

ASSEMBLÉE NATIONALE

19 novembre 2007

CONCURRENCE AU SERVICE DES CONSOMMATEURS - (n° 351)

Commission	
Gouvernement	

AMENDEMENT

N° 125

présenté par
Mme Marland-Militello

ARTICLE ADDITIONNEL

APRÈS L'ARTICLE 3, insérer l'article suivant :

Le I de l'article L. 442-10 du code de commerce est ainsi modifié :

1° Après le 1° sont insérés trois alinéas ainsi rédigés :

« Le fournisseur s'engage, par écrit auprès de l'acheteur, sur sa capacité à répondre en tout point au cahier des charges technique et fonctionnel déterminant les produits ou les prestations de services qu'il entend vendre.

« L'acheteur s'assure que les offres des fournisseurs retenus pour participer à l'enchère inversées sont en tout point comparables. Le prix est la variable restante qui conditionne le choix final du fournisseur

« Le fournisseur s'engage avant le début de l'enchère inversée, par écrit auprès de l'acheteur, à ne pas proposer un prix inférieur à leur coût total de revient »

2° La première phrase du 2° est supprimée.

EXPOSÉ SOMMAIRE

Les enchères inversées font partie des outils de négociation à la disposition de l'acheteur. Elles sont principalement utilisées pour des achats de produits standard, à faible valeur technologique.

Les enchères inversées sont un outil moderne qui offre plusieurs avantages : elles permettent à l'acheteur d'obtenir le meilleur prix possible, elles se déroulent généralement en

quelques heures et font ainsi gagner un temps précieux aux entreprises dans la phase de négociation tarifaire, phase qui peut traditionnellement s'étendre sur plusieurs semaines et engendrer une indécision de la part de l'acheteur.

Elles offrent également l'opportunité aux participants de connaître leur positionnement sur le marché, et dans le cas d'écarts importants, d'être alertés à temps sur une structure de coût défaillante. Enfin, elles garantissent l'égalité de traitement des fournisseurs puisque les règles sont connues de tous au préalable.

Toutefois, les enchères inversées peuvent, dans certains cas extrêmes, tenter des commerciaux de descendre en dessous de leur coût global de revient. C'est la raison pour laquelle il convient d'encadrer ce dispositif.

L'acheteur doit sensibiliser les fournisseurs à l'importance d'une bonne connaissance de leur seuil de rentabilité et de leur stratégie commerciale, comme dans une négociation traditionnelle. En effet, l'acheteur n'a aucun intérêt à retenir une offre qui lui semblerait mettre en péril la santé économique de son fournisseur, car la démarche serait alors caduque à court terme, et l'obligerait à effectuer une nouvelle consultation.

Cet amendement prévoit à cette fin qu'un engagement écrit du fournisseur assure à l'acheteur que cette condition est remplie.

De plus, l'anonymat doit pouvoir être préservé afin de respecter les stratégies commerciales de chaque fournisseur.