

ASSEMBLEE NATIONALE

30 juin 2005

PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES - (n° 2381)

Commission	
Gouvernement	

AMENDEMENT

N° 114

présenté par
M. Charié

ARTICLE 31

Rédiger ainsi cet article :

« L'article L. 442-2 du code de commerce est complété par un alinéa ainsi rédigé :

« Jusqu'au 31 décembre 2006, le prix d'achat effectif des produits agroalimentaires, droguerie et bazar, est minoré de 10 % . »

EXPOSÉ SOMMAIRE

1) Maintien du SRP tel que défini dans la loi de 96 (loi Galland).

2) Baisse de 10 % du SRP pour les produits concernés par les dérives des marges arrière en attendant les effets de l'article 28.

Raisons :

1) La définition en 1996, du seuil de revente à perte a mis fin à 15 ans de recherches législatives pour rendre effective l'interdiction de pratiquer des prix anormalement bas et des prix d'appel abusifs.

Jouets de Noël revendus en dessous du coût de fabrication, fruits revendus en dessous du coût d'arrivée aux ports français, baguettes de pain annoncées à 10 fois moins cher... Il suffisait de quelques produits revendus à « des prix fous » pour disqualifier les petits commerçants, désorganiser les marchés, pousser à la dérive du « coûte que coûte moins cher ». Tout cela n'existe plus depuis 96.

2) Vouloir, aujourd'hui, aligner le seuil de revente à perte sur "le triple net" disqualifiera le petit commerce puisque, comme le montre le tableau ci-dessous, un hyper marché pourra annoncer des prix 3 fois moins chers que ceux du petit commerce.

Prix des	Prix achat Unitaire CGV	- Rabais ristournes	- Coop. ou CPV	- Prestation facturée par distributeur	+ Marge d'exploitation	+ TVA = prix consommateur
Hypermarchés	100 €	- 20 % 80 €	- 30 % 56 €	- 20 % 45 €	0 car SRP 45 €	+ 19,6 % 54 €
Grossistes	100 €	- 20 % 80 €			+ 20 % 96 €	
Commerces	Prix du grossiste 96 €				+ 25 % 120 €	+ 19,6 % 143,5 €

3) Aligner les SRP sur le triple net est anti économique puisque, sauf pour le coût du transport, il n'est pas tenu compte des autres coûts à la charge des revendeurs. La facturation du service diminue le SRP, mais le coût du service ne l'augmente pas. L'hypermarché pourra annoncer des prix d'appel (alignés sur le SRP) avec des différences énormes, éliminant de la concurrence de nombreux concurrents.

Ce sera la fin des petits commerces, commerces spécialisés et supérettes des villes et campagnes.

Conclusions :

Le plus simple et le plus efficace est donc :

- 1) Avec l'article 28, réduire les fausses coopérations commerciales.
- 2) Laisser la définition du SRP comme définie en 96.

3) Réduire de 10 %, en attendant des effets de l'article 28, le SRP pour les produits concernés par la dérive des marges arrière.