

**ASSEMBLÉE NATIONALE**

24 septembre 2011

PROTECTION DES CONSOMMATEURS - (n° 3632)

Commission	
Gouvernement	

**AMENDEMENT**

N° 497

présenté par  
M. Dionis du Séjour

-----  
**ARTICLE ADDITIONNEL****APRÈS L'ARTICLE PREMIER, insérer l'article suivant :**

Le I de l'article L. 441-6 du code de commerce est ainsi modifié :

I. – Le premier alinéa est ainsi modifié :

1° Le début de la première phrase est ainsi rédigé : « I. – 1. Tout producteur, prestataire ...  
(*le reste sans changement*). » ;

2° Après la première phrase, est insérée une phrase ainsi rédigée : « Ces conditions sont applicables à tout acheteur de produits ou demandeur de prestations de services dès leur date spécifiée d'entrée en vigueur » ;

3° La deuxième phrase est supprimée ;

II. – Le deuxième alinéa est complété par une phrase ainsi rédigée : « Les conditions générales de vente constituent le socle de la négociation commerciale » ;

III. – Le septième alinéa est ainsi rédigé :

« I. – 2. Dans le cadre de cette négociation commerciale, tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur peut convenir avec un acheteur de produits ou demandeur de prestation de services de conditions particulières de vente justifiées par des contreparties concrètes et vérifiables. Les conditions particulières de vente ne sont pas soumises à l'obligation de communication prescrite au I-1 ».

## EXPOSÉ SOMMAIRE

Pour que s'exerce une véritable concurrence dans l'intérêt du consommateur, les distributeurs doivent pouvoir entamer leur négociation commerciale sur un socle uniforme (conditions générales de vente telles que définies par l'article L 441-6 du code de commerce). Sur ce fondement, le fournisseur doit pouvoir librement avantager les clients qui lui fournissent de véritables contreparties réelles et vérifiables bénéficiant au consommateur : référencement de produits innovants, optimisation logistique, opérations promotionnelles ...

Depuis 3 ans, les enseignes de distribution ne vont pas dans le sens d'une véritable concurrence en refusant le socle uniforme de négociation (tarifs), en exigeant des alignements sur les conditions supposées plus favorables, des compensations de perte de marge, des avantages sans contrepartie, en sanctionnant la présence de certains fournisseurs en réseau hard discount ...

La négociation qui devait être renforcée est très limitée, les fournisseurs sont amenés à financer la compétitivité de leurs clients sans aucun bénéfice immédiat pour le consommateur (cf. courbe INSEE) ... Par ailleurs, le financement par le fournisseur d'un avantage sans contrepartie risque d'altérer sa capacité à financer l'innovation, la qualité, la sécurité alimentaire et aura donc des conséquences négatives à terme, pour le consommateur.

Pour toutes ces raisons, une véritable négociation fondée sur un socle commun applicable à sa date d'entrée en vigueur ainsi que sur des contreparties réelles et vérifiables, doit être renforcée dans la loi.

Comparaison de l'évolution des prix à la production des prix à la production avec les prix dans la grande distribution et les prix payés aux agriculteurs.

