

ASSEMBLÉE NATIONALE

11 juin 2021

PROTÉGER RÉMUNÉRATION AGRICULTEURS - (N° 4134)

Retiré

AMENDEMENT

N ° CE320

présenté par

M. Herth

ARTICLE 2

Rédiger ainsi les alinéas 4 à 12:

« II. – Après le 3° du I de l'article L. 442-1, il est inséré un 4° 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. Pour ce faire, elle préconise un mécanisme de révision des prix des matières premières agricoles à la hausse et à la baisse, couplée à une indication, dans les conditions générales de vente des transformateurs, du prix d'achat de ces matières premières.

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 du tarif de l'industriel, 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 l'industriel 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.

En cela, l'interdiction de discriminer les autres distributeurs ne constitue qu'une garantie d'obtenir par l'intermédiaire des dérogations aux conditions générales de vente une contrepartie à une réduction de prix traduisant la différenciation.

Il ne s'agit donc ni de remettre en cause la négociabilité du tarif, ni la différenciation des plans d'affaires avec les différents distributeurs mais de renforcer la protection du tarif, en exigeant que toute dérogation à celui-ci soit légitime et proportionnée. La loi EGALIM avait pour objectif de recréer de la valeur pour mieux la répartir. Or, force est de constater que la déflation sur les produits alimentaires est restée la norme pendant les trois années de négociations couvertes par EGALIM – sauf quelques exceptions – confirmant la tendance de ces huit dernières années (déflation de 6,2%). Pour ces négociations 2021, l'écart entre les besoins tarifaires des industriels dans un contexte de matières premières agricoles en forte inflation (environ +3%) et le résultat de la négociation (- 0,3% dans l'ensemble des catégories alimentaires selon l'Observatoire de la Médiation des relations commerciales agricoles, -1% pour les entreprises adhérentes de l'Ilec sur le même périmètre) démontre que pour la huitième année consécutive, le tarif des industriels n'a pas été pris en compte.

Bien au contraire, le mécanisme proposé, couplé à l'obligation d'obtenir des conditions particulières de vente justifiées (qui fait l'objet d'un autre amendement), 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.

Enfin, les hausses de tarif présentées en début de négociation par les fournisseurs sont fondées sur des éléments de plus en plus objectivés et explicités. A ce titre, elles sont modérées, car les industriels d'une même catégorie ne peuvent risquer de se dé-positionner par une politique tarifaire excessivement élevée et non justifiée. L'objectif d'un fournisseur n'est pas d'augmenter ses tarifs, il est de proposer le tarif le plus compétitif possible, mais en couvrant les coûts et les investissements que ses plans de productivité ne lui permettent pas d'absorber sans mettre à mal ses résultats financiers.

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