

Loi « Descrozaille / Egalim 3 »

L'Essentiel

La loi n°2023-221 du 30 mars 2023 tendant à renforcer l'équilibre dans les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs publiée au JO du 31 mars (la « **Loi** »), pourrait avoir un impact aussi important que celui de la LME en 2008 sur le déroulé des négociations commerciales pour une grande partie des biens de grande consommation.

Osmose vous en présente l'essentiel :

- **L'encadrement de l'échec des négociations commerciales au 1er mars**
- **Le retour de l'interdiction des pratiques discriminatoires (PGC)**
- **Les négociations et la formalisation des conditions logistiques dans les conventions commerciales**
- **L'application des dispositions impératives du droit français aux contrats signés avec des centrales d'achat situées à l'étranger**
- **Les autres dispositions**

*Certaines nouveautés sont applicables uniquement aux produits dits « de grande consommation » (« **PGC** »). Par PGC, on entend les produits visés à l'article L.441-4 du code de commerce à savoir les produits « non durables à forte fréquence et récurrence de consommation dont la liste est définie par décret ». Cela recouvre essentiellement les **produits alimentaires**, les **produits d'entretien** et les **produits cosmétiques** (la liste exhaustive est définie à l'article D.441-9 du code de commerce).*

L'encadrement de l'échec des négociations commerciales au 1^{er} mars

La Loi tente d'apporter enfin une solution à la question du sort de la relation commerciale entre le fournisseur et le distributeur en l'absence d'accord entre les parties au 1^{er} mars, date butoir légale de la signature de la convention commerciale annuelle. Les différentes versions proposées lors du parcours du texte devant le Parlement montrent la grande difficulté de l'exercice.

Par ce biais, il s'agit également de redonner toute sa force à la date butoir du 1^{er} mars, qui est de moins en moins respectée en pratique.

- **Une tentative de sécuriser les conditions de sortie de la relation commerciale**

En cas d'absence de signature au 1er mars, le dispositif expérimental prévu au II de l'article 9 de la Loi permet **au fournisseur de choisir** entre :

- **Cesser la relation** avec le distributeur (et donc cesser toute livraison), sans que ce dernier ne puisse invoquer contre lui une éventuelle rupture brutale de la relation commerciale au sens de l'article L.442-1-II du code de commerce ;

- Demander l'**application d'un préavis**, dans le respect du même article L.442-1-II, qui prévoit notamment que le **prix applicable** pendant le préavis doit tenir compte des conditions économiques du marché et doit respecter le principe de la sanctuarisation de la part des matières premières agricoles pour les produits alimentaires agricoles concernés.

Le texte laisse également aux parties la possibilité de saisir le médiateur compétent pour s'accorder sur la durée du préavis et, surtout, sur le prix applicable qui sera alors rétroactif au 1er mars, une fois l'accord trouvé. Si la médiation échoue, le fournisseur bénéficie à nouveau du même choix qu'au 1er mars.

Ce dispositif permet ainsi de sécuriser le fournisseur qui prend la décision (commercialement difficile) de cesser de livrer son distributeur à compter du 2 mars si le prix anciennement convenu ne lui convient plus.

Il pose également le « **droit à un préavis** » pour le fournisseur, indépendamment de la réunion des critères d'une rupture brutale de la relation commerciale au sens de l'article L.442-1-II du code de commerce. Le prix applicable pendant ce préavis doit alors tenir compte de la nouvelle rédaction du texte qui prévoit que ce prix tient compte des « *conditions de marché sur lesquelles les parties opèrent* ». **Ce prix n'est donc pas nécessairement le dernier prix convenu entre les parties mais peut devoir être réajusté à la hausse, ou à la baisse.**

*Le fournisseur qui souhaite exercer ce droit ne bénéficie pas de solution concrète pour **sécuriser le prix auquel ces livraisons se feront** : si la médiation échoue, il reviendra au juge, s'il est saisi, d'apprécier le prix applicable pendant le préavis. Au fournisseur donc de saisir la juridiction commerciale pour obtenir, le cas échéant, une compensation s'il estime que le prix payé par le distributeur pendant le préavis n'était pas suffisant au regard des conditions de marché. Ce même droit devrait être accordé au distributeur si, en période de déflation, il estime que le prix appliqué devrait être inférieur au dernier prix convenu.*

*Le dispositif ne prévoit donc que l'hypothèse d'une cessation de la relation commerciale, soit immédiatement, soit au terme d'un préavis. Il ne couvre pas, en revanche, l'hypothèse – la plus courante – d'une prolongation des négociations et des livraisons au-delà du 1er mars **sans volonté de s'inscrire dans la cessation de la relation**. Cependant, prévoir une telle hypothèse reviendrait, in fine, à remettre en cause le principe même de la date du 1er mars.*

Le distributeur pour sa part ne bénéficie pas des mêmes options et paraît donc soumis aux choix du fournisseur de poursuivre ou non la relation.

Pour la première fois, le Parlement adopte ainsi une disposition favorable « nommément » au fournisseur et défavorable « nommément » au distributeur.

Il ne s'agit pas ici de protéger un opérateur qui serait faible par rapport à son partenaire, pour venir corriger un déséquilibre économique source d'abus, mais de protéger tous les fournisseurs, indépendamment de leur rapport de force vis-à-vis de leurs distributeurs. Les débats montrent que les parlementaires sont conscients du risque d'une éventuelle censure du texte par le Conseil constitutionnel dans le cadre d'une QPC. La sécurité juridique apportée par le texte reste donc relative.

Ce dispositif expérimental, prévu pour trois ans, n'est pas codifié.

Dans la mesure où rien ne vient limiter son **champ d'application** et qu'il est fait uniquement référence à la date butoir du 1^{er} mars et à l'article L.441-3 du code de

commerce, on peut donc penser qu'il s'appliquera à **toutes les relations entre fournisseurs et distributeurs** (hors grossistes).

- **L'aggravation de la sanction en cas de non-respect de la date butoir du 1^{er} mars (PGC)**

La sanction administrative encourue en cas de non-respect de la date du 1^{er} mars pour la signature des conventions soumises à l'article L.441-4 du code de commerce est portée à 200.000 € pour les personnes physiques et **1.000.000 € pour les personnes morales**. Ces montants sont doublés en cas de récidive dans les deux ans.

Pour rappel, l'amende est encourue pour chaque convention signée après le 1er mars.

Ici encore, le législateur choisit d'activer un levier qui, compte tenu de la pratique de contrôle de l'administration, fait peser plus un risque sur le distributeur que sur le fournisseur.

- **La création d'une nouvelle pratique restrictive : la négociation de mauvaise foi (PGC)**

L'article L.441-4 du code de commerce, encadrant le formalisme applicable à la convention unique pour les PGC, est complété pour prévoir expressément que cette convention doit être négociée « *de bonne foi conformément aux dispositions de l'article 1104 du code civil* ».

Le non-respect de ce principe de bonne foi fait, à présent, l'objet d'une sanction spécifique au titre des pratiques restrictives de concurrence, **si cela a conduit à l'échec de la négociation** au 1^{er} mars pour les produits concernés.

L'article L.442-1-I du même code énumérant la liste des pratiques restrictives de concurrence engageant la responsabilité de leur auteur, est ainsi complété de la pratique suivante : « *5° De ne pas avoir mené de bonne foi les négociations commerciales conformément aux dispositions de l'article L.441-4, ayant eu pour conséquence de ne pas aboutir à la conclusion d'un contrat dans le respect de la date butoir prévue à l'article L.441-3 du code de commerce* ».

Le législateur vient ajouter une nouvelle pratique restrictive à la liste de l'article L.442-1 du code de commerce ; initialement ramenée à 2 pratiques à la suite de la réforme de 2019, trois nouvelles pratiques abusives ont déjà été ajoutées en moins de trois ans.

L'efficacité de cette nouvelle pratique restrictive reste dans tous les cas à apprécier, compte tenu du caractère subjectif de la notion de bonne foi et des temps relativement longs des procédures liées aux pratiques restrictives de concurrence. Il n'est pas certain qu'elle permette d'offrir la sécurité juridique recherchée par les parties lors de la mise en place des stratégies « post 1^{er} mars ».

- **Entrée en vigueur**

En l'absence de disposition transitoire prévue par la Loi, ces nouvelles dispositions sont d'application immédiate.

Cependant, compte tenu du calendrier d'adoption de la Loi, elles n'ont vocation à s'appliquer que pour les négociations commerciales 2024.

On sait cependant que certaines négociations n'ont toujours pas abouti. La question pourrait donc se poser de la possibilité pour un fournisseur de s'appuyer sur ce nouveau texte pour faire valoir un droit à un préavis ou à un arrêt des livraisons.

Le retour de l'interdiction des pratiques discriminatoires (PGC)

En 2008, la LME supprimait l'interdiction des pratiques discriminatoires pour permettre la négociabilité des prix qui, avec l'abaissement du seuil de revente à perte, devait permettre une baisse des prix. Des garde-fous avaient été introduits, notamment la notion de déséquilibre significatif, pour éviter des abus dans cette négociabilité tarifaire.

Dans l'objectif de faire cesser une guerre des prix jugée trop destructive de valeur et responsable des difficultés de certaines filières agricoles, la loi Egalim 2 avait réintroduit cette interdiction pour les produits alimentaires agricoles « protégés ».

La Loi vient étendre l'interdiction des pratiques discriminatoires à l'ensemble des produits de grande consommation visés à l'article L.441-4 du code de commerce.

• **Champ d'application**

Sont concernés tous les produits soumis au régime renforcé de la convention unique de l'article L.441-4 du code de commerce, à savoir les PGC vendus à des détaillants :

- Les **produits** concernés sont donc essentiellement **les produits alimentaires, les produits d'entretien et les produits cosmétiques**.
- Cette interdiction ne s'appliquerait que dans le cadre des **relations avec des détaillants**, à l'exclusion des relations avec les grossistes ; contrairement à ce qui était le cas à la suite d'Egalim 2, cette interdiction n'est en revanche plus applicable aux négociations entre transformateurs et simples acheteurs de produits alimentaires agricoles protégés.

• **Définition des pratiques discriminatoires**

Est interdit, pour les relations entrant dans le champ d'application du texte, de « **pratiquer à l'égard de l'autre partie, ou d'obtenir d'elle 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** » (art. L.442-1-I-4° c.com.).

Selon notre analyse, la pratique discriminatoire s'apprécie donc :

- au niveau des **conditions de vente et du prix double net** (remises et ristournes déduites) ; les avantages accordés au titre de services facturés par le distributeur n'entrent pas dans l'appréciation d'une éventuelle pratique discriminatoire (sauf requalification en faux service et donc en réduction de prix sans contrepartie).
- entre clients **concurrents**, ce qui remet au centre la question des conditions générales de vente catégorielles ;
- au regard des **contreparties consenties** par le client ou de ses **spécificités** : une différenciation tarifaire (ou autre dérogation aux CGV) ne devenant une discrimination que si elle n'est pas justifiée par une contrepartie/spécificité du client.

• **Renforcement du formalisme**

Afin de permettre à l'administration de procéder à la vérification du respect de ces dispositions, le **formalisme de la convention unique** prévu à l'article L.441-4 du code de commerce est complété.

La convention doit à présent mentionner « *chacune des obligations réciproques auxquelles se sont engagées les parties à l'issue de la négociation commerciale et leur prix unitaire* » (art. L.441-4-III c.com.).

- **Conséquences**

Pour l'ensemble des produits et relations concernés, il s'agit d'un retour au régime applicable avant l'adoption de la LME et donc du « **ligne à ligne** » : **chaque réduction de prix / CPV doit être justifiée par une contrepartie accordée par le distributeur.**

Contrairement aux pratiques restrictives liées à un « avantage sans contrepartie » ou au « déséquilibre significatif », où seule la partie qui obtient l'avantage injustifié est condamnable, **la responsabilité de la pratique discriminatoire pèse aussi bien sur celui qui obtient l'avantage discriminatoire que sur celui qui l'accorde.**

Il s'agit donc d'une nouvelle contrainte dont les fournisseurs doivent tenir compte dans leurs négociations commerciales et même, en amont, dans la définition de leur politique commerciale. Cela devrait notamment les inciter à compléter leurs Conditions Générales de Vente d'un véritable barème de réductions de prix pour être force de proposition sur les contreparties qu'ils sont prêts à rémunérer.

Le mode de négociation adopté ces dernières années, consistant à négocier non pas un prix mais une dérive (inflation ou déflation) du prix triple net négocié l'année précédente, et dont le législateur avait tenu compte dans Egalim 2, apparaît difficilement compatible avec cette exigence. Les conséquences que ce texte a eu sur les négociations 2022 et 2023 pour les produits alimentaires agricoles, à qui il était déjà applicable, sont cependant difficiles à cerner, compte tenu du contexte très particulier de ces dernières négociations, avec l'application d'Egalim 2 et le climat inflationniste.

- **Entrée en vigueur**

En l'absence de dispositions transitoires prévues par la Loi, ces nouvelles dispositions sont **d'application immédiate** ; elles sont donc en principe applicables aux contrats en cours pour les dispositions relatives aux pratiques discriminatoires.

Cependant, compte tenu du calendrier d'adoption de la Loi, il semble raisonnable de considérer que ces textes devront être appliqués par les opérateurs pour les prochaines négociations commerciales uniquement.

On pourrait cependant envisager que certains opérateurs s'appuient sur ces nouvelles dispositions pour tenter de rouvrir la négociation commerciale. Elles sont en tout cas applicables en cas de renégociation en cours d'année.

Négociations et formalisation des conditions logistiques dans les conventions commerciales

Formalisation des conditions logistiques

L'article L.441-3 du code de commerce, applicable à toutes les négociations entre fournisseurs et détaillants, prévoit à présent expressément que les obligations en matière logistique doivent faire l'objet d'une **convention distincte** de celles synthétisant la négociation commerciale (art. L.441-3-I bis c.com. nouveau).

Cette convention n'a pas à être signée avant le 1^{er} mars de chaque année. Sa résiliation ou son non-renouvellement ne peut entraîner la résiliation de la convention commerciale.

Le législateur prend ainsi acte d'une pratique de plus en plus courante de la formalisation de convention logistique distincte de la convention commerciale.

En indiquant expressément que celle-ci n'a pas nécessairement à être signée avant le 1^{er} mars, le texte tente d'éviter la pression mise par certaine enseigne conditionnant la signature de la convention commerciale à celle de cette convention logistique. Cela permet

également de prévoir, en toute sécurité, que ces conventions **peuvent être reconduites tacitement ou être à durée indéterminée**.

Ajustement de l'encadrement des pénalités logistiques

La loi Egalim 2 a introduit, à l'article L.441-17 du code de commerce, un encadrement très strict des pénalités logistiques pouvant être appliquées par un distributeur à son fournisseur. Ce dispositif a fait l'objet d'une Foire Aux Questions publiée en juillet 2022 par l'administration et a donné lieu à l'application d'astreintes très lourdes à certaines enseignes de distribution.

La Loi vient apporter certains ajustements à cet article L.441-17 :

- La **preuve du manquement et du préjudice subi** doit être apportée par le distributeur en même temps qu'est transmis l'avis de pénalité ;
- Le **montant** de la pénalité doit être toujours proportionné au préjudice subi mais ne peut pas, dans tous les cas, dépasser 2 % « de la valeur, au sein de la commande, de la catégorie de produits commandés concernée » par le manquement ;

Le plafonnement à 2 % des pénalités pourrait conduire à une augmentation du montant de certaines pénalités, s'il sert de point d'alignement et en fonction de l'interprétation qui sera donnée à la notion de « catégorie de produits » (on peut espérer une mise à jour de la FAQ de l'administration sur ce point). Pour les manquants, il est en effet usuel de plafonner les pénalités à un pourcentage de la valeur des produits concernés et non pas à un pourcentage de la commande.

- Aucune pénalité ne peut être infligée pour un manquement intervenu **plus d'un an auparavant**.

*Il serait utile que l'administration vienne préciser ce que l'on doit entendre par « infliger » une pénalité. La pénalité est-elle considérée comme infligée dès l'émission de l'avis de pénalité ou uniquement lorsqu'elle est effectivement appliquée (via l'émission d'une note de débit faisant l'objet d'une compensation ou d'un paiement par le fournisseur) ?
La question de l'application dans le temps de cette disposition se pose également : cela s'applique-t-il également aux manquements intervenus avant l'entrée en vigueur de la Loi ?*

Des modifications similaires sont apportées à l'article L.441-18 du code de commerce encadrant l'application de pénalités par le fournisseur à son distributeur.

Pour favoriser les contrôles et détecter les éventuellement anomalies, l'article L.441-19 du même code met à la charge du fournisseur et du distributeur **une obligation de transmettre tous les ans un rapport** portant sur les pénalités logistiques réclamées et payées. La non-transmission de ce rapport est sanctionnée d'une amende administrative pouvant s'élever à 500.000 € pour les personnes morales (1 million € en cas de récidive).

Les contrats conclus avec les **grossistes** sont à présent **exclus de ce dispositif** (art. L.441-17-IV c.com.) ; ces derniers peuvent donc appliquer des pénalités logistiques dans des conditions librement négociables avec le fournisseur, notamment en termes de montant, de délais et de procédure de vérification.

Ces nouvelles dispositions sont d'**application immédiate**.

Régime applicable aux grossistes

Les grossistes bénéficient parfois de dérogation aux différentes obligations mises en place en termes de négociation et de formalisation. La plus importante est notamment le fait que les conventions avec les grossistes portant sur des produits alimentaires agricoles

n'ont pas à respecter le principe de la sanctuarisation de la part des matières premières agricoles.

Dans une tentative de rationalisation de ces dispositions, la Loi formalise un régime spécifique applicable aux grossistes en introduisant deux nouveaux textes ayant vocation à regrouper l'ensemble des dispositions qui leurs sont applicables.

- **Définition de la notion de grossiste**

La définition de grossiste est reprise à **droit constant** à l'article L.441-1-2 nouveau du code de commerce :

« toute personne physique ou morale qui, à des fins professionnelles, achète des produits à un ou plusieurs fournisseurs et les revend, à titre principal, à d'autres commerçants, grossistes ou détaillants, à des transformateurs ou à tout autre professionnel qui s'approvisionne pour les besoins de son activité. Sont assimilés à des grossistes les centrales d'achat ou de référencement de grossistes.

*Sont **exclus** de la notion de grossiste les entreprises ou les groupes de personnes physiques ou morales exploitant, directement ou indirectement, un ou plusieurs magasins de commerce de détail ou **intervenant dans le secteur de la distribution comme centrale d'achat ou de référencement pour des entreprises de commerce de détail.** »*

- **Transparence tarifaire**

Les CGV des grossistes doivent à présent être établies et communiquées dans les conditions prévues à l'article L.441-1-2 nouveau du code de commerce. Il s'agit ici encore d'une rationalisation à **droit constant**.

Ces conditions sont en effet **identiques à celles prévues dans le régime général**. Il est simplement prévu que les dispositions relatives à l'article L.441-1-1 du code de commerce (fixant des règles spécifiques pour les produits alimentaires agricoles protégés) ne sont pas applicables aux grossistes, ce qui était déjà le cas avant la l'adoption de la Loi.

- **Formalisation des négociations commerciales**

Les conventions signées avec un grossiste étaient jusqu'à présent soumises au régime général de l'article L.441-3 du code de commerce.

La Loi introduit, dans le code de commerce, un nouvel article L.441-3-1 qui encadre spécifiquement les conventions signées par un grossiste, en tant qu'acheteur ou vendeur. Ce régime est **identique à celui de l'article L.441-3 du code de commerce**, à l'**exception** notable de la nouvelle obligation de distinguer les **conditions logistiques** dans un document séparé.

Le texte prévoit également ici, à **droit constant**, que les dispositions spécifiques applicables aux PGC (art. L.441-4 c.com.) et aux produits alimentaires agricoles protégés (art. L.443-8 c.com.), ne sont pas applicables à ces conventions.

Enfin, même si cela n'est pas rappelé à ce nouvel article, l'encadrement des **pénalités logistiques** prévue aux articles L.441-17 et L.441-18 du code de commerce n'est plus applicable aux grossistes.

Application des dispositions impératives du droit français aux contrats signés avec des centrales d'achat situées à l'étranger

La question de l'application du droit français aux contrats signés avec des centrales d'achat situées à l'étranger présente un enjeu important d'effectivité de la règle nationale. Plusieurs distributeurs ont confié (ou vont confier) à une structure située en dehors de la France (le cas échéant fondée avec d'autres enseignes européennes) la centralisation de leurs achats auprès de tout ou partie de leur fournisseur.

Contrairement aux accords conclus avec les centrales de référencement internationales, ces accords ont pour objet **la négociation des conditions d'achat des produits par la centrale**, qui les revend ensuite aux enseignes. En principe, les flux logistiques demeurent inchangés, les marchandises étant **directement livrées par le fournisseur aux entrepôts situés en France**.

Les contrats prévoient, le plus souvent, que la **loi applicable entre les parties** est le **droit du pays où est implanté la centrale d'achat**.

Toutefois, l'administration considère que les **dispositions impératives du droit français** demeurent **applicables à tout contrat ayant pour finalité la distribution de produits en France**, soit parce qu'elles font l'objet d'une sanction administrative de nature quasi pénale, soit parce qu'elles relèvent de l'ordre public international français. Et ce **indépendamment de la loi choisie par les parties** : même si les parties soumettent leur litige relatif à l'exécution du contrat à un droit étranger, le contrat doit respecter les conditions de forme prévues par le code de commerce (par exemple la signature au 1^{er} mars) et les parties doivent s'abstenir d'adopter un comportement abusif au sens des pratiques restrictives de concurrence.

Cette interprétation est bien entendu **contestée par les enseignes**. La jurisprudence administrative et commerciale fait sienne, le plus souvent, la position de l'administration.

La Loi vise à donner un **nouvel argument textuel à l'administration** en introduisant dans le code de commerce un nouvel article L.444-1-A disposant que :

« Les chapitres Ier, II et III du présent titre s'appliquent à toute convention entre un fournisseur et un acheteur portant sur des produits ou services commercialisés sur le territoire français. Ces dispositions sont d'ordre public. Tout litige portant sur leur application relève de la compétence exclusive des tribunaux français, sous réserve du respect du droit de l'Union européenne et des traités internationaux ratifiés ou approuvés par la France et sans préjudice du recours à l'arbitrage »

Ce texte prévoit que **sont donc applicables à toute convention portant sur la distribution de produits sur le territoire français** les dispositions suivantes du code de commerce : articles L.441-1 et suivants (notamment CGV, formalisation des accords, règles de facturation, délais de paiement et pénalités logistiques) ; L.442-1 et suivants (notamment pratiques restrictives de concurrence, dont l'interdiction de la rupture brutale, du déséquilibre significatif et des pratiques discriminatoires) ; L.443-1 et suivants (encadrement spécifique des produits agricoles alimentaires).

Reste à savoir si cette disposition permettra de trancher **la question du fondement juridique de la compétence des juridictions françaises** en cas d'action de l'administration sur le fondement de l'article L.442-1 du code de commerce. On sait en effet que, dans le cadre d'une affaire concernant Eurelec, la Cour de justice a récemment considéré que cette compétence ne pouvait pas être fondée sur les règles prévues par le Règlement Rome I (CJUE, Arrêt du 22 décembre 2022, Aff. C-98/22 - Eurelec c/Ministre de l'économie).

Cette question ne se pose en revanche pas pour la contestation des sanctions administratives infligées en raison d'un manquement aux obligations de formalisme, dont le contentieux relève dans tous les cas des juridictions administratives françaises.

Autres dispositions

- **Définition du prix applicable lors du préavis en cas de rupture des relations commerciales**

Comme évoqué ci-avant, l'article L.442-1-II du code de commerce, prévoyant la responsabilité du partenaire rompant de façon brutale les relations commerciales, est modifié par la Loi.

En application de ce texte, un partenaire souhaitant rompre une relation commerciale doit respecter un préavis suffisant tenant compte notamment de la durée des relations commerciales. L'application d'un préavis de 18 mois sera, dans tous les cas, jugé suffisant.

Avec l'adoption de la Loi, le partenaire devra également s'assurer **que le prix appliqué pendant le préavis tient compte « des conditions économiques du marché sur lequel opèrent les parties »**. Cette modification du texte s'applique à toutes les hypothèses de rupture brutale et non pas uniquement au secteur de la grande distribution (et à l'hypothèse d'un échec des négociations au 1^{er} mars).

Ainsi, en cas de contentieux, il appartiendra à présent au juge non seulement de s'assurer que le préavis respecté est suffisant mais également de juger si le prix appliqué, pendant ce préavis, était conforme aux conditions de marché.

A défaut, le partenaire ayant rompu la relation pourra voir sa responsabilité engagée, quelle que soit la durée du préavis respectée et **même si le prix appliqué était le dernier prix convenu contractuellement entre les parties**.

On peut regretter que, souhaitant encadrer la situation spécifique de l'absence d'accord au 1^{er} mars dans le cadre des relations du secteur de la grande distribution en période inflationniste, le législateur ait modifié un texte applicable à toutes les relations commerciales.

On sait que l'article sur la rupture brutale est très principalement utilisé en dehors du secteur de la grande distribution ; cette nouvelle exigence relative au prix applicable introduit une source d'incertitude, et donc d'insécurité juridique pour les entreprises.

- **Extension de l'encadrement des promotions (PGC)**

L'encadrement en volume (25 % du chiffre d'affaires prévisionnel) et en valeur (34 % du prix de vente consommateur) est reconduit jusqu'au **15 avril 2026** et est **étendu à l'ensemble des PGC** (art. 7 de la Loi).

Ce nouvel encadrement entre en vigueur au 1^{er} mars 2024.

Cet encadrement des promotions aux seules denrées alimentaires avait été dans un premier temps perçu comme destructrice de valeur par les opérateurs du secteur du DPH, qui en demandait depuis longtemps l'extension à leur catégorie.

Cependant, cet encadrement était à l'époque justifié notamment par la volonté d'assurer la rémunération des agriculteurs. On s'interroge aujourd'hui sur le rationnel de l'extension de l'encadrement à tous les PGC, notamment dans le cadre du contexte inflationniste.

- **Ajustement du dispositif d'Egalim 2 applicable aux produits agricoles alimentaires – marques nationales**

La Loi apporte trois ajustements au processus de négociation applicables aux produits agricoles alimentaires « protégés » :

- Les fournisseurs ayant fait le choix de l'**option de transparence prévue au 3°** de l'article L.441-1-1 du code de commerce devront transmettre, dans le mois suivant l'envoi des CGV, une attestation d'un tiers indépendant certifiant la part de l'évolution du tarif qui résulte de celle du prix des matières premières agricoles (art. L.441-1-1-3° c.com.) ;
- Les évolutions du prix résultant de l'application de la **clause de révision automatique** du prix prévue obligatoirement dans la convention devront être mise en œuvre au plus tard 1 mois après le déclenchement de ladite clause (art. L.443-8-IV c.com.) ;
- Dans l'hypothèse de l'application d'un **préavis à la suite de la rupture des relations commerciales**, le prix applicable pendant ce préavis devra tenir compte des conditions de marché (comme prévu par le nouvel article L.442-1-II du code de commerce), et également **respecter le principe de non-négociabilité** de la part des matières premières agricoles (art. L.443-8-VIII c.com.).

- **Ajustement du dispositif d'Egalim 2 applicable aux produits agricoles alimentaires – MDD**

La Loi apporte les ajustements suivants au régime applicables aux contrats de MDD portant sur les produits alimentaires (art. L.441-7 c.com.) :

- Comme pour les produits de marque nationale, la **part de la matière première agricole est sanctuarisée** : la négociation ne doit pas porter sur la part, dans le prix proposé par le fabricant, du prix des matières premières agricoles et des produits transformés mentionnés au I de l'article L.441-1-1 du code de commerce ;
- Si le contrat a une durée supérieure à 12 mois, il doit faire l'objet d'une renégociation annuelle du prix pour tenir compte de la fluctuation du coût des matières premières agricoles et permettre le respect de la sanctuarisation du prix de ces matières.

- **Prolongation du mécanisme du SRP+10 et exclusion des fruits et légumes.**

Le dispositif prévu au I de l'article 125 de la loi ASAP prévoyant l'application d'un coefficient 1,10 au seuil de revente à perte applicable lors de la revente de produits alimentaires aux consommateurs est prolongé jusqu'au 15 avril 2025 (art. 2 de la Loi).

Les fruits et légumes sont en revanche exclus du dispositif, sauf dérogations prévues par arrêté ministériel (art. 2 de la Loi).

- **Champ d'application de la clause de renégociation (art. L.441-8 c.com)**

Des catégories de produits pourront être exclues du champ d'application de la loi clause de renégociation prévue à l'article L.441-8 du code de commerce, sur arrêté ministériel.
