

ASSEMBLÉE NATIONALE

6 janvier 2023

SÉCURISER L'APPROVISIONNEMENT EN PRODUITS DE GRANDE CONSOMMATION -
(N° 575)

Adopté

AMENDEMENT

N ° CE31

présenté par

M. Potier, Mme Battistel, M. Hajjar et M. Naillet

ARTICLE ADDITIONNEL**APRÈS L'ARTICLE 4, insérer l'article suivant:**

I. – Après l'article L. 441-1-1 du code de commerce, il est inséré un article L. 441-1-2 ainsi rédigé :

« *Art. L. 441-1-2.* – I. – Le grossiste s'entend de toute personne physique ou morale qui, à des fins professionnelles, achète des produits à un ou plusieurs fournisseurs et les revend, à titre principal, à d'autres commerçants, grossistes ou détaillants, à des transformateurs ou à tout autre professionnel qui s'approvisionne pour les besoins de son activité. Sont assimilés à des grossistes les centrales d'achat ou de référencement de grossistes.

« Sont exclus de la notion de grossiste les entreprises ou les groupes de personnes physiques ou morales exploitant, directement ou indirectement, un ou plusieurs magasins de commerce de détail ou intervenant dans le secteur de la distribution comme centrale d'achat ou de référencement pour des entreprises de commerce de détail.

« II. – Les conditions générales de vente applicables aux grossistes, tant dans leurs relations avec les fournisseurs que dans leurs relations avec les distributeurs, comprennent notamment les conditions de règlement, ainsi que les éléments de détermination du prix tels que le barème des prix unitaires et les éventuelles réductions de prix.

« III. – Tout grossiste qui établit des conditions générales de vente est tenu de les communiquer à tout acheteur qui en fait la demande pour une activité professionnelle. Cette communication s'effectue par tout moyen constituant un support durable.
« Ces conditions générales de vente peuvent être différenciées selon les catégories d'acheteurs de produits ou de prestations de services. Dans ce cas, l'obligation de communication prescrite au premier alinéa du présent II porte uniquement sur les conditions générales de vente applicables à une même catégorie d'acheteurs.

« IV. – Dès lors que les conditions générales de vente sont établies, elles constituent le socle unique de la négociation commerciale.

« Dans le cadre de cette négociation, le grossiste et son acheteur peuvent convenir de conditions

particulières de vente qui ne sont pas soumises à l'obligation de communication prescrite au II.
« Lorsque le prix d'un service ne peut être déterminé a priori ou indiqué avec exactitude, le prestataire de services est tenu de communiquer au destinataire qui en fait la demande la méthode de calcul du prix permettant de vérifier ce dernier, ou un devis suffisamment détaillé.

« V. – Conformément au V de l'article L. 441-1-1, les dispositions de l'article L. 441-1-1 ne sont pas applicables aux grossistes.

« VI. - Tout manquement au II est passible d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 15 000 € pour une personne physique et 75 000 € pour une personne morale.

II. – Après l'article L. 441-3 du code de commerce, il est inséré un article L. 441-3-1 ainsi rédigé :

« *Art. L. 441-3-1.* – I. – La convention écrite conclue avec le grossiste, tel que défini au I de l'article L. 441-1-2, soit entre le fournisseur et le grossiste, soit entre le grossiste et le distributeur ou le prestataire de services, mentionne les obligations réciproques auxquelles se sont engagées les parties à l'issue de la négociation commerciale, dans le respect des articles L. 442-1 à L. 442-3. Cette convention est établie soit dans un document unique, soit dans un ensemble formé par un contrat-cadre et des contrats d'application.

« II. – Sans préjudice des articles L. 442-1 à L. 442-3, tout avenant à la convention mentionnée au I fait l'objet d'un écrit qui mentionne l'élément nouveau le justifiant.

« III. – La convention mentionnée au I fixe, aux fins de concourir à la détermination du prix convenu, les obligations suivantes :

« 1° Les conditions de l'opération de vente des produits ou des prestations de services, y compris les réductions de prix, et le cas échéant les types de situation dans lesquelles et les modalités selon lesquelles des conditions dérogatoires de l'opération de vente sont susceptibles d'être appliquées ;

« 2° Les services de coopération commerciale, propres à favoriser la commercialisation des produits ou services du fournisseur d'une part, que le grossiste lui rend, ou du grossiste d'autre part, que le distributeur ou le prestataire de services lui rend, ne relevant pas des obligations d'achat et de vente, en précisant l'objet, la date prévue, les modalités d'exécution, la rémunération de ces services ainsi que les produits ou services auxquels ils se rapportent et la rémunération globale afférente à l'ensemble de ces obligations ;

« 3° Les autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale soit entre le fournisseur et le grossiste, soit entre le grossiste et le distributeur prestataire de services, en précisant pour chacune l'objet, la date prévue et les modalités d'exécution, ainsi que la rémunération ou la réduction de prix globale afférente à l'ensemble de ces obligations ;

« 4° L'objet, la date, les modalités d'exécution, la rémunération et les produits auxquels il se rapporte de tout service ou obligation relevant d'un accord conclu avec une entité juridique située en dehors du territoire français, avec laquelle le distributeur est directement ou indirectement lié

« IV. – La convention mentionnée au I est conclue pour une durée d'un an, de deux ans ou de trois ans, au plus tard le 1^{er} mars de l'année pendant laquelle elle prend effet 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. Lorsqu'elle est conclue pour une durée de deux ou de trois ans, elle fixe les modalités selon lesquelles le prix convenu est révisé. Ces modalités peuvent prévoir la prise en compte d'un ou de plusieurs indicateurs disponibles reflétant l'évolution du prix des facteurs de production.

« V. – Le fournisseur dans sa relation avec le grossiste, et le grossiste dans sa relation avec le distributeur ou prestataire de services, communiquent leurs conditions générales de vente telles que définies à l'article L. 441-1-2, dans un délai raisonnable avant le 1^{er} mars ou, pour les produits ou services soumis à un cycle de commercialisation particulier, avant le point de départ de la période de commercialisation.

« VI. – Les dispositions des articles L. 441-4 et L. 443-8 ne sont pas applicables aux grossistes, tant dans leurs relations avec les fournisseurs que dans leurs relations avec les distributeurs ou les prestataires de services.

III. – Au V de l'article L. 441-1-1 du même code, après les mots : « aux grossistes », sont insérés les mots : « tels que définis au I de l'article L. 441-1-2 ».

IV. – Le II de l'article L. 441-4 est ainsi modifié :

« 1° Au premier alinéa, après les mots: « au grossiste », la fin de la phrase est ainsi rédigée : « tel que défini au I de l'article L. 441-1-2.

« 2° Les deuxième et troisième phrases sont supprimées.

EXPOSÉ SOMMAIRE

Cet amendement d'appel du groupe Socialistes et apparentés, issu des échanges avec la Confédération des Grossistes de France, vise à clarifier la position des grossistes sur le marché qui n'est pas exclusivement formé par les producteurs, les industriels et la grande distribution.

Ces 8 dernières années, 6 lois ont été prises pour rétablir un équilibre dans le rapport de force et les pratiques usitées dans les relations commerciales entre producteurs-industriels de l'agroalimentaire-grande distribution. Or, cette réglementation n'est pas adaptée aux relations commerciales du commerce de gros ; c'est pourquoi la spécificité de l'activité des grossistes – qui représentent 44 % de la valeur ajoutée du commerce en France- est clairement reconnue dans le code de commerce.

Chaque projet ou proposition de loi, visant à l'origine à rééquilibrer les relations commerciales entre producteurs-industriels de l'agroalimentaire-grande distribution, peut venir impacter de façon collatérale la réglementation et l'activité des grossistes. C'est pour cela que les 150 000 entreprises du commerce de gros (à 95 % des TPE-PME présentes sur l'ensemble du territoire) souhaitent la sanctuarisation du régime grossiste, à droit constant, dans le code de commerce.

Le présent amendement isole donc, dans le code de commerce, les dispositions existantes relatives aux relations commerciales des grossistes (ces derniers relèvent du régime général, c'est-à-dire des articles L.441-1 et L.441-3) et bénéficient de dérogations, inscrites dans plusieurs articles du code

de commerce (dans les articles L.441-4, L. 441-1-1 et L.443-8) compte tenu de la spécificité de leur activité :

- Le I reprend, à droit constant, les dispositions concernant les conditions générales de vente (L.441-1) en y intégrant, toujours à droit constant, la définition des grossistes actuellement inscrite dans le L. 441-4 du code de commerce.
- Le II reprend, à droit constant, les dispositions relatives à la convention unique (L.441-3).
- Les III et IV procèdent à des coordinations.

Il s'agit d'assurer la lisibilité réglementaire et la stabilité juridique des grossistes et de ne pas perturber ou déstabiliser des relations commerciales avec leur amont et leur aval ne connaissant pas les difficultés sus évoquées.