

ASSEMBLÉE NATIONALE

2 janvier 2014

AGRICULTURE, ALIMENTATION ET FORÊT - (N° 1639)

Commission	
Gouvernement	

Retiré

AMENDEMENT

N° 807

présenté par

Mme Allain, Mme Abeille, M. Alauzet, Mme Attard, Mme Auroi, M. Baupin, Mme Bonneton,
M. Cavard, M. Coronado, M. de Ruy, M. François-Michel Lambert, M. Mamère,
Mme Massonneau, M. Molac, Mme Pompili, M. Roumegas et Mme Sas

ARTICLE ADDITIONNEL**APRÈS L'ARTICLE 7, insérer l'article suivant:**

Le premier alinéa de l'article L. 442-2 du code de commerce est ainsi modifié :

1° À la première phrase, les mots : « d'achat effectif » sont remplacés par les mots : « de revient, correspondant au prix d'achat effectif majoré de la moyenne de ses coûts fixes » ;

2° À la deuxième phrase, les mots : « d'achat effectif, » sont remplacés par les mots : « de revient ».

EXPOSÉ SOMMAIRE

Au nom de la défense de l'intérêt du consommateur, les différentes réformes des relations industrie commerce sont passées du libéralisme au libéralisme sauvage et de la baisse des prix à la guerre des prix.

Le délit de revente à perte, défini à l'article L. 442-2 du code de commerce, est constitué par la vente ou l'offre de vente à un prix inférieur au seuil de revente à perte, c'est-à-dire inférieur à son prix d'achat effectif.

A date, le prix d'achat effectif est le prix unitaire net figurant sur la facture d'achat, minoré du montant de l'ensemble des autres avantages financiers consentis par le vendeur, et majoré d'un certain nombre de taxes ainsi que du prix du transport. Dans un souci de cohérence économique, le prix d'achat effectif doit être majoré de la moyenne des coûts fixes afin que le seuil en-dessous duquel le distributeur ne puisse pas revendre corresponde au prix de revient (et non au prix d'achat effectif) :

- D'une part, cette solution aurait comme conséquence de libérer la pression concurrentielle sur les produits vendus au seuil de revente à perte aujourd'hui,
- D'autre part, la prise en compte de la moyenne des coûts fixes est parfaitement cohérente avec la réalité économique.

Certaines enseignes de la grande distribution annoncent ouvertement qu'elles pratiquent des prix en-dessous de leurs coûts de distribution sur les références les plus connues des consommateurs, et qu'elles compensent cette perte de marge par des excès de marges sur les autres produits et notamment des PME qui perdent ainsi en compétitivité. C'est donc une reconnaissance publique que la stratégie de ces distributeurs est un danger pour ce tissu d'entreprises qui fait vivre les territoires français au quotidien.

Notons par ailleurs que l'amendement proposé n'aura pas d'impact négatif sur le pouvoir d'achat des ménages. De fait, la guerre des prix actuelle conduit les acteurs de la grande distribution à faire un maximum d'efforts pour rendre attractifs les prix des produits dits à grande marque.

La modification ainsi proposée servirait de « soupape » pour ces produits et permettrait par la suite aux distributeurs de pouvoir éviter de répercuter leur « manque à gagner » sur les produits des PME ou des MDD. En d'autres termes, il y aurait moins de nécessité de réaliser des péréquations entre les prix des produits : certains augmenteraient, d'autres baisseraient, mais la moyenne du prix payé par le consommateur resterait globalement inchangée.