissent être canalisés dans des engagements annuels et, d'autre part, qu'il soit d'usage de négocier dans ce type de relation.

En conséquence, lorsque la relation commerciale se borne à la conclusion de contrats instantanés sur le fondement des conditions générales ou catégorielles du vendeur, il n'est point requis d'établir une convention unique conforme à l'article L. 441-7 du code de commerce. La convention conclue entre les parties est constituée par les CGV ou les conditions catégorielles écrites du fournisseur incluant, le cas échéant, un barème de réductions de prix. Cette situation correspond, le plus souvent, à la vente ponctuelle aux professionnels de produits proposés en libre service ou en ligne.

A l'inverse, lorsque l'économie de la relation commerciale appelle des contrats de longue durée tels que certains contrats de distribution (contrats de concession exclusive, par exemple) ou certains contrats de sous-traitance industrielle, il paraît artificiel d'en réduire la durée à un an.

En revanche, chaque fois que des conditions dérogeant aux CGV seront conclues, ce qui implique une négociation, ou chaque fois qu'il sera convenu de services de coopération commerciale ou *d'autres obligations* (au sens de l'article L. 441-7-1, 3° du code de commerce), la convention unique s'imposera.

#### **Question – Négo Services distincts**

**- Que deviennent les ex-services distincts ? Peuvent-ils continuer à être facturés par le distributeur ?**

Le législateur a adapté la définition de la coopération commerciale pour y intégrer certains services rendus par les grossistes et les distributeurs s'adressant aux professionnels. Dès lors, ces services seront facturés par ce type de distributeurs en tant que services de coopération commerciale. Les obligations du distributeur qui ne répondent pas à cette nouvelle définition de la coopération commerciale relèvent des 1° et 3° et « *concourent à la détermination du prix convenu* » que le fournisseur facturera au revendeur. Dès lors, les obligations du 1° et du 3° étant déjà prises en compte, elles ne peuvent pas donner lieu à une facture du distributeur. Une instruction de l'administration fiscale publiée au Bulletin Officiel des Impôts du 18 novembre 2008 assure la sécurité juridique à cet égard.

**Question – Coopération commerciale acompte**

- Est-ce légal : le client exige une mensualisation du règlement des coopérations commerciales. Ainsi, celles qui n'arriveront qu'en décembre commencent à être réglées dès le mois de mars.

Non, si elle crée un déséquilibre significatif entre les droits et devoirs des parties.

**Question – Coopération commerciale non exécutée**

- Est-ce légal : Depuis 2006 notre client nous a demandé que les deux tracts nationaux jusqu'à présent rémunérés par un budget fixe, le soient désormais en contrepartie d'un budget annuel calculé en pourcentage du chiffre d'affaires à hauteur de 5.00% pour deux opérations nationales. En 2008, nous réalisons une première opération nationale à Pâques, puis nous préparons la seconde pour le début du mois de décembre. Sans nouvelle de cette opération en septembre, nous appelons le responsable des tracts nationaux. Nous apprenons alors que notre opération nationale a été confiée à un concurrent, et donc sur 2008, nous avons payé 5.00% pour un seul tract au lieu de deux.

Non, car le contrat n'a pas été respecté. La somme doit être remboursée avec éventuellement des pénalités au profit du fournisseur.

Nous le rappelons : le contrat doit comprendre les accords de coopération commerciale. Chaque partie est tenue de respecter ses engagements.

**Question – MDD et Coopération commerciale**

- Est-il légal de facturer des services de coopération commerciale à un fournisseur de produits MDD ?

Non, une telle démarche destinée à développer la notoriété d'un produit au profit de son fabricant n'est absolument pas adaptée au cas des MDD, produits de fidélisation des clients à l'enseigne et non au fabricant.

**Question – Négo Coopération commerciale**

- Un distributeur est-il fondé à exiger jusqu'à intervention d'un nouvel accord au plus tard le 1<sup>er</sup> 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 ?

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 loi LME n'a pas supprimé la possibilité de négociation de services de coopération commerciale. Conformément aux dispositions de l'article L. 441-3 du code de commerce (qui n'ont pas été affectées par la loi LME), la rémunération de ces services (portant sur des services détachables de l'opération achat-vente) doit faire l'objet d'une facturation spécifique émanant du distributeur.

**Question - Négo nouveaux instruments promotionnels**

**- Les nouveaux instruments promotionnels sont des remises appliquées par la grande distribution au consommateur par l'approvisionnement de points sur carte fidélité, de remise appliquée en sortie de caisse etc.**

**Nous signons avec nos clients des contrats de mandat relatifs à ce type d'opération, et recevons de leur part des documents s'intitulant « reddition de compte » avec détail des quantités et des produits concernés.**

**Nous souhaiterions que vous confirmiez en regard de la LME ou autre comment nous devons gérer et enregistrer ce type d'action.**

**- est ce de la remise promotionnelle devant corriger le prix de la ou des factures produits que nous avons établi en rédigeant des avoirs : en ce cas devons nous et comment faire figurer cette dégradation ou cette condition dans notre facturation ?**

**- est ce de la coopération commerciale payable sur présentation de facture du distributeur ?**

Le terme NIP ne désigne aucun concept juridique précis, susceptible de répondre aux catégories définies par le livre 4 du titre 4 du Code de commerce.

Il renvoie à des pratiques promotionnelles diverses qui ont en commun de substituer à des supports physiques, tels des lots de produits attachés ensembles, des supports immatériels, à l'origine de lots virtuels. Les avantages attribués aux consommateurs peuvent être immédiats ou différés, voire faire appel à des phénomènes de cagnottage. Ils sont soit attachés à un produit, soit associés à n'importe quel produit, selon le choix du consommateur. Quelle que soit la formule utilisée, le financement est en dernier recours assuré par les fournisseurs.

Les NIP sont parfois traités comme des opérations classiques de coopération commerciale (article L-441-7 2°). Ils doivent alors être intégrés dans la convention écrite définie par ce même article. Dans ce cas ils sont facturés par le distributeur, en sa qualité de prestataire et supportent la TVA au taux prévu par les services.

Ils peuvent également, et c'est le plus souvent le cas, procéder de contrats de mandats définis par l'article 1984 du code civil. En ce cas, ils sont transparents pour le mandataire, l'avantage financier allant directement du fournisseur au consommateur final. Ils donnent lieu à une reddition de compte, effectuée par le mandataire auprès du mandant. Ils n'ont dès lors pas lieu d'être intégrés dans la convention écrite de l'article L 441-7.

Tel ne serait pas le cas si des opérations de coopération commerciale de l'article 441 7-1-2 étaient traitées sous forme de mandat. Il y aurait alors une infraction au Code de commerce et à la loi fiscale. Le juge ne manquerait pas de qualifier de telles opérations, signifiant par là qu'elles auraient dû figurer dans la convention écrite.

**Question – Règlement Déduction unilatérale de promotions**

**- Est-ce légal : Un client décide, sans notre accord, de déduire (5 à 10% selon les cas...) de ses règlements de nos factures, des remises promotionnelles pour les produits en prospectus sous prétexte de maintenir sa rentabilité même sur prospectus... Notre seule alternative est de ne plus le livrer mais nous sommes dépendants du poids qu'il pèse dans notre activité. Si nous le faisons nous remettrions en cause nos structures et notre équilibre.**

Non, la coopération commerciale doit être préalablement prévue dans le contrat unique signé avant le 1<sup>er</sup> mars.  
Il est interdit de déduire d'office du montant de la facture des sommes qui doivent par ailleurs faire l'objet, si elles sont justifiées et acceptées, d'avoirs ou de nouvelles factures.

**Question – Contrat Unique Avenant**

**- Est-il légal de négocier en cours d'année une nouvelle prestation de coopération commerciale non prévue dans la convention unique ?**

Oui, le droit commun s'applique. Le contrat peut faire l'objet d'avenants en cours d'année, dès lors que l'équilibre commercial est préservé. Cette possibilité - qui n'est pas une renégociation totale du contrat – permet de tenir compte de la vie des affaires et de la réalité commerciale.

**Question – Négo Contrat Remise en cause**

**– Est-il légal de remettre en cause un contrat signé le 1<sup>er</sup> mars quelques jours seulement après sa signature ?**

Non, sauf si un élément nouveau ou une condition particulière nouvelle et significative le justifie. Le droit commun s'applique. Le contrat peut faire l'objet d'avenants en cours d'année, dès lors que l'équilibre commercial est préservé.

Cette possibilité – qui n'est pas une renégociation totale du contrat – permet de tenir compte de la vie des affaires et de la réalité commerciale.

Une pratique consistant à signer un contrat le 1<sup>er</sup> mars pour respecter la loi, puis à remettre en cause ce contrat dans les jours suivants serait de toute évidence contraire à l'esprit de cette loi.

**Question – Contrat Unique Durée**

**- La convention unique possède-t-elle un caractère annuel ?**

En dehors des produits ou services soumis à un cycle de commercialisation particulier, la convention est bien annuelle. Elle doit être conclue avant le 1<sup>er</sup> mars pour l'année en cours. Une tolérance est bien entendu envisagée dans le cas où la relation commerciale est établie en cours d'année. Dans ce cas, il convient de signer la convention dans les deux mois suivant le début de la période de commercialisation des produits ou services.

**Question - Contrat Unique Étrangers**

**- L'article L. 441-7 du code de commerce s'applique-t-il lorsqu'un des partenaires commerciaux est situé à l'étranger ?**

Les dispositions prévoyant l'obligation de conclure la convention unique étant pénalement sanctionnées, il convient de faire application des principes généraux relatifs à l'application de la loi pénale française dans l'espace, visés aux articles 113-1 et suivants du code pénal. La loi pénale française s'applique aux infractions dont un des éléments constitutifs a été commis sur le territoire français. S'agissant des contrats et services visés à l'article L. 441-7, il convient de considérer que tout contrat qui a un effet sur la revente de produits ou la fourniture de services en France entre dans les dispositions de l'article.

### Question – Négo Contrats multiples

- Est-il légal de rédiger en dehors de la convention écrite, dite « contrat unique » plusieurs autres contrats : charte qualités, listes de produits et de leurs spécifications, identification des produits et emballage, accord de révision de prix, accord logistique, accord qualité, vendor rating, accord d'outillage... ?

Oui, si c'est dans le cadre d'un contrat cadre au sens de l'article L. 441-7 du code de commerce. La loi précise : « *La convention écrite est établie soit dans un document unique, soit dans un ensemble formé par un contrat cadre annuel et des contrats d'applications* ». L'ensemble de ces contrats doit être soumis à la libre négociation, dans le cadre de la relation contractuelle. Les stipulations de ces contrats doivent refléter la volonté des parties, être exécutées de bonne foi et ne pas créer des déséquilibres significatifs dans les droits et obligations des parties.

### Question – Relation contractuelle Droit applicable

- Est-il légal pour un fournisseur d'imposer à son cocontractant un droit applicable étranger et des juridictions compétentes étrangères alors que l'ensemble de la relation contractuelle est exécuté en France ?

La question est double et concerne à la fois le choix d'un tribunal étranger et celui d'un droit étranger.

I – Clause attribuant compétence à un tribunal étranger

Dans l'ordre interne, l'article 48 CPC autorise les clauses dérogeant à la compétence territoriale des juridictions lorsqu'elles sont convenues entre personnes ayant toutes contracté en qualité de commerçant, mais cette disposition n'est pas transposable telle quelle dans l'ordre international.

Les clauses attribuant compétence à un tribunal étranger obéissent à deux régimes différents, suivant que le tribunal élu par les parties est (1<sup>er</sup> cas) celui d'un Etat membre de l'Union européenne ou d'un Etat partie à la convention de Lugano du 16 septembre 1988 (en cours de remplacement par la convention dite Lugano II du 30 octobre 2007) ou (2<sup>ème</sup> cas) celui d'un Etat tiers.

Dans le premier cas, la clause, pour être valable, doit répondre aux conditions fixées par le règlement communautaire n° 44/2001 du 22 décembre 2000 (Bruxelles I), art. 23 (qui fait suite à la convention de Bruxelles du 27 septembre 1968, art. 17) ou par la convention de Lugano (art. 17 pour Lugano I, 23 pour Lugano II).

Bien que ces textes ne l'exigent pas expressément, il est très généralement admis que l'une de ces conditions est que la situation ait un caractère international (H. Gaudemet-Tallon, *Compétence et exécution des jugements en Europe*, 3<sup>ème</sup> éd., 2002, n°134 et les références). Si la Cour de justice de l'Union européenne n'a pas encore eu à statuer sur ce point précis, la Cour de cassation a précisé que « *l'application de l'article 17 de la convention de Bruxelles ... est subordonnée à la reconnaissance du caractère international de la situation qui s'apprécie, pour des motifs de sécurité juridique, au moment de la conclusion de la clause attributive de juridiction* » (Civ. 1<sup>ère</sup>, 4 oct.2005, *Bull. civ. I*, n°352, *Rev. Crit. DIP* 2006.413, note M. Audit). Ce qui est vrai de l'article 17 de la convention de Bruxelles l'est aussi de l'article 23 du règlement Bruxelles I.

Dans le second cas, où le tribunal élu est celui d'un Etat tiers, c'est le droit international privé français commun qui s'applique. La Cour de cassation exige également, pour valider la clause attributive de juridiction à un tribunal étranger, que le litige soit international. Dans « un grand arrêt » du 17 décembre 1985, *Solerec*, (*Rev. Crit. DIP* 1986.537, note H. Gaudemet-Tallon, *Grands arrêts de la jurisprudence de droit international privé*, 4<sup>ème</sup> éd., n°72), elle a jugé que « *les*

*clauses prorogeant la compétence internationale sont en principe licites, lorsqu'il s'agit d'un litige international ... et lorsque la clause ne fait pas échec à la compétence territoriale impérative d'une juridiction française ».*

La question posée indique que « l'ensemble de la relation contractuelle est exécuté en France ». Il s'agit donc d'une situation purement interne et elle ne cesserait pas de l'être si l'un des contractants était une société ayant son siège à l'étranger (v. Civ. 1<sup>ère</sup>, 4 oct. 2005, précité). La conclusion est donc que dans un contrat tel que celui décrit dans la question, la clause désignant un tribunal étranger, que ce tribunal soit celui d'un Etat de l'Union européenne, d'un Etat partie aux conventions de Lugano ou d'un Etat tiers, ne serait pas valable.

## II – Clause désignant un droit étranger

La loi applicable aux obligations contractuelles est déterminée en droit international privé français par le règlement communautaire n°593/2008 du 17 juin 2008, dit « Rome I » qui remplace, pour les contrats conclus depuis le 17 décembre 2009, la convention de Rome du 19 juin 1980.

Ces deux instruments, identiques sur ce point, reconnaissent aux parties à un contrat la liberté de choisir la loi applicable à ce contrat, sans distinguer selon que la loi choisie est celle d'un Etat membre de l'Union européenne ou celle d'un Etat tiers.

Les deux textes apportent toutefois une importante restriction à cette liberté de choix lorsque le contrat est purement interne. Selon l'article 3 § 3 de la convention et du règlement, « *Lorsque tous les autres éléments de la situation sont localisés, au moment de ce choix, dans un pays autre que celui dont la loi est choisie, le choix des parties ne porte pas atteinte à l'application des dispositions auxquelles la loi de cet autre pays ne permet pas de déroger par accord* ». Et le préambule du règlement Rome I précise même que « *cette règle devrait s'appliquer indépendamment du fait que le choix de la loi est ou non assorti du choix d'une juridiction* » (point 16), ce qui veut dire qu'un contrat interne ne deviendrait pas international du seul fait qu'il contiendrait une clause de choix d'une loi étrangère ou une clause attribuant compétence à un tribunal étranger.

De même, le règlement n° 864/2007 du 11 juillet 2007 sur la loi applicable aux obligations non contractuelles (« Rome II »), qui prévoit la possibilité, pour des parties exerçant toutes une activité commerciale, de choisir, même avant la réalisation du fait générateur du dommage, la loi applicable à l'obligation non contractuelle, comporte la disposition suivante (art. 14 § 2), inspirée de l'article 3 § 3 de la convention de Rome : « *Lorsque tous les éléments de la situation étaient, au moment de la survenance du fait générateur du dommage, localisés dans un pays autre que celui dont la loi a été choisie, le choix d'une loi par les parties ne peut porter atteinte à l'application des dispositions auxquelles la loi de cet autre pays ne permet pas de déroger par accord* ».

Il résulte de ces textes que, lorsque l'ensemble de la relation contractuelle est exécuté en France, le choix d'un droit étranger permet simplement d'écarter les dispositions supplétives\* du droit français, mais ne peut pas porter atteinte aux règles de ce droit qui sont d'ordre public même simplement interne.

\*Une disposition est supplétive dès lors que son application n'est pas d'ordre public.

## 4- SUR LA PROPRIETE INDUSTRIELLE :

**Question–** Négo Propriété Industrielle

- Est-il légal de s'approprier sans accord, des informations et idées contenues dans le devis pour réaliser avec un autre fournisseur des copies, des imitations ?

Non, on ne copie pas, on n'imité pas le voisin en le pillant et en utilisant son travail.

## 5- SUR LE SECRET DES AFFAIRES :

### **Question - Négo Secret des Affaires**

- Est-il légal d'exiger du fournisseur le détail (coût horaire machine, type de la machine, nombre d'opérateurs, cout de la main d'œuvre, frais de structure, marge commerciale...) d'informations internes à sa stratégie industrielle et confidentielles ?

Non. En exigeant de son vendeur la communication d'informations (techniques ; commerciales et financières) relevant, en l'espèce, du secret des affaires, l'acheteur soumet son cocontractant à des obligations créant manifestement un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties. Néanmoins, dans le cadre de la MDD, certaines informations peuvent être nécessaires pour permettre aux parties de s'accorder sur le prix d'achat des produits. Cette question fera l'objet d'une recommandation de la Commission.

## 6 – INDEX DES QUESTIONS :

- Est-il légal d'appliquer pour un même groupe, des CGV catégorielles différentes par exemple des CGV GMS et des CGV magasins de proximité ? \_\_\_\_\_ 3
- Est-il légal de fonder la négociation commerciale à partir des CGV de la catégorie A si le client appartient à la catégorie B ? \_\_\_\_\_ 3
- Quel sens donner aujourd'hui aux CGV catégorielles dans le contexte nouveau de la négociabilité des tarifs ? \_\_\_\_\_ 3
- Est-il légal d'avoir des CGV pour une catégorie de clientèle (par exemple un maxi discompteur) même si le fournisseur n'a qu'un seul client de cette catégorie ? \_\_\_\_\_ 4
- Est-il légal de disposer de CGV pour une seule enseigne, ou un seul client ? \_\_\_\_\_ 4
- Est-il légal de refuser, avant l'ouverture des négociations, les CGV y compris les barèmes? \_\_\_\_\_ 4
- Est-ce légal : des fournisseurs (dans le secteur du bâtiment) ont créé deux catégories de CGV : l'une pour les négociants stockistes, l'autre pour les coopératives stockistes. Les seconds stockent trois fois plus que les premiers. Les seconds prennent deux fois plus de références que les premiers, mais les barèmes et prix des CGV des premiers sont 10% moins élevés? \_\_\_\_\_ 4
- Est-il légal pour un fournisseur de consentir à un client qui n'achète qu'un seul produit de toute la gamme les mêmes conditions tarifaires que celles qu'il consent à un client qui prend toute la gamme ? \_\_\_\_\_ 4
- Un client peut-il organiser des appels d'offres privés basés sur le modèle des marchés publics alors même que l'article L. 441-6 du code de commerce dispose que les conditions générales de vente constituent le socle des négociations ? \_\_\_\_\_ 5
- Est-il légal d'accepter les CPV imposées par l'acheteur ? Abus ou déséquilibres manifestes ? \_\_\_\_\_ 5
- 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 ? \_\_\_\_\_ 5
- 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 ? \_\_\_\_\_ 5
- Est-il légal d'appliquer les conditions commerciales négociées et formalisées dans le plan d'affaires de l'accord annuel sur le tarif de l'année antérieure, alors même que ces conditions ont été accordées sur la base du nouveau tarif de l'année concernée ? \_\_\_\_\_ 6

- Comment doit se comprendre la notion de « prix à l'issue de la négociation commerciale » présente dans le premier alinéa de l'article L. 441-7 du code de commerce ? \_\_\_\_\_ 6
- Est-il légal d'obtenir d'un fournisseur une réduction de prix au seul motif que ses produits sont référencés chez un concurrent ? \_\_\_\_\_ 6
- Est-ce légal d'accorder un avantage supplémentaire au seul titre que c'est un gros client ? \_\_\_\_\_ 6
- Est-il légal de déréférencer brutalement les produits dont un concurrent annonce avoir bloqué le prix de revente, si le fournisseur n'accorde pas une compensation financière permettant de s'aligner sur le prix de vente public du concurrent ? \_\_\_\_\_ 7
- Est-il légal de considérer que le fournisseur accepte les conditions de la commande si elle n'est pas contestée dans les huit jours à partir de la date du bon de commande ? \_\_\_\_\_ 7
- Compte tenu du principe de libre fixation des prix par un revendeur, règle fondamentale en droit de la concurrence, l'interrogation porte sur la légalité de mettre en place un système de révision des prix entre une centrale d'achat de l'enseigne « A » et le fournisseur quand les prix d'achat au fournisseur évolueront en fonction des prix de revente des magasins de l'enseigne A qui s'aligneront sur les prix des concurrents ? \_\_\_\_\_ 7
- Est-il légal de prévoir des clauses en vertu desquelles le prix d'achat du distributeur est fixé en fonction du prix de revente le plus bas pratiqué par d'autres distributeurs ? \_\_\_\_\_ 7
- Quels sont les opérateurs qui sont soumis aux dispositions relatives à la convention unique ? \_\_\_\_\_ 8
- Est-il de bonne pratique de considérer comme contrat unique le contrat-type et pré rédigé du client ? \_\_\_\_\_ 8
- Lorsqu'il n'y a aucune prestation relevant de la coopération commerciale ou des autres obligations, ni aucune réduction dans les conditions générales ou particulières de vente, est-ce que le distributeur et le fournisseur ont l'obligation de conclure un contrat-cadre ou une convention unique ? \_\_\_\_\_ 9
- Que deviennent les ex-services distincts ? Peuvent-ils continuer à être facturés par le distributeur ? \_\_\_\_\_ 9
- Est-ce légal : le client exige une mensualisation du règlement des coopérations commerciales. Ainsi, celles qui n'arriveront qu'en décembre commencent à être réglées dès le mois de mars. \_\_\_\_\_ 10
- Est-ce légal : Depuis 2006 notre client nous a demandé que les deux tracts nationaux jusqu'à présent rémunérés par un budget fixe, le soient désormais en contrepartie d'un budget annuel calculé en pourcentage du chiffre d'affaires à hauteur de 5.00% pour deux opérations nationales. En 2008, nous réalisons une première opération nationale à Pâques, puis nous préparons la seconde pour le début du mois de décembre. Sans nouvelle de cette opération en septembre, nous appelons le responsable des tracts nationaux. Nous apprenons alors que notre opération nationale a été confiée à un concurrent, et donc sur 2008, nous avons payé 5.00% pour un seul tract au lieu de deux. \_\_\_\_\_ 10
- Est-il légal de facturer des services de coopération commerciale à un fournisseur de produits MDD ? \_\_\_\_\_ 10
- Un distributeur est-il fondé à exiger jusqu'à intervention d'un nouvel accord au plus tard le 1<sup>er</sup> 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 ? \_\_\_\_\_ 10
- Les nouveaux instruments promotionnels sont des remises appliquées par la grande distribution au consommateur par l'approvisionnement de points sur carte fidélité, de remise appliquée en sortie de caisse etc. \_\_\_\_\_ 11
- Nous signons avec nos clients des contrats de mandat relatifs à ce type d'opération, et recevons de leur part des documents s'intitulant « reddition de compte » avec détail des quantités et des produits concernés. \_\_\_\_\_ 11
- Nous souhaiterions que vous confirmiez en regard de la LME ou autre comment nous devons gérer et enregistrer ce type d'action. \_\_\_\_\_ 11
- est ce de la remise promotionnelle devant corriger le prix de la ou des factures produits que nous avons établi en rédigeant des avoirs : en ce cas devons nous et comment faire figurer cette dégradation ou cette condition dans notre facturation ? \_\_\_\_\_ 11
- est ce de la coopération commerciale payable sur présentation de facture du distributeur ? \_\_\_\_\_ 11
- Est-ce légal : Un client décide, sans notre accord, de déduire (5 à 10% selon les cas...) de ses règlements de nos factures, des remises promotionnelles pour les produits en prospectus sous prétexte de maintenir sa rentabilité même sur prospectus... Notre seule alternative est de ne plus le livrer mais nous sommes dépendants du poids qu'il pèse dans notre activité. Si nous le faisons nous remettrions en cause nos structures et notre équilibre. \_\_\_\_\_ 11
- Est-il légal de négocier en cours d'année une nouvelle prestation de coopération commerciale non prévue dans la convention unique ? \_\_\_\_\_ 12
- Est-il légal de remettre en cause un contrat signé le 1<sup>er</sup> mars quelques jours seulement après sa signature ? \_\_\_\_\_ 12
- La convention unique possède-t-elle un caractère annuel ? \_\_\_\_\_ 12
- L'article L. 441-7 du code de commerce s'applique-t-il lorsqu'un des partenaires commerciaux est situé à l'étranger ? \_\_\_\_\_ 12

- Est-il légal de rédiger en dehors de la convention écrite, dite « contrat unique » plusieurs autres contrats : charte qualités, listes de produits et de leurs spécifications, identification des produits et emballage, accord de révision de prix, accord logistique, accord qualité, vendor rating, accord d'outillage... ? \_\_\_\_\_ 13
- Est-il légal pour un fournisseur d'imposer à son cocontractant un droit applicable étranger et des juridictions compétentes étrangères alors que l'ensemble de la relation contractuelle est exécuté en France ? \_\_\_\_\_ 13
- Est-il légal de s'appropriier sans accord, des informations et idées contenues dans le devis pour réaliser avec un autre fournisseur des copies, des imitations ? \_\_\_\_\_ 15
- Est-il légal d'exiger du fournisseur le détail (coût horaire machine, type de la machine, nombre d'opérateurs, cout de la main d'œuvre, frais de structure, marge commerciale...) d'informations internes à sa stratégie industrielle et confidentielles ? \_\_\_\_\_ 15