



14ème législature

Question N° : 745	De M. Philippe Armand Martin (Union pour un Mouvement Populaire - Marne)	Question écrite
Ministère interrogé > Artisanat, commerce et tourisme		Ministère attributaire > Artisanat, commerce et tourisme
Rubrique > agriculture	Tête d'analyse > exploitants	Analyse > regroupement. achats de fournitures en commun. réglementation.
Question publiée au JO le : 17/07/2012 Réponse publiée au JO le : 19/02/2013 page : 1852 Date de renouvellement : 23/10/2012 Date de renouvellement : 29/01/2013		

Texte de la question

M. Philippe Armand Martin attire l'attention de Mme la ministre de l'artisanat, du commerce et du tourisme sur le regroupement d'exploitants agricoles ou viticoles lors de l'achat de produits et matériaux. En effet, afin de disposer de conditions tarifaires plus favorables, des exploitants agricoles ou viticoles se regroupent, sans pour autant constituer une structure juridique. Aujourd'hui, cette pratique est remise en cause par certaines DIRECCTE car, selon l'analyse de l'administration dans la mesure où ces groupements d'achat ne sont pas juridiquement constitués, les tarifs préférentiels obtenus entraînent une discrimination entre les clients, selon qu'ils font ou non partie d'un groupement. En conséquence, il lui demande de bien vouloir lui indiquer si elle entend autoriser la pratique de tel "regroupement spontané" d'exploitants agricoles et viticoles dont le souci est de parvenir à une diminution de leurs coûts d'approvisionnement.

Texte de la réponse

La constitution d'un groupement d'achat informel dépourvu de statut juridique pour négocier des conditions tarifaires n'est pas en soi illicite, sous réserve du respect des règles du droit de la concurrence. La constitution de tels groupements peut contribuer à diminuer les coûts d'approvisionnement, ce qui est positif pour la filière. Par ailleurs, la loi de modernisation de l'économie (LME) du 4 août 2008 a supprimé l'interdiction de discrimination tarifaire non justifiée. La libre négociation des tarifs est donc licite, sous réserve qu'elle ne dissimule pas de comportements abusifs. Conformément à l'article L. 441-6 du code de commerce, les conditions générales de vente (CGV), qui constituent le socle de la négociation commerciale, peuvent être différenciées selon les catégories d'acheteurs. En outre, des conditions particulières de vente peuvent être conclues afin de répondre aux besoins de chaque acheteur. Les CGV ou les conditions particulières de ventes négociées entre les parties doivent impérativement mentionner les réductions de prix consenties ainsi que les conditions de leur octroi. Dans l'hypothèse où aucun document, venant préciser les conditions pour lesquelles des réductions de prix s'écartant du tarif indiqué dans les CGV ont été consenties par le fournisseur à un groupement informel, ne peut être produit, les services de contrôle peuvent légitimement s'interroger sur les circonstances dans lesquelles ces remises ont été accordées ainsi que sur leur effet en terme d'équilibre du contrat. En l'absence de formalisation des conditions dans lesquelles les réductions sont consenties au groupement, les exigences posées par le code de commerce ne semblent pas respectées. En effet, aucun élément matériel ne permet de prouver que les réductions de prix négociées collectivement mais accordées individuellement, sont réellement acquises et qu'elles ont un caractère certain. En

tout état de cause, l'objectif de transparence voulu par le législateur dans les relations commerciales entre les parties n'est pas atteint. En outre, on ne peut exclure que ces modalités d'achat dissimulent des pratiques caractérisant un déséquilibre significatif au sens de l'article L. 442-6 I du code de commerce. C'est pourquoi il convient, sans qu'il soit pour autant nécessaire de créer une structure juridique ad hoc, de formaliser les relations contractuelles du groupement avec ses adhérents et le résultat de la négociation commerciale entre les parties. Une telle solution permettra de clarifier la nature et le contenu des engagements contractuels entre le groupement, le fournisseur et les acheteurs.