

Négociations tarifaires : optimiser les leviers existants et tirer parti de la loi d'urgence agricole

À l'approche du prochain cycle de négociations tarifaires annuelles, les fournisseurs ont intérêt à réexaminer les outils juridiques leur permettant de préserver leur politique tarifaire et de renforcer leur position contractuelle. Une attention particulière doit être portée aux mesures introduites par la loi n° 2026-796 du 18 août 2026 d'urgence pour la protection et la souveraineté agricoles (la **loi d'urgence agricole** ou **LUA**), qui offre aux fournisseurs de nouveaux mécanismes pour tenir compte des fluctuations de coûts et renforcer leurs leviers de négociation.

Si ces mécanismes portent essentiellement sur les produits alimentaires et aliments pour animaux de compagnie, les fournisseurs d'autres catégories de produits pourraient également s'en inspirer. La LUA crée en outre deux nouvelles pratiques restrictives applicables à toutes catégories de produits.

1. Renforcer les conditions générales de vente par des mécanismes de révision tarifaire

a. Produits alimentaires et aliments pour animaux de compagnie

Les produits alimentaires (**PA**) et les aliments pour animaux de compagnie (**Pet Food**) bénéficient d'un cadre protecteur spécifique, dont le respect est garanti par des amendes administratives pouvant atteindre 375 000 euros pour les personnes morales, montant doublé en cas de réitération dans un délai de deux ans.

- **Exigences de transparence relatives aux matières premières agricoles**

Afin de garantir la non-négociabilité de la part du tarif correspondant aux matières premières agricoles (**MPA**) et aux produits transformés composés de plus de 50 % de MPA (les **Produits Transformés**), les conditions générales de vente (**CGV**) du fournisseur doivent comporter, à son choix, l'une des trois modalités de transparence prévues à l'article L. 441-1-1 du Code de commerce (**C.Com.**) :

1. la part de chaque MPA et de chaque Produit Transformé dans le volume et le tarif du PA ou du Pet Food ;
2. la part agrégée des MPA et des Produits Transformés dans le volume et le tarif du PA ou du Pet Food ; ou
3. lorsque le tarif évolue par rapport à l'année précédente, l'intervention d'un tiers indépendant, aux frais du fournisseur, afin d'attester la part de cette évolution attribuable aux MPA et aux Produits Transformés.

Dans le cadre des deux premières options, le distributeur conserve la faculté de faire appel, à ses frais, à un tiers indépendant afin de vérifier les informations communiquées par le fournisseur.

- **Formule de révision automatique du tarif**

La LUA permet au fournisseur de déterminer librement, dans ses CGV, la formule de révision tarifaire, les MPA concernées et les indicateurs utilisés (article L. 441-1-1 du C.Com.).

Avantage. Lorsque le fournisseur choisit d'insérer une telle formule dans ses CGV, le distributeur ne peut pas la négocier. Elle doit être reprise à l'identique dans la convention (*voir Section 3 (a) ci-dessous*).

Limite potentielle. La formule doit fonctionner de manière symétrique, tant à la hausse qu'à la baisse. En outre, sauf mise en place de CGV différenciées par catégorie d'acheteurs (CGV catégorielles), elle s'appliquera à l'ensemble des distributeurs entrant dans son champ d'application.

b. Autres produits

En l'absence de dispositions légales spécifiques, les fournisseurs demeurent libres d'insérer des mécanismes comparables dans leurs CGV.

Avantage. Ces mécanismes permettent d'encadrer la négociation sur la base de critères objectifs. S'ils restent négociables, le distributeur demeure tenu d'agir de bonne foi et de s'abstenir de toute pratique restrictive dans le cadre des négociations (*voir Section 4 ci-dessous*).

Limite potentielle. À défaut de CGV catégorielles, le mécanisme s'appliquera de manière uniforme à l'ensemble des relations avec les distributeurs. Par ailleurs, même en l'absence d'exigence légale expresse, il est recommandé de prévoir un fonctionnement tant à la hausse qu'à la baisse afin de limiter le risque de contestation.

2. Rappeler au distributeur son obligation de motiver tout refus des CGV

- a. Pour les produits de grande consommation (**PGC**), le distributeur était déjà tenu, dans un délai raisonnable, de motiver explicitement et de manière détaillée par écrit tout refus ou toute demande de négociation portant sur tout ou partie des CGV du fournisseur (article L. 441-4 du C.Com.).
- b. La LUA renforce cette obligation pour les **PA et le Pet Food**. Dans le mois suivant la réception des CGV et du tarif, le distributeur doit soit (i) justifier explicitement et de manière détaillée par écrit tout refus ou les stipulations qu'il souhaite négocier, soit (ii) notifier son acceptation. Toute demande de baisse du tarif doit être étayée par des éléments objectifs (article L. 443-8 du C.Com.).
- c. Pour les **autres produits**, aucune disposition légale spécifique n'impose, en principe, au distributeur de motiver son refus. L'exigence générale de bonne foi et les règles relatives aux pratiques restrictives demeurent néanmoins pleinement applicables (*voir Section 4 ci-dessous*).

3. Inclure des mécanismes de révision et de renégociation tarifaire dans la convention

a. Conventions annuelles

- **Produits à marque de distributeur.** La convention doit comporter une clause de révision automatique des prix en fonction de la variation du coût des MPA ou des Produits Transformés. Les parties déterminent librement la formule, en tenant notamment compte des indicateurs relatifs aux coûts de production agricole. Lorsque la convention est conclue pour une durée

supérieure à douze mois, elle doit également fixer une date annuelle de renégociation du prix (article L. 441-7 du C.Com.).

- **PA et Pet Food.** La LUA a modifié l'objet et les modalités de la clause de révision automatique antérieurement prévue par la loi (article L. 443-8 du C.Com.) :
 - désormais, la convention doit comporter une formule de révision automatique du barème des prix unitaires (et non plus des « prix du contrat ») tenant compte, comme dans la version antérieure, de la variation du coût des MPA entrant dans la composition du produit, à la hausse comme à la baisse ;
 - la nouveauté essentielle consiste à prévoir que, si le fournisseur a inclus une formule dans ses CGV, elle doit être intégrée à l'identique dans la convention sans négociation. En l'absence de formule dans les CGV, elle sera déterminée d'un commun accord entre les parties ;
 - s'agissant de l'application de la formule, comme antérieurement malgré de petites modifications rédactionnelles de l'article L.443-8, les évolutions de prix résultant de l'application de la clause devront être mises en œuvre au plus tard un mois après son activation. Toutefois, compte tenu de l'intégration automatique de la formule prévue unilatéralement par le fournisseur dans ses CGV, la LUA donne la possibilité au distributeur de s'opposer à cette évolution en produisant des données économiques objectives démontrant que le lien entre la variation du coût des MPA et son incidence tarifaire est manifestement erroné.
- **Produits agricoles et PA.** Lorsque la convention est conclue pour une durée supérieure à trois mois, elle doit comporter une clause de renégociation précisant les conditions et seuils de déclenchement applicables lorsque les prix de production sont significativement affectés par les fluctuations du coût des matières premières et produits agricoles ou alimentaires, de l'énergie, du transport ou des matériaux entrant dans la composition des emballages. Cette clause doit permettre de prendre en compte ces fluctuations tant à la hausse qu'à la baisse (article L. 441-8 du C.Com.).
- **Autres produits.** En l'absence d'exigences légales spécifiques, rien n'interdit de prévoir des mécanismes comparables.
- **Tous produits.** L'article 1195 du Code civil permet à une partie de demander une renégociation lorsqu'un changement de circonstances imprévisible rend l'exécution du contrat excessivement onéreuse et qu'elle n'avait pas accepté d'en assumer le risque. Une clause d'imprévision (*hardship*) peut organiser ou aménager ce mécanisme. Pendant la renégociation, chaque partie demeure toutefois tenue de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles.

b. Conventions pluriannuelles de deux à trois ans

- Les conventions pluriannuelles doivent fixer les modalités de révision des prix, par exemple par référence à des indicateurs reflétant l'évolution des prix des facteurs de production (articles L. 441-3, L. 441-3-1, L. 441-4 et L. 443-8 du C.Com., selon la catégorie de produits concernée).
- Les régimes spécifiques applicables aux conventions annuelles relatives aux PA et au Pet Food (concernant la formule de révision automatique), ainsi qu'aux produits à marque de distributeur (concernant la clause de révision automatique et la renégociation annuelle des conventions de plus de douze mois) demeurent pleinement applicables.

4. Documenter les négociations et acter toute pratique restrictive

La constitution d'un dossier complet retraçant le déroulement des négociations, y compris des échanges oraux, constitue une garantie essentielle. Ces éléments pourront s'avérer précieux si le fournisseur doit faire valoir ses droits devant le Médiateur des relations commerciales agricoles, le Médiateur des entreprises, la DGCCRF ou les tribunaux :

- a. **Constituer un dossier complet et une chronologie claire** des échanges au fur et à mesure des négociations. Ces éléments pourront notamment permettre d'identifier l'origine d'un éventuel retard dans la conclusion de la convention.
- b. **Acter tout comportement révélant une négociation de mauvaise foi.** Comme tout contrat, les conventions doivent être négociées et exécutées de bonne foi par chacune des parties (article 1104 du Code civil). Pour les PGC, une négociation de mauvaise foi entraînant le non-respect de la date butoir constitue également une pratique restrictive (article L.442-1 du C.Com.).
- c. **Consigner avec attention tout comportement susceptible de constituer une pratique restrictive.**

La LUA a étendu la liste des pratiques restrictives susceptibles d'engager la responsabilité de leur auteur, notamment des distributeurs (article L. 442-1 du C.Com.) :

- parmi les pratiques déjà visées avant la LUA figuraient (i) l'obtention d'avantages sans contrepartie, (ii) la soumission d'un partenaire commercial à un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties, (iii) l'imposition de pénalités logistiques non conformes à l'article L. 441-17 du C.Com., (iv) l'application, pour les PGC, de conditions discriminatoires injustifiées, (v) la négociation de mauvaise foi entraînant, pour les PGC, une conclusion tardive de la convention après la date butoir, ainsi que (vi) la rupture brutale d'une relation commerciale établie ;
- en complément de ces pratiques, la LUA a ajouté, pour l'ensemble des secteurs :
 - « les procédures de mise en concurrence ou [...] appels d'offres répétés dont la fréquence ou les modalités sont de nature à créer un déséquilibre significatif ». Si leur répétition n'est pas illicite en elle-même, cette disposition pourra constituer un levier utile contre les distributeurs qui recourent à de tels procédés pour exercer une pression tarifaire excessive sur leurs fournisseurs ; et
 - 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 est temporaire, lorsque son ampleur, son caractère inhabituel ou les circonstances dans lesquelles elle intervient sont de nature à compromettre l'équilibre de la relation commerciale établie. Cette disposition crée un fondement spécifique de responsabilité et pourra notamment appréhender des réductions temporaires de commandes qui n'auraient pas nécessairement été qualifiées de rupture brutale partielle d'une relation commerciale établie.