

<p style="text-align: center;"><b>Le cadre juridique des relations commerciales interdit les pratiques de captation du crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE)</b></p>
---

Les pratiques consistant à tirer prétexte du CICE pour remettre en cause le prix convenu contractuellement, et *a fortiori* pour en bénéficier rétroactivement, sont prohibées (cf. articles L. 441-7 et L. 442-6).

- Le respect impératif des contrats en cours et la règle de non rétroactivité

L'article L. 441-7 du code de commerce impose la conclusion d'une convention écrite (dite « convention unique ») entre le fournisseur et le distributeur ou le prestataire de services qui indique les obligations auxquelles se sont engagées les parties en vue de fixer le prix à l'issue de la négociation commerciale.

La modification du contrat qui résulterait de pratiques de captation abusive du CICE est de nature à **bouleverser l'économie générale de la convention unique**. De manière générale, un avenant n'est licite que s'il a pour objectif d'adapter de façon mineure un contrat en fonction de l'évolution de la relation commerciale tout au long de sa vie. Pour cela, deux conditions doivent être remplies : d'une part, que les parties aient prévu les modalités de révision des prix en cours d'année, sur le fondement d'éléments exogènes non raisonnablement prévisibles et, d'autre part, que ces avenants ne remettent pas en cause son économie générale.

Par ailleurs, l'article L. 442-6 du code de commerce dispose que sont nulles les clauses prévoyant la possibilité de bénéficier rétroactivement de remises ou de ristournes.

- L'équilibre de la relation contractuelle

L'article L. 442-6 I 2° du code de commerce interdit de "*soumettre ou de tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties*".

Les gains de compétitivité résultant du CICE peuvent légitimement être transférés aux clients d'une entreprise sous forme de baisses de prix, et, en bout de chaîne, être répercutés sur les consommateurs, qui verront ainsi leur pouvoir d'achat consolidé.

Pour autant, ce choix de privilégier la compétitivité-prix par rapport à la compétitivité hors-prix doit résulter de la stratégie concurrentielle propre des entreprises concernées, et ne doit pas révéler une **tentative de soumission, ou une soumission s'il y est donné suite, à des obligations créant un déséquilibre significatif entre les parties**. La soumission sera notamment caractérisée par la position de force de celui dont émane la demande.

Si la demande s'accompagne d'une menace de rupture de la relation commerciale, la pratique peut être appréhendée par l'article L. 442-6 I 4° du code de commerce, qui prohibe l'obtention ou la tentative d'obtention de conditions manifestement abusives concernant les prix sous la menace d'une rupture brutale des relations commerciales.