

Contrats Commerciaux

Un guide sur les relations contractuelles entre clients et fournisseurs

Le Médiateur des relations inter-entreprises industrielles et de la sous-traitance a récemment fait paraître un guide, ayant pour objectif de contribuer à améliorer les relations contractuelles entre les entreprises industrielles. Si certaines assertions de ce document sont plus spécifiques à la relation de sous-traitance, il rappelle et illustre de manière générale différents comportements abusifs ou mauvaises pratiques au regard des règles applicables entre clients et fournisseurs. [*Pour en savoir plus...*](#)

Peut-on interdire la vente en ligne à ses distributeurs ?

Après le Conseil de la concurrence, c'est au tour de l'avocat général, dans le cadre d'une question préjudicielle à la Cour de Justice de l'Union Européenne, de se prononcer sur la conformité ou non aux règles de concurrence d'une interdiction imposée par un fournisseur à ses distributeurs concernant la vente sur Internet. [*Pour en savoir plus...*](#)

En bref...

Une nouvelle directive vient compléter l'arsenal de lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales. [*Pour en savoir plus...*](#)

L'action du Ministre de l'économie, en matière de pratiques restrictives, examinée par le Conseil Constitutionnel. [*Pour en savoir plus...*](#)

L'indemnité de rupture de l'agent commercial en cas de départ à la retraite. [*Pour en savoir plus...*](#)

Si vous souhaitez en savoir plus sur les sujets abordés dans cette publication ou sur notre groupe Contrats Commerciaux, vous pouvez nous contacter :

[**Olivier Gaillard**](#) +33 1 44 05 52 97

[**Dessislava Savova**](#) +33 1 44 05 54 83

Clifford Chance
9 Place Vendôme, CS 50018
75038 Paris Cedex 01 France
www.cliffordchance.com

Un guide sur les relations contractuelles entre clients et fournisseurs

Parmi les points de droit que la médiation relève dans ce guide, il nous paraît opportun d'en souligner certains relatifs aux différentes étapes de négociation, de facturation, de fixation et de paiement du prix.

1. Sur les négociations avant et au cours de la relation contractuelle.
 - Conformément au Code de commerce, les conditions générales de vente ("**CGV**") doivent demeurer le socle des négociations. Cela ne signifie pas que les CGV priment sur les conditions générales d'achat ("**CGA**"), mais simplement qu'il n'est pas possible d'imposer des CGA sans avoir négocié la moindre contrepartie au profit du fournisseur.
 - Les engagements tels qu'ils ont été prévus au contrat doivent être respectés sans modification unilatérale, notamment, au regard du contenu du cahier des charges, de la durée de l'engagement contractuel, du volume et de la fréquence des commandes convenus initialement entre les parties.
 - Est répréhensible, le fait de chercher sous la menace d'une rupture des relations ou d'une diminution du volume de commandes à contraindre le cocontractant de transférer une partie de ses activités à l'étranger. Cette règle est valable pour toute recherche d'obtention, via le même type de "menace", de conditions manifestement abusives concernant, notamment, les prix, les délais de paiement et les modalités de vente.
 - Est condamnable le fait de faire supporter, par une seule des parties au contrat, des obligations très contraignantes de telle sorte que la relation risque de souffrir d'un déséquilibre significatif. Un tel risque est évalué au cas par cas selon les circonstances, mais le guide liste certaines clauses potentiellement constitutives de déséquilibre comme les clauses qui :
 - prévoient des pénalités de retard excessives au regard des frais engendrés par un retard ;
 - ou encore les clauses de non-divulgaration de la relation commerciale qui n'auraient stipulé aucune contrepartie à cet engagement.
2. Sur le prix, la facturation et le paiement du prix.
 - Il est conseillé, concernant les contrats de longue durée, d'insérer des clauses de révision de prix afin de pérenniser la relation, notamment, en cas d'augmentation significative du prix des matières premières.
 - Est interdite la clause dite de compétitivité à déclenchement automatique (ou clause d'offre concurrente) qui offrirait la possibilité d'exiger de l'autre partie qu'elle s'aligne sur l'offre émise par un concurrent.
 - La pratique dite de l'autofacturation qui permet au client d'établir lui-même la facture peut dans certaines situations être contraire aux dispositions du Code de commerce. C'est probablement le cas, à chaque fois que le client impose cette pratique pour obtenir des déductions injustifiées telles que des déductions d'office de pénalités sans même que le fournisseur n'ait été en mesure de contrôler la réalité du grief correspondant.
 - Enfin, toute tentative de contournement des délais de paiement imposés par la Loi de Modernisation de l'Economie du 4 août 2008 est potentiellement condamnable. Le guide évoque, à titre d'exemple, le décalage des émissions de factures et des bons de commande par rapport à la date réelle de livraison ou d'enlèvement, la mise en place des stocks de consignation, mais aussi la pratique de taux d'escomptes excessifs en contrepartie du respect des délais de paiement.

[Le guide pour la qualité des relations contractuelles clients-fournisseurs](#)

Peut-on interdire la vente en ligne à ses distributeurs ?

Dans le cadre d'une question préjudicielle posée à la Cour de Justice de l'Union Européenne ("CJUE"), l'avocat général considère que l'interdiction absolue faite par un fournisseur à ses distributeurs, dans un système de distribution sélective, de vendre en ligne est susceptible de constituer une restriction de concurrence interdite par l'article 81ⁱ paragraphe 1 du Traité instituant la Communauté Européenne ("TCE").

En l'espèce, la société Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS ("PFDC"), spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de produits cosmétiques et d'hygiène corporelle, interdit *de facto* dans ses accords de distribution sélective la vente de ses produits sur Internet.

Par décision du 29 octobre 2008, le Conseil de la concurrence, ayant notamment considéré qu'une telle interdiction limitait la liberté commerciale des distributeurs, restreignait le choix des consommateurs et équivalait à une limitation des ventes actives et passives. En conséquence, le Conseil de la concurrence a estimé qu'elle constituait une restriction de concurrence contraire aux articles L. 420-1 du Code de commerce et 81 du TCE. Le Conseil de la concurrence a, outre l'application d'une amende, enjoint à la société PFDC de supprimer de ses accords toute mention équivalent à une telle interdiction et de prévoir expressément le droit de recourir à ce mode de distribution.

Par suite, la société PFDC a intenté une action en annulation/réformation de cette décision. La Cour d'appel de Paris, saisie dans cette affaire, a considéré qu'il y avait lieu de surseoir à statuer jusqu'à ce que la CJUE se soit prononcée. Au soutien de l'utilité d'un renvoi préjudiciel, la Cour d'appel précise, notamment, que le règlement 2790/1999 du 22 décembre 1999ⁱⁱ ("**Règlement 2790/1999**"), qui prévoit une exemption à l'application de l'article 81 paragraphe 1 du TCE pour certaines catégories d'accords, est silencieux sur la question de l'interdiction des ventes en ligneⁱⁱⁱ. Par un arrêt du 29 octobre 2009, elle demande donc à la CJUE de dire si une telle interdiction constitue une restriction caractérisée de la concurrence par objet, au sens de l'article 81 paragraphe 1 du TCE, qui échappe à l'exemption par catégorie prévue par le Règlement 2790/1999 mais qui peut, éventuellement, bénéficier d'une exemption individuelle au titre de l'article 81 paragraphe 3 dudit traité. Pour rappel, ce paragraphe prévoit effectivement la possibilité d'une exemption "individuelle" à l'interdiction prévue au paragraphe 1, sous réserve de remplir quatre conditions cumulatives.

En attendant la position de la CJUE, ce sont les conclusions de l'avocat général rendues le 3 mars 2011, qui viennent nous éclairer.

Premièrement, selon l'avocat général, une interdiction générale et absolue de vendre sur Internet dans le cadre d'un réseau de distribution sélective qui excède "*ce qui est objectivement nécessaire pour distribuer les produits d'une manière appropriée (...) a pour objet de restreindre la concurrence aux fins de l'article 81, paragraphe 1, CE*". C'est alors à la juridiction de renvoi de rechercher si l'interdiction en cause est "proportionnée". Toutefois, l'avocat général indique qu'une interdiction générale et absolue ne serait en principe proportionnée que dans des cas très exceptionnels ; une société comme PFDC pouvant, notamment, prévoir des conditions appropriées pour encadrer la vente sur Internet.

Ensuite, l'avocat général rejette le bénéfice de l'exemption prévue par le Règlement 2790/1999, au motif que l'interdiction en cause restreint les ventes actives et passives, restriction "caractérisée" visée à l'article 4 c) du Règlement 2790/1999. Par ailleurs, l'avocat général considérant que la vente sur Internet n'est pas une

ⁱ Devenu article 101 du Traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne

ⁱⁱ Règlement (CE) N° 2790/1999 de la Commission du 22 décembre 1999 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées

ⁱⁱⁱ Aujourd'hui remplacé par le Règlement (UE) n° 330/2010 de la Commission du 20 avril 2010 concernant l'application de l'article 101, paragraphe 3, du traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées

"opération réalisée hors d'un lieu d'établissement autorisé", PFDC ne peut donc se fonder sur l'exception prévue au même article pour interdire à ses distributeurs d'opérer à partir d'Internet.

Enfin, l'avocat général rappelle qu'une telle interdiction peut potentiellement bénéficier d'une exemption "individuelle" en application de l'article 81 paragraphe 3 du TCE si les quatre conditions cumulatives posées par ce texte sont effectivement satisfaites.

Reste à savoir, notamment, dans quelles hypothèses une telle interdiction pourrait être considérée "proportionnée". Pour mémoire, les conclusions de l'avocat général ne lient pas la CJUE. Par ailleurs, les lignes directrices, sur lesquelles les différents intervenants dans cette affaire se fondent, ne présentent pas un caractère contraignant pour les juridictions.

Affaire à suivre donc...

[Communiqué de presse de la CJUE du 3 mars 2011](#) - "L'avocat général, M. Jan Mazák estime, dans ses conclusions, que le refus absolu, de la part de la société de cosmétiques Pierre Fabre, d'autoriser ses distributeurs français à vendre ses produits sur Internet, paraît disproportionné".

[CJUE. Conclusions de l'avocat général dans l'affaire C-439/09, Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS c/ Président de l'Autorité de la Concurrence et Ministre de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi](#)

En bref...

Une nouvelle directive vient compléter l'arsenal de lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales

La directive 2011/7/UE du 16 février 2011 relative à la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales refond la directive 2000/35/CE du 29 juin 2000 afin d'harmoniser les délais des paiements au sein de l'Union Européenne.

Cette nouvelle directive est entrée en vigueur le 15 mars 2011 et les Etats membres ont au plus tard jusqu'au 16 mars 2013 pour la transposer.

La présente directive s'applique à tous les paiements effectués en rémunération de transactions commerciales entre entreprises privées ou publiques ou entre entreprises privées et pouvoirs publics.

A présent selon la directive, pour acquitter les factures, le délai de paiement est en principe de trente jours et ne doit pas excéder soixante jours civils sauf stipulation contraire convenue contractuellement entre les parties et à condition que cela ne constitue pas un abus manifeste (contraire aux bonnes pratiques et usages commerciaux ainsi qu'à la bonne foi et à la loyauté) à l'égard du créancier.

Dorénavant, tout créancier est en droit de requérir des intérêts pour retard de paiement sans qu'un rappel soit nécessaire. Ainsi, le créancier peut facturer les intérêts de retard sans notification préalable au débiteur à condition qu'il ait rempli toutes ses obligations et qu'il n'ait pas reçu le montant dû à l'échéance prévue. Une indemnisation pour les frais de recouvrement est également prévue par la nouvelle directive.

La France a déjà mis en place de nombreuses dispositions prévues par la directive 2011/7/UE avec la Loi de Modernisation de l'Economie n° 2008-776 du 4 août 2008.

[Directive 2011/7/UE du Parlement européen et du Conseil du 16 février 2011 concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales \(1\) JOUE \(23/02/2011\)](#)

L'action du Ministre de l'économie, en matière de pratiques restrictives, examinée par le Conseil Constitutionnel

L'article L. 442-6-III du Code de commerce, qui sanctionne les pratiques restrictives, dispose que le Ministre de l'économie peut introduire une action devant la juridiction civile ou commerciale compétente afin d'obtenir la cessation des pratiques illicites, la nullité des conventions, la répétition de l'indu et la réparation des préjudices subis. Le Ministre peut mener cette action sans avoir à rechercher le consentement des victimes de pratiques restrictives, ni même les informer et même dans l'hypothèse où elles y sont opposées (Cass. com. du 8 juillet 2008 n° 07-16.761 et n° 07-13.350).

Le Conseil Constitutionnel a été saisi et devra se prononcer sur la constitutionnalité de l'action du Ministre, à savoir si elle porte atteinte aux droits et libertés garantis par la Constitution et, plus particulièrement, aux droits de la défense, au droit d'agir en justice et au droit de propriété du fournisseur et du distributeur.

[Com., QPC, 8 mars 2011, FS-P+B, n° 10-40.070](#)

L'indemnité de rupture de l'agent commercial en cas de départ à la retraite

Un agent commercial a mis fin au contrat le liant à son mandant afin de prendre sa retraite, et il a ensuite assigné son mandant en paiement d'une indemnité de cessation de contrat. Selon les articles L. 134-12 et L. 134-13 du Code de commerce "*L'agent commercial perd le droit à réparation s'il n'a pas notifié au mandant, dans un délai d'un an à compter de la cessation du contrat, qu'il entend faire valoir ses droits*" et "*La réparation prévue à l'article L. 134-12 n'est pas due [si] la cessation du contrat résulte de l'initiative de l'agent à moins que cette cessation ne soit justifiée par des circonstances imputables au mandant ou dues à l'âge, l'infirmité ou la maladie de l'agent commercial, par suite desquels la poursuite de son activité ne peut plus être raisonnablement exigée*"

En l'espèce, l'agent a vu sa demande d'indemnités déboutée pour plusieurs motifs. Tout d'abord, il aurait dû prouver que la poursuite de son mandat était incompatible avec son état de santé au-delà du soixantième anniversaire, dont la survenance était à elle seule insuffisante et qu'il aurait dû préciser que sa demande d'indemnités était engendrée par des problèmes de santé et que la production de certificats médicaux en cours d'instance avait été tardive et donc inutile à examiner.

La Cour de Cassation casse et annule l'arrêt car les juges du fond ont violé les articles L. 134-12 et L. 134-13 du Code de commerce. Ils auraient dû rechercher si l'âge de soixante ans et la situation personnelle de l'agent lui permettaient de poursuivre raisonnablement son activité. La Cour de Cassation précise également qu'au moment de sa notification de cessation de contrat auprès du mandant, l'agent n'était pas tenu de faire connaître le motif en mentionnant ses problèmes de santé. En revanche, il pouvait fournir les certificats médicaux en cours d'instruction.

[Cass. Com. 8 février 2011, FS-P+B, n° 10-12.876](#)

Equipe rédactionnelle : Amalia De Arcangelis, Alexander Kennedy, Nassera Korichi-El Fedil et Alexis Ridray.

Les informations contenues dans la présente revue d'actualité juridique sont d'ordre général. Elles ne prétendent pas à l'exhaustivité et ne couvrent pas nécessairement l'ensemble des aspects du sujet traité. Elles ne constituent pas une prestation de conseil et ne peuvent en aucun cas remplacer une consultation juridique sur une situation particulière. Ces informations renvoient parfois à des sites Internet extérieurs sur lesquels Clifford Chance n'exerce aucun contrôle et dont le contenu n'engage pas la responsabilité du cabinet.

Les informations vous concernant font l'objet d'un traitement informatisé destiné à permettre à l'équipe Contrats Commerciaux du Cabinet Clifford Chance de vous adresser la présente revue d'actualité juridique. Conformément à la loi "Informatique et Libertés" du 6 janvier 1978, vous pouvez obtenir communication et, le cas échéant, rectification ou suppression des informations vous concernant, en vous adressant à l'équipe Contrats Commerciaux (nassera.korichi@cliffordchance.com).

Si vous ne souhaitez plus recevoir la présente revue d'actualité juridique, il vous suffit de nous retourner le présent courrier électronique en précisant dans le champ objet la mention "Stop Revue".

www.cliffordchance.com

Abu Dhabi ■ Amsterdam ■ Bangkok ■ Barcelona ■ Beijing ■ Brussels ■ Bucharest ■ Dubai ■ Düsseldorf ■ Frankfurt ■ Hong Kong ■ Kyiv ■ London ■ Luxembourg ■ Madrid ■ Milan ■ Moscow ■ Munich ■ New York ■ Paris ■ Prague ■ Riyadh* ■ Rome ■ São Paulo ■ Shanghai ■ Singapore ■ Tokyo ■ Warsaw ■ Washington, D.C.

* Clifford Chance also has a co-operation agreement with Al-Jadaan & Partners Law Firm in Riyadh and a 'best friends' relationship with AZB & Partners in India and with Lakatos, Köves & Partners in Hungary.