

PUBLICATION

Les nouvelles règles pour les négociations annuelles inscrites dans la Loi Sapin 2

Par **Dimitri Dimitrov**, avocat associé, Concurrence & Commerce International

Tribune publiée le 22 décembre 2016 sur le site de *LSA*

En pleine période de négociations annuelles, les distributeurs et fournisseurs sont invités à prêter attention à des modifications apportées par la loi Sapin 2. En effet, après de longs débats parlementaires et un recours devant le Conseil Constitutionnel¹, la loi n° 2016-1691 du 9 décembre 2016, dite « Sapin 2 » vient d'entrer en vigueur le 11 décembre 2016.

Convention pluriannuelle

Une innovation de cette loi n'est pas des moindres. Elle concerne l'assouplissement du caractère annuel des contrats conclus entre fournisseurs et distributeurs prévus à l'article L.441-7 du Code de commerce.

Le législateur avait une ambition : offrir plus de facilité aux acteurs économiques. Il a prévu, à compter du 1er janvier 2017, la possibilité de conclure une convention récapitulative pluriannuelle (pour une durée de deux ans ou de trois ans). Cela permet aux fournisseurs et distributeurs de disposer d'une documentation contractuelle applicable sur une période plus longue qu'un an. Les contrats font souvent 20, 30 ou 40 pages et plus et mobilisent les juristes pour une revue en profondeur tous les ans.

Le fournisseur est obligé d'envoyer ses conditions générales de vente conformes à l'article L.441-6 du Code de commerce au plus tard trois mois avant la date butoir du 1er mars, c'est-à-dire avant le 1er décembre. Dans un second temps, les parties doivent établir une convention détaillant l'ensemble des obligations issues de leur négociation dans le respect de l'article L.441-7 du Code de commerce. Répété d'années en années, ce formalisme est parfois redondant et ce d'autant plus que les seuls points réellement renégociés sont, en général, les conditions financières.

Dorénavant, les parties pourront opter pour une convention récapitulative d'une durée pluriannuelle sous réserve de prévoir les modalités, selon lesquelles les prix convenus seront révisés. L'article L.441-7 précise expressément que « ces modalités peuvent prévoir la prise en compte d'un ou de plusieurs indices publics reflétant l'évolution du prix des facteurs de production ».



Dimitri Dimitrov
Associé
Gide

¹ Décision n° 2016-741 DC du 8 décembre 2016.

Les parties pourront aussi, selon nous, convenir, des clauses de rendez-vous pour renégocier les conditions financières selon une périodicité convenue à l'avance.

S'agissant de la référence à un indice d'indexation, la loi Sapin 2 rappelle l'interdiction d'imposer une clause de révision de prix par référence à un ou plusieurs indices publics sans rapport direct avec les produits ou les prestations de services qui sont l'objet de la convention. Une telle clause sera sanctionnée désormais comme une pratique restrictive de concurrence (responsabilité de son auteur, nullité, amendes etc.).

Contrairement à ce que certains observateurs avaient annoncé, la date limite de conclusion de la convention (annuelle ou pluriannuelle) reste fixée au 1er mars (ou dans les deux mois suivant le point de départ de la période de commercialisation des produits ou services soumis à un cycle de commercialisation particulier).

Pénalités de retard

Autre modification apportée par la loi Sapin 2 : les pénalités de retard appliquées en cas de force majeure². Dorénavant, l'auteur d'une telle clause pourrait engager sa responsabilité sur le fondement de l'article L.442-6 du Code de commerce³.

Rappelons qu'en droit français, il est tout à fait possible de prévoir dans les contrats d'affaires des pénalités de retard. Cependant, la fixation de leur montant ne doit pas conduire à un déséquilibre significatif entre les parties. Ainsi, une pénalité contractuelle doit, en règle générale, compenser un préjudice établi. Son montant doit être justifié et proportionné à l'obligation contractuelle.

Si cela semble évident, le législateur a décidé de prévoir explicitement qu'une clause pénale ne peut pas sanctionner un défaut provenant de circonstances présentant un caractère de force majeure.

Cette nouveauté est donc un avertissement pour les rédacteurs de contrats qui devront veiller à donner un contenu équilibré à une clause pénale.



Dimitri Dimitrov est avocat associé au sein du département Droit économique et européen du cabinet Gide. Il a acquis une expérience étendue en matière de conseil et contentieux dans tous les domaines du droit économique (droit de la concurrence et de la distribution, responsabilité du fait des produits, droit de la consommation, publicité, etc.). Il a une pratique de référence en matière de contrats de partenariat et réseaux de distribution, tant en France qu'à l'international : conventions annuelles, contrats de sous-traitance, franchise, concession et agence commerciale, etc. Dimitri représente régulièrement des entreprises dans des contentieux judiciaires, notamment en matière de pratiques restrictives de concurrence (déséquilibre significatif, rupture de relations commerciales établies, délais de paiement, etc.).

² Pour mémoire, selon article 1218 alinéa 1 du Code Civil « Il y a force majeure en matière contractuelle lorsqu'un événement échappant au contrôle du débiteur, qui ne pouvait être raisonnablement prévu lors de la conclusion du contrat et dont les effets ne peuvent être évités par des mesures appropriées, empêche l'exécution de son obligation par le débiteur ».

³ Article L.442-6, I, 13° du Code de commerce.