

# La grande distribution et la revente à perte

## LOI AGRICULTURE Hausse des prix dans les rayons

On va pouvoir  
mettre du beurre  
dans les épinards



BRG  
BRIEF.ECO

# La grande distribution et la revente à perte

La loi sur l'agriculture et l'alimentation a entraîné une augmentation des prix de certains produits alimentaires vendus par la grande distribution depuis le 1er février. Le texte, présenté par le gouvernement comme un moyen de défendre les agriculteurs, a renforcé les modalités de l'interdiction de la revente à perte, une pratique proscrite en France depuis 1963.

---

## L'ACTU

**Les prix de certains produits alimentaires ont augmenté le 1er février. Cette hausse est liée à l'entrée en vigueur d'une disposition de la loi sur l'agriculture et l'alimentation, adoptée le 2 octobre [2018]. Elle a relevé de 10 % le seuil de revente à perte (SRP) des denrées alimentaires, c'est-à-dire que ces dernières doivent être vendues à un prix au minimum 10 % plus élevé que celui auquel elles ont été achetées par le distributeur.**

Selon le ministère de l'Agriculture, 7 % de l'offre alimentaire était jusque-là vendue à prix coûtant dans la grande distribution. Ce sont ces articles, appelés produits d'appel et souvent issus de grandes marques, tels que le Coca-Cola ou le Nutella, dont les prix ont augmenté. Le ministre de l'Agriculture, Didier Guillaume, a précisé que la hausse se traduirait pour un foyer par une augmentation moyenne de son panier d'environ 50 centimes par mois. **La loi sur l'agriculture et l'alimentation a pour objectif de rééquilibrer les relations entre les agriculteurs, les industriels et les distributeurs.**

---

## L'ÉCLAIRAGE

### En quoi consiste la revente à perte ?

La revente à perte consiste pour un commerçant à revendre un produit en l'état, c'est-à-dire n'ayant subi aucune transformation, à un prix inférieur à son prix d'achat effectif. En France, cette pratique est interdite depuis 1963 pour l'ensemble des produits. Cette interdiction a été renforcée en 1996 avec la loi Galland, qui **définit le seuil de revente à perte (SRP)**, soit le prix d'achat effectif d'un article.

Le SRP est calculé en ajoutant au prix du produit les taxes, la TVA et le coût du transport. Le SRP est donc le **prix plancher** en dessous duquel un distributeur ne peut pas revendre un produit sous peine d'être sanctionné.

Le Code du commerce prévoit sept exceptions. Par exemple, un distributeur a le droit de revendre à perte un produit quand sa date de péremption approche, en période de soldes ou s'il est obsolète ou démodé. Si un commerçant n'a pas le droit d'acheter un produit et de le revendre à perte, aucune législation n'empêche un producteur de fabriquer un produit et de le vendre à perte, c'est-à-dire de le proposer à un tarif inférieur à son coût de production.

### Pourquoi la revente à perte est-elle interdite ?

En 1963, l'objectif de l'interdiction de la revente à perte est de **protéger les petits commerces de détail face à la grande distribution**. Dans un rapport publié en 2000, l'Assemblée nationale note que « dès leur apparition, les grandes surfaces avaient adopté comme méthode de vente d'attirer les clients

en proposant des prix cassés, dits “prix d’appel”, sur certains produits de grande consommation ». Elle précise que « contrairement aux petits commerces, les grandes surfaces sont en mesure, en raison du très grand nombre d’articles qu’elles proposent à la vente, de compenser les pertes sur les ventes de produits à prix cassés par un relèvement sensible de leurs marges sur de nombreux autres produits ».

Dans un chapitre de l’ouvrage collectif « **Politique de concentration des entreprises et des prix** » publié en 1955, l’économiste américain Corwin Edwards montre que les grandes entreprises cherchent à **évincer leurs concurrents plus petits en menant une guerre des prix** qu’ils sont les seuls à pouvoir remporter du fait de leurs importantes capacités financières. Il pose ainsi les bases de la **théorie des prix prédateurs**, soit des prix fixés à un niveau si bas qu’ils ne permettent pas à la concurrence de se maintenir ou de s’installer.

### **Comment le relèvement du SRP peut-il aider les agriculteurs ?**

Le relèvement du SRP contraint les distributeurs à augmenter leurs marges sur les **produits d’appel**. Selon le ministère de l’Économie, l’argent récupéré de cette manière permet aux distributeurs de payer plus cher d’autres produits et d’améliorer ainsi le revenu des agriculteurs qui en sont à l’origine. En novembre, l’Autorité de la concurrence, une autorité administrative indépendante, a émis un « avis très réservé » sur cette mesure estimant que « l’effet positif attendu » vis-à-vis des agriculteurs ne serait « qu’indirect et donc très incertain ».

Dans une tribune publiée dans Le Monde, les chercheurs en économie Marie-Laure Allain, Stéphane Caprice et Claire Chambolle estiment que pour améliorer la situation des agriculteurs, il est « crucial de **renforcer la régulation des centrales d’achat** », les structures chargées par les enseignes de la grande distribution d’acheter les produits. Pour avoir plus de poids dans les négociations, les enseignes créent des centrales d’achat communes. En 2014, quatre d’entre elles se partageaient plus de 90 % du marché, une **situation dite d’oligopsone**, caractérisée par un grand nombre de vendeurs (industriels et agriculteurs) face à un petit nombre d’acheteurs (centrales d’achat).

---

## **POUR ALLER PLUS LOIN**

### **Grande distribution.**

Dans une vidéo animée de 2 minutes 20, Gérald Roux, journaliste à France Info, aborde le secteur de la grande distribution en France. Il explique comment les enseignes ont compensé le ralentissement de la consommation au début des années 2010 en créant des centrales d’achat communes à partir de 2014, augmentant ainsi leur pouvoir de négociation face aux industriels et aux agriculteurs.

### **Intervention de l’État.**

En interdisant la revente à perte, l’État intervient afin de rectifier ce qu’il considère comme une défaillance de marché. Dans une vidéo de quatre minutes, Les Bons Profs, un site mettant en scène des professeurs expliquant de manière synthétique les programmes de l’Éducation nationale, détaille les situations dans lesquelles les économistes estiment que l’intervention de l’État est opportune afin d’arriver à une situation de marché idéal, celui de la concurrence pure et parfaite.

Source: <https://www.brief.eco/>