

ADAPTER LES PRIX. RIEN NE VA PLUS ?

La liste des clauses abusives dans les contrats B2B s'oppose aux ajustements unilatéraux des prix dans les contrats à partir du 1er décembre 2020 ; sauf s'il existe une raison valable justifiant cette augmentation, ou si les parties en ont réellement décidé ainsi.

La responsabilité devant la loi n'apporte que peu de clarté sur les raisons valables qui peuvent justifier l'ajustement des prix. Il n'est pas certain que donner la possibilité de mettre fin au contrat constitue un contreponds suffisant. Selon la version néerlandaise de la justification, non, selon la version française, c'est le cas.

Les clauses abusives dans les contrats B2B

Le 21 mars, le "projet de loi du 22 février 2019 modifiant le Code de droit économique en ce qui concerne les abus de dépendance économique, les clauses abusives et les pratiques du marché déloyales entre entreprises" a été approuvé par la Chambre.

Dans ce cadre, une liste de clauses abusives a été insérée dans le livre VI du Code de droit économique, qui entrera en vigueur au 1er décembre 2020 pour tous les contrats conclus ou renouvelés après cette date.

Une des dispositions de la liste grise est une clause qui donne à l'entreprise le droit de modifier unilatéralement, sans raison valable, le prix, les caractéristiques ou les conditions du contrat comme le prix.

Clauses d'augmentation des prix

Expliquer ou...

Dans de nombreux contrats de distribution et de franchise, le franchisé/distributeur est entièrement dépendant de son franchiseur/fournisseur pour la fourniture de ses produits et une grande souplesse est prévue pour ajuster ces prix en cours de collaboration. Il semble également difficile, d'un point de vue économique, d'organiser différemment les coopérations et contrats dans des formules offrant une large gamme de produits ou de services achetés au ou via le franchiseur/fournisseur. Il sera donc important à l'avenir de mieux expliquer les augmentations de prix afin que le franchisé/distributeur comprenne également la "raison valable" de l'augmentation. Le document d'information précontractuel peut être un outil à cet égard.

Négocier

Une autre solution consiste à négocier la possibilité d'adaptation des prix (sur base d'une décision unilatérale d'une partie).

- Cela peut se faire en fixant à l'avance les augmentations de prix (dans la limite d'un certain plafond) pour toute une durée, par exemple sur une base annuelle.
- Ou en insérant une clause qui contrebalance le droit unilatéral du fournisseur/franchiseur par un droit du franchisé/distributeur de résilier le contrat. Que ce mécanisme peut rendre une clause d'adaptation de prix équitable est pourtant discuté :

La "justification" de l'amendement de la députée Mme Smaers and co (CD&V) par lequel la "liste grise" a été insérée indique littéralement en néerlandais que :

*Dans de nombreux cas, cette autre entreprise est en position de dépendance. Un droit de rétractation gratuit **ne** constitue donc **pas** un contrepoids dans le chef de cette partie adverse.*

Or, la version française affirme exactement le contraire :

Dans de nombreux cas, cette autre entreprise se trouve dans une situation de dépendance. Un droit de rétractation gratuit constitue dès lors le contrepoids dans le chef de cette partie adverse.

Les auteurs de cet amendement étaient principalement néerlandophones, mais cela ne nous permet pas d'en déduire que la version néerlandaise prévaut (et que dès lors un droit de rétractation constitue une contrebalance pour un droit unilatérale d'adapter les prix.

Conclusion : Les augmentations de prix doivent être expliquées

La "liste grise" ne s'oppose pas expressément aux clauses négociées qui laissent la fixation des prix à la décision d'une partie, à condition que cette partie puisse invoquer une raison "valable" pour toute augmentation de prix.

La "raison valable" doit trouver son origine dans des "circonstances de marché modifiées". C'est au fournisseur/franchiseur de prouver son existence. La liste grise inverse donc essentiellement la charge de la preuve. L'augmentation unilatérale des prix est donc illégale, sauf si le franchiseur/fournisseur démontre qu'il existe une raison valable (par exemple, l'augmentation des prix des matières premières ou des prix des fournisseurs).

A l'heure actuelle, on ne sait pas encore s'il suffit de prévoir une option de résiliation en cas d'augmentation des prix.

Le document d'information précontractuel peut se révéler un outil précieux à cet égard.

Stijn CLAEYS

