

**ASSEMBLÉE NATIONALE**

15 mai 2026

## PROTECTION ET SOUVERAINETÉ AGRICOLES - (N° 2765)

Commission	
Gouvernement	

N° 2269

**AMENDEMENT**

présenté par

M. Martineau, M. Balanant, Mme Bannier, Mme Bergantz, M. Blanchet, Mme Brocard, M. Cosson, M. Croizier, Mme Darrieussecq, M. Daubié, M. Fesneau, M. Fuchs, Mme Gervais, Mme Perrine Goulet, M. Grelier, Mme Guillerm, M. Gumbs, M. Isaac-Sibille, Mme Josso, M. Latombe, M. Lecamp, Mme Lingemann, M. Mandon, M. Mattei, Mme Maussion, Mme Mette, Mme Morel, M. Ott, M. Padey, M. Pahun, M. Frédéric Petit, Mme Maud Petit, Mme Poueyto, M. Ramos, Mme Thillaye, M. Turquois et M. Philippe Vigier

-----

**ARTICLE 19 BIS**

Sous réserve de son traitement par les services de l'Assemblée nationale et de sa recevabilité

I. – À l'alinéa 16, après le mot :

« acheteur »,

insérer les mots :

« ou un fournisseur dont le chiffre d'affaires consolidé au niveau mondial excède 350 millions d'euros ».

II. – En conséquence, au même alinéa 16, après le mot :

« significativement »,

insérer les mots :

« , selon le cas, ».

III. – En conséquence, audit alinéa 16, après le mot :

« fournisseur »,

insérer les mots :

« ou le niveau de ses livraisons à un acheteur ».

### EXPOSÉ SOMMAIRE

Le présent amendement est un amendement de repli. Dans l'hypothèse où le législateur entendrait maintenir le dispositif créant un nouveau cas d'engagement de la responsabilité civile en cas de diminution significative de commandes pendant la période de négociation commerciale, il propose d'en corriger les deux déséquilibres fondamentaux : l'absence de réciprocité entre distributeurs et fournisseurs, d'une part, et l'absence de différenciation selon la taille des acteurs concernés, d'autre part.

Sur la réciprocité, le dispositif adopté en commission ne vise que le comportement de l'acheteur qui diminue significativement ses commandes à l'égard de son fournisseur. Or les pratiques de pression peuvent être le fait du fournisseur, qui peut être tenté de réduire ou de retarder ses livraisons pendant la période de négociation afin de contraindre l'acheteur à accepter ses conditions tarifaires. Le retour d'expérience des négociations 2025 l'illustre concrètement : à titre d'exemple, parmi d'autres, un grand groupe industriel européen leader de son secteur a mis fin unilatéralement à ses livraisons en s'appuyant sur l'article 9 de la loi Descrozaille, non pour résoudre un échec de négociation, mais pour réorienter ses volumes vers des marchés spot et de restauration hors foyer plus rémunérateurs que le marché GMS France encadré par Egalim. Limiter le champ du dispositif à la seule baisse de commandes par l'acheteur revient dès lors à institutionnaliser une asymétrie de traitement sans lien avec l'objectif poursuivi, qui est de garantir la loyauté et la bonne foi des négociations commerciales.

Sur la différenciation selon la taille, le dispositif adopté en commission s'applique indistinctement à l'ensemble des acheteurs, quelle que soit leur taille. Or les PME et ETI industrielles — dont le chiffre d'affaires consolidé au niveau mondial est inférieur à 350 millions d'euros — ne sont pas dans une situation comparable à celle des grandes multinationales agroalimentaires au regard de leurs capacités de négociation, de leurs ressources juridiques et de leur degré de dépendance économique à l'égard de leurs partenaires commerciaux. Pour une PME industrielle, la grande distribution représente une part déterminante du chiffre d'affaires : adapter ses volumes de commandes est une décision économique contrainte, non une stratégie de pression. À l'inverse, les grands groupes disposent d'un portefeuille de marques diversifiées, de débouchés alternatifs et de directions juridiques capables de piloter des bras de fer commerciaux. Ce sont eux, et eux seuls, qui pratiquent les réductions de commandes comme levier de négociation, comme l'ont montré les analyses de Lois et Stratégies sur l'application de la loi Descrozaille.

Appliquer le dispositif aux PME et ETI industrielles revient donc à sanctionner des ajustements commerciaux légitimes dictés par leurs contraintes économiques réelles, tout en leur imposant une charge procédurale — justification écrite, risque de contentieux civil — sans commune mesure avec leurs ressources. Le seuil de 350 millions d'euros de chiffre d'affaires consolidé mondial permet de cibler précisément les acteurs pour lesquels le dispositif se justifie, en préservant les PME et ETI d'une obligation disproportionnée à leur situation.