



**La loi « EGalim 3 » ou « Descrozaille » du 30 mars 2023
Vers un nouvel équilibre et un meilleur encadrement des relations
commerciales entre distributeurs et fournisseurs ?**

1. Les lois EGalim tirent leur nom des Etats Généraux de l'alimentation de 2017 qui entendaient promouvoir en particulier une rémunération plus équitable des producteurs. La loi « EGalim 1 » du 30 octobre 2018¹ et l'ordonnance n° 2019-359 du 24 avril 2019 ont abouti à une refonte du Titre IV du Livre IV du Code de commerce et à une simplification du droit de la négociation commerciale et des pratiques commerciales. La loi « EGalim2 » du 18 octobre 2021² a mis en œuvre un nouveau dispositif de régulation et de transparence propre aux produits agricoles et alimentaires.

2. La nouvelle loi « EGalim 3 » n° 2023-221 du 30 mars 2023 ou loi « Descrozaille »³, du nom de son rapporteur à l'Assemblée nationale, se donne pour objectif de favoriser un meilleur équilibre dans les relations commerciales entre distributeurs et fournisseurs. Si la proposition de loi déposée par le député Frédéric Descrozaille visait initialement à « sécuriser l'approvisionnement des Français en produits de grande consommation »⁴, son contenu s'est étoffé au cours des discussions parlementaires en vue de renforcer l'équilibre des relations commerciales et d'améliorer les règles gouvernant les relations entre les fournisseurs et distributeurs, dans un contexte d'inflation à laquelle tous les acteurs doivent faire face et qui tend tant les relations que les négociations commerciales. La loi « EGalim 3 » adopte ainsi toute une série de mesures en vue d'un rééquilibrage des rapports de force entre distributeurs et fournisseurs (I) et d'un meilleur encadrement technique de certaines règles relatives à la négociation commerciale (II).

¹ Loi n° 2018-938 du 30 octobre 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous.

² Loi n° 2021-1357 du 18 octobre 2021 visant à protéger la rémunération des agriculteurs.

³ Loi n° 2023-221 du 30 mars 2023 tendant à renforcer l'équilibre dans les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs, JO, 31 mars 2023, texte n°1 ; G. Chantepie, « EGALIM 3 » : le droit des relations commerciales réformé à tâtons, Dalloz Actualité, 5 et 6 avr. 2023 ; M. Picard avec M. Cadoux, S. Leboulenger et N. Monier, La loi « Descrozaille » divise les professionnels, LSA, 6 avr. 2023, 6s. ; C. Hovnanian, Quels sont les enjeux des négociations commerciales ? JCP Ed. E, 2023, Echos de la pratique, 330 ; M. du Gardin et B. Ruy, Loi Egalim 3 : protection du fournisseur sous l'égide du politique et de l'administration, LSA, 17 mars 2023.

⁴ Proposition de loi n° 575 visant à sécuriser l'approvisionnement des Français en produits de grande consommation.

I. Un rééquilibrage des rapports de force entre distributeurs et fournisseurs

3. La loi « EGalim 3 » a pour objet de tenter de corriger, au moins en partie, le déséquilibre qui se constate chaque année entre les enseignes de la grande distribution et les industriels au moment des négociations annuelles, et d'éviter certaines dérives qui se sont révélées après l'application des lois « EGalim 1 » et « EGalim 2 ».
4. Elle adopte à cette fin un corpus de règles visant à encadrer et sanctionner le non-respect de la date butoir du 1^{er} mars ou l'échec dans les négociations (1). L'encadrement des promotions et le seuil de revente à perte ont été étendus aux produits de grande de consommation (PGC) mais aussi prolongés (2). Des dispositions ont par ailleurs été introduites en vue d'éviter deux dérives : celle relative à l'évasion juridique qui consiste pour certaines enseignes à délocaliser à l'étranger la négociation contractuelle afin de la soumettre à des dispositions plus favorables (3), et celle relative aux pénalités infligées en cas d'inexécution d'engagements contractuels (4).

1) Le renforcement des règles et des sanctions en cas de non-respect de la date butoir du 1^{er} mars ou en cas d'échec dans les négociations

5. Il a été constaté en pratique qu'en cas d'échec des négociations et de non-respect de la date butoir du 1^{er} mars pour la signature de la convention unique prévue à l'article L. 441-3, IV du Code de commerce, les fournisseurs pouvaient se trouver contraints de continuer à devoir livrer les distributeurs aux prix de l'année précédente. En période d'inflation, cette situation était très favorable aux enseignes de la grande distribution pouvant continuer à commander pendant plusieurs mois des milliers de produits à l'ancien tarif alors que les fournisseurs étaient de leur côté confrontés à la hausse du coût des matières premières notamment agricoles et/ou à la hausse de leurs coûts de production.
6. La solution initialement proposée consistait à prévoir au sein de l'article L. 441-3 du Code de commerce qu'en l'absence d'accord au 1^{er} mars, toute commande effectuée par le distributeur se ferait sur la base du tarif et des conditions générales de vente en vigueur⁵, notamment de façon à éviter que les fournisseurs se retrouvent dans une situation économique d'effet de ciseau entre des prix inchangés et des coûts en forte hausse et à inciter les distributeurs à trouver et conclure un accord avec leurs fournisseurs.

⁵ Proposition de loi n° 479 visant à sécuriser l'approvisionnement de Français en produits de grande consommation et assurer l'avenir du fabriqué en France.

7. Dans sa version définitive de la loi, il a finalement été décidé :
- D'apporter une précision à l'article L. 441-4, IV du Code de commerce pour prévoir que « La négociation de la convention écrite est conduite de bonne foi, conformément à l'article 1104 du Code civil » ;
 - D'introduire une nouvelle pratique restrictive de concurrence à l'article L. 442-1, I, 5° du Code de commerce sanctionnant le fait « De ne pas avoir mené de bonne foi les négociations commerciales conformément à 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 » ;
 - De renforcer les sanctions de l'article L. 441-6 du Code de commerce pour le non-respect de l'échéance du 1^{er} mars prévue au IV de l'article L. 441-3 : au lieu d'une amende administrative pouvant aller jusqu'à 75.000 euros pour une personne physique et 375.000 euros pour une personne morale (alinéa 1^{er}), il a été prévu une amende spécifique au non-respect de la date butoir du 1^{er} mars ne pouvant excéder la somme de 200.000 euros pour une personne physique et de 1.000.000 euros pour une personne morale.
8. Outre ces ajustements, l'article 9 de la loi n° 2023-221 a aussi mis en place, à titre expérimental pour une durée de trois ans, un dispositif visant à remédier à l'échec des négociations. En cas de désaccord, le fournisseur pourra choisir soit d'interrompre ses livraisons jusqu'à la signature, même tardive, d'une convention unique, soit de réclamer au distributeur qu'il applique un préavis de rupture conforme au II de l'article L. 442-1 du Code de commerce, étant précisé que dans ce dernier cas le distributeur ne pourra pas invoquer les dispositions relatives à la rupture brutale de relations commerciales établies prévues à l'article L. 442-1, II du Code de commerce. Il a par ailleurs été précisé que les parties devaient se mettre d'accord sur les conditions applicables pendant la durée du préavis, lesquelles devaient notamment tenir compte « des conditions économiques du marché sur lequel opèrent les parties », et qu'elles pouvaient faire appel au médiateur des relations commerciales agricoles ou au médiateur des entreprises afin de conclure sous son égide un accord avant le 1^{er} avril⁶.
9. Un certain nombre de zones d'ombre demeurent néanmoins. Quel prix sera appliqué concrètement le temps que les parties parviennent à un accord ? La question se pose dans l'éventualité où les parties parviendraient finalement à trouver un accord, que ce soit avec ou sans l'aide d'un médiateur, et donc au 1^{er} avril ou ultérieurement, pour la période allant jusqu'au 1^{er} avril ou jusqu'à ce qu'elles soient parvenues à un accord : il ne serait pas logique qu'il s'agisse du prix de l'année précédente puisque l'esprit et le texte de la loi militent plutôt en faveur d'un prix tenant compte des nouvelles conditions économiques en vigueur sur le marché en cause.

⁶ Article 9, II de la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023.

10. De même, dans l'hypothèse où le fournisseur aurait fait le choix de demander l'application d'un préavis conforme au II de l'article L. 442-1 du Code de commerce, lequel peut dans les faits s'avérer très long, et que le fournisseur et le distributeur ne soient finalement pas parvenus à trouver un accord, se pose la question de savoir comment le fournisseur pourra obtenir réparation de son préjudice, lequel correspond à la différence entre le prix appliqué le temps que les parties parviennent à un accord et le prix qui serait finalement issu de l'accord des parties et qui aurait dû s'appliquer rétroactivement pour toutes les commandes passées postérieurement au 1^{er} mars.

2) L'extension et la prolongation de l'encadrement des promotions et du seuil de revente à perte

11. La loi « EGalim 3 » a par ailleurs été l'occasion de prolonger deux mesures issues de la loi n° 2020-1525 du 7 décembre 2020, dite « ASAP » : l'encadrement des promotions et le seuil de revente à perte.
12. L'encadrement des promotions qui ne doivent pas dépasser 25% en volume et 34% en valeur a non seulement été étendu à tous les produits de grande consommation (PGC), tels que listés par le décret n° 2019-1413 du 19 décembre 2019 (parmi lesquels figurent notamment les produits d'hygiène, les piles, les produits d'entretien...etc.), mais a aussi été prolongé jusqu'au 1^{er} mars 2024⁷.
13. La majoration du seuil de revente à perte instituée en 2018 par la loi « EGalim 1 » en vue de permettre une meilleure rémunération des agriculteurs et oblige la grande distribution à vendre les produits alimentaires (à l'exception des fruits et légumes compte tenu de la baisse des ventes) au moins 10% plus cher que le prix auquel elle les a achetés, a aussi été prolongée de deux ans, soit jusqu'au 15 avril 2025 au lieu du 15 avril 2023 initialement⁸.
14. Deux nouveautés ont par ailleurs été intégrées :
 - S'agissant de l'encadrement des promotions, l'article 7 de la loi n° 2023-221 prévoit que le Gouvernement devra remettre au Parlement, avant le 1^{er} octobre de chaque année, un rapport évaluant les effets de l'encadrement des promotions sur les prix. Ce rapport devra distinguer les effets de l'encadrement des promotions sur les prix des denrées alimentaires et des « petfood » et ceux sur les prix des PGC. Il devra en outre analyser spécifiquement « les conséquences sur l'évolution du

⁷ Article 2, 4° de la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023.

⁸ Article 2, 4° de la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023.

revenu des agriculteurs et les effets de la mesure sur les petites et moyennes entreprises »⁹.

- S'agissant du seuil de revente à perte, l'article 2 de la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023 met à la charge des distributeurs des obligations de transparence renforcées. Ces derniers devront en effet communiquer aux ministres chargés de l'économie et de l'agriculture, avant le 1^{er} septembre de chaque année, des informations précises sur le surplus de chiffre d'affaires enregistré à la suite de la mise en œuvre du seuil de revente à perte majoré de 10%. Le document fourni par les distributeurs sera ensuite transmis par le Gouvernement au Président de la commission chargée des affaires économiques de l'Assemblée nationale et du Sénat, qui ne peut être rendu public.¹⁰

Ces dispositions visent non seulement à protéger les fournisseurs d'éventuelles pratiques destructrices de valeur de la grande distribution, mais aussi et surtout à protéger la rémunération des agriculteurs et des autres maillons de la chaîne, tels que les grossistes.

3) L'applicabilité du droit français et la compétence des tribunaux français

15. Afin de lutter contre les tentatives d'évasion juridique de certaines enseignes de la grande distribution, lesquelles décident de délocaliser la négociation contractuelle notamment en implantant leur centrale d'achat dans d'autres pays européens dans le but de pouvoir bénéficier de dispositions juridiques plus favorables et moins protectrices des agriculteurs et fournisseurs français, a été introduit un nouvel article au sein d'un nouveau chapitre. Il s'agit de l'article L. 444-1 du Code de commerce en vertu duquel il est précisé 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 des services commercialisés sur le territoire français » et que « Tout litige portant sur leur application relève de la compétence exclusive des tribunaux français »¹¹.
16. Ces dispositions ont vocation à imposer la primauté du droit français et des juridictions françaises pour tous les produits vendus en France, y compris ceux négociés par les centrales d'achats des enseignes implantées à l'étranger. S'il a certes été précisé que ces dispositions « sont d'ordre public »¹², le caractère de lois de police ne leur a pas été conféré expressément, de sorte que les plaideurs en profiteront sans doute pour continuer à discuter le caractère de lois de police de certaines dispositions

⁹ Article 7, I, 6° de la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023.

¹⁰ Article 2, I, 3° de la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023.

¹¹ Article 1^{er} de la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023.

¹² Article 1^{er} de la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023 – Article L. 444-1 du Code de commerce.

du titre IV du Livre IV du Code de commerce. Pour éviter tout risque de contrariété avec le droit européen ou avec les traités ratifiés par la France, il a été précisé au sein de l'article L. 444-1 du Code de commerce que le droit français s'appliquait et que les tribunaux français étaient compétents « 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 »¹³.

17. Même si sa rédaction aurait pu être plus ferme et plus explicite, l'introduction de ce nouvel article doit être saluée puisqu'elle montre, d'une part, l'intention du législateur de vouloir lutter contre l'évasion juridique des enseignes de la grande distribution, et d'autre part, incitera nécessairement, ou du moins on peut l'espérer, les tribunaux français à aller dans ce sens, et par conséquent favoriser l'application du droit français et la compétence des tribunaux français dès lors que les produits sont concernés par le marché français.
18. En particulier, le nouvel article relatif à l'application du droit français et à la compétence des juridictions françaises devrait faciliter l'action de la DGCCRF lorsqu'elle met en œuvre les dispositions du titre IV du livre IV du code de commerce devant les juridictions françaises à l'encontre de GAFAM ou de centrales de la grande distribution localisées à l'étranger mais achetant et commercialisant de produits sur le territoire français. Si l'on combine les nouvelles règles issues de la loi « EGalim 3 » avec la jurisprudence « Eurelec » de la Cour de justice¹⁴, deux cas seront à distinguer. Soit le Ministre agit devant les tribunaux français et en vertu du droit français sur le fondement du règlement Bruxelles I bis pour solliciter simplement la cessation des pratiques, la nullité des clauses abusives et/ou la répétition de l'indu comme pourrait le faire un opérateur privé, et dans ce cas en tant que tiers aux contrats litigieux et exerçant une action autonome qui lui est propre en vue du respect de l'intérêt public, grâce aux nouveau texte il sera de plus fort considéré comme n'étant pas tenu par les clauses attributives de compétence qu'ils contiennent¹⁵. Soit le Ministre agit sur la base de ses pouvoirs d'enquête et/ou pour solliciter le prononcé d'une amende, et dans ce cas, en application de l'arrêt Eurelec, les règles de compétence ne dépendront pas du règlement Bruxelles I bis, mais uniquement des règles d'ordre public posées par la loi « EGalim 3 » et dans ce cas son action relèvera sans contestation possible du droit français et des tribunaux français, dans le plus strict respect du droit européen.

¹³ Article 1^{er} de la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023 – Article L. 444-1 du Code de commerce.

¹⁴ CJUE, 22 déc. 2022, aff. C-98/22, Eurelec Trading SCRL et Scabel SA ; Contrats Conc. Consom., mars 2023, comm. 43, p. 51, obs. N. Mathey ; Letre dist., janv. 2023, 8, obs. J.-M. Vertut ; JCP Ed. G, 2023, comm. 143, 230, obs. C. Nourissat ; Europe, févr. 2023, com. 90, 39, obs. L. Idot ; Rev. Lamy Concurrence, févr. 2023, 35, obs. M. Combet ; Gaz. Pal. 28 févr. 2023, obs. H. Meur.

¹⁵ En ce sens déjà, Cass. civ. 1^{ère}, 6 juil. 2016, n° 15-21.811 ; Paris, pôle 1, ch. 1, 15 sept. 2015, n° 15/07435.

4) L'encadrement des pénalités infligées en cas d'inexécution d'engagements contractuels

19. La loi « EGalim 3 » a par ailleurs été l'occasion d'affiner le dispositif relatif aux pénalités logistiques qui font l'objet de nombreux débats et d'un certain nombre de dérives de la grande distribution. Créé par la loi « EGalim » 2 » du 18 octobre 2021, l'article L. 441-17 du Code de commerce dispose que des pénalités peuvent être infligées par le distributeur au fournisseur en cas d'inexécution d'engagements contractuels, tout en prévoyant une marge d'erreur suffisante au regard du volume de livraisons prévues par le contrat.
20. Avant la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023, il était précisé que ces pénalités ne pouvaient pas dépasser un montant correspondant à un pourcentage du prix d'achat des produits concernés. Il est désormais précisé que les pénalités infligées par le fournisseur ou par le distributeur doivent être proportionnées au préjudice subi au regard de l'inexécution d'engagements contractuels. Un plafond équivalent à 2% a en outre été intégré avec pour assiette « la valeur des produits commandés relevant de la catégorie des produits au sein de laquelle l'inexécution d'engagements contractuels a été constatée »¹⁶. L'alinéa 3 de l'article L. 441-17, I du Code de commerce prévoit par ailleurs que le distributeur peut réclamer des pénalités à son fournisseur pour inexécution d'engagements contractuels mais uniquement dans la limite d'un an à la suite de la survenance de l'inexécution des engagements contractuels. La même faculté est prévue pour le fournisseur en cas d'inexécution d'engagements contractuels de la part du distributeur à l'article L. 441-18 du Code de commerce au sein duquel les mêmes ajustements ont été apportés avec la loi « EGalim 3 ».
21. Les grossistes ont par ailleurs été exclus de ce dispositif (article L. 441-17, IV et article L. 441-18 du Code de commerce). Du fait de leur spécificité et de leur double relation amont et aval dans la commercialisation, il n'aurait en effet pas été normal que les grossistes puissent se voir infliger des pénalités logistiques qu'ils n'auraient pas pu récupérer sur leurs propres clients.
22. L'article L. 441-19 du Code de commerce a en outre été complété en mettant à la charge des distributeurs un certain nombre d'obligations. Les distributeurs ont désormais l'obligation de déclarer chaque année, au plus tard le 31 décembre, auprès de la DGCCRF un état du montant des pénalités logistiques infligées, sous peine d'une amende administrative pouvant aller jusqu'à 500.000 euros pour une personne morale.¹⁷

¹⁶ Article 12, 1° de la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023 – Article L. 441-17, I, alinéa 2 du Code de commerce.

¹⁷ Article 14 de la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023 – Article L. 441-19 du Code de commerce.

23. Autre nouveauté intervenue avec la loi « EGalim 3 », l'article L. 441-3 du Code de commerce relatif à la convention unique de droit commun contient un nouveau II bis en vertu duquel il est précisé que les obligations réciproques en matière de logistique, dont les pénalités, devront faire l'objet d'un document distinct que la pratique désigne déjà sous l'appellation de « convention logistique ». Il prévoit que « Les obligations réciproques en matière de logistique auxquelles s'engagent le fournisseur et le distributeur ou le prestataire de service, notamment le montant des pénalités mentionnées à l'article L. 441-17 et les modalités de détermination de ce montant, font l'objet d'une convention écrite, distincte de celle mentionnée au I du présent article. Les dispositions du IV du présent article relatives à l'échéance du 1er mars ne s'appliquent pas à cette convention », étant précisé que la résiliation ou l'arrivée à échéance de cette convention ne pourra entraîner la résiliation automatique de la convention unique conclue en vertu du I de l'article L. 441-3 du Code de commerce. Si cette double contractualisation complexifie et alourdit les négociations et leur formalisation, tout laisse à penser qu'elle a été très certainement introduite dans le but de décourager les distributeurs de prévoir des pénalités logistiques trop importantes envers leurs fournisseurs, ou du moins de les encadrer davantage, étant précisé que le non-respect de cette disposition sera sanctionné par l'article L. 441-6 du Code de commerce, autrement dit par une amende administrative pouvant aller jusqu'à 750.000 euros.

II. Un meilleur encadrement technique de certaines règles relatives à la négociation commerciale

24. Outre un rééquilibrage dans les relations commerciales, la loi « EGalim 3 » a pour objectif de recadrer certaines règles qui soit n'avaient pas été suffisamment précisées, soit méritaient d'être réorganisées à la suite des lois dites « EGalim 1 » et « EGalim 2 ». C'est ainsi que le régime propre aux grossistes a été déplacé dans de nouvelles dispositions qui ont été créées au sein du Code de commerce (1) et que des précisions ont été ajoutées quant à la prise en compte du prix des matières premières agricoles (2). Les PGC ont par ailleurs été l'objet d'un certain nombre d'ajustements et de nouveautés (3), et un encadrement des marges des distributeurs a au surplus été envisagé s'agissant des produits sous signe d'identification de la qualité et l'origine (4).

1) La sanctuarisation du régime applicable aux grossistes

25. Dans le cadre de l'adoption de la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023, le régime applicable aux grossistes a non seulement été confirmé, mais également sanctuarisé. Aucune modification n'a été apportée au régime, seule une réorganisation des dispositions a été mise en œuvre. Auparavant, les règles et dérogations propres aux grossistes étaient éparpillées au sein de divers articles du Code de commerce. Alors que le régime applicable aux grossistes était prévu à l'article L. 441-3 du Code de commerce, la définition des grossistes figurait, quant à elle, à l'article L. 441-4, II du Code de commerce, la non-application aux grossistes de l'article L. 441-4 du Code de commerce (convention unique relative aux PGC) était prévue à l'article L. 441-4, II du Code de commerce, et enfin la non-application aux grossistes de l'article L. 443-8 du Code de commerce (convention unique propre aux propres alimentaires et « petfood »).

26. Il existe désormais au sein de chacune des sections du Titre IV du Livre IV du Code de commerce des dispositions propres aux grossistes. Un article L. 441-1-2 consacre la définition des grossistes et explicite les règles des conditions générales de vente applicables aux grossistes, tant dans leurs relations avec les fournisseurs que dans leurs relations avec les acheteurs. Le I rappelle la définition des grossistes résultant de la loi du 6 août 2015 dite « loi Macron ». La reprise de cette définition montre qu'elle est suffisamment robuste, qu'elle vise toutes les hypothèses de qualifications possibles, notamment en faisant référence aux centrales d'achat de grossistes et aux centrales de référencement de grossistes et permet d'éviter un détournement de la notion de grossiste par les centrales de la grande distribution.

27. Le II de l'article L. 441-1-2 du Code de commerce reprend les dispositions de l'article L. 441-1 en prévoyant notamment la possibilité de conclure des conditions catégorielles et des conditions particulières de vente, et en excluant l'application des dispositions de l'article L. 441-1-1 relatives aux produits alimentaires et petfood. Un article L. 441-3-1 relatif à la convention unique applicable aux grossistes a été introduit, et consacre dans le même temps l'exclusion des grossistes de la convention unique propre aux produits de grande consommation (article L. 441-4 du Code de commerce) et de la convention unique propre aux produits alimentaires et petfood (article L. 443-8 du Code de commerce).
28. Cette sanctuarisation doit être saluée, car le commerce de gros est présent dans la plupart des filières, qu'elles soient alimentaires, industrielles ou non-alimentaires, et présente en outre un certain nombre de spécificités qui expliquent qu'elles fassent l'objet de quelques aménagements et dérogations. Ces spécificités tiennent notamment au fait que les grossistes ont toujours été considérés, tant en droit français qu'en droit européen, comme des acteurs à part entière jouant un rôle important et spécifique dans la chaîne de distribution, et au fait que les grossistes sont des intermédiaires qui traitent aussi bien avec des opérateurs situés à l'amont qu'avec des opérateurs situés à l'aval, et au surplus avec des opérateurs qui peuvent être tout aussi puissants à l'amont qu'à l'aval, et se trouvent donc soumis à une situation de doubles contraintes à l'amont et à l'aval qu'il ne faut pas encore aggraver par des contraintes juridiques supplémentaires.

2) Un recentrage sur les produits de grande consommation

29. Alors que la loi « EGalim 1 » était une loi plus générale, qui visait à revoir tout le droit de la négociation commerciale et des pratiques commerciales, et que la loi « EGalim 2 » était, quant à elle, spécifique aux produits alimentaires, agricoles et « petfood », la loi « EGalim 3 » a eu pour objectif d'adapter le cadre qui avait initialement été donné aux PGC listés par le décret n° 2019-1413 du 19 décembre 2019. Raison pour laquelle la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023 limite les nouvelles dispositions relatives au non-respect de la date du 1^{er} mars ou à l'échec des négociations aux seuls PGC. Cela résulte de l'article L. 441-4 du Code de commerce, mais aussi et surtout de l'article L. 441-6 du Code de commerce et de la nouvelle pratique intégrée à l'article L. 442-1, I, 5° du même code¹⁸. De même, la loi « EGalim 3 » a, comme explicité supra¹⁹, étendu l'encadrement des promotions de l'article 125 de la loi n° 2020-1525 du 7 décembre 2020, dite « ASAP », à l'ensemble des PGC.

¹⁸ Cf. point I, 1. du présent article.

¹⁹ Cf. point I, 2. du présent article.

30. De façon générale, le régime juridique des PGC est rendu plus contraignant, à l'image des dispositions qui existaient déjà pour les produits alimentaires. La convention unique PGC devra ainsi mentionner « chacune des obligations réciproques auxquelles se sont engagées les parties à l'issue de la négociation commerciale et leur prix unitaire »²⁰. Cette mention semble imposer une motivation individualisée des obligations convenues et un chiffrage de l'avantage obtenu en contrepartie. Elle permettra de contrôler l'existence d'éventuelles pratiques discriminatoires dont l'article 4 de la loi étend l'interdiction, auparavant limitée aux produits alimentaires, à l'ensemble des PGC. L'ancienne interdiction des pratiques discriminatoires entre professionnels abrogée par la loi LME de 2008, rétablie entretemps pour les produits alimentaires par la loi « EGalim 2 », et désormais étendue aux PGC, trouve ainsi une nouvelle vie et la jurisprudence foisonnante rendue sous l'empire des anciens textes est appelée à une nouvelle jeunesse.

3) Quelques précisions quant à la prise en compte du prix des matières premières agricoles

31. L'objectif de la loi « EGalim 2 » était notamment de garantir une meilleure prise en compte des coûts de production des agriculteurs et de permettre de mieux respecter les tarifs pratiqués par les industriels. Le législateur semble avoir profité de la loi « EGalim 3 » pour apporter quelques précisions supplémentaires poursuivant ce même objectif.

32. Le mécanisme de transparence figurant à l'article L. 441-1-1 du Code de commerce a ainsi été complété en ce qui concerne la valorisation de la part des matières premières agricoles dans l'évolution du tarif des industriels. Désormais, dans l'hypothèse où le fournisseur opérerait, au cours des négociations, pour l'intervention d'un tiers de confiance (option n° 3 figurant au 3° de l'article L. 441-1-1, I du Code de commerce), il devra envoyer deux attestations prouvant la part de l'évolution des prix des matières premières agricoles ou des produits transformés, une première avant la conclusion du contrat, et une seconde postérieurement à la conclusion du contrat. Le fournisseur devra en outre transmettre l'ensemble des pièces nécessaires à l'établissement des attestations, notamment « la méthodologie employée pour déterminer l'impact sur son tarif de l'évolution desdites matières premières agricoles ou desdits produits transformés »²¹.

33. Au-delà de ce premier aspect, la loi « EGalim 3 » a également été l'occasion de préciser au sein de l'article L. 441-7, I, alinéa 2 du Code de commerce relatif aux produits vendus sous marque de distributeur (MDD) que la négociation du prix ne pouvait pas porter sur la part du prix des matières premières

²⁰ Article 3 de la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023 – Article L. 441-4, III du Code de commerce.

²¹ Article 15 de la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023 – Article L. 441-1-1, I, 3° du Code de commerce.

agricoles et des produits transformés, tel que cela existait déjà pour les produits autres que les MDD²².

4) L'encadrement des marges des distributeurs pour les produits sous signe d'identification

34. Une nouveauté a été intégrée avec l'article 6 de la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023. Il est prévu au sein de cet article que le Gouvernement devra remettre au Parlement dans un délai de trois mois à compter de la promulgation de la loi « EGalim 3 », soit au plus tard le 1^{er} juillet 2023, « un rapport étudiant la possibilité de la mise en place d'un encadrement des marges des distributeurs sur les produits sous signe d'identification de la qualité et de l'origine afin qu'elles ne puissent pas être supérieures aux marges effectuées sur les produits conventionnels », une façon pour le législateur de protéger les produits sous signe d'identification de la qualité et de l'origine et de valoriser ces produits, tout en les contrôlant les marges des distributeurs sur ces produits.
35. En synthèse, ces nouveautés et adaptations sont courageuses, et montrent la réelle intention du législateur qui est de faciliter les négociations, tout en corrigeant le déséquilibre structurel qui persiste dans les rapports entre fournisseurs et distributeurs, et tout en préservant la rémunération des agriculteurs notamment en ce qui concerne les produits de grande consommation présents dans les rayons des enseignes de la grande distribution. Son application dans le temps aurait pu faire l'objet de dispositions spécifiques. La loi n° 2023-221 du 30 mars 2023 ne comprend pas de dispositions transitoires à l'exception toutefois de l'encadrement des promotions aux PGC qui n'entre en vigueur qu'au 1^{er} mars 2024²³, ce qui conduit à penser qu'elle est d'application immédiate à tous les contrats conclus à partir du 1^{er} avril 2023.

²² Article 16 de la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023 – Article L. 441-7, I, alinéa 2 du Code de commerce.

²³ Article 7, II de la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023.