

ASSEMBLÉE NATIONALE

13 mai 2026

PROTECTION ET SOUVERAINETÉ AGRICOLES - (N° 2765)

|              |  |
|--------------|--|
| Commission   |  |
| Gouvernement |  |

Tombé

N° 708

AMENDEMENT

présenté par  
M. Terlier et M. Kasbarian

-----

ARTICLE 19 BIS

- I. – Supprimer l’alinéa 9.
- II. – En conséquence, supprimer les alinéas 17 et 18.

EXPOSÉ SOMMAIRE

Le présent amendement vise à supprimer l'article additionnel qui impose au distributeur, d'une part, de motiver explicitement et de manière détaillée par écrit son refus, son acceptation ou ses demandes de modification des conditions générales de vente et du tarif dans un délai raisonnable au titre de l'article L. 441-4 du code de commerce, et d'autre part, de notifier dans un délai d'un mois sa position sur les conditions générales de vente et le tarif au titre de l'article L. 443-8 du même code. En premier lieu, le dispositif est étranger à l'objet du présent projet de loi. Le texte soumis au Parlement vise à répondre à la crise agricole en agissant sur les conditions de production, la structuration des filières et la gestion des ressources naturelles. La disposition proposée porte sur les modalités de conduite des négociations commerciales entre fournisseurs et distributeurs, régies par le code de commerce, et n'entretient aucun lien direct avec la protection et la souveraineté agricoles. En deuxième lieu, le dispositif est redondant avec le droit en vigueur. L'exigence de bonne foi dans la négociation commerciale est déjà consacrée par l'article 1104 du code civil, applicable à l'ensemble des relations contractuelles, et par l'article L. 441-4 du code de commerce qui prévoit déjà que la négociation de la convention écrite est conduite de bonne foi. La jurisprudence sanctionne de manière constante les comportements déloyaux dans la conduite des négociations commerciales sur le fondement de ces dispositions. Un nouveau formalisme obligatoire n'apporte donc aucune protection supplémentaire effective. En troisième lieu, l'obligation de motiver explicitement et de manière détaillée par écrit toute position tarifaire — refus, acceptation ou demande de modification — constitue une contrainte procédurale disproportionnée qui rigidifie la négociation commerciale sans bénéfice démontré pour

les agriculteurs ou les consommateurs. La négociation commerciale est, par nature, un processus itératif dans lequel les positions évoluent au fil des échanges. Imposer une justification écrite détaillée à chaque étape de ce processus revient à judiciaireiser par anticipation des discussions qui relèvent de la liberté contractuelle des parties et à créer un risque systématique de contentieux sur la forme des échanges, indépendamment de leur fond. En quatrième lieu, l'introduction d'un délai d'un mois imposé au distributeur pour notifier sa position sur les conditions générales de vente et le tarif au titre de l'article L. 443-8 méconnaît la réalité des cycles de négociation, dont la durée varie considérablement selon les filières, les produits et la nature des relations commerciales. Un délai uniforme, calé sur la seule réception des CGV, ne tient pas compte de la complexité des dossiers ni de la nécessité, pour le distributeur, de consolider l'ensemble de ses négociations avant de pouvoir arrêter des positions définitives.