

GESTION

Comment faire pour... changer de partenaire génériqueur

FRANÇOIS POUZAUD

1 Faire le point sur la relation commerciale

Pourquoi changer de partenaire ? Dans 95 % des cas, ce changement est lié à une problématique sur les remises : promesses de remises non tenues par le laboratoire, conditions commerciales inférieures au marché, nouvelle opportunité...

Des retards de livraison récurrents peuvent également constituer une cause de rupture, mais aussi un changement d'organisation de la pharmacie, si par exemple un nouveau grossistérépartiteur ou groupement a conclu des accords avec d'autres génériqueurs. En cas de faute ou de manquement du génériqueur, on lui adresse une mise en demeure par lettre recommandée avec AR ; lui demandant de remédier à la situation. Si elle reste sans effet, il faudra prendre la décision, soit de rompre le contrat en cours d'année (avec le risque de ne pas percevoir les remises dues sur les objectifs annuels et les coopérations commerciales), soit de le laisser courir jusqu'à son terme et ne pas le renouveler. Un conseil : veillez à ce que le

nouveau partenaire ait conclu un accord commercial avec votre groupement (pour les pharmaciens groupés) et votre grossiste-répartiteur pour pouvoir bénéficier des conditions du direct quel que soit le circuit d'achat.

2 Ne pas rompre brutalement le contrat

Avant de rompre un contrat avec un fournisseur, il faut se référer aux clauses de résiliation prévues dans le contrat annuel. S'il n'y a pas de contrat formalisé (mais uniquement un engagement d'objectifs passé entre le pharmacien et son génériqueur), ce n'est pas pour autant qu'il n'y a pas de relation commerciale établie. « *Sauf en cas de faute, une relation commerciale établie ne peut pas être rompue brutalement. Cela signifie qu'un préavis écrit d'une durée suffisante doit être accordé au contractant.* »

A défaut, l'auteur de la rupture s'expose à devoir verser des dommages et intérêts, précise Caroline Cazaux, avocat associé du cabinet Fourgoux–Djavadi. La durée du préavis est fixée en tenant compte de la durée de la relation commerciale. En moyenne, elle est de un mois par année. »

Il faut aussi apprécier les circonstances de la rupture. Une relation commerciale établie peut être rompue sans préavis en cas de force majeure ou d'inexécution par l'autre partie de ses obligations. La rupture doit être notifiée par écrit. L'envoi d'une lettre recommandée avec AR n'est pas obligatoire mais vivement conseillé pour des raisons de preuve.

Une simple correspondance suffit, dès lors qu'elle indique de manière claire et non équivoque la fin des relations entre les parties.

3 Dénoncer le contrat annuel

Il est recommandé de dénoncer quelques semaines avant sa renégociation pour l'année suivante le contrat qui vous lie avec votre génériqueur. Dans l'intervalle, on peut réduire progressivement les commandes au profit du nouveau partenaire par exemple, en ne laissant que les commandes au fil de l'eau au génériqueur que l'on va quitter. Pour rappel, en application du Code de commerce, la négociation commerciale doit être formalisée dans une convention annuelle (ou plan d'affaires) conclue au plus tard le 1er mars de chaque année, précisant le détail de l'ensemble des avantages commerciaux convenus.

Le plafond des avantages se calcule par année civile et par ligne de produits. Là encore, la durée minimale de préavis dépend de l'ancienneté des relations commerciales.

DES CONTRATS PLURIANNUELS EN 2017

La loi du 9 décembre 2016 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique (dite « Sapin II ») prévoit la possibilité de conclure avec ses partenaires, à compter du 1er janvier 2017, une convention écrite pour une durée de un an, deux ans ou trois ans. La convention doit être conclue au plus tard le 1er mars de l'année pendant laquelle elle prend effet (ou dans les deux mois suivant le point de départ de la période de commercialisation des produits ou des services soumis à un cycle de commercialisation particulier).