



# Comment faire un geste commercial ?

Les réductions de prix accordées par un fournisseur au distributeur sont très encadrées. Précisions avec Gaëlle Toussaint-David, avocate au cabinet Simon Associés.

**D**ans le cadre de sa politique commerciale, le fournisseur est souvent amené à accorder des réductions de prix à ses distributeurs. L'interdiction de discrimination ayant désormais disparu, le fournisseur est plus libre de moduler les réductions qu'il accorde, en fonction notamment du distributeur concerné ou des différentes catégories de distributeurs. Parmi les réductions de prix que le fournisseur peut accorder figurent en premier lieu les remises. Réductions immédiates accordées au distributeur, elles sont généralement calculées sur le prix du produit hors taxe. Leur paiement est en principe réalisé dès la facturation, puisqu'elles viennent en déduction du prix des produits.

## Ristournes, rabais

Les ristournes sont, quant à elles, des sommes reversées au distributeur. Elles sont généralement constatées à la fin d'une période (mois, trimestre et plus souvent année), en fonction des objectifs qui ont été fixés pour qu'elles soient octroyées. On dit alors que les ristournes sont conditionnelles, puisque leur principe et/ou leur montant n'est acquis que si le distributeur a réalisé les objectifs (montants d'achats, chiffres d'affaires, etc.). Les rabais sont des réductions accordées par le fournisseur, à titre commercial, pour des défauts liés à ses produits (qualité, non-conformité à la commande) ou encore en cas de retard de livraison. Ces rabais sont souvent réglés sous forme d'avoir sur les prochaines factures. L'escompte, enfin, correspond à la réduction consentie par le fournisseur au distributeur en cas de paiement anticipé de la facture. Il n'est

**S**

SIMON ASSOCIÉS

Simon Associés est un cabinet d'avocats d'affaires regroupant une quarantaine d'avocats et juristes à Paris, Lyon et Nantes, dont l'activité est principalement orientée vers les PME/PMI. Le cabinet est organisé autour de neuf pôles de compétences complémentaires (sociétés et finance, fiscal, entreprises en difficulté, franchise réseau et distribution, pratiques contractuelles, contentieux médiation et arbitrage, immobilier, social, technologies d'information et de communication). [simonassocies.com](http://simonassocies.com)

pas obligatoire, le fournisseur restant parfaitement libre de prévoir une telle réduction. Il peut en outre encadrer l'escompte de diverses façons : en limitant la période pendant laquelle il l'octroie (par exemple, le distributeur n'en bénéficie que s'il règle la facture dans les dix jours suivant son émission), en modulant le montant (par exemple, le distributeur bénéficie de 5% d'escompte pour un paiement dans les dix jours de l'émission de la facture et 2% pour un paiement effectué entre le 11<sup>e</sup> et le 20<sup>e</sup> jour suivant l'émission de la facture). Toutes ces réductions de prix doivent apparaître dans les conditions générales de vente du fournisseur et figurer par ailleurs dans la convention unique annuelle conclue entre le fournisseur et le distributeur. Enfin, les réductions de prix accordées au distributeur ont également une incidence s'agissant de la facturation du fournisseur. En effet, si

elles sont acquises à la date de la vente, elles doivent obligatoirement figurer sur la facture des produits ou services émise par le fournisseur. En dehors de l'escompte, dont le taux doit être mentionné sur la facture, en règle générale, seules les remises figurent sur la facture puisqu'en principe, à la date de la vente des produits, le fournisseur ne connaît pas le montant des ristournes qu'il accordera finalement au distributeur. Néanmoins, lorsque le taux de ristourne est connu à la date de la vente, elles doivent figurer sur la facture ; les autorités peuvent condamner sévèrement les opérateurs qui tentent de contourner cette règle en appliquant des ristournes faussement conditionnelles, dont le montant est en fait déjà connu à la date de l'émission de la facture. ●

**“Si elles sont acquises à la date de la vente, les réductions de prix doivent obligatoirement figurer sur la facture des produits ou services émise par le fournisseur.”**

GAËLLE TOUSSAINT-DAVID, AVOCATE AU CABINET SIMON ASSOCIÉS.

