



ASSEMBLÉE NATIONALE

12ème législature

grande distribution

Question écrite n° 66861

Texte de la question

Mme Chantal Robin-Rodrigo appelle tout particulièrement l'attention de M. le ministre des petites et moyennes entreprises, du commerce, de l'artisanat et des professions libérales sur le dossier de la définition du seuil de revente à perte qui préoccupe l'ensemble des petites et moyennes entreprises des Hautes-Pyrénées. S'il y a lieu de mieux contrôler et sanctionner les abus existant dans les relations entre la grande surface et certains de ses fournisseurs, sources de préjudices, tant pour les consommateurs que pour les petites entreprises industrielles et commerciales, ces dernières ne peuvent accepter un seuil de revente à perte qui conduirait à transférer à l'avant des sommes indûment versées et permettre ainsi à certains distributeurs d'engager une guerre des prix, qui affaiblirait non seulement le commerce de proximité, mais également l'ensemble de la distribution et conduirait à la disparition de nombreux emplois, tant salariés que non salariés. L'ensemble des petites et moyennes entreprises des Hautes-Pyrénées considère donc que l'assainissement des pratiques commerciales ne peut s'opérer que par une véritable définition de la coopération et l'exigence d'un formalisme accru. Un tel encadrement devrait permettre de distinguer ce qui relève des conditions générales de vente et ce qui relève de la facturation des services. La réduction des marges arrière ainsi réalisée entraînera naturellement une baisse des tarifs qui profitera à l'ensemble des commerçants et donc aux consommateurs. Elle lui demande donc s'il envisage de répondre favorablement aux inquiétudes des PME des Hautes-Pyrénées.

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). La circulaire du 8 décembre 2005 relative aux relations commerciales, publiée au Journal officiel du 30 décembre 2005, interprète les dispositions générales de la loi afin d'aider l'ensemble des acteurs du commerce et de l'industrie à s'approprier ces nouvelles règles. 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. Pour 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, permettant ainsi 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, la loi du 2 août 2005, accompagnée par la circulaire du 8 décembre 2005, devrait conforter la position des PME dans les négociations commerciales et consolider le mouvement de baisse des prix des produits de grande consommation engagé depuis un an, sans ouvrir de guerre des prix.

Données clés

Auteur : [Mme Chantal Robin-Rodrigo](#)

Circonscription : Hautes-Pyrénées (2^e circonscription) - Socialiste

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 66861

Rubrique : Commerce et artisanat

Ministère interrogé : PME, commerce, artisanat et professions libérales

Ministère attributaire : PME, commerce, artisanat et professions libérales

Date(s) clé(s)

Question publiée le : 7 juin 2005, page 5741

Réponse publiée le : 31 janvier 2006, page 1060