

**ASSEMBLÉE NATIONALE**

11 juin 2013

CONSOMMATION - (N° 1015)

Retiré

**AMENDEMENT**

N ° CE679

présenté par  
M. Brottes

-----

**ARTICLE 61**

Après l'alinéa 4, insérer les deux alinéas suivants :

« 2° *bis* Après le septième alinéa, il est inséré un alinéa ainsi rédigé :

« Si un acheteur de produits ou demandeur de prestations de services refuse d'entrer en négociation et oppose aux conditions générales de vente établies par un producteur, un prestataire de services, un grossiste ou un importateur ses propres conditions commerciales, ce dernier peut lui adresser une lettre de réserves. L'acheteur de produits ou le demandeur de prestations de services répond à cette lettre de façon circonstanciée, dans le délai d'un mois à compter de sa réception. Pendant ce délai et jusqu'au moment où les parties sont parvenues à un accord, les conditions générales de vente en vigueur à la date de réception de la lettre de réserves s'appliquent intégralement ».

**EXPOSÉ SOMMAIRE**

L'article L. 441-6 du code de commerce a posé le principe selon lequel les conditions générales de vente définies par un producteur, un prestataire de services, un grossiste ou un importateur devaient former le « *socle de la négociation commerciale* ».

Or, en pratique, de nombreux producteurs se voient trop fréquemment opposer des conditions commerciales imposées par certains distributeurs que l'on connaît généralement sous le nom de « *conditions générales d'achat* ».

Non définies dans le code de commerce, elles traduisent bien souvent « *la position de force des distributeurs* » (avis n° 04-04 du 7 juillet 2004 de la Commission d'examen des pratiques commerciales *concernant certaines clauses contenues dans des conditions d'achat*), ce qui, en soi, n'est pas condamnable. Ce qui l'est, en revanche, c'est la situation où « *les "conditions générales de vente" du fournisseur sont parfois exclues par les conditions d'achat* », ce qui conduit à créer « *une opacité dans les relations entre fournisseurs et distributeurs susceptible de favoriser des discriminations injustifiées* » (*ibid.*).

Le présent amendement vise à contribuer au rétablissement de l'équilibre qui doit exister entre les producteurs et les distributeurs. À cet effet, face à un distributeur qui opposerait ses propres « *conditions générales d'achat* » sans avoir à aucun moment cherché à négocier comme cela le lui est pourtant demandé par l'article L. 441-6 du code de commerce, il est proposé de permettre au producteur d'envoyer au distributeur une lettre de réserves par laquelle il est autorisé à refuser ces « *conditions générales d'achat* ». Le distributeur doit alors, de bonne foi et de façon détaillée, répondre aux différents arguments développés dans cette lettre afin d'engager un dialogue permettant de renouer des négociations commerciales sur le seul fondement des « *conditions générales de vente* », c'est-à-dire conformes aux principes énoncés dans le code de commerce.

Afin d'éviter que le silence du distributeur ne tourne à son avantage, il est également proposé que les conditions générales de vente applicables à la date de réception de la lettre de réserves s'appliquent intégralement ; cette application prend fin à compter de la date d'entrée en vigueur des nouvelles conditions encadrant les relations commerciales entre les parties.