

**ASSEMBLÉE NATIONALE**

22 janvier 2015

LA CROISSANCE ET L'ACTIVITÉ - (N° 2498)

Commission	
Gouvernement	

Retiré

**AMENDEMENT**

N° 1112

présenté par  
M. Hammadi

-----

**ARTICLE ADDITIONNEL****AVANT L'ARTICLE 10, insérer l'article suivant:**

Après la deuxième phrase du premier alinéa de l'article L. 441-7 du code de commerce est inséré une phrase ainsi rédigée :

« Le plan d'affaires fait partie intégrante de la convention. Il reprend les engagements réciproques, les leviers de développement, ainsi que les objectifs que les parties se sont fixés. ».

**EXPOSÉ SOMMAIRE**

La loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008 a eu notamment pour objet de libéraliser la négociation. L'esprit du législateur était de faire évoluer la relation contractuelle vers la notion de plan d'affaires, partie intégrante du contrat retraçant le plan de développement, les différents leviers et éléments de différenciation conduisant à une relation commerciale dans laquelle les engagements d'une partie trouvent leur équilibre dans les engagements consentis par l'autre.

L'application par les opérateurs de la loi de modernisation de l'économie montre que le contrat s'est vidé de sa substance, et se borne parfois au prix de vente des produits. Le sujet revêt une importance nouvelle au regard des négociations menées dans le cadre des alliances entre distributeurs, qui se traduisent par une massification des achats et une détérioration des contreparties, les enseignes se focalisant sur le seul prix d'achat qu'elles vont pouvoir obtenir, sans proposer de contreparties véritables ou proportionnées aux réductions de prix. Il convient de rappeler quel était l'esprit de la loi en ajoutant l'obligation de faire figurer, dans une annexe, le plan d'affaires, qui reprend l'ensemble des éléments constructifs de la relation commerciale, ce qui correspond à une pratique des distributeurs, qui pour certains d'entre eux encore insèrent de telles annexes dans les contrats, mais qui tend à disparaître.

Le plan d'affaires est également un moyen de contrôler la matérialité de la négociation, en partant des conditions générales de ventes pour aboutir au prix convenu entre les parties.