Forum-juridique.net
LE 1er POINT D'ACCÈS GRATUIT AU DROIT

Limites légales de la vente à perte

Par Visiteur

Nous sommes entreprise de VPC sur la base d'un catalogue.
notre question porte sur les limites légales de la vente à perte dans les cas suivants:
- le produit n'est plus au catalogue mais il reste du stock à écouler (stock déprécié)
- nous vendons en général plusieurs produits par commande, la vente à perte concerne-t-elle individuellement chacun des produits ? ou porte-t-elle sur la commande dans sa globalité (marge totale effective de la commande)
- cas où nous sommes en rupture de stock et pour satisfaire le client, nous achetons à un fournisseur occasionnel à prix d'achat plus élevé (ce qui peut provoquer la vente à perte en conséquence si px achat > px vente catalogue)
- cas des contrats annuels à prix vente figé, mais évolution non prévisible en cours d'année des prix d'achats

Merci de votre réponse

Par Visiteur

Bonjour,

Fabriquez vous vous même vos produits ou est-ce qu'en réalité vous les "revendez" simplement à des particuliers?

Bien cordialement.

Par Visiteur

Bonjour

nous sommes distributeurs et ne fabriquons rien
Merci

Par Visiteur

Autre élément d'info, nous agissons dans le B2B et ne vendons rien aux particuliers

---
Par Visiteur

Bonjour,

Petit rappel téhorique:
La prohibition de la revente à perte concerne un produit et non un ensemble de produits.

Aussi, cette solution n'est pas envisageable:

nous vendons en général plusieurs produits par commande, la vente à perte concerne-t-elle individuellement chacun des produits ? ou porte-t-elle sur la commande dans sa globalité (marge totale effective de la commande)

Il existe toutefois des excéptions à cette prohibition.
Lorsque vous expliquez que le produit disparait du catalogue et qu'il vous reste du stock à écouler, je pense que vous pouvez vous fonder sur lexcéption qui permet de revendre à perte lorsque le produit ne correspond plus à la demande générale en raison de l'évolution de la mode ou du progrès des techniques.

Est-ce le cas de ces produits?

cas où nous sommes en rupture de stock et pour satisfaire le client, nous achetons à un fournisseur occasionnel à prix d'achat plus élevé (ce qui peut provoquer la vente à perte en conséquence si px achat > px vente catalogue)

Problème plus délicat cette fois-ci mais qui peut eventuelle être contourné:

Cette revente à perte peut-elle cette fois ci s'analyser comme une façon de s'aligner sur les prix de la concurrence? Si oui, votre surface de vente est-elle inférieure à 1000m2?

cas des contrats annuels à prix vente figé, mais évolution non prévisible en cours d'année des prix d'achats

Dans ce cas, en revanche, il va falloir modifier vos pratiques. Le mieux étant d'insérer dans vos contrats une clause de variabilité du prix.

Bien cordialement.

Par Visiteur

Merci pour votre réponse;
concerant certaines interrogations soulevées, voici les éléments:
- lorsqu'un produit "sort" du catalogue, effectivement c'est parce qu'il y a évolution technique, ou absence de vente ds les 12 derniers mois, ou arrêt de fabrication par notre fournisseur
- quand nous nous procurons un produit de façon exceptionnelle à un fournisseur occasionnel et à prix plus élevé, c'est pour répondre à une commande client qui sera facturé sur la base du prix normal (celui du catalogue), donc on peut estimer que nous "collons" au marché dans cette opération inhabituelle;
- concernant les 1000M2, en fait nous n'avons pas de surface accessible à notre clientèle car nous sommes exclusivement VPciste; nous avons en revanche une surface de stockage et préparation de commandes de 15000M2
- bien noté pour les contrats annuels où ds certains cas nous avons des clauses d'évolution de prix;

Merci de votre collaboration

Par Visiteur

Bonjour,

lorsqu'un produit "sort" du catalogue, effectivement c'est parce qu'il y a évolution technique, ou absence de vente ds les 12 derniers mois, ou arrêt de fabrication par notre fournisseur

Si évolution technique, alors pas de soucis pour vous. Et puis, il ne faut pas oublier la logique première de cette infraction. La prohibition de la revente à perte est destinée à empêcher les grands groupes commerciaux d'attirer des clients en vendant certains produits à perte pour grossir leurs clientèles.

Vous ne rentrez pas du tout dans l'idéologie du texte. Je vois mal un procureur vous embêté sur ces points là.

concernant les 1000M2, en fait nous n'avons pas de surface accessible à notre clientèle car nous sommes exclusivement VPciste; nous avons en revanche une surface de stockage et préparation de commandes de 15000M2

Jurisprudence inexistente sur ce point, cela dit, je pense que par surface de vente, le législateur sous entend la surface sur laquelle le consommateur peut se déplacer pour acheter des produits, ce qui exclut les surfaces de stockage.

En synthèse, je ne pense pas que vous puissiez être inquiété par quoi que ce soit. Le seul risque serait une plainte émanant d'un concurrent mais il lui sera alors difficile de constater une revente à perte surtout lorsque vous avez recours à des fournisseurs occasionnels et que vous vendez à "prix catalogue".

Bien cordialement.