

ASSEMBLÉE NATIONALE

5 décembre 2013

CONSOMMATION - (N° 1574)

Commission	
Gouvernement	

Rejeté

AMENDEMENT

N° 476

présenté par

Mme Vautrin, M. Abad, M. Fasquelle, M. Robinet, Mme Fort, M. Nicolin, Mme Louwagie,
M. Couve, M. Martin, M. Bonnot, M. Perrut, M. Gosselin, M. Hetzel, M. Berrios, M. Vitel,
M. Solère, M. Decool, M. Lurton, M. Tardy et Mme Lacroute

ARTICLE 62

Après l'alinéa 17, insérer les trois alinéas suivants :

« *Art. L. 441-7-1.* – Dans le cadre de leurs relations commerciales, les professionnels de la mode - fournisseurs et distributeurs - peuvent négocier un accord de branche spécifique définissant les obligations et conditions d'écoulement des produits en cours et en fin de saison de vente.

« Sont considérés comme des professionnels de la mode au sens du présent article tous les créateurs, fabricants, grossistes, licenciés, revendeurs, dans le secteur du prêt à porter homme, femme, enfant, de la lingerie, de la chaussure et de la maroquinerie.

« Ces accords sont validés par arrêté du ministre de l'économie et des finances. ».

EXPOSÉ SOMMAIRE

Les distributeurs du secteur du textile sont des acteurs incontournables de la mode et ils permettent aux créateurs et professionnels de la mode :

- De disposer d'un espace de vente particulier et personnalisé qui leur assure une large visibilité ;
- De présenter une grande variété de leur assortiment, d'assurer la « fraîcheur » des collections, de respecter leur identité visuelle, leur créativité, leur ADN et leur grande diversité qui va des jeunes créateurs au secteur du luxe.

Le secteur de la mode se caractérise par une forte saisonnalité (deux saisons de vente par an : Printemps/Été ; Automne/Hiver) qui est quasiment absente dans les GSA, une part de nouveaux

produits qui avoisine les 100 % par an (5 à 20 % par les GSA), un nombre de références très important qui peut atteindre plusieurs centaines de milliers d'unités (50.000 dans les GSA), un taux de rotation des stocks compris entre 2,5 et 4 (15 à 20 pour les GSA), un nombre d'articles par ticket de vente de l'ordre de 1,8 (contre 20 à 30 pour les GSA).

Les fournisseurs dans le secteur de la mode présentent souvent des rentabilités plus élevées que celle des grands magasins ; ils sont généralement peu dépendants des grands magasins, car ils disposent de nombreuses options de distribution au-delà des distributeurs traditionnels de l'habillement et de leurs propres circuits d'écoulement des stocks.

Ces spécificités devraient pouvoir être prises en compte dans le cadre d'accords de branche à intervenir entre les grands magasins et leurs fournisseurs dans le secteur de la mode et plus particulièrement, dans celui de l'habillement (homme, femme, enfant), de la lingerie et de l'accessoire (maroquinerie et bijouterie fantaisie).

Cet accord devrait également permettre de renforcer la filière en favorisant le développement de contrats équilibrés et adaptés aux spécificités de ce secteur.