

# BULLETIN OFFICIEL DES IMPÔTS

DIRECTION GÉNÉRALE DES FINANCES PUBLIQUES

**3 E-2-08**

**N° 97 DU 18 NOVEMBRE 2008**

TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE. NÉGOCIATION COMMERCIALE DANS LA GRANDE DISTRIBUTION. MODALITÉS DE FACTURATION.

(C.G.I., art. 289)

NOR : ECE L 0830017 J

**Bureau D1**

---

L'article 92 de la loi de modernisation de l'économie (n° 2008-776 du 4 août 2008) a modifié les dispositions du code de commerce relatives à la négociation commerciale au regard de la pratique des marges arrières dans la grande distribution.

Il résulte de l'article L 441-7<sup>1</sup> du code de commerce ainsi modifié que les obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre le fournisseur et le distributeur ou le prestataire de services concourent à la détermination du prix de l'opération de fourniture.

Il est admis que lorsqu'en application de ces dispositions, les obligations auxquelles s'engage le distributeur ou le prestataire de services constituent des éléments de formation du prix de l'opération de vente, ces obligations ne sont pas constitutives de services distincts de l'opération de vente. Dans cette situation, les obligations relatives à la facturation portent sur la seule facture qui est adressée par le fournisseur à l'acheteur et sur laquelle figure le prix ainsi déterminé.

Les services dits de coopération commerciale visés au 2° du I de l'article L 441-7 du code de commerce ne sont pas concernés par cette évolution.

La Directrice de la législation fiscale

Marie-Christine LEPETIT

•

---

<sup>1</sup> Dont le texte est reproduit en annexe.

**ANNEXE**

**Code de commerce - Partie législative**

**LIVRE IV : De la liberté des prix et de la concurrence**

**TITRE IV : De la transparence, des pratiques restrictives de concurrence et d'autres pratiques prohibées**

**CHAPITRE 1<sup>er</sup> : De la transparence**

**Article L441-7 modifié par la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 – art. 92**

I - Une convention écrite conclue entre le fournisseur et le distributeur ou le prestataire de services indique les obligations auxquelles se sont engagées les parties en vue de fixer le prix à l'issue de la négociation commerciale. Etablie soit dans un document unique, soit dans un ensemble formé par un contrat-cadre annuel et des contrats d'application, elle fixe :

1° Les conditions de l'opération de vente des produits ou des prestations de services telles qu'elles résultent de la négociation commerciale dans le respect de l'article L. 441-6 ;

2° Les conditions dans lesquelles le distributeur ou le prestataire de services s'oblige à rendre au fournisseur, à l'occasion de la revente de ses produits ou services aux consommateurs ou en vue de leur revente aux professionnels, tout service propre à favoriser leur commercialisation ne relevant pas des obligations d'achat et de vente, en précisant l'objet, la date prévue, les modalités d'exécution, la rémunération des obligations ainsi que les produits ou services auxquels elles se rapportent ;

3° Les autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre le fournisseur et le distributeur ou le prestataire de services, en précisant pour chacune l'objet, la date prévue et les modalités d'exécution.

Les obligations relevant des 1° et 3° concourent à la détermination du prix convenu.

La convention unique ou le contrat-cadre annuel est conclu avant le 1<sup>er</sup> mars ou dans les deux mois suivant le point de départ de la période de commercialisation des produits ou des services soumis à un cycle de commercialisation particulier.

Le présent I n'est pas applicable aux produits mentionnés au premier alinéa de l'article L. 441-2-1.

II - Est puni d'une amende de 75 000 euros le fait de ne pas pouvoir justifier avoir conclu dans les délais prévus une convention satisfaisant aux exigences du I.