

Les éléments de cette fiche sont donnés à titre d'information uniquement. Ils ne constituent pas un avis juridique exhaustif et ne sauraient se substituer aux textes applicables.

CONVENTION UNIQUE – REGIME GENERAL
Points d'attention pour 2021

La convention unique formalise le résultat de la négociation entre le fournisseur et le distributeur ou le prestataire de services. Elle mentionne les obligations réciproques auxquelles se sont engagées les parties à l'issue de la négociation commerciale.

▪ **QUI EST CONCERNE PAR LA CONVENTION REGIME GENERAL?**

- ⇒ **Tous les fournisseurs**, à l'exception des fournisseurs concluant des conventions relatives aux PGC avec des distributeurs (hors grossistes) ;
- ⇒ **Les grossistes sont concernés**, quels que soient les produits ;
- ⇒ Dès lors que la convention contractualise **les conditions de vente de produits en vue de leur revente en l'état** par le distributeur. Sont donc exclus les produits ayant vocation à être transformés.

▪ **QUAND LA CONVENTION DOIT-ELLE ETRE CONCLUE ?**

- ⇒ Au plus tard le **1^{er} mars 2020** ; ou
- ⇒ Dans les deux mois suivant le point de départ de la période de commercialisation des produits ou service soumis à un cycle de commercialisation particulier.

▪ **QUEL CONTENU OBLIGATOIRE ?**

- ⇒ Les **conditions de l'opération de vente** des produits y compris :
 - *Les réductions de prix ;*
 - *Le cas échéant, les types de situation et les modalités selon lesquelles des conditions dérogatoires de l'opération de vente sont susceptibles d'être appliquées.*
- ⇒ Les **services de coopération commerciale** :
 - *La convention doit mentionner l'objet, la date prévue, les modalités d'exécution, la rémunération, les produits auxquels se rapportent les services ;*
 - **ATTENTION NOUVEAUTE : la convention devra mentionner la rémunération globale afférente aux services (= obligation de prévoir une enveloppe globale).**
- ⇒ Les **autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale** :
 - *La convention doit préciser l'objet, la date prévue, les modalités d'exécution et la rémunération ou réduction de prix globale afférente à ces obligations.*

Le prix convenu est déterminé en trois net : l'ensemble des éléments ci-dessus concourt à sa détermination.

- ⇒ **ATTENTION NOUVEAUTE pour les produits agricoles ou les produits alimentaires comportant un ou plusieurs produits agricoles** : obligation de faire référence à des indicateurs, lorsqu'ils existent, et expliciter la façon dont il en est tenu compte pour la détermination du prix.
- ⇒ La **clause de renégociation obligatoire pour les produits y étant soumis (art.L.441-8 du Code de commerce)**:
 - *La clause doit préciser les conditions de déclenchement et faire référence à un ou plusieurs indicateurs des prix des produits agricoles ou alimentaires.*

▪ **POUR QUELLE DUREE LA CONVENTION EST-ELLE CONCLUE ?**

- ⇒ **La convention peut être annuelle ou conclue pour deux ou trois ans.**
- ⇒ En cas de **convention pluriannuelle**, la convention devra fixer les **modalités selon lesquelles le prix convenu est révisé**. La prise en compte d'un ou plusieurs indicateurs disponibles reflétant l'évolution du prix des facteurs de production pourra être prévue.

▪ LA CONVENTION PEUT-ELLE ETRE MODIFIEE EN COURS D'ANNEE ?

⇒ Tout avenant doit faire l'objet d'un écrit qui mentionne l'élément nouveau justifiant cet avenant.

▪ QUAND ET COMMENT COMMUNIQUER SES CGV – SOCLE DE LA NEGOCIATION COMMERCIALE ?

⇒ **ATTENTION NOUVEAUTE** : dans un **déla**i raisonnable avant le **1^{er} mars 2020** ; ou

⇒ Avant le point de départ de la commercialisation pour les produits soumis à un cycle de commercialisation particulier.

⇒ Les CGV doivent être communiquées par tout moyen constituant **un support durable**.

▪ CGA vs CGV

⇒ La négociation doit s'opérer sur la base des CGV, socle unique de la négociation.

⇒ En pratique, les enseignes communiquent la convention annuelle/ les conditions générales d'achat/ les conditions logistiques qui doivent être **négociables**.

- **Recommandation** : à réception des conditions d'achat des enseignes, il convient de les analyser, et, le cas échéant, rédiger des courriers de réserves sur la base des conditions générales de vente. Les courriers de réserves ont pour objet d'officialiser le désaccord existant sur certaines dispositions des conditions d'achat.

▪ QUELLES SANCTIONS ?

⇒ Des amendes administratives sont encourues en cas de non-conformité :

- *Tout manquement est passible d'une amende administrative d'un montant maximal de :*
 - 75.000 euros pour une personne physique ;
 - **375.000 euros pour une personne morale.**

⇒ Le montant maximum de l'amende encourue peut être doublé en cas de réitération du manquement dans un délai de 2 ans à compter de la date à laquelle la première sanction est devenue définitive.

▪ LES TEXTES APPLICABLES

⇒ [Conditions générales de vente : Article L. 441-1 du Code de commerce](#)

⇒ [Conditions de règlement : Articles L. 441-10 et suivants du Code de commerce](#)

⇒ [Convention annuelle régime général : Article L441-3 du Code de commerce](#)

⇒ [Convention annuelle régime PGC : Article L. 441-4 du Code de commerce](#)

⇒ [Liste des produits de grande consommation mentionnée à l'article L. 441-4 du code de commerce](#)

⇒ [Dispositions spécifiques aux produits agricoles et aux denrées alimentaires: Article L. 443-4 du Code de commerce](#)

⇒ [Clause de renégociation : Article L. 441-8 du Code de commerce](#)

⇒ [Lignes directrices sur la prise en compte des « indicateurs » dans la chaîne contractuelle](#)

⇒ [Recommandation n° 20-1 concernant les contrats prévus aux articles L.441-3 et L.441-4 du code de commerce et les effets de la crise sanitaire de la Covid-19 dans la grande distribution à dominante alimentaire](#)