



# Réforme 2024 en droit commercial : impact négociations commerciales

Fiche pratique publié le 23/01/2024, vu 427 fois, Auteur : [Blog de Le Bouard Avocats Versailles](#)

**Comment la réforme 2024 en droit commercial impacte les PME. Comment cette réforme va directement impacter les relations commerciales entre les entreprises.**

Dans le paysage juridique français actuel, 2024 marque une période clé avec d'importantes modifications dans le calendrier des négociations commerciales. Ces ajustements, dictés par la législation française, ont un impact considérable sur les interactions entre les distributeurs et les fournisseurs, particulièrement pour les PME.

Le présent article vise à explorer ces récentes évolutions, à en extraire les conséquences majeures pour les acteurs du marché et à souligner les défis et opportunités uniques auxquels les PME sont confrontées dans ce cadre réglementaire rénové.

## II. Évolutions dans le Calendrier des Négociations Commerciales et le Droit de la Concurrence

### A. Changements Législatifs pour 2024

2024 apporte des changements considérables dans le domaine des négociations commerciales, en particulier dans le secteur du commerce de détail alimentaire. Ces révisions, ancrées dans le droit français, modifient les échéances et les processus pour finaliser les accords commerciaux entre distributeurs et fournisseurs.

Pour les sociétés dont le chiffre d'affaires est inférieur à 350 millions d'euros, la date limite pour signer des accords commerciaux est avancée au 15 janvier 2024. Pour les plus grandes entreprises, cette date butoir est fixée au 31 janvier 2024, offrant ainsi un avantage compétitif aux PME.

### B. Comparaison avec les Règlements Antérieures

Cette réforme se distingue nettement des pratiques passées. Auparavant, les accords devaient être conclus avant le 1er mars chaque année, conformément à la législation soutenant les PME. Les nouvelles mesures de 2024 raccourcissent ces délais, répondant ainsi aux défis économiques actuels, notamment l'inflation.

Ces ajustements législatifs représentent une tentative de l'État de rééquilibrer les relations commerciales en faveur des petites structures, reconnaissant les défis uniques auxquels elles sont confrontées dans un marché dominé par de grands groupes.

### **III. Impact sur les Relations entre Distributeurs et Fournisseurs**

#### **A. Conséquences des Nouvelles Échéances**

L'introduction de nouvelles dates limite pour les négociations commerciales en 2024 modifie la dynamique entre distributeurs et fournisseurs. Les PME, grâce à une date limite avancée, bénéficient d'une plus grande flexibilité et peuvent réagir plus rapidement aux changements du marché.

#### **B. Effets sur les Accords Commerciaux**

Les PME ont l'opportunité d'entamer les négociations dans un contexte moins concurrentiel, ce qui pourrait conduire à des conditions plus avantageuses. Pour les grandes entreprises, les échéances rapprochées exigent une planification et une exécution plus stratégiques.

### **IV. Conséquences Spécifiques pour les PME**

Cette réforme présente des défis et des opportunités uniques pour les PME. Les PME pourraient être désavantagées dans la compétition avec les grandes entreprises pour les ressources des distributeurs et pourraient voir leur visibilité dans les rayons réduite. Néanmoins, elles peuvent bénéficier d'une négociation anticipée et d'un meilleur accès aux étagères des grandes surfaces.

### **V. Réactions de l'Industrie et Perspectives d'Avenir**

Les réactions face à cette réforme sont variées. Les grandes entreprises voient une opportunité d'intégrer rapidement les baisses de prix des matières premières dans leurs contrats, tandis que les PME s'inquiètent de se retrouver en désavantage. Les acteurs industriels majeurs accueillent favorablement ces changements, bien que certains soient prudents quant à leur impact sur le pouvoir d'achat des consommateurs.

### **VI. Conclusion sur les Négociations Commerciales pour 2024**

Cette réforme du [calendrier des négociations commerciales pour 2024](#) est une étape significative dans le droit des affaires en France, indiquant une adaptation du cadre réglementaire aux réalités économiques actuelles. Elle soulève des questions sur son impact réel sur les différents acteurs du marché, en particulier les PME. Cette évolution pourrait ouvrir la voie à d'autres ajustements futurs sur les relations commerciales entre sociétés.