

Entente sur les prix, menaces grossiste, que faire?

Par **juju070982**, le **18/06/2009** à **19:33**

Bonjour,

Voilà 2 ans que notre société de vente en ligne a été lancée avec un capital de 8000 euros. La première année n'a pas été très concluante puisque nous avons généré 15000 euros de CA.

Par contre la deuxième année risque d'être beaucoup plus intéressante car nous devrions avoisiner les 250 000 euros de CA en septembre 2009.

Sur notre site nous proposons des produits de marques mais également des produits bon marché et très souvent chinois, nous atteignons maintenant plus de 800 références.

Pour s'approvisionner sur une marque très connue du secteur, nous sommes "obligé" (du moins pour la France) de passer par un grossiste exclusif français.

Depuis plusieurs mois nous semblons déranger ce grossiste qui nous a appelé plusieurs fois pour dénoncer notre politique tarifaire sur cette marque.

En gros les prix de ventes que nous pratiquons ne leur conviennent pas du tout. Ils souhaiteraient fortement que nos prix soient plus haut sur cette marque.

Aujourd'hui j'ai eu droit au boss en personne qui m'a ajouté comme argument que sa société risquait de perdre le contrat avec cette marque si rien n'était fait au niveau des sites comme le notre. Il a également ajouté que si des solutions rapides n'étaient pas trouvées, ils ne nous fourniraient plus, et la marque (Allemande) elle même, demanderait à tout les grossistes européen de ne plus nous fournir.

Bien sûr nous ne souhaitons pas céder à leur pression, mais pouvez-vous s'il vous plait me confirmer que nous sommes dans notre droit et que ces menaces si elles venaient à se réaliser seraient interdites, que me conseillez vous de faire?

Merci

Par **Murphys**, le **18/06/2009** à **21:11**

Bonsoir,

Les menaces sont classiques dans ce secteur, mais sachez que vous êtes dans l'absolue protégé par un principe fondamental: la liberté des prix

[quote:6o3ky29d]

Article L410-2 Code de commerce

Modifié par Ordonnance n°2008-1161 du 13 novembre 2008 - art. 4

Sauf dans les cas où la loi en dispose autrement, les prix des biens, produits et services relevant antérieurement au 1er janvier 1987 de l'ordonnance n° 45-1483 du 30 juin 1945 sont librement déterminés par le jeu de la concurrence.

Toutefois, dans les secteurs ou les zones où la concurrence par les prix est limitée en raison soit de situations de monopole ou de difficultés durables d'approvisionnement, soit de dispositions législatives ou réglementaires, un décret en Conseil d'Etat peut réglementer les prix après consultation de l'Autorité de la concurrence.

Les dispositions des deux premiers alinéas ne font pas obstacle à ce que le Gouvernement arrête, par décret en Conseil d'Etat, contre des hausses ou des baisses excessives de prix, des mesures temporaires motivées par une situation de crise, des circonstances exceptionnelles, une calamité publique ou une situation manifestement anormale du marché dans un secteur déterminé. Le décret est pris après consultation du Conseil national de la consommation. Il précise sa durée de validité qui ne peut excéder six mois.

[/quote:6o3ky29d]

Vous n'êtes pas concernés par les deux derniers alinéas.

Vous avez clairement le droit de pratiquer les tarifs qui vous font plaisir sauf les interdictions classiques (vente à perte notamment).

Le problème pour vous ne se situe donc pas ici puisque vous êtes protégés par votre contrat d'approvisionnement et rappelons à vos fournisseurs l'article 1134 du code civil:

[quote:6o3ky29d] Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites.

Elles ne peuvent être révoquées que de leur consentement mutuel, ou pour les causes que la loi autorise.

Elles doivent être exécutées de bonne foi[/quote:6o3ky29d]

Le problème dans le secteur sera plutôt ce qui se passera lors de la re-négociation de vos contrats d'approvisionnement, car jusqu'au terme des contrats présents, vous ne risquez rien.

Par **Camille**, le **19/06/2009** à **08:41**

Bonjour,

Attention quand même, contrairement à ce que dit Murphys, à partir du moment où vous revendez un produit d'une marque, vous êtes tenu de respecter la politique de commercialisation du détenteur des droits, donc la marque allemande.

"déterminés par le jeu de la concurrence" signifie seulement que le détenteur des droits de commercialisation du produit a le droit de faire comme bon lui semble, sans astreinte d'ordre réglementaire. Choix qu'il a le droit d'imposer à ses revendeurs dans le cadre du droit des contrats et du code de la propriété intellectuelle.

Mais, rien ne vous empêche, au stade actuel, de jouer à la "gesticulation diplomatique".
Vous pourriez éventuellement glisser dans le tuyau de l'oreille du grossiste que...

[quote="juju070982":1ccb9we]

Aujourd'hui j'ai eu droit au boss en personne qui m'a ajouté comme argument que sa société risquait de perdre le contrat avec cette marque si rien n'était fait au niveau des sites comme le notre. Il a également ajouté que si des solutions rapides n'étaient pas trouvées, ils ne nous fourniraient plus, et la marque (Allemande) elle-même, demanderait à tous les grossistes européens de ne plus nous fournir.

[/quote:1ccb9we]

... c'est une bonne idée à creuser, parce si ça devait arriver, la Cour Européenne de Justice n'est pas faite pour les chiens et que ça pourrait vous faire un "sacré bon coup de pub". Et surtout une pub au frais de la marque allemande et peut-être même du/des grossiste(s) ! Parce que le "délit d'entrave à la libre concurrence" n'y est pas trop bien vu, à ce qu'on m'a dit...

(en reprenant les arguments de Murphys...)

Vous verrez bien comment "ça réagit"...

Par **Murphys**, le **19/06/2009** à **19:58**

[quote="Camille":gtranq7g]Bonjour,

Attention quand même, contrairement à ce que dit Murphys, à partir du moment où vous revendez un produit d'une marque, vous êtes tenu de respecter la politique de commercialisation du détenteur des droits, donc la marque allemande.

[/quote:gtranq7g]

Encore faut-il que ces prix soient prévues quelquepart (contrat d'approvisionnement, contrat cadre etc..) car sans ça, le revendeur est libre concernant la pratique tarifaire.

Par **juju070982**, le **20/06/2009** à **02:40**

Pour information nous n'avons aucun contrat avec notre grossiste qui pourrait garantir un certain prix de revente sur la marque en question.

En ce qui concerne nos prix de reventes nous ne vendons bien sûr pas à perte, et loin de là, nous pratiquons sur la plupart des produits des prix de revente multipliés par 2 entre le prix HT d'achat et de revente TTC, mais ça ne suffit pas pour la marque...

Par **Camille**, le **20/06/2009** à **11:53**

Bonjour,

[quote="Murphys":1zfu08jx]

Encore faut-il que ces prix soient prévues quelquepart (contrat d'approvisionnement, contrat cadre etc..) car sans ça, le revendeur est libre concernant la pratique tarifaire.[/quote:1zfu08jx]

C'est ce que je croyais aussi, mais apparemment, ce n'est pas aussi évident, la cour

européenne ayant - il me semble me souvenir à l'occasion d'une file sur ce même forum, mais il s'agissait d'un approvisionnement à l'étranger donc sans passer par le distributeur exclusif - considéré que, dès lors qu'on achète un produit d'une certaine marque dans le but de le revendre, on doit se renseigner spontanément sur la politique commerciale de la marque. Ce qui ne semble pas être la position de la cour de cassation. Donc, il faut être quand même assez prudent

Mais, de toute façon, pour le moment, on n'est pas dans ce cas-là et on n'en est pas encore à ce stade, d'autant que d'après mes calculs, ça donne une marge brute de 60 %.

Difficile de considérer cette marge comme insuffisante sans une mention expressément écrite dans le contrat.

Je dirais donc qu'il faudrait que juju demande à son grossiste en vertu de quel article de loi il pourrait lui imposer un prix de vente, en justifiant une marge supérieure à 60% alors qu'en ce moment même on est en train de reprocher à la Grande Distribution de pratiquer des marges "abusives" de 25, et en vertu de quel article de loi il pourrait lui refuser de le livrer s'il ne le faisait pas.