

**CRISE UKRAINE – RUSSIE / TENSION ET HAUSSE DES MATIERES PREMIERES AGRICOLES ET INDUSTRIELLES
QUID DE LA MODIFICATION DU TARIF EN COURS D'ANNEE ?**

LE 17 MARS 2022

Pourquoi ce Focus ?

Le contexte géopolitique de guerre entre la Russie et l'Ukraine vient clairement bouleverser les équilibres économiques mondiaux et génère, en sortie des négociations commerciales, **d'importantes tensions sur les prix et la disponibilité des matières premières agricoles et industrielles.**

En effet, les prévisions de pénuries d'importations/d'approvisionnement en matières premières en raison de la fermeture des voies de transport, des retards aux frontières, des sanctions, etc. sont susceptibles d'exercer une pression supplémentaire sur les prix du marché mondial et, par conséquent, sur les prix à la production.

Par ailleurs, les négociations commerciales à peine terminées, l'évolution de la situation actuelle va entraîner une forte hausse des prix d'achat des matières premières agricoles et des matières premières industrielles, qui n'avaient bien évidemment pas été inscrites dans les tarifs 2022. **Certaines entreprises n'auront pas d'autre choix que de présenter un nouveau tarif et de devoir renégocier très rapidement d'ici quelques jours, semaines.**

La prise en compte rapide de ces hausses sera essentielle pour préserver la pérennité du tissu économique de la 1^{ère} industrie de France et le maintien de la capacité d'investissement, d'innovation et de recrutement des entreprises alimentaires.

Face à cette situation exceptionnelle, la question de **la prise en compte par la grande distribution du besoin de revalorisation tarifaire des fournisseurs se pose.**

Quelles sont les différentes possibilités juridiques à disposition des entreprises en cas de hausse de prix des matières premières ? Quelle attitude adopter avec ses clients dans ce contexte de crise ?

La réponse juridique et commerciale n'est pas évidente et dépend des situations propres à chaque entreprise. Il est important de **faire le point sur la situation**, et sur les différents cas de figure qui peuvent se présenter.

Cette note vise à exposer de manière synthétique, les outils pouvant être utilisés pour aménager les relations commerciales avec les distributeurs et pouvoir les poursuivre dans les meilleures conditions.

Vous trouverez ci-dessous des éléments de réponse qui devront toutefois être complétés par l'étude nécessaire des contrats conclus et des circonstances de l'espèce.

Nous rappelons que chaque entreprise est responsable de sa stratégie commerciale. L'ANIA ne donne en aucun cas, à travers ce focus, des directives ou consignes aux entreprises qui restent libres de leur stratégie et de leur politique commerciale et celles-ci n'auront aucun compte à lui rendre à cet égard.

1 - Effets de la hausse des matières premières agricoles et industrielles et des risques de pénuries

1.1 L'importance de la discussion avec son partenaire commercial & précautions à prendre

Les entreprises alimentaires doivent réfléchir à l'intérêt de faire **preuve de transparence et de collaboration avec leurs clients** afin de trouver des solutions face aux difficultés liées au contexte actuel. Les relations contractuelles doivent s'inscrire dans cet esprit, **ce qui nécessite une information préalable du cocontractant de toute difficulté** et de tout évènement susceptible de modifier, ou de rendre plus difficile, l'exécution du contrat et ce, notamment en cas de risque de pénurie sur les matières premières agricoles ou industrielles.

A défaut, l'absence d'une telle information préalable pourrait être reprochée sur le terrain de l'obligation de bonne foi dans l'exécution des contrats, qui est une règle d'ordre public.

Il semble nécessaire que les entreprises fassent le point sur leurs perspectives commerciales à travers, par exemple :

- Un **bilan des impacts de cette situation exceptionnelle sur l'activité et la production** et les conditions de reprise escomptées (avec un échéancier prévisionnel par exemple) pour communication à ses clients.
- Un **panorama des contrats en cours d'exécution** et l'identification des clauses utiles : imprévision, force majeure, clause de renégociation ...
- **La détermination**, au cas par cas, de la **nécessité ou non d'une adaptation/ renégociation** de certains points du contrat – et **la vérification des stipulations du contrat** concerné.
- La communication de toutes les informations nécessaires au client : il faut donc bien veiller à **conserver les éléments justifiant de l'impact de la hausse des matières premières agricoles et industrielles et le cas échéant du risque de pénurie** sur votre activité.

Dans cette optique, les entreprises peuvent :

- **Adopter une attitude positive, constructive et force de proposition** qui permet d'aborder les discussions dans les meilleures conditions ;
- **Structurer leur argumentation** avec des éléments précis de justification des points avancés ;
- **Être à l'écoute** de leurs interlocuteurs pour cerner les besoins réels dans sa catégorie ;
- Accepter des **solutions alternatives** voire des compromis s'ils sont acceptables et non contraires à leurs objectifs ;
- Rappeler **la volonté de maintenir une relation commerciale équilibrée** et pérenne pour les deux parties ainsi que **l'importance du cadre légal** et l'obligation de bonne foi.

1.2 La formalisation des échanges

Il peut être utile de **formaliser par écrit les échanges avec son partenaire commercial** : la formalisation sert à **matérialiser les avancées des renégociations, les points de blocages et le cas échéant leurs raisons mais également les points d'accord**. Cela permet de s'assurer que les discussions avancent dans l'intérêt des deux parties.

Ces comptes-rendus, qui pourront être partagés avec les clients, représentent un enjeu en ce qu'ils permettent de donner un plein effet à la réglementation et facilitent les contrôles afin de sanctionner les abus, le cas échéant.

Les comptes-rendus, même internes, sont également essentiels afin que tous les services concernés de l'entreprise aient le même niveau d'information.

De manière générale, il convient de privilégier le **dialogue et l'information préalable** du partenaire commercial sur les difficultés rencontrées du fait de cette situation de crise.

2 – Hausses exceptionnelles de matières premières, puis-je adapter ou renégocier le prix convenu ?

Les entreprises subissent un nouveau choc de hausses (sur les matières premières agricoles mais aussi industrielles et qui n'avaient bien évidemment pas été inscrites dans les tarifs adressés pour 2022.), et cela à tout juste 15 jours de la fin des négociations commerciales. D'autant plus que d'après nos premières remontées, lors de ces négociations 2022 les entreprises n'ont pas pu répercuter les coûts liés aux MPI et en partie seulement pour la MPA.

Dans cette situation, plusieurs solutions s'offrent aux industriels :

- Essayer de faire passer une augmentation de tarif ;
- Activer la clause de renégociation ou de révision automatique si elle est applicable ;
- Invoquer la théorie de l'imprévision ou toute autre clause contractuelle d'effet équivalent ;
- Invoquer la force majeure ;
- Renégocier sur le terrain des pratiques restrictives de concurrence : le déséquilibre significatif.

A. La modification du tarif par le Fournisseur

La procédure de modification du tarif est différente de celle prévue par la clause de renégociation et la clause de révision automatique. Elle n'est pas précisément encadrée par la loi mais plutôt par les conditions générales de vente du fournisseur et le contrat conclu entre les parties.

La DGCCRF précise à ce sujet, que :

« Le fournisseur peut bien sûr prévoir une augmentation de son tarif en cours d'année, et modifier alors le cas échéant ses CGV. Toutefois, cette augmentation de tarif ne pourra effectivement être appliquée dans le cadre de la relation commerciale que :

- **Sous réserve de l'accord du cocontractant,**
- **Matérialisé par un avenant au contrat, conclu dans des conditions conformes à l'esprit de la loi, ou par accord sur les nouvelles CGV, dont la preuve peut être apportée par tous moyens ».**
- **« Ainsi, le prix ne peut évoluer en cours de contrat que s'il y a accord des deux parties. Dans les secteurs où les tarifs du fournisseur sont amenés à fréquemment évoluer en cours d'exécution du contrat, les parties peuvent prévoir dès le départ, dans la convention, le principe et les modalités pratiques de l'acceptation par le client de chaque proposition d'évolution du tarif par le fournisseur ».**

Il convient de se reporter aux stipulations spécifiques convenues avec vos clients à ce sujet.

Cette procédure permet à un fournisseur de procéder à une augmentation de son tarif général, lequel doit alors être adressé à l'ensemble de ses clients. Dans tous les cas, aucune modification du prix ne peut intervenir à la suite de l'envoi de ce nouveau tarif, sans l'accord préalable du client.

Ainsi, toute demande d'adaptation du contrat :

- **Doit être justifiée par l'une ou l'autre des parties ;**
- Doit reposer sur la base d'éléments objectifs non connus au jour de la signature ; et
- **Suivre la procédure convenue entre les parties dans la convention annuelle signée c'est-à-dire :**
 - Le contrat signé sans réserve,
 - Ou à défaut, le contrat tel que modifié par les parties par avenant ou lettre de réserves expressément acceptés par le client ou transmis avant la signature de l'accord.

⇒ L'application de surcoûts tenant compte de hausses de matières premières constitue une modification du contrat (et notamment du tarif et du prix convenu), qui doit obligatoirement faire l'objet d'un accord entre le fournisseur et le distributeur, formalisé par avenant.

L'avenant ainsi signé par les deux parties, **doit mentionner l'élément nouveau le justifiant** et ne pas remettre en cause l'équilibre initial du contrat (article L.441-3 II du Code de commerce).

La durée de l'avenant est librement déterminée entre les parties. A titre d'exemple, elle peut être fixée à plusieurs semaines ou jusqu'à la signature de la prochaine convention écrite.

Cette option peut sembler inadaptée dans la mesure où, la plupart du temps, le délai de prévenance prévu entre les Parties pour notifier de l'augmentation de tarif souhaitée est de plusieurs semaines. Cela peut s'avérer inadapté à la situation d'urgence que les industriels rencontrent actuellement.

De plus, cette demande de modification du tarif a de fortes chances d'être accueillie de manière négative par les clients dans la mesure où des systèmes, désormais légaux, de modification du prix en cours d'année doivent avoir été intégrés dans les contrats : la clause de renégociation et la clause de révision automatique. Bien que l'esprit de responsabilité doive selon nous primer en cette période exceptionnelle.

B. La renégociation ou la révision automatique du prix convenu

Les relations commerciales fournisseurs-distributeurs sont matérialisées par la signature au plus tard le 1^{er} mars de l'année (et viennent donc tout juste de s'achever), d'une convention écrite (article L.441-4 et L.443-8 du Code de commerce) (sauf pour les contrats pluriannuels qui doivent prévoir les modalités de révision du prix).

Le prix négocié et convenu entre les parties s'applique au plus tard le 1er mars, et pour la durée convenue au contrat (un, deux ou trois ans).

Ces contrats doivent désormais contenir une clause de renégociation (article L. 441-8 du Code de commerce) et une clause de révision automatique (pour les contrats visés à l'article L. 443-8 du Code de commerce).

Ces mécanismes doivent avoir été établis dans le contrat signé entre les parties et permettent de modifier le prix convenu en cours d'année.

NB : les **mécanismes exposés ci-après ne sont pas tous d'ordre public**. Cela signifie que les CGV ou le contrat peuvent écarter leur application. Il convient donc de vérifier s'ils sont intégrés ou exclus dans les CGV du fournisseur et/ou dans la convention écrite, afin de vous assurer de leur applicabilité à votre cas.

Par ailleurs, si les mécanismes juridiques exposés sont des outils pour pouvoir adapter le contrat en cours d'année et notamment le prix convenu, ils nécessitent, pour la majorité d'entre eux, un accord entre le fournisseur et le distributeur. **Il y a donc un enjeu de responsabilité de tous et de bonne foi, compte tenu du contexte économique, dans les jours et semaines à venir.**

- **La clause de révision automatique (L. 443-8 du Code de commerce) – désormais obligatoire pour la majorité des conventions écrites PGC alimentaires**

Pour rappel, la loi EGAlim 2 en vigueur depuis le 20 octobre 2021 a créé un régime de convention écrite dérogatoire pour les « produits protégés » visés par l'article L.441-1-1 du Code de commerce, prévu par l'article 443-8 du Code de commerce.

Le nouveau contenu obligatoire de ce contrat s'applique aux produits protégés et pour toutes les relations entre un fournisseur et un acheteur (contrats entre 1^{er} acheteur et 2nd acheteur/transformateur ; contrats avec les distributeurs mais aussi avec tout acheteur de produit alimentaire tel que les restaurants) **à l'exclusion des grossistes.**

Cette nouvelle obligation est en vigueur depuis le 20 octobre 2022.

Il est désormais obligatoire de faire figurer une clause de révision automatique à la hausse et à la baisse en fonction du prix des matières premières agricoles.

Cette clause a été en principe négociée avec chacun des clients dans le cadre des négociations 2022 et doit prévoir, à minima :

- Les matières premières agricoles sur laquelle porte la clause,
- Les conditions, seuils et modalités de déclenchement de la clause de révision ,
- Une formule de calcul détaillant ses conditions d'application.

Le code de commerce fait référence aux indicateurs de l'article L 631-24 du CRPM sans que l'utilisation de ces indicateurs ne soit apparemment rendue obligatoire dans la clause - sauf dans le cas où le fournisseur a acheté les produits directement auprès du producteur agricole au titre d'un contrat soumis à l'article L.631-24.

En cas de variation significative des matières premières agricoles (et surtout de dépassement des seuils convenus), **celle-ci aura vocation à jouer de plein droit sans renégociation : le prix convenu peut être automatiquement modifié en fonction des indices définis.**

Il s'agit de la seule hypothèse dans laquelle **l'accord du distributeur et un avenant ne sont pas nécessaires**, car on considère que celui-ci a été donné au préalable via l'acceptation de cette clause de révision automatique.

D'après les premières remontées que nous avons, il apparaît que ces clauses ne seront, bien souvent, pas effectives et ne pourront pas jouer dans le cadre de la crise Ukraine-Russie car les conditions de déclenchement ne sont pas remplies.

Par ailleurs, les contrats signés avant le 31 décembre 2021, donc sous l'égide de la loi EGAlim 1, ne comportent pas une telle clause.

Indépendamment de toute clause de révision automatique, le refus formel du distributeur peut s'avérer fautif. Cette faute pourra trouver sa sanction dans les mécanismes évoqués ci-après.

- o **La clause de renégociation (L441-8 du Code de commerce) désormais obligatoire pour les contrats portant sur la vente de produits agricoles et alimentaires**

En vertu de la loi EGAlim 2, une telle clause doit être intégrée dans tous **les contrats** 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 des fluctuations des prix.**

Elle s'applique tant aux contrats de marque nationale mais également aux produits à marque distributeur ainsi qu'aux contrats conclus avec les grossistes.

Cette clause a vocation à **jouer à la hausse comme à la baisse.**

La clause a vocation à **jouer sur les MPA et l'énergie** mais également désormais à d'autres intrants : **le transport et les matériaux entrant dans la composition des emballages.**

Cette disposition est en vigueur depuis le 20 octobre 2021.

La clause est définie par les parties, qui fixent ensemble les **conditions et seuils** de déclenchement. Ainsi, en cas de dépassement du seuil convenu par les parties, celles-ci devront se rencontrer pour renégocier.

A noter que l'obligation de renégocier **ne constitue qu'une obligation de moyens** pour les parties, imposant de discuter sans obligation d'aboutir : **ainsi rien n'oblige les parties, à l'issue de la renégociation, à réévaluer le prix.**

Le principe de bonne foi doit primer tout au long de la mise en application de cette clause et un compte rendu devra être établi conformément à l'article D.441-4 du Code de commerce.

En cas d'échec de la renégociation au terme du délai d'un mois, sauf recours à l'arbitrage, les parties **doivent avoir recours au médiateur des relations commerciales agricoles**, dont la saisine est un préalable obligatoire à toute éventuelle action en justice.

Comme pour la clause de révision automatique, d'après les premières remontées que nous avons, il apparaît que ces clauses ne seront, bien souvent, pas effectives et ne pourront pas jouer dans le cadre de la crise Ukraine-Russie car les conditions de déclenchement ne sont pas remplies.

○ **Mon contrat comporte-t-il une clause relative à la force majeure ?**

Définie à l'article 1218 du Code civil, un évènement est constitutif d'une force majeure lorsqu'il **échappe au contrôle du débiteur, qu'il est imprévisible et irrésistible**. La force majeure est **un concept juridique à utiliser lorsque l'exécution du contrat est devenue impossible** (temporairement / définitivement) et **pour justifier une inexécution contractuelle**.

Ainsi, face à un cas de force majeure, la partie qui subit cet évènement ne peut pas être sanctionnée pour inexécution contractuelle.

Par exemple en cas de pénurie d'une matière première agricole ou industrielle, imprévisible, irrésistible et échappant au contrôle du fournisseur, ce dernier peut invoquer la force majeure **afin de ne pas être pénalisé en cas de défaillance dans l'exécution de ses obligations**, telle que son obligation de délivrer en temps et en heure la marchandise commandée.

A noter :

➔ La force majeure **ne permet pas de renégocier le tarif ou le prix convenu** mais permet **uniquement de justifier une absence d'exécution de l'accord** (ex : défaut de livraison, pénuries de matières premières).

Ainsi, en cas de pénuries matières constitutives d'un évènement de force majeure, un industriel pourra invoquer cette disposition pour contester des pénalités appliquées en raison de ruptures de stock.

➔ Le cocontractant soulevant la clause de force majeure **devra justifier que l'évènement qui empêche l'exécution des obligations** issues du contrat remplit les 3 critères de la force majeure posés par l'article 1218 du Code civil ou que l'évènement remplit les critères éventuellement définis dans le contrat entre les parties.

➔ En pratique, la force majeure est difficile à démontrer, les caractères d'imprévisibilité et d'irrésistibilité étant appréciés strictement par les tribunaux.

RAPPEL : La force majeure **n'est pas une notion d'ordre public** et **peut donc être aménagée ou écartée** par contrat. Il convient donc de se référer avant tout aux dispositions des conditions générales de vente ainsi que des conventions écrites à ce sujet afin de savoir si l'article 1218 du Code civil ou tout aménagement à cet article, s'applique à votre relation contractuelle.

Dans l'hypothèse où les CGV du fournisseur prévoient des règles spécifiques sur l'application de la force majeure et que le distributeur refusait ces règles, ce refus pourrait éventuellement être contesté sur le fondement du déséquilibre significatif (cf infra).

*Il est à craindre que la **situation de guerre à l'étranger ne rentre pas dans la définition de la force majeure**. En effet la condition d'irrésistibilité sera difficilement remplie dans la mesure où il existe bien souvent pour les entreprises des alternatives d'approvisionnements (qui seront cependant plus onéreuses).*

Cela dépend de la rédaction des clauses, des situations au cas par cas et de la position des clients sur ce sujet.

○ **Mon contrat comporte-t-il une clause d'imprévision ?**

L'article 1195 du Code civil prévoit que, **si un changement de circonstances imprévisible** lors de la conclusion du contrat **rend l'exécution excessivement onéreuse pour une partie, celle-ci peut demander une renégociation du contrat à son cocontractant.**

Ainsi, pour demander à son client distributeur une renégociation de l'accord (notamment tarif et prix convenu), un industriel doit démontrer que la hausse du prix des matières premières :

- Était imprévisible au moment de la signature du contrat,
- Rend l'exécution de l'accord excessivement onéreux pour l'industriel.

A noter : L'imprévision n'est pas une notion d'ordre public et **peut donc être aménagée ou écartée** par contrat. Il convient donc de se référer avant tout aux dispositions des conditions générales de vente ainsi que des conventions écrites à ce sujet afin de savoir si l'article 1195 du Code civil ou tout aménagement à cet article, s'applique à votre relation contractuelle.

Dans l'hypothèse où :

- Les CGV du fournisseur prévoient des règles spécifiques sur l'application de l'imprévision et que le distributeur refusait ces règles, ou
- que le contrat du distributeur prévoyait la non-application / renonciation des parties à l'application de l'article 1195 du Code civil,

cela pourrait éventuellement être contesté sur le fondement du déséquilibre significatif (cf infra).

○ **Le déséquilibre significatif**

Le refus de renégocier, alors que la demande de renégociation est justifiée par une exécution devenue excessivement onéreuse ou rendant impossible l'exécution des obligations initialement convenues, **pourrait être sanctionné** sur le fondement du déséquilibre significatif.

En effet, le **refus de tenir compte de la situation de son cocontractant** pourrait être analysé comme la tentative de soumettre son partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties, sanctionné par l'article L. 442-1, I, 2° du Code de commerce. Également, les clauses excluant totalement le mécanisme d'imprévision ou de force majeure, pourraient dans certains cas constituer un déséquilibre significatif.

○ **L'exigence de bonne foi**

En tout état de cause, les cocontractants **doivent garder à l'esprit l'exigence de bonne foi**, principe d'ordre public qui **s'applique à toutes les phases de la relation contractuelle**, de la négociation à l'exécution (article 1104 du Code civil).

Si l'une des parties faisait la démarche de renégocier ou de demander une adaptation du contrat, le refus total de prendre en compte la situation pourrait être considéré comme un manquement à cette obligation de bonne foi.

→ Ce principe **doit toujours guider l'exécution des contrats** et encore plus dans un contexte exceptionnel, pour chacune des parties. Il ne faut **pas hésiter à rappeler ce principe à son cocontractant** et les échanges écrits permettront en cas de besoin de prouver la bonne ou mauvaise foi d'une partie.

3 - Focus sur les pénalités logistiques pour les cas de pénuries de matières premières agricoles ou industrielles

Les prévisions de pénuries d'importations/d'approvisionnement en matières premières (agricoles et industrielles) en raison de la fermeture des voies de transport, des retards aux frontières, des sanctions, etc. sont susceptibles d'avoir d'importants impacts logistiques (impossibilité de délivrer certaines références ou retards de livraisons).

Bien que l'objectif des industriels soit évidemment de revenir le plus vite possible à une configuration opérationnelle normale, certaines entreprises **fonctionnent en mode dégradé du fait de ces circonstances**.

Selon l'ANIA, l'imputation de pénalités pour tout retard de livraison ou rupture d'approvisionnement qui pourrait résulter de ces circonstances exceptionnelles (et non toutes les pénalités logistiques), **serait inacceptable**. En effet ces circonstances échappent totalement au contrôle des entreprises.

Pour contester des pénalités liées à des pénuries matières ou des retards de livraison, il est possible de se référer à :

❖ **La notion de force majeure ou d'imprévision ;**

→ Pour rappel l'article L441-17 introduit par la loi EGalim 2, précise clairement que pour les cas répondants aux conditions de la force majeure – **il est interdit d'appliquer des pénalités logistiques en cas de force majeure. Cet article est en vigueur depuis le 20 octobre 2021.**

→ **L'article L.441-17 du Code de commerce impose également de tenir compte des circonstances indépendantes de la volonté des parties.**

Le Code de commerce n'interdit pas l'application de toute pénalité dans ce cas-là mais impose d'en tenir compte. Cet argument peut donc être invoqué pour demander une application plus « raisonnée » des mécanismes de pénalités prévus dans le contrat.

La notion de circonstances indépendantes de la volonté des parties induit les cas où l'exécution du contrat serait perturbée par des circonstances ne relevant pas d'un cas de force majeure.

C'est le cas notamment des crises géopolitiques comme la guerre Ukraine-Russie et des problématiques de pénuries, qui affectent le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement, et dont le client doit tenir compte avant d'envisager l'application d'une pénalité en réparation de son préjudice démontré.

❖ **La Recommandation 19-1 de la CEPC du 6 février 2019** selon laquelle 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.

Pour rappel, les recommandations et avis de la CEPC **consistent en des recommandations et n'ont pas, force de loi**. Toutefois, le fait que ces recommandations **aient été adoptées dans le cadre d'un consensus avec les enseignes de la GMS** présentes ou représentées leur **donne une force et une légitimité particulière**. Les pouvoirs publics y font régulièrement référence et indiquent qu'il convient de s'y référer. Ces recommandations ont vocation à rappeler les bonnes pratiques en la matière, leur non-respect, en cas de litige sur des pénalités ou de contrôle des autorités, peut permettre d'établir à contrario l'éventuel caractère abusif de la pénalité.

[Chaque entreprise reste bien évidemment libre de sa stratégie commerciale et juridique sur ce sujet]

En tout état de cause, il convient d'alerter de **cette problématique d'approvisionnement le plus en amont possible les clients** afin que ces derniers puissent s'organiser et que vous puissiez également assurer un suivi.

4 - Savoir réagir en situation de blocage ou litige – La médiation

La **médiation** est un bon moyen pour **tenter de résoudre une situation de blocage** entre un fournisseur et un distributeur durant la période des négociations commerciales ou en dehors de cette période.

- La médiation interne des enseignes

Il peut être utile de saisir, dans les plus brefs délais, sans attendre que la situation soit totalement bloquée, **le médiateur interne de l'enseigne concernée**.

Les coordonnées des médiateurs des enseignes à la date de la publication du présent focus [figurent ici](#).

Il est également possible d'imaginer une co-médiation avec, du côté du distributeur, le médiateur interne de l'enseigne et, du côté du fournisseur, un médiateur choisi par le fournisseur.

- La médiation des relations commerciales agricoles – pour les litiges liés à la matière agricole

Pour les cas où la situation de blocage n'a pas été résolue avec la saisine du médiateur interne de l'enseigne, la saisine du **médiateur des relations commerciales agricoles** est à recommander. Ce médiateur relève de ministère de l'agriculture.

Il peut être saisi en cas de litige relatif à la conclusion, l'exécution ou la cessation d'un contrat, ou pour donner un avis sur toute question relative aux relations contractuelles entre les acteurs d'une filière alimentaire.

La médiation est un processus de négociation reposant sur une **démarche volontaire et couverte par la plus stricte confidentialité**. [Voir ici les modalités de saisine du médiateur](#).

- La médiation des entreprises – pour les litiges liés aux matières industrielles

La Médiation des entreprises, qui relève du ministère de l'économie, **est accessible à toute entreprise rencontrant des difficultés contractuelles et/ou relationnelles avec un client ou un fournisseur** (litige ou un conflit dans l'application d'une clause contractuelle ou le déroulement d'un contrat).

[Voir ici les modalités de saisine de la médiation des entreprises](#)

Rappel des services proposés par l'ANIA

Vous pouvez contacter Marie Buisson, Responsable Juridique à l'Ania : mbuisson@ania.net

Service d'information de l'ANIA

Pour toute question concrète relative au droit de la distribution ou concernant vos relations commerciales et logistiques.

Formations approfondies et pratiques aux négociations commerciales et logistiques

Des sessions de formations dispensées par des experts de l'utilisation du cadre réglementaire et des stratégies de la négociation commerciale. [Pour s'informer](#) et s'inscrire : isabelle.lelamer@ania-formations.net

Guides et ateliers ANIA

L'Ania a rédigé plusieurs documents/ouvrages à jour des récentes réformes législatives afin d'accompagner au mieux les entreprises dans leurs relations commerciales et notamment [Kit des négociations 2022](#) ainsi qu'un [guide de décryptage de la loi EGAlim2](#).

Par ailleurs l'ANIA anime à travers sa Commission Industrie Commerce divers groupes de travail (logistique, juridique, commerce) auxquels les adhérents de l'ANIA peuvent s'inscrire.