

ASSEMBLEE NATIONALE

4 juillet 2005

PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES - (n° 2381)

| | |
|--------------|--|
| Commission | |
| Gouvernement | |

AMENDEMENT

N° 308

présenté par
M. Bourg-Broc

ARTICLE 31

Rédiger ainsi le dernier alinéa du I de cet article :

« Le prix d'achat effectif est le prix unitaire sur la facture, majoré des taxes sur le chiffre d'affaires, des taxes spécifiques afférentes à cette revente et du prix du transport. Pour les produits faisant l'objet d'un contrat de coopération commerciale, ce prix d'achat effectif est affecté d'un coefficient multiplicateur de 0,90 et minoré de l'ensemble des autres avantages financiers consentis par le vendeur, s'ajoutant à ceux constatés le 31 janvier 2005 en application du 4° du II de l'article 441-6-1 du code du commerce ».

EXPOSÉ SOMMAIRE

Le dispositif proposé par le Gouvernement est difficilement praticable par les professionnels concernés et contrôlable par l'Administration car il suppose de connaître en permanence le montant total des flux financiers affectés à chaque produit, alors que bon nombre des avantages sont différés et que leur montant exact n'est connu qu'à posteriori.

Le dispositif proposé en remplacement a pour effet :

– d'une part, de limiter la baisse du seuil de revente à perte aux produits faisant l'objet de contrats de coopération commerciale ou de services distincts afin de ne pas défavoriser les fournisseurs qui n'ont pas recours à la coopération commerciale (MDD par exemple).

– d'autre part, de créer un volume d'avantages financiers clairement identifié (10 % du net facturé) susceptible d'être transféré par le distributeur au consommateur. De ce fait, le montant concerné est facilement identifiable et contrôlable, et le distributeur retrouve la possibilité d'utiliser sa marge pour déterminer le prix de vente consommateur, ce qui correspond à la logique économique de l'activité commerciale.

Cependant, cette marge risque d'être rapidement effacée par une augmentation des flux financiers au profit du distributeur, entraînant mécaniquement une augmentation des tarifs et donc du net facturé. Pour remédier à cet inconvénient, il est proposé que toute augmentation des flux

financiers relatifs à des produits soumis à des contrats de coopération commerciale ou de services distincts, viennent en déduction du seuil de revente à perte. De ce fait, toute négociation est affectée systématiquement à la « marge avant ». Ceci revient donc à « geler » les marges arrière.

Ce dispositif évite les inconvénients de celui proposé par le projet de loi (remontée des marges arrière inférieures à 20 %, alignement sur les conditions les plus défavorables pour les fournisseurs).

Il présente au contraire l'avantage de conserver la définition du seuil de revente à perte à partir du net facturé et d'être plus facilement contrôlable.