ASSEMBLÉE NATIONALE

10 juin 2021

PROTÉGER RÉMUNÉRATION AGRICULTEURS - (N° 4134)

Rejeté

AMENDEMENT

N° CE176

présenté par

M. Benoit, M. Guy Bricout, Mme Descamps, M. Labille, Mme Sophie Métadier, M. Morel-À-L'Huissier, M. Naegelen, Mme Six, M. Zumkeller, M. Girardin et M. Questel

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

À la première phrase du I de l'article L. 441-3 du code de commerce, les mots : « obligations réciproques » sont remplacés par les mots : « chacune des obligations réciproques et leur prix unitaire ».

EXPOSÉ SOMMAIRE

Cet amendement reprends la proposition n° 34 du rapport de la commission d'enquête parlementaire sur les pratiques de la grande distribution. Il s'agit d'imposer le principe de la rémunération « ligne à ligne » : chaque rémunération d'un service ou obligation doit pouvoir être identifiée de manière unitaire, en pourcentage voire en valeur, et non globalement, afin que puisse en être contrôlée de manière efficace toute éventuelle disproportion.

Une telle disposition permet de mettre la pratique, qui tend plutôt à une globalisation des rémunérations rendant impossible l'identification des montants, en conformité avec les dispositions de l'article L. 441-9 du Code de commerce : en matière de facturation, cet article stipule que la facture mentionne « la dénomination précise et le prix unitaire hors TVA (...) ainsi que toute réduction de prix acquise à la date de la vente ou de la prestation de services et directement liée à cette opération de vente ou de prestation de services, à l'exclusion des escomptes non prévus sur la facture ». La notion de prix « unitaire » implique bien que chaque service et chaque réduction de prix doit faire l'objet d'une indication de son prix unitaire.

Le respect de cette disposition permettrait ainsi de mettre en concordance la facture et le contrat, dans un souci d'efficacité des contrôles par les services de la DGCCRF, et de remettre du rationnel dans la négociation commerciale, en replaçant la discussion sur la valeur des contreparties proposées par le distributeur. Cette disposition est indispensable pour s'affranchir du mode de négociation actuel, qui ne démarre non pas comme le précise la loi du tarif mais de la baisse de prix net visée par le distributeur et habillée a posteriori par un catalogue de contreparties dont la valeur n'est pas fixée mais adaptée en fonction du résultat de la négociation.