

ASSEMBLÉE NATIONALE

26 juin 2010

MODERNISATION DE L'AGRICULTURE ET DE LA PÊCHE - (n° 2636)

Commission	
Gouvernement	

AMENDEMENT

N° 877

présenté par

M. Le Fur, M. Herth, M. Vannson, M. Benoit, M. Loïc Bouvard, M. Breton, M. Cinieri, M. Dhuicq, M. Fasquelle, M. Favennec, M. Gatignol, M. Guilloteau, Mme Marguerite Lamour, M. Lazaro, M. Lorgeoux, M. Christian Ménard, M. Remiller, M. Verchère et M. Vitel

ARTICLE ADDITIONNEL**APRÈS L'ARTICLE 4, insérer l'article suivant :**

Après la deuxième phrase du premier alinéa de l'article L. 441-6 du code de commerce, il est inséré une phrase ainsi rédigée :

« Elles sont applicables de plein droit à tout acheteur de produits ou demandeur de prestations de services d'une même catégorie à la date d'entrée en vigueur qu'elles indiquent ».

EXPOSÉ SOMMAIRE

Le principe de liberté des prix et de la concurrence consacré par le droit français (Livre IV du code de commerce) postule que tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur puisse soumettre la vente de ses produits ou de ses prestations de services à des conditions générales de vente (dont tarifs) applicables à tous ses clients sans distinction et à une même date.

Les objectifs de compétitivité de la filière agro-alimentaire nécessitent comme préalable, un respect et une application du tarif du fournisseur.

Comment garantir un revenu décent à la filière amont lorsqu'en aval le tarif n'est pas appliqué dans la majorité des cas ?

En effet, actuellement, les conditions générales de vente sont très fragilisées par une interprétation erronée et extrémiste du dispositif LME. Les fournisseurs sont de plus en plus confrontés à des demandes de conditions générales de vente dérogatoires, de reports, voire des refus

d'appliquer le tarif de l'année sur la base duquel ont été négociés et conclus les accords commerciaux.

L'objectif de la LME qui était de garantir une négociation commerciale équilibrée à partir d'un socle commun à tous les clients est donc détourné malgré des avis très clairs de la DGCCRF et de la CEPC sur ce sujet.

Il apparaît donc nécessaire de réaffirmer que les CGV constituent le socle incontournable de la négociation commerciale à partir desquelles peut s'ouvrir une négociation commerciale avec l'acheteur.