



Point sur les principales propositions du rapport VOLOT

« Rapport sur le dispositif juridique concernant les relations interentreprises et le sous-traitant »

Commentaires de la CGPME

Depuis le lancement des Etats Généraux de l'Industrie, la CGPME a souligné, à plusieurs reprises, l'attente des PME concernant des mesures fortes et volontaristes permettant le maintien d'un tissu économique dynamique de nos PME sous-traitantes françaises.

Leader du combat en faveur de l'amélioration des relations entre les donneurs d'ordre et les sous-traitants, la CGPME peut légitimement se féliciter de la reprise de certaines de ses propositions dans le cadre du rapport VOLOT et des éventuelles suites qui seront susceptibles d'être données dans le cadre des arbitrages finaux qui seront rendus d'ici à la fin octobre 2010.

En l'occurrence, la CGPME accueille favorablement le fait que le schéma général retenu par le législateur concernant le contrat de sous-traitance ne soit pas remis en cause et que le rapport s'oriente vers une amélioration du cadre juridique existant.

La Confédération tient donc à remercier le médiateur d'avoir retenu plusieurs de ces propositions notamment formulées lors de l'Amicale parlementaire du 28 avril 2010.

Propositions du Rapport VOLOT	Commentaires de la CGPME
1. CREER UN NOUVEL ETAT D'ESPRIT	
<p>La première chose à faire avant de légiférer consiste donc à créer un nouvel état d'esprit favorable à l'industrie et dans lequel tous les acteurs, grands et petits, publics et privés, ont partie liée. Cela passe par une action coordonnée du gouvernement, du médiateur des relations interentreprises et de la sous-traitance, des syndicats professionnels et des entreprises, grandes et petites.</p> <p>Ceci passe par :</p> <ul style="list-style-type: none"> • une simplification et un renforcement des relations entre grands groupes, ETI et PME de façon à ce que tous agissent mieux ensemble, de manière coordonnée, offensive et prospective, dans le respect de la concurrence ; • la préservation et le développement d'une production à valeur ajoutée en France ; • un renforcement de la chaîne de valeur, de façon à rester compétitifs, offensifs et prospectifs sur les marchés internationaux ; • le contrôle de certaines technologies et le maintien de certaines sources d'achats en France ; • une démarche d'achats responsable. 	<p>La création de ce nouvel état d'esprit favorable à l'industrie est une recommandation simple et qui, sur le plan stratégique, améliorera les relations entre donneurs d'ordres et sous-traitants.</p> <p>La CGPME souhaite mettre l'accent sur le renforcement des relations entre grands groupes, ETI et PME de façon à ce que tous agissent mieux ensemble, de manière coordonnée, pour créer des relations commerciales optimales sur le long terme.</p> <p>Lors de l'Amicale parlementaire, la CGPME incitait les donneurs d'ordres et les sous-traitants à mieux travailler ensemble avec plus de concertation. A cet effet, la Confédération avait notamment proposé la mise en place d'un cadre juridique et réglementaire, notamment en termes de financement et de garanties bancaires, pour faciliter les regroupements ponctuels visant à répondre en commun à un appel d'offres.</p>

2. FAVORISER LES BONNES PRATIQUES

La deuxième étape, après la création d'un nouvel état d'esprit, est, à l'instar du BTP, de développer les bonnes pratiques. L'amélioration des relations entre donneurs d'ordre et sous-traitants passe donc prioritairement par des actions telles que :

- **une sensibilisation au plus haut niveau** (conseil d'administration et direction générale) **des entreprises**, surtout celles qui sont de grands donneurs d'ordres, à l'intérêt général qu'il y a à développer de bonnes relations entre elles et leurs sous-traitants ;
- **une formation** (initiation économique, juridique, sociale et technique) **adaptée aux acheteurs** trop enclins à ne retenir que le critère du prix ;
- **une incitation à établir des contrats écrits**, structurés où les droits et les devoirs des deux parties soient équilibrés et clairement définis ;
- **une sensibilisation de tous aux questions de propriété intellectuelle et à la nécessité de prévoir des clauses à cet effet dans les contrats.** L'Institut national de la propriété industrielle (INPI) pourrait utilement apporter sa contribution à cette campagne.

La multiplication des chartes de bonnes pratiques va également dans le bon sens, même si elles n'ont pas de valeur contraignante. Le simple fait de les négocier et de les signer amène déjà les parties à mieux se connaître et à parler d'égal à égal. A cet égard, il faut bien sûr citer la Charte de la médiation du crédit et de la Compagnie des dirigeants et acheteurs de France (CDAF) du 11 février 2010, qui a recueilli d'autres signatures le 28 juin 2010. Elle régit les relations entre grands donneurs d'ordres et PME. Aujourd'hui elle regroupe 40 signataires représentant 200 milliards d'euros d'achat annuels.

A l'origine, si le schéma général retenu par la loi de 1975 ne correspondait pas à la majorité des cas rencontrés dans l'industrie, il en allait différemment pour le secteur du bâtiment. Constatant certains dysfonctionnements dans ce secteur, des améliorations ont été introduites par la loi de sauvegarde des entreprises du 26 juillet 2005. En conséquence, depuis ces modifications, le secteur du bâtiment est attaché au système législatif actuel.

La CGPME encourage l'instauration de telles pratiques et souhaite que les outils mis en place dans le secteur de l'industrie soient pris comme exemple. Pour cela, un travail collectif est nécessaire.

De plus, dans le cadre de l'Amicale parlementaire, la Confédération avait demandé :

- **que le contrat de sous-traitance soit matérialisé par un écrit ;**
- **que , par le biais des pôles régionaux ouverts aux seules PME, un accompagnement et une ingénierie soient généralisés, afin de prospecter collectivement à l'export en fonction des possibilités de chacun ;**
- **qu'une campagne de sensibilisation soit lancée à l'attention des acteurs économiques de la sous-traitance concernant les aides fournies par l'INPI en matière de propriété industrielle.**

Dès lors, la CGPME approuve cette proposition comme une avancée significative dans l'amélioration entre les donneurs d'ordres et sous-traitants.

Concernant les chartes de bonnes pratiques, la CGPME rappelle qu'elle est

	<p>signataire de la Charte de la médiation du crédit et de la Compagnie des Dirigeants et Acheteurs de France (CDAF) depuis le 28 juin 2010.</p>
<p>2.1. Résoudre les conflits par la médiation</p>	
<p>Le rapport préconise d'utiliser plus largement le processus de médiation et le faire monter en puissance :</p> <ul style="list-style-type: none"> • en encourageant les entreprises à prévoir des clauses de médiation dans leurs contrats ; • en incitant les branches professionnelles et les filières à mettre en place des médiations internes pour tenter de résoudre les conflits entre leurs membres, comme cela existe déjà pour le BTP ; • en recourant aux médiateurs internes mis en place par les signataires de la Charte de la médiation du crédit et de la CDAF ; • en élargissant le rôle et la composition de la Commission d'étude des pratiques commerciales (CEPC) pour qu'elle soit mieux à même d'appréhender les questions de nature industrielle ; • en assurant le déploiement de la médiation des relations interentreprises industrielles et de la sous-traitance. A cet égard, le médiateur pourrait disposer de pouvoirs spécifiques, tels que d'alerter le ministre chargé de l'économie et lui proposer des actions à entreprendre dans le cadre des pouvoirs que lui confère l'article L. 442-6 du code de commerce. Il pourrait également saisir la DGCCRF, comme le suggère le rapport Retailleau, voire le parquet. 	<p>L'interaction existante entre les différents acteurs d'un contrat de sous-traitance justifie l'importance d'un véritable dialogue entre entreprises. Ce lien est la base de la relation de confiance entre les deux parties.</p> <p>Dans le contexte de rapport de force dans les relations commerciales en matière de sous-traitance, il est nécessaire de rester à l'écoute des différentes préoccupations de chacun.</p> <p>Il arrive cependant que cette communication soit rompue et qu'un litige se crée.</p> <p>Face à cette situation, les procédures judiciaires traditionnelles, longues et coûteuses, ne sont pas l'unique solution envisageable.</p> <p>Les Modes Alternatifs de Règlement des Litiges (MARL) peuvent constituer une réponse adéquate au rétablissement de cette communication entre professionnels en permettant la recherche de solutions amiables aux conflits.</p> <p>Par principe, la Confédération encourage ce type de modes alternatifs de règlement des litiges qu'est la médiation, d'une part, parce qu'il prend mieux en compte le contexte général des relations d'affaires et d'autre part, parce que cette procédure est plus rapide et moins coûteuse.</p> <p>Toutefois, la CGPME restera vigilante quant à sa mise en place et souhaite donc qu'une telle proposition fasse l'objet d'une réelle concertation entre les partenaires impliqués notamment concernant les modalités</p>

	<p>d'application.</p> <p>En ce qui concerne le déploiement des compétences du médiateur des relations interentreprises industrielles et de la sous-traitance, la CGPME y est globalement favorable.</p> <p>Toutefois, l'étendue de « ses pouvoirs spécifiques », avant d'être définitivement déterminée, devra faire l'objet d'un échange avec l'ensemble des acteurs concernés.</p> <p>La Confédération rappelle qu'elle reste à la disposition des pouvoirs publics pour échanger sur ce point.</p>
<p>3. RAPPELER LA LOI</p>	
<p>Après avoir créé un nouvel état d'esprit et développé les bonnes pratiques et avant de légiférer, il faut commencer par faire appliquer la loi telle qu'elle est aujourd'hui.</p> <p>A cet égard, il faudrait :</p> <ul style="list-style-type: none"> • établir un recueil de l'ensemble des textes applicables à la sous-traitance et rédiger une circulaire rassemblant la doctrine de l'Etat et la jurisprudence en matière de déséquilibres significatifs ; • faire de la publicité autour de quelques condamnations exemplaires et des indemnités auxquelles elles ont donné lieu, notamment en matière de rupture unilatérale de contrat ; • rappeler la valeur légale des CGV dans la négociation entre le fournisseur et son client, nonobstant les principes généraux en matière 	<p>La CGPME est favorable à l'utilisation d'outils à forte valeur pédagogique. Cependant, les actions proposées ne doivent pas aboutir à une opposition systématique entre des donneurs d'ordres et leurs sous-traitants.</p> <p>De plus, la Confédération est favorable à un meilleur contrôle de la loi par des administrateurs judiciaires.</p> <p>Concernant les Conditions Générales de Ventes (CGV), dans de nombreux cas, elles sont déterminées par le maître de l'ouvrage.</p> <p>Aussi, dans différents cadres et à plusieurs occasions, la CGPME a affirmé que l'objectif de la Loi de Modernisation de l'Economie (LME) qui était de garantir une négociation commerciale équilibrée à partir d'un socle</p>

de liberté contractuelle figurant dans la loi LME qui pose le principe de la libre négociabilité. Les CGV auront d'ailleurs d'autant plus de poids qu'elles auront été déposées au bureau des usages (greffe du tribunal de commerce). A cet égard, la rédaction actuelle de l'article L. 441-6 du code de commerce, qui fait des CGV le socle de la négociation, n'est pas suffisante. Il faut arriver à créer un vrai dialogue entre les parties, quel que soit le rapport de forces entre elles. Il faudrait établir une présomption de déséquilibre significatif en cas d'absence de négociation ou d'imposition de ses CGA par le client. La CEPC a d'ailleurs déjà rappelé dans son avis 08-06 du 19 décembre 2008 que :

- le fait de dénoncer les CGV avant la négociation n'est pas conforme à l'esprit de la loi ;
 - les CGV constituent un document de référence pour apprécier un éventuel déséquilibre significatif ;
 - le refus de partir des CGV pourrait constituer une pratique abusive si cela donnait lieu à une rupture brutale des relations commerciales ;
- renforcer l'information des maîtres de l'ouvrage et des entrepreneurs principaux sur les obligations qui leur incombent, notamment au titre de la loi de 1975 ;**
- contrôler le respect de la loi de 1975 par les administrateurs judiciaires et les maîtres de l'ouvrage pour mieux protéger les sous-traitants ;**
- rappeler aux commissaires aux comptes leurs obligations au titre de l'article L. 441-6-1 du code de commerce sur le respect des délais de paiement ;**
- rappeler aux services de contrôle (pôle C des directions régionales des entreprises, de la concurrence, de la consommation et de l'emploi) le caractère illégal de la pratique unilatérale des pénalités, des refus de traite ou de l'absence d'acceptation de la traite dans le délai d'usage.**

commun, d'un document de référence, à savoir les CGV, était détourné compte tenu des rapports de force existants.

Il apparaît donc nécessaire de réaffirmer que les CGV constituent le socle incontournable de la négociation commerciale à partir desquelles peut s'ouvrir une négociation commerciale avec l'entreprise principale.

En outre, lors de l'Amicale parlementaire, la Confédération avait également souligné la mauvaise application de la législation dans la sous-traitance industrielle. C'est pourquoi, elle considère que les moyens proposés dans le rapport pour renforcer l'information des maîtres de l'ouvrage et des entrepreneurs principaux sur les obligations qui leur incombent, notamment au titre de la loi de 1975, sont de bonnes propositions.

Il peut également être envisagé d'inciter l'entrepreneur principal à communiquer le ou les contrats de sous-traitance au maître de l'ouvrage.

4. RENOVER LE CADRE JURIDIQUE

4.1. Faciliter l'acceptation du sous-traitant

Aux termes de la loi de 1975, c'est l'entrepreneur principal qui est tenu de faire accepter le sous-traitant au maître de l'ouvrage (art. 3). Depuis 2005, ce dernier est tenu de mettre l'entrepreneur principal en demeure de s'acquitter de ses obligations, s'il a connaissance de l'existence sur un chantier de sous-traitant non accepté (art. 14-1). Ce dispositif, qui peut se concevoir dans le BTP où toutes les entreprises travaillent physiquement sur le même chantier, est difficilement applicable au monde de l'industrie où les entreprises travaillent généralement chez elles.

Pour autant, même s'ils ne sont pas formellement acceptés au sens de la loi de 1975, les sous-traitants ne sont pas toujours inconnus du maître de l'ouvrage. Il arrive fréquemment qu'un maître de l'ouvrage discute directement technique avec certains sous-traitants de spécialité, hors la présence de l'entrepreneur principal. Dans l'automobile, les sous-traitants, même s'ils n'ont pas de relation contractuelle directe avec le constructeur, sont partie prenante de son système global d'assurance qualité, soit directement, soit par le biais d'une délégation de contrôle donnée à l'équipementier de rang intermédiaire. Dans l'aéronautique, les sous-traitants font partie des systèmes standards d'échanges de données des constructeurs. Dans tous ces cas, le constructeur ne peut pas prétendre ne pas connaître le sous-traitant.

Tout sous-traitant d'une filière connu du constructeur ou de l'ensemblier, partie prenante d'un système technique stable ou dont la relation commerciale avec son donneur d'ordres est régulière et ancienne, devrait bénéficier d'une présomption d'acceptation.

A plusieurs reprises, la CGPME avait demandé aux pouvoirs publics de renforcer l'information des maîtres de l'ouvrage et des entrepreneurs principaux sur les obligations qui leur incombent.

Cela concerne, pour les premiers, l'action directe, l'acceptation et l'agrément des sous-traitants et pour les seconds, le cautionnement et la délégation de paiement.

La Confédération encourage donc la proposition issue du rapport qui tend à faciliter l'acceptation du sous-traitant en créant une présomption d'acceptation.

4.2. Favoriser les contrats écrits

L'une des plaies du système actuel est l'absence fréquente de contrat écrit. Il est vrai que la loi de 1975 n'exige pas d'écrit pour le sous-traité. Celui-ci est pourtant fondamental dans la mesure où il a force de loi entre les parties et où il détermine les droits et les devoirs de chacun des cocontractants. **Dans l'intérêt des deux parties, il est nécessaire de sécuriser juridiquement les relations entre elles par le biais d'un écrit.** On pourrait s'inspirer de l'article L. 231-13 du code de la construction et de l'habitat qui prévoit une protection supplémentaire en imposant la conclusion d'un écrit pour les contrats de sous-traitance en matière de construction de maisons individuelles. L'absence de contrat écrit pourrait être sanctionnée. Sans aller jusqu'à la sanction, on pourrait aussi envisager qu'en l'absence de contrat écrit ce soit un contrat type, établi par les branches ou, à défaut, par le législateur, qui s'applique. La généralisation de contrats type par branche professionnelle pourrait être un moyen de pallier la lourdeur inhérente à la négociation d'un contrat écrit.

La CGPME se **réjouit particulièrement de cette proposition qui est conforme à celle relayée lors de son Amicale parlementaire.**

En effet, il est nécessaire **de généraliser l'obligation d'un contrat écrit à l'ensemble des contrats de sous-traitance** afin d'explicitier la volonté des parties dans un cadre contractuel formalisé et de leur permettre de se reporter à un document écrit en cas de litige.

4.3. Mieux encadrer la rupture du contrat

L'article L. 442-6, I, 5° du code de commerce engage la responsabilité de l'auteur d'une rupture de contrat et l'oblige à réparer le préjudice ainsi causé. Au-delà du principe, **on pourrait mieux encadrer les modalités de la rupture, en en fixant, par exemple, le préavis** en fonction de l'ancienneté des relations commerciales, du montant de la commande annulée, de sa part dans le chiffre d'affaires du sous-traitant ainsi que des investissements spécifiques, matériels et immatériels, consentis par lui pour honorer la commande, et en mettant à la charge du donneur

Pour obtenir un marché, le sous-traitant peut s'être engagé financièrement en investissant dans des outils ou machines afin de répondre à la demande du donneur d'ordres.

Or, en cas de rupture du contrat de sous-traitance avant l'échéance prévue, le sous-traitant peut se retrouver en difficulté et voir la pérennité de son entreprise menacée notamment si rien n'est prévu dans le contrat concernant les investissements engagés et non rentabilisés.

<p>d'ordres la part non encore amortie de ceux-ci. La jurisprudence, abondante dans cette matière, pourrait fournir des indications utiles à cet égard.</p>	<p>La rupture prématurée du contrat aura donc des conséquences importantes sur sa trésorerie et ses comptes puisqu'il devra assumer les échéances auprès de ses créanciers.</p> <p>Ainsi, la CGPME avait attiré l'attention des pouvoirs publics, lors de son Amicale Parlementaire, sur la nécessité de prévoir, en cas de rupture unilatérale du contrat par l'entreprise principale avant l'échéance, un préavis de rupture anticipée et une indemnisation de l'investissement réalisé par le sous-traitant ou à défaut, la reprise des machines ainsi que les charges y afférentes ou leur amortissement.</p> <p>La CGPME soutient donc ces propositions, identiques à celles formulées dans le cadre de son Amicale parlementaire.</p>
<p>4.4. Renforcer la clause de réserve de propriété</p>	
<p>La CRP offre une garantie intéressante pour le sous-traitant, en lui permettant de récupérer les marchandises qu'il a livrées mais qui ne lui ont pas été payées. Une première étape pourrait consister à rétablir la disposition supprimée sans débat par l'ordonnance du 23 mars 2006. On pourrait aussi rendre la CRP d'ordre public. On pourrait également penser à modifier le code de commerce pour étendre la réserve de propriété aux biens transformés et la monétariser, comme en droit allemand. On pourrait enfin envisager d'obliger l'administrateur judiciaire à effectuer dans la semaine suivant le dépôt de bilan un inventaire détaillé identifiant clairement les fournisseurs pour leur permettre de faire valoir leurs droits s'ils ont fait jouer la clause de réserve de propriété.</p>	<p>Dans le cadre de la sous-traitance, la propriété industrielle, qui porte sur les créations nouvelles (brevets, marques, dessins et modèles...) ainsi que sur les signes distinctifs (marques, enseigne, appellation d'origine...), suscite un intérêt important notamment pour celui qui en est dépourvu. En pratique, il n'est pas exceptionnel que l'entreprise principale impose à son sous-traitant le rachat de sa technologie. En cas de rupture du contrat de sous-traitance avant l'échéance, le sous-traitant peut donc se retrouver dépourvu de sa propriété industrielle s'il n'a pas pensé à la protéger.</p> <p>La Confédération, qui avait notamment sensibilisé les pouvoirs publics sur la Clause de réserve de Propriété (CRP) et l'importance de prévoir des clauses permettant aux sous-traitants de protéger leur propriété industrielle lors des négociations contractuelles, remercie le médiateur d'avoir retenu cette proposition.</p>

	<p>Cette garantie devrait permettre au sous-traitant de se réserver les droits de la propriété industrielle jusqu'au paiement intégral du prix par l'entreprise principale. De plus, en cas de sauvegarde, mise en redressement ou liquidation de l'acheteur, la clause de réserve de propriété permettra aussi de devancer les autres créanciers et de reprendre le bien impayé dont le fournisseur reste propriétaire.</p> <p>En outre, rappelons que pour la Fédération Française du Bâtiment (FFB), la clause de réserve de propriété est inopérante dans leur secteur en raison de la règle de l'accession foncière (le propriétaire du terrain devient propriétaire des travaux au fur et à mesure de leur exécution).</p>
<p>4.5. Faciliter la révision des prix</p>	
<p>Les sous-traitants sont soumis à des fluctuations parfois brutales des cours des matières premières, des composants électroniques, voire des devises, qu'ils ne maîtrisent pas. Sauf cas particulier, ce type de circonstances venant troubler l'équilibre du contrat ne constitue pas, selon la jurisprudence française, un cas de <i>force majeure</i>. Par conséquent, l'accord mutuel des parties est en principe requis avant de pouvoir appliquer une augmentation de tarif, d'autant que la Cour de cassation rejette la <i>théorie de l'imprévision</i>.</p> <p>Il conviendrait à tout le moins, au-delà d'une certaine période dans l'exécution du marché, d'obliger, en pareille circonstance, les parties à renégocier le contrat. En cas de refus de l'autre partie de renégocier ou en cas d'échec de la négociation, il faudrait que le juge puisse adapter le contrat ou prononcer sa résolution. Au demeurant, c'est le sens dans lequel semble s'orienter la Chancellerie dans le cadre de la refonte de la</p>	<p>La sous-traitance est très dépendante de la conjoncture : les chocs conjoncturels ont un impact amplifié sur l'activité des entreprises. De plus, la concurrence internationale a exacerbé les exigences des donneurs d'ordres en termes de prix.</p> <p>La Confédération est donc en accord avec cette proposition.</p> <p>En effet, il est difficile pour la plupart des entreprises sous-traitantes de prévoir et de maîtriser les variations économiques du marché.</p>

partie du code civil relatif au droit des obligations.	
4.6. Faciliter le paiement des fournisseurs d'entreprises en difficulté	
<p>La médiation du crédit a mis en évidence en 2009 les difficultés que rencontrent les entreprises privées d'assurance-crédit. Parallèlement, les entreprises qui font l'objet d'une procédure collective ou d'une procédure de sauvegarde éprouvent de grandes difficultés à se faire livrer par des fournisseurs qui craignent de ne pas être payés. L'intérêt de l'économie exige pourtant que les uns soient livrés et les autres payés. Les dispositions du code de commerce sur les entreprises en difficulté visent d'abord à y protéger l'emploi et à en maintenir l'activité économique. Elles conduisent cependant au blocage du paiement des factures des fournisseurs. Les créanciers peuvent donc se trouver piégés par une suspension provisoire des poursuites qui peut les mettre à leur tour en difficulté et provoquer des faillites en chaîne. Il faudrait donc envisager d'exclure les dettes fournisseurs du gel des créances.</p>	<p>La CGPME approuve la suppression des dettes fournisseurs du gel des créances lorsque l'utilisation ou la conservation des biens ou services est nécessaire à la sauvegarde des entreprises.</p> <p>En effet, cette proposition a pour objet d'assurer le paiement des créances de l'entreprise sous-traitante par le donneur d'ordres si ce dernier fait l'objet d'une procédure collective ou d'une procédure de sauvegarde.</p>
4.7. Limiter la garantie exigée du sous-traitant	
<p>Il n'est pas acceptable que les sous-traitants se voient transférer des responsabilités croissantes sans que leur savoir-faire soit en retour reconnu, valorisé et protégé. Les relations doivent pouvoir s'inscrire dans un objectif de long terme et non dans un perpétuel rapport de force. Il faut limiter les garanties d'assurance que les sous-traitants sont tenus de fournir à hauteur de leur faculté.</p>	<p>La CGPME souhaite qu'une réflexion soit menée sur ce sujet qui mérite une attention particulière.</p>

4.8. Protéger la propriété intellectuelle

En matière de propriété intellectuelle des sous-traitants, les pistes suivantes demanderaient à être explorées :

- **interdire les clauses de captation anormale de propriété intellectuelle du sous-traitant par son donneur d'ordres**, pour autant qu'elles ne rentrent pas dans le champ des déséquilibres significatifs ;
- **faire reconnaître cette propriété intellectuelle lorsque le sous traitant réalise lui-même le plan d'une pièce ou d'un outillage, même lorsque l'objet physique devient propriété du client.**

La dévolution de la propriété intellectuelle devrait être explicitement stipulée dans le contrat liant les parties, sous la forme d'une clause appropriée et en contrepartie d'un juste prix, à l'instar de ce que prévoit l'article L. 611-7 du code de la propriété intellectuelle dans le cadre des *missions inventives* quand l'inventeur est un salarié.

Confrontées à une compétition internationale féroce, les PME/PMI doivent continuellement s'adapter à la demande finale. Cela signifie que le sous-traitant doit sans cesse produire des efforts afin de fournir plus de compétences, plus d'innovations et donc plus d'apports intellectuels.

Lors de notre Amicale parlementaire, la CGPME avait notamment mis en exergue les inquiétudes des PME face à la protection de leur Propriété Intellectuelle (PI).

Elle avait notamment proposé, comme l'indique le rapport, de faire en sorte que **le transfert des titres de propriété intellectuelle soit explicitement stipulé dans le contrat liant les parties, sous la forme d'une clause appropriée et en contrepartie d'un juste prix. C'est pourquoi, la Confédération approuve cette proposition.**

En effet, les droits de propriété intellectuelle procurés par le sous-traitant suscitent un intérêt stratégique pour le donneur d'ordre qui peut être tenté de les capter de façon détournée par le biais d'une stipulation inscrite dans le contrat de sous-traitance.

4.9. Les traites

Les pratiques d'interdiction par avance ou de refus de traite, ainsi que le fait de n'avoir pas accepté la traite dans le délai d'usage pourraient être déclarées illégales.

4.10. Une loi sur les relations interentreprises industrielles

On a déjà souligné que le droit applicable aux relations interentreprises industrielles en France est le résultat d'une sédimentation par strates. Sur le socle du code civil de 1804 sont venus se déposer progressivement d'autres textes dictés par les préoccupations du moment (BTP, transporteurs, grande distribution, producteurs de fruits et légumes, ...), appliqués avec plus ou moins de bonheur à l'industrie au sens large (industrie manufacturière et services), qui n'a jamais été vraiment prise en compte en tant que telle.

Les grands groupes, qui peuvent se permettre d'avoir des directions juridiques, connaissent ces textes et savent les utiliser le cas échéant. En revanche, les dirigeants de PME, déjà débordés par les tâches courantes de gestion, n'en ont pas les moyens. Il pourrait donc y avoir avantage à entreprendre un travail de simplification pour rendre le droit des relations interentreprises industrielles plus visible et plus lisible.

En droit français, réserve faite de la loi de 1975, aucun texte impératif ou supplétif ne régit spécifiquement les contrats auxquels la pratique de la sous-traitance peut donner naissance, qu'il s'agisse de leur forme, de leur objet, de leur durée ou du régime de responsabilité qui leur est applicable (il s'agit de ce qu'on appelle un *contrat innommé* ou d'une *convention sui generis*). Aussi convient-il de donner une qualification juridique de la sous-traitance industrielle dans la loi.

Il s'agit aussi de penser l'environnement global des relations interentreprises industrielles en fonction de l'ensemble des acteurs de la filière et non en fonction des seules attentes des grands donneurs d'ordres et de leurs directions des achats. C'est ainsi qu'à la différence de la France la *technique* est au cœur de la négociation en Allemagne.

On pourrait donc imaginer, sur le modèle italien, **une loi cadre**, brève, simple :

La Confédération avait déjà souligné antérieurement que la loi du 31 décembre 1975 relative à la sous-traitance pouvait s'avérer inefficace dans sa mise en œuvre dans certains secteurs.

Aussi, si le schéma général retenu par le rapport concernant le contrat de sous-traitance ne doit pas être remis en cause, **la CGPME est favorable à la rédaction d'une loi spéciale sur la sous-traitance industrielle et a d'ailleurs fait de nombreuses propositions en ce sens.**

De plus, la Confédération est également favorable à un travail de simplification du cadre légal sur le modèle italien.

Sur ce point, la CGPME souhaiterait aller plus loin que le rapport et améliorer le régime fiscal du sous-traitant. Pour cela, la Confédération s'inspire de la loi italienne du 18 juin 1998 en matière de TVA.

En matière d'imposition à la TVA des opérations de sous-traitance, la loi distingue le fait générateur de l'exigibilité. Pour les prestations de services, la situation est plus favorable au sous-traitant puisque le paiement de la TVA est dû au jour de l'encaissement du prix ou de la rémunération du service rendu alors que pour les livraisons de biens meubles corporels, le fait générateur et l'exigibilité coïncident, c'est-à-dire que la TVA est exigible même si le prix n'est pas encore payé.

Dans la pratique, ces règles fiscales peuvent conduire le sous-traitant à être débiteur de la TVA vis-à-vis du service des impôts alors même que celui-ci n'a pas encaissé les sommes qui lui sont dues par son ou ses cocontractants. Cette absence de régime particulier de TVA pour le sous-traitant concernant la livraison de biens meubles corporels fragilise encore un peu plus sa trésorerie. Pour cette raison, un rééquilibrage fiscal au profit du sous-traitant est proposé sur le modèle de la loi italienne du 18 juin 1998. **Afin d'inciter les PME à préserver leur trésorerie, il est proposé de différer le paiement de la TVA au moment de l'encaissement effectif des sommes**

- qui fixe les grandes orientations ;
- qui définisse la sous-traitance industrielle ;
- qui établisse une présomption d'acceptation du sous-traitant en cas de participation à un système technique stable ou compte-tenu de l'ancienneté de sa relation commerciale avec son donneur d'ordres ;
- qui impose le contrat écrit ;
- qui établisse une présomption de déséquilibre significatif si les CGV du sous-traitant sont écartées d'office ;
- qui impose l'accord mutuel pour toute modification du contrat ;
- qui traite de délais de paiement, en accord avec la loi LME ;
- qui précise la responsabilité du sous-traitant et les limites de la garantie qu'il doit à son donneur d'ordres ;
- qui fixe dans les grandes lignes les droits et obligations des parties en matière de propriété intellectuelle ;
- qui encadre les modalités de rupture du contrat (objet, quantités, prix, délais) ;
- qui condamne la dépendance économique ;
- qui impose une procédure de médiation avant toute saisine du juge ;
- qui établisse une liste des clauses abusives. L'idée serait de transposer dans le domaine des affaires (*Business to business* ou *B to B*) les protections dont bénéficie le consommateur dans le *business to consumer* ou *B to C*.

En favorisant l'émergence de CGV type, de contrats type et de dispositifs de médiation branche par branche, une telle loi apporterait une contribution décisive à la mise en place des filières stratégiques. Elle pourrait même conduire à la mise en place de conseils des relations interentreprises dans chaque branche.

dues au sous-traitant.

De plus, la Confédération propose, également à l'instar de la loi italienne, de mettre en place un système fiscal incitatif pour les PME sous-traitantes en leur accordant une liquidation trimestrielle de TVA. Ainsi, l'entreprise pourrait s'acquitter de la TVA chaque trimestre et non plus chaque mois, sans pour autant verser de pénalités à l'Etat.

4.11. Prendre l'Europe en compte

Nous n'avons raisonné jusqu'à présent que dans un cadre franco-français. Il ne faut pas pour autant oublier que la France est en Europe, que **l'Europe est le champ d'action naturel de nos entreprises et que nous sommes dans une dynamique européenne**. Il conviendrait donc de regarder, ce qui n'a pas été possible dans le délai fixé pour la remise de ce rapport, ce que font nos principaux voisins (Allemagne, Italie, Royaume-Uni, ...), la Commission européenne et le Parlement européen en matière de sous-traitance et les projets qu'ils peuvent avoir. La défense des intérêts de notre industrie exige en effet qu'elle bénéficie d'un cadre juridique *compétitif* dans un environnement européen.

Dans la lignée de ce qui est proposé concernant la prise en compte des dispositifs européens, la CGPME, lors de son Amicale Parlementaire, avait ouvert la discussion sur un sujet important en matière de protection de la propriété intellectuelle : **le brevet communautaire**. La CGPME souhaite rappeler l'enjeu crucial que représente l'adoption du brevet communautaire pour les petites et moyennes entreprises françaises et européennes, en particulier dans le contexte actuel de crise économique.

A ce jour, le système de brevet européen en vigueur constitue un assemblage de systèmes nationaux. Le brevet n'est valable que dans les pays européens choisis par le titulaire et à condition d'être traduit dans la langue de chaque pays dans lequel il est délivré. Cette procédure, longue et complexe, représente un coût élevé que les PME peuvent difficilement supporter. En outre, l'absence d'un système juridictionnel communautaire, expose le titulaire à d'éventuels litiges dans différents Etats membres.

Le 4 décembre 2009, la Confédération avait constaté une évolution puisque le Conseil des Ministres "compétitivité" avait donné son accord politique sur le brevet communautaire et le système juridictionnel spécialisé. Néanmoins, l'accord politique a été atténué en raison de l'avis non contraignant de la Cour de Justice de l'Union Européenne (CJUE) rédigé en juillet dernier qui précise que le brevet unique entrave certaines dispositions des traités communautaires. La décision formelle de la CJUE sur la compatibilité du système de brevet unifié avec les traités européens sera rendue fin 2010.

En attendant, la CGPME **réaffirme sa demande quant à la création d'un brevet communautaire «unitaire, économique et compétitif», qui permettrait aux PME de valoriser leurs innovations et de conquérir de nouveaux marchés, accroissant ainsi leur compétitivité**. Un système européen efficace doit donc s'inspirer de l'accord de Londres sur la simplification du brevet européen où le titre déposé en français, anglais et

	<p>allemand est valable sur tout le territoire de l'Union européenne.</p> <p>La création d'un système juridictionnel communautaire, rapide, efficace, accessible et à un coût raisonnable est également une priorité pour les PME.</p>
--	--