

Intervenant :



**Jean-Christophe Grall**  
**Avocat à la cour d'appel de Paris**  
*Expert en négociations commerciales*

Lieu	Date
<b>Hôtel LE RECIF</b> <b>50 Avenue de Bourbon</b> <b>Saint-Gilles-les Bains</b> <b>97434 La Réunion</b>	<b>Mardi 17 septembre 2024</b>  <b>8H30-12h30</b> <b>14h00 - 17H00</b>



**Actualités : présentation du nouveau cadre juridique *post* mission parlementaire « lois Egalim » (recommandations de l'été 2024 / nouveau projet de loi Egalim 4) !**

**Comment se préparer à ces nouveaux textes ?**

**Maîtriser l'application des différents textes en vigueur tous secteurs d'activités confondus (lois Egalim, loi Descrozaille, décrets d'application, etc.).**

***Ce programme est susceptible de modification compte tenu des futures préconisations de la mission***

## **OBJECTIFS DE LA FORMATION**

---

- Faire le bilan des négociations commerciales **2024** ;
- Appréhender le champ d'application des lois Egalim, Descrozaille **et notamment de la future loi Egalim 4** (tous les fournisseurs et acheteurs sont concernés ; tous les produits sont concernés ; savoir distinguer les dispositions applicables spécifiquement aux grossistes) ;
- Connaître le cadre légal/réglementaire toujours plus strict et responsabilisant pour les opérateurs économiques, où l'écrit est plus que jamais de rigueur ;
- Savoir rédiger des CGV et une convention annuelle / un plan d'affaires annuel rendu obligatoire par le Code de commerce ainsi que la convention logistique qui doit être distincte de la convention annuelle pour les distributeurs-détaillants ;
- Les obligations résultant de la *supply chain* ; la logistique ;
- Connaître la qualification des avantages financiers versés par un fournisseur à ses clients et les obligations en termes de facturation de services ou de mention sur facture des réductions de prix ;
- Bien comprendre les obligations mises à la charge des distributeurs en termes de motivation de l'éventuel refus des CGV du fournisseur ;
- Connaître et savoir appliquer la cascade des indicateurs amont/aval pour les produits alimentaires (art. L.631-24 et s. du CRPM et L.443-4 du C. com) dans les CGV ainsi que dans les conventions avec les acheteurs et distributeurs et dans les contrats MDD ;
- Appréhender le principe de non-négociabilité de la matière première agricole, le principe de la contrepartie à la ligne et la non-discrimination abusive, introduits par la loi Egalim 2 ;
- Savoir rédiger, négocier et activer en cours de contrat la clause de révision automatique du prix (art. L.443-8 du C. com) et la clause de renégociation du prix (art. L.441-8 du C. com) ;
- Anticiper et contester les pénalités logistiques (frais/services/indemnités logistiques) et les autres pénalités au regard notamment des dispositions du Code de commerce issues de la loi Egalim 2 et modifiées par la loi Descrozaille (art. L.442-1, I, 3° et art. L.441-17 et suivants) ; **connaître les dernières lignes directrices de la DGCCRF** ;
- Avoir une vision claire des différentes pratiques restrictives de concurrence (art. L.442-1 du C. com) : déséquilibre significatif dans la négociation commerciale, obtention d'un avantage injustifié ou disproportionné, rupture brutale de relations commerciales établies, non-discrimination abusive, encadrement des pénalités logistiques ;
- Maîtriser le dispositif expérimental créé par la loi Descrozaille en l'absence d'accord au 1<sup>er</sup> mars ;
- Connaître les sanctions encourues et les capacités d'action de l'administration (DGCCRF/DREETS) ainsi que les pouvoirs d'astreinte de l'administration.

## PROGRAMME

### **FOCUS SUR LA MISSION PARLEMENTAIRE EGALIM ET LE PROJET DE LOI EGALIM 4 ; QUELLES CONSÉQUENCES PRATIQUES POUR VOS NÉGOCIATIONS 2025 ?**

#### **I - PRÉSENTATION D'ENSEMBLE DES DISPOSITIONS APPLICABLES À LA RELATION COMMERCIALE**

- ✓ Présentation schématique des principales règles et grands principes applicables aux trois temps de la relation commerciale (négociation, exécution de la relation et rupture) ;
- ✓ Le champ d'application des dispositions applicables en matière de relations commerciales (lois Egalim 1 et 2, loi Descrozaille, **projet de loi Egalim 4**, etc.) ;
- ✓ Schéma de la contractualisation amont/aval entre les différents opérateurs de la chaîne agroalimentaire.

#### **II – L'AMONT AGRICOLE**

- ✓ Présentation des différentes relations amont ;
- ✓ Le principe de contractualisation écrite, pluriannuelle, obligatoire posé par les lois Egalim ;
- ✓ Les dérogations au principe ;
- ✓ Le contrat modèle L.631-24 du Code rural et de la pêche maritime.

#### **III - LES CONDITIONS DE VENTE ET LEUR NÉGOCIABILITÉ**

##### **Les conditions de vente**

- ✓ Le contenu des conditions générales de vente (CGV) ;
- ✓ Le formalisme des CGV pour les produits agricoles et alimentaires :
  - Le principe de transparence : comprendre les différentes options proposées par l'article L.441-1-1 du Code de commerce pour la rédaction des CGV et leurs conséquences afin de choisir l'option la plus adaptée ;
  - Option 3 : comprendre les attestations du tiers indépendant ;
  - Anticiper les discussions avec les clients sur les clauses de révision et de renégociation du prix en les introduisant dans les CGV ;
  - Comprendre les exigences en matière d'indicateurs.
- ✓ Les CGV grossiste ;
- ✓ Le renforcement par les lois Egalim du rôle des CGV du fournisseur et de l'obligation de motivation par le distributeur du refus de tout ou partie des CGV / tarifs de l'industriel ;
- ✓ La déclinaison des conditions de vente du fournisseur : conditions catégorielles et particulières de vente.

##### **Les conditions d'achat :**

- ✓ Confrontation entre les CGV et les CGA ;
- ✓ Rôle des CGA et valeur ;
- ✓ Limites des CGA.

##### **La négociabilité des tarifs :**

- ✓ La différenciation tarifaire ;
- ✓ Le principe de non-discrimination abusive ;
- ✓ La distinction entre tarifs / prix convenu d'achat / prix de revente des produits ;
- ✓ Les limites de la négociabilité des tarifs : déséquilibre significatif, prix de cession abusivement bas et non-discrimination abusive ;
- ✓ Les sanctions potentielles.

#### IV - LA FORMALISATION DES DOCUMENTS CONCOURANT À LA CONTRACTUALISATION DE LA RELATION COMMERCIALE FOURNISSEUR ET DISTRIBUTEUR/ACHETEUR

- ✓ Le formalisme applicable à tous les produits ;
- ✓ Le formalisme spécifique de la « *convention alimentaire* » (article L.443-8 du C. com.) issu de la loi Egalim 2 :
  - Les clauses obligatoires ;
  - Le principe de non-négociabilité du prix de la matière première agricole ;
  - La certification du tiers indépendant (attestation aval sous option 3).
- ✓ Focus sur la clause de révision du prix prévue par l'article L.443-8 du Code de commerce : comment optimiser sa rédaction / quels indicateurs retenir ?
- ✓ Focus sur la clause de renégociation prévue par l'article L.441-8 du Code de commerce : comment optimiser sa rédaction / quels indices retenir ?
- ✓ Le ligne-à-ligne et le principe de non-discrimination abusive ;
- ✓ Le « plan d'affaires » annuel : définition / contenu / formalisation / délai maximal de conclusion ;
- ✓ Les règles applicables en cas d'absence d'accord à l'échéance légale (1<sup>er</sup> mars) : alourdissement des sanctions encourues et possibilités laissées au fournisseur ; solutions apportées par la loi Descrozaille ;
- ✓ La « convention *grossiste* » et les spécificités liées au commerce de gros : un régime désormais à part ;
- ✓ Rappel de la définition de la coopération commerciale et des autres obligations prévues par le Code de commerce ;
- ✓ La qualification et la rémunération des services de coopération commerciale en valeur absolue ou relative et leur facturation par les distributeurs (détaillants et/ou grossistes) ;
- ✓ La qualification et la rémunération des autres obligations ne relevant pas de la coopération commerciale ;
- ✓ L'obligation de mentionner dans la convention annuelle les services ou obligations relevant d'un accord conclu avec une centrale internationale ;
- ✓ Les mécanismes d'imprévision et de force majeure ;
- ✓ Les obligations résultant de la *supply chain* et la « convention logistique » ;
- ✓ Les pénalités logistiques : comment s'en prémunir, les anticiper et les contester notamment au regard du cadre législatif issu des lois Egalim et complété par la loi Descrozaille + lignes directrices de la DGCCRF ;
- ✓ L'obligation déclarative pour les fournisseurs au 31 décembre des pénalités facturées par les distributeurs et effectivement versées – attention aux sanctions administratives. **Les précisions apportées par la DGCCRF !**

#### V - LE SEUIL DE REVENTE À PERTE

- ✓ Le calcul du seuil de revente à perte aujourd'hui ;
- ✓ Comment calculer le « *trois fois net* » ?
- ✓ Que recouvre « *l'ensemble des avantages financiers* » ?
- ✓ *Quid* des ristournes conditionnelles et de l'impact des rémunérations de services facturées par les distributeurs sur le SRP ?

#### VI – ÉTAT DES LIEUX DES PRATIQUES RESTRICTIVES DE CONCURRENCE

- ✓ Obtention d'un avantage sans contrepartie ou manifestement disproportionné ;
- ✓ Déséquilibre significatif ;
- ✓ Rupture brutale de relations commerciales établies et focus sur les précisions introduites par la loi Descrozaille s'agissant des modalités de fixation du prix applicable pendant le préavis ;
- ✓ Interdiction de la discrimination abusive réintroduite par la loi Egalim 2 pour les produits alimentaires soumis au dispositif « *Egalim 2* » ;
- ✓ Obligation de mener des négociations commerciales de bonne foi ;
- ✓ Encadrement des pénalités logistiques issu des lois Egalim et renforcé par la loi Descrozaille : articles L.442-1, I, 3<sup>o</sup> mais également L.441-17 et suivants du Code de commerce.

## **VII – BREF RAPPEL DES REGLES DE FACTURATION ET DU FORMALISME REQUIS / LES DÉLAIS DE PAIEMENT**

- ✓ Les mentions obligatoires ;
- ✓ Les sanctions administratives ;
- ✓ Les délais de paiement / les contrôles de la DGCCRF / les sanctions.

\*\*\*

**L'intervention comprend la communication des « slides » en version dématérialisée, ainsi que de tous les textes légaux ou réglementaires et décisions de jurisprudence, évoqués lors de l'intervention, à la demande du participant.**