



Le 23/10/2024

Guide pratique Maîtriser la rédaction de vos Conditions Générales de Vente (CGV)

Ce guide se concentre sur les clauses juridiques, commerciales et logistiques les plus couramment rencontrées dans les CGV. Son objectif est de sensibiliser les fournisseurs à l'importance de formaliser leur offre de produits ou services à travers des CGV bien structurées.

Chaque fournisseur y trouvera des outils contractuels qu'il pourra adapter en fonction de sa propre stratégie commerciale, et ajuster les clauses en conséquence.

L'ANIA ne formule aucune recommandation spécifique à travers ce guide, laissant à chaque entreprise la liberté de déterminer les éléments à inclure ou non dans ses CGV. L'ANIA rappelle enfin que les entreprises doivent déterminer de manière autonome leur stratégie commerciale, conformément au droit de la concurrence, et sont responsables des décisions qu'elles prennent à ce titre.

Remarques liminaires

Pour faciliter votre lecture, nous attirons votre attention sur les abréviations et termes suivants :

- Les termes « *vendeur(s)* » et « *fournisseur(s)* » seront utilisés indistinctement ci-après afin de viser un même opérateur : nos industries agroalimentaires.

Ces deux termes peuvent être utilisés dans vos CGV. De manière générale, pour une rédaction claire, il est cependant préférable de faire le choix d'une désignation unique – soit « *vendeur* », soit « *fournisseur* » - qui sera ensuite déclinée dans l'ensemble des clauses des CGV. Les rédacteurs peuvent aussi choisir d'utiliser la première personne du pluriel.

- Dans ce guide, les termes « *acheteur(s)* » et « *client(s)* » visent indistinctement les distributeurs, excepté au sein du schéma sur le champ d'application des différentes dispositions (voir page 2).

A noter que ce document couvre la vente de produits alimentaires à la grande distribution. La vente aux grossistes relève en majeure partie d'un cadre légal distinct. De même, les relations avec d'autres acteurs non-distributeurs sont traditionnellement abordées différemment.

Introduction

Enjeux et rappel des principes juridiques généraux des CGV

- Les conditions générales de vente constituent « le socle unique de la négociation commerciale », c'est-à-dire le point de départ de la négociation commerciale.
- A l'exception des produits soumis à des cycles de commercialisation particuliers (ex : chocolats de Noël), le résultat des négociations commerciales annuelles doit être formalisé au plus tard le 1^{er} mars dans un plan d'affaires reprenant les engagements réciproques des deux parties.
- Les CGV revêtent une importance stratégique, en ce qu'elles permettent d'encadrer l'offre et de traiter l'opération commerciale de sa commande à son exécution, en passant par toutes les questions qui peuvent successivement se poser. Par ailleurs, elles sont un outil utile pour apprécier l'existence ou non d'un déséquilibre significatif dans le plan d'affaires.
- De ce fait, **la rédaction des CGV est un exercice strictement personnel à l'entreprise** qui peut s'appuyer sur sa politique commerciale, ses forces (son savoir-faire notamment), son expérience (bonne ou mauvaise), sa structure et les objectifs qu'elle s'est fixée dans le cadre de ses relations avec ses clients, pour délimiter son offre. Il est préférable que le rédacteur tienne compte de l'histoire et des spécificités de l'entreprise.
- **La forme est à soigner tout autant que le fond.** Les CGV ne peuvent pas être une liste de clauses types et de « bonnes clauses » en police 8. Le principal, outre la validité juridique du document, est que celui-ci soit cohérent et adapté à l'entreprise.
- **Les dimensions business et supply chain, au cœur des relations commerciales, peuvent être intégrées dans cette réflexion** pour parer à toute difficulté future et ouvrir un maximum d'opportunités. Il conviendra donc de rester toujours vigilant à la cohérence des clauses commerciales et logistiques, avec le reste des clauses. Les CGV nécessitent donc une construction globale pour s'assurer de la cohérence de l'ensemble.

Champ d'application des différentes dispositions¹



¹ Pour plus de précisions, voir : ANIA et La Coopération Agricole, *Guide de décryptage des dispositions d'EGAlim 2*, « Fiche n°1 – Définitions et champ d'application des dispositions d'EGAlim 2 », <https://www.ania.net/wp-content/uploads/2022/03/Guide-EGALIM2-Fiches-ANIA-LCA.pdf>

I. Obligation de communication des CGV

1. Principe

L'article L. 441-1 du Code de commerce prévoit que « toute personne exerçant des activités de production, de distribution ou de services qui établit des conditions générales de vente est tenue de les communiquer à tout acheteur qui en fait la demande pour une activité professionnelle ».

Les CGV **peuvent être différenciées selon les catégories d'acheteurs (grossistes, grande distribution, etc.)**. Dans ce cas, l'obligation de communication porte sur celles applicables aux acheteurs d'une même catégorie.

Depuis la loi Egalim 2, la catégorisation doit tenir compte de l'interdiction de la discrimination visée par l'article L. 442-1, I, 4° du Code de commerce. Attention, jusqu'à l'année dernière, cette interdiction était réservée aux seuls produits alimentaires protégés. La loi Descrozaille du 30 mars 2023 est venue étendre cette interdiction à l'ensemble des produits de grande consommation visés à l'article L. 441-4 du code de commerce (et donc à tous les produits alimentaires). Par ailleurs, la catégorisation doit également tenir compte d'une éventuelle position dominante que le fournisseur détiendrait pour certains de ces produits.

L'article L. 441-1, III du Code de commerce dispose que **les CGV constituent le socle unique de la négociation dès lors qu'elles existent**. Il en résulte donc que **l'établissement des CGV n'est pas obligatoire**. Cependant, on peut raisonnablement considérer que dans le cadre des relations fournisseurs-distributeurs, la rédaction de CGV est utile. Ne pas en proposer limite considérablement le fonctionnement de la protection de la matière première agricole qu'elles permettent.

A noter que certaines informations présentées dans ce document peuvent servir à établir l'offre concernant les MDD, même si la relation MDD implique des clauses obligatoires fixées à l'article L. 441-7 du Code de commerce, qui sont autant de sujets spécifiques à traiter dans d'éventuelles conditions générales ou charte de fabrication.

Il semble donc préférable d'avoir deux documents séparés, d'autant plus que le timing des négociations MDD est très différent de celui des marques nationales.

2. Délai de communication

Dans le cadre de la négociation de la convention écrite entre fournisseur et distributeur pour les PGC dont relèvent les produits alimentaires (art. L. 441-4, I du Code de commerce), le VI de l'article précise la date butoir avant laquelle le fournisseur doit communiquer ses CGV au distributeur. Ainsi, ce délai est fixé à :

- 3 mois au plus tard avant la date butoir du 1^{er} mars (date butoir de conclusion de la convention écrite), soit le 1^{er} décembre ; ou
- 2 mois avant le point de départ de la période de commercialisation pour les produits soumis à un cycle de commercialisation particulier (peuvent être considérés comme soumis à cycle de commercialisation particulier des produits du type chocolats de Noël, bières de mars, etc.). La notion de cycle de commercialisation ne doit pas être confondue avec celle de cycle de production.

3. Forme de communication

Les CGV peuvent être communiquées « *par tout moyen constituant un support durable* ». Cette notion n'est pas définie par la loi. Il est ainsi préférable de communiquer ses CGV de manière à démontrer que le client en a bien eu connaissance avant la commande : dans les relations fournisseur - distributeur, **il est d'usage de les adresser par lettre recommandée AR afin de conserver la preuve de leur envoi**.

4. Opposition CGV / Conditions d'achat

L'article L. 441-1, III du Code de commerce dispose que les CGV du fournisseur constituent « *le socle unique de la négociation commerciale* », ce qui signifie qu'**elles sont le point de départ de toute négociation commerciale** entre le vendeur et l'acheteur (contrairement au prix 3Net de l'année précédente). L'acheteur ne peut donc pas les écarter d'office.

Les CGV sont uniquement le point de départ de la négociation ; **elles ne peuvent pas être imposées unilatéralement**. Les conditions qui y figurent doivent pouvoir être négociées.

Le résultat de la négociation commerciale est formalisé dans la convention écrite notamment le prix convenu, qui doit avoir pour base de négociation le tarif fixé par le fournisseur dans ses CGV.

Le distributeur ou le prestataire de service peut établir de son côté des conditions d'achat ou contrat d'achat (ci-après « CGA »).

Articulation CGV/CGA avec la convention écrite.

L'article L. 441-3, I dispose que la convention écrite mentionne « *les obligations réciproques auxquelles se sont engagées les parties à l'issue de la négociation commerciale* ».

Il ne peut être interdit de négocier les termes de la convention écrite. Il est donc tout à fait possible de déroger au contenu de vos CGV, mais également de demander certaines dérogations au contenu des CGA du client. Dans la mesure où la convention écrite est le document signé ayant valeur contractuelle entre les deux parties, elle doit s'appliquer à partir du moment où elle a été signée par les deux parties et prévaut ainsi sur les CGV et les CGA. C'est la raison pour laquelle il convient de veiller à négocier attentivement les dispositions des CGA, et ce, avant toute signature.

Ainsi, si le fournisseur signe les CGA tout en souhaitant maintenir l'application de tout ou partie de ses CGV, il peut être utile de conclure un avenant avec le distributeur qui prévoit la suppression, dans les CGA, des clauses contraires à ses CGV ou plus généralement un avenant qui matérialise la position intermédiaire convenue entre les parties, qui déroge à la fois aux CGV mais également aux CGA.

Au-delà de la négociation des CGA, il convient de rappeler que les dispositions de la convention écrite pourront être écartées dans les cas où elles sont illicites. C'est notamment le cas pour les clauses illégitimes et imposées qui reviendraient à soumettre ou tenter de soumettre l'autre partie à des obligations créant un déséquilibre significatif (art. L. 442-1, I, 2° du Code de commerce) : **d'où l'importance de faire figurer les CGV en annexe de la convention** pour pouvoir, le cas échéant, mettre en évidence l'écart entre les clauses de la convention écrite et celles figurant au sein des CGV. A ce propos, on rappellera que légalement, seul le tarif doit obligatoirement être joint aux contrats conclus avec la grande distribution.

La valeur juridique qui sera attachée à ces éléments dépend des particularités de chaque situation et de l'appréciation adoptée par les autorités de contrôle et les juridictions saisies.

5. Sanctions

La **sanction porte sur le défaut de communication des CGV** et non pas sur le défaut de leur établissement (article L. 441-1, IV). **En effet, la loi n'oblige pas un fournisseur à établir des CGV.** C'est en tout cas la position retenue par la DGCCRF.

Le non-respect de cette disposition est passible d'une amende administrative maximale de 75.000 € pour les personnes morales. La DGCCRF est habilitée à prononcer cette amende administrative.

6. Rôle des CGV

Le rôle des CGV a été réaffirmé par l'ordonnance du 24 avril 2019 comme « *socle unique de la négociation commerciale* ».

Le socle unique est renforcé par l'introduction d'une nouvelle **obligation de formalisme pour le distributeur** :

Conformément à l'article L. 443-8, V relatif à la convention écrite spécifique aux produits alimentaires protégés² (hors relation avec les grossistes), le distributeur dispose d'un **délai d'un mois à compter de la réception des conditions générales de vente** pour :

- **Motiver de manière explicite et détaillée, par écrit, le refus** de celles-ci ; ou
- Le cas échéant, **notifier les dispositions des conditions générales de vente qu'il souhaite soumettre à la négociation** et motiver cette demande de négociation de manière explicite et détaillée ; ou
- **Notifier leur acceptation.**

Pour les produits alimentaires non-protégés, visés à l'article L. 441-4 du Code de commerce, le même type d'obligations existe, à cela près que l'échéance d'un mois est remplacée par un délai « raisonnable ».

² ANIA et La Coopération Agricole, *Guide de décryptage des dispositions d'EGAlim 2* : « ces produits dits protégés sont donc l'ensemble des produits alimentaires et les produits à destination des animaux de compagnie : composés de matières premières agricoles et/ou de produits transformés à plus de 50 % de matière première agricole », <https://www.ania.net/wp-content/uploads/2022/03/Guide-EGALIM2-Fiches-ANIA-LCA.pdf>

7. Points de vigilance

Il est nécessaire de porter une attention particulière **au contenu et au délai d'envoi des CGV**, car leurs dispositions devraient être discutées contradictoirement par les parties dès le début de la négociation commerciale, en particulier depuis l'obligation de réponse aux CGV du distributeur (voir paragraphe ci-dessus).

II. Contenu des CGV

Concernant leur contenu, l'article L. 441-1 du Code de commerce prévoit que « *les CGV comprennent notamment les conditions de règlement, ainsi que les éléments de détermination du prix tels que le barème des prix unitaires et les éventuelles réductions de prix* ».

Les CGV comprennent donc obligatoirement les modalités tarifaires (barème de prix unitaires et éventuelles réductions de prix, conditions de règlement).

A contrario, le texte n'impose pas la mention des modalités non tarifaires, mais le terme « notamment » ouvre la possibilité de les faire figurer au sein des CGV. L'intérêt est de permettre au fournisseur d'explicitier les conditions dans lesquelles il a fixé son tarif et d'éviter que la négociation ne soit qu'une négociation de prix omettant les autres éléments de la relation (logistique, conditions de fabrication, qualité ou spécificités des produits, opportunités de travailler avec le fournisseur, politique commerciale, etc.).

L'article L. 441-1-1 du Code de commerce établit un régime dérogatoire à l'article L. 441-1 pour les CGV portant sur « les produits protégés » en ajoutant certaines mentions obligatoires.

En résumé, pour établir les CGV, il doit être précisé :

1. **Le barème des prix unitaires**, c'est-à-dire le tarif
2. **Les conditions de règlement**, avec notamment les délais de paiement, le taux des pénalités de retard ainsi que l'indemnité forfaitaire de recouvrement
3. **Les réductions de prix** consenties ainsi que les conditions de leur octroi
4. **Les différentes clauses obligatoires depuis la loi Egalim 2**

REMARQUE

Les conditions générales de vente nous semblent plus efficaces si elles sont adaptées à chaque entreprise.

Le recours à un modèle pourrait limiter la flexibilité et la qualité des négociations, en ne tenant pas compte des spécificités propres à chaque situation commerciale.

Les points suivants peuvent servir de check-list mais le fournisseur devra, en fonction de sa situation, arbitrer les éléments qu'il entend inclure, mettre davantage en avant ou omettre dans ses CGV.

Chacun des opérateurs est libre d'en tirer les conclusions dans sa stratégie commerciale et d'adapter les dispositions qui lui sembleraient intéressantes sous forme de conditions générales de vente ou d'aménagement du contrat et/ou du cahier des charges émis par le client. En effet, les CGV peuvent être construites par rapport à l'expérience de l'entreprise qui est mieux à même de définir sa stratégie, ses objectifs et contraintes.

Les développements suivants ne sont pas des dispositions types transposables telles quelles. Aucune exhaustivité n'est par ailleurs garantie ici.

1. Conditions de vente

SOMMAIRE

1.1	Introduction	7
1.2	Rôle et champ d'application des CGV	7
1.3	Commandes	7
1.3.1	Modalités de commande	7
1.3.2	Réception de commande.....	7
1.3.3	Minimum de commande.....	8
1.3.4	Modification ou annulation de commande.....	8
1.4	Livraison des marchandises.....	8
1.4.1	Modalités de livraison et organisation logistique	8
1.4.2	Modalités de livraison et organisation logistique	8
1.5	Pénalités logistiques	8
1.5.1	Taux de service	9
1.5.2	Plafonnement des pénalités à 2 %	9
1.5.3	Autres principes.....	10
1.6	Clause d'imprévision.....	10
1.7	Force majeure.....	11
1.8	Transfert de propriété	11
1.9	Frais et risques de transport	11
1.10	Contrat-date et Délais Garantis Client (DGC).....	12
1.11	Référence aux Incoterms	12
1.12	Qualité des produits / Responsabilité	12
1.13	RSE.....	12
1.14	Réclamations et retours des marchandises	12
1.14.1	Modalités de réclamations	12
1.14.2	Causes de réclamations admises ou refusées.....	12
1.14.3	Retour des marchandises.....	13
1.15	Échange de données informatisé (EDI)	13
1.16	Traitement des abus.....	13
1.17	Propriété intellectuelle	14
1.18	Règlement des litiges	14
1.19	Gestion de crise	14
1.20	Clause de confidentialité	14
1.21	Données personnelles.....	14
1.22	Résiliation.....	14

1.1 Introduction

Le fournisseur pourrait prévoir les éléments spécifiques au fournisseur tels que :

- **Ses objectifs** : ce que le fournisseur attend de la relation
- **Les éléments historiques** concernant le fournisseur qui peuvent avoir un intérêt pour mieux aborder la relation avec lui
- **Les grands axes de sa politique commerciale**

Pour assurer une meilleure compréhension des CGV, le fournisseur pourrait envisager de définir certains termes utilisés et d'inclure un sommaire en début de document.

1.2 Rôle et champ d'application des CGV

Le fournisseur pourrait :

- Rappeler qu'en vertu de l'article L. 441-1 du Code de commerce, le processus de négociation doit être engagé sur la base des CGV, qui constituent le **socle unique de la négociation entre les parties**. Que, dès lors, le distributeur dispose d'un délai :
 - d'un mois (pour les produits protégés au sens de L. 443-8 du Code de commerce) à compter de la réception des CGV pour soit motiver explicitement et de manière détaillée, par écrit, le refus de ces dernières ou, le cas échéant, les dispositions des CGV qu'il souhaite soumettre à la négociation, soit notifier leur acceptation.
 - pour les autres produits (article L. 441-4 du Code de commerce), le distributeur dispose d'un délai raisonnable. Les CGV pourraient proposer un délai que le fournisseur estime « raisonnable ».
- Rappeler que conformément à l'article L. 441-3, IV, la négociation commerciale et toute modification ou complément aux CGV devra donner lieu à une convention écrite à signer au plus tard le 1^{er} mars.
- Rappeler que **les négociations doivent être menées de manière loyale** et, conformément à l'article L. 442-1 I, I, **les avantages consentis devront être justifiés par des contreparties réelles**. En aucun cas l'une des parties ne pourra être soumise à des obligations créant un déséquilibre significatif.

Le fournisseur pourrait :

- définir les **catégories de produits concernées par les CGV** et, le cas échéant, préciser les conditions spécifiques de distribution pour certains produits (bio par exemple).
- définir la **catégorie de clients** concernée par les CGV (voir ci-dessous les CGV catégorielles).
- définir les **commandes concernées par ces CGV**.
- préciser la **date d'application** des CGV.

Il pourrait être utile de préciser le **calendrier des négociations** (outre le délai de retour du distributeur s'il souhaite soumettre à la négociation des dispositions des CGV rappelé ci-dessus) et le souhait pour l'industriel d'établir des comptes-rendus à l'issue des entretiens de négociation. Le calendrier pour l'envoi du projet de convention écrite, commerciale et logistique, ainsi que les retours sur ces conventions pourraient également être prévus.

Le fournisseur pourrait également **prévoir la possibilité de modifier les CGV à tout moment**, sous réserve d'un délai de préavis de X jours/mois avant la date d'application. Il pourrait être important de préciser si cette modification vise également le tarif. Bien évidemment, la modification en cours de contrat n'est pas impossible mais pourrait poser de sérieuses difficultés.

1.3 Commandes

1.3.1 Modalités de commande

Le fournisseur pourrait déterminer les **formalisations de commande acceptables** (e-mail, téléphone, EDI, précisions nécessaires lors de la commande, destinataire de la commande...).

1.3.2 Réception de commande

Le fournisseur pourrait préciser :

- si une **procédure de validation ou de confirmation des commandes** est prévue.
- **à partir de quel moment les commandes sont réputées acceptées et fermes par le fournisseur** (préciser notamment si cette acceptation est subordonnée au paiement d'un acompte à valoir sur l'ensemble du montant facturé) et les cas de refus possibles de commandes (par exemple : pour les commandes présentant un caractère anormal par rapport aux demandes habituelles, en cas de manquement du client à l'une de ses obligations, en cas de non-respect d'une réglementation sanitaire, ou tout autre cas jugé pertinent).
- les **délais de commande** et, le cas échéant, les **délais spéciaux** pour certains produits (saisonniers et promos par exemple).
- les **conditions** dans lesquelles **le client sera informé en cas d'indisponibilité des produits** (notamment le délai minimum avant la date de livraison). Pourraient également être ajoutées les conséquences d'une telle notification.

1.3.3 Minimum de commande

Le fournisseur pourrait :

- indiquer si **la validité de la commande est conditionnée à une quantité minimum** stipulée en unités de produits ou services (à préciser) ou en valeur.
- déterminer, s'il y a lieu, de subordonner une commande inférieure à ces quantités minimum, à une participation ou à une prise en charge des frais de traitement (fixés au réel ou de manière forfaitaire)

1.3.4 Modification ou annulation de commande

Le fournisseur pourrait lister les **conditions requises pour modifier ou annuler une commande** : délais de prévenance, exigence d'un écrit, etc., ou exclure toute modification ou annulation de commande, le cas échéant, dans certains cas bien précisés (produits saisonniers par exemple).

1.4 Livraison des marchandises

1.4.1 Modalités de livraison et organisation logistique

Il pourrait être utile :

- de prévoir les **modalités de définition du lieu de remise des marchandises** : livraison entrepôt (fournisseur ou client), livraison magasins et éventuelles modalités de modification de ce lieu de livraison.
- de préciser **l'organisation et les contraintes logistiques du fournisseur justifiant les clauses afférentes dans les CGV** (par exemple : tailles des palettes, propriété des palettes, etc.).
- de prévoir les conséquences de la **modification du schéma logistique**.

1.4.2 Modalités de livraison et organisation logistique

Le fournisseur pourrait :

- préciser les **délais de livraison** pour l'ensemble des produits concernés par ces conditions générales de vente (**produits fond de rayon, produits promotionnés, nouveaux produits, etc.**). Il peut être utile de bien se concerter avec le service logistique.
- prévoir que les délais soient suspendus en cas d'évènement indépendant du contrôle du vendeur (pénurie par exemple) et prolongés en cas de modification de commande en cours d'exécution par le client.

1.5 Pénalités logistiques

Depuis l'entrée en vigueur de la loi Descrozaille, la convention logistique peut être distincte de la convention commerciale. Cela signifie notamment que la négociation de la convention logistique n'est pas soumise à une date butoir.

La loi précise également que la résiliation de la convention logistique ne peut entraîner la résiliation automatique de la convention commerciale. Le fournisseur pourrait indiquer, dès ses CGV, s'il souhaite que les deux conventions soient négociées séparément ou conjointement.

1.5.1 Taux de service

Le fournisseur pourrait définir **ce qu'il souhaite entendre par taux de service**, prévoir son champ d'application et donc si nécessaire les exclusions de ce champ d'application.

Sur ce point, il convient de se référer à l'article L. 441-17 qui précise clairement que « *I.- Le contrat peut prévoir la fixation de pénalités infligées au fournisseur en cas d'inexécution d'engagements contractuels. Il prévoit une marge d'erreur suffisante au regard du volume de livraisons prévues par le contrat. Un délai suffisant doit être respecté pour informer l'autre partie en cas d'aléa* ».

La notion de marge d'erreur peut donc être utilement abordée dès les CGV, en définissant et justifiant le taux qui paraît adapté à l'entreprise, ainsi qu'en précisant les modalités de son calcul et de son éventuelle révision. Il peut également être pertinent de prévoir les conséquences des ruptures longues sur le calcul du taux de service.

La DGCCRF, dans ses lignes directrices, est venue préciser que « *la marge d'erreur doit également s'apprécier à la lumière d'éventuels retards du distributeur dans le cadre des déchargements des livraisons. La marge d'erreur doit être appréciée sur une périodicité supérieure ou égale à un mois, excepté pour les produits caractérisés par une saisonnalité marquée.*

En tout état de cause, les taux de service proches de 100 % sont en général considérés comme abusifs et non conformes à la loi du 30 mars 2023 précitée, y compris pour les produits faisant l'objet d'une opération promotionnelle. Le taux de service fait l'objet d'une appréciation au cas par cas, notamment au regard des caractéristiques rappelées ci-dessus.

La non-atteinte du taux de service ne dispense évidemment pas le distributeur de prouver, pour chaque manquement de nature à justifier l'application d'une pénalité, sa réalité, son imputabilité au fournisseur et le préjudice qui en est résulté ».

Parallèlement à la définition du taux de service, il pourrait être utile de prévoir les **conséquences en cas de taux non-atteint**.

1.5.2 Plafonnement des pénalités à 2 %

En plus de devoir être proportionnées au préjudice effectivement subi (article L. 441-17 du Code de commerce), le montant des pénalités logistiques ne peut excéder 2 % de la valeur « *des produits commandés relevant de la catégorie de produits au sein de laquelle l'inexécution d'engagements contractuels a été constatée* ».

Désormais, la loi fixe donc un plafond maximal des montants liés aux pénalités. En revanche, les parties peuvent convenir d'un taux inférieur à ce plafond et le fournisseur peut aborder ce point dès ses CGV. De plus, ce calcul est étroitement lié à la notion de catégorie de produits.

La DGCCRF précise dans ses lignes directrices que la détermination des différentes catégories de produits – et donc l'assiette de calcul de ce plafond - doit faire l'objet d'une approche au cas par cas. Le fournisseur pourrait ainsi préciser dans ses CGV la notion de « catégorie de produits » qu'il conviendrait de retenir selon lui et expliciter ce point. Cela permettra aux parties d'avoir une base pour les discussions par la suite.

A titre pédagogique, la DGCCRF est venue rappeler la distinction qui a été opérée entre deux produits laitiers (yaourts et beurre, qui doivent être considérées comme deux catégories distinctes) lors des travaux parlementaires relatifs à cette disposition³.

Par ailleurs, il nous a été remonté que ce plafond à 2 % visait une assiette trop large (à savoir les produits commandés et non les produits effectivement concernés par les manquements). L'ANIA a alerté les pouvoirs publics, ainsi que les parlementaires, lors de l'évaluation de la loi Descrozaille. De plus, le Rapport d'information du 20 mars 2024 sur l'application de la loi Descrozaille est venu préciser que le législateur entendait « *plafonner les pénalités à hauteur de 2 % de la valeur au sein de la commande, de la ligne de produits concernée par le manquement justifiant l'application de la pénalité* » et appelait à ce titre la DGCCRF à modifier ses lignes directrices. Toutefois, à ce jour, la DGCCRF n'a pas ajusté ses lignes directrices en dépit des observations du rapporteur de la loi, estimant qu'une application stricte et littérale des dispositions du texte s'imposait.

En tout état de cause, il convient de rappeler (et cela peut être fait dans les CGV) que ce plafonnement reste parfaitement subsidiaire par rapport à l'exigence de proportionnalité au préjudice subi, qui est la véritable pierre angulaire de l'encadrement des pénalités. En effet, le distributeur doit démontrer le préjudice subi avant toute imposition de pénalité.

³ Voir en ce sens la page 102 du rapport fait au nom de la commission des affaires économiques sur la proposition de loi, adoptée par l'Assemblée nationale après engagement de la procédure accélérée, visant à sécuriser l'approvisionnement des Français en produits de grande consommation, Par Mme Anne-Catherine LOISIER, Sénatrice, <https://www.senat.fr/rap/l22-326/l22-3261.pdf>

1.5.3 Autres principes

Le fournisseur pourrait :

- rappeler que les produits commercialisés doivent être conformes aux spécifications requises et à la législation et/ou réglementation et/ou aux normes en vigueur.
- prévoir la forme et le délai maximal après réception, de recevabilité des réclamations relatives aux défauts apparents.
- rappeler que dans tous les cas, l'article L. 441-17 du Code de commerce applicable depuis le 20 octobre 2021 puis modifié par la loi du 30 mars 2023 dispose que :
 - Le montant des pénalités infligées au fournisseur **ne peut dépasser un certain pourcentage du prix d'achat des produits concernés.**
 - Le montant des pénalités doit être **proportionné au préjudice subi.**
 - Sauf cas de rupture de stock (en linéaires), **l'émetteur de la pénalité doit prouver par écrit un préjudice subi et le manquement du fournisseur** à ses obligations contractuelles.
 - Même en cas de rupture de stock, **l'émetteur de la pénalité doit prouver le montant du préjudice subi.**
 - **Il est interdit à l'acheteur de déduire d'office** du montant de la facture établie par le fournisseur les pénalités ou rabais correspondant au non-respect d'un engagement contractuel.
 - Il est interdit de procéder au refus ou au retour de marchandises, sauf en cas de non-conformité de celles-ci ou de non-respect de la date de livraison (et non de l'heure de livraison).
 - **La preuve du manquement doit être apportée par le distributeur par tout moyen.** Le fournisseur peut préciser dans ses CGV les preuves qu'il attend pour prouver le manquement. Par exemple, en cas de retard, il peut indiquer les modalités de constatation du retard par le client (sur le bon de livraison, la lettre de voiture...).
 - **Cette preuve du manquement doit être concomitante à la transmission de l'avis de pénalité et à la preuve du préjudice subi.**
 - Le fournisseur dispose d'un délai raisonnable pour vérifier et, le cas échéant, contester la réalité du grief correspondant. Là aussi, le fournisseur peut préciser ce qu'il entend par « délai raisonnable ».
 - Dès lors qu'il est envisagé d'infliger des pénalités logistiques, il est tenu compte des circonstances indépendantes de la volonté des parties. En cas de force majeure (cf. §1.7 ci-dessous), aucune pénalité logistique ne peut être infligée. A ce titre, le fournisseur pourra s'inspirer de la recommandation CEPC n° 19-1 relative à un guide des bonnes pratiques en matière de pénalités logistiques qui précise :

« Peuvent également constituer des causes d'exonération des pénalités : (...) certaines circonstances externes au fournisseur et au distributeur ne remplissant pas les conditions de la force majeure et perturbant les livraisons (par exemple, blocages de sites industriels ou d'entrepôts de stockage ou des axes de transport, pénurie avérée de matière première avec délai de prévenance, crise sanitaire, aléa climatique d'une ampleur exceptionnelle, etc.) ».
 - Le distributeur ne peut exiger du fournisseur un délai de paiement des pénalités inférieur au délai de paiement qu'il applique à compter de la réception des marchandises.
 - **Aucune pénalité ne peut être infligée pour l'inexécution d'engagements contractuels survenue plus d'un an auparavant.** La DGCCRF est venue préciser dans ses lignes directrices que **« la date à prendre en considération pour le respect de cette disposition est celle de la facture relative à la pénalité, et non pas celle de la date de l'envoi de l'avis préalable de pénalité. C'est donc lorsqu'elle est facturée que la pénalité doit être considérée comme infligée. Le libellé de la loi, qui est simple et clair, ne comporte aucune formulation qui permettrait de soutenir une interprétation différente. »**

1.6 Clause d'imprévision

Il pourrait être utile d'articuler **le principe d'imprévision consacré à l'article 1195 du Code civil, qui permet de demander la renégociation du contrat, avec les (éventuelles) clauses des CGV visant la révision automatique et la renégociation du prix.**

Le fournisseur peut rappeler que l'imprévision vise à permettre une renégociation de la convention écrite dès lors que peut être démontré un changement de circonstances réunissant trois conditions :

- Le changement de circonstances doit être imprévisible au moment de la signature de la convention écrite.
- Il doit rendre l'exécution du contrat excessivement onéreuse pour l'une des parties.
- Il faut, enfin, que la partie touchée par le changement de circonstances n'ait pas accepté d'en assumer le risque.

Il pourrait être utile de prévoir qu'en cas d'application de cette clause, les parties devront **renégocier de bonne foi et dans le respect du secret en matière industrielle**, les termes de la convention écrite et, en premier lieu, le prix convenu.

Les CGV pourront prévoir le délai maximum de cette renégociation.

Il pourra être rappelé qu'en l'absence d'accord :

- Les relations entre les parties se poursuivront dans les conditions fixées par la convention écrite, sauf si l'une des parties souhaite y mettre un terme, totalement ou partiellement, sous réserve du respect d'un préavis d'une durée suffisante au regard des caractéristiques de la relation commerciale existante entre les parties.
- Conformément aux dispositions de l'article 1195 du Code civil, les parties pourront demander d'un commun accord au juge de procéder à l'adaptation de la convention écrite, étant précisé qu'à défaut d'accord dans un délai raisonnable, le juge pourra, à la demande de l'une des parties, réviser la convention écrite ou y mettre fin, à la date et aux conditions qu'il fixera.

Cet article n'est pas d'ordre public, même si la manière de l'écarter doit respecter certaines conditions (application du principe de bonne foi et interdiction de la soumission ou tentative de soumission à un déséquilibre significatif).

1.7 Force majeure

La clause de force majeure permet de **se réserver la faculté de suspendre, modifier ou retarder la livraison de marchandises en cas de force majeure**. La force majeure s'entend de tout événement échappant au contrôle de l'une des parties qui ne pouvait raisonnablement être prévu lors de la conclusion de la convention écrite et dont les effets ne peuvent être évités par des mesures appropriées (article 1218 du Code civil).

L'article 1218 du Code civil n'est pas d'ordre public, ce qui signifie qu'on peut y déroger par une clause contractuelle. Comme pour l'imprévision, le fait de l'écarter pourrait être jugé contraire au principe de bonne foi et d'interdiction de la soumission ou tentative de soumission à un déséquilibre significatif.

Le fournisseur pourrait :

- **Définir la force majeure** à partir, par exemple, des critères traditionnels de l'évènement de force majeure :
 - **L'imprévisibilité** : L'évènement ne peut être anticipé ou prévu par aucun moyen.
 - **L'irrésistibilité** : L'évènement (ou ses conséquences) doit être impossible à éviter. On ne peut y résister.
 - **L'extériorité** : L'évènement doit être indépendant de la volonté des parties.
- préciser qu'un événement quel qu'il soit remplissant ces trois critères serait considéré comme un cas de force majeure, entraînant toutes les conséquences juridiques déterminées par le Code civil et la jurisprudence.
- envisager d'inclure une liste non exhaustive des cas de force majeure (ex : pénurie de matières premières, grève sous certaines conditions, incendie, épidémie, inondation, pénurie des chauffeurs...). Il faut alors veiller à indiquer si les événements listés doivent respecter un ou plusieurs des critères précités.

1.8 Transfert de propriété

Le fournisseur pourrait préciser à partir **de quel moment s'effectue le transfert de propriété**.

1.9 Frais et risques de transport

Le fournisseur pourrait :

- préciser **qui supporte les frais et risques du transport des marchandises**.
- déterminer s'il est nécessaire de préciser que le destinataire doit contrôler l'état des colis à l'arrivée et les modalités selon lesquelles le client doit faire les réserves éventuelles auprès du transporteur et de prévoir une confirmation des réserves auprès du vendeur, dans un délai fixe et selon des modalités précises.
- choisir le mode de livraison en fonction des conséquences en matière de responsabilité (livraison Franco ou livraison Départ). En fonction de ce choix, clarifier la répartition des obligations respectives des parties pendant la livraison. Vous trouverez ces différentes obligations aux articles L. 133-3 et L. 132-8 du Code de commerce.

1.10 Contrat-date et Délais Garantis Client (DGC)

Le fournisseur pourrait prévoir, si nécessaire, des DGC (partage des durées de vie du produit entre fournisseur et distributeur, qui s'apprécient au moment de la livraison) **raisonnables**, compte tenu de la nature des produits vendus. En effet, la règle des « 1/3 – 2/3 » - selon laquelle le fournisseur détient le produit pendant 1/3 de sa durée de vie pour permettre au distributeur et au consommateur de se partager les 2/3 restants - est un usage et non une prescription légale. Il est donc possible d'y déroger, notamment lorsque les spécificités du produit l'exigent (produits saisonniers, etc.).

Ces éléments pourraient être mis en lien avec la politique RSE du fournisseur, notamment en matière de lutte contre le gaspillage (voir ci-dessous).

1.11 Référence aux Incoterms

Un Incoterm® est un terme normalisé qui sert à définir les droits et devoirs des acheteurs et vendeurs participant à des échanges internationaux, voire nationaux. La réglementation applicable est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale (CCI) qui se trouve à Paris. Les règles Incoterms® 2020 ont été publiées en septembre 2019 par la CCI. Ces règles, qui sont entrées en vigueur le 1^{er} janvier 2020, sont utilisées par l'ensemble des acteurs du commerce international. Elles constituent le standard pour définir les obligations et les responsabilités de l'acheteur et du vendeur dans un contrat de vente internationale.

La référence se fait de la manière suivante :

« Les ventes sont faites [Préciser le nom de l'Incoterm® et son code [Exemple : Rendu Droits acquittés (DDP)]. Cet Incoterm® doit être interprété conformément aux Incoterms® en vigueur à la date des CGV ».

1.12 Qualité des produits / Responsabilité

Le fournisseur pourrait :

- préciser, le cas échéant, **les conditions de stockage spécifiques à certains produits**, ainsi que tout conseil visant à maintenir leur qualité optimale, ces éléments relevant de la responsabilité du distributeur dès la livraison.
- indiquer les éventuelles garanties existantes concernant les produits en précisant, si besoin, les couvertures d'assurance prévues.

1.13 RSE

La RSE est un sujet essentiel et potentiellement différenciant pour un fournisseur. Les fournisseurs peuvent donc envisager de traiter ce sujet au sein de leur CGV :

- en renvoyant à la politique RSE générale de l'entreprise, qui peut viser la politique actuelle et les ambitions, ce qui ressort des obligations légales et les engagements volontaires qui s'y ajoutent, les référentiels utilisés par l'entreprise, les mesures et reportings, les formations et sensibilisations réalisées, les engagements envers les clients, les personnes en charge de ce sujet, etc.
- et/ou en décrivant les impacts potentiels de la politique RSE sur la négociation commerciale,
- et/ou en évoquant la collaboration possible avec les clients sur ce sujet, etc.

1.14 Réclamations et retours des marchandises

1.14.1 Modalités de réclamations

Le fournisseur pourrait déterminer les **conditions de forme et de délai pour adresser une réclamation**, en tenant compte de la nature des produits livrés ou récupérés.

1.14.2 Causes de réclamations admises ou refusées

Les motifs de réclamation peuvent inclure, par exemple : les quantités livrées, les dégradations survenues au cours du stockage, les invendus, la DLC (date limite de consommation) ou DDM (date de durabilité minimale) dépassée, les vices ou défauts de conformité.

Il peut être également préciser que des réserves peuvent porter sur la qualité, le transport ou la logistique.

1.14.3 Retour des marchandises

Le fournisseur pourrait :

- prévoir les **cas dans lesquels les retours de produit sont admis** (en principe, ces derniers nécessitent l'accord préalable et écrit du vendeur).
- rappeler que l'article L. 441-17 du Code de commerce (comme indiqué au §1.5.3 ci-dessus) prévoit qu'il « *est interdit de procéder au refus ou au retour de marchandises, sauf en cas de non-conformité de celles-ci ou de non-respect de la date de livraison* ». Les lignes directrices de la DGCCRF précise : « *Une date se définit comme l'indication du jour, du mois et de l'année où un acte a été passé, où s'est produit un fait. Ainsi, le refus ou le retour de marchandises n'est possible que lorsque le jour prévu pour la livraison n'a pas été respecté par le fournisseur. Un retard de livraison de quelques heures qui aboutirait à ce que la livraison ait bien lieu le jour convenu ne saurait ainsi justifier un refus ou un retour des marchandises de la part du distributeur. Cependant, une livraison intervenant le jour prévu mais au-delà de l'heure de fermeture de la plateforme logistique doit être considérée comme équivalente au non-respect du jour de livraison. Par ailleurs, des pénalités peuvent être appliquées si le non-respect de de la date de livraison entraîne soit une rupture de stock, soit un préjudice d'une autre nature que le distributeur doit alors prouver par écrit* ».
- prévoir la **prise en charge des coûts afférents au transport des produits retournés**
- rappeler les dispositions de l'article L. 441-10 du Code de commerce, qui prévoit : « *Sous réserve de dispositions spécifiques plus favorables au créancier, lorsqu'une procédure d'acceptation ou de vérification permettant de certifier la conformité des marchandises ou des services au contrat est prévue, la durée de cette procédure est fixée conformément aux bonnes pratiques et usages commerciaux et, en tout état de cause, n'excède pas trente jours à compter de la date de réception des marchandises ou de réalisation de la prestation des services, à moins qu'il n'en soit expressément stipulé autrement par contrat et pourvu que cela ne constitue pas une clause ou pratique abusive au sens de l'avant-dernier alinéa de l'article L. 441-16 ou de l'article L. 442-1.* »

1.15 Échange de données informatisé (EDI)

Le fournisseur pourrait :

- préciser que toute **utilisation du système EDI** dans le cadre des relations entre le vendeur et le client **doit être préalablement approuvée par le vendeur et faire l'objet d'une convention EDI** afin d'encadrer les échanges. A défaut d'une telle convention, aucune commande EDI ne pourra être prise en compte.
- traiter les conséquences d'un dysfonctionnement technique du système EDI indépendant de la volonté du vendeur, notamment en matière de pénalités.

1.16 Traitement des abus

Il est rappelé que l'article L. 442-1, I du Code de commerce prévoit 5 abus principaux :

- **Avantage sans contrepartie ou manifestement disproportionné**
- **Déséquilibre significatif**
- **Pénalités logistiques non-conformes à l'article L. 441-17 du Code de commerce**
- **Pratique ou obtention de conditions discriminatoires**
- **Mauvaise foi dans les négociations commerciales ayant conduit à une absence d'accord à la date butoir**

Chaque fournisseur pourra rappeler ces principes et, le cas échéant, illustrer la manière dont il entend les appliquer. Il pourra également faire allusion aux principes généraux du droit des contrats, tels que la négociation et l'exécution des contrats de bonne foi et l'exception d'inexécution.

La loi Descrozailla a étendu les principes de non-discrimination et de ligne-à-ligne à l'ensemble des produits de grande consommation (hors MDD et hors relation avec des grossistes). Les fournisseurs pourraient exposer la façon dont ils ont intégré ces règles dans leurs négociations et leurs conséquences.

1.17 Propriété intellectuelle

Le fournisseur pourrait déterminer l'usage que le distributeur est autorisé à faire de ses droits de propriété intellectuelle portant sur ses marques, logos, slogans, etc., notamment en ce qui concerne ses produits. Il doit toutefois garder à l'esprit qu'une trop grande sévérité pourrait relever de la tentative de soumission à un déséquilibre significatif.

Il doit veiller également à ce que le contrôle qu'il exerce sur la revente de ses produits à travers ses droits de propriété intellectuelle ne soit pas en infraction avec le droit de la concurrence.

1.18 Règlement des litiges

Le fournisseur pourrait **indiquer la loi applicable ainsi que le tribunal compétent** en cas de litiges ou de contestations relatifs aux CGV ou au contrat liant les parties.

Si souhaité, il peut également être prévu qu'avant toute action judiciaire, les parties devront tenter de régler le litige par un mode alternatif de règlement des conflits (médiation des enseignes, médiateurs aux relations commerciales agricoles, conciliation, etc.) ou soumettre le litige à l'arbitrage.

Point d'attention : pour être valable et opposable, la clause attributive de juridiction doit avoir été connue et acceptée par la partie à laquelle on l'oppose. Elle doit être stipulée de manière apparente.

1.19 Gestion de crise

Le fournisseur pourrait **rappeler la procédure qu'il a mise en place en matière de gestion de crise**, ainsi que la méthodologie prévue pour coordonner efficacement les procédures du fournisseur et celles du distributeur.

1.20 Clause de confidentialité

Si le fournisseur le souhaite, **il pourrait préciser que les documents et informations de toute nature que les parties seront amenées à échanger durant la négociation commerciale, ainsi que le contenu de la négociation et le résultat de celle-ci, sont strictement confidentiels**, et l'interdiction d'en faire une quelconque divulgation à des tiers pendant la durée du contrat et après son échéance, pour une durée à déterminer. Il peut être prévu des cas où la clause ne peut pas jouer : notamment dans l'hypothèse où, en vertu d'une décision judiciaire ou administrative, une des parties serait contrainte de révéler des informations confidentielles.

1.21 Données personnelles

Le fournisseur pourrait rappeler :

- les obligations et engagements des deux parties relatives à la collecte et au traitement de données personnelles conformément à la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 modifiée ensuite par l'ordonnance n° 2018-1125 du 12 décembre 2018 et le règlement 2016/679/UE du 27 avril 2016 « relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données » (« RGPD »).
- le droit d'accès, de rectification et de suppression des données personnelles des salariés et collaborateurs du client, leur droit de retrait de leur consentement, de limitation du traitement, d'opposition pour motifs légitimes au traitement des données, de portabilité des données, d'édiction de directives anticipées post-mortem...

1.22 Résiliation

Le fournisseur pourra prévoir dans quelle mesure il propose que les relations avec son client puissent cesser. A ce titre, pourront également être **traitées les conditions relatives à tout déréférencement partiel**.

2. Tarif, Prix convenus et Facturation

SOMMAIRE

2.1	Barème de prix unitaires (tarif) et options de transparence	15
2.2	Clause de révision automatique des prix	16
2.3	Clause de renégociation	16
2.4	Prix et facturation	17
2.5	Prix applicable en cas d'absence d'accord à la date butoir	17
2.6	Clause définissant le chiffre d'affaires ristournable	17

2.1 Barème de prix unitaires (tarif) et options de transparence


Il semble nécessaire de préciser si les prix figurant sur le tarif s'entendent Hors taxes et Contributions.

Le fournisseur pourrait **rappeler que les tarifs ont été élaborés en tenant compte des coûts de production et des prix de marché des principales matières premières agricoles entrant dans la composition des produits, ainsi que de leur évolution telle que reflétée par les indicateurs**. Il est en effet obligatoire de préciser les indicateurs pris en compte pour l'élaboration des tarifs (article L. 443-4 du Code de commerce).

Dès lors, afin de respecter l'obligation de transparence (cf. clauses obligatoires des CGV issues de la loi EGalim 2), **il est indispensable pour les entreprises de préciser l'option retenue pour le tarif 2025 :**


OPTION 1

Pour **chaque référence**, indiquer la part que représente **chacune des matières premières agricoles et/ou des produits transformés** (contenant eux-mêmes plus de 50 % de matières premières agricoles), entrant dans la composition du produit alimentaire, en pourcentage du volume ET en pourcentage du tarif du fournisseur.

 Dans cette option, **un tiers indépendant peut être mandaté par le fournisseur, à la demande et aux frais de l'acheteur**. Celui-ci certifie l'exactitude des mentions indiquées dans les CGV. Le texte ne précisant pas le moment où le tiers peut être mandaté, ce dernier peut donc intervenir avant ou après la signature du contrat, même s'il paraît plus pertinent de le faire au moment de la communication des CGV.


OPTION 2

Pour **chaque référence**, indiquer – mais **sous une forme agrégée** – la part que représente l'ensemble des MPA et/ou produits transformés, entrant dans la composition du produit alimentaire, en pourcentage du volume ET en pourcentage du tarif fournisseur.

 Dans cette option également, la possibilité de recourir à un tiers indépendant est possible. Seule différence dans cette option : **en cas d'inexactitude des mentions, voire de tromperie volontaire, les frais d'intervention du tiers peuvent être mis à la charge du fournisseur**.

OPTION 3

Indiquer que le fournisseur a choisi l'option 3 prévue par l'article L.441-1-1, I, 3° du code de commerce.

 Cette option est **réservée aux cas où le tarif fait état d'une évolution** (à la hausse ou à la baisse).

Elle consiste à faire intervenir un tiers indépendant, **aux frais du fournisseur**, chargé de **certifier (i) en amont de la négociation** (dans le mois de l'envoi des CGV) la part de l'évolution du tarif résultant de la variation du coût des MPA ou des produits transformés composés de plus de 50 % de MPA ; (ii) **en aval de la négociation** (dans le mois qui suit la conclusion du contrat) **que celle-ci n'a pas porté sur la part de l'évolution du tarif qui résulte de celle du prix des MPA** ou des produits transformés composés de plus de 50 % de MPA.

Le fournisseur doit réfléchir au tiers indépendant qu'il souhaite nommer. En général, le tiers indépendant sera le commissaire aux comptes de l'industriel, bien qu'il n'y ait pas d'obligation absolue.

Comme l'avait déjà suggéré le médiateur des relations commerciales agricoles, en cas d'option 3, l'attestation amont, introduite par la loi Descrozaille et appliquée pour la première fois lors des négociations 2024, devrait permettre de rétablir la confiance entre les parties. En effet, l'attestation fournie après la signature du contrat peut revenir pour le distributeur à négocier sans visibilité, surtout si l'industriel ne communique aucune information, alors même que le distributeur à l'interdiction de négocier la part liée aux MPA.

Le choix d'une option n'est pas définitif et un fournisseur peut changer d'option d'une année sur l'autre, même si dans ce cas, il semble préférable d'être capable de légitimer ce changement.

2.2 Clause de révision automatique des prix

Afin de permettre l'évolution des prix en cours d'année dans un contexte de forte volatilité du coût des intrants (agricoles ou non), la loi prévoit deux mécanismes contractuels :

- la clause de révision automatique, qui permet de sanctuariser et de faire évoluer la matière première agricole en complément des options de transparence, et
- la clause de renégociation automatique, dont le champ a été étendu par la loi EGAlim 2, qui est importante en ce qu'elle porte désormais sur d'autres intrants industriels.

La clause de révision automatique permet de **réviser automatiquement le prix d'un produit** « *en fonction de la variation du coût de la MPA, à la hausse ou à la baisse, entrant dans la composition du produit* », sans négociation entre les parties. **Cette clause n'est pas obligatoire dans les CGV, mais elle l'est dans la convention écrite.**

Dans la mesure où les CGV représentent le socle des négociations, **il peut être pertinent de s'interroger sur l'opportunité d'inclure cette clause les CGV, afin que la négociation commerciale puisse débiter sur la proposition de l'industriel.**

L'ensemble des matières premières agricoles présentes dans le produit peuvent être indexées de façon automatique si les parties le décident. Elles peuvent également convenir d'**indexer la ou les matières premières agricoles ayant un impact prépondérant sur le tarif.**

Parmi les éléments qui peuvent être retenus dans le contrat / les CGV, on trouvera notamment :

- Les indicateurs retenus
- Les indices de départ et d'arrivée
- L'éventuelle période sur laquelle ils sont calculés
- La pondération de chaque indice s'il s'agit d'un indice composite
- Les conséquences de l'existence d'une couverture sur les MPA concernées
- Les éventuels seuils et dates de déclenchement
- Une formule qui intègre ces éléments et un exemple d'application

Le tiers indépendant peut être impliqué dans la rédaction et la mise en œuvre de cette clause. En effet, il pourrait par exemple intervenir pour rendre confidentiels certains éléments sensibles, à condition que les parties en conviennent. Il sera également nécessaire de s'assurer que la descente tarifaire soit prise en compte dans la formule pour ne pas minimiser artificiellement les besoins en matières premières.

Il convient de porter une **attention particulière aux seuils de déclenchement de ces clauses.**

2.3 Clause de renégociation

Cette clause permet, en fonction de certains critères de déclenchement, **aux parties de relancer la négociation du prix des produits.**

Cette clause n'est pas obligatoire dans les conditions générales de vente, mais elle l'est dans les conventions écrites d'une durée d'exécution supérieure à trois mois, portant sur la vente des produits agricoles et alimentaires dont les prix de production sont significativement affectés par les fluctuations des **prix des matières premières agricoles et alimentaires, des produits agricoles et alimentaires, de l'énergie, du transport et des matériaux entrant dans la composition des emballages.**

Cette clause, qui permet de prendre en compte ces fluctuations à la hausse comme à la baisse, est définie par les parties et précise les conditions et les seuils de déclenchement de la renégociation.

Attention, cette clause n'est pas une clause de révision automatique : elle oblige simplement les parties à se revoir pour renégocier (d'où le fait qu'elle soit surnommée « clause de revoyure ») sans pour autant les contraindre à aboutir à un accord. Le principe de bonne foi doit primer tout au long de la négociation et de la mise en application de cette clause.

Cette clause peut, comme la clause de révision automatique, figurer dans les CGV.

Sur les clauses de révision automatique et de renégociation, nous vous renvoyons au Guide de décryptage des dispositions d'Egalim 2 réalisé par l'ANIA et la Coopération Agricole (disponible en ligne).

2.4 Prix et facturation

Le fournisseur pourrait indiquer que **les tarifs s'entendent HT Franco de port ou non**. Il peut également préciser si **le tarif appliqué correspond à celui en vigueur à la date de livraison convenue des produits ou au jour de l'acceptation de la commande**.

De même, le fournisseur pourrait traiter la répartition entre lui et le distributeur des impôts, taxes, droits ou autres prestations à payer en application des lois et règlements applicables.

A ce titre, **la CEPC a considéré que la contribution Citéo** ne paraît pas s'analyser en une taxe spécifique afférente à la revente. **Elle est incorporée dans le prix unitaire hors TVA qui apparaît sur le tarif et la facture** (*Avis de la CEPC 17-13 du 14/12/2017 relatif à la mise à jour de l'avis 09-13 du 09/12/2009 question n°09120914*). Le fournisseur n'a ni l'obligation, ni l'interdiction d'indiquer cette contribution dans son tarif. Ainsi, le fournisseur peut ou non afficher la décomposition de son tarif en mentionnant la contribution Citéo.

Si le fournisseur souhaite que l'assiette de réduction de prix, les commissions ou les rémunérations de prestations de services n'intègrent pas l'écocontribution, il peut le préciser clairement dans les documents précontractuels et contractuels qu'il émet ou signe et notamment dans ses CGV.

Enfin, le fournisseur pourrait rappeler que, conformément au droit de l'Union Européenne et à l'article L. 420-1 du Code de commerce, les clients sont seuls responsables de la fixation de leurs prix de revente.

2.5 Prix applicable en cas d'absence d'accord à la date butoir

Depuis la loi Descrozaille du 30 mars 2023, un dispositif expérimental prévoit qu'en l'absence de convention conclue à la date butoir, le fournisseur dispose de deux options :

- L Soit mettre fin à la relation commerciale sans préavis.
- L Soit demander l'application d'un préavis raisonnable au sens de l'article L. 442-1, II, qui doit notamment tenir compte de la durée de la relation, des usages du secteur et des conditions économiques du marché sur lequel opèrent les parties.

Les parties peuvent également saisir le médiateur (MRCA ou des entreprises) afin de fixer les conditions du préavis. Si elles s'accordent, le prix convenu s'appliquera rétroactivement aux commandes passées depuis la date butoir. Dans le cas contraire, le fournisseur pourra mettre fin à la relation sans préavis ou demander l'application d'un préavis conforme à l'article L. 442-1, II, devant tenir compte des éléments mentionnés plus haut.

Le choix dont dispose le fournisseur ne doit pas être utilisé comme une menace. Dès lors, son utilisation est subtile. Pour en anticiper tous les tenants et aboutissants, il pourrait être intéressant de réfléchir à aborder ce sujet dès les CGV. En effet, ce texte impacte profondément la manière de concevoir la relation avec ses clients. Il convient de s'en servir comme d'un outil de développement du business et non comme d'un outil de rétorsion : à ce titre, le fournisseur pourrait anticiper les conséquences d'une absence d'accord à la date butoir dans ses CGV.

2.6 Clause définissant le chiffre d'affaires ristournable

La Commission d'examen des pratiques commerciales a indiqué dans un avis 09-13 que **la définition du chiffre d'affaires ristournable relevait de la volonté des parties**, en l'absence de définition légale.

Il s'agit d'un enjeu dont peut se saisir le fournisseur puisque c'est sur la base de ce CA que sont calculés les différents avantages financiers hors factures (réductions de prix non acquises et rémunération de services). L'industriel pourrait donc **définir le chiffre d'affaires ristournable et notamment ce qui doit être exclu de la base de calcul des remises, ristournes et rémunérations de services** (exemple : les droit et taxes, les écocontributions comme Citéo (cf. 2.4), etc.).

3. Conditions de règlement, délais de paiement et taux des pénalités

Sur ce thème, en fonction de la situation, les CGV pourraient aborder :

SOMMAIRE

3.1	Conditions de règlement	18
3.2	Réserve de propriété	19

3.1 Conditions de règlement

L'article L. 441-1, I du Code de commerce dispose que « *les CGV comprennent obligatoirement les conditions de règlement* ». La circulaire Dutreil de 2003 indique que « *les conditions de règlement précisent le délai de règlement et les modalités de calcul et conditions d'application des pénalités applicables en cas de retard de paiement* ».

Le fournisseur pourrait préciser **le moyen et le lieu de réception des factures**, ainsi que le **déla**

L'article L. 441-10, I, 2° du Code de commerce prévoit un délai maximum général de 60 jours à compter de la date d'émission de la facture ou de 45 jours fin de mois. L'article L. 441-11 prévoit l'ensemble des délais spéciaux notamment pour les produits alimentaire, tels que :

- Trente jours après la date de livraison, pour les achats de produits agricoles et alimentaires périssables et de viandes congelées ou surgelées, de poissons surgelés, de plats cuisinés et de conserves fabriqués à partir de produits alimentaires périssables
- Trente jours après la fin du mois de livraison pour les achats de boissons alcooliques passibles des droits de consommation prévus à l'article 403 du code général des impôts
- Soixante jours après la date d'émission de la facture pour les achats de produits agricoles et alimentaires non périssables. Lorsque la facture est établie par l'acheteur, ce délai commence à courir à compter de la date de livraison.

Il s'agit de délais maximum, mais il est bien évidemment possible de prévoir dans les CGV des délais plus courts. A noter qu'à défaut de précision par les parties, le délai de règlement est fixé à 30 jours à compter de la réception des marchandises ou de l'exécution de la prestation.

Le fournisseur pourrait préciser **à partir de quel moment le paiement est réputé comme effectif** (crédité sur le compte, preuve de l'ordre de virement, etc.), les modes de règlement acceptés : chèques (préciser s'ils doivent parvenir X jours avant l'échéance), virements, billets à ordre, etc.

Retard de règlement

En vertu de l'article L. 441-10, II, **les conditions de règlement doivent préciser les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard** exigibles le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture, ainsi que le **montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement** due au créancier dans le cas où les sommes dues sont réglée après cette date.

Le fournisseur pourrait caractériser le retard de paiement ainsi que les conséquences en découlant : pénalités (taux, exigibilité...).

Conformément à l'article L. 441-10, II du Code de commerce, les conditions de règlement, les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture ainsi que le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement due au créancier dans le cas où les sommes dues, sont réglées après cette date. Sauf disposition contraire qui ne peut toutefois fixer un taux inférieur à trois fois le taux d'intérêt légal, ce taux est égal au taux d'intérêt appliqué par la Banque centrale européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 points de pourcentage.

Tout professionnel en situation de retard de paiement est de plein droit débiteur, à l'égard du créancier, d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement, dont le montant est fixé par décret (ce montant est actuellement fixé à 40 euros - Article D. 441-5).

Défaut de règlement

Le fournisseur pourrait définir **le défaut de paiement et les conséquences pouvant en découler** en plus des pénalités : limitation de l'encours du client, déchéance du terme, suspension des livraisons, annulation ou refus des autres commandes, indemnisation, résiliation des contrats en cours etc.

Cette clause doit être légitime afin de ne pas être constitutive d'un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties.

Compensation

Le fournisseur pourrait **rappeler que la déduction d'office des pénalités est interdite** (cf. §1.7). Les parties sont libres d'organiser la compensation. Le Code civil prévoit que sauf disposition contraire, la compensation légale ne se fait qu'entre créances certaines, liquides, exigibles et fongibles.

Escompte

Si le fournisseur décide de prévoir le principe de l'escompte, ces modalités doivent être précisées dans les CGV et être obligatoirement mentionnées sur la facture du fournisseur.

Les conditions d'escompte ne doivent figurer dans les conditions de règlement que si elles sont proposées à tous les acheteurs (circulaire du 8/12/2005). Si ce n'est pas le cas, leur indication n'est obligatoire que sur la facture (article L. 441-9, I al 5).

L'escompte doit être porté sur la facture et traité comme une « réduction de prix acquise à la date de la vente », s'il a fait l'objet d'un accord écrit et préalable à la vente, comportant un engagement ferme du client sur un paiement anticipé (ou comptant).

3.2 Réserve de propriété

Le fournisseur pourrait :

- déterminer l'opportunité de formaliser, le cas échéant, une clause de réserve de propriété jusqu'à complet paiement du prix. Si cela est jugé pertinent, il conviendra de se référer aux articles 2367 et suivants du Code civil. A noter : pour être efficace, elle doit avoir été acceptée par l'acheteur au plus tard au moment de la livraison et figurer sur les documents commerciaux de manière apparente (gras, encadré...).
- rappeler que si les produits ont été revendus par le client, la créance du vendeur sera automatiquement reportée sur la créance du prix des produits revendus. Le client cède immédiatement au vendeur toutes créances qui naîtraient de la revente des produits impayés sous réserve de propriété.
- rappeler qu'en cas de procédure de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire du client, les produits pourront être revendiqués, conformément aux dispositions légales et/ou réglementaires en vigueur.
- déterminer s'il est opportun de proposer au client de faire dresser un inventaire et/ou de mettre sous séquestre les produits impayés détenus par lui. Il peut être prévu dans les CGV que tous acomptes antérieurement payés resteront acquis, dans leur totalité, au vendeur à titre de clause pénale.

4. Réductions de prix consenties

SOMMAIRE

4.1	Logistiques	20
4.2	Commerciales	20
4.3	Ligne à ligne	20
4.4	Promotions	20
4.5	Réductions de prix.....	21

Sur ce thème, en fonction de la situation, les CGV pourraient prévoir des réductions de prix :

4.1 Logistiques

Les fournisseurs peuvent décider de prévoir des réductions de prix logistiques et indiquer de quelle manière elles ont été fixées.

4.2 Commerciales

Il peut être intéressant de développer les éléments du plan d'affaires et, à ce titre, prévoir les remises que le fournisseur est prêt à octroyer en fonction des contreparties que le client pourrait assurer.

4.3 Ligne à ligne

Le III de l'article L. 441-4 du Code de commerce prévoit que « *la convention mentionne [...] chacune des obligations réciproques auxquelles se sont engagées les parties à l'issue de la négociation commerciale ainsi que leur prix unitaire* ». Le principe du ligne-à-ligne, réintroduit par la loi Egalim 2, a été étendu à l'ensemble des produits de grande consommation par la loi Descrozaille.

L'objectif est de :

- Rétablir la transparence et la contrôlabilité dans la fixation des prix convenus.
- Assainir la négociation commerciale en associant le prix convenu à des contreparties clairement qualifiées, quantifiées et chiffrées.

Les parties ne peuvent donc plus, normalement, proposer des contreparties vagues ou insuffisamment détaillées, dont la rémunération serait globalisée. Elles sont donc dans l'obligation de justifier unitairement le montant de chacune des réductions de prix ou des services rendus par le distributeur.

Par ailleurs, l'article L. 441-4 du Code de commerce vise le contrat conclu avec le distributeur, mais le fournisseur est libre d'intégrer dès ses CGV la valeur unitaire (en valeur ou en pourcentage) et précise des contreparties qui pourraient être proposées.

4.4 Promotions

Un article des CGV pourrait être consacré aux **modalités particulières liées aux promotions**. Les CGV peuvent prévoir l'organisation des promotions, ainsi que les conditions de leur mise en œuvre.

Il pourrait être rappelé l'engagement du fournisseur et du client à respecter les dispositions relatives à l'encadrement des promotions en valeur et en volume (article 125 de la loi ASAP n° 2020-1525 du 7 décembre 2020).

Le fournisseur pourrait préciser, si tel est le cas, les **conditions de commande et de livraison spécifiques applicables aux promotions**.

Pour les **opérations promotionnelles réalisées par le distributeur** directement auprès consommateur pour le compte du fournisseur (nouveaux instruments promotionnels ou « NIP »), les avantages promotionnels doivent être fixés dans des mandats confiés au distributeur conclus et exécutés, conformément aux articles 1984 et suivants du Code civil et à l'article L. 441-4, VII du Code de commerce.

Chacun de ces contrats de mandat précise, notamment, le montant et la nature des avantages promotionnels accordés, la période d'octroi, la quantité prévisionnelle de produits concernés et les modalités de mise en œuvre de ces avantages ainsi que les modalités de reddition de comptes par le distributeur au fournisseur.

4.5 Réductions de prix

Les obligations justifiant **les réductions de prix octroyées à l'ensemble des clients doivent être précisées par le fournisseur**, qui doit indiquer si elles sont conditionnelles ou inconditionnelles en indiquant :

- La base de calcul ;
- La méthode de calcul (en cascade ou en cumul).

Il pourrait être important de rappeler qu'en application de l'article L. 442-1, 1°, les réductions de prix octroyées doivent être justifiées par une contrepartie. Ce point peut être abordé dans les CGV.

L'émission d'une facture *proforma* peut être un moyen judicieux pour confirmer auprès du client les prix nets facturés par le fournisseur. Cela permet notamment d'éviter les litiges liés aux modes de calcul informatique, tels que la gestion des arrondis.

5. Clauses obligatoires liées à EGAlim 1 et 2

SOMMAIRE

5.1	La clause de transparence des coûts (MPA et MPI)	22
5.2	La clause « indicateurs »	22

5.1 La clause de transparence des coûts (MPA et MPI)

En matière de conditions générales de vente, un régime dérogatoire a été instauré par l'article L. 441-1-1 du Code de commerce. Ce régime s'applique uniquement aux produits dits protégés.

Cette nouvelle obligation a pour corollaire la sanctuarisation du coût de la matière première agricole lors de la formation du contrat prévu expressément par l'article L. 443-8 du Code de Commerce.

Les fournisseurs doivent choisir l'une des trois options de transparence. Ce choix devra être mentionné au sein de leur CGV (cf. § 2.1).

5.2 La clause « indicateurs »

Dans cette clause, **le fournisseur justifie le coût des matières premières agricoles dans ses produits à l'aide d'indicateurs pertinents et disponibles.** Il est nécessaire de mentionner ces indicateurs dans les CGV. Cette clause doit donc :

- Justifier et expliciter de manière détaillée la pertinence des indicateurs sélectionnés ou, le cas échéant, les raisons légitimes pour lesquelles aucun indicateur n'a été mentionné.
- Préciser comment ces indicateurs ont été pris en compte pour l'élaboration du tarif ou, le cas échéant, les raisons légitimes justifiant que tout ou partie des indicateurs n'aient pas été pris en compte.
- Il est préférable de veiller à ne pas divulguer, de manière préjudiciable, des informations sensibles liées à la stratégie commerciale.

La responsabilité du respect de cette clause incombe en effet au fournisseur.

En cas de lancement de nouveaux produits, le fournisseur devra en principe présenter à nouveau les indicateurs du coût des matières premières agricoles composant ces produits.

Exemple de clause d'indicateurs, à adapter en fonction de la situation de l'entreprise concernée :

« Dans le cadre de l'application de l'article L. 443-4 du Code de commerce, notre entreprise a retenu les indicateurs suivants pour les gammes ou produits suivants :

- *Gamme ou produit : indicateur [à compléter] publié par [à compléter]*
- *Gamme / produit : indicateur [à compléter] publié par [à compléter]*

Les indicateurs ont été pris en compte de la manière suivante dans la construction de notre tarif : [à compléter]

Notre entreprise rappelle que la convention écrite qui sera conclue postérieurement devra également faire référence et expliciter les conditions dans lesquelles il est tenu compte des indicateurs pour la détermination des prix.

En revanche pour des produits ou gamme [à compléter], notre entreprise n'a pas retenu d'indicateurs relatifs aux matières premières dans la mesure où [la ou les matières premières principales n'ont pas fait l'objet d'un indicateur facilement accessible par les opérateurs économiques et que dans nos contrats d'achat il n'est pas fait référence aux indicateurs prévus par la loi] ou [...tout autre motif légitime].

Par ailleurs, notre entreprise est très attachée à la juste rémunération de ses producteurs et a, à ce titre, entrepris diverses démarches : [contrat de filière] ou [...tout autre élément pertinent, pouvant être mis en avant] ».

Il nous semble important de rédiger cette clause au regard des indicateurs pris en compte, le cas échéant, dans la clause de révision automatique (et éventuellement de renégociation quand cette dernière vise des MPA).

III. Rôle des conditions générales de vente

Les CGV dans leur ensemble sont le socle unique de la négociation, non pas uniquement le tarif.

Pour les fournisseurs, **la construction de CGV solides et réfléchies en amont est un véritable enjeu stratégique**. Ce document permet de refléter non seulement la politique commerciale et le savoir-faire de l'entreprise, mais également de prendre en compte ses contraintes, afin d'être le plus transparent possible à l'égard des clients.

Des CGV bien conçues permettent d'**intégrer les contraintes et opportunités offertes par la loi dans la stratégie commerciale**.

Dès lors, la construction des CGV est un véritable projet d'entreprise qui doit être travaillé avec tous les services concernés (commercial, marketing, logistique, juridique, direction...)

IV. Points de vigilance

Les CGV pourraient aborder la relation commerciale sous tous ses aspects afin de traiter un maximum d'éventualités. Cependant, il ne faut pas pour autant inclure des clauses irréalistes ou inapplicables dans le cadre des relations commerciales, ni des dispositions pouvant être considérées comme une soumission ou une tentative de soumission à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties.

Ainsi, il est recommandé de travailler sur la rédaction des CGV en relation avec le service juridique de l'entreprise ou avec l'assistance d'un conseil extérieur.