

Droit de la distribution et des réseaux

Le commercial qui anime des distributeurs, des partenaires ou des vendeurs agit dans un cadre juridique précis. Le connaître évite des erreurs coûteuses et donne des arguments solides en négociation.

Négocier avec la distribution

Règle	Contenu
Conditions générales de vente	Socle unique de la négociation ; communiquées à tout acheteur professionnel qui les demande
Convention écrite	Prix convenu, services du distributeur et leur rémunération ; conclue pour la plupart des fournisseurs au plus tard le 1er mars
Délais de paiement	60 jours à compter de la date de la facture, ou 45 jours fin de mois si le contrat le prévoit ; délais plus courts pour certains produits alimentaires ; pénalités de retard et indemnité forfaitaire de 40 € pour frais de recouvrement
Facture	Mentions obligatoires ; facturation électronique : réception obligatoire pour toutes les entreprises depuis le 1er septembre 2026, émission pour les grandes entreprises et ETI depuis cette date, pour les PME et microentreprises à partir du 1er septembre 2027
Produits alimentaires (Égalim)	Seuil de revente à perte relevé de 10 % et promotions encadrées jusqu'au 15 avril 2028 : 34 % du prix au plus (40 % pour la droguerie, la parfumerie et l'hygiène) et 25 % du volume

Les pratiques interdites

Pratique	Exemple
Avantage sans contrepartie	Exiger une remise pour un « service » de mise en avant jamais réalisé
Déséquilibre significatif	Clauses qui imposent des pénalités au seul fournisseur
Rupture brutale d'une relation établie	Déréférencer un fournisseur de longue date sans préavis écrit suffisant (un préavis de dix-huit mois suffit en tout état de cause)
Prix de revente imposé	Interdire à un revendeur de vendre en dessous d'un prix minimal (un prix conseillé reste permis)
Revente à perte	Revendre un produit en l'état en dessous de son prix d'achat effectif

Les contrats de réseau

- **Distribution sélective** : critères qualitatifs objectifs, uniformes et non discriminatoires ; interdiction de revendre à des non-agréés possible ; pas de prix imposé ni d'interdiction de principe de la vente en ligne.
- **Concession** : exclusivité territoriale accordée au concessionnaire, qui s'engage en retour (approvisionnement, objectifs, présentation).
- **Franchise** : document d'information précontractuelle remis au moins 20 jours avant la signature ou tout versement ; clause de non-concurrence après le contrat strictement limitée.
- **Agent commercial** : mandataire indépendant rémunéré à la commission ; indemnité de fin de contrat, sauf faute grave ; préavis d'un mois par année de contrat, dans la limite de trois mois.
- **Droit de la concurrence** : au-delà de 30 % de part de marché, les accords de distribution doivent être examinés au cas par cas.

Vente directe et données

- Vente hors établissement : contrat remis, rétractation de 14 jours, pas de paiement avant 7 jours sauf exceptions (dont la réunion chez une hôtesse qui l'a accepté).
- Vendeur à domicile indépendant : statut sans lien de subordination, régime général jusqu'à l'immatriculation.
- Vente « à la boule de neige » interdite ; abus de faiblesse puni.
- Prospection : consentement préalable pour le démarchage téléphonique des particuliers depuis le 11 août 2026 ; information, droit d'opposition et durées de conservation limitées (trois ans après le dernier contact pour un prospect).

À retenir

- Conditions générales de vente, convention annuelle et délais de paiement encadrent la relation avec les distributeurs.
- Avantage sans contrepartie, déséquilibre significatif, rupture brutale et prix imposé sont sanctionnés.
- Chaque contrat de réseau a ses règles : critères de la distribution sélective, DIP de la franchise, indemnité de l'agent.
- La vente directe obéit au droit de la vente hors établissement et interdit les systèmes pyramidaux.

Pour aller plus loin :

economie.gouv.fr – CGV entre professionnels : les mentions obligatoires

[Entreprendre Service Public – délais de paiement entre professionnels](#)

[Entreprendre Service Public – tout savoir sur la facturation](#)

impots.gouv.fr – Facturation électronique et plateformes agréées

economie.gouv.fr – Égalim : l'encadrement des promotions (jusqu'au 15 avril 2028)

[Bpifrance Création – le contrat de franchise](#)

[Légifrance – Code de commerce, les agents commerciaux \(art. L134-1 à L134-17\)](#)

[Médiateur des entreprises – litiges entre professionnels](#)

[CNIL – les durées de conservation des données](#)