

**Pratiques commerciales déloyales,
la fin annoncée de l'encadrement des annonces de rabais et
la suite sans fin des effets de la directive sur les pratiques déloyales ?**

Réactus 9 Octobre 2014 : Philippe GUILLERMIN

A l'occasion de la séance « REACTUS DE L'AFEC » organisée le 9 octobre dernier, Philippe GUILLERMIN, Chef du Bureau Politique de protection des consommateurs et loyauté de la DGCCRF, est revenu sur l'arrêt de la CJUE du 10 juillet 2014 dans l'affaire Commission contre Belgique.

Dans cet arrêt, la Cour a, à nouveau, considéré qu'en maintenant une réglementation nationale interdisant de façon stricte des annonces de rabais qui ne seraient pas basées sur le prix le plus bas pratiqué le mois précédent, la Belgique a manqué à ses obligations en application de la Directive 2005/29/CE « pratiques commerciales déloyales » (« PCD »).

Cet arrêt confirme par ailleurs la position de la Commission européenne en ce qu'elle reprochait à la Belgique d'avoir écarté de la loi sur l'information des consommateurs les professions libérales et notamment les dentistes, et les kinésithérapeutes.

M GUILLERMIN a indiqué que, depuis l'avis motivé adressé par la Commission européenne à la France en septembre 2011 pour mauvaise transposition de la Directive PCD, deux sujets restent « en lice » : la question des loteries publicitaires et celle des annonces de réduction de prix.

Concernant ce dernier sujet, M GUILLERMIN nous a apporté les précisions suivantes :

➤ **Pourquoi la DGCCRF fait de la résistance dans l'application de la directive PCD ?**

M GUILLERMIN nous a rappelé qu'à l'époque de l'adoption de la Directive PCD, un Règlement destiné à encadrer les opérations de vente promotionnelle devait être adopté, avant d'être retiré par la Commission en 2006.

Faute d'adoption de ce Règlement, les opérations promotionnelles, qui auraient dû relever de ce Règlement, se retrouvent donc régies par la Directive PCD, au nom du principe d'harmonisation maximale, alors que ce texte n'avait, selon la DGCCRF, pas vocation à encadrer ce type d'opération.

Les autorités françaises ont, d'ailleurs, déjà demandé une révision de la Directive PCD pour y intégrer des règles propres aux opérations promotionnelles.

➤ **Quelles sont les conséquences de l'arrêt de la CJUE ?**

- Sur les contrôles de la DGCCRF en matière d'annonces de réduction de prix

M GUILLERMIN nous a indiqué que l'arrêt de la CJUE aura bien entendu un impact en France :

- Dans le cadre de la **question préjudicielle** dont la CJUE a été saisie par la Cour de cassation, visant à déterminer si les articles 5 à 9 de la Directive « pratiques commerciales déloyales » font obstacle à ce que soient interdites, en toutes circonstances, quelle que soit leur incidence possible sur la décision du consommateur moyen, des réductions de prix qui ne seraient pas calculées par rapport à un prix de référence qui ne seraient pas calculées par rapport à un prix de référence fixé par voie réglementaire (Cass.crim, 9 septembre 2014, n°13-85927), la France aura, en l'état, des difficultés à défendre le droit national.
- En matière de **contrôle des entreprises**, la DGCCRF et ses entités régionales ne demanderont plus aux agents de l'Administration d'engager des poursuites sur la base des annonces de réduction de prix, à partir de la seule impossibilité pour le professionnel de justifier d'un prix de référence, conforme à la définition légale qui en est donnée par l'article 2 de l'arrêté du 31 décembre 2008.

En revanche, des contrôles sur le caractère trompeur des annonces de réduction de prix pourront bien entendu être réalisés.

- Sur la situation des entreprises

La suppression de la notion de prix de référence aura pour conséquence de placer les entreprises (et leurs conseils) dans une situation inconfortable, eu égard à l'appréciation du caractère déloyal ou non de leurs pratiques commerciales.

Ex : appréciation du caractère déloyal ou non de pratiquer une réduction de 50% sur un prix pratiqué seulement une semaine ou 48H avant la promotion ?

C'est le juge qui devra apprécier si la pratique est ou non déloyale.

M GUILLERMIN ne semble pas convaincu par l'instauration de codes de déontologie pour fixer un cadre de ce qui est déloyal ou non, en ce que les règles déontologiques doivent selon lui exister en complément de la réglementation mais ne doivent pas la remplacer.

➤ **Nombreuses questions sur l'exclusion de certains secteurs d'activité du champ d'application de la Directive PCD**

Le champ d'application de la Directive PCD exclut certains secteurs (santé, services financiers). Mais que faut-il entendre par le secteur de la santé ? Seuls les produits de santé sont-ils visés ? Les professionnels de santé y sont-ils inclus ?

Rappel : la Directive PCD est une Directive B to C, même s'il est vrai que certaines règles nationales transposant la Directive en matière de pratiques commerciales trompeuses s'appliquent également aux relations B to B (pour éviter une rupture avec l'état du droit antérieur ex : publicité trompeuse).

Le fait de ne pas pouvoir maintenir l'interdiction de revente à perte par exemple, ne vaut que dans la mesure où ces règles ont vocation à protéger les consommateurs, ce qui peut être discuté.

Pour d'autres domaines le choix entre règles de protection des consommateurs ou des professionnels n'est pas évident.

➤ **Une lueur d'espoir pour la DGGCRF ?**

M GUILLERMIN soutient qu'une partie de l'arrêté du 31 décembre 2008 relatif aux annonces de réductions de prix pourrait être maintenu, eu égard à la Directive sur les droits des consommateurs, qui permet aux Etats de membres de maintenir, à l'exclusion des ventes réalisées à distance ou hors établissement, des règles nationales encadrant l'information des consommateurs qui iraient au-delà de ce que prévoit la législation européenne.

En tout état de cause, afin d'éviter la reprise du contentieux communautaire, la France entend présenter un projet de révision de l'arrêté de 2008 sur les annonces de réductions de prix.