

ASSEMBLÉE NATIONALE11 juin 2021

PROTÉGER RÉMUNÉRATION AGRICULTEURS - (N° 4134)

Non soutenu

AMENDEMENT

N ° CE256

présenté par

Mme Cattelot, M. Pellois, M. Bournazel, M. Girardin, M. Leclabart, M. Templier, Mme Bono-Vandorme, M. Berville, Mme De Temmerman, Mme Bureau-Bonnard, Mme Verdier-Jouclas et M. Dombreval

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

Au VI de l'article L. 441-4 du code de commerce:

« 1° Au début de la seconde phrase, après le mot : « dispose », sont insérés les mots : « d'un délai d'un mois ».

« 2° À la même seconde phrase, le mot : « notifier » est remplacé par le mot : « motiver ».

« 3° Le VI est ainsi complété : « et motiver précisément les raisons pour lesquelles il souhaite les soumettre à la négociation ».

EXPOSÉ SOMMAIRE

Cette proposition d'article vise à renforcer la rédaction relative à la justification, par les distributeurs, du refus des CGV, la rédaction actuelle permettant dans les faits de répondre sans avoir à justifier des raisons de ce refus.

L'obligation prévue actuellement par l'article L.441-4 n'est pas interprétée par les distributeurs conformément à l'esprit de la loi. Certaines enseignes se contentent en effet de faire part de remarques générales dans un courrier standard adressé aux fournisseurs, sans explications du motif de mise à la négociation. Une telle démarche n'est pas de nature à prendre en compte le contenu réel des CGV et du tarif et de négocier à partir des CGV, pourtant socle de la négociation commerciale.

Cela est regrettable car l'objectif de cette disposition est d'obtenir :

- Une réelle négociation sur la base des CGV et du tarif et donc de faire des CGV et du tarif du fournisseur le socle effectif de la négociation commerciale, contrairement à des négociations qui débutent en général sur la base du 3xnet de l'année précédente.
- Plus de formalisme pendant les négociations (alors que les discussions se tiennent aujourd’hui « à huis clos ») pour faciliter le contrôle des concessions réciproques et d’éventuels abus en retranchant la manière dont se déroulent les négociations entre le point de départ (les CGV) et le point d’arrivée (la convention écrite fixant notamment le prix convenu).