

## **LA LME : LA LIBERTE RETROUVEE DANS LES RELATIONS COMMERCIALES, ET SES GARDES FOUS DU POINT DE VUE DES VENDEURS ET PRESTATIRES**

**Les vendeurs de produits ou prestataires de services doivent saisir l'opportunité que leur offre la Loi sur la Modernisation Economique, pour repenser leur stratégie commerciale.**

En effet, le chapitre II de la loi intitulé « *la deuxième étape de la réforme des relations commerciales* » créé un bouleversement majeur dans les négociations commerciales.

D'un coté la nouvelle loi libéralise les négociations commerciales et facilite le recours aux conditions de vente par catégories d'acheteurs et parmi une même catégorie d'acheteur la possibilité de prévoir encore des conditions différenciées en utilisant l'outil contractuel des conditions particulières de vente. Parallèlement, les abus dans les négociations sont plus sévèrement sanctionnés.

D'un autre coté, la loi s'immisce dans la liberté des parties de négocier les conditions de paiement en instaurant un plafond maximum des délais de paiement, sauf accords professionnels dérogatoires et en augmentant les pénalités de retard.

### **La libre négociabilité des tarifs :**

Les Conditions Générales de Vente restent la base des négociations. Cependant depuis le 6 août 2008, les vendeurs ou prestataires peuvent fixer leurs prix sans avoir à en justifier les différenciations, les pratiques discriminatoires n'étant plus prohibées en tant que telles. Il en résulte que les prix sont désormais librement négociés sans avoir à justifier d'aucune contrepartie, la dissimulation des discriminations par les accords de coopération commerciale, au contenu plus ou moins réel, devenant ainsi inutile.

Toutefois, une certaine transparence demeure:

- les mentions des réductions doivent toujours figurer tant sur les factures que dans les Conditions Générales de Vente,
- l'obligation de communication des Conditions Générales de Vente à tout acheteur qui en fait la demande demeure, mais après avoir été dépenalisée par la loi du 3 janvier 2008, elle se trouve allégée par la nouvelle loi : en effet, en facilitant le recours aux conditions par catégories d'acheteurs et aux conditions particulières de vente (les justifications n'étant plus exigées), elle limite l'obligation de communication uniquement aux acheteurs d'une même catégorie librement déterminée par le vendeur ou prestataire et exclut la communication des CPV.

### **Le maintien des obligations de formalisation des conditions commerciales existantes :**

L'intégralité des éléments de la négociation (outre les réductions de prix consenties par le vendeur, la rémunération de services rendus par l'acheteur, à savoir ceux anciennement dénommés « *de coopération commerciale* », ainsi que les « *autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale* ») doivent être formalisés dans une convention unique, qui doit être conclue dans des délais impératifs.

---

En revanche, la loi n'éclaire pas sur la délicate question de la facturation des services autres que ceux anciennement dénommés « *les services de coopération commerciale* ».

### **L'aggravation de la sanction des abus :**

- l'abus de la relation de dépendance économique ou de puissance d'achat ou de vente a été remplacé par la prohibition de la soumission de tout partenaire commercial à des obligations créant un « *déséquilibre significatif* » dans les droits et obligations des parties : cette dernière notion étant particulièrement large, toute exigence de l'acheteur (tels que clause pénale ou clause de limitation de responsabilité) créant des déséquilibres significatifs pourrait être sanctionnée,
- l'acheteur ne peut plus exiger de son fournisseur une clause d'alignement sur les conditions du « *client le plus favorisé* », clause pouvant être désormais frappée de nullité,
- l'acheteur ne peut pas de manière arbitraire décider du retour des produits ou déduire d'office des pénalités, si son fournisseur n'a pas pu contrôler la réalité des retards ou de la non-conformité.

Enfin, les pouvoirs publics (disposant d'une action autonome en cas d'inaction de la victime ainsi que l'a rappelé la Cour de Cassation dans son arrêt récent du 8 juillet 2008), ont la faculté de réclamer des amendes civiles qui peuvent être désormais fixées au **triple des sommes indûment versées**, en sus du plafond antérieurement fixé à 2.000.000 EUR.

### **Les délais de paiement**

A partir du 1<sup>er</sup> janvier 2009, les délais de paiement fixés dans les Conditions Générales de Vente ne pourront dépasser 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture.

Quant aux pénalités de retard, leur taux minimum sera augmenté de 1,5 à 3 fois le taux d'intérêt légal. En outre, si ces pénalités ne sont pas prévues dans les conditions générales de vente, le taux supplétif passera de 7 points à 10 points au-dessus du taux d'intérêt appliqué par la banque centrale européenne à son opération de refinancement la plus récente.

**En conclusion, la réforme doit fournir l'occasion aux vendeurs et prestataires de repenser leurs documents commerciaux, à savoir :**

- **leurs Conditions Générales de Vente juridiques mettant en conformité les délais de paiements avec les nouvelles règles,**
- **leurs Tarifs par catégorie d'acheteur librement déterminée,**
- **les Conditions Particulières de Vente, en cas de demande de remises supplémentaires, qui fixent les obligations que l'acheteur devra fournir en contrepartie.**

**La nouvelle loi qui renforce les contrôles des pratiques abusives leur donne des arguments supplémentaires pour mieux maîtriser les négociations.**