



**AUDITION DU 16 NOVEMBRE 2009**  
**SENAT**  
**APPLICATION DE LA LME**

---

**4 sujets**

- 1- L'urbanisme commercial**
- 2- Les relations commerciales**
- 3- Les délais de paiement**
- 4- -L'auto-entrepreneur**

## L'URBANISME COMMERCIAL

### Constat :

La réforme de l'urbanisme commercial devait permettre la « mise en place de nouvelles règles du jeu dans la grande distribution pour augmenter la concurrence et défendre le pouvoir d'achat ».

La Loi de Modernisation de l'Economie du 4 Août 2008 (LME) a lancé un premier mouvement en mettant en place un dispositif transitoire notamment en modifiant le seuil d'assujettissement à la procédure d'autorisation commerciale. Il est désormais de 1000 m<sup>2</sup> de surface de vente au lieu de 300 m<sup>2</sup>.

Moins d'un mois après la publication de la LME, le député du Loiret, Jean-Paul CHARIE, a été chargé d'une mission temporaire par la ministre de l'Economie afin d'élaborer des propositions susceptibles d'être reprises dans un projet de loi visant à intégrer le droit de l'urbanisme commercial dans le droit commun de l'urbanisme. Le 20 mars dernier, le rapport final du député CHARIE a été rendu public et 19 programmes d'action devaient être mis en place. La CGPME a manifesté son souhait d'en faire partie mais sa demande est restée sans réponse de la part du député.

### En chiffre :

Sur les 6 premiers mois de l'année, **359 créations de surfaces commerciales de plus de 1000 m<sup>2</sup>** ont été autorisées, pour une surface totale de **1,425 million de m<sup>2</sup>**. Cependant ces chiffres ne comprennent pas les magasins de moins de 1000 m<sup>2</sup> donc le bilan en terme de création est plus important. Le hard discount a par exemple doublé ses projets de surfaces commerciales alimentaires inférieures à 1000 m<sup>2</sup>.

### Commentaires :

La CGPME constate que les propositions faites dans le rapport CHARIE restent difficiles à appréhender et sont très axées « grande distribution ». La Confédération s'interroge également sur la manière dont cette réforme s'intégrera à la réforme des collectivités territoriales.

Concernant l'urbanisme commercial, la Confédération souhaite au préalable rappeler qu'une forme de commerce ne doit en aucun cas être favorisée par rapport à une autre. Un réel équilibre entre les différentes formes de commerce doit exister afin :

- d'assurer une réelle concurrence entre les acteurs ;
- de maintenir la diversité de l'offre faite aux consommateurs.

Si un remembrement du commerce est nécessaire, la CGPME souhaite :

- conserver l'existant dans les centres-villes ;
- s'opposer à l'installation systématique de centres-commerciaux au cœur des villes. Ils ne sont pas les seuls vecteurs d'attractivité, une halle peut avoir un impact similaire.
- structurer les pôles commerciaux en associant l'ensemble des commerçants à la création de ses pôles.

### Propositions :

- **Un réel inventaire complet de l'appareil commercial avant toute nouvelle réforme de l'urbanisme commercial.** Des mesures positives ont été prises sur ce sujet dans le cadre des décrets d'application de la LME notamment concernant l'inventaire complet. La CGPME est très attachée à cette cartographie ;
- **Réaliser une étude d'impact concernant le nombre de m<sup>2</sup> construits depuis la LME** via les autorisations mais aussi via les extensions avant toute nouvelle réforme.

## LES RELATIONS COMMERCIALES

### Constat :

Les nouvelles dispositions de la Loi de Modernisation de l'Economie (LME) concernant les « relations commerciales » ont pour objectif de favoriser un environnement plus concurrentiel pour "redonner du pouvoir d'achat" au consommateur. La loi du 4 août 2008 devait permettre une véritable négociabilité des tarifs notamment grâce à la suppression de l'interdiction de discrimination abusive. Cependant, le rapport de force déséquilibré entre les acteurs économiques a entraîné de nombreuses difficultés d'application et de respect du dispositif.

### En chiffres :

Selon le magazine LSA du 15 octobre 2009:

- ▶ Les négociations commerciales entre fournisseurs et grandes surfaces alimentaires en 2010 (hors marge avant, environ 25%) sont évaluées à environ **120 milliards d'euros** ;
- ▶ Elles sont de **50 milliards d'euros** pour les négociations entre fournisseurs et grandes surfaces spécialisées (hors marge avant, environ 35%).

### Commentaires :

Les négociations commerciales, qui devaient se dérouler dans de meilleures conditions compte tenu de la nouvelle législation, sont restées très tendues et ne démontrent pas de « révolution » dans la moralisation des pratiques.

Les dérives constatées par les adhérents de la CGPME, à l'origine d'une multiplication considérable du nombre de litiges, sont de plusieurs ordres :

- Malgré le fait que les Conditions Générales de Vente (CGV) soient le « socle » de la négociation, les distributeurs continuent d'imposer leurs conditions d'achat aux fournisseurs et, par ce biais, de compresser les marges des fournisseurs par l'accentuation des refus de hausses tarifaires.
- Nombre d'entreprises ont également été confrontées aux exigences de plus en plus importantes de leurs clients notamment des demandes de financement de fonctions qui normalement leur sont imputables ou la sollicitation de remises afin de compenser les prestations de service (marge arrière) non justifiées dont ils bénéficiaient avant la LME. A défaut de remplir ces exigences, les distributeurs n'hésitent pas à avoir recours aux menaces de déréférencement actuellement en constante augmentation.

*Ex : demandes de colis gratuits ; les systèmes comparatifs d'offres opposés aux fournisseurs pour faire baisser leur prix ...).*

- Concernant la convention unique, il est constaté une absence de contenu réel de ces plans d'affaires ainsi que des pratiques de renégociation permanente contraire au principe du contrat annuel.

*Ex : relance de la négociation juste après la date butoir du 1<sup>er</sup>/03*

- La mise en application des nouvelles dispositions de la LME a également permis de mettre en exergue les divergences d'interprétation des différents acteurs économiques concernés notamment concernant les services « distincts » qui posent un réel problème quant à leur qualification.

*Ex : une prestation de statistiques peut être qualifiée de service distinct ou faire l'objet d'un contrat à part de prestation de service (non annexé à la convention unique).*

### **Propositions :**

- **Renforcer l'effectivité de la loi grâce à une interprétation commune sans équivoque** de la LME ainsi que des contrôles effectifs suivis d'effet le plus rapidement possible (DGCCRF) ;
- **Réalisation d'un bilan de l'impact du dispositif concernant les relations commerciales fin 2009** ;
- **Création d'une charte de bonne conduite** permettant non seulement d'identifier les bonnes pratiques comme le code de bonnes pratiques de la Commission d'Examen des Pratiques Commerciales (CEPC) mais également de condamner les dérives afin de guider les opérationnels mais aussi les juges ;
- **Publier tous les jugements et transactions** intervenant sur ce rapport de force afin de dissuader les récidives ;
- **Création d'un observatoire des relations commerciales permettant** de suivre l'évolution des relations entre la grande distribution et ses PME fournisseurs, notamment le suivi de la présence de produits de PME à marques propres dans les linéaires, le volume d'affaires réalisés ... Elle pourrait s'appuyer, entre autres, sur les informations obtenues sur ce sujet par les organisations professionnelles et les réseaux consulaires et aurait pour mission d'examiner les effets de la nouvelle législation sur les comportements des différentes parties et proposerait, le cas échéant, les adaptations nécessaires.

## LES DELAIS DE PAIEMENT

### Constat :

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2009, les délais de paiement convenus entre professionnels ne peuvent être supérieurs à 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture. Toutefois, les professionnels d'un secteur ont eu la possibilité de conclure des accords interprofessionnels permettant de déroger temporairement à ce délai.

39 accords interprofessionnels ont été présentés au 1<sup>er</sup> mars 2009 à la DGCCRF. Ils seront homologués après avis positif de l'Autorité de la Concurrence et validation. A l'heure actuelle tous les décrets ne sont pas encore parus.

### En chiffres :

► Selon la DGCIS du Ministère de l'Économie, le poids de ces accords couvrirait divers secteurs d'activité représentant environ **20% de l'économie marchande**.

► Selon l'enquête Altarès de mai 2009, la LME aurait un impact nettement positif sur la trésorerie des PME des secteurs **des services aux entreprises**, du bâtiment et de l'industrie (hors industrie agroalimentaire). Seul, le secteur agroalimentaire subirait un impact négatif.

### Commentaires :

La CGPME, qui a souhaité une véritable réduction des délais de paiement, constate que les objectifs de la LME en la matière, à savoir leur réduction, ne sont pas l'objet des critiques formulées à l'encontre de ces nouvelles dispositions de la LME. La controverse se situe plutôt au niveau du procédé utilisé pour parvenir à une réduction effective des délais de paiement.

La CGPME avait alerté les pouvoirs publics sur les difficultés qu'occasionnerait une réduction drastique des délais de paiement pour les entreprises et prônait, comme l'Observatoire des délais de paiement, une réduction progressive par étape de ces délais pour l'ensemble des entreprises afin de tenir compte des différentes problématiques sectorielles.

Les pouvoirs publics ont cependant fait le choix de diminuer les délais de paiement en une seule étape et, sous l'impulsion des acteurs économiques concernés, de permettre des dérogations. Or, la coexistence de différents régimes dérogatoires et la situation de crise actuelle n'ont pas permis une application sereine de la nouvelle législation.

La Confédération a recensé les dérives et détournements, sources d'insécurité juridique, dont ses adhérents lui ont fait part :

- la réduction des délais de paiement a créé des problèmes graves de trésorerie à de nombreuses PME, difficultés qui ont été amplifiées par la situation de crise actuelle ;

- Il a également été constaté des demandes d'avantages financiers sous forme de remises, d'escomptes ou de ristournes pour l'application des nouvelles dispositions relatives aux délais de paiement, et cela, y compris par des entreprises bénéficiant d'une dérogation ;

*Ex : un escompte de 8% en cas de paiement avant une certaine date.*

- Certaines entreprises sont confrontées à la volonté de leurs cocontractants de faire une application extensive et erronée des accords dérogatoires. Cela en a complexifié leur application et a tendu les relations commerciales puisque ils n'hésitent pas à les menacer de rechercher de nouveaux partenaires. Aussi, les rapports de force se sont accentués ;

*Ex : un fournisseur n'est pas concerné par une dérogation mais se la voit imposer par son client, grand-compte, dont il ne peut pas se permettre de perdre le marché.*

• Les nouvelles dispositions de la LME ont également fragilisé la compétitivité des entreprises françaises par rapport aux fournisseurs étrangers qui proposent dans leur offre commerciale des délais de paiement plus attractifs. La question de son application dans les relations commerciales internationales pose donc de réelles difficultés.

*Ex : Afin d'échapper aux dispositions de la LME concernant les délais de paiement, certaines entreprises désignent une loi étrangère comme loi du contrat ou ont recours à des groupements d'achat d'origine étrangère.*

**Propositions :**

- **Etablir un cahier des charges précis avec les commissaires aux comptes pour la rédaction de leur rapport ;**
- **Clarification par les pouvoirs publics de l'application de la LME à l'international afin d'assurer la compétitivité des entreprises françaises;**
- **Clarification par la DGCCRF du champ d'application des accords dérogatoires ;**
- **Tenir compte des rapports de force existants dans les relations commerciales lors des contrôles effectués.**

## L'AUTO-ENTREPRENEUR

### Constat :

- **L'attrait majeur du régime de l'auto-entrepreneur est sa simplicité d'accès et de gestion.**

Les formalités de constitution sont allégées ainsi que celles liées à la comptabilité et aux déclarations fiscales et sociales. Il peut également bénéficier d'une franchise de TVA et de l'exonération de taxe professionnelle.

- **La mesure la plus novatrice de ce dispositif réside dans la possibilité, sous conditions, d'opter pour un paiement libératoire mensuel ou trimestriel de l'impôt sur le revenu et des charges sociales.**

Le versement libératoire est assis sur le chiffre d'affaires encaissé ou sur les recettes. Ainsi, si aucun encaissement n'est intervenu, il n'est pas nécessaire de déclarer d'impôt sur le revenu ou de charges sociales au titre de la période concernée. Les règlements ne s'effectuent qu'à proportion des rentrées.

### En chiffres :

Le nombre de créations d'entreprises au cours des 12 derniers mois a **progressé de 47,2%**. Entre août et septembre, il a augmenté de 38,6 % pour atteindre **56 548 créations d'entreprises dont 51,56 % sont des auto-entreprises**. En septembre, le nombre d'auto-entrepreneurs était de 230 649 (300 000 attendus en 2009). Il faut toutefois nuancer ces données puisque certains auto-entrepreneurs étaient précédemment immatriculés sous la forme d'entreprises individuelles (EI), ce ne sont donc pas de réelles créations d'entreprises.

Selon l'ACOSS, au 1<sup>er</sup> semestre 2009, un chiffre d'affaires de 180 millions d'euros (54 millions au T1 et 126 au T2) aurait été généré par les auto-entrepreneurs. Le chiffre d'affaires moyen par déclaration est d'environ **4 200 € par trimestre** et **33% des auto-entrepreneurs sont salariés**. D'après le premier bilan sur l'auto-entrepreneur publié par Hervé NOVELLI et remis le 21 juillet 2009, **25 % des auto-entrepreneurs bénéficient de l'Aide aux demandeurs d'emploi Créant ou Reprenant une Entreprise (ACCRE)**.

Il est à noter que les secteurs qui concentrent le plus de création d'auto-entreprises sont le **commerce de détail (19%) et les autres activités commerciales et de services (21%)**.

### Commentaires :

Du fait de cette simplicité d'approche, ce régime permet à de nombreux Français de tenter l'aventure de l'entrepreneuriat.

Quantitativement, ce nouveau statut est un réel succès. Ceci démontre que lorsque l'on cherche à simplifier le droit des sociétés ou surtout lorsque la communication est appropriée, les Français n'hésitent plus à franchir le pas de la création d'entreprise.

Dès le début, la CGPME a soutenu la mise en place de ce statut. Pour autant, elle réaffirme qu'il doit être une transition vers une forme plus aboutie de société.

### Propositions :

- A cet effet, la Confédération propose de **faciliter la transition entre le statut d'entrepreneur individuel et celui de dirigeant de société ;**
- Ainsi, pour faciliter l'apport en société d'une entreprise individuelle et éviter une double taxation, il est proposé **que les exploitants qui procèdent à l'apport en société de leur entreprise individuelle soient exonérés des plus-values d'apport.**
- La CGPME aurait également souhaité que **ce statut est une durée limitée dans le temps, par exemple de 3 ans** quelque soit le chiffre d'affaires.