



ASSEMBLÉE NATIONALE

12ème législature

grande distribution

Question écrite n° 65949

Texte de la question

M. François Calvet appelle l'attention de M. le ministre des petites et moyennes entreprises, du commerce, de l'artisanat, des professions libérales et de la consommation sur les préoccupations des dirigeants des moyennes et grandes surfaces, notamment dans le département des Pyrénées-Orientales, à l'égard de plusieurs pistes de réforme de la loi Galland qui contreviendraient à leurs yeux à l'objectif de rééquilibrage de la situation des PME. Ces dirigeants, dénonçant les nouvelles contraintes administratives directement issues des premières orientations de cette réforme, déplorent une démarche de renforcement en fait de la loi Galland. Plusieurs domaines motivent plus particulièrement leurs inquiétudes : le mode de redéfinition du seuil de revente à perte désormais calculé en ajoutant au prix d'achat net les taxes, le transport et un maximum de 20 % de coopération commerciale, dites « marges arrière », l'obligation de preuve produit par produit, la suppression seulement partielle des accords de gamme. C'est aussi un climat généralisé de suspicion à l'endroit de la distribution qui est mis en exergue, fondant les préoccupations des acteurs de ce secteur de voir, au travers du projet de loi, imposer un effort à sens unique à la distribution. Il lui demande, dans ce contexte, s'il ne lui semblerait pas opportun d'examiner les moyens d'une modulation de ces dispositions en consacrant en particulier le principe d'une suppression pure et simple des accords de gamme.

Texte de la réponse

Le titre VI de la loi n° 2005-882 du 2 août 2005 en faveur des petites et moyennes entreprises, qui porte modernisation des relations commerciales, réaffirme l'interdiction de la revente à perte, encadre plus strictement les services pouvant être facturés par les distributeurs aux fournisseurs, et autorise l'incorporation d'une partie de ces rémunérations dans le calcul du seuil de revente à perte (SRP). Ce dispositif a pour objectif de mettre fin à la dérive des marges arrière, dont les PME et les consommateurs sont les premières victimes, en luttant contre la fausse coopération commerciale, en renforçant l'équilibre et la transparence des relations commerciales, et en permettant le basculement vers l'avant, c'est-à-dire vers les consommateurs, d'une partie de la coopération commerciale, qui peut exister lorsqu'elle est justifiée par des services effectivement rendus pour favoriser la commercialisation des produits. Ce basculement pourra s'opérer de manière progressive. Pourront seulement être déduites du SRP les marges arrière dépassant 20 % du prix de vente à compter du 1er janvier 2006 et 15 % à compter du 1er janvier 2007. Afin d'assurer une progressivité plus importante encore, la loi prévoit que ce basculement ne pourra pas dépasser un plafond de 40 % de la totalité des marges arrière sur chaque produit au cours de l'année 2006. Afin que cette évolution s'effectue de manière transparente, la loi prévoit que la coopération commerciale doit être évaluée en fonction du prix d'achat de chaque produit, afin d'éviter que les marges arrière accumulées sur un produit ne viennent basculer vers le prix de revente d'un autre produit. Cette réduction des marges arrière s'accompagne d'un encadrement rigoureux des pratiques commerciales. Le nouvel article L. 441-7 du code de commerce donne une première définition légale du contrat de coopération commerciale, avec un formalisme accru dont la violation est lourdement sanctionnée. De plus, en application du nouvel article L. 442-1, la charge de la preuve est inversée. En cas de litige, le distributeur devra prouver l'existence de service rendu et sa proportion par rapport à l'avantage concédé. Enfin, la loi a

modifié l'article L. 441-6 du code de commerce pour faire des conditions générales de vente le socle de la négociation commerciale et en réaffirmer le contenu. En ce qui concerne les accords de gamme, les articles 40 et 49 de la loi apportent un premier encadrement législatif à cette pratique. Ils prohibent en particulier les accords imposés par les grands industriels qui visent à évincer des linéaires les produits similaires fabriqués par les PME. Une interdiction complète de tout accord de gamme aurait été contreproductive, puisque nombre de PME fabriquant un « produit-phare » recourent à des accords de gamme pour innover et diversifier leur production. Au total, ce dispositif devrait conforter la position des PME dans les négociations commerciales et contribuer à la poursuite de la baisse des prix des produits de grande consommation engagée depuis un an.

Données clés

Auteur : [M. François Calvet](#)

Circonscription : Pyrénées-Orientales (3^e circonscription) - Union pour un Mouvement Populaire

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 65949

Rubrique : Commerce et artisanat

Ministère interrogé : PME, commerce, artisanat, professions libérales et consommation

Ministère attributaire : PME, commerce, artisanat et professions libérales

Date(s) clé(s)

Question publiée le : 24 mai 2005, page 5262

Réponse publiée le : 11 octobre 2005, page 9554