ASSEMBLÉE NATIONALE

21 juin 2021

PROTÉGER RÉMUNÉRATION AGRICULTEURS - (N° 4266)

Commission	
Gouvernement	

Rejeté

AMENDEMENT

N° 335

présenté par

M. Prud'homme, Mme Autain, M. Bernalicis, M. Coquerel, M. Corbière, Mme Fiat, M. Lachaud,
M. Larive, M. Mélenchon, Mme Obono, Mme Panot, M. Quatennens, M. Ratenon,
Mme Ressiguiet, Mme Rubin, M. Ruffin et Mme Taurine

ARTICLE PREMIER

Après l'alinéa 4, insérer l'alinéa suivant :

« Tout contrat de vente de produits agricoles distribués sur le territoire français interdit les ventes à pertes. »

EXPOSÉ SOMMAIRE

Par cet amendement d'appel, nous précisons que la liberté des parties à négocier doit être au moins restreinte à l'interdiction des ventes à perte, pratiques qui est une des causes des chiches rémunérations de nos agriculteurs.

En effet, comme le montrent les travaux d'économistes de l'INRAE, sans les aides de la PAC, de nombreuses exploitations agricoles dans des filières agricoles (les fameuses OPEX dans le jargon statistique) ne survivent que par l'existence de ces aides. Et comme le montre d'autres travaux théoriques comme empiriques en économie, le pouvoir de marché le long d'une filière de production verticale (de la terre à la table, ou 'de la ferme à la fourchette"), les agents en position dominante peuvent siphonner une partie des aides versées en aval. C'est par exemple le cas pour les APL captées en partie par les propriétaires comme le montre les travaux de Gabrielle Fack. C'est ce qui permet d'expliquer certains résultats du rapport de l'INRAE où certaines filières sont plus dans le rouge que d'autres.

En outre, ces opérations sont bien souvent des opérations d'appel visant à capter la clientèle dans les magasins de la grande distribution. Celle-ci se font ensuite vendre des produits dont elle n'a pas nécessairement besoin. Et il y a même une discipline scientifique pour cela et des professionnels: le marketing.

Il y a donc une double raison à cette interdiction des ventes à perte: elle est une source de faibles rémunération pour les agriculteurs directement concernés ainsi qu'une source de captation de la clientèle par la grande distribution. Cela confère in fine un pouvoir de négociation (un pouvoir de marché en économie) qui permet de négocier des prix bas dans l'ensemble des secteurs. Et permettez-nous de vous proposer cette garantie minimale comme contre-pouvoir aux grandes centrales d'achat des "Grand A", Grand C, Grand L, Grand M et Grand U, pour reprendre et prolonger le titre de l'excellent ouvrage de Bétaucourt et Loyer.