



ASSEMBLÉE NATIONALE

12ème législature

grande distribution

Question écrite n° 69134

Texte de la question

M. William Dumas souhaite attirer l'attention de M. le ministre des petites et moyennes entreprises, du commerce, de l'artisanat et des professions libérales sur la définition du seuil de revente à perte. Les petites entreprises ne peuvent accepter une modification du 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 française, et conduirait à la suppression de nombreux emplois, tant salariés que non salariés. Les petites et moyennes entreprises considèrent que la réduction des marges arrière doit être réalisée par un encadrement des pratiques commerciales permettant 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. En conséquence, il lui demande ses intentions en la matière.

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 précisément 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 limitée et 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. 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. 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, sans pour autant enclencher de guerre des prix.

Données clés

Auteur : [M. William Dumas](#)

Circonscription : Gard (5^e circonscription) - Socialiste

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 69134

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 : 5 juillet 2005, page 6559

Réponse publiée le : 11 octobre 2005, page 9555