

ASSEMBLÉE NATIONALE

12 avril 2018

EQUILIBRE DANS LE SECTEUR AGRICOLE ET ALIMENTAIRE - (N° 627)

Tombé

AMENDEMENT

N° CE1095

présenté par
M. Forissier et M. Aubert

ARTICLE ADDITIONNEL**APRÈS L'ARTICLE 10, insérer l'article suivant:**

L'article L. 441-7 du code de commerce est ainsi modifié :

1° Au début de l'article, il est inséré un alinéa ainsi rédigé :

« I A. – Le distributeur, en cas de souhait de ne pas contracter selon les seules conditions générales de vente du fournisseur, notifie par écrit au fournisseur, au plus tard dans le mois qui suit la réception des conditions générales de vente, les dérogations qu'il souhaite obtenir, quelle que soit leur qualification, ainsi que les obligations auxquelles il s'engage en contrepartie. Les avantages tarifaires demandés doivent être exprimés en valeur absolue ou en pourcentage. Les obligations auxquelles il s'engage en contrepartie doivent être réelles, proportionnées et vérifiables. » ;

2° La première phrase du premier alinéa est remplacée par deux phrases ainsi rédigées :

« I. – Toute relation commerciale entre un fournisseur et un distributeur doit être formalisée dans une convention écrite dès lors qu'elle n'est pas régie exclusivement par les conditions générales de vente du fournisseur. Cette convention écrite indique les obligations auxquelles se sont engagées les parties, dans le respect des articles L. 441-6 et L. 442-6, en vue de fixer le prix à l'issue de la négociation commerciale. » ;

3° Le sixième alinéa est supprimé ;

4° Le II est ainsi rédigé :

« II. – Le fait de ne pas respecter les exigences du I et du II est passible d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 75 000 € pour une personne physique et 20 millions d'euros pour une personne morale. L'amende est prononcée dans les conditions prévues à l'article L. 470-2. Le maximum de l'amende encourue est doublé en cas de réitération du manquement dans un délai de deux ans à compter de la date à laquelle la première décision de sanction est devenue définitive ».

EXPOSÉ SOMMAIRE

Malgré la charte d'engagement signée par tous les acteurs, force est de constater que les relations commerciales entre les fournisseurs et les distributeurs demeurent difficiles : la guerre des prix se poursuit entre les distributeurs pour gagner des parts de marché. Celle-ci se traduit notamment par des pratiques abusives des distributeurs à l'égard de leurs fournisseurs pour se voir octroyer des avantages permettant d'acheter les produits à un prix toujours plus bas.

Les rapprochements de centrales d'achat ont renforcé le déséquilibre déjà criant entre plusieurs milliers d'industriels d'un côté et quatre principales centrales de l'autre. Ce déséquilibre entraîne une position tellement prégnante des acheteurs de la grande distribution que le pouvoir de négociation des fournisseurs, quelle que soit leur taille, est quasiment réduit à néant.

La négociation ne prend quasiment plus en compte le produit, les fluctuations de la matière première, les modes de productions, les innovations pour ne se résumer qu'à une simple demande de déflation sans contreparties. Ainsi la spirale déflationniste dans les prix en grande et moyenne surface est une réalité depuis 4 années consécutives.

Pour agir sur ces comportements, il faut donc changer l'état d'esprit lors des négociations. Or, si les fournisseurs sont amenés à écrire formellement leur projet commercial et leur demande tarifaire par écrit dans les conditions générales de vente (CGV) envoyé au 1er décembre de chaque année ; la contreproposition de l'acheteur se résume bien souvent à une fin de non-recevoir sans aucune justification que celle du prix bas, exprimée à l'oral dans ces box de négociations, et souvent assortie de menaces de déréférencement.

Il convient donc, pour remédier en partie à cette situation, de compléter les dispositions contenues dans la loi sur les dérogations de l'acheteur aux conditions générales de vente et les conditions selon lesquelles l'acheteur peut obtenir des avantages par dérogation au tarif en vigueur.

Cette proposition a donc pour objectif :

- D'exiger du distributeur, lorsqu'il souhaite acheter les produits selon des modalités tarifaires différentes de celles figurant dans les conditions générales de vente du fournisseur (et notamment obtenir des avantages financiers), qu'il formalise les avantages qu'il souhaite obtenir ainsi que les obligations auxquelles il s'engage en contrepartie.
- De clarifier la notion de négociabilité du tarif qui doit être justifiée par des contreparties réelles, vérifiables et quantifiables, afin de garantir une juste proportionnalité avec l'ensemble des avantages octroyés par le fournisseur au distributeur.
- De clarifier les cas dans lesquels une convention écrite doit être conclue entre fournisseur et distributeur.
- De faciliter le prononcé, par l'administration, de la sanction administrative actuellement prévue à l'article L. 441-7, II du Code de commerce.

- De relever sensiblement le montant de cette sanction afin de la rendre dissuasive. Celle-ci, actuellement fixée à 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale, est clairement insuffisante.