

---

# **RETOURS D'EXPERIENCE DE LA LME DANS VOTRE PROFESSION**

---

**SEPTEMBRE 2009**

## CONTEXTE

---

La loi de modernisation de l'économie (LME) est entrée en vigueur en août 2008 dans un contexte de crise mondiale et de forte tension dans les relations entre la grande distribution et le secteur de l'industrie agroalimentaire.

Les deux principaux objectifs de ce texte étaient de :

- permettre une véritable négociabilité des tarifs afin d'enclencher une baisse des prix aux consommateurs. La disparition du principe de non discrimination et l'introduction de la convention unique devaient permettre d'atteindre ce premier objectif ;
- réduire les délais de paiement et enrayer ainsi la spirale infernale du crédit-interentreprises qui fragilise fortement les plus petites d'entre elles.

Le secteur de l'industrie électrique, électronique et de communication est très représentatif de l'impact qu'a pu avoir ce texte sur l'économie française et sur la diversité des acteurs auxquels il s'adresse. En effet, la FIEEC regroupe 2000 entreprises composées de grands groupes internationaux, fortement exportateurs mais aussi de nombreuses PME (plus de 85%). Notre filière est multiple tant sur le plan aval qu'amont et s'étend bien au-delà des frontières françaises et même européennes. Les réseaux de commercialisation sont également très variés : secteur de l'automobile, de l'énergie, distributeurs « grande consommation », grossistes spécialisés, personnes publiques...

Un an après l'entrée en vigueur de la loi, nous avons effectué une enquête auprès des entreprises de notre secteur qui nous permet aujourd'hui de présenter ce retour d'expérience.

## EN RESUME

---

### ☞ LES RELATIONS COMMERCIALES FOURNISSEURS – DISTRIBUTEURS ET LA MISE EN PLACE DE LA CONVENTION UNIQUE

*Dans les relations avec la grande distribution, le secteur du blanc et du brun retient un effet globalement positif de la LME car les offres sont multiples et les canaux de distribution variés (revendeurs indépendants ou associés, grands magasins, VPC, super et hypermarchés, petits hyper spécialistes et grands spécialistes, Internet, ...). Il existe donc de ce fait un équilibre qui se crée dans lequel aucun des acteurs de la chaîne n'est réellement incontournable pour l'autre. La liberté de négocier est dans le meilleur intérêt de tous et ne se situe pas dans un contexte de rapport de force permanent. Elle encourage la concurrence et rend dynamiques les baisses de prix pour le consommateur. Elle permet également de développer des partenariats privilégiés avec certains clients pour lesquels l'autorisation de discriminer, la souplesse apportée par les conditions catégorielles et le refus de vente sont des aspects efficaces et non négligeables.*

*La rigidité de la convention unique est tout de même soulignée (date du 1<sup>er</sup> mars) ainsi que les difficultés à qualifier les services et à imposer les conditions générales de vente comme point de départ de la négociation commerciale.*

### ☞ LES DELAIS DE PAIEMENT

*La réforme des délais de paiement est globalement fortement critiquée, non sur l'objectif à atteindre qui fait quant à lui l'unanimité, mais sur la méthode utilisée. Une grande partie de notre secteur est fortement perturbée par la signature d'accords dérogatoires multiples, qui complexifient l'application de la réforme et tendent fortement les relations commerciales. Par ailleurs, la problématique de l'application de la loi à l'international reste aujourd'hui sans réponse et place les entreprises dans une insécurité juridique préjudiciable.*

## LES RELATIONS COMMERCIALES FOURNISSEURS-DISTRIBUTEURS ET LA MISE EN PLACE DE LA CONVENTION UNIQUE

---

La LME oblige les fournisseurs et distributeurs à conclure une convention unique annuelle avant le 1<sup>er</sup> mars (ou dans les deux mois suivant le point de départ de la période de commercialisation des produits ou des services soumis à un cycle de commercialisation particulier).

Cette convention se divise en trois parties :

- les conditions de l'opération de vente : CGV ou conditions particulières de vente ;
- les conditions dans lesquelles le distributeur s'oblige à rendre au fournisseur des services favorisant la commercialisation du produit : coopération commerciale ;
- les autres obligations c'est-à-dire tous les services non détachables de l'achat-vente. (qui correspondaient avant plus ou moins aux services distincts).

Plusieurs difficultés ont pu être identifiées :

### 1. LA PLACE DES CGV DANS LA NEGOCIATION COMMERCIALE

La loi précise que les CGV sont le socle de la négociation commerciale et doivent être le point de départ des discussions. Toutefois, de nombreuses pratiques persistent et visent l'exclusion inconditionnelle des CGV et l'imposition des conditions d'achat de l'acheteur. Exemples : signature de CGA par le fournisseur en l'absence d'avenant, de modifications, ou de réserves.

☞ **Proposition : la CEPC et les tribunaux devraient retenir que l'acceptation entière et sans aucun avenant des conditions d'achat d'un client constitue une présomption simple d'abus ou de déséquilibre significatif de la relation commerciale.**

### 2. LA DATE DU 1ER MARS

L'obligation de signer la convention unique au 1<sup>er</sup> mars est une contrainte lourde et non justifiée pour nos métiers. D'un point de vue logistique, il est très difficile pour les entreprises de concentrer l'ensemble des négociations sur une courte période.

☞ **Proposition : il conviendrait de permettre aux deux parties de signer la convention unique dans les 2 mois du début de la négociation.**

### 3. LA QUALIFICATION DES SERVICES ET LEUR TRAITEMENT

La qualification d'une même prestation de service est très fluctuante d'un distributeur à l'autre. Elle peut être introduite dans les CPV du fournisseur ou être qualifiée « d'autres obligations » ou même faire l'objet d'un contrat à part de prestation de service (non annexé à la convention unique). *Exemple* : une prestation de statistiques peut être qualifiée de ces trois manières en fonction des distributeurs.

En pratique, les fournisseurs craignent qu'une qualification fluctuante pour un même service, d'un distributeur à l'autre, puisse apparaître comme une volonté de détourner la loi. Par ailleurs, ces questions de qualification sont source de discussions interminables et retardent de manière significative la conclusion des contrats.

☞ ***Proposition : en prévision des négociations 2010, une qualification type des services dans le code de bonnes pratiques de la CEPC, pourrait être proposée.***

## LES DELAIS DE PAIEMENT

---

La LME fixe :

- de nouveaux délais de paiement à 60 jours ou 45 jours fin de mois ;
- un point de départ du délai : date d'émission de la facture ;
- une augmentation du taux de pénalité.

Plusieurs difficultés ont pu être identifiées :

### 1. LES PENALITES DE RETARD:

La LME a prévu une augmentation du taux des pénalités. En pratique, tous les fournisseurs ne les réclament pas systématiquement, craignant de fragiliser la relation commerciale avec leurs clients. L'efficacité de cette disposition trouve des limites sur le terrain et ne se montre pas suffisamment dissuasive.

Les fournisseurs ont besoin que cette disposition soit effective, sans pour autant risquer de perdre un client sur des contrats à venir. Le rôle confié aux commissaires aux comptes dans le contrôle du bon respect des délais de paiement reste peu précis et n'apporte pas pour le moment de réponses suffisantes aux entreprises.

☞ ***Proposition : Travailler avec la Compagnie Nationale des Commissaires aux comptes pour établir un cahier des charges précis dans la rédaction de leur rapport.***

### 2. APPLICATION DE LA LME A L'INTERNATIONAL :

A ce jour, cette question soulève de nombreuses difficultés, faute de réponses et de clarification de la part des autorités.

*Quelques exemples :*

- les clients exports considèrent que la LME ne concerne que les transactions faites sur le territoire français ;
- sur les importations, certains fournisseurs souhaitent appliquer la LME alors qu'aucun élément contractuel ne fait référence au droit applicable ;
- rejet de l'application de la LME par des clients situés en France avec un centre de facturation basé à l'étranger ;
- difficultés d'appliquer la LME dans les cas de ventes à l'export indirect - volonté d'imposer la prise en compte de la chaîne de commercialisation.

☞ ***Proposition : Intervention des autorités pour obtenir une clarification quant à l'application de la LME à l'international afin de sécuriser les transactions et tout en s'assurant de ne pas obérer la compétitivité des entreprises françaises sur les marchés internationaux.***

### 3. APPLICATION DES DELAIS DE PAIEMENT DANS LES DOM COM

Pour les livraisons de marchandises importées dans les DOM COM, le délai plafond de 45 jours fin de mois ou 60 jours nets est décompté à partir de **la date de réception des marchandises**. La DGCCRF a indiqué que cette date correspondait à la date de dédouanement de la marchandise.

Or, il est souvent difficile de connaître cette date qui fluctue en fonction du mode de transport, des délais de dédouanement... Le fournisseur ne peut donc pas avoir une idée précise de la date à laquelle il sera payé.

☞ ***Proposition : modification législative permettant de conserver pour les DOM-COM le point de départ de la date d'émission de facture + 30 jours pour prendre en compte le délai de transport***

### 4. ROLE ATTRIBUE AUX COMMISSAIRES AUX COMPTES DANS L'IDENTIFICATION DES DERIVES : retard de paiement et non paiement des pénalités

La loi précise que les CAC devront établir des rapports regroupant les informations relatives aux délais de paiement. A ce jour, il est difficile d'estimer quel sera leur rôle et de quelle manière les CAC agiront.

☞ ***Proposition : travailler en collaboration avec la Compagnie Nationale des Commissaires aux comptes pour établir un cahier des charges précis. Cette démarche pourrait être renouvelée dans le cadre de la rédaction du code de bonnes pratiques prévue par la CEPC.***

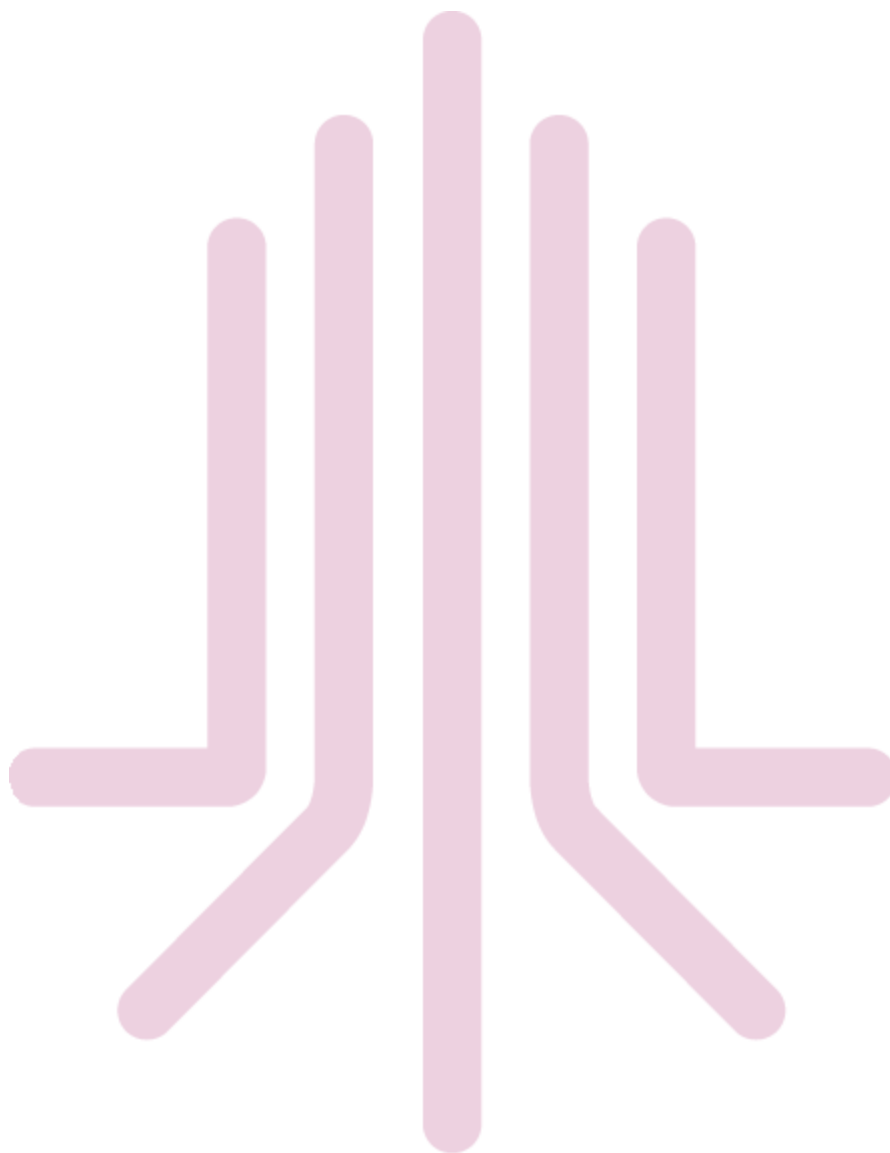
### 5. CHAMP D'APPLICATION DES ACCORDS DEROGATOIRES

La LME permet la signature d'accord dérogatoire entre organisations professionnelles afin de convenir d'un calendrier de mise en œuvre des nouveaux délais de paiement. La signature de ces accords a conduit à de nombreux problèmes en pratique.

*Quelques exemples:*

- une même entreprise doit appliquer les délais de la LME ou de l'accord dérogatoire en fonction des produits vendus ou du client ou fournisseur auquel elle s'adresse ;
- une entreprise doit payer ses fournisseurs selon les délais LME (45j FM) mais sera payée par ses clients selon les délais prévus dans les accords dérogatoires (70j FM) ;
- les entreprises rencontrent des difficultés à identifier les champs d'application des accords - notion ambiguë de l'extension ;
- certains fournisseurs subissent une pression forte de la part de leur clients pour appliquer les délais prévus dans certains accords, alors même qu'ils ne peuvent pas en bénéficier.

☞ ***Proposition : clarifier sur le site de la DGCCRF le champ d'application des accords dérogatoires.***



Contact : FIEEC – 17 rue de l'Amiral HAMELIN 75783 Paris Cedex 16  
Camille BEURDELEY – 01.45.05.71.73 – [cbeurdeley@fieec.fr](mailto:cbeurdeley@fieec.fr)  
Sabah DOUDOU – 01.45.05.70.52 – [sdoudou@fieec.fr](mailto:sdoudou@fieec.fr)