

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

Les lois EGalim tirent leur nom des Etats Généraux de l'alimentation de 2017 qui entendaient promouvoir une rémunération plus équitable des producteurs : la loi « EGalim 1 » du 30 octobre 2018 et l'ordonnance 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 « EGalim 2 » du 18 octobre 2021 a mis en place un nouveau dispositif de régulation et de transparence propre aux produits agricoles et alimentaires.

La nouvelle loi « EGalim 3 » 2023-221 du 30 mars 2023 ou loi « Descrozaille », du nom de son rapporteur à l'Assemblée nationale, visait initialement à « *sécuriser l'approvisionnement des Français en produits de grande consommation* ». Au cours des discussions parlementaires, son contenu s'est étoffé en vue de renforcer, plus généralement, l'équilibre des relations commerciales et d'améliorer les règles gouvernant les relations entre fournisseurs et distributeurs, dans un contexte d'inflation à laquelle tous les acteurs doivent faire face et qui provoque des tensions dans les relations et 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).

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

La loi « EGalim 3 » tente 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 révélées après l'application des lois « EGalim 1 » et « EGalim 2 ». 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 pour les produits de grande consommation (PGC) ou l'échec dans les négociations (1). L'encadrement des promotions et le seuil de revente à perte ont été étendus aux PGC mais aussi prolongés (2). Des dispositions ont par ailleurs été introduites pour éviter deux dérives : 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), l'importance des 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

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, certains fournisseurs pouvaient se trouver contraints de continuer de devoir livrer les distributeurs aux prix de l'année précédente, ne tenant pas compte, en période d'inflation, de la hausse du coût des matières premières notamment agricoles et/ou de la hausse de leurs coûts de production.

La solution initialement proposée consistait à prévoir 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 vigueur, notamment de façon à éviter que les fournisseurs se trouvent confrontés à un effet de ciseau entre des prix inchangés et des coûts en forte hausse et à inciter les distributeurs à négocier et conclure un accord avec leurs fournisseurs.

Dans la version définitive de la loi, le législateur a finalement décidé, pour les PGC :

- d'apporter une précision à l'article L. 441-4, IV du Code de commerce pour prévoir que « *[l]a 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^o 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 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 euro pour une personne physique et 375 000 euro pour une personne morale (alinéa 1^{er}), une amende spécifique au non-respect de la date butoir du 1^{er} mars ne pouvant excéder la somme de 200 000 euro pour une personne physique et de 1 000 000 euro pour une personne morale a été instituée.

Outre ces ajustements, l'article 9 de la loi 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 écrite, 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} avril (art. 9, II de la loi).

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.

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 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

La loi « EGalim 3 » a par ailleurs été l'occasion de prolonger deux mesures issues de la loi 2020-1525 du 7 décembre 2020, dite « ASAP » : l'encadrement des promotions et le seuil de revente à perte.

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 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 2024.

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, qui 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 initialement.

Deux nouveautés ont par ailleurs été intégrées :

S'agissant de l'encadrement des promotions, l'article 7 de la loi 2023-221 prévoit que le Gouvernement devra remettre au Parlement, avant le 1^{er} octobre de chaque année, un rapport d'évaluation des effets de l'encadrement des promotions sur les prix. Celui-ci 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 revenu des agriculteurs et les effets de la mesure sur les petites et moyennes entreprises* ».

S'agissant du seuil de revente à perte, l'article 2 de la loi met à la charge des distributeurs des obligations de transparence renforcées. Ces derniers devront en effet communiquer aux ministres chargés de l'Economie 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, qui ne pourra être rendu public, sera ensuite transmis par le Gouvernement au Président de la commission chargée des affaires économiques de l'Assemblée nationale et du Sénat.

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

Afin de lutter contre les tentatives d'évasion juridique de certaines enseignes de la grande distribution, qui 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, un nouvel article a été introduit au sein d'un nouveau chapitre. Il s'agit de l'article L. 444-1 A du Code de commerce, en vertu duquel « [l]es 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 « [t]out litige portant sur leur application relève de la compétence exclusive des tribunaux français ».

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 », le caractère de lois de police ne leur a pas été expressément conféré, de sorte que les plaideurs en profiteront sans doute pour continuer de discuter le caractère de lois de police de certaines dispositions 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, l'article L. 444-1 A précise que le droit français s'applique et que les tribunaux français sont 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 ».

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, d'inciter les tribunaux français à aller dans ce sens, et par conséquent de favoriser l'application du droit français et la compétence des tribunaux français dès lors que les produits concernent le marché français.

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 des produits sur le territoire français. Si l'on combine les nouvelles règles issues de la loi « EGalim 3 » avec la solution « Eurelec » de la Cour de justice (CJUE, 22 déc. 2022, LawLex202200011429JBJ), 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 la cessation des pratiques, la nullité des clauses abusives et/ou la répétition de l'indu comme pourrait le faire un opérateur privé, auquel 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 ne sera pas considéré comme tenu par les clauses attributives de compétence qu'ils contiennent (V., en ce sens, Cass. 1^{re} civ., 6 juill. 2016, LawLex201600001289JBJ ; Paris, 15 sept. 2015, LawLex201500001128JBJ) ; soit le ministre met en oeuvre ses pouvoirs d'enquête et/ou sollicite le prononcé d'une amende : 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.

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

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 », 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.

Avant la loi « EGalim 3 », ces pénalités ne pouvaient pas dépasser un montant correspondant à un pourcentage du prix d'achat des produits concernés. Désormais, les pénalités infligées par le fournisseur ou par le distributeur devront être proportionnées au préjudice subi au regard de l'inexécution d'engagements contractuels et ne pas dépasser un plafond équivalent à 2 % de « *la valeur des produits commandés relevant de la catégorie des produits au sein de laquelle l'inexécution d'engagements contractuels a été constatée* ». Le nouvel 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 par la loi « EGalim 3 ».

Les grossistes ont par ailleurs été exclus de ce dispositif (C. com., art. L. 441-17, IV et L. 441-18). Du fait de leur spécificité et de leur double relation amont et aval dans la commercialisation, il n'aurait en effet pas été normal qu'ils puissent se voir infliger des pénalités logistiques qu'ils n'auraient pas pu récupérer sur leurs propres clients.

L'article L. 441-19 du Code de commerce a en outre été complété pour mettre à la charge des distributeurs un certain nombre d'obligations. Ces derniers devront désormais 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 atteindre 500 000 euro pour une personne morale.

Enfin, l'article L. 441-3 du Code de commerce relatif à la convention unique de droit commun contient un nouveau I *bis* en vertu duquel 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 « *[l]es 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. 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 euro.

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

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

Dans le cadre de l'adoption de la loi 2023-221 du 30 mars 2023, le régime applicable aux grossistes a non seulement été confirmé, mais également sanctuarisé. Aucune modification ne lui a été apportée, seules certaines de ses dispositions ayant été réorganisées. 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 à l'article L. 441-4, II du Code de commerce, la non-application de la convention unique relative aux PGC était prévue à l'article L. 441-4, II du Code de commerce, et celle de la convention unique propre aux produits alimentaires et « *petfood* », à l'article L. 443-8 du Code de commerce. 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 qui leur sont applicables, tant dans leurs relations avec les fournisseurs que dans leurs relations avec les acheteurs. Le I rappelle la définition 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 qualification possibles, notamment par la référence aux centrales d'achat de grossistes et aux centrales de référencement de grossistes, et qu'elle permet d'éviter un détournement de la notion de grossiste par les centrales de la grande distribution. Le II reprend les dispositions de l'article L. 441-1 relatives aux conditions générales de droit commun 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 (C. com., art. L. 441-4) et de la convention unique propre aux produits alimentaires et *petfood* (C. com., art. L. 443-8).

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 un certain nombre de spécificités qui justifient qu'il fasse l'objet d'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 qu'ils sont des intermédiaires qui traitent aussi

bien avec des opérateurs qui peuvent être puissants, situés à l'amont ou à l'aval, et se trouvent dès lors soumis à une situation de double contrainte à l'amont et à l'aval qu'il ne faut pas aggraver par des contraintes juridiques supplémentaires.

2. Un recentrage sur les produits de grande consommation

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, alors que la loi « EGalim 2 » était 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 2019-1413 du 19 décembre 2019. C'est la raison pour laquelle la loi 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 (C. com., art. L. 441-4, L. 441-6 et L. 442-1, I, 5^o). De même, la loi « EGalim 3 » a étendu l'encadrement des promotions de l'article 125 de la loi 2020-1525 du 7 décembre 2020, dite « ASAP », à l'ensemble des PGC.

De façon générale, la loi « EGalim 3 » rend le régime juridique des PGC 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* ». 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 considération du prix des matières premières agricoles

L'objectif de la loi « EGalim 2 » était notamment de garantir une meilleure prise en considération 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.

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^o de l'art. L. 441-1-1, I C. com.), 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* ».

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 agricoles et des produits transformés, comme cela était déjà le cas pour les produits autres que les MDD.

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

Une nouveauté a été apportée avec l'article 6 de la loi 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 contrôlant les marges des distributeurs sur ces produits.

En synthèse, ces nouveautés et adaptations sont courageuses, et montrent la réelle intention du législateur 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 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 2024, ce qui conduit à penser qu'elle est d'application immédiate à tous les contrats conclus à partir du 1^{er} avril 2023.