



Jeudi 12 février 2009

Négociations fournisseurs distributeurs: Les déséquilibres seront sévèrement sanctionnés.

Mise au point et mise en garde de Jean-Paul Charié

Député du Loiret - Rapporteur de la LME, Président de la CEPC

La Loi de Modernisation de l'Economie (LME) publiée en août dernier impulse le retour au bon sens économique. Ainsi, elle supprime l'interdiction de la discrimination tarifaire. Elle rend plus libre la négociabilité entre fournisseurs et distributeurs car c'est économiquement normal :

- *Il est normal de payer moins cher à 15 jours que celui qui paye à 160 jours.*
- *Il est normal d'acheter moins cher quand on vient chercher les produits au lieu de se les faire livrer.*
- *Il est normal de payer plus cher quand on demande au fournisseur des conditionnements, des packagings, des services spécifiques et sources de charges.*
- *Il est normal de payer moins cher quand le fournisseur peut, grâce à des engagements fermes et tenus, diminuer des coûts, mieux planifier sa production, mieux investir dans la recherche et le développement. C'est le juste équilibre des obligations de chaque partie.*

Cette négociabilité des conditions de vente permet l'adaptabilité, la vitalité et l'innovation de la concurrence saine.

Cet équilibre, comme dans toute balance, est fragile : Il est normal d'obtenir des conditions quand on commande un camion entier au lieu d'une palette car il y aura une économie d'échelle pour le fournisseur. Il est normal d'obtenir une autre remise quand on commande un camion chaque premier du mois car cela permet de planifier la production...

Il est anormal d'obtenir une compensation « démesurée » par rapport à la valeur de l'engagement. Et c'est vrai, on peut se demander si le seul fait de représenter 20 % du chiffre d'affaires d'une entreprise justifie une remise puisqu'au contraire, un tel client devient un risque grave dont il faudrait provisionner les conséquences d'un départ.

Les « rapports de force » entre un fournisseur et un client existeront toujours. La libre négociabilité, en revanche, les rend plus faciles. **Mais un partenaire (fournisseur ou client) ne peut profiter de son poids dans la balance pour obtenir ou imposer des prix, des conditions ou des contrats qui montreraient un déséquilibre significatif.**

La LME est très claire et le rappelle dans ses articles :

. La négociabilité doit partir des Conditions Générales de Vente du fournisseur.

. Les conclusions de la négociation doivent être formulées dans un contrat unique appelé plan d'affaire à signer au plus tard le 1 mars de chaque année.

. Il n'est pas nécessaire de rédiger ligne à ligne, chaque détail de chaque obligation. Un contrat simple de moins de 10 pages peut suffire. L'important n'est pas l'épaisseur de la ligne de séparation mais l'équilibre global et tenu. Le plus important, ce n'est pas la sécurité juridique de chaque clause d'un contrat, c'est l'efficacité économique, la confiance commerciale, le retour au bon sens.

. Les résultats de la négociation ainsi rédigés ne doivent pas créer un déséquilibre significatif entre les obligations de chaque partie. Cette disposition est le fondement même, certes simplifié, mais clairement réaffirmé de la libre et loyale négociabilité.

La liberté, ce n'est pas la loi du plus fort. La négociabilité, ce n'est pas imposer ses conditions.

Si nous voulons maintenir et parfois sauver l'économie de marché et le capitalisme à dimension humaine, il est indispensable de remettre certaines pendules à l'heure et de modifier certaines pratiques.

Or, un distributeur prétendant sur tous les médias être le porte drapeau de cette économie de marché, Michel Édouard Leclerc, pour ne pas le citer, et sa centrale d'achats « le Gallec » développent toujours des propos et pratiques totalement contraires à ces principes de droit.

C'est pourquoi, rapporteur général de la LME et de sa bonne application, et président de la Commission

d'Examen des Pratiques Commerciales, j'adresse cette mise en garde :

. Les contrats pré rédigés imposés à des fournisseurs, qui parfois n'ont même pas le droit de changer un mot, sont illégaux car sont un déséquilibre manifeste au seul profit du client. Michel Édouard Leclerc (Journal Le Monde du 27 janvier 2009) s'en vante : comme client il « exige des fournisseurs ». La LME ne permet pas d'exiger. Exiger, ce n'est pas négocier !

. Quand Michel Édouard Leclerc fait entendre que la LME porte son nom (Loi Michel Edouard)..., sa centrale d'achats ose imposer à ses fournisseurs un contrat type garantissant à l'enseigne Leclerc une marge de 25 % quel que soit son prix de revente consommateur aligné sur le concurrent le moins cher.

A l'unanimité, la CEPC publiera dans les jours à venir, un avis très ferme sur l'illégalité d'une telle pratique.

Pratique ô combien condamnable sur la forme comme sur le fond. Elle ruinerait tout l'équilibre de l'économie de marché. Les premières victimes seraient immédiatement les salariés et l'emploi, les consommateurs et l'approvisionnement.

Elle met au grand jour l'énorme différence entre les déclarations publiques du « combattant contre la vie chère » et la réalité quotidienne d'un déséquilibre manifeste source d'inflation et de raréfaction.

Il est urgent que cessent ces pratiques et attitudes. J'en énonce d'autres : les détournements pour ne pas appliquer la réduction obligatoire des délais de paiement. L'obligation de payer sur des comptes à l'étranger. Les modifications de date de livraison ou de facturation. Les pénalités systématiques de retard. L'imposition de coopération commerciale surfacturée, non exécutée, mais déduites des règlements...

Je mets donc officiellement en garde : fort du total soutien du Gouvernement et en étroite synergie avec la DGCCRF, **si des contrats ne respectent pas l'équilibre entre les obligations, si des pratiques ne respectent pas les contrats, si les lois sont volontairement détournées...** avec les nouveaux moyens et nouvelles procédures judiciaires issues de la LME, nous frapperons vite et très fort.

La libre négociabilité, la libre concurrence, ce n'est ni la loi de l'insolence, ni celle du chantage, ni celle du plus fort.

Je préviens avec la plus grande clarté et détermination pour plusieurs raisons :

. Les directions nationales de très nombreuses enseignes à dominante alimentaire sont prêtes à changer les pratiques anciennes avant la LME et ont commencé à le faire. Mais légitimement, elles veulent être assurées que si un concurrent continue de « s'asseoir sur la loi », il sera sanctionné.

. Nous sommes face à une crise grave. Si nous, entre Français, entre partenaires d'une même filière, entre fournisseurs et clients, nous ne développons pas les justes équilibres, le respect mutuel, les efforts de solidarité pour ici et là maintenir des commandes qui permettront de passer la crise..., nous n'en sortirons pas gagnants.

. Trop de mauvaises pratiques, trop de fausses vérités polluent la sérénité de notre société :

. Des fournisseurs en position dominante ne peuvent en profiter pour imposer des augmentations de prix injustifiées.

. A l'inverse, il est irresponsable de faire croire que globalement les fournisseurs auraient en moyenne augmenté leurs prix de 6% quand, de fait, les prix nets départ usine vont plutôt baisser.

. Il est tout aussi faux d'affirmer: « la baisse des prix aux consommateurs doit venir de l'écrasement des

marges des industriels ou des producteurs, quand de toute évidence, et comme le montrent les « hard discounters » d'énormes économies sont réalisables dans des hypermarchés.

Leclerc ne peut affirmer « on m'empêche de baisser les prix » et être le premier à abuser d'une imprécision à la lettre de la loi pour agrandir sans raison ses points de vente et augmenter ses charges d'exploitation.

. Enfin, continuer de faire croire que le consommateur doit systématiquement pouvoir acheter au moins cher est là aussi une sorte d'arnaque.

Mieux vaut acheter plus cher un téléviseur écran plat avec la pose et l'explication d'utilisation comprises dans le prix que moins cher mais qu'on ne saura ni poser ni utiliser.

Mieux vaut parfois 10 % plus cher en moins grande quantité que d'en jeter 20 %...

Tout cela pour le montrer :

La saine et loyale concurrence sert les justes prix. Mais, la course au coût que coûte moins cher coûte très cher à notre société et en particulier aux consommateurs.

Nous allons donc être très fermes.

C'est dans l'intérêt général et des acteurs et de l'emploi et du pouvoir d'achat des consommateurs.

Jean-Paul Charié

Député du Loiret

Rapporteur de la LME

Président de la CEPC