

**Point de presse du Ministre des PME, du Commerce,
de l'Artisanat et des Professions Libérales**

6 septembre 2005

Mise en œuvre de la réforme de la loi Galland

Evolution des prix des produits de grande consommation

La loi Dutreil II

Les enjeux de la réforme

Le Titre VI de la loi Dutreil II

Tableau de bord au 1^{er} septembre 2005

Historique du tableau de bord depuis 2002

Les principales avancées de la loi « Dutreil II » pour la modernisation des relations commerciales

En dix articles, le titre VI de la loi Dutreil II constitue une profonde réforme de la loi Galland et une importante avancée pour la modernisation des relations commerciales :

- La loi Dutreil II (articles 40 et 49) encadre les accords de gamme, et **prohibe les accords imposés par les grands industriels qui visent à évincer des linéaires les produits similaires fabriqués par les PME.**

- La loi Dutreil II (article 41) affirme la primauté des conditions générales de ventes dans la négociation commerciale, afin de **protéger les PME de la dérive consistant pour certaines centrales à imposer d'emblée leur politique d'achat**, et rend possible leur différenciation selon les catégories d'acheteurs, dans le respect du principe de non discrimination.

- La loi Dutreil II (article 42) **encadre strictement la pratique consistant pour les distributeurs à imposer des rémunérations de services aux fournisseurs, c'est-à-dire les marges arrière.** Elle définit précisément la notion de coopération commerciale et prévoit l'inversion de la charge de la preuve, le distributeur devant désormais être en mesure de prouver à l'autorité de contrôle la réalité des services facturés au fournisseur.

- La loi Dutreil II (article 47) **modifie la définition du seuil de revente à perte (SRP), en autorisant le basculement vers l'avant, c'est-à-dire vers le consommateur, d'une grande part des marges arrière accumulées depuis 1997.** L'ensemble des avantages financiers consentis par le fournisseur au distributeur excédant un seuil de 20% du prix unitaire net du produit à compter du 1^{er} janvier 2006 et 15% à compter du 1^{er} janvier 2007 pourront ainsi leur être restitués. La mise en œuvre de ce dispositif devrait **consolider une baisse significative et durable des prix des produits de grande consommation.**

- La loi Dutreil II (articles 44, 46, 53, 54, 55) **rend plus souples et plus effectives les procédures administratives et pénales visant les infractions au droit commercial.** Elle ouvre la faculté à l'administration et à l'autorité judiciaire de proposer, respectivement, la transaction pénale ou la composition pénale à l'auteur d'une infraction.

Les enjeux de la réforme

1. L'apport de loi Galland

La loi du 1^{er} juillet 1996 sur la loyauté et l'équilibre des relations commerciales, connue sous le nom de loi « Galland », a donné une définition juridique, simple et claire, de la revente à perte : « Le fait, pour tout commerçant, de revendre ou d'annoncer la revente d'un produit en l'état à un prix inférieur à son prix d'achat effectif est puni de 75.000 euros d'amende. Le prix d'achat effectif est le prix unitaire figurant sur la facture majoré des taxes sur le chiffre d'affaires, des taxes spécifiques afférentes à cette revente et du prix de transport. »

Ce dispositif a abouti à **une certaine moralisation des pratiques antérieures**, qui recouraient largement à des prix d'appel excessivement bas. Les fournisseurs n'ont plus subi la pression à la baisse provoquée par le comportement des distributeurs qui utilisaient à leur profit la flexibilité de la définition du SRP fixée par l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986. L'insécurité juridique autour des niveaux légaux des prix de revente a été levée. Cette définition plus précise a renforcé l'efficacité des contrôles. En cours des six premiers mois de 1997, le taux infractionnel a été divisé par cinq par rapport à l'année précédente. Le dispositif de la loi Galland a donc été immédiatement dissuasif.

2. Une dérive progressive de l'avant vers l'arrière

Cependant, **le dispositif de la loi Galland a progressivement été contourné**, avec un déplacement de la négociation commerciale du prix de vente facturé, tel qu'il résulte des Conditions Générales de Ventes (CGV), vers les réductions de prix hors facture et la coopération commerciale, c'est-à-dire la « marge arrière ».

L'importance croissante de ces avantages, qui n'apparaissent pas sur la facture de vente des produits, a entraîné une augmentation anormale des prix pratiqués à l'égard du consommateur.

Les marges arrières ont augmenté de près de 100% sur la période 1996-2004, et expliquent à elles-seules plus de la moitié de la croissance de la marge totale des distributeurs.

Si le phénomène de la coopération commerciale préexistait à la législation adoptée en 1996, son expansion lui est postérieure et s'explique pour deux raisons essentielles :

- La coopération commerciale présente pour certains l'avantage d'une certaine opacité ;
- Elle n'est pas répercutable au consommateur et constitue donc, pour le distributeur, une marge garantie.

Du côté des fournisseurs, la situation est plus nuancée, mais s'agissant des grandes marques, la disparition de la concurrence intra-marque leur a, au moins, permis d'avoir la maîtrise de la définition de leur prix au consommateur.

Dans les faits, l'interdiction de la revente à perte, telle qu'elle est mise en œuvre par la loi du 1^{er} juillet 1996, a en effet favorisé l'imposition par les producteurs de grandes marques d'un prix de revente unique.

En éliminant la concurrence intra-marque, l'introduction d'un seuil de revente fait que les consommateurs ne bénéficient plus de la puissance d'achat des distributeurs. Les prix à la consommation augmentent anormalement, ce qui accroît les profits joints du producteur et des distributeurs, au détriment des consommateurs.

Pour les PME, les effets de l'expansion de la coopération commerciale sont plus contrastés. Les marques propres des PME ne représentent plus que 18% du linéaire des grandes et moyennes surfaces, contre 60% pour les références provenant de grands groupes. De même, le chiffre d'affaires issu des produits sous marques propres des PME ne représente plus que 17% du chiffre d'affaires total d'une grande surface. Mais **le développement des MDD s'est opéré au bénéfice des PME.** Les MDD représentent environ 20% du chiffre d'affaires moyen d'une grande surface et 22% d'un linéaire moyen, mais **elles sont produites pour près de 90% par des PME de moins de 500 salariés, dont 70% de PME françaises.**

Une autre étude réalisée par Libre Service Actualité (LSA) met elle aussi en évidence une **hausse particulièrement forte du prix des produits de consommation de grandes marques.** Selon cette étude, l'augmentation moyenne, à produits et magasins strictement comparables, entre 2000 et 2003, était de 9%, répartie entre 11,2% pour les grandes marques, 4,3% pour les marques de distributeurs, et 4,1% pour les produits premiers prix.

Cette tendance à la hausse est spécifique à la France et ne se retrouve pas à l'échelle de la zone Euro.

Plus encore que le niveau global de l'augmentation des prix, **le différentiel existant entre l'évolution du prix des grandes marques et celui des marques de distributeurs et produits premiers prix** est particulièrement marquant (cf. tableau de bord de l'évolution des prix des produits de grande consommation).

Par ailleurs, la loi du 1^{er} juillet 1996 n'a pas entraîné de rupture manifeste dans l'évolution du nombre de commerces de proximité. Ainsi, **le nombre de supermarchés de proximité, de petits libres-services et autres petits commerces indépendants diminue continument aussi bien avant que depuis 1996.**

Le nombre de petits libres services est passé de 19.000 en 1996 à 15.000 en 2004. Le nombre de supermarchés de proximité (<1.200m²) de 3.800 à 2.900, alors que le nombre de maxi discomptes (< 1.200m²) passait de 1.790 à 3.000.

3. Une première réponse : la circulaire « Dutreil I » du 16 mai 2003

La circulaire « Dutreil I » du 16 mai 2003 s'est substituée, d'une part, à la circulaire du 10 janvier 1978 relative aux relations commerciales entre entreprises (dite circulaire Scrivener), d'autre part, à la circulaire du 22 mai 1984 relative à la transparence tarifaire dans les relations commerciales entre entreprises (dite circulaire Delors).

La circulaire « Dutreil I » a apporté une **première réponse à la dérive des marges arrière**. Elle a exprimé le souhait d'un transfert progressif et négocié des marges arrière vers des marges avant. Elle a apporté à la coopération commerciale une définition précise, permettant de la distinguer de la fausse coopération. Elle a permis de rappeler les dispositions du livre IV du code de commerce en ce qu'elles prescrivent les règles de transparence régissant les conditions générales de vente, tout en permettant la différenciation tarifaire.

Les partenaires économiques ont par ailleurs été invités à poursuivre, sur une base contractuelle, l'amélioration de leurs pratiques commerciales.

4. Une seconde réponse : l'accord du 17 juin 2004

A l'issue de négociations avec les représentants des distributeurs et des fournisseurs, un accord a été conclu par le Ministre d'Etat, Ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, le 17 juin 2004. Les signataires s'y engagent, dans le cadre de la législation en vigueur sur les pratiques commerciales, à : « **mettre en œuvre une baisse des prix d'au moins 2% en moyenne sur les produits de marque des grands industriels**, sur la base d'un effort également partagé entre distributeurs et industriels, dès septembre 2004. Cet effort se traduira par une baisse des tarifs des marques de notoriété nationale et internationale, apparaissant sur les factures, et une diminution des marges arrières des distributeurs (les marges arrières s'entendent « nouveaux instruments promotionnels » compris) sur la base des prix de vente pratiqués au 17 juin 2004. »

L'accord interprofessionnel du 17 juin 2004 a connu **un réel succès, même s'il est resté inférieur à celui qui en était attendu** : selon le ministre d'Etat, la réduction observée dans la grande distribution à la mi-novembre 2004 s'établissait à - 1,57 %, ce qui était déjà considérable.

5. Les limites de ces initiatives sans refonte de la loi

Si ces initiatives interprofessionnelles et gouvernementales ont abouti à ralentir l'évolution des marges arrière, elles n'ont pas pour autant favorisé leur réduction en **permettant aux distributeurs de minorer les prix de revente aux consommateurs**. Dans le même temps, le maxi-discount, qui n'est pas concerné par le phénomène des marges arrière, a connu un fort développement en France pour atteindre plus de 12 % de parts de marché, grâce en particulier à l'attractivité des prix proposés : en effet, la différence entre les prix des produits à marque nationale et ceux des produits commercialisés par les « *hard-discounters* » est devenu aujourd'hui très important.

Les difficultés rencontrées pour mettre en œuvre la circulaire du 16 mai 2003 comme l'accord du 17 juin 2004, en particulier de la part de certains industriels et distributeurs qui n'ont pas tous « joué le jeu » du mouvement, ont témoigné de la **nécessité de poursuivre la réflexion sur une adaptation de la loi Galland**.

6. Vers une réforme de la loi Galland

Deux initiatives ont été prises, ouvrant la voie à une réforme de la loi Galland :

6.1. Le groupe de travail parlementaire présidé par M. Luc Chatel

En juin 2004, un groupe de travail présidé par M. Luc Chatel, député de la Haute-Marne, a été installé au sein de la commission des affaires économiques, de l'environnement et du territoire de l'Assemblée Nationale, pour examiner les pratiques commerciales de la grande distribution.

Le groupe, après avoir affirmé la nécessité de conserver la notion de seuil de revente à perte (SRP), préconise de **réduire progressivement les marges arrière**, le cas échéant par la fixation légale ou réglementaire de seuils maximaux accompagnée de dispositions destinées à éviter que la pression sur les marges arrière ne se reporte sur les rabais, ristournes et remises, de **sanctionner les accords de gamme « abusifs »**, c'est-à-dire ayant pour effet d'exclure du marché un concurrent ou un de ses produits, d'examiner les dispositions de nature à favoriser l'augmentation de la part de linéaires réservée aux PME.

6.2. La commission présidée par M. Guy Canivet

Le 22 juillet 2004 a été installée une commission d'experts placée sous la présidence du Premier président de la cour de cassation, M. Guy Canivet. En conclusion du rapport qu'elle a rendu le 18 octobre 2004, la commission a formulé les principales préconisations suivantes :

- le **maintien des acquis de la loi Galland** qui, en clarifiant les règles d'élaboration des factures, en empêchant toute contestation sur le calcul du seuil de revente à perte et en supprimant le droit d'alignement, a rendu effective l'interdiction de revente à perte,
- le **renforcement du contrôle et de la sanction de la coopération commerciale abusive** par une amélioration tant du fonctionnement des juridictions que des définitions légales permettant de réprimer les abus, telles que celles de la coopération commerciale ou de la charge de la preuve de la réalité des services rendus ;
- la **possibilité ouverte aux distributeurs de réintégrer tout ou partie des marges arrière dans le calcul du seuil de revente à perte**, la commission exprimant à cet égard une préférence pour la solution du « triple net » permettant la réintégration de toute la marge arrière (rabais, ristournes et coopération commerciale) ;
- la **nécessité de réaliser la réforme de manière progressive** et de l'accompagner de stabilisateurs permettant, du côté des distributeurs, de maintenir un équilibre entre les différentes formes de commerce, notamment afin de conserver la place du commerce indépendant de proximité, et du côté des fournisseurs, d'assurer la présence sur les marchés des PME, en particulier par la limitation des accords de gamme pour les grandes marques.

La discussion et la concertation préalables à une modernisation des relations commerciales, dont le projet de loi constitue la traduction législative, ont ainsi été conduites et approfondies avec l'ensemble des acteurs du dossier.

Texte du Titre VI de la loi du 2 août 2005

J.O n° 179 du 3 août 2005 page 12639

LOI n° 2005-882 du 2 août 2005 en faveur des petites et moyennes entreprises (1)

NOR: PMEX0500079L

TITRE VI

MODERNISATION DES RELATIONS COMMERCIALES

Article 40

La dernière phrase du second alinéa de l'article L. 420-2 du code de commerce est ainsi rédigée :

« Ces abus peuvent notamment consister en refus de vente, en ventes liées, en pratiques discriminatoires visées au I de l'article L. 442-6 ou en accords de gamme. »

Article 41

I. - Le premier alinéa de l'article L. 441-6 du code de commerce est remplacé par sept alinéas ainsi rédigés :

« Tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur est tenu de communiquer à tout acheteur de produits ou demandeur de prestation de services pour une activité professionnelle, qui en fait la demande, ses conditions générales de vente. Celles-ci constituent le socle de la négociation commerciale. Elles comprennent :

« - les conditions de vente ;

« - le barème des prix unitaires ;

« - les réductions de prix ;

« - les conditions de règlement.

« Les conditions générales de vente peuvent être différenciées selon les catégories d'acheteurs de produits ou de demandeurs de prestation de services, et notamment entre grossistes et détaillants. Les conditions dans lesquelles sont définies ces catégories sont fixées par voie réglementaire en fonction notamment du chiffre d'affaires, de la nature de la clientèle et du mode de distribution.

« Dans ce cas, l'obligation de communication prescrite au premier alinéa ne s'applique qu'à l'égard des acheteurs de produits ou des demandeurs de prestation de services d'une même catégorie. Tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur peut, par ailleurs, convenir avec un acheteur de produits ou un demandeur de prestation de services des conditions particulières de vente justifiées par la spécificité des services rendus qui ne sont pas soumises à cette obligation de communication. »

II. - Le cinquième alinéa du même article est supprimé.

Article 42

Après l'article L. 441-6 du code de commerce, il est rétabli un article L. 441-7 ainsi rédigé :

« Art. L. 441-7. - I - Le contrat de coopération commerciale est une convention par laquelle un distributeur ou un prestataire de services s'oblige envers un fournisseur à lui rendre, à l'occasion de la revente de ses produits ou services aux consommateurs, des services propres à favoriser leur commercialisation qui ne relèvent pas des obligations d'achat et de vente.

« Le contrat de coopération commerciale indiquant le contenu des services et les modalités de leur rémunération est établi, avant leur fourniture, soit dans un document unique, soit dans un ensemble formé par un contrat cadre annuel et des contrats d'application.

« Chacune des parties détient un exemplaire du contrat de coopération commerciale.

« Le contrat unique ou le contrat cadre annuel est établi avant le 15 février. Si la relation commerciale est établie en cours d'année, ces contrats sont établis dans les deux mois qui suivent la passation de la première commande.

« Le contrat unique ou les contrats d'application précisent la date à laquelle les services sont rendus, leur durée, leur rémunération et les produits auxquels ils se rapportent.

« Dans tous les cas, la rémunération du service rendu est exprimée en pourcentage du prix unitaire net du produit auquel il se rapporte.

« Les conditions dans lesquelles un distributeur ou un prestataire de services se fait rémunérer par ses fournisseurs en contrepartie de services distincts de ceux figurant dans le contrat de coopération commerciale, notamment dans le cadre d'accords internationaux, font l'objet d'un contrat écrit en double exemplaire détenu par chacune des parties qui précise la nature de ces services.

« II. - Est puni d'une amende de 75 000 :

« 1° Le fait de ne pas pouvoir justifier avoir conclu, dans les délais prévus au I, un contrat de coopération commerciale précisant le contenu des services rendus et leur rémunération ;

« 2° Le fait de ne pas pouvoir justifier avoir conclu avant la fourniture des services les contrats d'application précisant la date des prestations correspondantes, leur durée, leur rémunération et les produits auxquels elles se rapportent ;

« 3° Le fait de ne pas pouvoir justifier avoir conclu le contrat prévu à la fin du dernier alinéa du I ;

« 4° Le fait, pour un distributeur ou un prestataire de services, de ne pas faire connaître à ses fournisseurs, avant le 31 janvier, le montant total des rémunérations se rapportant à l'ensemble des services rendus l'année précédente, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires pour chacun des produits auxquels ils se rapportent.

« III. - Les personnes morales peuvent être déclarées responsables pénalement des infractions prévues au II dans les conditions prévues par l'article 121-2 du code pénal. La peine encourue est celle prévue par l'article 131-38 du même code. »

Article 43

Après le 14° de l'article 775 du code de procédure pénale, il est inséré un 15° ainsi rédigé :

« 15° Sauf décision contraire du juge, spécialement motivée, les condamnations prononcées pour les délits prévus au titre IV du livre IV du code de commerce. »

Article 44

Après l'article L. 470-4 du code de commerce, il est inséré un article L. 470-4-1 ainsi rédigé :

« Art. L. 470-4-1. - Pour les délits prévus au titre IV du présent livre pour lesquels une peine d'emprisonnement n'est pas encourue, l'autorité administrative chargée de la concurrence et de la consommation a droit, tant que l'action publique n'a pas été mise en mouvement, de transiger, après accord du procureur de la République, selon les modalités fixées par décret en Conseil d'Etat.

« L'acte par lequel le procureur de la République donne son accord à la proposition de transaction est interruptif

de la prescription de l'action publique.

« L'action publique est éteinte lorsque l'auteur de l'infraction a exécuté dans le délai imparti les obligations résultant pour lui de l'acceptation de la transaction. »

Article 45

Le dernier alinéa de l'article L. 420-5 du code de commerce est complété par les mots : « et des vidéogrammes destinés à l'usage privé du public ».

Article 46

Après l'article L. 470-4 du code de commerce, il est inséré un article L. 470-4-2 ainsi rédigé :

« Art. L. 470-4-2. - I. - La composition pénale prévue à l'article 41-2 du code de procédure pénale est applicable aux personnes morales qui reconnaissent avoir commis un ou plusieurs délits prévus au titre IV du présent livre pour lesquels une peine d'emprisonnement n'est pas encourue ainsi que, le cas échéant, une ou plusieurs contraventions connexes. Seule la mesure prévue par le 1° de l'article 41-2 du même code est applicable à ces personnes.

« II. - Pour les délits mentionnés au I, le procureur de la République peut proposer la composition pénale à l'auteur des faits par l'intermédiaire d'un fonctionnaire mentionné au quatrième alinéa de l'article L. 450-1 du présent code. »

Article 47

I. - Le second alinéa de l'article L. 442-2 du code de commerce est remplacé par deux alinéas ainsi rédigés :

« Le prix d'achat effectif est le prix unitaire net figurant sur la facture d'achat majoré des taxes sur le chiffre d'affaires, des taxes spécifiques afférentes à cette revente et du prix du transport et minoré du montant de l'ensemble des autres avantages financiers consentis par le vendeur exprimé en pourcentage du prix unitaire net du produit, et excédant un seuil de 20 % à compter du 1er janvier 2006.

« Ce seuil est de 15 % à compter du 1er janvier 2007. »

II. - A compter du 1er janvier 2006, le prix d'achat effectif tel que défini au deuxième alinéa de l'article L. 442-2 du code de commerce est affecté d'un coefficient de 0,9 pour le grossiste qui distribue des produits ou services exclusivement à des professionnels qui lui sont indépendants et qui exercent une activité de revendeur au détail, de transformateur ou de prestataire de services final. Est indépendante au sens de la phrase précédente toute entreprise libre de déterminer sa politique commerciale et dépourvue de lien capitalistique ou d'affiliation avec le grossiste.

III. - Jusqu'au 31 décembre 2005, le prix d'achat effectif est le prix unitaire net figurant sur la facture d'achat majoré des taxes sur le chiffre d'affaires, des taxes spécifiques afférentes à cette revente et du prix du transport.

Du 1er janvier 2006 au 31 décembre 2006, pour l'application de l'article L. 442-2 du code de commerce, le montant minorant le prix unitaire net figurant sur la facture d'achat n'excède pas 40 % du montant total de l'ensemble des autres avantages financiers consentis par le vendeur, exprimé en pourcentage du prix unitaire net du produit.

IV. - Par dérogation aux articles 112-1 et 112-4 du code pénal, l'infraction à l'article L. 442-2 du code de commerce commise avant le 31 décembre 2006 est jugée, et l'exécution des sanctions prononcées se poursuit, selon la disposition en vigueur lors de sa commission.

Article 48

I. - Au dernier alinéa (7°) du I de l'article L. 442-6 du code de commerce, le mot : « deuxième » est remplacé par le mot : « huitième ».

II. - Le I du même article est complété par un 8° ainsi rédigé :

« 8° De procéder au refus ou retour de marchandises ou de déduire d'office du montant de la facture établie par

le fournisseur les pénalités ou rabais correspondant au non-respect d'une date de livraison ou à la non-conformité des marchandises, lorsque la dette n'est pas certaine, liquide et exigible, sans même que le fournisseur n'ait été en mesure de contrôler la réalité du grief correspondant. »

Article 49

I. - Le a du 2° du I de l'article L. 442-6 du code de commerce est complété par une phrase ainsi rédigée :

« Un tel avantage peut également consister en une globalisation artificielle des chiffres d'affaires ou en une demande d'alignement sur les conditions commerciales obtenues par d'autres clients ; ».

II. - Le b du 2° du I du même article est complété par une phrase ainsi rédigée :

« Le fait de lier l'exposition à la vente de plus d'un produit à l'octroi d'un avantage quelconque constitue un abus de puissance de vente ou d'achat dès lors qu'il conduit à entraver l'accès des produits similaires aux points de vente ; ».

III. - Le 5° du I du même article est complété par une phrase ainsi rédigée :

« Lorsque la rupture de la relation commerciale résulte d'une mise en concurrence par enchères à distance, la durée minimale de préavis est double de celle résultant de l'application des dispositions du présent alinéa dans les cas où la durée du préavis initial est de moins de six mois, et d'au moins un an dans les autres cas ; »

IV. - Le III du même article est complété par une phrase ainsi rédigée :

« Dans tous les cas, il appartient au prestataire de services, au producteur, au commerçant, à l'industriel ou à la personne immatriculée au répertoire des métiers qui se prétend libéré de justifier du fait qui a produit l'extinction de son obligation. »

Article 50

La dernière phrase du premier alinéa de l'article L. 430-6 du code de commerce est complétée par les mots : « et de la création ou du maintien de l'emploi ».

Article 51

Après l'article L. 442-9 du code de commerce, il est inséré un article L. 442-10 ainsi rédigé :

« Art. L. 442-10. - I. - Est nul le contrat par lequel un fournisseur s'engage envers tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers sur une offre de prix à l'issue d'enchères inversées à distance, organisées notamment par voie électronique, lorsque l'une au moins des règles suivantes n'a pas été respectée :

« 1° Préalablement aux enchères, l'acheteur ou la personne qui les organise pour son compte communique de façon transparente et non discriminatoire à l'ensemble des candidats admis à présenter une offre les éléments déterminants des produits ou des prestations de services qu'il entend acquérir, ses conditions et modalités d'achat, ses critères de sélection détaillés ainsi que les règles selon lesquelles les enchères vont se dérouler ;

« 2° A l'issue de la période d'enchères, l'identité du candidat retenu est révélée au candidat qui, ayant participé à l'enchère, en fait la demande. Si l'auteur de l'offre sélectionnée est défaillant, nul n'est tenu de reprendre le marché au dernier prix ni à la dernière enchère.

« II. - L'acheteur ou la personne qui organise les enchères pour son compte effectue un enregistrement du déroulement des enchères qu'il conserve pendant un an. Il est présenté s'il est procédé à une enquête dans les conditions prévues au titre V du présent livre.

« III. - Les enchères à distance inversées organisées par l'acheteur ou par son représentant sont interdites pour les produits agricoles visés au premier alinéa de l'article L. 441-2-1, ainsi que pour les produits alimentaires de consommation courante issus de la première transformation de ces produits.

« IV. - Le fait de ne pas respecter les dispositions des I à III engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé. Les dispositions des III et IV de l'article L. 442-6 sont applicables aux opérations visées aux I à III du présent article ».

Article 52

Le I de l'article L. 443-2 du code de commerce est ainsi rédigé :

« I. - Est puni de deux ans d'emprisonnement et de 30 000 d'amende le fait d'opérer la hausse ou la baisse artificielle soit du prix de biens ou de services, soit d'effets publics ou privés, notamment à l'occasion d'enchères à distance :

« 1° En diffusant, par quelque moyen que ce soit, des informations mensongères ou calomnieuses ;

« 2° En introduisant sur le marché ou en sollicitant soit des offres destinées à troubler les cours, soit des sur-offres ou sous-offres faites aux prix demandés par les vendeurs ou prestataires de services ;

« 3° Ou en utilisant tout autre moyen frauduleux.

« La tentative est punie des mêmes peines. »

Article 53

L'article L. 470-2 du code de commerce est ainsi rédigé :

« Art. L. 470-2. - En cas de condamnation au titre d'un délit prévu au titre IV du présent livre, la juridiction peut ordonner que sa décision soit affichée ou diffusée dans les conditions prévues par l'article 131-10 du code pénal. »

Article 54

Le premier alinéa de l'article 495 du code de procédure pénale est remplacé par quatre alinéas ainsi rédigés :

« Peuvent être soumis à la procédure simplifiée prévue à la présente section :

« 1° Les délits prévus par le code de la route et les contraventions connexes prévues par ce code ;

« 2° Les délits en matière de réglementations relatives aux transports terrestres ;

« 3° Les délits prévus au titre IV du livre IV du code de commerce pour lesquels une peine d'emprisonnement n'est pas encourue. »

Article 55

Après l'article L. 470-4 du code de commerce, il est inséré un article L. 470-4-3 ainsi rédigé :

« Art. L. 470-4-3. - Pour les délits prévus au titre IV du présent livre pour lesquels une peine d'emprisonnement n'est pas encourue, vaut citation à personne la convocation en justice notifiée au prévenu, sur instruction du procureur de la République, par un fonctionnaire mentionné au quatrième alinéa de l'article L. 450-1.

« Les dispositions de l'article 390-1 du code de procédure pénale sont applicables à la convocation ainsi notifiée. »

Article 56

L'avant-dernier alinéa de l'article L. 440-1 du code de commerce est complété par deux phrases ainsi rédigées :

« Il comprend une analyse détaillée du nombre et de la nature des infractions aux dispositions du présent titre ayant fait l'objet de sanctions administratives ou pénales. Il comprend également les décisions rendues en matière civile sur les opérations engageant la responsabilité de leurs auteurs. »

Article 57

Le Gouvernement remet au Parlement, avant le 31 décembre 2007, un rapport relatif à l'application des dispositions du présent titre analysant leurs conséquences sur les différents partenaires des relations

commerciales ainsi que sur le consommateur. Il en analyse également les conséquences en termes d'emploi et l'impact sur la structuration du tissu industriel, commercial et artisanal des petites et moyennes entreprises et des très petites entreprises. Ce rapport présente, en tant que de besoin, les adaptations législatives et réglementaires paraissant nécessaires en vue de corriger les déséquilibres éventuellement constatés. Il évalue l'opportunité de baisser à 10 % puis à 0 % le seuil mentionné au deuxième alinéa de l'article L. 442-2 du code de commerce et définit les modalités pour y parvenir.

Article 58

I. - Le chapitre IV du titre Ier du livre II du code de l'urbanisme est ainsi rétabli :

« Chapitre IV

« Droit de préemption des communes sur les fonds artisanaux, les fonds de commerce et les baux commerciaux

« Art. L. 214-1. - Le conseil municipal peut, par délibération motivée, délimiter un périmètre de sauvegarde du commerce et de l'artisanat de proximité, à l'intérieur duquel sont soumises au droit de préemption institué par le présent chapitre les cessions de fonds artisanaux, de fonds de commerce ou de baux commerciaux.

« Chaque cession est subordonnée, à peine de nullité, à une déclaration préalable faite par le cédant à la commune. Cette déclaration précise le prix et les conditions de la cession.

« Le droit de préemption est exercé selon les modalités prévues par les articles L. 213-4 à L. 213-7. Le silence de la commune pendant deux mois à compter de la réception de la déclaration vaut renonciation à l'exercice du droit de préemption. Le cédant peut alors réaliser la vente aux prix et conditions figurant dans sa déclaration.

« L'action en nullité se prescrit par cinq ans à compter de la prise d'effet de la cession.

« Art. L. 214-2. - La commune doit, dans le délai d'un an à compter de la prise d'effet de la cession, rétrocéder le fonds artisanal, le fonds de commerce ou le bail commercial à une entreprise immatriculée au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers, en vue d'une exploitation destinée à préserver la diversité de l'activité commerciale et artisanale dans le périmètre concerné. L'acte de rétrocession prévoit les conditions dans lesquelles il peut être résilié en cas d'inexécution par le cessionnaire du cahier des charges.

« L'acte de rétrocession d'un fonds de commerce est effectué dans le respect des conditions fixées par les dispositions du chapitre Ier du titre IV du livre Ier du code de commerce.

« La rétrocession d'un bail commercial est subordonnée, à peine de nullité, à l'accord préalable du bailleur. Cet accord figure dans l'acte de rétrocession.

« Art. L. 214-3. - Un décret en Conseil d'Etat précise les conditions d'application des dispositions du présent chapitre. »

II. - Le II de l'article L. 145-2 du code de commerce est complété par une phrase ainsi rédigée :

« Elles ne sont également pas applicables, pendant la période d'un an mentionnée au premier alinéa de l'article L. 214-2 du code de l'urbanisme, aux fonds artisanaux, aux fonds de commerce ou aux baux commerciaux préemptés en application de l'article L. 214-1 du même code. »

III. - L'article L. 2122-22 du code général des collectivités territoriales est complété par un 21° ainsi rédigé :

« 21° D'exercer, au nom de la commune et dans les conditions fixées par le conseil municipal, le droit de préemption défini par l'article L. 214-1 du code de l'urbanisme. »

Article 59

L'article L. 44 du code des postes et des communications électroniques est complété par deux alinéas ainsi rédigés :

« Les offres mentionnées à l'alinéa précédent doivent permettre à l'abonné qui le demande de changer d'opérateur tout en conservant son numéro dans un délai maximum de dix jours, sauf demande expresse de l'abonné. La demande de conservation du numéro, adressée par l'abonné à l'opérateur auprès duquel il souscrit

un nouveau contrat, est transmise par ce dernier à l'opérateur de l'abonné. Sans préjudice des dispositions contractuelles relatives aux durées minimales d'engagement, le portage effectif du numéro entraîne la résiliation du contrat qui lie cet opérateur à l'abonné au plus tard dans le délai de dix jours précité.

« Un décret, pris après avis de l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes, de la Commission supérieure du service public des postes et des communications électroniques et du Conseil national de la consommation, précise les modalités d'application des deux alinéas précédents. »

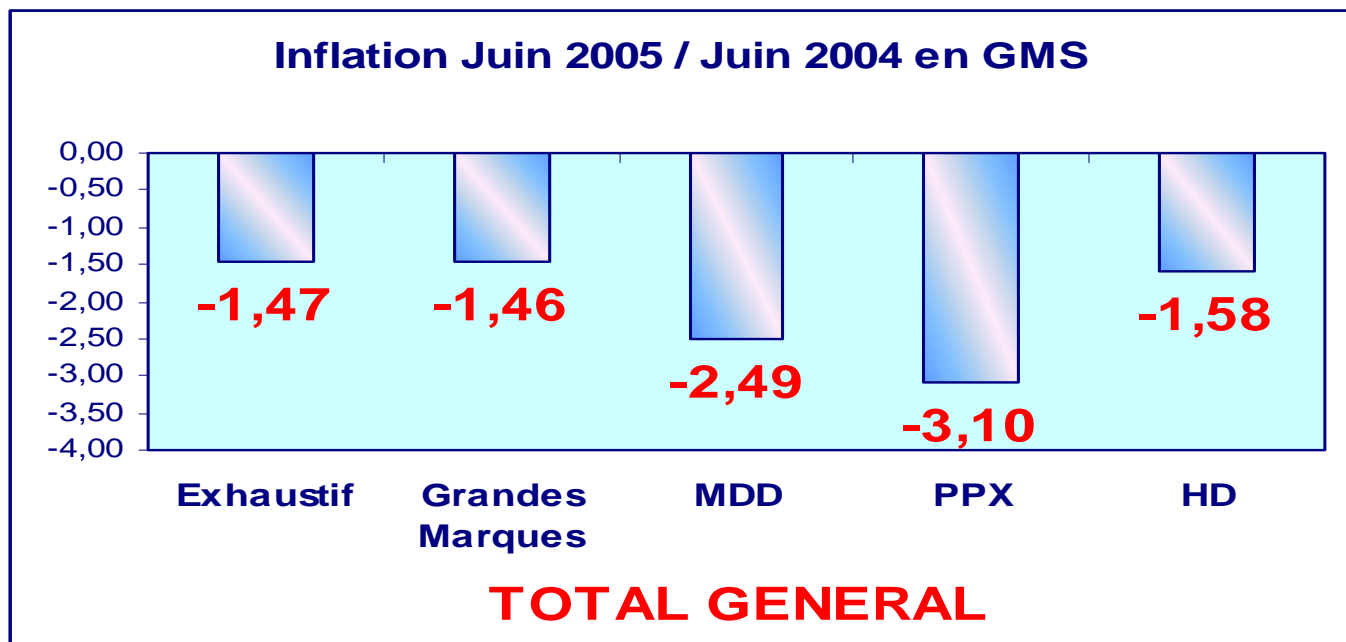
Article 60

I. - Le commerce équitable s'inscrit dans la stratégie nationale de développement durable.

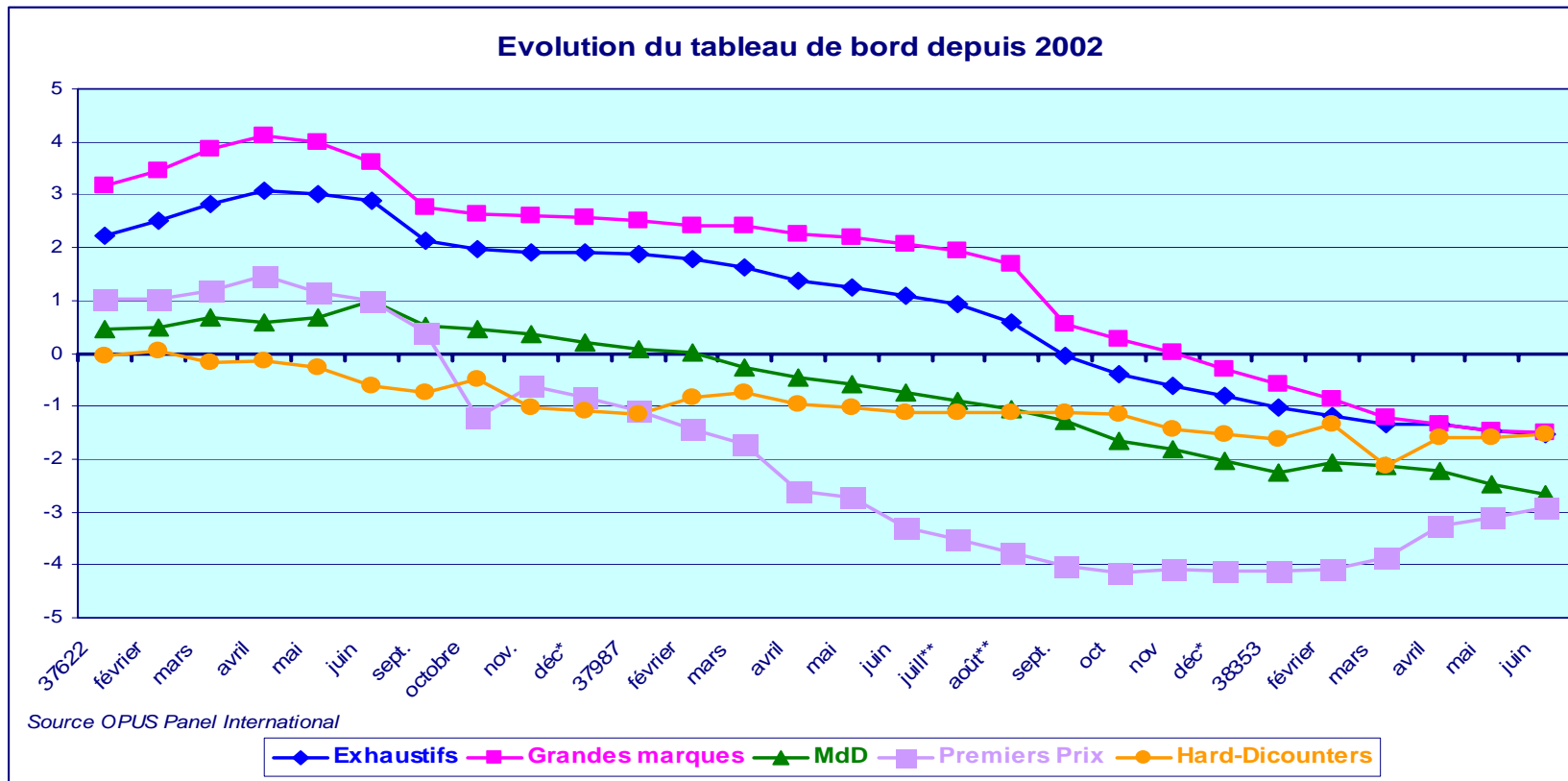
II. - Au sein des activités du commerce, de l'artisanat et des services, le commerce équitable organise des échanges de biens et de services entre des pays développés et des producteurs désavantagés situés dans des pays en développement. Ce commerce vise à l'établissement de relations durables ayant pour effet d'assurer le progrès économique et social de ces producteurs.

III. - Les personnes physiques ou morales qui veillent au respect des conditions définies ci-dessus sont reconnues par une commission dont la composition, les compétences et les critères de reconnaissance des personnes précitées sont définis par décret en Conseil d'Etat.

Tableau de bord de l'évolution des prix des produits de grande consommation



TOTAL GMS	EXHAUSTIF	PLUS GRANDES MARQUES	MDD	PPX
EPICERIE	-1,19	-1,30	-2,32	-2,62
LIQUIDES	-1,35	-1,36	-2,21	-3,02
D.P.H.	-1,67	-1,95	-2,88	-3,37
PRODUITS FRAIS	-2,23	-1,74	-3,46	-3,31
NON ALIMENTAIRE	-1,48	-1,08	-2,13	-1,94
P.G.C.	-1,37	-1,49	-2,43	-2,86
ALIMENTAIRE	-1,52	-1,52	-2,71	-2,96
TOTAL GENERAL	-1,52	-1,51	-2,67	-2,91



Eléments d'analyse :

- Entrée dans une période de baisse généralisée des prix des produits de grande consommation non seulement pour le Hard Discount mais aussi :
 - depuis octobre 2003 pour les premiers prix,
 - depuis mars 2004 pour les marques de distributeurs,
 - depuis décembre 2004 pour les grandes marques,
 - depuis un an en moyenne générale sur l'ensemble des produits de grande consommation.
- Impact réel des initiatives prises en 2003 (Circulaire Dutreil I) et 2004 (Accords Sarkozy)
- Maintien d'un niveau d'inflation des prix des produits de grandes marques relativement plus élevé malgré les initiatives prises en 2003 et 2004, et impact de la loi Dutreil II pour la correction de cette anomalie en 2006 et 2007 : croisement à venir des courbes.