

NEGOCIATIONS COMMERCIALES 2027

LES REGLES ESSENTIELLES ET LES CALENDRIERS POUR PREPARER VOS ECHANGES, FORMALISER VOS ACCORDS ET ANTICIPER LES DIFFICULTES.

La campagne 2027 ne se prépare pas autour d'une échéance unique. Le produit, le rôle des parties et, pour certaines conventions, le chiffre d'affaires du fournisseur déterminent le calendrier applicable. Êtes-vous prêts ?

Identifier et planifier

- p. 2 Le régime contractuel
- p. 4 Les deux calendriers annuels
- p. 6 Les grossistes
- p. 8 L'amont agricole

Négocier et sécuriser

- p. 10 Les CGV et les réponses
- p. 12 La construction et l'évolution du prix
- p. 14-17 Les suites d'un non-accord et les risques
- p. 18 Notre recommandation

Comment identifier votre régime ?

Que vous soyez une enseigne, un groupe ou un fournisseur, vous pouvez relever de plusieurs régimes distincts. Votre régime applicable dépend de votre situation : cette analyse doit être menée contrat par contrat, et non d'après la seule dénomination commerciale du partenaire.

Situation	Régime principal	Calendrier
Produits alimentaires et petfood	L. 443-8, sous réserve des exclusions	31 janvier si CA mondial HT inférieur à 350 M€ ; 1er mars dans les autres cas
PGC hors alimentaire	L. 441-3 et L. 441-4	31 janvier si CA mondial HT inférieur à 350 M€ ; 1er mars dans les autres cas
Autres produits ou services	L. 441-3	CGV dans un délai raisonnable ; convention au 31 janvier si CA inférieur à 350 M€, sinon au 1er mars
Grossistes	L. 441-3-1	Convention au plus tard le 1er mars
MDD alimentaires	L. 441-7, MDD	Pas de date butoir annuelle générale ; contrat à conclure selon le calendrier de conception, de production et de commercialisation
Vente agricole du producteur au premier acheteur, OP ou AOP concernée (amont Agricole)	L. 631-24 et suivants du CRPM	Calendrier déterminé par les articles L. 631-24 et suivants, les textes sectoriels et, le cas échéant, les accords interprofessionnels

Le seuil de 350 millions d'euros

Le calendrier anticipé au 31 janvier est réservé aux fournisseurs « personnes morales » constitués sous forme de société ou d'une autre personne morale. Une entreprise individuelle, exploitée par une personne physique et dépourvue de personnalité morale autonome, est exclue du calendrier anticipé au 31 janvier, quel que soit son chiffre d'affaires. Elle demeure soumise, le cas échéant, à la date butoir du 1er mars.

Lorsque le fournisseur est inclus dans les comptes d'une ou de plusieurs entreprises consolidantes ou combinantes, le chiffre d'affaires annuel mondial HT le plus élevé résultant de ces comptes est pris en considération. Le seul chiffre d'affaires français de la filiale ne suffit donc pas à déterminer son éligibilité. *Ainsi, une filiale française réalisant 40 millions d'euros de chiffre d'affaires ne bénéficie pas du calendrier anticipé si elle appartient à un groupe dont le chiffre d'affaires mondial consolidé atteint ou dépasse 350 millions d'euros.*

À 350 millions d'euros exactement, la condition n'est pas remplie. Ce seuil n'a, par ailleurs, pas pour effet de modifier le calendrier applicable aux grossistes ni celui des contrats portant sur des produits alimentaires vendus sous marque de distributeur relevant de l'article L. 441-7 du Code de commerce, dispositions que l'expérimentation ne vise pas.

Points de vigilance

La qualification des parties doit être vérifiée au regard de leur rôle juridique réel.

En particulier, l'article L. 441-1-2 du Code de commerce :

- assimile aux grossistes les centrales d'achat ou de référencement intervenant pour des grossistes ;
- exclut de cette qualification les centrales d'achat ou de référencement intervenant pour des entreprises de commerce de détail, ainsi que les entreprises ou groupes exploitant directement ou indirectement des magasins de détail.

La seule dénomination de « centrale » ou l'existence d'opérations d'achat-revente ne suffit donc pas. Il convient d'identifier les entreprises pour lesquelles la centrale intervient et son appartenance éventuelle à un groupe de distribution.

En pratique, trois éléments doivent être conservés au dossier : la qualification du produit, la qualité des parties et les éléments comptables justifiant le chiffre d'affaires mondial retenu.

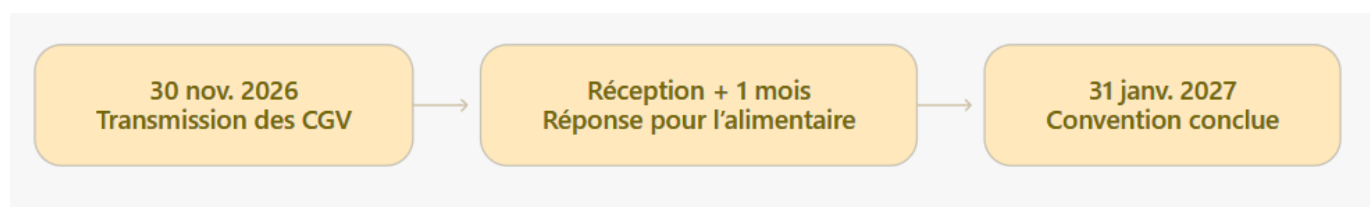
Abréviations : PGC, produits de grande consommation ; MDD, marque de distributeur ; OP/AOP, organisation de producteurs/association d'organisations de producteurs ; CRPM, Code rural et de la pêche maritime.

Sources : [Loi n° 2026-796, art. 54 II](#) - [C. com., art. L. 441-3 à L. 441-7](#) - [C. com., art. L. 441-1-2](#) - [C. com., art. L. 443-8](#) - [C. com., art. L. 441-7](#)

Les deux calendriers annuels

Pour les produits alimentaires relevant de l'article L. 443-8 et les PGC relevant de l'article L. 441-4, la date butoir dépend de la forme juridique et du chiffre d'affaires mondial HT du fournisseur.

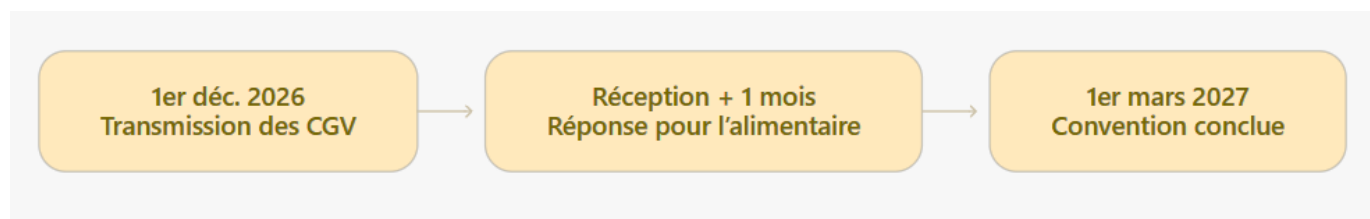
Personne morale dont le CA mondial HT est strictement inférieur à 350 M€



- **Produits alimentaires** : CGV transmises deux mois avant la date butoir, puis réponse du distributeur dans le mois suivant leur réception.
- **PGC hors alimentaire** : CGV transmises deux mois avant la date butoir, puis réponse du distributeur dans un délai raisonnable.

Autres fournisseurs de produits alimentaires ou de PGC soumis au calendrier ordinaire

Sont notamment concernés les personnes morales dont le chiffre d'affaires mondial HT est égal ou supérieur à 350 M€, ainsi que les entreprises individuelles.



- **Produits alimentaires** : CGV transmises trois mois avant la date butoir, puis réponse du distributeur dans le mois suivant la réception des CGV et du tarif.
- **PGC hors alimentaire** : CGV transmises trois mois avant la date butoir, puis réponse du distributeur dans un délai raisonnable.

À piloter avant la signature

Conserver la preuve de la transmission et de la réception des CGV, inscrire l'échéance de réponse propre à chaque partenaire et tracer les points restant en négociation.

Pour les PGC, il convient également de vérifier que le prix convenu et les obligations concourant à sa détermination prennent effet concomitamment.

L'expérimentation du calendrier anticipé est applicable jusqu'au 31 décembre 2029. La date du 31 janvier ne doit pas être étendue aux grossistes, aux contrats MDD relevant de l'article L. 441-7 ou aux autres régimes non visés.

Sources : Loi n° 2026-796, art. 54 II - C. com., art. L. 443-8 - C. com., art. L. 441-3 à L. 441-7

Grossistes

Le calendrier annuel de la grande distribution ne doit pas être transposé aux grossistes, aux produits soumis à un cycle de commercialisation particulier ou aux contrats MDD sans examen du régime applicable.

Régime	Transmission des CGV	Conclusion de la convention
Grossistes , art. L. 441-3-1	Dans un délai raisonnable avant le 1er mars	Au plus tard le 1er mars 2027 . Le calendrier anticipé au 31 janvier ne s'applique pas.
Régime général , art. L. 441-3	Dans un délai raisonnable avant la date applicable	Au plus tard le 31 janvier 2027 pour une personne morale dont le CA mondial HT est inférieur à 350 M€ ; sinon le 1er mars 2027 .

Produits soumis à un cycle de commercialisation particulier

Le point de départ du cycle, désigné ci-dessous par « C », correspond au début de la période de commercialisation.

PGC relevant de l'article L. 441-4



Droit commun et grossistes



Ainsi, pour un cycle commençant le **1er juin 2027** :

- les CGV des PGC doivent être transmises au plus tard le **1er avril 2027** ;
- dans le régime général et pour les grossistes, elles doivent être communiquées dans un délai raisonnable avant le 1er juin ;
- la convention doit être conclue au plus tard le **1er août 2027**.

Le mécanisme propre aux cycles de commercialisation particuliers ne doit pas être étendu automatiquement aux produits alimentaires relevant de l'article L. 443-8.

Fabrication sous marque de distributeur

L'article L. 441-7 régit les contrats portant sur la conception et la production de produits alimentaires répondant aux besoins particuliers de l'acheteur et vendus sous marque de distributeur.

Ces contrats ne sont soumis ni à la date générale du 31 janvier ni à celle du 1er mars. Lorsque leur durée excède douze mois, ils doivent fixer une date annuelle de renégociation du prix tenant compte de la fluctuation du coût des matières premières.

Le contrat doit notamment prévoir :

- le volume prévisionnel que le distributeur s'engage à faire produire ;
- un délai de prévenance raisonnable en cas d'éventuelles variations de volumes ;
- la répartition des coûts additionnels survenant pendant son exécution ;
- une clause de révision automatique du prix ;
- une durée minimale de préavis ainsi que le sort des emballages et des produits finis en cas de cessation du contrat.

La mention « MDD » portée sur un produit ou un document ne suffit pas, à elle seule, à établir l'application de l'article L. 441-7. Les conditions légales doivent être effectivement réunies.

Lorsqu'une convention logistique distincte est conclue conformément à l'article L. 441-3, I bis, elle n'est pas soumise à la date butoir annuelle applicable à la convention commerciale principale.

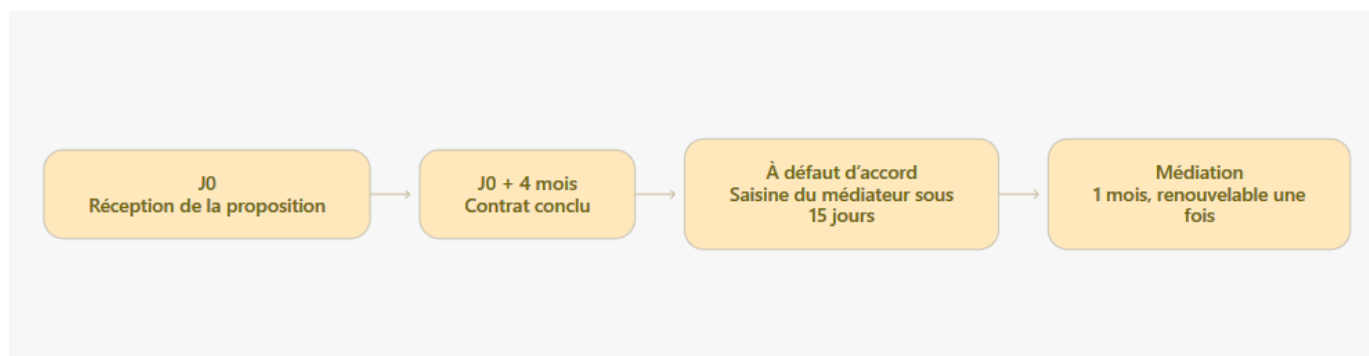
Sources : Légifrance C. com., art. L. 441-3 à L. 441-7 - Loi n° 2026-796, art. 54 II - C. com., art. L. 441-7

Le calendrier de l'amont agricole

La négociation entre le producteur et son premier acheteur obéit à un calendrier distinct de celui applicable aux relations entre fournisseurs et distributeurs.

Lorsque l'écrit est obligatoire, la proposition du producteur ou, le cas échéant, de l'OP ou de l'AOP, constitue le socle de la négociation.

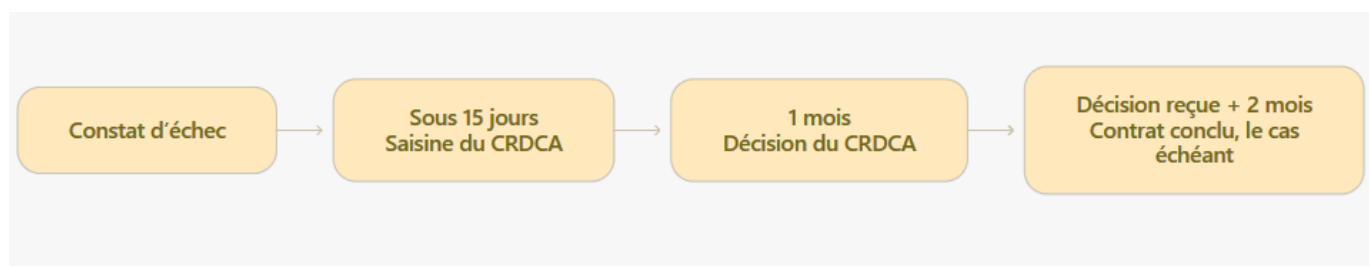
1. Négociation et médiation



Le contrat ou l'accord-cadre doit être conclu dans les **quatre mois** suivant la réception de la proposition par l'acheteur potentiel. Un accord interprofessionnel étendu peut porter ce délai à **six mois au maximum**.

À défaut d'accord dans ce délai, l'une des parties saisit le médiateur des relations commerciales agricoles dans les **quinze jours**. La médiation dure au plus **un mois** et peut être renouvelée une fois avec l'accord des parties.

2. Après l'échec de la médiation



La saisine du CRDCA suppose que les deux parties maintiennent leur volonté de nouer ou de poursuivre la relation commerciale.

Le comité statue en principe dans un délai d'**un mois**. Ce délai peut être porté à **deux mois** lorsqu'il sollicite la production de pièces, puis prolongé avec l'accord du saisissant.

Après réception de la décision, le contrat ou l'accord-cadre est, le cas échéant, conclu dans un délai de **deux mois**.

Les parties demeurent libres de ne pas conclure.

Champ d'application

Ce calendrier concerne la négociation des contrats et accords-cadres relevant de l'article L. 631-24 du Code rural et de la pêche maritime, sous réserve des dérogations applicables aux produits et aux relations concernés.

La durée minimale est, en principe, de **trois ans**, sous réserve des exceptions légales, des adaptations sectorielles et des possibilités de renonciation expresse et écrite du producteur.

Avant d'appliquer la frise, il convient de vérifier :

- les produits concernés, les décrets et les accords interprofessionnels étendus applicables ;
- les seuils de chiffre d'affaires et les exclusions légales, notamment les ventes directes aux consommateurs ;
- les règles propres aux coopératives, aux organisations de producteurs et à leurs associations, selon l'existence ou non d'un transfert de propriété ;
- les modalités de règlement des différends, notamment l'existence et la portée d'une autre procédure de médiation ou d'un recours à l'arbitrage.

L'absence d'obligation d'écrit ne suffit pas à écarter ce régime. Lorsqu'une dérogation est prévue par l'article L. 631-24-2 mais que le contrat est néanmoins conclu par écrit, celui-ci reste soumis à l'article L. 631-24, à l'exception de son VI, A, relatif à la durée minimale de trois ans.

Application dans le temps

Négociations en cours. Pour les négociations déjà engagées le **20 août 2026**, le délai de quatre mois court à compter de cette date. Il convient de vérifier l'existence d'un accord interprofessionnel étendu allongeant ce délai, dans la limite de six mois.

Contrats existants. Les contrats et accords-cadres en cours à cette même date doivent être mis en conformité avec la nouvelle rédaction de l'article L. 631-24 lors de leur **prochain renouvellement**.

Sanctions administratives. L'article 52, V, prévoit que la nouvelle rédaction de l'article L. 631-25 entre en vigueur à une date fixée par décret en Conseil d'État et, au plus tard, le **1er octobre 2027**. Ce report ne concerne pas indistinctement les obligations prévues par la réforme.

Clauses « tunnel ». L'expérimentation de l'utilisation obligatoire d'un modèle de clause relève d'un dispositif distinct, prévu par l'article 58, II. Son application dépend du décret organisant l'expérimentation pour les produits concernés. **Le 1er octobre 2027 ne constitue pas une échéance générale d'entrée en vigueur de ces clauses.**

Sources : loi n° 2026-796 du 18 août 2026, art. 52 ; CRPM, art. L. 631-24, L. 631-24-2, L. 631-24-3 et L. 631-28 à L. 631-28-4.

Les CGV et les réponses à organiser

Les CGV demeurent le socle de la négociation. Pour les produits concernés par EGAlim, il convient de distinguer la protection de la matière première agricole du reste du tarif, qui ne devient pas intangible de ce seul fait.

Choisir et documenter l'option de transparence

Option	Information prévue par L. 441-1-1	Vigilance pratique
1 Détaillée	Pourcentage de chaque matière première agricole et de chaque produit transformé composé de plus de 50 % de matières premières agricoles, en volume et dans le tarif du fournisseur.	Vérifier la cohérence des données pour chaque produit et conserver les justificatifs.
2 Agrégée	Pourcentage agrégé des matières premières agricoles et produits transformés concernés, en volume et dans le tarif du fournisseur.	L'agrégation ne supprime ni l'obligation de justification ni la protection de la part agricole.
3 Tiers indépendant	En cas d'évolution du tarif par rapport à l'année précédente, intervention d'un tiers indépendant, aux frais du fournisseur, pour attester la part de cette évolution résultant de celle du coût des matières premières agricoles.	Anticiper la désignation du tiers, sa mission et la transmission des pièces nécessaires.

Le fournisseur choisit librement l'une de ces trois options.

En cas d'option 3 :

- une première attestation est adressée au distributeur dans le mois suivant l'envoi des CGV ;
- une seconde attestation est fournie dans le mois suivant la conclusion du contrat afin de confirmer que la négociation n'a pas porté sur la part protégée de l'évolution tarifaire ;
- à défaut d'attestation finale, les parties qui souhaitent poursuivre leur relation doivent modifier le contrat dans les deux mois suivant sa signature.

Les pièces de calcul et la méthodologie sont communiquées au tiers indépendant. Elles n'ont pas à être remises au distributeur.

Réponse du distributeur en matière alimentaire

Dans le mois suivant la réception des CGV et du tarif, le distributeur doit :

- les accepter ;
- notifier un refus écrit, détaillé et motivé ;
- ou préciser les stipulations des CGV et les éléments du tarif qu'il souhaite négocier.

Toute demande de baisse du tarif doit être accompagnée d'éléments objectifs la justifiant. La réponse du distributeur ne peut donc se limiter à une demande générale de réduction ou à une contre-proposition non motivée.

Conserver une preuve exploitable

Fournisseur	Distributeur
CGV et tarif datés, option MPA retenue, pièces de calcul et attestations, preuve de réception.	Réponse adressée dans le délai applicable, motivation du refus et justification objective de toute demande de baisse.
Méthodologie et pièces justificatives conservées ; en option 3, transmission au tiers indépendant et conservation des attestations.	Traçabilité des stipulations et éléments tarifaires ouverts à la négociation.
Vérification de la part agricole protégée dans le prix convenu.	Vérification de la réalité et de la valorisation des obligations négociées.

Pour les PGC hors alimentaire relevant de l'article L. 441-4, la réponse doit être adressée dans un **délai raisonnable**. Le délai d'un mois prévu par l'article L. 443-8 est propre aux négociations alimentaires relevant de ce texte et ne s'étend pas à l'ensemble des relations commerciales.

Sources : [C. com., art. L. 441-1-1](#) - [C. com., art. L. 443-8](#) - [C. com., art. L. 441-3 à L. 441-7](#)

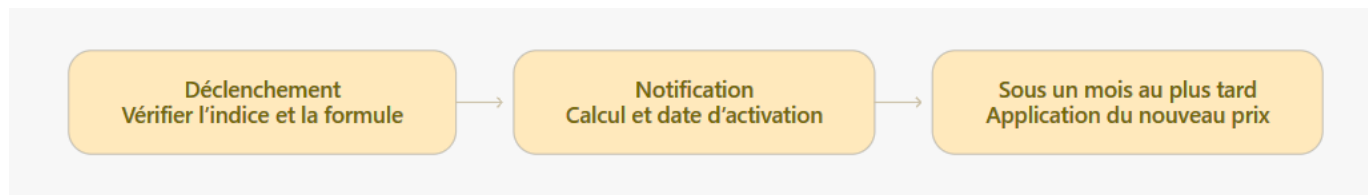
Construire et faire évoluer le prix

La protection de la part agricole, la révision automatique et la renégociation répondent à des règles distinctes. Elles doivent faire l'objet de clauses séparées et précisément documentées.

Mécanisme	Règle essentielle	Éléments à préparer
Part agricole protégée , art. L. 443-8, II	La négociation ne peut porter sur la part du tarif correspondant au prix des matières premières agricoles et des produits transformés protégés.	Option de transparence retenue, attestations éventuelles et rapprochement entre le tarif initial et le prix convenu.
Formule inscrite dans les CGV , art. L. 441-1-1, IV bis	Facultative dans les CGV. Le fournisseur en détermine la formule, les MPA et les indicateurs. Le calcul doit être identique à la hausse et à la baisse.	MPA concernées, origine géographique, part en valeur et en volume, indicateurs et méthode de calcul.
Révision automatique dans la convention , art. L. 443-8, IV	La convention alimentaire doit comporter une formule de révision automatique. Si les CGV en contiennent déjà une, la convention doit la reprendre sans négociation.	Formule, indices, événement déclencheur, date d'activation, calcul et notification.
Renégociation , art. L. 441-8	Pour les contrats de plus de trois mois concernés, une clause organise la renégociation lorsque certaines fluctuations affectent significativement le coût du produit.	Seuils de déclenchement, délai maximal d'un mois, pièces justificatives et compte rendu de la négociation.

Mettre en œuvre la formule inscrite dans les CGV

Lorsque la formule prévue dans les CGV est reprise dans la convention :



Le fournisseur doit conserver les indices, données et calculs justifiant l'évolution tarifaire.

Le distributeur peut s'opposer à cette évolution s'il transmet des données économiques objectives démontrant que le lien entre la variation du coût des matières premières agricoles et son incidence sur le barème des prix unitaires est **manifestement erroné**. Une contestation générale ou dépourvue de données économiques ne suffit pas.

En cas d'échec de la renégociation

La renégociation prévue par l'article L. 441-8 du Code de commerce doit être conduite de bonne foi, dans le respect du secret des affaires, selon un délai fixé par le contrat qui ne peut excéder un mois. Elle donne lieu à l'établissement d'un compte rendu. L'obligation de renégocier ne garantit toutefois ni l'acceptation d'un nouveau prix ni la conclusion d'un accord.

Si la renégociation n'aboutit pas à un accord au terme du délai d'un mois, il est fait application de l'article L. 631-28 du Code rural et de la pêche maritime, sauf recours à l'arbitrage. Le contrat ne peut prévoir un autre dispositif de médiation.

Il convient de vérifier les éventuelles dérogations fixées par arrêté pour certains produits agricoles et alimentaires. La renégociation ne constitue pas une révision automatique du prix : elle impose de rechercher un accord selon les conditions et les seuils de déclenchement prévus au contrat.

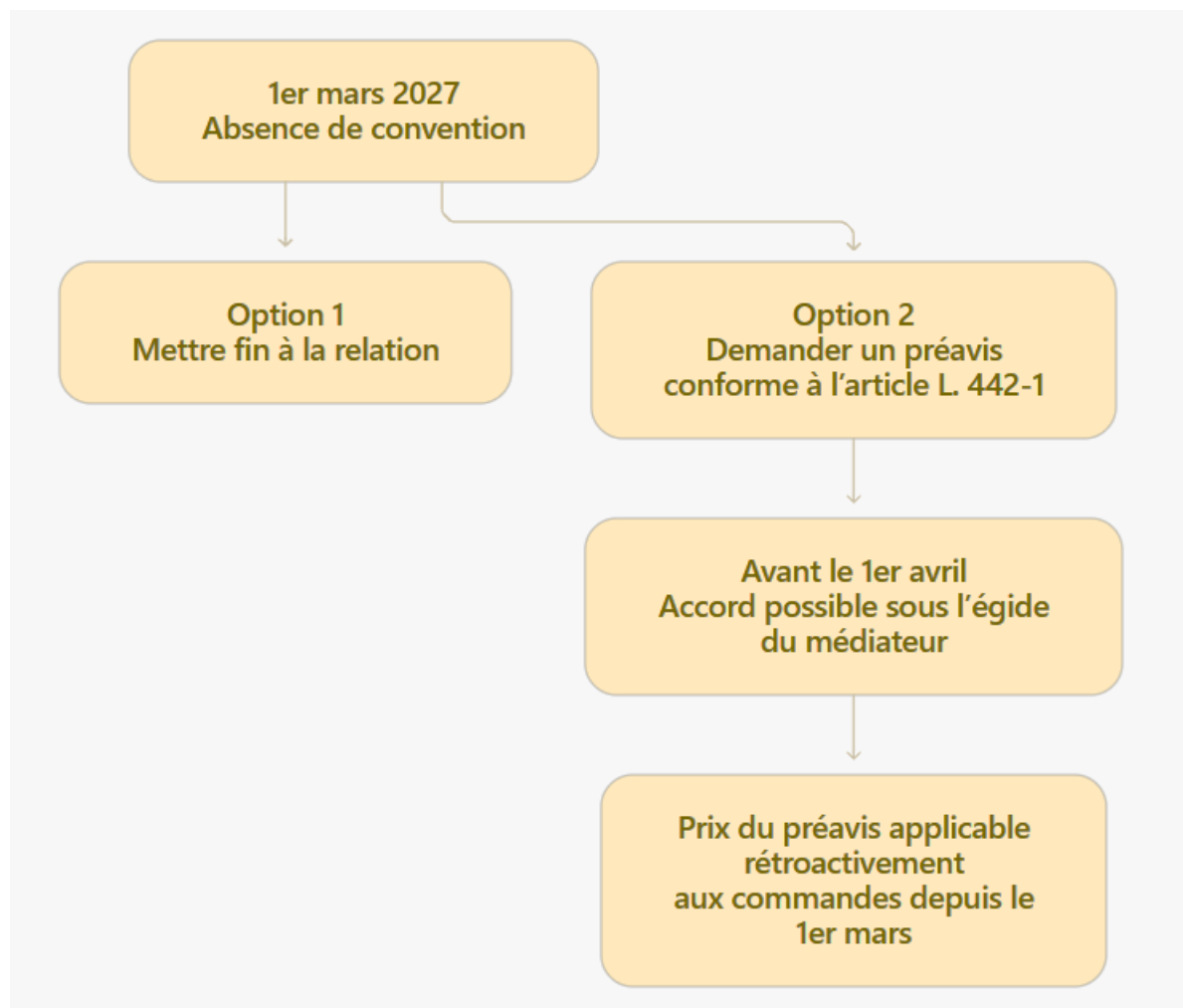
Sources : loi n° 2026-796 du 18 août 2026, art. 54 ; C. com., art. L. 441-1-1, L. 443-8 et L. 441-8 ; CRPM, art. L. 631-28.

Anticiper un non-accord

L'absence de convention à la date butoir n'autorise pas indistinctement la suspension des livraisons, la modification unilatérale du prix ou la rupture de la relation. Avant toute décision, il convient de vérifier le régime applicable, les engagements déjà pris et les conditions d'ouverture du dispositif.

Dispositif expérimental de l'article 56

Pour les conventions relevant des articles L. 443-8 ou L. 441-4 du Code de commerce, l'article 56 prévoit les options suivantes lorsque la convention n'a pas été conclue **avant le 1er mars 2027**, sous réserve du régime des cycles particuliers présenté ci-dessous.



Le fournisseur peut ainsi :

- mettre fin à la relation commerciale, en l'absence de contrat nouvellement formé, sans que le distributeur puisse lui opposer une rupture brutale
- ou demander l'application d'un préavis conforme à l'article L. 442-1, II, du Code de commerce.

Dans cette seconde hypothèse, les parties peuvent également saisir le médiateur des relations commerciales agricoles ou le médiateur des entreprises, afin de conclure avant le 1er avril 2027, un accord fixant la durée et les

conditions du préavis. Le prix convenu pour ce préavis s'applique rétroactivement aux commandes passées depuis le **1er mars 2027**.

En cas de désaccord, le texte prévoit que le fournisseur peut mettre fin à la relation sans que le distributeur puisse invoquer la rupture brutale, ou demander l'application d'un préavis conforme à l'article L. 442-1, II.

Produits soumis à un cycle particulier

L'article 56 vise également l'absence de convention conclue dans les deux mois suivant le début de la période de commercialisation des produits ou services soumis à un cycle particulier.

Toutefois, il conserve les références au 1er avril pour l'accord de préavis et au 1er mars pour la rétroactivité du prix. Il ne prévoit pas expressément un report automatique de ces deux dates. Il convient donc de distinguer le délai d'ouverture du dispositif des échéances propres à la médiation et au prix du préavis. Leur articulation appelle une analyse adaptée au cycle concerné.

L'articulation avec le calendrier du 31 janvier

L'article 54, II, avance certaines échéances au 31 janvier pour les fournisseurs personnes morales remplissant les conditions légales, notamment celle d'un chiffre d'affaires annuel mondial HT strictement inférieur à 350 millions d'euros.

Ce texte ne vise toutefois pas les dates figurant à l'article 56. Le seul échec des négociations au 31 janvier ne permet donc pas de déduire automatiquement un droit immédiat de rupture sans préavis. Il convient d'examiner l'articulation des dispositions et de documenter les conditions de poursuite éventuelle des échanges et des commandes.

Le dispositif de l'article 56 est prévu :

- jusqu'au **15 avril 2029** pour les conventions relevant de l'article L. 443-8 ;
- jusqu'au **15 avril 2028** pour les conventions relevant de l'article L. 441-4.

Préserver la loyauté de la négociation

Situation	Risque et réponse opérationnelle
Appels d'offres répétés	Leur fréquence ou leurs modalités peuvent créer un déséquilibre significatif. Conserver leur objet, leur calendrier, les critères retenus et les coûts occasionnés.
Réduction substantielle des volumes dans le cadre de la négociation d'un contrat	Même temporaire, elle peut engager la responsabilité de son auteur si elle compromet l'équilibre de la relation commerciale établie. Documenter les motifs objectifs et les mesures de prévenance.
Rupture hors dispositif spécial	Vérifier le préavis écrit, la durée de la relation et ses circonstances économiques. L'absence d'accord tarifaire n'autorise pas, à elle seule, une rupture immédiate.

Sources : loi n° 2026-796 du 18 août 2026, art. 56 et art. 54, II ; C. com., art. L. 442-1, L. 441-4 et L. 443-8.

Contrôler l'exécution et les risques

La signature de la convention ne clôt pas le contrôle. Les promotions, les pénalités logistiques et l'évolution de la relation doivent être suivies pendant toute l'année et justifiées par des éléments cohérents avec le contrat.

Promotions et seuil de revente à perte

Sous réserve des produits exclus et des dérogations applicables, le dispositif issu de l'article 125 de la loi ASAP est prolongé jusqu'au 15 avril 2028.

Produits concernés	Plafond en valeur	Plafond en volume
Produits alimentaires et aliments pour animaux de compagnie	34 % du prix de vente au consommateur, ou augmentation équivalente de la quantité vendue.	25 % de l'assiette applicable, précisée ci-dessous.
Autres PGC relevant du dispositif	40 % du prix de vente au consommateur, ou augmentation équivalente de la quantité vendue.	25 % de l'assiette applicable, précisée ci-dessous.

Le plafond dit « en volume » s'apprécie, selon le contrat, au regard :

- du **chiffre d'affaires prévisionnel** fixé par la convention visée à l'article L. 441-4 du Code de commerce ;
- du **volume prévisionnel** prévu par un contrat de conception et de production répondant aux besoins particuliers de l'acheteur ;
- des **engagements de volume** portant sur les produits agricoles périssables ou issus de cycles courts de production, les animaux vifs, les carcasses et les produits de la pêche ou de l'aquaculture.

Seuil de revente à perte. Le prix d'achat effectif est, en principe, affecté d'un coefficient de **1,10** pour les denrées alimentaires et les aliments pour animaux de compagnie revendus en l'état au consommateur. Les produits soumis aux droits de consommation visés à l'article 403 du CGI relèvent d'un calcul spécifique. Les produits visés au I ter de l'article 125 sont exclus du relèvement, sauf réintégration par arrêté.

Dérogations. Les produits périssables et menacés d'altération rapide échappent à l'encadrement promotionnel si l'avantage ne fait l'objet d'aucune publicité ou annonce à l'extérieur du point de vente. Pour certains produits saisonniers, une dérogation fixée par arrêté peut écarter le seul plafond de **25 %** ; elle ne supprime pas le plafond en valeur. La saisonnalité ne suffit donc pas, à elle seule, à justifier une dérogation.

Pénalités logistiques

Les pénalités doivent être proportionnées au préjudice subi et ne peuvent dépasser **2 % de la valeur des produits commandés relevant de la catégorie concernée**.

L'avis de pénalité doit être accompagné, au même moment, de la preuve du manquement et du préjudice. Le fournisseur doit disposer d'un délai raisonnable pour vérifier et contester le grief.

Il convient également de contrôler :

- l'existence d'une rupture de stock ou, à défaut, d'un préjudice spécialement démontré et documenté ;
- la prise en compte des circonstances indépendantes de la volonté des parties ;
- l'absence de force majeure ;
- l'interdiction de toute déduction d'office ;
- l'absence de pénalité pour un manquement survenu plus d'un an auparavant ;
- l'exclusion des relations avec les grossistes.

Les fournisseurs et distributeurs doivent déclarer annuellement les pénalités infligées et effectivement versées ou perçues, au plus tard le **31 décembre**.

Principaux plafonds de sanction

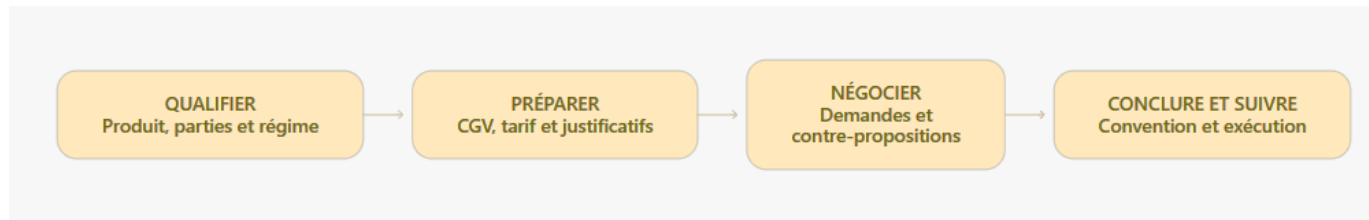
Manquement	Plafond légal
Convention générale , art. L. 441-3 et L. 441-6	75 000 € pour une personne physique ; 375 000 € pour une personne morale
Non-respect de la date butoir PGC , art. L. 441-4 et L. 441-6	200 000 € pour une personne physique ; 1 M€ pour une personne morale
Convention alimentaire , art. L. 443-8, VII	75 000 € pour une personne physique ; 375 000 € pour une personne morale
Déclaration des pénalités logistiques , art. L. 441-19	75 000 € pour une personne physique ; 500 000 € pour une personne morale
Pratiques restrictives , art. L. 442-4	Amende civile pouvant atteindre le plus élevé des montants suivants : 5 M€, le triple des avantages indûment obtenus ou 5 % du chiffre d'affaires HT réalisé en France

Ces montants constituent des plafonds, non des sanctions automatiques ni une estimation du risque global. Les règles de réitération, de réparation du préjudice, de restitution des avantages et de publication de la décision doivent être examinées séparément.

Sources : loi n° 2020-1525 du 7 décembre 2020, art. 125 ; loi n° 2023-221 du 30 mars 2023 ; C. com., art. L. 441-6, L. 441-17 à L. 441-19, L. 442-4 et L. 443-8.

Notre recommandation

Le cabinet recommande de constituer un dossier distinct pour chaque partenaire. Les étapes suivantes doivent être documentées afin de sécuriser la négociation et d'en assurer la traçabilité.



Contrôle avant et pendant la campagne	Pièce ou décision attendue
01. Produit et partenaires	Fiche de qualification précisant la catégorie du produit, le rôle réel des parties, les exclusions et le régime applicable.
02. Forme juridique et seuil	Vérification de la personnalité morale, des comptes du dernier exercice clos et, le cas échéant, du périmètre consolidé ou combiné.
03. Calendrier	Dates de transmission des CGV, de réponse du distributeur et de conclusion de la convention.
04. CGV et tarif	Version datée et cohérente, option de transparence retenue et preuve de transmission et de réception.
05. Matières premières agricoles	Données justificatives, part protégée, attestations et mission du tiers indépendant, si nécessaire.
06. Réponses et négociation	Réponses motivées, éléments objectifs justifiant les demandes de baisse et traçabilité des contre-propositions.
07. Convention et annexes	Prix convenu, obligations et contreparties, volumes, clauses de révision et de renégociation, annexes logistiques éventuelles.
08. Non-accord et exécution	Scénario de sortie, préavis applicable, commandes en cours, promotions, pénalités logistiques et suivi annuel.

Un accompagnement d'expert

Notre cabinet met à votre service plus de sept années d'expérience au cœur de la grande distribution, aux côtés des distributeurs comme des fournisseurs, afin de sécuriser vos négociations, votre stratégie tarifaire et la traçabilité de vos échanges.

▪ Parlons de vos négociations commerciales 2027

Un contrat-cadre, des CGV, un calendrier à confirmer ? un tarif à défendre ? une convention à revoir ou une négociation qui se tend ?

Notre cabinet vous accompagne pour apprécier vos marges de négociation, préparer vos positions et formaliser des accords adaptés à vos contraintes commerciales.

▪ Un accompagnement adapté à votre situation

Selon vos besoins, notre intervention peut prendre la forme d'une revue ciblée de vos documents, d'un appui sur un point de négociation ou d'un accompagnement pendant la campagne, jusqu'à la conclusion et au suivi de vos conventions.

CGV, demandes tarifaires, contreparties, clauses de prix, volumes ou pénalités logistiques : nous examinons les sujets qui engagent concrètement votre activité.

▪ Faisons le point sur vos priorités

Précisez-nous votre activité, les difficultés rencontrées et vos prochaines échéances. Ce premier échange permettra de définir le périmètre de l'accompagnement à envisager.



Christian YODE
Avocat à la Cour, Barreau de Paris
christian@yode-avocats.com | 06 95 79 13 60

[Visiter le site du cabinet](#) | [Prendre rendez-vous](#)

Guide d'information générale, qui ne remplace pas une consultation juridique ou une analyse approfondie de votre situation par un avocat.