

**ASSEMBLÉE NATIONALE**

11 juin 2021

PROTÉGER RÉMUNÉRATION AGRICULTEURS - (N° 4134)

Retiré

**AMENDEMENT**

N ° CE432

présenté par  
Mme Leguille-Balloy et M. Venteau

-----

**ARTICLE ADDITIONNEL****APRÈS L'ARTICLE 2, insérer l'article suivant:**

Après le 3° du I de l'article L. 442-1, il est inséré un alinéa ainsi rédigé :

« 4° De pratiquer, à l'égard d'un partenaire économique, ou d'obtenir de lui des prix, des délais de paiement, des conditions de vente ou des modalités de vente ou d'achat discriminatoires et non justifiés par des contreparties réelles en créant, de ce fait, pour ce partenaire, un désavantage ou un avantage dans la concurrence. ».

**EXPOSÉ SOMMAIRE**

L'objectif de la proposition de loi est d'assurer une meilleure rémunération des agriculteurs. Outre l'indication, dans les conditions générales de vente des transformateurs, du prix d'achat des matières premières agricoles, l'article 2 prévoit que la négociation commerciale ne porte pas sur la partie du tarif correspondant à ces matières premières agricoles.

Ce double mécanisme, au-delà de considérations de compatibilité avec les règles du droit de la concurrence, ne peut en soi garantir de parvenir à l'objectif du législateur.

Cet objectif suppose un renforcement du respect de l'ensemble du tarif du fournisseur, qui doit lui permettre d'obtenir des prix de vente lui assurant la capacité de rémunérer l'amont agricole à un prix juste. Il ne peut y avoir de revalorisation efficace de l'amont si le transformateur n'a pas l'assurance de pouvoir répercuter ses propres coûts.

La proposition d'amendement vise à réintroduire dans le Code de commerce une disposition qui a fait ses preuves. Le principe est simple : à partir du tarif, commun à l'ensemble des distributeurs, le fournisseur ne peut consentir à une dérogation au prix qu'en échange d'une contrepartie proportionnelle et justifiée constituant une condition particulière de vente. Il ne peut donc « discriminer » les concurrents que si et seulement s'il obtient une telle contrepartie. Il s'agit donc de renforcer la protection du tarif en exigeant que toute dérogation à celui-ci soit légitime et proportionnée.

Le mécanisme proposé, couplé à l'obligation d'obtenir des conditions particulières de vente justifiées, permet de pousser les parties à négocier des plans d'affaires spécifiques aux enseignes, chacune d'entre elles ayant des éléments à commercialiser, au titre notamment des services ou des conditions commerciales. Il n'y a donc pas en soi d'impact inflationniste de la mesure, juste une mise en regard de sommes payées par le fournisseur et des contreparties proposées par le distributeur.

Il ne s'agit pas non plus de revenir à un système de construction des prix identique à la période d'application de la loi Galland, adoptée en 1996, et donc à prendre un risque inflationniste. En premier lieu, le contexte économique est différent, la période « Loi Galland » étant caractérisée par une croissance des marchés, au contraire frappés d'atonie depuis plusieurs années maintenant.

Ensuite, les modalités de détermination du seuil de revente à perte, qui permet de donner une visibilité sur les prix des concurrents, sont différentes. Il est en effet possible désormais, depuis la loi du 3 janvier 2008, de réintégrer l'ensemble des avantages financiers consentis par le vendeur dans le calcul du seuil de revente à perte. Les conditions de développement du phénomène des marges arrière, induit par la loi Galland et générateur d'inflation, n'existent donc plus.

Le non-respect de cette obligation de non-discrimination exposerait le fournisseur en tant que pratique illicite.