



N° 3681

ASSEMBLÉE NATIONALE

CONSTITUTION DU 4 OCTOBRE 1958

QUATORZIÈME LÉGISLATURE

Enregistré à la Présidence de l'Assemblée nationale le 13 avril 2016.

PROPOSITION DE LOI

visant à garantir le revenu des agriculteurs,

(Renvoyée à la commission des affaires économiques, à défaut de constitution d'une commission spéciale dans les délais prévus par les articles 30 et 31 du Règlement.)

présentée par Mesdames et Messieurs

André CHASSAIGNE, François ASENSI, Alain BOCQUET, Marie-George BUFFET, Jean-Jacques CANDELIER, Patrice CARVALHO, Gaby CHARROUX, Marc DOLEZ, Jacqueline FRAYSSE et Nicolas SANSU,

député-e-s.

EXPOSÉ DES MOTIFS

MESDAMES, MESSIEURS,

La forte dégradation des prix d'achat de toutes les productions a plongé notre agriculture dans la crise, avec des revenus qui ne permettent plus aux producteurs de s'en sortir. Les filières d'élevage sont depuis des mois dans une situation très préoccupante. Les mesures des plans d'urgence successifs n'ont pas d'effet durable pour assurer le maintien de ces exploitations. Les grandes cultures, avec des réalités très différenciées, sont aussi impactées par la baisse des prix.

Le constat d'une crise structurelle est aujourd'hui largement partagé. Dérégulation des échanges, abandon des outils de gestion des volumes et des marchés, accords de libre-échange, développement d'une agriculture industrielle, domination des distributeurs... sont autant d'éléments qui privent aujourd'hui les producteurs de prix rémunérateurs.

Cette baisse durable des prix d'achat touche particulièrement les secteurs de la viande et du lait, où les producteurs ne couvrent pas les coûts de production. Mais toutes les filières sont successivement ou simultanément concernées par des pertes de revenus importantes, entraînant une multiplication des cessations d'activité, et hypothéquant la survie de milliers d'exploitations.

Ainsi, en 2014, notre pays vient de passer sous la barre des 300 000 exploitations agricoles, alors qu'on en dénombrait 386 000 en 2000. Le rythme ne faiblit pas, alors que la métropole a perdu, en seulement vingt ans, 50 % de ses exploitations agricoles.

UNE POLITIQUE AGRICOLE DESTRUCTRICE

L'état de crise permanente, dont sont victimes des milliers de familles d'exploitants, trouve d'abord ses racines dans les mesures successives de libéralisation et de dérégulation des marchés agricoles à l'échelle européenne et d'ouverture des échanges mondiaux.

La dérégulation des marchés

Le démantèlement des derniers outils de gestion des volumes et la suppression de toutes les mesures d'orientation des prix d'achat placent les exploitants agricoles dans un face-à-face de plus en plus déséquilibré avec les opérateurs de marché, les transformateurs et la grande distribution.

L'exemple de la filière laitière est particulièrement éclairant, avec l'impact immédiat de la sortie des quotas laitiers. Alors que les mesures de contractualisation se sont avérées inefficaces, l'octroi de quotas laitiers supplémentaires en 2014, la hausse de production de certains pays communautaires et une contraction des exportations ont rompu tout équilibre entre l'offre et la demande. Sous la pression des distributeurs, la chute des prix d'achat a conduit à des prix moyens à la tonne identiques à ceux de 2009, en deçà des 300 € les 1 000 litres en France. L'objectif de cette libéralisation de la production laitière est simple : concentrer l'offre laitière sur les territoires et les exploitations les plus performantes pour faire chuter les prix et grossir les marges des distributeurs et des grands collecteurs.

L'ouverture des échanges mondiaux

Ce nouveau désengagement des politiques publiques agricoles communautaires avec la nouvelle PAC 2014-2020 se double d'une accélération des perspectives d'ouverture des échanges agricoles avec plusieurs zones économiques. Les accords de libre-échange en cours de négociation entre l'Union européenne et le Canada, les États-Unis (traité transatlantique) et le MERCOSUR (Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay, Venezuela), entendent faire une nouvelle fois de l'agriculture européenne et française la variable d'ajustement du commerce international, sans tenir compte des profondes différences en matière de normes sanitaires et environnementales, de droits sociaux et de garanties de qualité et d'origine.

Guidés par le seul approfondissement de la doctrine libérale, ces accords seraient un véritable cataclysme pour nos filières agricoles, tout particulièrement l'élevage. Non seulement elles seraient mises en concurrence directe avec les productions canadiennes, américaines ou sud-américaines, mais elles ne bénéficieraient plus d'une régulation des prix et des volumes au niveau européen. Avec une telle mise en concurrence des productions, plusieurs dizaines de milliers d'éleveurs français et d'exploitations familiales, déjà en grandes difficultés, ne résisteraient pas.

Le développement d'une agriculture industrielle

La dérégulation et l'absence de contrôle sur les marchés agricoles et alimentaires suscitent déjà une nouvelle transformation des modes de production dans notre pays. La fièvre s'empare de certains acteurs financiers et des opérateurs de l'aval des filières agricoles pour rationaliser

et rentabiliser en profondeur certaines filières, en quête de nouvelles marges et de nouveaux débouchés.

L'implantation et le développement de structures de production de taille industrielle, comme l'intégration par la grande distribution d'outils industriels d'abattage et de transformation, en attestent. Guidées par les logiques de rentabilité et d'adaptation à la libre concurrence internationale, de telles structures, en exerçant une pression permanente sur les prix, déstructurent en profondeur les marchés régionaux et nationaux, et contraignent toute évolution favorable des prix d'achat pour des milliers d'exploitations agricoles familiales.

Par ailleurs, certaines unités agricoles de taille industrielle, avec l'apport de recettes provenant de la vente de productions annexes ou de soutiens publics, notamment énergétiques (méthanisation, photovoltaïque), ont des coûts de production de plus en plus déconnectés des coûts moyens par exploitation et par région agricole.

UNE DOMINATION DES DISTRIBUTEURS CONFORTÉE

Cette situation est accentuée, au plan national, par les évolutions législatives offrant toutes les garanties aux distributeurs pour faire pression à la baisse sur les prix d'achat, et favoriser un accroissement des marges. Les bénéfices des grands groupes français de la distribution en 2015 parlent d'eux-mêmes : le résultat net du groupe Carrefour s'est élevé à 1,1 milliard d'euros ; celui du groupe Auchan à 797 millions d'euros ; celui du groupe Casino à 412 millions d'euros. Ils sont le reflet de l'efficacité redoutable, en termes de rentabilité, des politiques commerciales entretenues tant avec les producteurs qu'avec les consommateurs.

Un cadre réglementaire et législatif au service de l'aval et de la grande distribution

Cette domination sans partage sur la valeur ajoutée au sein des filières a été facilitée par les évolutions législatives, avec les lois du 3 janvier 2008 pour le développement de la concurrence au service des consommateurs, dite « loi Chatel », et du 4 août 2008 de modernisation de l'économie. Elles ont de fait autorisé une déréglementation des relations commerciales, avec notamment la consécration du principe de « libre négociation des conditions générales de vente », qui a considérablement affaibli les producteurs dans les négociations. Les pratiques contractuelles de la grande distribution avec ses fournisseurs contribuent aujourd'hui à minimiser les risques et les contraintes afférentes aux actions intermédiaires avant la mise

en rayon. Elles garantissent une politique de marges commerciales exorbitantes.

Cette politique de marges commerciales est entretenue par la croissance continue de la part des Grandes et moyennes surfaces (GMS) dans la commercialisation des productions. Pour les seuls produits carnés, en 2009, les GMS commercialisaient 66 % des volumes, tandis que la restauration hors foyer, également en croissance, commercialisait 20 % des volumes.

Par ailleurs, les grands groupes de la distribution ont encore renforcé leur pouvoir de négociation face à leurs fournisseurs en créant des « super-centrales d'achat ». Ainsi, entre septembre et décembre 2014, de nouveaux accords de coopération ont été signés entre Auchan et Système U, Casino et Intermarché, Carrefour et Cora. De tels rapprochements n'ont d'autre objectif que de peser toujours plus sur les fournisseurs et, plus particulièrement sur le producteur, premier maillon de la filière. Désormais, à eux seuls, ces trois acheteurs et Leclerc représentent 90 % du marché.

Parallèlement, les grands distributeurs organisent une politique active d'importation et de promotion, en fonction de l'arrivée des productions françaises sur les marchés, pour faire pression à la baisse sur les prix d'achat. L'exemple le plus remarquable de cette stratégie est pratiqué chaque été sur les fruits et légumes. Les producteurs sont contraints d'écouler leur production auprès de la grande distribution à des prix inférieurs aux coûts de production.

Des marges abusives et une captation de la valeur ajoutée au détriment des producteurs

Malgré toutes les limites au regard des objectifs et des méthodes retenues par l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires, la publication, le 21 mai 2015, de son troisième rapport, démontre une fois de plus la nocivité des pratiques des enseignes de la grande distribution envers l'amont. Les prix agricoles ont ainsi baissé en moyenne de 5 % en 2014 par rapport à 2013. Dans le même temps, les prix moyens des produits transformés n'ont baissé que de 0,7 % dans les 7 grandes chaînes de la distribution en excluant les magasins de hard discount. Certains secteurs sont particulièrement représentatifs des stratégies d'accroissement des marges des distributeurs.

Ainsi, le secteur de la viande a été particulièrement impacté. La baisse moyenne des prix d'achat a été de 6 % pour les bovins de boucherie et de 8 % pour les porcs charcutiers.

Ces quelques chiffres tirés du rapport de l'Observatoire ne sont fondés que sur les denrées produites et transformées en France. Les stratégies de marges touchant les productions importées et transformées à l'étranger en sont exclues bien qu'elles représentent des volumes en constante augmentation.

Dans le même temps, les prix alimentaires pour les consommateurs sont restés stables ou en très légère baisse (- 0,7 % en 2014), en rapport avec la stagnation ou la baisse du pouvoir d'achat des ménages.

L'ABSENCE D'OUTILS D'INTERVENTION SUR LES PRIX

Dans la continuité des dispositions contenues dans la loi de modernisation de l'économie de 2008, puis dans la loi du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture et de la pêche, le Gouvernement s'est refusé à inscrire des outils d'intervention sur les prix d'achat et sur les prix de vente aux consommateurs dans la loi d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt du 13 octobre 2014. Certes, l'article 1^{er} du texte fait désormais référence à la nécessité de mieux partager la valeur ajoutée, mais il ne prévoit aucun dispositif contraignant permettant de s'attaquer au pouvoir exorbitant de la distribution sur la fixation des prix d'achat. Plusieurs amendements déposés par les députés du Front de Gauche prévoyaient pourtant d'introduire des mécanismes de garantie de prix aux producteurs en période de crise. Ils ont été systématiquement rejetés.

La loi d'avenir pour l'agriculture a donc conforté la contractualisation entre producteurs et transformateurs qui était le volet central de la précédente loi de modernisation de l'agriculture de 2010, en créant notamment un « médiateur des relations commerciales agricoles », dont nous constatons aujourd'hui l'inefficacité. Son domaine d'action se limite en effet « aux litiges relatifs à la conclusion ou à l'exécution des contrats de vente ou de livraison de produits agricoles ou alimentaires », ainsi qu'aux dispositions prévues par l'article L. 441-8 du code de commerce en matière « de renégociation des contrats d'une durée supérieure à 3 mois », introduites par la loi du 17 mars 2014 relative à la consommation, dite « loi Hamon ». La saisine du médiateur est donc dérisoire au regard des enjeux fondamentaux que sont le partage de la valeur ajoutée au sein des filières et la fixation des prix en fonction des coûts de production et des revenus des agriculteurs.

De même, la loi du 13 octobre 2014 n'a pas remis en cause les dispositions les plus nuisibles de la loi de modernisation de l'économie de 2008 en matière de négociation et de libre négociation des conditions générales de vente. Ainsi, les centrales d'achat des grands opérateurs de la distribution ont aujourd'hui toute latitude pour maintenir leurs pratiques abusives de négociation commerciale avec leurs fournisseurs dans le secteur alimentaire.

DES PLANS DE SOUTIEN COMME SEULES REPONSES

Des mesures d'urgence

En réponse à la mobilisation des éleveurs de l'été 2015, le Gouvernement a présenté, le 22 juillet 2015, un nouveau plan de soutien à l'élevage français, qui a été conforté le 3 septembre 2015. Pour l'essentiel, il reprend les mesures d'urgence mises en œuvre lors des baisses de prix successives constatées durant les crises des vingt dernières années.

Côté européen, la mobilisation des agriculteurs a débouché sur le déblocage d'une énième « aide d'urgence », annoncée le 7 septembre 2015, portant sur un montant total de 500 millions d'euros pour l'ensemble des États membres, ciblée sur les éleveurs laitiers. Sachant que le « prix d'intervention » publique est resté fixé à 220 € la tonne, très en deçà du prix de marché, cette mesure n'est qu'un simple saupoudrage sans perspective pour les agriculteurs européens, avec, en toile de fond, la volonté d'aligner l'agriculture européenne sur le marché mondial pour ne pas nuire à la « compétitivité ».

Aucune réponse à la question de fond

Si l'on ne compte plus les plans dits « d'urgence » pour l'agriculture, force est de constater une nouvelle fois qu'aucune des actions annoncées au plan national comme au plan européen ne s'attaque directement à la question centrale et structurelle de la répartition de la valeur ajoutée au sein des filières agricoles. Pourtant, on estime que 15 points de valeur ajoutée ont été transférés du producteur vers les secteurs industriels et commerciaux de l'agriculture et de l'alimentaire. Cette captation du revenu paysan par les secteurs de l'aval, amplifiée par la suppression des mécanismes de régulation et de prix garantis à la production, contribue à accélérer le rythme de disparition des exploitations. La mise en compétition des agriculteurs avec les agricultures plus industrialisées du nord de l'Europe ou des États-Unis amplifie la domination du secteur de la distribution en matière de fixation des prix d'achat. Disposant, à très bas

prix, de volumes immédiatement disponibles sur le marché européen ou mondial, elle exerce une pression décisive sur les producteurs nationaux.

C'est à ce rouleau compresseur et à l'ouverture des marchés, qu'il faut s'attaquer. La soumission à la générosité et au bon vouloir de la distribution pour « faire un geste » avec des accords « volontaires » de « modération des marges » ou « de principe », toujours temporaires et rarement respectés, n'est pas une réponse politique à la hauteur de la gravité de la situation. L'ensemble des syndicats agricoles expriment pourtant clairement leur désir de voir rétablie une politique ambitieuse en matière d'intervention sur les prix d'achat et de juste répartition de la valeur ajoutée au profit des agriculteurs.

L'IMPERATIF D'UNE POLITIQUE PUBLIQUE EN MATIERE DE PRIX D'ACHAT

L'amélioration du cadre des négociations commerciales comme seul levier d'action ?

Ces derniers mois, les conclusions des négociations commerciales annuelles entre les distributeurs et les fournisseurs, introduites par la loi LME du 4 août 2008 et aménagées par la loi Hamon relative à la consommation du 17 mars 2014, ont focalisé l'attention. Le constat est qu'elles n'ont pas permis d'aboutir à une prise en compte réelle des coûts moyens de production ou d'introduire des prix de référence permettant une juste rémunération du travail agricole.

Dans le même temps, la contractualisation en matière d'achat ne s'appuie pas sur des cadres règlementaires précis, notamment en matière d'intégration des coûts de production et de référence à des prix d'achat des productions. D'autant que, comme le précise le rapport d'étape du médiateur des relations commerciales du 22 juillet 2015 pour les seules filières bovine et porcine par exemple, les modes d'achat de la grande distribution suivent des procédures différentes : « 30 % des volumes font l'objet de contrats annuels ou infra-annuels, tandis que 70 % des volumes sont achetés au jour le jour sur la base du prix du jour ».

L'amélioration de la transparence des conditions d'achat des productions agricoles aux industriels par les distributeurs constitue un objectif nécessaire au regard de la méconnaissance des comptes de certains opérateurs industriels, comme de la diversité et de l'opacité des pressions exercées. C'est une des mesures intégrées au projet de loi Sapin II sur la transparence et la modernisation de la vie économique. Par ailleurs, il est

également envisagé de rendre obligatoire l'indication du prix susceptible d'être payé au producteur dans le cadre actuel des négociations.

Mais on peut légitimement s'interroger sur les effets réels que ces seules mesures de connaissance et de transparence seront capables d'exercer pour modifier des rapports de force si déséquilibrés, dans des négociations n'associant pas les représentants du premier maillon de la chaîne que sont les agriculteurs.

La faiblesse des organisations et des relations interprofessionnelles

Le cadre des relations entre l'ensemble des maillons de la chaîne depuis le producteur jusqu'au distributeur sort particulièrement affaibli des évolutions successives de la politique agricole commune. La suppression des outils de gestion des volumes et des marchés et les positions dogmatiques de la Commission européenne en matière de détermination des prix conduisent à affaiblir le rôle et les leviers des organisations interprofessionnelles, jusqu'à l'absence d'échange et de vision partagée en matière d'orientation des productions ou de référence aux prix d'achat.

Il apparaît indispensable de revaloriser le rôle des interprofessions en leur donnant de véritables leviers d'action pour agir en matière de prix dans les relations commerciales au sein de chaque filière. Cette forme de régulation interne aux interprofessions permettrait d'amortir les excès auxquels les fluctuations de prix sur les marchés mondiaux et les stratégies de la distribution donnent lieu régulièrement.

Un nouveau cadre d'intervention est nécessaire

Au vu de la faiblesse des prix d'achat comparativement aux coûts de production, des mesures de détermination et d'encadrement des prix apparaissent indispensables pour sortir de la « vente à perte » qui est imposée chaque année aux agriculteurs. Les sempiternelles critiques sur les menaces d'un retour des « prix administrés » et d'une « régulation excessive », qui freinerait la liberté d'entreprendre et de commercer, occultent le fait que des grandes puissances agricoles mondiales n'ont pas abandonné ces outils de régulation aussi efficaces qu'indispensables. À ce titre, le cas de la province du Québec au Canada permet de déconstruire l'argumentaire particulièrement fallacieux quant à la complexité et à l'impossibilité de mettre en application de telles mesures. Ainsi, le prix du lait au Québec est fixé et revu annuellement par la Régie des marchés agricoles et alimentaires, qui détermine un prix minimum et maximum pour

le lait de consommation, en tenant compte notamment des régions de production.

La situation actuelle prouve le caractère indispensable d'un nouveau cadre d'intervention de la puissance publique sur la fixation des prix et l'encadrement des marges au sein des filières. Le laisser-faire qui a conduit l'aval des filières agricoles à dicter sa propre politique agricole n'est plus soutenable.

Des outils concrets

Les auteurs de ce texte proposent trois outils concrets qui entendent s'attaquer réellement à la formation des prix d'achat aux producteurs, avec l'ambition d'une alimentation de qualité accessible à tous, permettant la rémunération du travail paysan :

– La mise en place obligatoire d'une négociation annuelle sur les prix, par produit, pour déterminer un prix plancher d'achat aux producteurs, déterminé par les interprofessions compétentes (article 1^{er}).

– L'application d'un coefficient multiplicateur sur l'ensemble des produits alimentaires entre le prix d'achat et le prix de vente en périodes de crises conjoncturelles ou en prévision de celles-ci, permettant de limiter strictement le taux de marge des distributeurs (article 2).

– L'interdiction de l'achat des productions agricoles en deçà du prix de revient des productions (article 3).

Une négociation annuelle sur les prix par production

L'article 1^{er} fait le constat de l'inefficacité des négociations ponctuelles intervenant en période de baisses importantes des prix d'achat, le plus souvent à l'initiative du ministre chargé de l'agriculture. Le monde agricole partage très largement la nécessité de mettre en place de véritables outils d'intervention sur la fixation des prix d'achat des productions agricoles, avec l'objectif de couvrir *a minima* les coûts de production constatés et de garantir un revenu décent qui assure la pérennité des exploitations agricoles.

Aussi, les auteurs de cette proposition de loi souhaitent mettre en place une conférence annuelle par production, regroupant l'ensemble des acteurs des différentes filières : producteurs et organisations agricoles, transformateurs et distributeurs, en élargissant le champ de la représentativité syndicale agricole (Fédération nationale des syndicats

d'exploitants agricoles, Jeunes agriculteurs, Coordination rurale, Confédération paysanne, Mouvement de défense des exploitations familiales). L'article prévoit que l'ensemble des syndicats agricoles soient conviés à y participer. Cette conférence permettra aux syndicats minoritaires, qui ne siègent pas dans les interprofessions mais sont néanmoins représentatifs d'une partie de la profession agricole, de participer à cette négociation annuelle.

Elle donnera lieu à négociation interprofessionnelle sur les prix, et à définition d'un niveau de prix d'achat plancher aux producteurs, pour chaque grande production agricole. Il précise que la définition de ce prix plancher tient compte, notamment, de l'évolution des coûts de production en fonction des bassins de production et des revenus des producteurs de chaque filière agricole.

L'article prévoit également que cette conférence annuelle puisse définir un ou plusieurs indices de prix permettant le déclenchement de la clause de renégociation des contrats prévue à l'article L. 441-8 du code du commerce.

L'Établissement national des produits de l'agriculture et de la mer, FranceAgriMer, et l'ODEADOM (Office de développement de l'économie agricole d'outre-mer, compétent outre-mer), auraient leurs missions renforcées en étant chargés de la mise en application et du respect par l'ensemble des opérateurs, au sein de chaque filière, du prix plancher d'achat fixé annuellement.

Le présent article contribue ainsi à revaloriser le rôle des interprofessions en leur donnant un véritable levier d'action pour agir en matière de prix dans les relations commerciales au sein de chaque filière. Cette forme de régulation interne aux interprofessions permettrait d'amortir les excès auxquels les fluctuations de prix sur les marchés mondiaux et les stratégies de la distribution donnent lieu régulièrement.

L'encadrement des marges

L'article 2 de la proposition de loi vise à étendre à l'ensemble des produits agricoles et alimentaires l'application d'un dispositif partiellement réintroduit par l'article 23 de la loi n° 2005-157 du 23 février 2005 relative au développement des territoires ruraux, après son abandon en 1986 : le coefficient multiplicateur. Fondé sur un principe simple d'encadrement des prix d'achat en lien avec les prix de vente, il s'agit d'appliquer un

coefficient limitant les taux de marge sur l'ensemble de la filière, et plus particulièrement ceux des distributeurs.

Le coefficient multiplicateur a été mis en place à la Libération afin de protéger les paysans et les consommateurs des pratiques abusives des intermédiaires, notamment en matière de marges. L'objectif était de permettre la satisfaction des besoins des Français par une maîtrise publique, et d'empêcher les spéculateurs de déstabiliser les prix et de déclencher des crises, comme cela était régulièrement le cas dans les années trente, conduisant alors à l'adoption de la loi du 15 août 1936 instituant l'Office national interprofessionnel du blé (ONIB). C'est à la demande des représentants de la grande distribution que le coefficient multiplicateur a été supprimé en 1986. Les représentants des Grandes et moyennes surfaces (GMS) ont fait valoir que l'entrée des pays d'Europe du Sud dans le marché commun et les perspectives d'ouverture des frontières extra communautaires, inscrites dans les projets européens et du GATT (devenu aujourd'hui OMC) offraient des possibilités d'achat de marchandises à bas prix sur le marché mondial. Le coefficient multiplicateur aurait contraint les GMS à acheter ces produits d'importation à un prix élevé pour pouvoir continuer à dégager des marges importantes. Cet effet remettait clairement en cause les stratégies de développement des GMS et la recherche de nouveaux profits.

Le principe de cet outil est simple : l'État fixe un coefficient, sous la forme d'un taux à ne pas dépasser, entre le prix d'achat au fournisseur et le prix de vente au consommateur. Ce taux s'applique à toute la chaîne des différents intermédiaires. Par ce simple mécanisme, les prix à la production sont protégés dans la mesure où une augmentation des marges des intermédiaires entraîne obligatoirement une augmentation du prix d'achat au fournisseur. Les prix à la consommation sont de leur côté également protégés dans la mesure où le mécanisme interdit de dépasser un certain niveau de prix à la revente finale. En liant intimement le prix d'achat au fournisseur et le prix de revente au consommateur, le coefficient multiplicateur prémunit de fait contre toute spéculation et pratique abusive en matière de prix de la part des transformateurs et des distributeurs.

Ce dispositif fait déjà l'objet de l'article L. 611-4-2 du code rural, mais ne concerne actuellement que les fruits et légumes, avec un déclenchement laissé à la libre appréciation des ministres chargés de l'économie et de l'agriculture. Si, depuis l'instauration de ce dispositif, son activation a été évoquée à plusieurs reprises, jamais cette démarche n'a été concrétisée. Le coefficient multiplicateur, s'il était effectivement utilisé, serait cependant

un outil très efficace pour éviter les situations dans lesquelles les producteurs sont obligés de travailler à perte.

C'est la raison pour laquelle la présente proposition de loi propose de l'étendre à l'ensemble des produits agricoles et agroalimentaires, tout en précisant qu'il s'appliquerait aux périodes de crises conjoncturelles ou en prévision de celles-ci.

En s'appliquant également aux produits agricoles importés, cette extension du coefficient multiplicateur constituerait également un puissant levier de dissuasion envers les pratiques de mise en concurrence des productions, notamment en fonction de leur date d'arrivée sur le marché, et de dumping économique, social et environnemental.

L'article précise également que les ministres chargés de l'économie et de l'agriculture devront, avant de décider du taux et de la durée du coefficient multiplicateur, consulter non seulement les organisations professionnelles concernées mais également les syndicats agricoles. Enfin, la limitation à trois mois de l'application du coefficient multiplicateur est supprimée.

L'interdiction de la « vente à perte » pour les producteurs

L'interdiction de la vente à perte est un principe consacré par l'article L. 442-2 du code de commerce. Ainsi « le fait, pour tout commerçant, de revendre ou d'annoncer la revente d'un produit en l'état à un prix inférieur à son prix d'achat effectif est puni de 75 000 euros d'amende » et 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. »

Pour les producteurs agricoles, il n'existe pas d'équivalent en droit de cette disposition, alors que le coût de revient unitaire des productions peut être parfaitement établi.

L'**article 3** vient donc étendre le principe de l'interdiction de la vente à perte aux agriculteurs.

PROPOSITION DE LOI

Article 1^{er}

- ① Après l'article L. 632-2-1 du code rural et de la pêche maritime, insérer un nouvel article ainsi rédigé :
- ② « Art. L. 632-2-2. – Les organisations interprofessionnelles reconnues organisent chaque année, pour chaque production agricole, une conférence sur les prix rassemblant producteurs, fournisseurs et distributeurs. L'ensemble des syndicats agricoles sont conviés à y participer.
- ③ « Cette conférence donne lieu à une négociation interprofessionnelle sur les prix, destinée à fixer un niveau plancher de prix d'achat aux producteurs pour chaque production agricole, et tenant compte notamment de l'évolution des coûts de production et des revenus agricoles sur chaque bassin de production.
- ④ « Elle peut également servir à déterminer un ou plusieurs indices publics de prix des produits agricoles ou alimentaires mentionnés à l'article L. 441-8 du code du commerce.
- ⑤ « Ce niveau plancher de prix d'achat tient compte, notamment, de l'évolution des coûts de production et des revenus des producteurs.
- ⑥ « Les établissements mentionnés aux articles L. 621-1 et D. 684-1 sont respectivement chargés de la mise en application et du respect par l'ensemble des opérateurs, au sein de chaque filière, du prix plancher d'achat fixé annuellement. »

Article 2

- ① L'article L. 611-4-2 du même code est ainsi modifié :
- ② 1° Au premier alinéa, les mots : « fruits et légumes périssables peut être » sont remplacés par les mots : « produits agricoles et alimentaires est instauré ».
- ③ 2° Les deux derniers alinéas sont ainsi rédigés :

- ④ « Après consultation des syndicats et organisations professionnelles agricoles, les ministres chargés de l'économie et de l'agriculture fixent le taux du coefficient multiplicateur, sa durée d'application et les produits visés.
- ⑤ « Un décret en Conseil d'État détermine les modalités d'application du présent article et les sanctions applicables en cas de méconnaissance de ses dispositions. »

Article 3

- ① Après l'article L. 442-2 du code de commerce, est inséré un article L. 442-2-1 ainsi rédigé :
- ② « *Art. L. 442-2-1.* – Le fait, pour tout opérateur, d'acheter un produit agricole en l'état à un prix inférieur à son prix de revient effectif est interdit et puni de 75 000 euros d'amende.

