## APRÈS ART. 2 N° 9

# ASSEMBLÉE NATIONALE

17 juin 2021

#### PROTÉGER RÉMUNÉRATION AGRICULTEURS - (N° 4266)

Commission	
Gouvernement	

Adopté

#### **AMENDEMENT**

N º 9

présenté par

M. Dive, M. Bony, M. Bourgeaux, M. Cinieri, M. Door, M. Grelier, M. Benassaya, M. Emmanuel Maquet, Mme Trastour-Isnart, M. Descoeur, M. Pierre-Henri Dumont, Mme Corneloup, M. Cordier, M. Thiériot, Mme Anthoine, Mme Bazin-Malgras, M. Kamardine, Mme Audibert, Mme Beauvais, M. Brun, M. Viry, M. Hemedinger, M. Parigi, M. Reiss, Mme Bouchet Bellecourt, M. Ravier, Mme Serre et M. Menuel

ARTICLE ADDITIONNEL

### APRÈS L'ARTICLE 2, insérer l'article suivant:

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

#### EXPOSÉ SOMMAIRE

Cet amendement vise à appliquer la proposition n° 34 du rapport de la commission d'enquête parlementaire sur les pratiques de la distribution.

L'idée de cette proposition était d'imposer un principe de rémunération dit « 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 permettrait 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.

Elle permettrait aussi de s'affranchir du mode de négociation actuel où la négociation ne démarre pas (comme la loi l'indique) du tarif, mais de la baisse de prix net visée par le distributeur et

APRÈS ART. 2  $N^{\circ}$  9

habillée a posteriori par un catalogue de contreparties dont la valeur n'est pas fixée, mais adaptée en fonction du résultat de la négociation.