

Loi d'urgence pour la protection et la souveraineté agricoles

Relations « aval »

L'Essentiel

La loi d'urgence pour la protection et la souveraineté agricoles (la « **Loi d'urgence agricole** ») a été définitivement adoptée au Parlement le 21 juillet 2026.

Le Conseil constitutionnel a toutefois été saisi le 24 juillet 2026. Le texte n'est donc pas encore promulgué et ses dispositions ne sont pas, à ce jour, entrées en vigueur.

Les développements ci-dessous présentent le texte définitivement adopté sur son volet consacré aux relations « aval » fournisseur / distributeur. Sous réserve de la décision du Conseil constitutionnel et de la promulgation, ces dispositions entreront en vigueur le lendemain de la publication de la loi au Journal officiel.

Avancement de la date butoir pour les PME

Relations fournisseurs – distributeurs (hors grossistes) - Tous produits confondus

A titre expérimental, **jusqu'au 31 décembre 2029**, la date butoir du 1^{er} mars est avancée au 31 janvier pour les fournisseurs dont le chiffre d'affaires annuel mondial hors taxes, réalisé au cours du dernier exercice clos, est inférieur à 350 millions d'euros. Pour les produits de grande consommation (« PGC »), le délai de communication des CGV est raccourci à 2 mois (au lieu de 3 mois).

Lorsque le fournisseur est inclus dans les comptes d'une ou plusieurs entreprises consolidantes ou combinantes, le seuil est apprécié au regard du chiffre d'affaires annuel mondial hors taxes le plus élevé des comptes consolidés ou combinés. **Une filiale française d'un groupe dépassant ce seuil ne bénéficie donc pas de cette date butoir dérogatoire.**

En pratique, deux campagnes de négociation coexisteront :

Fournisseur	Communication des CGV	Conclusion de la convention
CA annuel mondial HT consolidé/combiné < 350 M€	PGC : au plus tard le 30 novembre Autres produits : dans un délai raisonnable avant le 31 janvier	Au plus tard le 31 janvier
CA annuel mondial HT consolidé/combiné ≥ 350 M€	PGC : au plus tard le 1^{er} décembre Autres produits : dans un délai raisonnable avant le 1^{er} mars	Au plus tard le 1^{er} mars
⚠ Dispositif non applicable aux grossistes <i>Pour les relations fournisseur PME – grossiste, la date butoir reste le 1^{er} mars.</i>		

💡 Le principe n'est pas inédit : un calendrier accéléré avait déjà été instauré pour les négociations 2024 par la loi du 17 novembre 2023 (dite « loi Le Maire »). Le nouveau dispositif poursuit un objectif similaire, en réduisant la durée des négociations afin de limiter les pressions exercées en fin de cycle sur les fournisseurs de plus petite taille. Son efficacité demeure toutefois incertaine.

Absence d'accord à la date butoir – Prolongation du dispositif Descrozaille

Relations fournisseurs – distributeurs (hors grossistes) pour les PGC

Le texte prolonge le dispositif expérimental issu de la loi Descrozaille (Egalim 3), qui encadre la fin de la relation commerciale en l'absence d'accord à la date butoir, uniquement pour les PGC :

- Jusqu'au **15 avril 2029** pour les « **produits Egalim 2** » (= produits alimentaires et petfood soumis à l'article L.441-1-1 – hors grossistes) – conventions mentionnées à l'article L.443-8 du Code de commerce ;

💡 Les conventions mentionnées à l'article L.443-8 du Code de commerce s'appliquent entre un fournisseur et tout type d'acheteur (hors grossiste). Cependant, ce dispositif fait référence aux « distributeurs » et l'on peut donc penser que les conventions signées entre un fournisseur et un acheteur qui ne seraient pas distributeur sont exclues de son champ d'application

- Jusqu'au **15 avril 2028** pour les **autres PGC** (hors grossistes) – conventions mentionnées à l'article L.441-4 du Code de commerce.

Pour rappel, le dispositif « Descrozaille » **offre au fournisseur**, en cas d'absence d'accord à la date butoir, **le choix** entre la cessation immédiate de la relation commerciale ou l'application d'un préavis conforme aux dispositions de l'article L.442-1-II du Code de commerce.

Cette deuxième option suppose que les parties trouvent un accord sur les conditions de ce préavis, à savoir sa durée et le prix applicable pendant son exécution. Ces discussions peuvent se dérouler sous l'égide d'un médiateur jusqu'au 1^{er} avril, le fournisseur retrouvant alors la possibilité de cesser immédiatement la relation commerciale en cas de désaccord.

💡 On peut regretter que le législateur n'ait pas souhaité pallier les nombreuses incertitudes résultant de ce texte, notamment l'éventuelle période de carence pendant laquelle les parties ne pourraient pas conclure un nouvel accord commercial pérenne après le constat d'échec de leur négociation au 1^{er} mars.

💡 Le texte comporte une incohérence rédactionnelle : il continue à prendre pour référence l'absence d'accord au 1^{er} mars, sans articuler ce dispositif avec la nouvelle date butoir du 31 janvier applicable à certains fournisseurs.

On peut penser qu'il s'agit d'une simple erreur et que la date du 1^{er} mars doit être remplacée par celle du 31 janvier pour les conventions soumises à cette date butoir dérogatoire. Une clarification de l'administration à ce sujet serait cependant bienvenue.

Clause de révision automatique du barème tarifaire : CGV et non-négociabilité

Applicable aux relations fournisseurs – acheteurs (hors grossistes) pour les produits alimentaires et le petfood soumis à l'article L.441-1-1 du Code de commerce

Lorsqu'elle est prévue dans les CGV, la formule de révision automatique définie par le fournisseur devient non-négociable et doit être reprise à l'identique dans la convention.

- **Insertion d'une clause de révision automatique dans les CGV (art. L.441-1-1 VI bis nouveau du Code de commerce)**

Le fournisseur pourra, s'il le souhaite, prévoir dans ses CGV une formule de révision automatique du **barème des prix unitaires** en fonction de la variation, à la hausse et à la baisse, du coût des matières premières agricoles entrant dans la composition du produit.

La formule s'appliquera selon des modalités de calcul identiques à la hausse comme à la baisse.

Si le fournisseur fait ce choix, les CGV devront alors indiquer :

- les **matières premières agricoles** entrant dans la composition des produits qui font l'objet de la formule de révision automatique ;
- l'**origine géographique** de ces matières premières agricoles ;
- la part que représentent, en **valeur et en volume**, ces matières premières agricoles.

L'absence d'une de ces mentions sera passible d'une amende administrative pouvant atteindre 375 000 € pour une personne morale (montant doublé en cas de récidive dans un délai de 2 ans).

- **Non-négociabilité de la clause de révision automatique inscrite dans les CGV (art. L.443-8 IV du Code de commerce)**

Une fois inscrite dans les CGV, la formule de révision automatique sera **non-négociable** et devra obligatoirement être **reprise à l'identique dans la convention**.

En l'absence de clause dans les CGV du fournisseur, les parties retrouvent leur liberté pour en négocier les conditions d'application, sans imposer le même degré de transparence. Dans sa nouvelle rédaction, l'article L.443-8 n'imposera **plus de contrainte spécifique** ; il ne sera notamment plus obligatoire de faire référence aux indicateurs prévus dans les éventuels contrats amonts.

Les évolutions de prix résultant de la clause devront être mises en œuvre au plus tard un mois après son activation.

Le distributeur ne pourra s'opposer à une évolution de prix qu'en transmettant des données économiques objectives démontrant que le lien opéré par le fournisseur entre la variation du coût des matières premières agricoles et son impact sur le barème des prix unitaires est **manifestement erroné**.

💡 L'insertion d'une telle clause de révision automatique dans les CGV en renforce sensiblement l'effectivité pour le fournisseur. Cette sécurisation s'accompagne toutefois d'une transparence accrue sur l'origine et surtout la part, en valeur et en volume, des matières premières agricoles concernées, y compris pour les fournisseurs ayant opté pour l'option 3 à l'article L.441-1-1, I, du Code de commerce. Le dispositif impose ainsi un arbitrage entre efficacité et confidentialité. Les fournisseurs qui ne souhaitent pas respecter l'obligation de transparence prévue par les textes devront supprimer toute clause de révision automatique de leur CGV.

Négociation du tarif : obligation de justification du distributeur

Applicable aux relations fournisseurs – distributeurs (hors grossistes) pour les produits alimentaires et le petfood soumis à l'article L.441-1-1 du Code de commerce

A réception des CGV et du tarif du fournisseur, le distributeur disposera d'un délai d'un mois pour (art. L.443-8 V C du Code de commerce) :

- soit justifier explicitement et de manière détaillée, par écrit, son **refus** ;
- soit préciser les dispositions des CGV ou les éléments du tarif qu'il souhaite soumettre à la **négociation** ;
- soit notifier leur **acceptation**.

Le distributeur devra donc désormais justifier également de son refus ou de sa volonté de négocier le tarif du fournisseur.

Par ailleurs, lorsque le distributeur formule une demande de **baisse du tarif** proposé par le fournisseur dans ses CGV, il sera tenu de fournir des **éléments objectifs** justifiant cette demande. Le texte ne précise ni leur nature ni le niveau de détail attendu ; ils devront donc être suffisamment circonstanciés pour permettre au fournisseur d'en apprécier le bien-fondé.

Ajout de nouvelles pratiques restrictives de concurrence

Applicable à toutes relations commerciales (tous produits confondus)

La Loi d'urgence agricole complète l'article L.442-1 du Code de commerce par deux nouvelles pratiques susceptibles d'engager la responsabilité de leur auteur.

- **Réduction substantielle des commandes en cours de négociations commerciales (article L.442-1-II deuxième alinéa nouveau du Code de commerce)**

Constitue un nouveau fondement de responsabilité le fait de :

« mettre en œuvre une réduction substantielle, dans le cadre de la négociation d'un contrat, des volumes de commandes adressés à un partenaire commercial, y compris lorsqu'elle présente un caractère temporaire, dès lors qu'elle est de nature, par son ampleur, son caractère inhabituel ou les conditions dans lesquelles elle intervient, à compromettre l'équilibre de la relation commerciale établie ».

Est visée uniquement la réduction des « volumes de commandes » (alors que le texte adopté par le Sénat visait également la réduction des livraisons) ; en principe, **seule la responsabilité de l'acheteur** pourra donc être engagée.

Le législateur a laissé une **grande marge d'appréciation au juge** : le simple fait que le volume des commandes diminue ne suffit pas – encore faut-il que cela conduise à « compromettre l'équilibre de la relation », ce qui devra être prouvé par le fournisseur.

Enfin, cette pratique ne deviendra abusive que si elle se déroule « pendant la négociation d'un contrat ». Appliquée aux négociations commerciales annuelles, on peut penser que cela vise **la période entre l'envoi des CGV et la conclusion de la convention unique**.

Cela étant, une demande de renégociation des conditions commerciales en cours d'année (par exemple, demandes d'investissements complémentaires), constitue bien la « négociation d'un contrat ». Dès lors, une réduction des commandes intervenant dans ce cadre pourrait alors également être appréhendée sur la base de ce nouveau texte. A défaut, les autres fondements habituels pourront bien entendu toujours être utilisés.

💡 Cette nouvelle pratique vise les réductions de commandes utilisées comme levier de pression en cours de négociation, pratique couramment utilisée par les distributeurs comme relevée par la commission d'enquête sénatoriale. Cela étant, ses conditions d'application sont imprécises. Il faudra donc attendre les premières décisions de jurisprudence en la matière (et donc plusieurs années) pour en déterminer l'efficacité réelle. Sauf pour l'administration, à utiliser son pouvoir d'injonction administrative.

- **Appels d'offres répétés (article L.442-1-I-6° nouveau du Code de commerce)**

Constituera désormais expressément une nouvelle pratique restrictive de concurrence le fait de :

« soumettre un partenaire commercial à des procédures de mise en concurrence ou à des appels d'offres répétés dont la fréquence ou les modalités sont de nature à créer un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties ».

💡 Le dispositif vise notamment les relations MDD, dans lesquelles la répétition des appels d'offres peut précariser la relation et fragiliser l'effectivité des règles relatives à la rupture brutale des relations commerciales établies. Sa portée autonome reste limitée : il reprend le critère du « déséquilibre significatif » déjà prévu au 2° de l'article L.442-1, sans préciser la fréquence ou les modalités abusives. Il présente néanmoins l'intérêt d'identifier expressément cette pratique et d'en faciliter la qualification. Une mise en concurrence ponctuelle, objective et loyale demeure licite.

Contacts : **Mélanie Comert** – melanie.comert@osmose-legal.com
Mégane Salaün – megane.salaun@osmose-legal.com