

## Adoption de la loi du 3 janvier 2008

—

**Ce qui va vraiment changer dans les relations commerciales entre fournisseurs  
et distributeurs**

---

### ***DEPARTEMENT TIMED&IP :***

*Télécommunications - Informatique*

*Médias - E-commerce – Données Personnelles*

*& Propriété Intellectuelle*



Latournerie Wolfrom  
& Associés  
  
Société d'Avocats

164, rue du Faubourg Saint-Honoré 75008 Paris  
Tél : 33 (0)1 56 59 74 74 – Fax : 33 (0)1 56 59 74 75  
[contact@latournerie-wolfrom.com](mailto:contact@latournerie-wolfrom.com) - [www.latournerie-wolfrom.com](http://www.latournerie-wolfrom.com)

## Adoption de la loi du 3 janvier 2008

### Ce qui va vraiment changer dans les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs

---

Un nouveau pas dans la réforme des relations commerciales vient d'être franchi avec l'adoption de la loi n° 2008-3 du 3 janvier 2008 pour le développement de la concurrence au service des consommateurs. Le législateur espère qu'elle sera de nature à « *renforcer les mesures susceptibles de contribuer au développement d'un environnement plus concurrentiel des relations commerciales au bénéfice du consommateur* »<sup>1</sup>.

Pour ce faire, le niveau du seuil de revente à perte est abaissé (1.) et la transparence des relations commerciales favorisée (2.), l'objectif affiché de cette réforme étant de conduire les distributeurs à baisser rapidement les prix en leur accordant une plus grande liberté dans la fixation de ces prix, tout en leur imposant de clarifier les éléments qui les constituent<sup>2</sup>.

#### 1. Baisse du seuil de revente à perte

---

Si la loi du 3 janvier 2008 ne remet pas en cause l'interdiction de vendre un bien (mais aussi de seulement annoncer sa vente) à un prix inférieur à son prix d'achat effectif<sup>3</sup>, elle modifie le mode de calcul du seuil de revente à perte<sup>4</sup>, seuil qui permet de déterminer le prix au dessous duquel le prix de revente, inférieur au prix d'achat effectif du bien, est illicite.

Déjà, la loi n° 2005-882 du 3 août 2005 en faveur des petites et moyennes entreprises, dite « loi Dutreil », avait abaissé le seuil de revente à perte. Tous les avantages financiers consentis par le vendeur au titre de la coopération commerciale, excédant 20 % du prix unitaire net du produit à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2006 et 15 % à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2007, pouvaient ainsi être soustraits du prix net unitaire facturé par le vendeur.

Depuis l'entrée en vigueur de la loi du 3 janvier 2008<sup>5</sup>, le seuil de revente à perte intègre désormais l'ensemble des marges arrière sans plafond. Le prix d'achat effectif est en effet dorénavant défini comme « *le prix unitaire net figurant sur la facture d'achat, minoré du montant de l'ensemble des autres avantages financiers consentis par le vendeur exprimé en pourcentage du prix unitaire net du produit et majoré des taxes sur le chiffre d'affaires, des taxes spécifiques afférentes à cette revente et du prix du transport* ».

---

<sup>1</sup> Exposé des motifs du projet de loi pour le développement de la concurrence au service des consommateurs.

<sup>2</sup> Sont exclues du champ de cette note, les dispositions de la loi propres à certains secteurs (notamment le secteur agricole).

<sup>3</sup> Article L. 442-2 alinéa 1<sup>er</sup> du Code de commerce.

<sup>4</sup> Instauré par la loi n° 96-588 du 1<sup>er</sup> juillet 1996 relative à la loyauté et à l'équilibre des relations commerciales, dite « loi Galland ».

<sup>5</sup> Publiée le 4 janvier 2008, la loi est entrée en vigueur le 5 janvier 2008.

Ainsi, le prix d'achat effectif est calculé à partir du prix unitaire net, désormais :

- minoré des avantages financiers que sont les ristournes assorties d'une condition et les rémunérations perçues au titre des services de coopération commerciale et des services distincts<sup>6</sup> ;
- puis majoré des diverses taxes et du prix du transport<sup>7</sup>.

L'ordre établi par le législateur dans le mode de calcul du seuil de revente à perte (soustraction des avantages financiers avant ajout des taxes) « *a pour objet de lever l'incertitude qui pesait sur la question de savoir si les avantages financiers devaient être pris en compte hors taxes ou taxes incluses, notamment la TVA* » : aujourd'hui, les taxes sont donc comptabilisées après déduction de l'ensemble des autres avantages financiers.

En outre, afin de ménager la compétitivité des petits détaillants, le législateur a conservé un mode de calcul particulier pour déterminer le prix d'achat effectif lorsqu'il s'applique aux grossistes distribuant leurs produits à des détaillants indépendants, en lui appliquant un coefficient multiplicateur de 0,9.

Aujourd'hui, la totalité des marges arrière est donc intégrée dans le seuil de revente à perte. Le seuil ainsi diminué de l'ensemble de ces marges sera plus bas et doit permettre aux distributeurs de baisser leurs prix, sans que ceux-ci ne puissent être prohibés au titre de la revente à perte.

## 2. Le renforcement de la transparence dans la coopération commerciale

---

Dans un souci de transparence, la loi Dutreil obligeait déjà fournisseurs et distributeurs à formaliser leurs engagements au titre de la coopération commerciale (actions de promotion commerciale fournies par le distributeur au fournisseur à l'occasion de la revente du produit au consommateur final). Mais, dans les faits, la facturation de cette coopération commerciale masquait parfois des remises supplémentaires permettant au distributeur de reconstituer ses marges, sans pour autant les faire entrer, du moins pour partie, dans le calcul du seuil de revente à perte.

Ces engagements liés à la coopération commerciale figuraient soit dans un document unique soit dans un ensemble formé par un contrat cadre annuel et des contrats d'application. Par ailleurs, les conditions dans lesquelles un distributeur se faisait rémunérer par ses fournisseurs en contrepartie de services distincts, faisaient l'objet d'un contrat écrit séparé.

Afin d'améliorer la transparence des relations entre fournisseurs et distributeurs, le formalisme des contrats de coopération commerciale est amélioré, afin, du moins c'est ce qu'espère le législateur, de permettre « *d'inscrire la « vraie » coopération commerciale dans les conventions en toute transparence* »<sup>8</sup>.

<sup>6</sup> Ces avantages financiers sont ainsi définis par la circulaire du 8 décembre 2005 d'application de la loi dite Dutreil, qui n'a pas été abrogée, et dont les termes ont été repris pour expliquer la notion d'avantages financiers au cours des travaux préparatoires (voir le rapport n° 412 sur le projet de loi pour le développement de la concurrence au service des consommateurs, déposé le 15 novembre 2007 par Monsieur Michel Raison au nom de la commission des affaires économiques, de l'environnement et du territoire de l'Assemblée nationale).

<sup>7</sup> Article L. 441-7 I du Code de commerce.

<sup>8</sup> Rapport de Monsieur Michel Raison préc.

La loi du 3 janvier 2008 impose désormais que soit conclue **une convention globale entre le fournisseur et le distributeur**, dans laquelle doivent figurer :

- les conditions de la vente qui ont été négociées ;
- la description des services de coopération commerciale ;
- et les conditions de la rémunération des services distincts.

Cette convention, que le législateur avait d'abord souhaité être sous la forme d'un document unique<sup>9</sup>, reste, au choix des parties qui la rédigent, soit un seul document, soit un contrat cadre annuel complété par des contrats d'application : elle doit en tout état de cause être « écrite » et comporter, pour chaque obligation, les éléments suivants :<sup>10</sup>

- son objet ;
- la date prévue de son exécution ;
- ses modalités d'exécution ;
- sa rémunération.

Cette convention doit désormais être conclue, non plus avant le 15 février, mais **avant le 1<sup>er</sup> mars** de l'année (ou dans les deux mois suivants la passation de la première commande en cas d'établissement de la relation en cours d'année).

Le manquement à ces obligations reste, quant à lui, sanctionné par une amende de 75.000 euros pour les personnes physiques et/ou 375.000 euros pour les personnes morales<sup>11</sup>.

\* \* \*  
\*

**Marie-Hélène Tonnellier**  
*Associée*

Marie-Hélène Tonnellier, avocat associée du Cabinet Latournerie Wolfrom & Associés, dirige le département *TIMED & IP* du Cabinet. Elle assure la direction et la supervision des dossiers de conseil et de contentieux du département.

Elle est titulaire d'un DEA de droit des affaires de Paris I Panthéon Sorbonne, d'un DESS de droit notarial de Paris II Assas, d'une Maîtrise en droit des affaires de Paris I Panthéon Sorbonne. Elle est chargée d'enseignement en droit de l'informatique au Master 2 Droit de l'informatique et du numérique de l'Université de Paris XI Sceaux.



**Domaines de compétence**

Droit des contrats  Droit de l'informatique  Droit de l'Internet et des télécommunications  
 Droit des Médias  Droit d'auteur  Droit de la propriété industrielle (marque, brevet, savoir faire,...)  Droit du commerce électronique  Droit des données à caractère personnel  Droit de la cryptologie

<sup>9</sup> Exposé des motifs du projet de loi pour le développement de la concurrence au service des consommateurs.

<sup>10</sup> Article L. 441-7 du Code de commerce.

<sup>11</sup> Article L. 441-7 II du Code de commerce.