Pour plus de contenu, connectez-vous !

Vente à perte

Principe :

Il est interdit de revendre ou d'annoncer la revente d’un produit en l’état au-dessous de son prix d'achat effectif, notion qui détermine le seuil de revente à perte.

Le prix d'achat effectif est le prix unitaire net figurant sur la facture d'achat, minoré du montant de l'ensemble des autres avantages financiers consentis par le vendeur exprimé en pourcentage du prix unitaire net du produit et majoré des taxes sur le chiffre d'affaires, des taxes spécifiques afférentes à cette revente et du prix du transport.

> **Le prix d’achat effectif inclut :**
> • le prix unitaire net de la facture d’achat,
> • moins l’ensemble des avantages financiers accordés par le vendeur (remises, ristournes liées à l’achat),
> • plus les taxes afférentes et le prix du transport.

Exemple : Un distributeur achète un lot à 500 €, reçoit une remise de 10 % (50 €), doit ajouter 10 € de transport et 20 € de taxes. Le seuil de revente à perte sera : 500 – 50 + 10 + 20 = 480 €. Vendre au-dessous de ce seuil est interdit (hors exceptions).

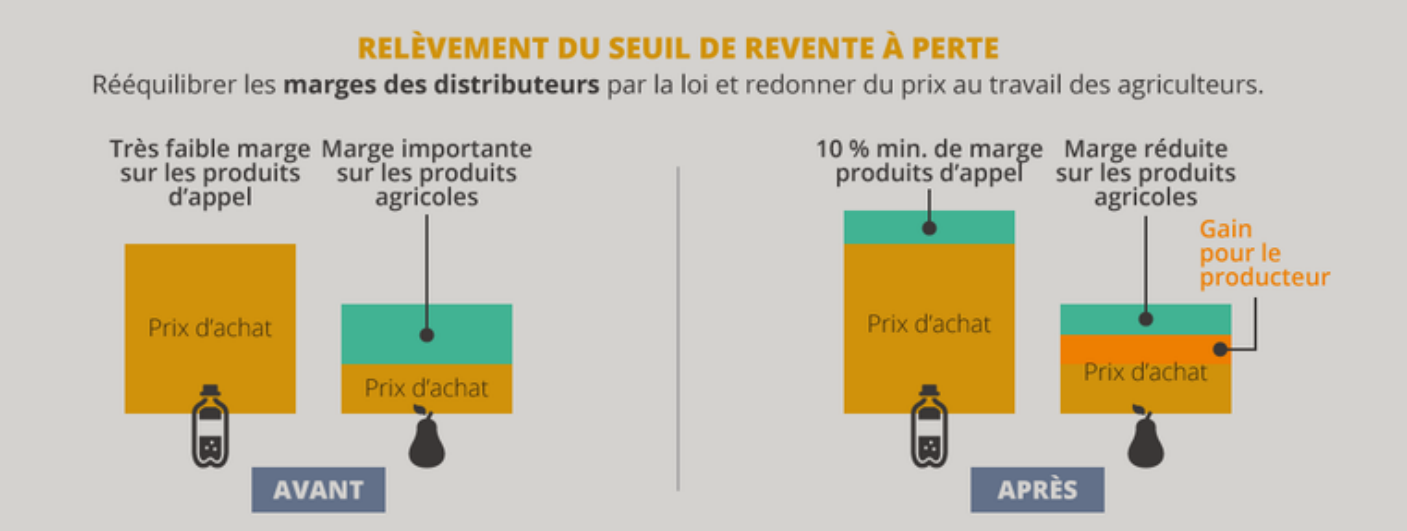
> Important : **Le fabricant n’est PAS** concerné par l’interdiction de la revente à perte sur ses propres productions vendues directement.

> L’interdiction vise :
> • Les **revendeurs** à destination des consommateurs FINAL mais aussi :
> • Les transactions entre professionnels (notamment grossistes et distributeurs).

>

> • **Loi EGalim :**Depuis 2019, pour protéger le secteur agricole, le prix de certains produits alimentaires (hors fruits et légumes frais) bénéficie d'un relèvement du seuil de revente à perte de 10 %, bloquant davantage la possibilité de "casser" les prix en grande distribution.

À compter du 1er février 2019 et jusqu'au 15 avril 2028, le prix d'achat effectif est donc affecté d'un coefficient de 1,10 pour les denrées alimentaires et les produits destinés à l'alimentation des animaux.



Exceptions :

Il existe 7 exceptions à cette interdiction :

- ventes volontaires ou forcées motivées par la **cessation ou le changement d'une activité commerciale ;**
- fins de saisons ou période comprise entre deux saisons de vente ;
- obsolescence technique ou produits démodés ;
- réapprovisionnement à la baisse ;
- alignement sur un prix plus bas légalement pratiqué dans la même zone d'activité par les magasins dont la surface de vente n'excède pas 300 m2 pour les produits alimentaires et 1000 m2 pour les produits non alimentaires ;
- **produits périssables menacés d'altération rapide ;**
- produits soldés mentionnés à l'article L. 310-3 du code de commerce.

Sources:

https://www.economie.gouv.fr/dgccrf/les-fiches-pratiques/revente-perte-quelles-sont-les-obligations-du-vendeur

https://agriculture.gouv.fr/egalim-comprendre-le-seuil-de-revente-perte-et-lencadrement-des-promotions

https://www.victorisavocat.com/blog/revente-a-perte-guide-complet-du-droit-francais-pour-2025

Created 2026-10-06 12:20:11 UTC by Laure-Hélène Viallon

Updated 2026-10-06 12:43:20 UTC by Laure-Hélène Viallon