



/ Présentation – Cornet Vincent Ségurel

# Loi d'urgence agricole : ce qui change pour les négociations commerciales 2026/2027

Les nouveautés du texte promulgué le 19 août 2026



**Luc-Marie Augagneur**

**Avocat Associé**

lmaugagneur@cvs-avocats.com



**Romain Hanachowicz**

**Avocat**

rhanachowicz@cvs-avocats.com

3 SEPTEMBRE 2026

# Sommaire



01. Panorama des mesures
02. Un nouveau calendrier à deux vitesses pour les fournisseurs
03. La rédaction de la clause de révision automatique verrouillée
04. La justification des demandes de baisse tarifaire
05. Deux nouvelles pratiques restrictives de concurrence
06. Prolongation du dispositif de sortie en l'absence d'accord à la date butoir

# 1. Panorama des mesures impactant les négociations commerciales



## NÉGOCIATION 2027 : UN CADRE PLUS FORMEL, PLUS ÉTROIT

### Un intitulé trompeur

- › Présentée comme une loi agricole, la loi d'urgence pour la protection et la souveraineté agricoles modifie en réalité plusieurs pans du Code de commerce applicables aux négociations commerciales entre fournisseurs et distributeurs.

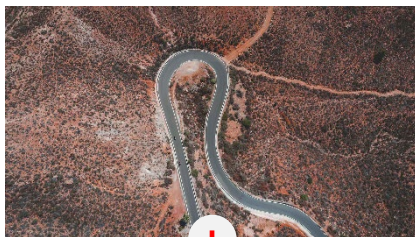
### Cinq nouveautés à retenir pour les négociations avec les industriels/distributeurs

- › 1/ Une date butoir avancée au 31 janvier pour les fournisseurs réalisant moins de 350 M€ de chiffre d'affaires (tous produits) ;
- › 2/ Une clause de révision automatique des prix établie unilatéralement par le fournisseur (alimentaire et petfood) ;
- › 3/ L'obligation de justifier toute demande de baisse de tarif ;
- › 4/ Deux nouvelles pratiques restrictives de concurrence à l'achat : les appels d'offres abusifs et la réduction temporaire des commandes pendant la négociation
- › 5/ La prolongation du dispositif de fin des relations commerciales au profit du fournisseur en l'absence d'accord.

### Qui est concerné ?

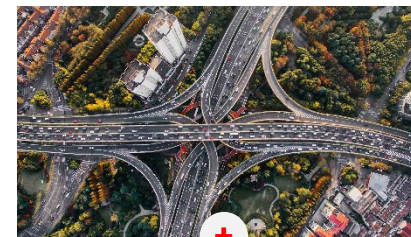
- › Toutes les mesures n'ont pas la même portée : certaines visent tous les produits, d'autres les seuls produits de grande consommation (PGC), d'autres encore les produits alimentaires et ceux destinés à l'alimentation des animaux de compagnie.

## 2. Un nouveau calendrier des négociations commerciales à deux vitesses



FOURNISSEURS DE MOINS DE 350 M€ DE CA : SIGNATURE AU 31 JANVIER\*

- › À titre expérimental, jusqu'au 31 décembre 2029, les conventions relevant des articles L.441-3, L.441-4 et L.443-8 du Code de commerce devront être signées au plus tard le **31 janvier** lorsque le fournisseur a réalisé, au cours du dernier exercice clos, un chiffre d'affaires annuel mondial hors taxes inférieur à 350 millions d'euros.
- › Pour les sociétés intégrées à un périmètre de consolidation, c'est le chiffre d'affaires le plus élevé de ces comptes qui sert de référence.
- › La fenêtre de négociation est donc ramenée à **deux mois** pour ces fournisseurs, pour tous les types de produits.



FOURNISSEURS DE 350 M€ DE CA ET PLUS : SIGNATURE AU 1ER MARS

- › Le calendrier habituel demeure : trois mois entre la transmission des CGV et la signature de la convention.
- › Conséquence pratique pour les distributeurs : deux campagnes de négociation menées de front et des directions achats à organiser en conséquence.

### \*POINTS DE VIGILANCE

1. La convention grossiste relevant de l'article L441-3-1 du Code de commerce n'étant pas citée comme faisant partie des textes dont la date est modifiée, les grossistes restent soumis à la date butoir du 1<sup>er</sup> mars, dans leurs relations avec les fournisseurs comme avec les distributeurs, quel que soit le chiffre d'affaires de leurs fournisseurs.
2. Pour rappel, le non-respect de la date butoir des négociations commerciales reste sanctionnée d'une amende pouvant aller jusqu'à 1 million d'euros (*article L.441-6 du Code de commerce*).

### 3. Une rédaction de la clause de révision automatique des prix à l'initiative du fournisseur



- › Les fournisseurs de produits alimentaires ou destinés à l'alimentation des animaux de compagnie **peuvent désormais insérer dans leurs conditions générales de vente une clause de révision automatique des prix en fonction de la variation du coût des matières premières agricoles** (articles L.441-1-1 du Code de commerce).
- › Dans ce cas, la formule de révision qui est **établie unilatéralement par le fournisseur**, doit être reprise dans la convention écrite et **ne peut pas être négociée**. Les évolutions de prix qui en résultent sont mises en œuvre au plus tard un mois après l'activation de la clause (article L.443-8 du Code de commerce).
- › En contrepartie, les CGV doivent préciser les matières premières agricoles concernées, leur origine géographique et la part qu'elles représentent en valeur et en volume. Les modalités de calcul doivent être identiques en cas de hausse comme en cas de baisse.
- › Le distributeur ne peut s'opposer à son application qu'en produisant des données économiques objectives démontrant que le lien retenu par le fournisseur entre variation du coût des MPA et impact sur le barème est manifestement erroné.

#### EN PRATIQUE

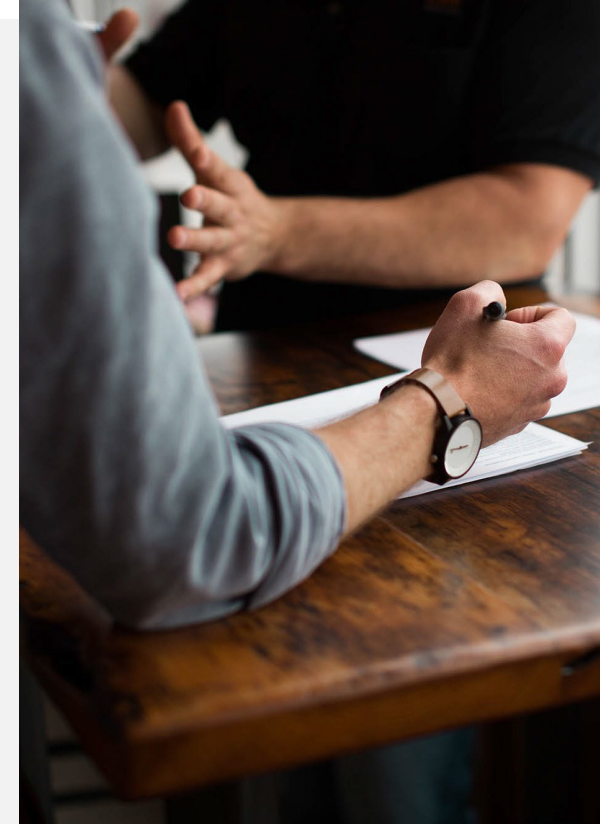
- › Cette disposition confère un avantage substantiel au fournisseur, auquel il revient de rédiger la formule de révision. La notion de « formule » demeure néanmoins imprécise : il n'est pas établi si elle vise la seule expression mathématique de la révision, ou si elle englobe également la détermination des indicateurs pertinents et de leur seuil de déclenchement.
- › A défaut de réperçusion de la formule dans la convention annuelle, le distributeur s'expose à une amende administrative de 375 000 € par clause non réperçue (article L.443-8 du Code de commerce). Sa responsabilité pourrait en outre être engagée sur le fondement du déséquilibre significatif, sous réserve que soient caractérisés les autres critères légaux, notamment l'absence de négociation effective (article L.442-1 2° du Code de commerce).
- › Les clauses en cause échappant à toute négociation au stade de la conclusion de la convention annuelle, il est prévisible que les distributeurs en contesteront l'application chaque fois que la corrélation retenue par le fournisseur ne présentera pas un caractère suffisamment manifeste et objectivement justifié.
- › Les fournisseurs qui prendront le risque d'appliquer des clauses unilatérales un peu excessives risquent de subir des mesures de rétorsion commerciale.

## 4. La justification des demandes de baisse tarifaire

- › Dans le délai d'un mois à compter de la réception des CGV, le distributeur de produits alimentaires devait déjà soit notifier son acceptation des CGV et tarifs, soit motiver explicitement son refus, soit préciser les stipulations qu'il souhaitait soumettre à la négociation.
- › **Désormais, lorsqu'il formule une demande de baisse du tarif du fournisseur, le distributeur doit fournir des éléments objectifs justifiant cette demande** (article L.443-8 du Code de commerce).
- › Cette nouvelle obligation à la charge des distributeurs s'inscrit dans la continuité de l'obligation de négocier de bonne foi : invoquer un objectif général de déflation ne suffira plus, il faudra identifier les facteurs économiques qui fondent la demande.
- › La mesure ne doit toutefois pas être surestimée : le tarif du fournisseur ne devient pas intangible et la négociation à la baisse reste ouverte. Ce qui change, c'est le **niveau d'exigence documentaire pesant sur l'acheteur**.

### EN PRATIQUE

- › Il conviendra de formaliser par écrit les demandes et leurs justifications et de conserver la traçabilité des échanges, tant du côté distributeur, pour se ménager la preuve, que du côté fournisseur, pour être en mesure de les contester.
- › Attention, cette disposition ne concerne que les négociations de conventions portant sur des produits alimentaires et produits destinés à l'alimentation des animaux de compagnie.
- › Le distributeur qui ne fournirait pas d'éléments objectifs justifiant sa demande de baisse du tarif s'expose à une amende administrative de 375.000 euros.



## 5. Deux nouvelles pratiques restrictives de concurrence



- › L'article L.442-1 du Code de commerce est complété par deux nouveaux cas de pratiques restrictives de concurrence spécifiques aux négociations commerciales.

### 1/ Les mises en concurrence et appels d'offres répétés

- › Engage la responsabilité de son auteur 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.
- › Est visé l'usage excessif des appels d'offre qui maintient le fournisseur dans une instabilité permanente ou lui arrache des concessions successives sans contrepartie. n que cette pratique puisse déjà être sanctionnée par le déséquilibre significatif, le législateur semble avoir souhaité consacrer ce cas particulier avec en ligne de mire le secteur des MDD (sans s'y limiter).

### EN PRATIQUE

- › Les appels d'offres devront faire l'objet de précautions (probablement assez formelles) dans leur mise en œuvre.
- › L'application du texte reste subordonnée à des conditions exigeantes :
  - La preuve de la « soumission », c'est-à-dire de l'impossibilité de négocier au sens de la jurisprudence : ce qui pose des problèmes pratiques délicats sur la preuve de la négociabilité de l'appel d'offres.
  - La « fréquence » et les « modalités » doivent apparaître abusifs au sens de la notion de déséquilibre significatif, c'est-à-dire soit éloignés des standards commerciaux, soit trop unilatéral et sans justification objective.

## 5. Deux nouvelles pratiques restrictives de concurrence



### 2/ La réduction substantielle des volumes de commandes

- › Engage également la responsabilité de son auteur le fait de réduire substantiellement, même temporairement, les volumes de commandes adressés au fournisseur, dans le cadre de la négociation d'un contrat, lorsque cette réduction est de nature, par son ampleur, son caractère inhabituel ou ses conditions, à compromettre l'équilibre de la relation commerciale établie.
- › Sont ici visés la diminution ou la cessation de commandes et le déréférencement maniés comme instruments de pression tarifaire en cours de négociations commerciales.
- › Bien que cette pratique puisse déjà être appréhendée par la rupture brutale partielle des relations commerciales, le législateur semble avoir souhaité consacrer ce cas particulier pour dissuader les comportements abusifs de certains distributeurs.

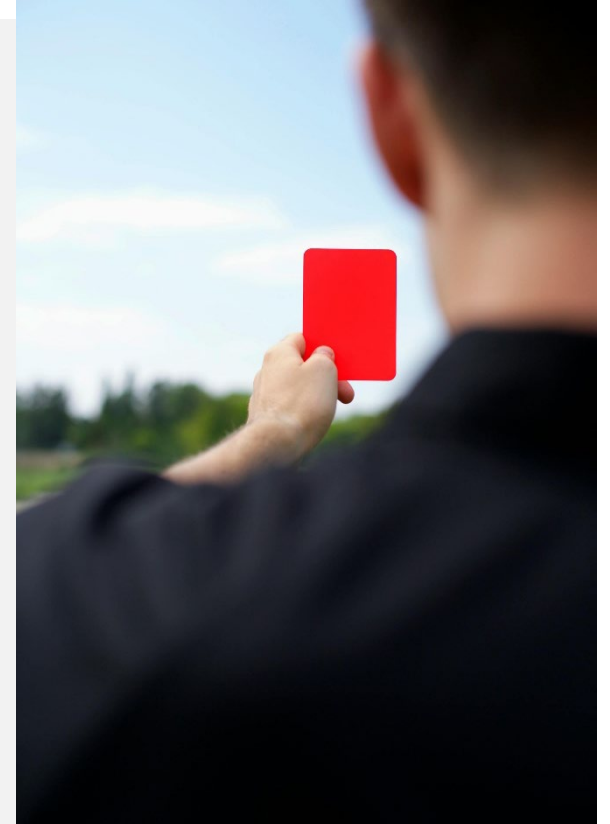
#### EN PRATIQUE

- › Le suivi du chiffre d'affaires pendant la négociation devra donner lieu à des explications et justifications (prévision des ventes, évolution des stocks, etc).
- › Les conditions d'application paraissent à la fois exigeantes et subjectives :
  - Exigeantes parce que plusieurs conditions doivent être réunies : le caractère substantiel de la réduction (i) et la compromission de l'équilibre commercial (ii)
  - Subjective car le standard d'appréciation de ces conditions est incertain et les termes sont flous (« ampleur » de la réduction, « inhabituel », « compromission » )

## 5. Deux nouvelles pratiques restrictives de concurrence

### SANCTION

- › Ces deux pratiques exposent leur auteur à la réparation du préjudice causé et à une amende civile pouvant aller jusqu'au plus élevé des trois montants suivants (article L.442-4 du Code de commerce) :
  - ❑ Cinq millions d'euros ;
  - ❑ Le triple du montant des avantages indûment perçus ou obtenus ;
  - ❑ 5 % du chiffre d'affaires hors taxes réalisé en France par l'auteur des pratiques lors du dernier exercice clos.
- › Des mesures de publication de la décision peuvent en outre être prononcées.



## 6. La prolongation de la faculté pour le fournisseur de mettre fin aux relations en l'absence d'accord



- › Le dispositif expérimental issu de l'article 9 de la loi EGalim 3 du 30 mars 2023 est prolongé. À défaut de conclusion de la convention écrite avant le 1er mars, le fournisseur conserve deux options :
  - mettre fin à la relation commerciale sans que le distributeur puisse invoquer la rupture brutale des relations commerciales établies ;
  - demander l'application d'un préavis conforme à l'article L.442-1, II du Code de commerce.
- › La prolongation est différenciée selon les conventions : **jusqu'au 15 avril 2028** pour celles relevant de l'article L.441-4 (PGC) et **jusqu'en 2029** pour celles relevant de l'article L.443-8 (produits alimentaires et petfood).
- › **Point de vigilance** : le dispositif vise toujours une absence d'accord au 1er mars, alors que les fournisseurs réalisant moins de 350 M€ de chiffre d'affaires auront désormais pour échéance le 31 janvier. Une clarification par l'administration ou la CEPC sera nécessaire.



# Contact

**Luc-Marie Augagneur**

**Avocat Associé**

[lmaugagneur@cvs-avocats.com](mailto:lmaugagneur@cvs-avocats.com)

04 72 69 45 25

**Romain Hanachowicz**

**Avocat**

[rhanachowicz@cvs-avocats.com](mailto:rhanachowicz@cvs-avocats.com)

04 72 69 45 25

---

**LYON** | 208 rue Garibaldi  
69003 Lyon

