

13 Les pratiques commerciales après la réforme du droit des pratiques restrictives

La convention commerciale annuelle

Richard RENAUDIER,
avocat, cabinet Renaudier

1 - La réforme du titre IV du livre IV du Code de commerce, initiée par la loi dite « Egalim » du 30 octobre 2018 (ci-après la « loi Egalim »¹ a, après la publication de l'ordonnance du 12 décembre 2018 relative aux opérations promotionnelles², été achevée par la publication de deux ordonnances du 24 avril 2019³ (les trois autres ordonnances du 24 avril 2019 ne concernent pas le titre IV du livre IV du Code de commerce).

Pour mémoire, et de manière schématique, le titre IV du livre IV du Code de commerce détermine le cadre des relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs et fixe les sanctions applicables en cas de pratiques restrictives de concurrence.

La loi Egalim a apporté quelques premières modifications au titre IV du livre IV du Code de commerce, en lien avec les modifications qu'elle a apportées au Code rural et de la pêche maritime, à savoir principalement les conditions de renégociation du prix de vente des produits agricoles et alimentaires⁴. Pour le surplus, le législateur a renvoyé à des ordonnances devant être adoptées par le Gouvernement soit dans un délai de 4 mois

s'agissant des promotions, soit dans un délai de 6 mois s'agissant des autres dispositions. Il convient de souligner que l'habilitation donnée au Gouvernement était plus ou moins encadrée selon les sujets⁵.

Si l'on analyse les nouveaux textes issus de la globalité de cette réforme, les principaux changements intervenus sont les suivants :

- au terme d'un travail de renumérotation des textes, après déplacement voire découpage de certains articles, le titre IV du livre IV du Code de commerce a été complètement réorganisé de manière logique ;

- certains textes en doublon par rapport au Code de la consommation voire au Code de commerce lui-même ont été supprimés ;

- un grand nombre d'infractions qui avaient été créées au fil des différentes réformes intervenues depuis l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986, et qui étaient en pratique quasiment inutilisées, ont été supprimées ;

- l'ancien article L. 442-6, I, 5° du Code de commerce, relatif aux ruptures brutales et abusives, a été encadré pour mettre fin aux dérives constatées lors de sa mise en œuvre par certaines entreprises ou certains professionnels ;

- les deux infractions phares qui ont été conservées, à savoir celle relative à l'obtention d'un avantage sans contrepartie ou manifestement disproportionné, d'une part, et celle relative au déséquilibre significatif, d'autre part, ont vu leurs conditions

1. L. n° 2018-938, 30 oct. 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous.

2. Ord. n° 2018-1128, 12 déc. 2018 relative au relèvement du seuil de revente à perte et à l'encadrement des promotions pour les denrées et certains produits alimentaires.

3. Ord. n° 2019-359, 24 avr. 2019 portant refonte du titre IV du livre IV du Code de commerce relative à la transparence, aux pratiques restrictives de concurrence et aux autres pratiques prohibées. – Ord. n° 2019-358, 24 avr. 2019 relative à l'action en responsabilité pour prix abusivement bas.

4. C. com., art. L. 441-8 modifié L. n° 2018-938, 30 oct. 2018, art. 9.

5. V. L. n° 2018-938, 30 oct. 2018, art. 15 et 17.

d'application assouplies pour permettre une appréhension plus large de pratiques critiquables ;

– les sanctions administratives ont été généralisées et ont remplacé les dernières sanctions civiles ou pénales qui demeuraient.

Le recours aux ordonnances, qui a été privilégié pour mener à bien cette réforme technique dans des délais relativement courts, pouvait faire craindre un certain arbitraire du fait de l'absence de débats parlementaires. Mais en pratique, sous l'égide de la DGCCRF, la réforme a donné lieu à de nombreux échanges avec les opérateurs économiques et leurs organisations professionnelles à partir de novembre 2018 et les projets d'ordonnances ont évolué au fur et à mesure de ces échanges.

Si l'on peut regretter l'absence de débats parlementaires susceptibles d'éclairer l'objectif du législateur, il sera possible, outre les textes d'habilitation, de se reporter au rapport présenté au président de la République sur l'ordonnance portant réforme du titre IV du livre IV du Code de commerce⁶.

Dans le cadre de la présente note, nous nous intéresserons aux aspects de la réforme ayant trait à la convention commerciale annuelle en présentant successivement les principales modifications qui ont été apportées à la législation en la matière (1), puis les principales interrogations demeurant à ce stade (2).

1. Principales modifications apportées aux textes régissant la convention commerciale annuelle

2 - Comme indiqué précédemment, le choix a été fait de simplifier et de réorganiser les textes de manière logique.

L'avantage de cette méthode par rapport à celle qui avait été retenue par le législateur depuis 1986, qui se caractérisait par un empilement des textes, une addition sans fin des infractions et une multiplication des sujets différents évoqués dans le même article, est qu'elle rend plus facile et plus rapide la prise de connaissance et la compréhension de la législation en la matière.

L'inconvénient, pour les praticiens habitués aux textes précédents, est de pouvoir mesurer la portée exacte de la réforme car il est particulièrement difficile de comparer les textes antérieurs et les nouveaux textes.

Tel est le cas des textes relatifs à la convention commerciale annuelle.

A. - Présentation des deux nouvelles catégories de conventions annuelles et de leur régime

3 - Auparavant, la matière était régie par deux textes, à savoir, d'une part, l'article L. 441-7 du Code de commerce qui définis-

sait le régime général applicable à tous les opérateurs et, d'autre part, l'article L. 441-7-1 qui instituait un régime spécifique moins contraignant pour les grossistes.

En partant du constat que la réglementation des conventions annuelles avait été instituée pour encadrer les relations de la grande distribution à dominante alimentaire avec ses fournisseurs, mais que le régime général contraignant ainsi mis en place s'appliquait indifféremment à tous les opérateurs économiques de manière trop large, le choix a été fait de renforcer les contraintes portant sur la grande distribution à dominante alimentaire et d'assouplir le régime applicable aux autres opérateurs.

Le régime applicable aux grossistes est donc devenu le régime de base applicable à tous les opérateurs économiques, régi désormais par l'article L. 441-3 du Code de commerce. Un régime spécifique plus contraignant a ensuite été mis en place, par l'article L. 441-4 du Code de commerce, pour les « produits de grande consommation définis comme des produits non durables à forte fréquence et récurrence de consommation » (ci-après « PGC »).

Mais la particularité de ce régime spécifique est que les PGC sont désormais soumis cumulativement à l'article L. 441-3 et à l'article L. 441-4 du Code de commerce, avec la difficulté supplémentaire que toutes les dispositions de l'article L. 441-3 du Code de commerce ne leur sont pas applicables.

Il convient de souligner que les grossistes relèvent des dispositions de l'article L. 441-3 du Code de commerce pour tous leurs produits, même les PGC, de même que les centrales d'achat ou de référencement de grossistes. Sont en revanche exclus de la notion de grossistes les entreprises ou les groupes de personnes physiques ou morales exploitant, directement ou indirectement, un ou plusieurs magasins de commerce de détail ou intervenant dans le secteur de la distribution comme centrale d'achat ou de référencement pour des entreprises de commerce de détail (C. com., art. L. 441-4, II).

B. - Présentation comparative des principales obligations des textes anciens et nouveaux

4 - Afin de visualiser rapidement tant l'évolution intervenue que les obligations découlant des deux régimes existants avant et après la réforme, le tableau ci-dessous présente de manière très synthétique les principales obligations à la charge des opérateurs économiques par le passé (C. com., anciens art. L. 441-7 et L. 441-7-1) et à l'avenir (nouveau régime des grossistes et des produits hors PGC, d'une part, et des PGC, d'autre part, découlant des nouveaux articles L. 441-3 et L. 441-4).

6. JO 25 avr. 2019.

Obligations	Ancien L. 441-7	Ancien L. 441-7-1	Nouveau L. 441-3 (hors PGC)	Nouveaux L. 441-3 et L. 441-4 (PGC)
Acheteurs concernés	Tous sauf grossistes	Grossistes	Tous distributeurs hors PGC et tous grossistes (même PGC)	Distributeurs au détail de Produits de grande consommation (PGC) dont la liste sera définie par décret (y compris centrales d'achat ou de référencement)

Obligations	Ancien L. 441-7	Ancien L. 441-7-1	Nouveau L. 441-3 (hors PGC)	Nouveaux L. 441-3 et L. 441-4 (PGC)
Fournisseurs concernés	Tous sauf produits agricoles périssables (voir liste)	Tous sauf produits agricoles périssables (voir liste)	Tous sauf produits agricoles périssables (voir liste)	Tous sauf produits agricoles périssables (voir liste)
Obligation de signer une convention écrite	oui	oui	oui	oui
Forme de la convention	Document unique ou contrat-cadre et conventions d'application	Document unique ou contrat-cadre et conventions d'application	Document unique ou contrat-cadre et conventions d'application	Document unique ou contrat-cadre et conventions d'application
Date de signature	1 ^{er} mars ou dans les 2 mois suivant le début de la commercialisation pour produits soumis à un cycle de commercialisation particulier	1 ^{er} mars ou dans les 2 mois suivant le début de la commercialisation pour produits soumis à un cycle de commercialisation particulier	1 ^{er} mars ou dans les 2 mois suivant le début de la commercialisation pour produits soumis à un cycle de commercialisation particulier	1 ^{er} mars ou dans les 2 mois suivant le début de la commercialisation pour produits soumis à un cycle de commercialisation particulier
Durée possible de la convention	1 an, 2 ans ou 3 ans	1 an, 2 ans ou 3 ans	1 an, 2 ans ou 3 ans	1 an, 2 ans ou 3 ans
Contenu du prix convenu	(1) conditions de l'opération de vente y compris réductions de prix ; (2) autres obligations.	(1) conditions de l'opération de vente y compris réductions de prix ; (2) autres obligations.	(1) conditions de l'opération de vente y compris les réductions de prix ; (2) autres obligations ; (3) services de coopération commerciale.	(1) conditions de l'opération de vente y compris les réductions de prix ; (2) autres obligations ; (3) services de coopération commerciale.
Possibilités de prévoir des conditions dérogatoires de l'opération de vente dans la convention	non	Oui avec indication des types de situation et des modalités	Oui avec indication des types de situation et des modalités	non
Date d'entrée en vigueur du prix convenu	Au plus tard le 1 ^{er} mars.			Au plus tard le 1 ^{er} mars.
Renégociation en cours d'année et signature d'avenants	Pas précisé mais induit de L. 442-6, I, 12°. De plus, pour contrat de 2 ou 3 ans, la convention doit fixer les modalités selon lesquelles le prix convenu est révisé.	Pas précisé mais induit de L. 442-6, I, 12°. De plus, pour contrat de 2 ou 3 ans, la convention doit fixer les modalités selon lesquelles le prix convenu est révisé.	Oui, par avenant écrit qui mentionne l'élément nouveau le justifiant. De plus, pour contrat de 2 ou 3 ans, la convention doit fixer les modalités selon lesquelles le prix convenu est révisé.	Oui, par avenant écrit qui mentionne l'élément nouveau le justifiant. De plus, pour contrat de 2 ou 3 ans, la convention doit fixer les modalités selon lesquelles le prix convenu est révisé.
Indication obligatoire du chiffre d'affaires prévisionnel	non	non	non	Oui, ainsi que les modalités de révision
Indication obligatoire de la rémunération globale perçue	non	non	Oui, pour la coopération commerciale et les autres obligations, en valeur ou en %	Oui, pour la coopération commerciale et les autres obligations, en valeur ou en %

Obligations	Ancien L. 441-7	Ancien L. 441-7-1	Nouveau L. 441-3 (hors PGC)	Nouveaux L. 441-3 et L. 441-4 (PGC)
Évocation des Nouveaux instruments promotionnels (NIP)	Oui, renvoi à mandats	non	non	Oui, renvoi à mandats
Mention du barème de prix	oui	non	non	oui
Obligation du fournisseur de communiquer ses CGV et à quelle date	Oui, au plus tard le 1 ^{er} décembre. Pour les produits ou services saisonniers, 2 mois avant le début de la période de commercialisation.	non	Oui, dans un délai raisonnable avant le 1 ^{er} mars ou avant le début de la période de commercialisation pour les produits ou services saisonniers.	Oui, au plus tard le 1 ^{er} décembre. Pour les produits ou services saisonniers, 2 mois avant le début de la période de commercialisation.
Obligation du distributeur de dire ce qu'il entend négocier sur les CGV	non	non	non	Oui, par écrit, dans un délai raisonnable à compter de la réception des CGV
Demande d'explications par le fournisseur au distributeur sur l'exécution de la convention	Oui avec réponse par le distributeur dans les 2 mois			
Sanction administrative	Personne physique : 75 000 € Personne morale : 375 000 € Doublé en cas de réitération	Personne physique : 75 000 € Personne morale : 375 000 € Doublé en cas de réitération	Personne physique : 75 000 € Personne morale : 375 000 € Doublé en cas de réitération	Personne physique : 75 000 € Personne morale : 375 000 € Doublé en cas de réitération

C. - Présentation des principales modifications intervenues dans le régime applicable aux deux catégories de conventions annuelles

5 - Si l'on se livre à une analyse comparative de l'ancien et du nouveau régime en ce qui concerne les PGC, les contraintes supplémentaires apportées par la réforme sont les suivantes :

- indication obligatoire, dans la convention annuelle, du chiffre d'affaires prévisionnel (*C. com.*, art. L. 441-4, IV). Dans les faits, cette pratique était suivie par le passé par beaucoup de distributeurs. L'objet de la réforme est de permettre de vérifier le bon respect des dispositions de l'ordonnance du 12 décembre 2018 relative aux promotions ;

- indication obligatoire, dans la convention annuelle, de la rémunération globale afférente aux services de coopération commerciale (*C. com.*, art. L. 441-3, III, 2°) qui vient s'ajouter à la même obligation qui existait déjà en ce qui concerne les autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale (*C. com.*, art. L. 441-3, III, 3°). L'objet de la réforme est de faciliter les contrôles en permettant de visualiser plus facilement l'évolution des conditions commerciales négociées ;

- obligation pour le distributeur de notifier par écrit au fournisseur, dans un délai raisonnable à compter de la réception des conditions générales de vente de ce dernier, les motifs de refus de celles-ci ou leur acceptation ou, le cas échéant, les dispositions des conditions générales de vente qu'il souhaite soumettre à la négociation (*C. com.*, art. L. 441-4, VI).

Si l'on se livre à une analyse comparative de l'ancien et du nouveau régime en ce qui concerne les produits hors PGC, qui

se verront appliquer à l'avenir l'ancien régime des grossistes, la réforme apportera les assouplissements suivants :

- possibilité de prévoir, dans la convention unique, « les types de situation dans lesquelles et les modalités selon lesquelles des conditions dérogatoires de l'opération de vente sont susceptibles d'être appliquées » (*C. com.*, art. L. 441-3, III, 1°). Il est à noter, d'une part, que cette possibilité existait par le passé pour les grossistes et, d'autre part, que cette possibilité est expressément exclue pour les PGC (*C. com.*, art. L. 441-4, V, al. 2) ;

- conformément au régime qui existait par le passé pour les grossistes, il n'y a pas de date d'entrée en vigueur obligatoire du prix convenu comme cela existe pour les PGC. Toutefois, cela devrait avoir une portée relativement limitée en pratique ;

- conformément au régime qui existait par le passé pour les grossistes, il n'y a pas d'obligation pour le fournisseur de produits hors PGC d'envoyer ses conditions générales de vente avant le 1^{er} décembre, mais « dans un délai raisonnable avant le 1^{er} mars » (*C. com.*, art. L. 441-3, V).

- une plus grande souplesse existe pour la contractualisation des Nouveaux instruments promotionnels (NIP), qui ne doivent pas obligatoirement être contractualisés sous forme de mandat comme c'est le cas pour les PGC (*C. com.*, art. L. 441-4, VII).

En revanche, toujours dans le cadre d'une analyse comparative de l'ancien et du nouveau régime, les grossistes et les produits hors PGC auront comme contrainte supplémentaire, comme pour les PGC, l'obligation d'indiquer la rémunération globale afférente aux services de coopération commerciale (*C. com.*, art. L. 441-3, III, 2°), qui vient là aussi s'ajouter à la même obligation qui existait déjà en ce qui concerne les autres obligations

destinées à favoriser la relation commerciale (*C. com.*, art. L. 441-3 III 3°).

Enfin, pour les produits agricoles et les produits alimentaires comportant un ou plusieurs produits agricoles, lorsque des indicateurs permettant une actualisation des prix existent, les conventions annuelles relatives aux PGC et hors PGC devront à l'avenir (comme les CGV d'ailleurs) comporter une référence à ces indicateurs et une explication des conditions dans lesquelles il en est tenu compte pour la détermination des prix (*C. com.*, art. L. 443-4)⁷.

D. - Présentation de quelques modifications plus mineures

6 - Un certain nombre d'autres modifications rédactionnelles ont été apportées aux nouveaux textes régissant la convention commerciale annuelle par rapport aux textes précédents, dont les plus notables sont les suivantes :

- la notion de « *services de coopération commerciale* » réapparaît dans l'article L. 441-3, III, 2° ;
- la notion de « *plan d'affaires* » fait son apparition dans l'article L. 441-4, IV et correspond au chiffre d'affaires prévisionnel et à l'ensemble des obligations relatives aux réductions de prix, aux services de coopération commerciale et aux autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale.

2. Principales interrogations portant sur les modifications apportées aux textes régissant la convention commerciale annuelle

7 - Quelques semaines après la publication de l'ordonnance du 24 avril 2019 portant refonte du titre IV du livre IV du Code de commerce, plusieurs interrogations existent sur les dispositions des articles L. 441-3 et L. 441-4 du Code de commerce, notamment celles présentées ci-après.

A priori, la DGCCRF n'envisage pas de publier une note de présentation du nouveau cadre juridique du titre IV du livre IV du Code de commerce résultant de la loi Egalim et des ordonnances adoptées en application de celle-ci, comme elle l'avait fait en août 2014 puis en octobre 2014 après la publication de la loi du 17 mars 2014 relative à la consommation dite « loi Hamon ». Elle envisage en revanche la publication des réponses qu'elle pourrait apporter aux questions qui lui seraient posées par les opérateurs économiques.

A. - Interrogations sur la notion de PGC

8 - Comme indiqué précédemment, les PGC sont définis comme des « *produits non durables à forte fréquence et récurrence de consommation* », dont la liste sera fixée par décret (*C. com.*, art. L. 441-4, I).

Le décret est-il attendu pour septembre et, conformément aux principes en la matière, ne devrait normalement pas aller au-delà de son texte d'habilitation.

Dans l'attente de ce décret, il nous semble que la très grande majorité des produits commercialisés par la distribution spécialisée (bricolage, sport, textile, électroménager...) ne sont pas des « *produits non durables à forte fréquence et récurrence de consommation* », ce qui devrait avoir pour conséquence que

tous ces distributeurs devraient très largement relever du régime général et donc bénéficier des quelques assouplissements présentés ci-dessus.

En ce qui concerne la grande distribution à dominante alimentaire (ci-après les « GSA »), les produits du rayon alimentaire (épicerie, liquides...) constituent à l'évidence des PGC. À l'inverse, les produits des rayons textile et bazar ne constituent pas, selon nous, des PGC. La question pourrait se poser pour les produits ménagers, de droguerie et d'hygiène mais il nous semble qu'ils devraient entrer dans la définition des PGC, l'article L. 441-4 du Code de commerce faisant d'ailleurs état de « *produits de grande consommation* » et non de « *produits alimentaires* ».

Par ailleurs, le rapport au président de la République relatif à l'ordonnance du 24 avril 2019 portant refonte du titre IV du livre IV du Code de commerce précise que les PGC sont des produits « *vendus dans les grandes surfaces alimentaires* »⁸. Cette précision amène à se poser la question de savoir si, par exemple, des produits alimentaires vendus dans des jardineries (produits du terroir comme des confitures, des jus de fruits ou autres) ne seraient pas exclus de l'article L. 441-4 du Code de commerce. Au-delà, compte tenu de cette précision, la question peut se poser de savoir si les formes de commerce qui, selon l'Autorité de la concurrence, ne sont pas des concurrents des GSA (magasins de surgelés, magasins bio, magasins spécialisés du type fruits et légumes, boucheries...) ne seraient pas également exclus de l'article L. 441-4 du Code de commerce.

B. - Difficultés pratiques d'application de l'obligation pour les distributeurs de PGC d'indiquer à leurs fournisseurs les dispositions des CGV qu'ils entendent contester

9 - L'article L. 441-4 du Code de commerce applicable aux PGC prévoit, comme par le passé, que le fournisseur doit communiquer ses CGV avant le 1^{er} décembre de l'année précédente. Mais il ajoute désormais que le distributeur « *dispose d'un délai raisonnable à compter de la réception des conditions générales de vente pour notifier par écrit les motifs du refus de ces dernières ou son acceptation ou, le cas échéant, les dispositions des conditions générales de vente qu'il souhaite soumettre à la négociation* »⁹.

Sachant que les distributeurs ont plusieurs milliers de fournisseurs mais un nombre limité de juristes dédiés aux questions relatives aux relations entre fournisseurs et distributeurs (alors que, par comparaison, les fournisseurs ont un nombre limité de clients), comment est-il envisageable pour les distributeurs de faire une telle notification écrite à tous les fournisseurs dans un délai raisonnable à compter de la réception des CGV ? La question peut se poser de savoir si ne vont pas se développer des pratiques consistant à envoyer une lettre contestant de manière globale les CGV ou à envoyer un projet de convention annuelle valant contestation de toutes les stipulations contraires figurant dans les CGV.

Du côté des fournisseurs, comme le contenu des CGV n'est désormais plus strictement encadré par l'article L. 441-1 du Code de commerce, qui prévoit qu'elles « *comprennent notamment les conditions de règlement, ainsi que les éléments de détermination du prix tel que le barème des prix unitaires et les éventuelles réductions de prix* », la question peut se poser de

7. Cette disposition a pour objet de « *mettre en cohérence les dispositions relatives aux produits agricoles et alimentaires, notamment en ce qui concerne les références applicables aux critères et modalités de détermination des prix, avec les dispositions du Code rural et de la pêche maritime* » (L. n° 2018-938, 30 oct. 2018, art. 17).

8. p. 3.

9. Dans l'article 17 de la loi Egalim, le Parlement avait demandé au Gouvernement sur ce point de préciser, dans son ordonnance, « *les dispositions relatives aux conditions générales de vente, en imposant notamment la formalisation par écrit, par le distributeur, des motifs de son refus d'acceptation de celles-ci* ».

savoir si ne vont pas se développer des pratiques consistant à augmenter significativement le nombre de documents entrant dans les CGV (conditions logistiques par exemple) ainsi que le contenu de ces documents, de manière à rendre en pratique encore plus difficile, voire impossible, toute contestation de la part des distributeurs.

C. - Difficultés pratiques liées à la possibilité de négocier des conditions dérogatoires à la convention annuelle

10 - L'article L. 441-3, II du Code de commerce prévoit expressément la possibilité de renégocier en cours d'année, par avenant, les conditions convenues dans la convention annuelle, sans limitation (réductions de prix, coopération commerciale, autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale...), dans le cadre « *d'un écrit qui mentionne l'élément nouveau le justifiant* ».

Il est à noter que ce texte est applicable à toute convention en cours à la date d'entrée en vigueur de l'ordonnance du 24 avril 2019 portant refonte du titre IV du livre IV du Code de commerce, c'est-à-dire au 26 avril 2019, à la différence des autres dispositions des articles L. 441-3 et L. 441-4 du Code de commerce qui ne seront applicables aux conventions en cours au jour de l'entrée en vigueur de l'ordonnance qu'à compter du 1^{er} mars 2020¹⁰.

Aucune exclusion d'application de cette possibilité de renégocier en cours d'année, par avenant, n'est prévue pour les conventions de l'article L. 441-4 du Code de commerce. Il en découle que cette renégociation par avenant est possible même pour les PGC.

Cette possibilité de renégocier par avenant était, par le passé, indirectement prévue par l'article L. 442-6 I 12° du Code de commerce, qui érigeait en infraction le fait de facturer un prix différent du prix convenu dans la convention annuelle modifiée le cas échéant par avenant.

Selon le rapport au président de la République relatif à l'ordonnance du 24 avril 2019 portant refonte du titre IV du livre IV du Code de commerce, cette renégociation par avenant a été expressément prévue dans l'article L. 441-3 du Code de commerce pour entériner « la position de la CEPC qui reconnaît la possibilité de conclure des avenants à la convention pour tenir

compte de la vie des affaires »¹¹. Il convient de souligner que l'ordonnance entérine par là même la position de la cour d'appel de Paris¹².

La nouveauté réside donc dans le fait de devoir établir cet avenant dans « *un écrit qui mentionne l'élément nouveau le justifiant* ». Toute la question sera donc de savoir quels seront les éléments nouveaux justifiant la signature d'un tel avenant.

À la différence des grossistes et des produits hors PGC, il ne sera pas possible, pour les PGC, de prévoir, dans la convention annuelle, des conditions dérogatoires de l'opération de vente susceptibles d'être appliquées en cours d'année. Les adaptations, modifications et dérogations par rapport aux conditions négociées dans la convention annuelle devront donc se faire sous forme d'avenant pour les PGC.

En revanche, comme indiqué précédemment, il sera possible, pour les grossistes et les produits hors PGC, de prévoir, dans la convention unique, « *les types de situation dans lesquelles et les modalités selon lesquelles des conditions dérogatoires de l'opération de vente sont susceptibles d'être appliquées* » (C. com., art. L. 441-3, III, 1°). Cette possibilité existait par le passé pour les grossistes mais il n'y a quasiment aucun commentaire ni précédent jurisprudentiel qui expliquerait la manière dont ce texte pourrait trouver application. L'élargissement de la possibilité de recourir à ce texte aux produits hors PGC devrait conduire à un développement de cette modalité de négociation.

D. - Difficultés pratiques liées à l'envoi tardif des CGV pour les grossistes et produits hors PGC

11 - Comme indiqué précédemment, il n'y a plus d'obligation, pour les fournisseurs de produits hors PGC, d'envoyer leurs conditions générales de vente avant le 1^{er} décembre, mais dans un délai raisonnable avant le 1^{er} mars (C. com., art. L. 441-3, V). La notion de « *délai raisonnable* » n'est pas définie par le texte mais il est fort à craindre que cet assouplissement ne soit de nature à générer des difficultés de contractualisation dans les délais faute de temps nécessaire à la négociation entre les parties.■

Mots-Clés : Réforme du droit des pratiques restrictives -
Transparence tarifaire - Conventions annuelles

10. Ord. n° 2019-359, 24 avr. 2019, art. 5.

11. CEPC, avis, 22 déc. 2008.

12. CA Paris, 16 mai 2018, n° 17/11187 : *Contrats, conc. consom.* 2018, comm. 175, note N. Mathey.