

Crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE)

1/ Le CICE a été mis en place pour améliorer la compétitivité des entreprises et améliorer le pouvoir d'achat des consommateurs

Le crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE) a pour objet le financement de l'amélioration de la compétitivité des entreprises.

L'amélioration de la compétitivité peut prendre des formes très diverses, à la libre appréciation de chaque entreprise, compte tenu du contexte concurrentiel dans lequel elle évolue. Les marges de manœuvre dégagées par le CICE peuvent permettre aux entreprises d'accroître leurs efforts en matière d'investissement, de recherche, d'innovation, de formation, de recrutement, de prospection de nouveaux marchés, de transition écologique et énergétique et de reconstitution de leurs fonds de roulement. Elles peuvent aussi permettre aux entreprises d'améliorer leur compétitivité-prix.

Les gains ainsi réalisés, tant en matière de « compétitivité prix » que de « compétitivité hors-prix », doivent pouvoir être répercutés sur les consommateurs. L'amélioration de la compétitivité permise par le CICE doit ainsi se traduire par des bénéfices tant pour les producteurs que pour les consommateurs, avec des bénéfices en termes d'emploi comme de pouvoir d'achat.

2/ Une entreprise ne peut pas tirer prétexte du CICE pour exiger de son partenaire commercial une révision du prix convenu contractuellement

Le code de commerce contient des dispositions de niveau législatif dont l'objectif est de garantir des relations commerciales transparentes et loyales entre professionnels. Il vise à s'assurer que le déséquilibre dans les rapports de force entre entreprises n'est pas nuisible à l'intérêt général, en entravant le développement d'entreprises économiquement efficaces, voire en les conduisant à la faillite.

Cette partie du code de commerce, appelée « droit des pratiques restrictives de concurrence », est au service de la compétitivité, de l'emploi et, *in fine*, du pouvoir d'achat. Elle confère au ministre de l'Economie des moyens d'agir au nom de l'ordre public économique.

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).¹ Le ministre de l'Economie peut faire sanctionner de telles pratiques.

¹ Certaines fédérations professionnelles se sont fait l'écho de l'émergence d'une pratique selon laquelle des entreprises prendraient prétexte du CICE dont bénéficient leurs fournisseurs pour exiger de manière unilatérale une révision à la baisse du tarif négocié.

Une entreprise peut choisir librement de baisser ses prix pour améliorer son positionnement concurrentiel. En revanche, la confiscation du CICE par un acheteur puissant, qui abuserait de sa position de force pour se constituer une rente illicite, constituerait un détournement inacceptable de l'effort consenti par le Gouvernement – et au-delà par les Français – pour restaurer la compétitivité de l'économie.

3/ Une entreprise victime d'une demande abusive peut contacter la DIRECCTE sous couvert d'anonymat

Les entreprises qui s'estiment victimes d'une demande abusive de baisse de tarifs peuvent s'adresser au pôle C de la direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (DIRECCTE), qui est le relais régional de la DGCCRF.

Sous couvert d'anonymat, les entreprises peuvent ainsi faire connaître aux services régionaux de l'Etat (DIRECCTE) les pratiques abusives de leurs partenaires économiques.

En cas d'abus, le Ministre chargé de l'économie (DGCCRF) peut agir, pour mettre fin au trouble à l'ordre public économique causé par de telles pratiques, devant le tribunal de commerce, et ce sans même le consentement ni la présence à l'instance des entreprises victimes. La loi prévoit une amende civile pouvant aller jusqu'à 2 millions d'euros, ainsi que la restitution à la victime des sommes indument perçues.

Annexe : le cadre juridique des relations commerciales interdit les pratiques de captation du CICE

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.