



---

## Négociation commerciale

---

La législation actuelle stipule que le fournisseur doit formaliser son offre de produits dans des **conditions générales de vente (CGV)** pour tous ses clients, ou pour tous les clients relevant d'une même catégorie (ex : grossistes, détaillants). Cette offre doit comprendre au minimum les **conditions de vente** (par exemple, délais et modalités de commande et de livraison), le **tarif** (ou barème des prix unitaires), les **réductions de prix**, ainsi que les **conditions de règlement**. Elle peut aussi comporter une clause de réserve de propriété, les modalités de facturation, les délais de paiement, une garantie de qualité, voire un taux de service.

La négociation porte ensuite sur deux axes :

- **l'obtention de réductions de prix**, en application des CGV ou en contrepartie de conditions particulières de vente (CPV) ;
- **l'organisation de services d'animation commerciale**, auparavant appelés services de coopération commerciale et services distincts.

---

## Marge arrière

---

Les marges arrière étaient composées de rémunérations de services facturés par le distributeur au fournisseur. **Elles n'étaient pas intégrables dans le prix de vente aux consommateurs (PVC)**, et étaient à l'origine d'une spirale inflationniste des PVC. En effet, les distributeurs avaient pris pour habitude de facturer des services parfois fictifs ou disproportionnés (c'est-à-dire surévalués), afin de développer ces ressources financières.

**Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2008, les marges arrière n'existent plus**, car les rémunérations de services facturés peuvent être intégrés dans le PVC par le distributeur.

---

## Conditions particulières de vente

---

Elles correspondent à des **réductions de prix** accordées par le fournisseur à l'acheteur, en contrepartie de **services liés à l'opération d'achat-vente**.

Par exemple : maintien d'une **gamme** complète de produits, centralisation des commandes ou des livraisons (**remise de plate-forme ou d'entrepôt**), transport des marchandises (**remise d'enlèvement**), stockage et réexpédition des marchandises par l'acheteur (**remise d'entrepôt ou d'éclatement**).

---

## Coopération commerciale

---

Elle correspond aux services rendus par le distributeur au fournisseur, pour **faciliter la revente** des produits auprès des consommateurs. Concrètement, elle se traduit par des **opérations de mise en avant des produits** (tête de gondole, catalogue, message sonores sur le lieu de vente).

---

## Services distincts

---

Ils correspondent aux services rendus par le distributeur à son fournisseur **autres que les CPV et la coopération commerciale**. Par exemple : **vente de statistiques, catalogue interne** destinés aux responsables des points de vente de l'enseigne, présence sur le **site intranet** de l'enseigne.



---

**Facture du fournisseur**

---

Elle correspond à la **facture de vente de produits** répondant aux obligations de l'article L 441-3 du code de commerce.

---

**Facture du distributeur**

---

Elle correspond à la **facture de prestation de services** distincts ou de coopération commerciale, répondant aux obligations de l'article L 441-3 du code de commerce.

---

**Prix « triple net »**

---

Il s'agit du prix d'achat net des produits, calculé comme suit depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2008 :

|   | <u>Décomposition du prix</u>   | <u>Exemple de calcul du SRP</u> |
|---|--|---------------------------------|
|   | <b>Prix H.T. (tarif)</b>   | 100                             |
| - | remise ou ristourne acquise à la date de la vente et directement liée à l'opération de vente | 5                               |
| = | <b>Prix unitaire net</b>   | 95                              |
| - | ensemble des autres avantages financiers (passage à l'avant des « marges arrière »)          | 30                              |
| = | <b>Prix « triple net »</b>   | 65                              |
| + | TVA et taxes afférentes à la revente   | 3,58                            |
| + | prix du transport  | 0                               |
| = | <b>Seuil de revente à perte</b>  | 68,58                           |

*Glossaire établi d'après un document de l'ANIA.*