

LA CONTRACTUALISATION EN AGRICULTURE

Guide pour les agriculteurs

Mars - 2023



Livrable ayant bénéficié d'un
financement du FNRP

SIGNATURE

Partie 1 : INTRODUCTION

1.1.	LE CONTEXTE ECONOMIQUE	4
1.2.	LE CONTEXTE EGALIM 1.....	4
1.3.	LE CONTEXTE EGALIM 2.....	5
1.4.	ET APRES ?.....	5

Partie 2 : QUELS RISQUES ? QUELLES SANCTIONS ?

Partie 3 : BIEN IDENTIFIER & COMPRENDRE LE CADRE CONTRACTUEL

3.1	LE CHAMP D'APPLICATION DES OBLIGATIONS RELATIVES A LA CONTRACTUALISATION AGRICOLE	12
3.1.1	<i>PRODUCTEURS ET ACHETEURS CONCERNES :</i>	12
3.1.2	<i>PRODUITS CONCERNES :</i>	14
3.1.3	<i>A UTRES EXCEPTIONS :</i>	16
3.2	LE MECANISME CONTRACTUEL.....	16
3.2.1	<i>Le régime général</i>	17
3.2.1.1	Le processus contractuel	17
3.2.1.2	Le contenu de la proposition de contrat et du contrat écrit	20
3.2.1.3	Le contenu de la proposition d'accord-cadre et de l'accord-cadre	21
3.2.2	<i>Le régime dérogatoire</i>	21

Partie 4 : COMMENT NEGOCIER & REDIGER LA PROPOSITION DE CONTRAT ET LE CONTRAT ?L

4.1.	LES PARTIES	25
4.2.	L'EXPOSE PREALABLE	27
4.3.	L'OBJET DU CONTRAT.....	27
4.4.	LES COMMANDES.....	28
4.5.	LES PRODUITS.....	29
4.6.	LES CARACTERISTIQUES DES PRODUITS – LE CONTROLE QUALITE	30
4.7.	LES NON-CONFORMITES OU DEFAUTS DES PRODUITS	31
4.8.	LA QUANTITE.....	33
4.9.	LES MODALITES DE LIVRAISON DES PRODUITS	34
4.10.	LE TRANSFERT DE PROPRIETE / TRANSFERT DE RISQUES.....	35
4.11.	LA DUREE DU CONTRAT	36
i.	La durée du contrat	36
ii.	Le renouvellement du contrat	36
iii.	Le préavis	37
4.12.	LE PRIX	39
i.	La négociation	39
ii.	Prix déterminé ou prix déterminable ?	40
iii.	La révision automatique du prix (cas d'un prix déterminé uniquement)	41
iv.	La renégociation du prix.....	42
v.	La répartition de la valeur	44
vi.	Les rabais et ristourne	45
4.13.	LES MODALITES DE PAIEMENT DU PRIX.....	46
i.	La facturation et le paiement	46
ii.	Les pénalités en cas de retard de paiement	47
4.14.	LA FORCE MAJEURE	49
4.15.	LA FIN DU CONTRAT.....	50
4.16.	LA RESPONSABILITE/ASSURANCE.....	51
4.17.	LA CESSIBILITE DU CONTRAT	52
4.18.	LES LITIGES	53

Partie 5 : LES BONS REFLEXES

Partie 6 : CONCLUSION

Le Guide que vous avez entre les mains est le **fruit d'un travail mené par la Chambre d'agriculture de Région Île-de-France avec l'appui financier et technique de Chambres d'agriculture France**. Il a été rédigé en étroite collaboration avec Camille Bugnicourt¹, avocate au Barreau de Nantes au sein du Cabinet CJP Avocats, qui a mis à jour, revu et adapté le Guide aux exigences de la loi EGALIM 2, initialement rédigé par le Cabinet d'avocats Normandie Juris.

Ce Guide s'adresse d'abord aux **agriculteurs, groupes d'agriculteurs, organisations professionnelles ou associations d'organisation professionnelles** qui s'engagent dans une démarche de contractualisation avec un ou des **acheteurs** ou qui souhaitent s'informer sur la meilleure façon **d'aborder la contractualisation en agriculture**.

Comme chaque situation de contractualisation est particulière, par le type de production, par les contraintes de chaque producteur et par les attentes de l'une ou l'autre des parties, **il n'est pas possible de proposer un contrat-type** qui puisse correspondre à chacune de ces situations. Les lois EGALIM 1 et 2 ont laissé une certaine souplesse et une marge de manœuvre aux filières pour adapter les exigences du code rural aux spécificités de chacune. Cette **structuration des filières** est en effet très clairement encouragée par la loi EGALIM 2 qui établit un **cadre général**, mais précise que chaque filière peut, dans une certaine mesure, par **accord interprofessionnel** étendu, prévoir des obligations spécifiques ou adapter les dispositions législatives (durées de contrats, possibilité pour les producteurs de demander une offre de contrat à l'acheteur, *etc.*).

Bien que cette présentation soit émaillée d'exemples concrets, ce Guide ne peut être exhaustif et présenter toutes les situations et contextes et ce, d'autant, que le **cadre législatif est amené à évoluer** en continu au gré de l'organisation des différentes filières, de l'extension d'accords interprofessionnels ou de l'adoption de décrets.

Il est donc nécessaire de **bien connaître les règles propres à chaque filière** qui n'apparaissent pas nécessairement dans le présent Guide. N'hésitez pas à vous rapprocher de votre organisation interprofessionnelle ou de votre Chambre d'agriculture afin d'identifier les spécificités propres à votre production.

Dans ce contexte, ce Guide a, avant tout, pour objectif de rappeler de manière générale et synthétique **ce qu'est un contrat**, en quoi il est une **garantie** pour le producteur en cas de difficulté et quelles sont les **clauses** qui doivent impérativement apparaître dans un contrat.

Certes la loi EGALIM prévoit des clauses impératives et un formalisme particulier, néanmoins, ces clauses obligatoires sont pour la plupart des causes classiques qui ont vocation à apparaître dans les contrats, quels qu'ils soient (clause sur la quantité, la qualité, le prix, les modalités de livraison, *etc.*). En conséquence, **même dans le cas où les obligations ou le cadre légal évolueraient, par une réforme de la loi EGALIM, par décret ou par extension d'accords interprofessionnels, les conseils généraux figurant dans ce Guide resteraient applicables**.

¹ Docteur en droit, Camille BUGNICOURT a développé une clientèle et des compétences spécifiques dans le secteur agro-alimentaire. Véritable experte de la filière et conseil stratégique des entreprises du secteurs (producteurs, transformateurs, *etc.*), Camille BUGNICOURT accompagne ses clients à toutes les étapes de développement de leurs produits : contractualisation agricole, contrats d'achats/vente, contrats de distribution, droit de la consommation, étiquetage, valorisation des produits (signes de qualité, clean labels, *etc.*), réglementation produits (INCO, additifs, arômes, *etc.*), contrôles DGCCRF, litiges fournisseurs/consommateurs. Camille BUGNICOURT exerce par ailleurs son activité en droit des marques (gestion de portefeuilles, recherches d'antériorités, objections des Offices, oppositions, contrats, *etc.*), en droit des obtentions végétales (contrats multiplication, de licence, sous-licence) et en droit des données personnelles (audits, revues de contrats, revues de sites internet, formations) - <https://www.linkedin.com/in/camille-bugnicourt-49009766/> - Camille.bugnicourt@cabinetcjp.fr.

En effet, ce Guide est là avant tout pour **vous accompagner dans la phase de négociation avec vos clients**, et vous aider à identifier les questions à se poser avant la négociation afin que les clauses du contrat soient le reflet de vos attentes et tiennent compte de vos contraintes.

Enfin, le contrat étant un acte juridique, il peut être nécessaire de se former et de faire appel à un conseil, afin d'être **accompagné dans la phase de négociation comme dans la phase de rédaction du contrat**.

Votre Chambre d'agriculture est à vos côtés pour répondre à vos interrogations et vous aider à préparer votre négociation.

Ce document produit par la Chambre d'agriculture de Région Île-de-France n'a pas vocation à faire de vous des experts en contractualisation, mais nous espérons qu'il vous aidera à éclaircir votre vision du contrat en agriculture et à **acquérir de bons réflexes**.

1.1. Le contexte économique

Les **États généraux de l'alimentation ont été initiés en 2017** dans l'objectif de réfléchir sur l'avenir de l'agriculture française et établir une feuille de route nationale portant en particulier sur la **répartition de la valeur des produits agricoles** afin de permettre aux producteurs de mieux vivre de leur travail et sur les moyens de favoriser une alimentation saine, sûre, durable et accessible à tous.

1.2. Le contexte EGalim 1

Dans ce contexte, la « Loi pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous » (dite « loi **EGalim** ») a été adoptée le 30 octobre 2018 en particulier dans le but de **rééquilibrer le rapport de force entre agriculteurs et acteurs de l'aval dans leurs relations commerciales**.

Cette loi a **modifié un grand nombre de sujets** touchant autant l'**étiquetage**, la **contractualisation**, la **restauration collective**, les **produits phytosanitaires**, la **promotion des ventes**, *etc.*

S'agissant de la **contractualisation agricole**, la première loi EGalim a notamment introduit les dispositions suivantes :

- sauf dans certains cas, c'est le **producteur** qui est chargé de **fournir une proposition de contrat et un projet de construction de son prix**.
- pour aider au calcul des prix, des **indicateurs de prix** devaient être fournis par les organisations interprofessionnelles en **tenant compte de coûts pertinents de production en agriculture et de leur évolution**, mais aussi des **prix du marché, des quantités, de la composition du produit, de sa qualité, de son origine, de sa traçabilité, de l'existence d'un cahier des charges**, *etc.*
- les **filières (OP, AOP) ont été incitées à se réorganiser pour planifier la production, optimiser les coûts et négocier les contrats** ; il existe néanmoins une **interdiction d'ententes, pour les associations de producteurs non commerciales** (celles qui n'achètent pas la production des agriculteurs) qu'il s'agisse d'ententes sur les prix, la grille tarifaire, les volumes mis sur le marché, les informations sur le marché et les concurrents (*cf* cartel des endives) ;

- en cas de **litiges**, la médiation par le **médiateur des relations commerciales agricoles** est **devenue obligatoire** au préalable de la saisine du tribunal sous peine d'invalidité de la saisine ; des amendes administratives sont encourues en cas de non-respect de ces dispositions ;
- **un début de contrôle du prix aval** a été mis en place avec la hausse de **10 % du seuil de revente à perte** (vente au prix d'achat + 10 %) pour les produits agricoles, et d'un **encadrement des promotions**.

Au fil du temps, il a été fait le constat que la loi EGalim 1 n'a pas rempli pleinement ses objectifs.

En effet, la loi EGalim a pourtant généré une relative inflation des prix au consommateur en raison du relèvement du Seuil de Revente à Perte et de l'encadrement des promotions, mais les **producteurs n'ont pas nécessairement bénéficié de cette évolution des prix** alors que c'était précisément l'objectif et l'esprit du texte.

C'est pour cette raison qu'**une réforme du dispositif EGalim a été engagée.**

1.3. Le contexte EGalim 2

Le 18 octobre 2021, la loi visant à protéger la rémunération des agriculteurs dite loi « **EGalim 2** », a été adoptée et est venue modifier et compléter le dispositif issu de la loi EGalim 1.

Encore une fois, l'objectif de ce nouveau texte a été d'assurer une plus juste rémunération des agriculteurs en rééquilibrant les relations commerciales entre les différents maillons de la chaîne alimentaire et agro-alimentaire.

S'agissant de la contractualisation agricole, la loi EGalim 2 a notamment **modifié les points suivants** :

- L'obligation de rédiger un **contrat écrit** et de **laisser au producteur l'initiative du contrat** (sans possibilité d'y déroger).
- L'obligation de prévoir des **contrats pluriannuels** (minimum 3 ans, voire 5 ans pour certaines filières).
- L'obligation d'intégrer dans les contrats une **clause de révision automatique du prix**.
- L'élargissement du champ d'application de l'obligation d'insérer une **clause de renégociation** dans les contrats de vente de produits agricoles **de plus de 3 mois**.

Ces dispositions doivent **entrer en application au plus tard le 1^{er} janvier 2023**, mais sont d'ores et déjà **applicables de manière anticipée pour certaines filières** (ex : bovins mâles non castrés de 12 à 24 mois de race à viande, lait de brebis cru, porcs charcutiers castrés nés à partir du 1^{er} janvier 2022, etc.).

1.4. Et après ?

Le **bilan de l'application du texte**, plus d'un an après son adoption, **reste mitigé** et les effets peinent à se faire sentir sur la rémunération des producteurs. Les prix à la consommation font actuellement l'objet d'une **forte inflation** dont il est difficile de déterminer si elle est liée pour partie à l'application du texte ou totalement à la conjoncture actuelle (guerre en Ukraine, sécheresse, intempéries, etc.).

Les **négociations 2022 avec la grande distribution** ont été **particulièrement tendues**

et les **négociations 2023 sont conduites dans un contexte difficile.**

C'est pourquoi l'avenir du dispositif EGalim reste incertain.

Une proposition de loi visant plus particulièrement à modifier les dispositions issues de la loi EGalim 2 relatives à l'aval de la filière (relations fournisseurs/distributeurs)² est d'ailleurs actuellement en discussion au Parlement. Pour l'instant, aucune réforme d'ampleur n'est prévue visant à modifier en profondeur les règles relatives à la contractualisation agricole, mais une telle réforme ne peut pour autant pas être exclue.

² La proposition de loi visant à sécuriser l'approvisionnement des Français en produits de grande consommation n° 575 a été déposée le 29 novembre 2022 par Monsieur le Député Frédéric Descrozaille. La loi a été adoptée en première lecture par l'Assemblée nationale en janvier et a été transmise au Sénat qui doit l'examiner le 15 février 2023.

2. Quelles risques ? Quelles sanctions ?



QUELLES RISQUES ?

QUELLES SANCTIONS ?

En tout état de cause, la **contractualisation agricole présente des enjeux très importants** car elle comporte **un certain nombre de risques** pesant tant sur les acheteurs que sur les producteurs.

Il faut voir un **contrat** comme un **moyen de se sécuriser** comme pourrait l'être la ceinture de sécurité en voiture. Le contrat permet, en cas de doute ou de désaccord entre les parties, de se référer à un cadre préétabli permettant de désamorcer les sources de litige. Mais **il faut pour cela que le contrat ait été bien négocié** (ex : éviter les contrats trop rigides sur les engagements de volumes, contrats trop longs ou trop courts, contrats trop rigides sur l'évolution des prix, etc.), qu'il soit **rédigé en termes clairs, sans contradiction** et qu'il soit **complet** et permette **d'anticiper les principaux points de risques**.

Outre ces principaux risques, le **non-respect des obligations issues des lois EGalim** est soumis à des **sanctions potentiellement très élevées**.

Ces sanctions pèsent autant **sur l'acheteur** que **sur le producteur** lui-même.

L'article L. 631-25 du code rural prévoit que les comportements suivants sont passibles d'une amende administrative maximale correspondant à **2 % du chiffre d'affaires hors taxes du dernier exercice clos** (ou pour les OP ou AOP assurant la commercialisation des produits sans transfert de propriété, 2 % du CA agrégé de l'ensemble des producteurs dont elles commercialisent les produits) :

Cible de la sanction	Faits incriminés
Producteur	Conclure un contrat écrit ou un accord-cadre écrit ne comportant pas toutes les clauses mentionnées à l'article L. 631-24 ou comprenant une délégation de facturation qui ne respecte pas les conditions prévues par les textes.
	Le fait de conclure un contrat ne respectant pas les stipulations d'un accord-cadre .
	Lorsque la conclusion de contrats de vente et d'accords-cadres écrits n'a pas été rendue facultative (régime dérogatoire) : faire délibérément échec à la conclusion d'un contrat écrit en ne proposant pas de contrat à l'acheteur de ses produits.
OP ou AOP	Conclure un contrat écrit ou un accord-cadre écrit ne comportant pas toutes les clauses mentionnées à l'article L. 631-24 ou comprenant une délégation de facturation qui ne respecte pas les conditions prévues par les textes.

	Lorsque la conclusion de contrats de vente et d'accords-cadres écrits n'a pas été rendue facultative (régime dérogatoire) : ne pas proposer au premier acheteur de ces produits un accord-cadre écrit .
Acheteur	Conclure un contrat écrit ou un accord-cadre écrit ne comportant pas toutes les clauses mentionnées à l'article L. 631-24 ou comprenant une délégation de facturation qui ne respecte pas les conditions prévues par les textes.
	Le fait de conclure un contrat ne respectant pas les stipulations d'un accord-cadre .
	Lorsque la conclusion de contrats de vente et d'accords-cadres écrits a été rendue facultative (régime dérogatoire) : ne pas proposer une offre écrite de contrat au producteur qui en a fait la demande ou proposer une offre écrite de contrat ne comportant pas toutes les clauses mentionnées à l'article L. 631-24 ou comprenant une délégation de facturation qui ne respecte pas les conditions prévues par les textes.
	Ne pas transmettre, par écrit, à l'auteur de la proposition de contrat ou d'accord-cadre, tout refus ou toute réserve sur un ou plusieurs éléments de cette proposition de manière motivée et dans un délai raisonnable au regard de la production concernée.
	Ne pas transmettre chaque mois à l'OP ou l'AOP les éléments figurant sur les factures individuelles des producteurs membres ayant donné un mandat de facturation à l'acheteur et l'ensemble des critères et modalités de détermination du prix d'achat aux producteurs.
	Lorsque la conclusion de contrats de vente et d'accords-cadres écrits n'a pas été rendue facultative (régime dérogatoire) : acheter des produits agricoles à un producteur sans avoir conclu de contrat écrit avec ce producteur, sans avoir conclu d'accord-cadre écrit avec l'OP ou l'AOP ou sans respecter les dispositions prises en application du III du même article L. 631-24-2.

Le **montant de l'amende** peut être porté au double en cas de réitération du manquement dans un délai de cinq ans à compter de la première commission des faits et l'Administration peut également ordonner la **publication de la décision** (la décision sera systématiquement publiée en cas de réitération).

Le non-respect des dispositions sur l'expérimentation d'un tunnel de prix (voir point 4.12 *ii*) est passible d'une **amende administrative**, dont le montant ne peut être supérieur à 2 % du CA hors taxes du dernier exercice clos.

Enfin, le fait de ne pas prévoir de clause de renégociation dans les contrats de plus de trois mois ou de ne pas respecter le processus, les délais et le formalisme (voir point 4.12 *iv*) prévu à l'article L. 441-8 du code de commerce est passible d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 75.000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale. Le maximum

de l'amende encourue est doublé en cas de réitération du manquement dans un délai de deux ans à compter de la date à laquelle la première décision de sanction est devenue définitive.

Ces sanctions sont certes des maximums mais elles ne sont pas théoriques, **plusieurs opérateurs ont déjà été condamnés pour ne pas avoir respectés ces différentes dispositions**. Les Autorités ont d'ailleurs confirmé qu'elles allaient faire preuve de fermeté en **multipliant les contrôles** et en sanctionnant les mauvaises pratiques.



3. Bien identifier & comprendre le cadre contractuel



BIEN IDENTIFIER

ET COMPRENDRE LE CADRE CONTRACTUEL

Selon les situations (type de production, ancienneté de la production, etc.), le cadre contractuel pourra être différent. Au regard des sanctions qui peuvent être importantes, il est indispensable de bien comprendre et identifier le cadre contractuel qui vous est applicable.

Pour rappel, la loi prévoit que chaque filière peut adapter les obligations prévues par les lois EGalim en fonction de ses spécificités. Le présent Guide ne peut donc être exhaustif et présenter l'intégralité des filières, ce, d'autant que les filières concernées peuvent évoluer. Nous vous recommandons de vous renseigner auprès de votre Chambre d'Agriculture et de votre interprofession.

En effet, la loi EGalim 2 a prévu :

- un régime général applicable à l'ensemble des filières qui n'ont pas fait l'objet d'un accord interprofessionnel étendu ou d'un décret

ET

- un régime dérogatoire qui est applicable aux filières ayant fait l'objet d'un accord professionnel étendu ou d'un décret.

3.1 Le champ d'application des obligations relatives à la contractualisation agricole



Producteurs et acheteurs concernés :

Tous les producteurs de produits agricoles, dès lors qu'ils exercent une « activité agricole », sont concernés par ce dispositif dans leurs relations avec le premier acheteur, quelle que soit la typologie d'acheteur (GMS, grossistes, transformateurs, restaurateurs, etc.). Autrement dit, tous les agriculteurs sont concernés.

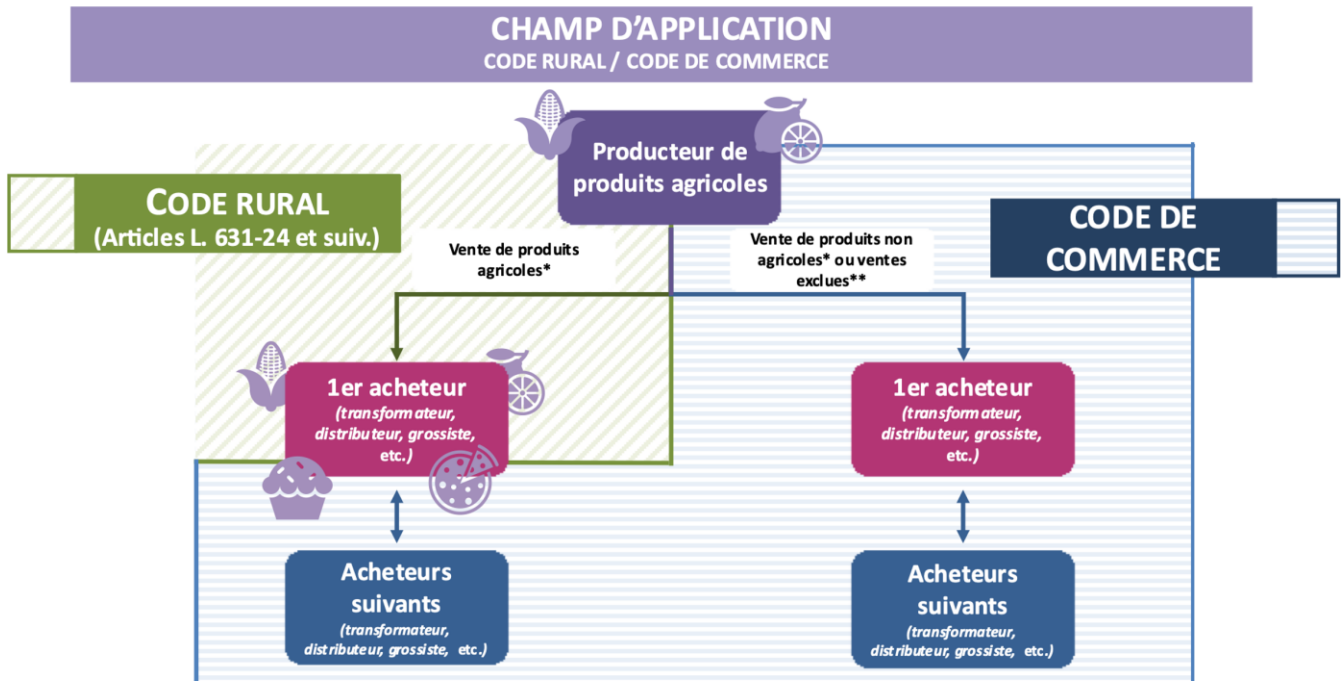
Toutefois, certains produits alimentaires sont exclus du dispositif car ils sont considérés comme non agricoles ou bien font l'objet d'une exemption à l'obligation de contractualiser (voir plus loin "Produits concernés").

Le code rural prévoit que :

Article
L. 311-1 du
code rural

« sont réputées agricoles toutes les activités correspondant à la maîtrise et à l'exploitation d'un cycle biologique de caractère végétal ou animal et constituant une ou plusieurs étapes nécessaires au déroulement de ce cycle ainsi que les activités exercées par un exploitant agricole qui sont dans le prolongement de l'acte de production ou qui ont pour support l'exploitation (...) »

Dès lors que l'on n'est plus dans une relation producteur/premier acheteur ou si le producteur n'exerce pas une activité agricole (ou exerce une activité concernée par les produits exclus du dispositif EGAlim), un cadre juridique différent viendra s'appliquer issu du code de commerce et non issu du code rural.



* Voir point suivant « produits concernés ».

** N'entrent jamais dans le champ des articles L. 631-24 et s. du code rural et de la pêche maritime, les ventes directes au consommateur, les cessions réalisées au bénéfice des organisations caritatives pour la préparation de repas destinés aux personnes défavorisées, les cessions à prix ferme de produits agricoles sur les carreaux affectés aux producteurs situés au sein des marchés d'intérêt national définis à l'article L. 761-1 code de commerce ou sur d'autres marchés physiques de gros de produits agricoles.

Ainsi, par exemple, un producteur laitier qui vend sa production à un distributeur devra respecter les dispositions issues du code rural, tout comme un producteur qui vendrait sa production à un grossiste. En revanche, lorsque le grossiste revend les produits à la grande distribution, ce sont les dispositions issues du code de commerce qui devront être appliquées. Enfin, si un producteur d'œufs vend des gâteaux préparés avec ses œufs qu'il a transformés lui-même, il devra appliquer les dispositions du code de commerce pour cette activité, les gâteaux n'étant pas considérés comme des produits agricoles ou produits issus de la première transformation (ils ne figurent pas dans la liste de l'Annexe 1 du Règlement « OCM Unique »)³.

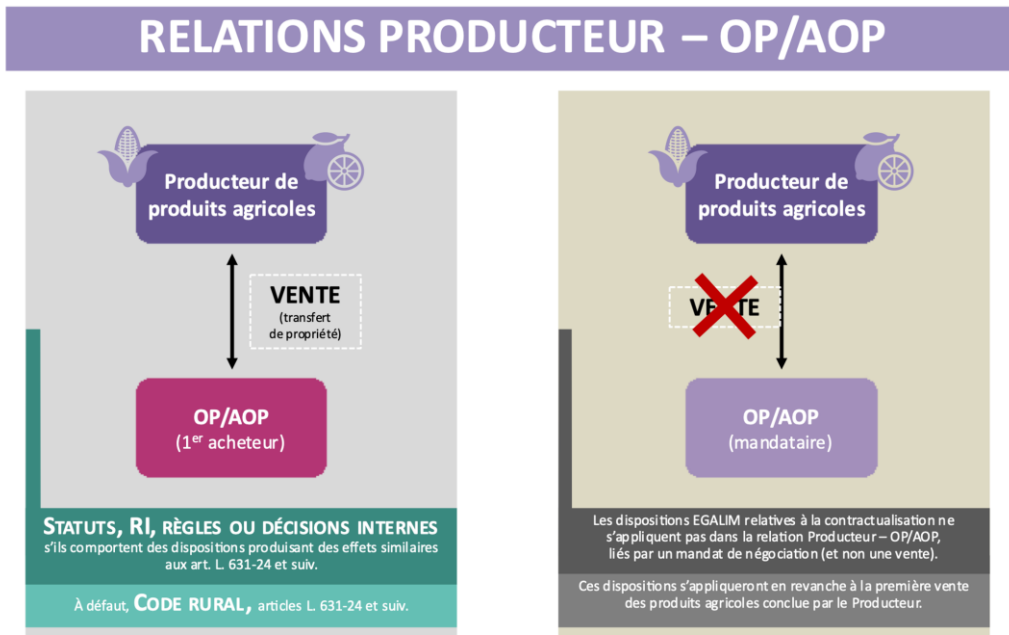
Attention, lorsque vous apportez votre production à une coopérative ou lorsque vous vendez votre production, à une organisation de producteur (OP) ou une association d'organisations de producteurs (AOP), en principe, les obligations issues des dispositions sur la contractualisation agricole ne sont pas directement applicables à ces organismes qui doivent avoir, dans leur organisation interne, un mécanisme aux effets similaires à ceux des lois EGAlim (statuts, règlement intérieur, bulletin d'adhésion, contrats, etc.).

Si les statuts, règlement intérieur, règles et décisions internes ne prévoient pas de mécanisme aux effets similaires à ceux des lois EGAlim, la vente à ces OP ou AOP devra se conformer aux articles L. 631-24 et suivants du Code rural

³ Voir point suivant « Produits concernés ».

Si en revanche, vous ne vendez pas votre production à l'OP ou l'AOP et que celle-ci ne bénéficie que d'un mandat de négociation (elle négocie les conditions de vente pour votre compte mais n'achète pas elle-même les produits, la vente aura bien lieu entre le producteur et le client), alors l'OP ou l'AOP n'achetant pas les produits, les dispositions d'EGalim ne sont pas applicables. Elles sont en revanche applicables à la vente entre le producteur et son premier acheteur.

De plus, des obligations particulières peuvent venir s'appliquer si vous vendez *via* une organisation de producteur ou une association d'organisations de producteurs (voir point 3.2.1.1).



Enfin, s'agissant de la vente de vos produits à la restauration hors domicile (RHD) publique (par opposition à la RHD privée), celle-ci soulève des questions sur l'application des lois EGALIM. Mais les réponses à ces questions restent incertaines en l'absence de position officielle des autorités.

Si la vente est réalisée *via* des marchés faisant l'objet d'appels d'offres (marchés publics), les lois EGalim ne devraient *a priori* pas avoir vocation à s'appliquer puisque ces marchés sont soumis aux règles spéciales de la commande publique.

En revanche, il existe des situations dans lesquelles une négociation peut intervenir avec la collectivité. Le cas échéant, lorsqu'il y a négociation, il semble que les règles issues des lois EGalim devront en principe être appliquées.

 **Produits concernés :**

De manière générale, les **obligations relatives à la contractualisation agricole s'appliquent à « tous les produits agricoles »** livrés sur le territoire français à l'exception :

- des **produits non listés à l'Annexe 1 du Règlement européen n° 1308/2013 (OCM Unique⁴)** ;
- de la **betterave** ou de la **canne à sucre** s'agissant de contrats passés avec les entreprises sucrières ;
- des **produits de la pêche et de l'aquaculture** qui font l'objet de dispositions spécifiques ;
- des **escargots**.

Par ailleurs, pour certains produits et certaines catégories de produits, il est possible de ne pas conclure de contrat ou d'accord-cadre sous forme écrite. La liste des produits concernés par cette exception figure à l'article R. 631-6-1 du code rural et de la pêche maritime⁵.

Cette exception est néanmoins **source de risque**. S'il n'est pas obligatoire de prévoir un contrat sous forme écrite, dès lors qu'un écrit est réalisé (échange d'email, de courriers, etc.), il **reste obligatoire de respecter les obligations décrites ci-après**.

Il faut noter qu'un **simple échange d'emails** peut être considéré comme constituant un contrat écrit dès lors qu'il matérialise un **accord sur la chose vendue et sur le prix**.

En outre, les obligations décrites ci-dessous ne sont pas applicables aux ventes de produits agricoles pour lesquels le producteur, l'organisation de producteurs ou l'association d'organisation de producteurs réalise un chiffre d'affaires annuel inférieur à 10.000 €⁶.

Pour certains produits agricoles déterminés (ex : certains bovins, porcs charcutiers, lait cru, pommes à cidre, etc.), le code rural prévoit que les obligations liées à la contractualisation agricoles ne sont pas applicables aux ventes de ces produits lorsque l'acheteur et le vendeur ont des **chiffres d'affaires inférieurs à certains seuils prévus par décret**.

C'est par exemple le cas de la vente de porcs charcutiers castrés, pour lesquels les obligations relatives à la contractualisation agricole ne sont pas applicables lorsque le producteur (ou l'organisation de producteur ou l'association d'organisation de producteurs) réalise un chiffre d'affaires annuel inférieur à 10.000 € et lorsque l'acheteur réalise un chiffre d'affaires annuel inférieur à 780.000 € (pour le produit considéré)⁷.

⁴ Règlement (UE) n° 1308/2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles et abrogeant les règlements (CEE) n° 922/72, (CEE) n° 234/79, (CE) n° 1037/2001 et (CE) n° 1234/2007 du Conseil, JO L. 347 du 20 décembre 2013, page 671.

⁵ Article R. 631-6-1 du code rural et de la pêche maritime créé par le décret n° 2022-1668 du 26 décembre 2022 fixant les produits et les catégories de produits pour lesquels le contrat de vente ou l'accord-cadre peut ne pas être conclu sous forme écrite. À ce jour (janvier 2022), l'article R. 631-6-1 du code rural exclut notamment (mais non exclusivement) les céréales, le riz, certaines cannes à sucre, les fourrages séchés, les semences, l'huile d'olive et les olives de table, le lin et le chanvre, les fruits et légumes, les produits transformés à base de fruits et légumes, les bananes, certains vins, les plantes vivantes et produits de la floriculture, l'alcool éthylique d'origine agricole, les produits de l'apiculture, etc.

⁶ Article R. 631-6 du code rural et de la pêche maritime.

⁷ Article R. 631-6 II du code rural et de la pêche maritime établi par le décret n° 2021-1801 du 24 décembre 2021 fixant les seuils de chiffre d'affaires annuel en dessous desquels les dispositions de l'article L. 631-24 du code rural et de la pêche maritime ne sont pas applicables, JORF n° 0300 du 26 décembre 2021 et modifié par le décret n° 2022-1669 du 26 décembre 2022 fixant les seuils de chiffre d'affaires annuel en dessous desquels les dispositions de l'article L. 631-24 du code rural et de la pêche maritime ne sont pas applicables, JORF n° 0300 du 28 décembre 2022.

Les **produits agricoles qui ne sont pas livrés sur le territoire français** (pour identifier le lieu de livraison, il faudra par exemple se référer aux incoterms désignés dans le contrat) ne seront **pas concernés par les obligations décrites ci-dessous**.

En outre, les **produits de première transformation** peuvent également être considérés comme des **produits agricoles**.

Ainsi, par exemple, la vente, à leur premier acheteur, de houblon, d'œufs, de beurre, de fromage ou de viande de volaille, sera concernée par les obligations détaillées dans le présent Guide.

En conséquence, si un producteur utilise sa propre production de lait pour les transformer en beurre ou de fromage qu'il va vendre à un industriel, cet acheteur sera bien le premier à acheter la production directement au producteur (même si cette production a été légèrement transformée).

En revanche, si un producteur de pommes de terre achète également du lait et réalise du fromage pour le vendre à un transformateur, le transformateur ne sera pas le premier acheteur mais 2^e acheteur. La relation producteur – 1^{er} acheteur sera entre les deux producteurs.

Autres exceptions :

Enfin, sont toujours exclues du dispositif :

- Les **ventes directes au consommateur**.
- Les **cessions réalisées au bénéfice des organisations caritatives** pour la préparation de repas destinés aux personnes défavorisées.
- Les **cessions à prix ferme de produits agricoles sur les carreaux affectés aux producteurs situés au sein des marchés d'intérêt national** définis à l'article L. 761-1 code de commerce ou sur d'autres marchés physiques de gros de produits agricoles.

3.2 Le mécanisme contractuel

Les lois **EGalim 1 et 2** prévoient un **régime général et un régime dérogatoire**. Le régime dérogatoire est applicable à toutes les filières qui font l'objet d'un accord interprofessionnel étendu ou d'un décret spécifique. Le régime général est applicable à toutes les autres filières.

3.2.1 Le régime général

Si vos produits ne sont pas exclus du dispositif, si vous les vendez à un premier acheteur (en dehors des situations exclues listées précédemment) et si votre production ne fait pas l'objet d'un accord interprofessionnel étendu ou d'un décret prévoyant le contraire, la conclusion d'un **contrat écrit est par principe obligatoire**.

La conclusion de ce contrat écrit, qui doit contenir un certain nombre de clauses obligatoires, doit **suivre un processus contractuel particulier**.

3.2.1.1 Le processus contractuel

Relation producteur – 1er acheteur (hors OP et AOP)

Le producteur doit transmettre à l'acheteur une proposition de contrat qui doit respecter un certain formalisme (voir point 3.2.1.2). C'est donc lui qui sera à l'initiative du contrat.

Le producteur ne peut pas échapper à cette obligation et doit toujours, avant la conclusion du contrat, transmettre une proposition écrite de contrat à l'acheteur.

Cette proposition constituera le **socle de la négociation**⁸ et l'acheteur devra justifier et motiver par écrit toute réserve sur cette proposition au producteur dans un **délai raisonnable au regard de la production concernée**.

Cette obligation vise à **assurer aux producteurs une position renforcée dans la négociation** puisqu'il sera à l'initiative de celle-ci et l'acheteur sera obligé de justifier de manière circonstanciée toutes les réserves et refus réalisés sur sa proposition.

Une fois la négociation terminée et l'accord avec l'acheteur trouvé, le résultat de cette négociation devra être restitué dans un **contrat** qui doit également **contenir un certain nombre de clauses obligatoires** (voir point 3.2.1.2).

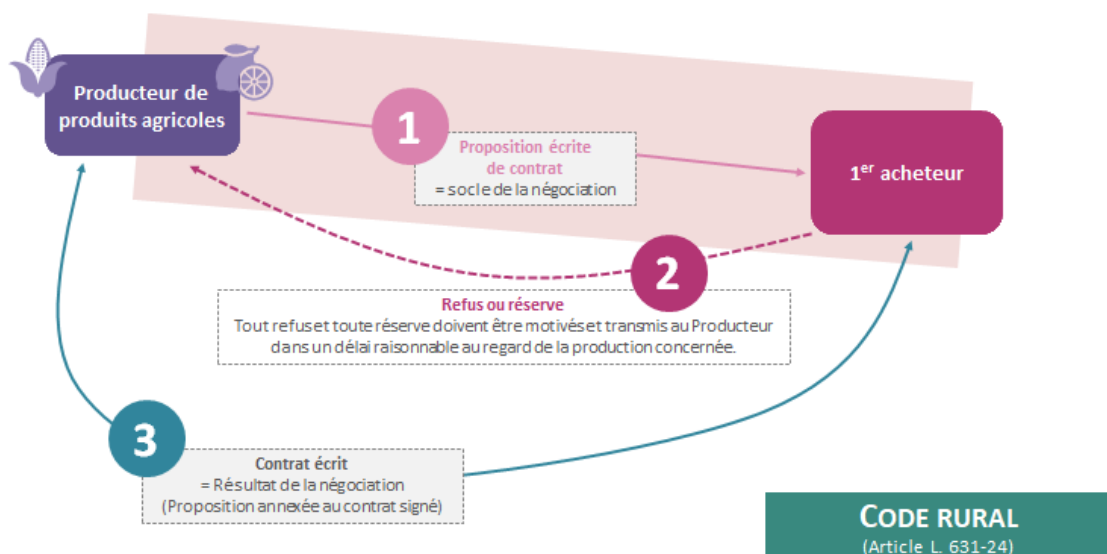
⁸ En principe, les conditions générales de vente constituent le socle de la négociation. Mais le régime juridique de la contractualisation agricole vient déroger aux règles habituelles. Dans ces circonstances, ce ne sont plus les CGV qui constituent le socle de la négociation mais bien la proposition de contrat.

Le processus contractuel est donc en **trois temps** :

- 1** La proposition de contrat écrite transmise par le producteur à l'acheteur qui permet d'initier la négociation.
- 2** La communication de tout refus ou réserve par l'acheteur sur cette proposition au producteur.
- 3** La signature d'un contrat écrit qui formalise le résultat de la négociation.

LE PROCESSUS CONTRACTUEL : LE CONTRAT DE VENTE À UN PREMIER ACHETEUR

Cession de produits agricoles figurant à l'annexe I du règlement n° 1308/2013 (OCM Unique)



Relation producteur – 1^{er} acheteur dans le cas où le producteur a donné mandat à une OP ou une AOP pour négocier la commercialisation de ses produits (sans transfert de propriété)

Dans le cas où le **producteur a donné mandat à une OP ou à une AOP** pour négocier la commercialisation de ses produits (l'OP et l'AOP ne sont pas propriétaires des produits, la vente a bien lieu entre le producteur et le 1^{er} acheteur), la conclusion d'un contrat entre le producteur et son 1^{er} acheteur est **précédée de la conclusion d'un accord-cadre entre l'OP ou l'AOP et le 1^{er} acheteur**.

En effet, l'OP ou l'AOP doit transmettre une proposition d'accord-cadre au 1^{er} acheteur qui doit respecter un certain formalisme (voir point 3.2.1.3).

Cette proposition d'accord-cadre constituera le socle de la négociation et l'acheteur devra justifier et motiver par écrit toute réserve sur cette proposition à l'OP ou l'AOP dans un délai raisonnable au regard de la production concernée.

Une fois la négociation terminée et l'accord avec l'acheteur trouvé, le résultat de cette négociation devra être restituée dans un **accord-cadre écrit** auquel doit notamment être annexée la proposition d'accord-cadre.

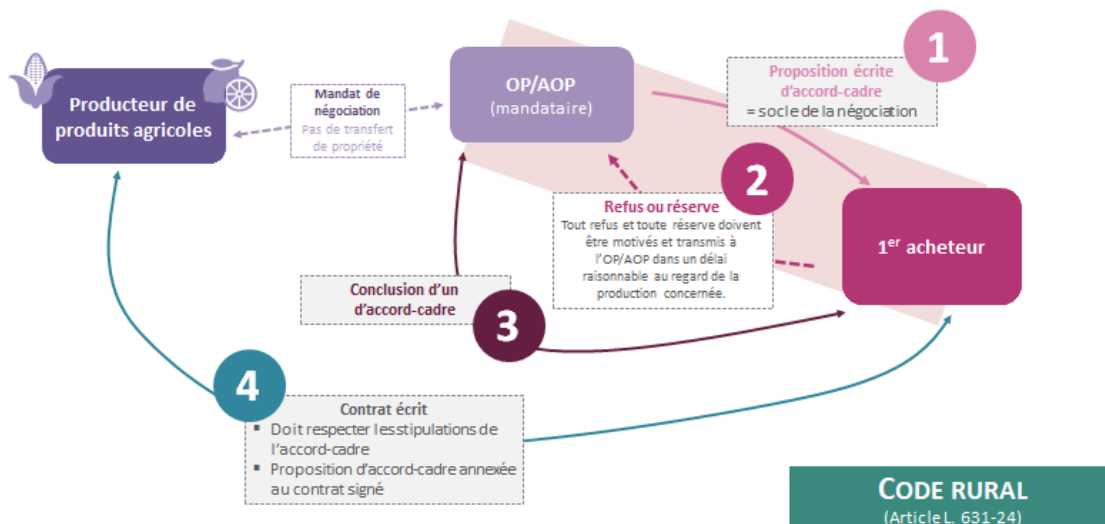
Lorsque l'acheteur et l'OP ou l'AOP auront trouvé un accord sur les conditions commerciales, l'acheteur et le producteur devront conclure un contrat respectant les stipulations de l'accord-cadre.

Le processus contractuel est donc **en quatre temps** :

- 1 La proposition d'accord-cadre écrite transmise par l'OP/AOP à l'acheteur qui permet d'initier la négociation.
- 2 La communication de tout refus ou réserve par l'acheteur sur cette proposition à l'OP/AOP.
- 3 La signature d'un accord-cadre écrit entre l'OP/AOP et l'acheteur qui formalise le résultat de la négociation.
- 4 La signature d'un contrat écrit entre le producteur et l'acheteur qui doit respecter les stipulations de l'accord-cadre.

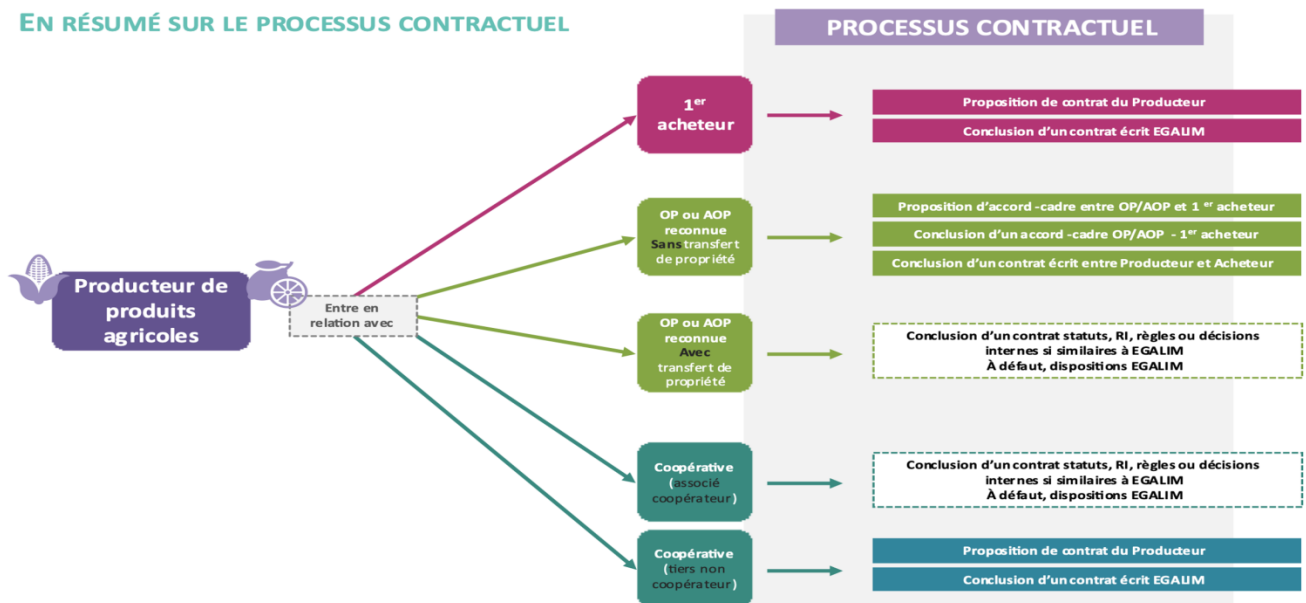
LE PROCESSUS CONTRACTUEL : LE CONTRAT DE VENTE À UN PREMIER ACHETEUR VIA UNE OP/AOP

Lorsque le producteur a donné **mandat** à une OP ou à une AOP pour négocier la commercialisation de ses produits (sans transfert de propriété)



En résumé :

EN RÉSUMÉ SUR LE PROCESSUS CONTRACTUEL



3.2.1.2 Le contenu de la proposition de contrat et du contrat écrit

La **proposition de contrat** (qui doit être annexée au contrat, ce qui permettra à l'Administration, en cas de contrôle, de vérifier très facilement que le processus contractuel a bien été respecté) **et le contrat écrit final** doivent comporter un certain nombre de **clauses obligatoires** et en particulier :

- Une clause relative au **prix** et aux **modalités de révision automatique**, à la hausse ou à la baisse, de ce prix ou relative aux critères et modalités de détermination du prix (fondé sur des indicateurs pertinents) ;
- Une clause relative à la **quantité totale**, à l'**origine** et à la **qualité** des produits concernés qui peuvent ou doivent être livrés ;
- Une clause relative aux **modalités de collecte ou de livraison** des produits ;
- Une clause relative aux **modalités relatives aux procédures et délais** de paiement ;
- Une clause relative à la **durée** du contrat **qui ne peut être inférieure à trois ans** (sauf pour les produits soumis à accises, pour les raisins, moûts et vins dont ils résultent) ;
- Une clause relative aux règles applicables en cas de **force majeure** ;
- Une clause relative au **délai de préavis** et à l'**indemnité** éventuellement applicables dans les différents cas de résiliation du contrat.

Et il faut également prévoir une clause de **renégociation** (autrement appelée « clause de revoyure ») mentionnée à l'article L. 441-8 du code de commerce.

3.2.1.3 Le contenu de la proposition d'accord-cadre et de l'accord-cadre

La **proposition d'accord-cadre et l'accord-cadre** doivent comporter **un certain nombre de clauses obligatoires** et en particulier :

- Une clause relative au **prix** et aux modalités de **révision automatique**, à la hausse ou à la baisse, de ce prix ou relative aux critères et modalités de détermination du prix (fondé sur des indicateurs pertinents) ;
- Une clause relative à la **quantité totale**, à l'**origine** et à la **qualité** des produits concernés qui peuvent ou doivent être livrés par le producteur et à livrer par les producteurs membres de l'organisation ou les producteurs représentés par l'association ;
- Une clause relative à la **répartition des quantités à livrer entre les producteurs membres de l'organisation ou les producteurs représentés par l'association** et les **modalités** de cession des contrats ;
- Une clause relative aux **modalités de gestion des écarts** entre le volume ou la quantité à livrer et le volume ou la quantité effectivement livrés par les producteurs membres de l'organisation ou les producteurs représentés par l'association ;
- Une clause relative aux **modalités de collecte ou de livraison** des produits ;
- Une clause relative aux **modalités relatives aux procédures et délais** de paiement
- Une clause relative à la **durée** du contrat **qui ne peut être inférieure à trois ans** (sauf pour les produits soumis à accises⁹, pour les raisins, moûts et vins dont ils résultent) ;
- Une clause relative aux règles applicables en cas de **force majeure** ;
- Une clause relative au **délai de préavis** et à l'**indemnité** éventuellement applicables dans les différents cas de résiliation du contrat ;
- Une clause relative aux règles organisant les relations entre l'acheteur et l'organisation de producteurs ou l'association d'organisations de producteurs, notamment les **modalités de la négociation sur les quantités** et le **prix** ou les **modalités de détermination du prix** entre l'acheteur et l'organisation de producteurs ou l'association d'organisations de producteurs ;
- Une clause relative aux **modalités de transparence** instaurées par l'acheteur auprès de l'organisation de producteurs ou de l'association d'organisations de producteurs, précisant les modalités de prise en compte des indicateurs figurant dans le contrat conclu avec l'acheteur en application de l'article L. 631-24-1 du code rural.

3.2.2 Le régime dérogatoire

Des dérogations au régime général peuvent être prévues par extension d'un accord interprofessionnel ou par décret qui précise les produits ou catégories de produits concernés¹⁰.

Ces dérogations peuvent prévoir :

- **Sur le processus contractuel** : que le contrat de vente peut ne pas être conclu sous forme écrite. Si la conclusion d'un contrat n'est plus obligatoire mais qu'un accord écrit va tout de même être conclu*, le producteur peut exiger de l'acheteur une offre de contrat écrit s'il ne

⁹ Impôt indirect concernant certains produits (dont l'alcool, les boissons alcooliques et le tabac).

¹⁰ Pour les produits ou catégories de produits agricoles pour lesquels il n'existe pas d'interprofession représentative, la dérogation fait l'objet d'une demande, motivée et accompagnée de toutes données utiles à l'appréciation de sa pertinence, par une organisation professionnelle représentant des producteurs.

souhaite pas faire la première proposition de contrat. Dans ce cas, si la durée du contrat est inférieure à trois ans, la clause de révision automatique n'est plus obligatoire.

- ** Attention, dès lors qu'il y a un contrat écrit (échange d'email, récapitulatif informel des conditions), cet écrit doit respecter les conditions de l'article L. 631-24 du code rural (sauf pour la durée qui peut être déterminée par extension d'un accord interprofessionnel ou décret).*

- **Sur la durée du contrat :**
 - que la durée minimale du contrat est augmentée (jusqu'à 5 ans), mais le producteur peut renoncer expressément et par écrit à cette augmentation de la durée minimale du contrat.
 - que, dans le cas où le producteur a engagé sa production depuis moins de cinq ans¹¹, la durée minimale des contrats portant sur ces produits, qui est en principe de trois ans, est augmentée (dans la limite de deux ans). Le producteur peut renoncer expressément et par écrit à cette augmentation de la durée minimale du contrat.

Avant l'adoption de la loi EGalim 2, lorsque la contractualisation n'était par principe, pas obligatoire, plusieurs filières faisaient l'objet de l'extension d'un accord professionnel rendant la contractualisation obligatoire (lait de chèvre, certains vins, certaines viandes, etc.). **Il faudra, pour l'avenir, être vigilant sur l'adoption de nouveaux accords interprofessionnels étendus qui pourraient prévoir des dérogations aux dispositions de la loi EGalim 2.**

¹¹ Sont considérés comme un producteur ayant engagé une production depuis moins de cinq ans l'exploitant qui s'est installé ou a démarré une nouvelle production au cours de cette période ainsi qu'une société agricole intégrant un nouvel associé répondant aux conditions fixées au présent alinéa et détenant au moins 10 % de son capital social (un décret en Conseil d'État viendra préciser les produits considérés comme relevant de la même production).

4. Comment négocier & rédiger la proposition de contrat et le contrat ?



COMMENT NÉGOCIER

ET RÉDIGER LA PROPOSITION DE CONTRAT

ET LE CONTRAT

La proposition de contrat que vous allez transmettre à votre premier acheteur (en dehors des situations où vous vendez *via* une OP ou une AOP) constituera le socle de la négociation. **C'est donc sur la base de vos conditions que le contrat va être négocié.**

Il vous faudra transmettre une proposition de contrat qui prendra la forme d'une **trame de contrat** qui sera **amendée et modifiée en fonction de la négociation.**

Le contrat finalement conclu constituera donc le résultat de la négociation et constatera l'accord que vous avez négocié pour la commercialisation de votre produit avec votre acheteur. Le contrat est la loi entre les parties qui sont tenues de s'y soumettre sans possibilité de modifications unilatérales, c'est-à-dire, sans l'accord des deux parties.

Pour rappel, votre acheteur a **l'obligation de vous transmettre les motivations qui l'ont conduit à refuser la proposition ou émettre des réserves** sur un ou plusieurs éléments de votre proposition, dans un délai raisonnable au regard de la production concernée. Les textes ne précisent pas ce qui pourra être considéré comme un délai raisonnable. Nous pouvons néanmoins imaginer que plus le cycle de production sera court, plus le délai pour remettre les réserves ou refus sera court également.

La **proposition de contrat doit obligatoirement être annexée au contrat final**, ce qui permettra à l'Administration, en cas de contrôle, de vérifier très facilement que ce qui a été négocié a bien été justifié par l'acheteur.

Le contrat fixe les conditions de la vente entre le producteur et le premier acheteur. Il doit être écrit et doit contenir l'ensemble des clauses imposées notamment par les lois EGalim.

S'il n'existe pas de contrat-type, il existe une trame générale et des clauses nécessaires, communes à la proposition de contrat et au contrat lui-même.

Nous vous proposons d'examiner les différents points qu'il faut anticiper, les contraintes à connaître, les questions à se poser pour bien négocier et prévoir ces éléments dans votre proposition de contrat et dans le contrat final.

Pour ce faire, nous avons choisi un **classement thématique des différentes clauses.**



LE CONTRAT ET LES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

On parle toujours contrat, mais on oublie souvent les conditions générales de vente (CGV)...

Pourquoi les différencier ? Est-il obligatoire de prévoir des CGV ?

Pourquoi les différencier ?

Les deux sont habituellement inséparables et peuvent se ressembler. Les clauses à prévoir sont globalement les mêmes, mais le contrat vient le plus souvent préciser les conditions générales de vente. En effet, le contrat fait apparaître des données précises, des « clauses particulières » qui complètent, précisent ou modifient les clauses des CGV comme le nom des partenaires, les volumes et le prix ou la règle de calcul du prix, *etc.*

En principe, le vendeur transmet ses CGV qui constituent le socle de la négociation avec l'acheteur. Si les conditions générales sont négociées, le fruit de cette négociation est formalisé dans des conditions particulières ou un contrat. En revanche, si les CGV sont formellement acceptées en totalité par l'acheteur, elles pourront sécuriser la vente, si elles ont été bien rédigées.

Il est nécessaire d'être vigilant car les CGV sont propres à chaque entreprise. Il est donc fortement recommandé de ne pas utiliser une trame ou un modèle de CGV qui n'a pas été spécialement adapté à votre fonctionnement. En effet, des CGV mal rédigées ou mal adaptées peuvent créer un risque car le contenu de celles-ci est autant engageant pour l'acheteur que pour vous.

Est-il obligatoire de prévoir des CGV ?

Il faut tout d'abord différencier les situations relevant du code rural et celles relevant du code de commerce (voir point *infra* « Producteurs et acheteurs concernés »).

Lorsque les dispositions des articles L. 631-24 et s. du code rural sont applicables, il n'est pas nécessaire de transmettre des CGV à l'acheteur, mais uniquement la proposition de contrat. En revanche, dès lors que les articles L. 631-24 et s. du code rural ne sont pas applicables (produits exclus, ventes exclues, ventes internationales, *etc.*) il est recommandé, voire obligatoire de prévoir des conditions générales de vente.

En effet, dans ce cas, le 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 »¹². En conséquence, si vous ne disposez pas de CGV, vous n'êtes théoriquement pas obligé de les transmettre. Il est toutefois fortement recommandé d'en prévoir, celles-ci ayant vocation à vous protéger.



4.1. Les parties

¹² Article L. 441-1 du code de commerce.

Ce terme désigne les **personnes ou sociétés engagées par le contrat**.

S'agissant de la vente de vos produits, les parties seront donc le producteur d'une part (vous) et l'acheteur d'autre part.

Il faut identifier les personnes qui auront la capacité de signer le contrat et donc d'engager la société. En l'absence du dirigeant, il faut éventuellement prévoir une délégation de pouvoir et/ou de signature.

Exemple
de clause

CONTRAT DE VENTE

ENTRE :

*La Société EARL DES BATTANTES, exploitation agricole à responsabilité limitée au capital de 7.500 euros, sise 270, rue des Oiseaux à ÉVRY (91 000), représentée par Mme/M. **XXX**, habilité.e à contracter en sa qualité de gérant.e,*
*ci-après dénommée « **le Producteur** »/« **la productrice** »,
d'une part,*

ET :

*La Société SAS **XXX**, société par actions simplifiée au capital de 10.000 euros, sise Zone d'activité des mésanges à MELUN (77 000), représentée par Mme/M. **XXX** en sa qualité de **XXX**.*
*ci-après dénommée « **l'Acheteur** »,
d'autre part.*

Ci-après désignées ensemble les « Parties » et individuellement une « Partie ».



Quelles questions se poser ?

- ? Suis-je suffisamment informé sur les conditions de production, de la relation, sur le cadre juridique pour entamer une négociation et signer le contrat ?
- ? Suis-je bien habilité à signer le contrat (dirigeant, délégation de pouvoir, etc.) ?
- ? Est-ce que l'autre partie a également cette compétence et la capacité à signer le contrat ?
- ? Suis-je bien le propriétaire des produits vendus ?



4.2. L'exposé préalable

L'exposé préalable n'est pas obligatoire mais est **fortement recommandé**.

Il permet de présenter le contexte de la contractualisation, l'activité des parties et l'objectif du contrat. Il est en effet **très utile, en cas de contentieux**, pour éclairer le juge sur le contexte du contrat et la commune intention des cocontractants.

Il permettra par exemple, si vous développez des produits spécifiquement pour un client, d'expliquer comme élément de contexte que des investissements ont été nécessaires pour développer ce produit.

Il pourrait également être l'occasion d'exposer le processus contractuel en précisant que vous avez bien transmis la proposition de contrat, qu'elle a fait l'objet de réserves motivées, etc.

Exemple
de clause

ÉTANT PRÉALABLEMENT EXPOSÉ QUE :

La Société XXX élève des poules en liberté et produit des œufs répondant au cahier des charges de l'agriculture biologique.

La Société XXX élabore des pâtisseries industrielles certifiées « agriculture biologique » qu'elle commercialise dans des grandes surfaces spécialisées.

En conséquence, les Parties se sont rapprochées et ont souhaité formaliser leurs relations commerciales dans le présent Contrat.

Conformément aux dispositions issues de l'article L. 631-24 du code rural et de la pêche maritime, le 12 septembre 2022, le producteur a transmis à l'acheteur une proposition de Contrat.

Les Parties se sont donc accordées sur le présent Contrat qui représente l'issue des discussions et de la négociation commerciale entre les Parties.



Quelles questions se poser ?

- ? Quels points vous semblent importants à rappeler ? (ex : l'acheteur envisage d'acheter l'intégralité de votre production ; les Parties travaillent déjà ensemble depuis longtemps ; les deux entités appartiennent au même groupe ; le producteur a développé des produits spécifiques pour l'acheteurs ; etc.)



4.3. L'objet du contrat

Cette clause a pour objectif d'identifier précisément l'objet du contrat pour **lever tout doute sur sa qualification**. Cela permettra d'éviter, par exemple dans le cas où vous avez développé un produit spécifiquement pour un client, que le contrat puisse être analysé en un contrat de prestation ou de sous-traitance. Il faut bien clarifier le fait qu'il s'agit d'une vente.

Exemple

Le Contrat a pour objet de définir les conditions dans lesquelles le producteur vendra les

de clause

Produits à l'acheteur et l'acheteur achètera les Produits au producteur.



Quelles questions se poser ?

- ? S'agit-il d'une vente simple ?
- ? Y a-t-il des prestations accessoires ?



4.4. Les commandes

Lorsque le **contrat est à exécution successive**¹³ (c'est-à-dire que les obligations qu'il formalise sont échelonnées dans le temps), il peut faire l'objet de commandes tant qu'il se poursuit. Dans cette hypothèse, il convient de préciser comment est passée la commande, comment elle est acceptée et dans quel délai.

Il est recommandé de **prévoir précisément le processus de commande et de le décrire étape par étape dans le contrat**. L'idée est d'éviter les situations de risque (incertitude sur la commande, erreur sur le contenu de la commande, malentendu, *etc.*) et les situations de blocage.

Il faut aussi **prévoir les modalités de modification et d'annulation de commande** (par l'acheteur ET par le producteur) et le moment à partir duquel la commande ne peut plus être modifiée par l'acheteur ou par le producteur.

S'agissant des **annulations de commande** de produits alimentaires et agricoles **périssables**, l'ordonnance du 30 juin 2021, précise notamment qu'elles ne peuvent pas faire l'objet d'une annulation de commande dans un **délai inférieur à 30 jours** (délai qui peut être réduit par décret à certaines conditions). Le non-respect de cette disposition est sanctionné par une amende administrative¹⁴.

Il est **conseillé pour le producteur d'accuser réception des commandes reçues**. Cela permettra notamment :

- De vérifier qu'il n'y a pas d'erreur de commande (du côté de l'acheteur ou du côté du producteur) ;
- De s'assurer que la commande a bien été reçue et a été prise en compte (éviter les mails qui se perdent) ;
- De laisser la possibilité au producteur de refuser une commande qui serait démesurée en quantité ou en délai.

Enfin, il **est possible de prévoir un montant minimum de commande** si, en deçà d'un certain montant, une **commande pourrait ne plus être rentable** en raison des frais logistiques ou des frais de main d'œuvre engendrés ou un **maximum de commande**.

¹³ Un contrat à exécution successive s'oppose à un contrat à exécution instantanée, en cela que sa réalisation s'effectue en plusieurs prestations dans le temps. Il en est ainsi du contrat de travail ou du contrat de bail rural.

¹⁴ Maximum : 75.000 € pour une personne physique et 375.000 € pour une personne morale ; 150.000 € pour une personne physique et 750.000 € pour une personne morale en cas de réitération du manquement dans un délai de deux ans

Exemple
de clause

Toute commande de produits doit être adressée par email au producteur et doit mentionner : les produits commandés, la quantité de produit, le conditionnement, le lieu de livraison et le délai de livraison.

La commande de produits est ferme et définitive pour les parties à compter de l'envoi de l'accusé de réception de la commande par le producteur à l'acheteur par email.

En cas de silence du producteur au-delà de 48h à compter de la réception de la commande de Produits par le producteur, la commande est réputée refusée.

Aucune commande ferme et définitive ne peut être modifiée ou annulée, totalement ou partiellement par le producteur ou par l'acheteur. Le producteur pourra refuser toute commande dont il estimerait soit qu'elle porte sur des quantités trop importantes ou stipule un délai de livraison trop court, soit que l'acheteur ne présente pas des garanties de solvabilité suffisantes.



Quelles questions se poser ?

- ? Comment un acheteur va-t-il transmettre sa commande ?
- ? De quelles informations ai-je besoin pour préparer sa commande ?
- ? Combien de temps ai-je à consacrer à la préparation des commandes par rapport à mon organisation actuelle (autres commandes, temps de travail sur l'exploitation, livraisons, magasin, vie de famille) ?
- ? Quel rythme de livraison correspond le mieux au rythme de ma production ?
- ? Comment optimiser mes tournées, le remplissage de mon véhicule de livraison ?



4.5. Les produits

Le produit est **l'objet du contrat de vente** et vous connaissez mieux le produit que votre acheteur, même s'il est professionnel. Cette clause a pour objectif de **décrire avec précision le ou les produits vendus afin d'éviter toutes confusion ou tout litige** sur la nature des produits, ses caractéristiques, son origine, son mode de production, etc. Il est donc recommandé d'être le plus précis possible (produit, variété, calibre, espèce, maturité, origine, composition, labels et certifications éventuelles, couleur, taille, etc.).

Si la liste des produits est **amenée à évoluer** pendant la durée du contrat, il pourrait être plus pertinent de **renvoyer à une annexe** qui pourra être plus simplement modifiée que le contrat lui-même.

Dans cette clause, il sera nécessaire de décrire le produit le plus précisément possible (vous pouvez vous imaginer le décrire à un tiers qui ne connaît absolument pas votre produit).

Exemples
de clause

Les Produits vendus par le producteur à l'acheteur faisant l'objet du présent Contrat sont listés à l'annexe n° XXX.

L'acheteur s'engage à acheter au producteur les Produits suivants :
- XXX



Quelles questions se poser ?

- ? De quel type de produit s'agit-il ? (ex : du blé tendre de la variété XXX)
- ? Dans quel conditionnement ? (ex : des sacs de 10kg de pommes de terre de la variété XXX)



4.6. Les caractéristiques des produits – Le contrôle qualité

Les produits vendus doivent **être conformes à la réglementation** (réglementation produit, limites maximales de résidus, qualité sanitaire, etc.) et **conformes à ce qui a été convenu avec l'acheteur**. Il est donc nécessaire de prévoir dans le contrat, le plus précisément possible, la qualité et les caractéristiques des produits vendus afin de limiter les risques de litiges qui pourraient résulter d'une incompréhension entre les parties.

Il est possible de **détailler les critères de qualité du produit directement dans la clause ou**, lorsque ces critères sont trop nombreux ou complexes, de **rédiger un cahier des charges** qui sera annexé au contrat.

L'article L. 631-24 du code rural et de la pêche maritime qui mentionne la liste minimale des clauses ne lie pas qualité du produit et traçabilité, mais vous pouvez néanmoins en faire mention comme un des **critères de qualités de votre produit**, tout comme des **certifications et/ou labels** qui pourraient mettre en valeur le produit (Haute valeur environnementale, Indication géographique protégée, Appellation d'origine protégée, Agriculture biologique, Spécialité traditionnelle garantie, Label rouge, etc.).

Il est donc possible de préciser également **les contrôles qualité** qui sont mis en place à cet effet. Ce contrôle peut prendre plusieurs formes : contrôle visuel, poids, voire contrôle biologique, systématique, aléatoire, libératoire, etc. Le cas échéant, nous recommandons de **conserver des preuves de ces contrôles et de leurs résultats** (échantillons, tests, résultats, etc.).

Nous recommandons, dans la mesure du possible, de **conserver des échantillons des lots commercialisés** à analyser en cas de problème sanitaire détecté par vos clients qui vous permettront de réaliser des analyses contradictoires.

Par ailleurs, si cela est pertinent, il faut également prévoir **qui est responsable de l'étiquetage des produits**.

Enfin, la loi EGalim oblige également à préciser, dans les contrats de vente de produits agricoles, **leur origine**. La loi ne précise pas la notion d'origine et il n'est pas toujours évident de déterminer l'origine d'un produit, en particulier s'il est transformé. En cas de doute (ex : un porc né en Belgique, élevé en France, des arbres multipliés en Roumanie, plantés en France sur des portes greffes originaires d'Italie, etc.), n'hésitez pas à vous adresser à la Chambre d'agriculture ou à un avocat spécialisé.

Exemple
de clause

Le producteur s'engage à fournir des Produits conformes à la réglementation, aux normes et aux bonnes pratiques et usages en vigueur et, plus particulièrement, conformes aux spécifications suivantes :

Les œufs de catégorie A sont issus de poules élevées en plein air à Fontainebleau. Ils ont un calibre supérieur ou égal à 53 grammes et bénéficient de la marque « Produit en Île-de-France ».

Le producteur s'engage à fournir des Produits conformes au cahier des charges figurant en Annexe du présent Contrat.



Quelles questions se poser ?

- ? Quels sont les qualités et caractéristiques de mes produits (ex : longueur, largeur, calibre, poids, couleur lors de son départ de l'exploitation et les couleurs possibles lors de la livraison, taux de sucre, protéine, matière grasse, texture, fermeté, etc.) ?
- ? Si certains critères de qualité des produits sont imposés par l'acheteur, suis-je en mesure de m'y conformer ? À quel prix ?
- ? Qui est responsable de l'étiquetage ? Qui fournit l'étiquetage ? Qui appose l'étiquetage ?
- ? Quelles sont les règles (nationales, européennes, internationales) et usages applicables à mes produits ?
- ? Quels autorisations, agréments nécessaires pour mon activité ? Quels sont les contrôles de qualité qui sont effectués (tests, analyses, etc.) ?
- ? Quelle est l'origine de mon produit ? Comment valoriser cette origine ?



4.7. Les non-conformités ou défauts des produits

Il existe **deux types de garantie** : la garantie **légale** (minimum imposé par la loi) et la garantie **commerciale** (**garantie facultative supplémentaire** qui peut venir s'ajouter à la garantie légale, mais cela n'est pas dans l'intérêt du vendeur).

La **garantie légale**, entre professionnels, est celle dite « **des vices cachés** ». Cette garantie prévoit que si un produit présente un défaut qui était caché au moment de la vente, ce défaut était peut-être antérieur à l'achat et aurait conduit l'acheteur à ne pas l'acheter ou à en réduire le prix. Le cas échéant, **le vendeur peut être tenu de remplacer le produit, de rembourser le prix des produits ou de réduire le prix des produits.**

Il n'est **pas possible d'aménager ou de limiter cette garantie** qui sera due, qu'elle soit ou non stipulée au contrat.

Il est en revanche possible, voire **nécessaire d'encadrer la situation** dans laquelle un vice serait apparent au moment de la livraison des produits et de prévoir les conditions de réclamation et les conséquences d'une éventuelle réclamation, si celle-ci est avérée.

Dans le cas où vous faites **appel à des transporteurs** pour livrer les produits, cette clause doit s'ajouter à celle permettant de mettre en jeu la responsabilité du transporteur en cas de défaut résultant du transport (article L. 133.3 du code de commerce)



Exemple
de clause

Les réclamations sur les défauts ou non-conformités raisonnablement indécélables à la livraison doivent, pour être prises en compte par le producteur, être adressées par l'acheteur, par email, dans un délai maximal de trois (3) jours ouvrés suivant la livraison, et comporteront impérativement : le numéro de lot des produits concernés, les références des produits, l'objet et le motif de la réclamation.

Dans le cas où le défaut ou la non-conformité serait reconnu par le producteur comme avéré, les produits pourront, au choix du producteur, être remplacés par des produits identiques ou similaires et/ou faire l'objet d'un avoir du montant du prix d'achat des produits concernés.

Aucun retour de Produits ne peut intervenir sans l'accord préalable et écrit du producteur. La réception sans réserve des Produits délie le producteur de toute responsabilité quant aux éventuels défauts ou non-conformités apparents des produits, avaries ou manquants.



Quelles questions se poser ?

- ? Le risque de réclamation est-il élevé ?
- ? Quel délai accorder à l'acheteur pour transmettre ses réclamations (le délai doit être pertinent au regard de la nature des produits) ?
- ? Quelles informations l'acheteur doit-il transmettre avec sa réclamation ?
- ? Quelles mesures peuvent-elles être prises pour traiter une réclamation ?
- ? Les produits défectueux doivent-ils être restitués ?



4.8. La quantité

La loi impose de prévoir, dans le contrat ou ses annexes, la **quantité totale de produits vendus**.

Outre la quantité totale, il faut également prévoir la **fréquence des commandes et/ou livraison, le conditionnement, etc.**

Il faut être attentif à prévoir une quantité qu'il sera **possible de respecter** en particulier lorsque différents acheteurs vont être livrés. Il faut être vigilant à respecter les quantités convenues avec chaque acheteur et éviter les situations risquant d'aboutir à des ruptures.

Pour cela, outre la quantité totale (clause imposée par la loi), il faut également prévoir la fréquence des commandes et les quantités qui pourront être commandées ou, éventuellement, des minimums et des maximums de commande. Il est enfin recommandé de prévoir que le producteur peut se réserver le **droit de refuser une commande trop importante**.

Ces clauses vont s'imposer tant au producteur qu'à l'acheteur. Il est, malgré tout, important de prévoir dans le contrat, en particulier avec la **GMS** qui est coutumière de ce genre de pratiques, que **l'acheteur ne peut pas vous retourner les produits invendus qui seraient dus à un mauvais calibrage de la quantité des produits qu'il vous a commandés.**

Exemples
de clause

L'acheteur s'engage à acheter au producteur 60 tonnes de blé par an. Le producteur livrera à l'acheteur 5 tonnes de blé par mois.

L'acheteur s'engage à acheter au producteur 60 tonnes de blé par an. L'acheteur émettra

chaque mois une commande précisant la quantité de produit souhaitée. L'acheteur s'engage à ne pas émettre de commande d'un montant inférieur à 3 tonnes et supérieur ou égal à 15 tonnes.



Quelles questions se poser ?

- ? Quels volumes suis-je en mesure de livrer au regard de la diversité de ma clientèle et de mon cycle de production ?
- ? Quel planning de livraison/commande suis-je en mesure d'assurer ?
- ? Quels sont les volumes minimaux en deçà desquels une commande ne serait pas rentable ?



4.9. Les modalités de livraison des produits

Il est nécessaire de **prévoir qui prend en charge le transport** des produits et selon **quelles modalités** les produits seront livrés.

L'acheteur doit-il venir chercher le produit sur le site du producteur ? Le producteur va-t-il mandater des transporteurs pour acheminer les produits ? Le producteur va-t-il livrer les produits lui-même ? L'acheteur va-t-il mandater un transporteur ?

Selon les choix opérés, il sera nécessaire de **prévoir des clauses** dans le contrat en conséquence.

Pour rappel, la **Loi EGalim** ne s'applique que pour les ventes de produits **livrés sur le territoire français**. Pour des contrats prévoyant une livraison des produits à l'étranger, cette législation n'est pas applicable.

Ces choix auront en outre des conséquences sur la responsabilité qu'il faudra retranscrire dans cette clause (voir point 4.16). Il est également nécessaire de prévoir dans cette clause les délais de livraisons.

En outre, transporter les produits prend du temps et nécessite du matériel. Certains décideront de faire venir un transporteur pour se concentrer sur la production et la commercialisation.

Quel que soit votre choix, le coût (logistique, main d'œuvre, carburant, matériel, etc.) **doit être intégré dans votre prix de vente**. Cette étape est essentielle.

Exemples
de clause

La livraison s'entend de la mise à disposition des Produits à l'adresse indiquée par l'acheteur lors de la commande.

Les délais de livraison à compter de la date de la commande sont de 21 jours ouvrés. Aucun retard de livraison de moins d'un (1) mois à compter de la date de livraison initialement convenue ne peut donner lieu ni à annulation de la commande concernée, ni au versement de dommages et intérêts, de pénalités ou d'indemnité de quelque nature que ce soit.

Le producteur s'engage à tenir à la disposition de l'acheteur les produits dans un lieu accessible des transporteurs sur le site du producteur.

Il est convenu entre les Parties, que l'acheteur sera entièrement responsable du transport des Produits qui n'incombe pas au producteur. L'acheteur organisera le transport des produits à ses propres frais et risques.



Quelles questions se poser ?

- ? Combien coûte la livraison des produits ?
- ? Comment seront acheminés les produits à l'acheteur ?
- ? Qui sera responsable du transport ?
- ? Qui supporte les risques du transport ?
- ? Qui supporte les frais du transport ?



4.10. Le transfert de propriété / Transfert de risques

Il est recommandé de prévoir dans les contrats le **moment précis où la propriété sur les produits est transférée du producteur à l'acheteur** et le moment précis **où les risques sont transférés** du producteur à l'acheteur.

Le transfert de propriété et le transfert des risques sont **le plus souvent concomitants mais pas systématiquement**.

Si le transfert des risques intervient tardivement (ex : si vous êtes responsable du transport), il est conseillé de vérifier auprès de votre assureur que votre police d'assurance couvre les pertes qui pourraient survenir lors de cette livraison.

Une **clause de réserve de propriété peut être prévue**. Cette clause vise à prévoir que le producteur reste propriétaire des produits jusqu'à complet paiement. Si l'acheteur ne règle pas les sommes dues, le producteur pourra en principe reprendre les produits. Cette clause est à privilégier pour des produits à durée de vie longue et si vous envisagez réellement d'aller récupérer les produits en cas de défaut de paiement.

Pour être applicable, cette clause doit figurer **en caractères apparents** (gras, majuscules, etc.).

Exemples
de clause

Le producteur se réserve la propriété des produits vendus jusqu'au complet paiement du prix de vente, intérêt, frais, taxes et accessoires compris, le paiement n'étant réputé effectué qu'à l'encaissement effectif.

Le transfert des risques a lieu à compter de la livraison des produits sur le site de l'acheteur avant déchargement.

Le transfert des risques et de propriété sur les produits s'effectue au moment de la remise des marchandises au transporteur, après chargement.

En conséquence, les marchandises voyagent aux risques et périls de l'acheteur, auquel il appartient, en cas d'avarie, de perte ou de manquant, de faire toute réserve ou d'exercer tout recours auprès des transporteurs responsables, conformément à l'article L. 133-3 du code de commerce.



Quelles questions se poser ?

- ? Une clause de réserve de propriété est-elle pertinente au regard des produits considérés ? En cas de litige, sera-t-il vraiment utile ou souhaitable de pouvoir récupérer les produits ?
- ? Jusqu'à quel moment faut-il prendre la responsabilité des produits ?
- ? Si un camion brûle pendant le transport qui supportera ce risque ?



4.11. La durée du contrat

La clause sur la **durée du contrat** est une clause **très importante** et doit faire l'objet de toute votre vigilance pour éviter de se retrouver enfermé dans une relation producteur/acheteur que vous ne souhaitez plus, que vous souhaitez modifier ou qui ne vous est plus profitable. Elle permet à l'inverse d'éviter que l'acheteur puisse mettre fin au contrat de manière trop brutale.

Elle doit prévoir notamment :

- i.* La durée du contrat
- ii.* Le cas échéant, les conditions de renouvellement du contrat
- iii.* Le cas échéant, les conditions de renégociation du contrat à l'issue de chaque période contractuelle
- iv.* Le délai de préavis à observer en cas de non renouvellement.

i. La durée du contrat

S'agissant de la durée du contrat, elle peut être :

- **déterminée** : dans ce cas, le contrat perdure **jusqu'à l'échéance prévue** et ne peut être résilié avant cette date, sauf si le cas est prévu dans le contrat (ex : faute grave d'une des Parties, force majeure, etc.) ;
- ou **indéterminée** : dans ce cas, le contrat peut être résilié **à tout moment sous réserve de respecter un délai de préavis suffisant**.

Les **contrats à durée déterminée sont donc plus engageants** que les contrats à durée indéterminée car ils sont conclus pour une durée ferme. À l'inverse, les contrats à durée indéterminée peuvent être rompus à tout moment par l'une ou l'autre des parties.

S'agissant plus spécifiquement de la durée des **contrats « producteur – 1er acheteur »**, les textes prévoient des **durées minimales**. Les contrats ne peuvent donc pas prévoir de durée inférieure à celles prévues par les textes qui est de trois ans (sauf dérogation) (voir points 3.2.1.2 et 3.2.1.3). Les contrats à durée indéterminée sont donc à exclure, puisqu'ils ne peuvent par nature prévoir cette durée minimale.

La durée du contrat doit être déterminée **avec précision** car elle vous engage. Ces durées minimales ont vocation à sécuriser les producteurs en les assurant d'un revenu sur une période longue tout en laissant une souplesse sur le prix avec la **clause de révision automatique des prix** (voir point 4.12 *iii*).

ii. Le renouvellement du contrat

L'article L. 631-24 du code rural prévoit que les contrats sont **renouvelables par tacite reconduction pour une période équivalente**, sauf si le contrat prévoit le contraire (contrat non-renouvelable ou contrat renouvelable sur des périodes différentes ou pour une période indéterminée)¹⁵.

¹⁵ Il existe une difficulté d'interprétation de l'article L. 631-24 VI portant sur les conditions de renouvellement des contrats soumis aux articles L. 631-24 du code rural. Il n'est pas aisé de savoir si ces dispositions sont

Cela signifie qu'à l'issue de la durée initiale du contrat, il se poursuit **sans formalité particulière** (comme le bail rural de neuf ans qui se renouvelle tacitement de neuf ans en neuf ans). Il reviendra aux parties de mettre fin au contrat avant son échéance pour qu'il ne se renouvelle pas.

Il est également possible de prévoir **qu'à l'issue de la période initiale, voire de chaque période, le contrat peut être renégocié**. Il n'est pas obligatoire de renouveler le contrat à l'identique. Le cas échéant, il faut prévoir et organiser la renégociation à l'issue des périodes contractuelles (renégociation obligatoire ou facultative, processus de renégociation, ce qui se passe en cas de désaccord, etc.).

iii. Le préavis

Comme en droit du travail ou en matière de baux ruraux, il peut exister un préavis en matière de contrat de vente de produits agricoles. Ce préavis a pour but de permettre au producteur et à l'acheteur de **cesser leurs relations d'affaires et d'en anticiper les conséquences**.

En effet, le préavis permet en principe au producteur d'être assuré d'avoir un délai pour trouver une autre solution pour écouler la production ou, pour l'acheteur, de trouver de nouveaux approvisionnements. La durée de préavis à respecter peut ne **pas être la même pour l'acheteur et pour le producteur. Plus vous êtes en situation de « dépendance »** (ex : un acheteur achète la totalité de votre production, produit très spécifique qu'il sera difficile d'écouler ailleurs, etc.), **plus long devra être le préavis**.

Le préavis peut également bénéficier à l'acheteur afin de lui laisser le temps d'envisager d'autres sources d'approvisionnement.

Le préavis et ses modalités doivent être **prévus dans le contrat**.

La loi impose un délai de préavis minimum de trois mois à l'acheteur qui souhaite mettre fin au contrat et laisse la durée du préavis libre pour le cas où le producteur prend l'initiative de mettre fin au contrat¹⁶.

Dans l'hypothèse où la résiliation est motivée par une modification du mode de production, le délai de préavis et l'indemnité éventuellement applicables sont réduits.

En effet, vous pouvez décider de changer votre mode de production ou ce changement peut vous être imposé par une réglementation. Ce changement peut avoir des conséquences sur l'équilibre économique du contrat et dépasser les prévisions financières initiales de chacune des parties. Le contrat peut prévoir que pour l'acheteur comme pour le producteur, le **changement de mode de production est une cause de résiliation**.

applicables à tous les contrats soumis à cet article, ou uniquement aux contrats portant sur des produits pour lesquels des accords interprofessionnels prévoyant des durées minimales ont été étendus. Il nous semble que ces dispositions auraient plutôt vocation à être applicables uniquement aux filières pour lesquelles un accord interprofessionnel étendu a prévu des durées minimales, mais, en l'absence de position claire de l'Administration ou d'un juge, il est difficile d'être véritablement catégorique.

¹⁶ Là encore, cette disposition est source d'interprétation et il n'est pas aisé de savoir si elle est applicable à tous les contrats soumis à cet article, ou uniquement aux contrats portant sur des produits pour lesquels des accords interprofessionnels prévoyant des durées minimales ont été étendus. Il nous semble que cette disposition aurait plutôt vocation à être applicable uniquement aux filières pour lesquelles un accord interprofessionnel étendu a prévu des durées minimales, mais, en l'absence de position claire de l'Administration ou d'un juge, il est difficile d'être véritablement catégorique.

Dans tous les cas, la **durée du préavis prévue dans le contrat doit être raisonnable**, c'est-à-dire ni trop longue ni trop courte et doit être cohérente au regard de la production considérée (vous n'aurez pas besoin du même délai pour trouver un nouvel acheteur de lait que pour du quinoa rouge).

En outre, si vous envisagez de mettre fin au contrat, il pourra être nécessaire, dans certaines situations, de prévoir un préavis plus long que celui prévu dans le contrat. En effet, par exemple, si vous travaillez avec un acheteur depuis plus de trente ans et que celui-ci s'approvisionne quasiment exclusivement auprès de vous, un préavis de trois mois pourrait être considéré comme insuffisant en cas de litige.

Il sera nécessaire d'envisager la durée du préavis au cas par cas, quelle que soit la durée prévue dans le contrat. Il peut être opportun de prendre contact avec d'un conseiller de gestion de la Chambre d'agriculture ou avec votre conseil habituel pour être conseillé sur ce point.

Le risque est en effet important, car si le préavis est considéré par des juges comme trop court, vous pourrez être condamné à payer une **indemnité**.

À l'inverse, si un acheteur met fin brutalement à votre relation commerciale établie soit en ne respectant pas le préavis prévu dans le contrat, soit en prévoyant une durée de préavis trop courte au regard de votre relation, il n'est pas exclu que vous puissiez prétendre à une indemnité. Si vous rencontrez ce type de difficulté, n'hésitez pas à prendre contact avec un conseiller de gestion de la Chambre d'agriculture ou avec votre conseil habituel.

Exemples
de clause

Le présent contrat entrera en vigueur le 1er janvier 2023 et prendra fin le 31 décembre 2023 et sera renouvelé tacitement pour la même durée.

Chaque partie pourra solliciter de l'autre, par lettre avec accusé de réception envoyée au plus tard quatre (4) mois avant le terme du Contrat, que les conditions contractuelles soient renégociées. Le cas échéant, les parties s'engagent à négocier de bonne foi et à tout faire pour parvenir à un accord.

Les stipulations contractuelles continueront de s'appliquer pendant toute la durée nécessaire à la renégociation du contrat, en dépit de l'arrivée du terme prévu.

Le présent contrat est conclu pour une durée de cinq (5) ans à compter du 1^{er} janvier 2023 et ne sera pas reconductible tacitement.

Le présent contrat est conclu pour une durée de trois (3) ans à compter de sa signature par les deux Parties et sera renouvelé tacitement par périodes d'un (1) an.

L'acheteur pourra mettre fin au présent contrat, à l'issue de chaque période contractuelle, en adressant au producteur une lettre recommandée avec accusé de réception l'informant de sa décision, dans un délai minimal de six (6) mois avant l'échéance de chaque période contractuelle.

Le producteur pourra mettre fin au présent contrat, à l'issue de chaque période contractuelle, en adressant à l'acheteur une lettre recommandée avec accusé de réception l'informant de sa décision, dans un délai minimal de quatre (4) mois avant l'échéance de chaque période contractuelle.

Dans l'hypothèse où la résiliation, quelle que soit la Partie qui en est à l'initiative, est motivée par une modification du mode de production, le délai de préavis sera de trois (3) mois.

Le présent contrat est conclu pour une durée de trois (3) ans à compter du 1^{er} juillet 2023 et sera renouvelé tacitement, dans les mêmes conditions et pour une durée indéterminée, sauf dénonciation du présent contrat adressée par l'une des Parties à l'autre par lettre recommandée avec accusé de réception trois (3) mois au moins avant l'échéance.

Après le renouvellement, chacune des Parties pourra mettre fin au présent contrat, à tout moment et sans avoir à justifier sa décision, en adressant à l'autre partie une lettre recommandée avec accusé de réception l'informant de sa décision. Le contrat prendra alors fin à l'issue d'un préavis d'une durée de trois (3) mois courant à compter de la date de première présentation postale de la lettre de résiliation.



Quelles questions se poser ?

- ? Pour quelle période ai-je intérêt à me lier au regard de mon acheteur, de mes projets, de mes investissements, de mes coûts de production, du marché, etc. ?
- ? Une fois la première échéance du contrat réalisée, est-ce que je souhaiterai continuer à être engagé avec cet acheteur ? Est-ce que je souhaite prévoir la possibilité de sortir du contrat à tout moment (le cas échéant, l'acheteur bénéficiera lui aussi de cette possibilité) ? tous les ans ?
- ? Comment envisager le renouvellement du contrat (sans formalité ou avec formalité) ?
- ? Est-il pertinent de prévoir la possibilité de renégocier le contrat à l'issue des périodes contractuelles ?
- ? De quel préavis dois-je disposer pour retrouver un contrat me permettant d'écouler ma production, pour ne pas avoir de difficultés financières ?



4.12. Le prix

Le prix est sans doute **l'élément constitutif du contrat le plus important**. Il faut donc lui apporter une attention toute particulière autant dans la proposition de contrat qu'au cours de la phase de négociation et de rédaction du contrat final.

Nous aborderons successivement les points suivants :

- i. La négociation
- ii. Prix déterminé ou prix déterminable ?
- iii. L'expérimentation d'un tunnel de prix (viande bovine uniquement)
- iv. La révision automatique du prix (cas d'un prix déterminé uniquement)
- v. La renégociation du prix
- vi. La répartition de la valeur
- vii. Les rabais et ristourne

i. La négociation

Afin de vous permettre de préparer la négociation de votre contrat de vente, nous vous suggérons de **lister chacune des étapes de la production du produit** que vous souhaitez vendre.

À chaque étape, pensez à déterminer vos **charges** : semences/plants, intrants, charges mécaniques (notamment le carburant), coûts des contrôles qualité, main d'œuvre (y compris la vôtre), les frais de conditionnement et de stockage, de logistique, de transport, les impôts, loyers et assurances, les charges de personnel, etc.

Cette étape vous permettra de connaître votre **prix de revient par produit**.

Il faudra ensuite **moduler ce prix** en fonction de l'acheteur et des frais et coûts qui lui sont liés (stockage, logistique, conditionnement, coût de transport, temps passé), notamment les éventuels frais liés à des exigences de présence en magasin ou de mise en rayon (par exemple), des volumes commandés, de la marge que vous voulez faire, etc.

Afin de vous aider à établir vos tarifs, le législateur a prévu l'obligation pour l'acheteur de communiquer à son fournisseur, **l'évolution des indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés** sur les marchés sur lesquels il opère. Il est donc nécessaire de prévoir dans le contrat, la fréquence à laquelle l'acheteur doit vous communiquer cette information.

Le contrat doit préciser si le prix est indiqué hors taxes (HT) ou toutes taxes comprises (TTC) et s'il comprend le transport et autres frais ou non.

ii. Prix déterminé ou prix déterminable ?

Le prix peut être :

- **déterminé (fixe)**
- **déterminable** (à calculer selon des critères précisés dans le contrat).

Dans le premier cas, le prix est connu à la seule lecture du **contrat** (ex : un prix à la tonne ou à l'unité).

Dans ce second cas, le prix ne doit pas dépendre uniquement de la volonté des parties. Les **critères et modalités de détermination du prix doivent être précisés dans le contrat**.

Si le contrat ne contient pas ces critères et modalités de détermination du prix, il pourra être considéré comme nul en cas de litige avec l'acheteur et vous vous exposez à un risque de sanction en cas de contrôle de l'Administration (sur les sanctions, voir point 2).

Dans le cas où le prix n'est pas déterminé, mais déterminable, les critères et modalités de détermination doivent intégrer la référence aux **indicateurs suivants** qui doivent être pondérés :

- Les indicateurs relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture et à l'évolution de ces coûts (<https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/indicateurs-de-couts-de-production-agricole>).
- un ou plusieurs indicateurs relatifs au prix des produits agricoles et alimentaires sur le marché aval (le marché sur lequel opère l'acheteur) (<https://observatoire-prixmarges.franceagrimer.fr/indicateurs-de-couts-de-production-agricole>).
- un ou plusieurs indicateurs relatifs aux quantités, à la composition, à la qualité, à l'origine et à la traçabilité des produits ou au respect d'un cahier des charges.

Les indicateurs sont élaborés et publiés par les organisations interprofessionnelles qui peuvent s'appuyer sur l'observatoire de la formation des prix et de marges des produits alimentaires ou FranceAgriMer. À défaut, les instituts techniques agricoles élaborent et publient les indicateurs si une demande a été formulée par une organisation interprofessionnelle défaillante.

Dans le cas où le contrat ou l'accord-cadre ne comporte pas de prix déterminé, l'acheteur communique au producteur et à l'OP ou l'AOP, avant le premier jour de la livraison des produits concernés par le contrat, de manière lisible et compréhensible, le prix qui sera payé.

Exemples
de clause

Prix déterminé

Le prix est fixé par tonne à 250 euros hors taxe et hors frais.

La TVA applicable est celle au taux en vigueur au jour de l'émission de la facture.

L'acheteur communique au producteur l'évolution des indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur les marchés sur lesquels par email, tous les trois (3) mois.

Prix déterminable

Le prix est déterminé sur la base des indicateurs suivants :

- Indicateurs relatifs aux coûts de production en agriculture et à l'évolution de ces coûts : *[compléter avec les indicateurs choisis et sa valeur selon actualisation]*.
- Indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur le marché sur lequel opère l'acheteur et à l'évolution de ces prix : *[compléter avec les indicateurs et cotations choisis et sa valeur selon actualisation]*.
- Indicateurs relatifs aux quantités, à la composition, à la qualité, à l'origine et à la traçabilité des produits ou au respect d'un cahier des charges : *[compléter avec les indicateurs choisis et sa valeur selon actualisation]*.

Le prix est déterminé par application de la formule suivante :

[ajouter une formule prévoyant la date et la fréquence à laquelle le prix pourra évoluer et intégrant la pondération des différents indicateurs. Ex : Prix révisé = a % indicateur coût prod + (100 - b) % indicateur prix de marché + indicateur qualité].

L'acheteur communique au producteur l'évolution des indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur les marchés sur lesquels par email, tous les trois (3) mois.



Quelles questions se poser ?

- ? Quel type de prix est plus avantageux au regard de la production ?
- ? Quels sont les indicateurs pertinents pour mes produits ?
- ? À quelle fréquence est-il intéressant pour moi de recevoir des informations sur l'évolution des indicateurs sur les marchés avals ?

Expérimentation d'un tunnel de prix (viande bovine uniquement)

La loi EGalim 2 prévoit la mise en place, à titre expérimental, pour une durée de cinq ans (1^{er} janvier 2022 – 31 décembre 2026), d'un tunnel de prix dans les contrats de vente de viande bovine.

Dans la clause de prix des contrats de vente de ces produits, les Parties doivent convenir de bornes minimales et maximales fixes entre lesquelles les critères et les modalités de détermination ou de révision du prix (intégrant les indicateurs relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture), produisent leurs effets (voir clause-type proposée par l'interprofession).

L'absence de cette clause dans le contrat peut faire l'objet de sanctions (sur les sanctions, voir point 2).

iii. La révision automatique du prix (cas d'un prix déterminé uniquement)

Dans le cas où le prix est déterminé (fixe), il est en principe obligatoire de prévoir une **formule de révision automatique du prix** afin de permettre au prix d'évoluer, pendant la durée du contrat, en fonction notamment de vos coûts de production.

La formule de révision doit prendre en compte les indicateurs relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture et à l'évolution de ces coûts et intégrer des indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur le ou les marchés sur lesquels opère l'acheteur et à l'évolution de ces prix ainsi que des indicateurs relatifs aux quantités, à la composition, à la qualité, à l'origine et à la traçabilité des produits ou au respect d'un cahier des charges.

Il faut noter que les clauses ayant pour effet une révision des prix liée à l'environnement concurrentiel sont interdites.

Si la révision est automatique, le prix déterminé n'en est pour autant pas indexé. Il est donc nécessaire de prévoir, outre la formule de révision, les **seuils ou fréquences de déclenchement de la clause**.

Nous appelons votre attention sur le fait que cette révision est automatique et a vocation à s'appliquer aussi bien à la hausse qu'à la baisse. Concrètement, le prix convenu pourra évoluer à la hausse ou à la baisse selon la conjoncture.

Exemples
de clause

Le prix sera révisé automatiquement en fonction de la variation, à la hausse ou à la baisse, des indicateurs suivants :

- *Indicateurs relatifs aux coûts de production en agriculture et à l'évolution de ces coûts : [compléter avec les indicateurs choisis et sa valeur selon actualisation].*
- *Indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur le marché sur lequel opère l'acheteur et à l'évolution de ces prix : [compléter avec les indicateurs et cotations choisis et sa valeur selon actualisation].*
- *Indicateurs relatifs aux quantités, à la composition, à la qualité, à l'origine et à la traçabilité des produits ou au respect d'un cahier des charges : [compléter avec les indicateurs choisis et sa valeur selon actualisation].*

Le prix sera révisé par application de la formule suivante :

[ajouter une formule prévoyant la date et les seuils ou la fréquence à laquelle le prix sera révisé et intégrant la pondération des différents indicateurs].

Le prix révisé sera mis en application dans un délai maximum de quinze (15) jours ouvrés après la date de la révision.



Quelles questions se poser ?

- ? Sur quels critères pourrait-il être intéressant de fonder une formule de révision automatique des prix ?
- ? À quelle fréquence la révision doit-elle intervenir ?

iv. La renégociation du prix

Lorsque le contrat a **une durée de plus de 3 mois** et que les **prix de production sont significativement affectés par des fluctuations des prix** des matières premières agricoles et alimentaires et des produits agricoles et alimentaires, de l'énergie, du transport et des matériaux entrant dans la composition des emballages, alors le contrat doit prévoir une clause relative aux modalités de renégociation du prix permettant de prendre en compte des **fluctuations à la hausse comme à la baisse**.

Cette clause doit figurer dans tous les contrats de vente de produits agricoles et alimentaires d'une durée supérieure à trois ans, ce qui est nécessairement le cas des contrats « producteur – 1^{er} acheteur » qui ont une durée minimale de trois ans (voir points sur la durée 3.2.1.2, 3.2.1.3 et 4.11).

La clause de renégociation est encadrée par le code de commerce et le processus de renégociation n'est pas entièrement libre. En revanche, **les seuils de déclenchement restent totalement libres et négociables**.

La renégociation peut être invoquée par les deux parties (acheteur ou producteur) et cette clause ne porte que sur l'obligation de renégocier et non pas sur l'obligation de trouver un accord.

Si l'une des Parties invoque cette clause, et si les conditions sont réunies, une renégociation sera initiée et les parties devront alors **renégocier dans un délai d'un mois maximum** (le contrat peut prévoir une durée plus courte). Un **compte-rendu de la négociation devra être rédigé** (ce compte-rendu doit respecter le formalisme prévu à l'article D. 441-4 du code de commerce).

En cas d'accord entre les parties, le contrat fera l'objet d'un **avenant** prévoyant le nouveau prix convenu.

À défaut d'accord entre les parties, il sera possible :

- De mettre **fin au contrat** si le contrat n'a plus de durée déterminée (voir sur la durée, point 4.11).
- De saisir le **médiateur** des relations commerciales agricoles dans les conditions de l'article L. 631-28 du code rural.
- D'avoir recours à l'**arbitrage** si le contrat le prévoit.

Les conditions et seuils de déclenchement de la clause doivent être déterminés **avec précision**. S'ils sont trop élevés, il sera difficile de faire application de la clause. S'ils sont trop bas, la clause risque de pouvoir être déclenchée trop fréquemment (en cas de baisse, par l'acheteur) et de créer une instabilité dans la relation contractuelle.

S'agissant des indicateurs concernant le prix des matières premières agricoles, il faut se référer aux indicateurs choisis dans la clause de prix (prix déterminable) ou éventuellement dans la clause de révision de prix (prix déterminé).

Le fait de ne pas prévoir de clause de renégociation ou de ne pas en respecter le processus et le formalisme est passible de **sanctions** (voir point 2).

Exemples
de clause

Conformément à l'article L. 441-8 du code de commerce, lorsqu'une Partie établit que le prix de production d'un ou plusieurs produits est significativement affecté, à la hausse ou à la baisse, par des fluctuations des prix des matières premières agricoles et alimentaires et des produits agricoles et alimentaires ainsi que des coûts de l'énergie, du transport ou des matériaux entrant dans la composition des emballages, elle pourra le notifier sans délai à l'autre Partie, par lettre recommandée avec accusé de réception, afin de solliciter une renégociation du prix du ou des produits concernés.

Au sens des présentes dispositions, sera réputée significative une hausse ou une baisse du prix des matières premières agricoles et alimentaires dans les conditions suivantes :

- *Fluctuation des prix des matières premières agricoles et alimentaires et des produits agricoles et alimentaires :*
 - *Indicateur : [Compléter avec l'indicateur de référence]*

- Seuil de déclenchement : [Compléter avec un % de variation minimal]
- Période ou valeur de référence : [Compléter avec une période (ex : 3 mois) ou une valeur]
- Fluctuation des coûts de l'énergie
 - Indicateur : [Compléter avec l'indicateur de référence]
 - Seuil de déclenchement : [Compléter avec un % de variation minimal]
 - Période ou valeur de référence : [Compléter avec une période (ex : 3 mois) ou une valeur]
- Fluctuation des coûts du transport
 - Indicateur : [Compléter avec l'indicateur de référence]
 - Seuil de déclenchement : [Compléter avec un % de variation minimal]
 - Période ou valeur de référence : [Compléter avec une période (ex : 3 mois) ou une valeur]
- Fluctuation des coûts des matériaux entrant dans la composition des emballages
 - Indicateur : [Compléter avec l'indicateur de référence]
 - Seuil de déclenchement : [Compléter avec un % de variation minimal]
 - Période ou valeur de référence : [Compléter avec une période (ex : 3 mois) ou une valeur]

Les Parties s'engagent à mener, de bonne foi et dans le respect du secret des affaires, une renégociation du prix des Produits concernés, dans un délai d'un (1) mois à compter de la réception de la notification en provenance de la Partie qui a pris son initiative.

Les Parties s'engagent à tendre à une répartition équitable entre elles de l'accroissement ou de la réduction des coûts de production résultant de ces fluctuations et tiendront compte notamment de l'impact de ces fluctuations sur l'ensemble des acteurs de la chaîne d'approvisionnement.

Un compte rendu écrit de la négociation entre les Parties sera établi, conformément à la réglementation applicable, qui comprendra les trois parties suivantes : la première partie justifiant de la mise en œuvre de la présente clause et le chiffrage de la demande de variation du prix en résultant ; la deuxième partie présentant la réponse à cette demande ; la troisième partie précisant les modalités et le résultat de la renégociation entre les Parties.

Pendant la durée de la négociation, les Parties continueront d'exécuter leurs obligations conformément aux dispositions du contrat en vigueur entre elles, et le prix applicable aux Produits sera celui convenu antérieurement à la négociation.

Toute modification du prix du ou des Produits concernés à l'issue de la renégociation sera constatée par un document écrit et signé par les Parties, et le prix renégocié s'appliquera à compter de la date de signature de ce document par la dernière des Parties.

En cas de désaccord à l'issue de la négociation, il sera fait application de l'article L. 631-28 du code rural et de la pêche maritime prévoyant le recours à un dispositif de médiation.



Quelles questions se poser ?

- ? Comment évolue le marché au moment de la signature du contrat ? Quelles perspectives sont attendues à court ou moyen terme ?
- ? Quels indicateurs sont pertinents pour suivre le marché et déclencher une renégociation ?

v. La répartition de la valeur

La clause de **répartition de la valeur** est prévue par un Règlement européen (article 172 bis du Règlement n° 1308/2013) qui dispose que les agriculteurs, y compris les associations d'agriculteurs, et leurs premiers acheteurs peuvent convenir d'ajouter une clause de répartition de la valeur, portant notamment sur les gains et les pertes enregistrés sur le marché, afin de déterminer comment doit être répartie entre eux toute évolution des prix pertinents du marché des produits concernés ou d'autres marchés de matières premières.

Cette clause a en principe pour objectif de partager la valeur (gains et pertes sur le marché) entre le producteur et l'acheteur.

Elle a un champ plus large que la clause de renégociation qui n'a vocation à s'appliquer que pour les contrats de plus de 3 mois lorsque les prix de production sont significativement affectés par des fluctuations des prix des matières premières agricoles et alimentaires et des produits agricoles et alimentaires, de l'énergie, du transport et des matériaux entrant dans la composition des emballages et n'est soumis à aucune procédure ou formalisme particulier.

Il faut noter que les clauses ayant pour effet une renégociation liée à l'environnement concurrentiel sont interdites.

Elle n'est **a priori pas obligatoire dans les contrats**, bien que la terminologie utilisée par l'article L. 631-24 du code rural laisse une ambiguïté sur ce point¹⁷.

Exemples
de clause

Conformément aux dispositions issues de l'article 172 bis du Règlement (UE) n° 1308/2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 portant OCM des produits agricoles (JOUE L. 347 du 20 décembre 2013, page 671), afin de répartir entre les parties la valeur portant sur les gains et pertes enregistrés sur le marché, les parties conviennent de se réunir et d'entamer des discussions sur les évolutions des prix pertinents du marché des produits concernés par le contrat au plus tard trois (3) mois avant l'échéance du contrat.

vi. Les rabais et ristourne

Vous devez **anticiper les périodes de promotions que l'acheteur fera.**

Vous pouvez le faire en intégrant cette demande dans votre prix ou bien en prévoyant aussi des rabais et ristournes sur des commandes exceptionnelles.

Si vous vendez à un distributeur, celui-ci doit notamment s'engager en termes de volume. Toutefois à titre expérimental, jusqu'au 15 avril 2023¹⁸, un encadrement des promotions en valeur et en volume s'applique. Ainsi, **est interdit tout avantage excédant 34 % du prix de vente au consommateur (ou augmentation de volume équivalente).**

De même, les **avantages accordés par le producteur ne doivent pas porter sur plus de 25 % des engagements de volume pour les produits agricoles.**

En cas de doute, vous pouvez consulter votre DGCCRF¹⁹.

¹⁷ « Les contrats, accords-cadres et propositions de contrat et d'accord-cadre (...) comportent également, **le cas échéant**, la clause mentionnée à l'article L. 441-8 du code de commerce [la clause de renégociation] **et** celle prévue à l'article 172 bis du règlement (UE) n° 1308/2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 précité [la clause de répartition de la valeur] ».

¹⁸ Il est envisagé de prolonger, voire de faire perdurer l'expérimentation. Ce point est actuellement en discussion dans le cadre de la proposition de loi « EGALIM 3 » qui en est cours d'examen par le Parlement.

¹⁹ Direction générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes



4.13. Les modalités de paiement du prix

Outre le prix, il est nécessaire de prévoir dans les contrats les **modalités de facturation et de paiement** (i) ainsi que les **pénalités** éventuellement applicables en cas de **retard de paiement** (ii).

i. La facturation et le paiement

Vous êtes tenu de **délivrer la facture dès la réalisation de la livraison**. Il faut donc établir une organisation qui permet de facturer dès la livraison effectuée. Dans le même temps, les acheteurs ont l'obligation de vous réclamer une facture si celle-ci n'a pas été établie. Les juges considèrent le vendeur et l'acheteur comme **coresponsables de la facturation**.

Vous pouvez toutefois choisir de **déléguer votre facturation** à votre acheteur ou, si vous êtes **membre d'une OP ou d'une AOP**, à votre OP ou AOP.

Ce mandat de facturation par l'acheteur ou votre OP ou AOP doit faire l'objet d'un **contrat écrit** distinct qui est renouvelé chaque année par tacite reconduction et que vous pouvez révoquer sous réserve du respect d'un préavis d'un mois. Le cas échéant, l'acheteur doit transmettre chaque mois à l'OP ou l'AOP avec laquelle un accord-cadre a été conclu les éléments figurant sur les factures individuelles des producteurs membres ayant donné un mandat de facturation à l'acheteur et l'ensemble des critères et modalités de détermination du prix d'achat aux producteurs. Les modalités de transmission de ces informations sont précisées dans un document écrit.

Si vous établissez vos factures vous-mêmes, il convient de faire figurer sur la facture les **mentions habituelles** à savoir celles figurant à l'article L. 441-9 du code de commerce et celles de l'article 242 nonies A de l'annexe II du CGI. N'hésitez pas à demander conseil à votre comptable ou à la DGCCRF pour vérifier que vos factures respectent bien la réglementation.

Il est généralement conseillé de **conserver les factures pendant une dizaine d'années** afin d'être en mesure de présenter les justificatifs nécessaires en cas de contrôle de l'Administration ou de litige.

Vous **pouvez prévoir un escompte en cas de paiement anticipé par l'acheteur de la facture** (il s'agit d'une forme de remise). Si vous ne le souhaitez pas, il est nécessaire de préciser expressément que le paiement anticipé ne peut donner lieu à escompte.

La législation prévoit des **délais de paiement maximums** qui ne peuvent pas être dépassés. Les délais varient selon la nature des produits et les secteurs.

De manière générale, sauf stipulation contraire convenue entre les parties, le délai de règlement des sommes dues **ne peut dépasser 30 jours après la date de réception des marchandises et 60 jours après la date de la facture**.

Par dérogation, les Parties peuvent **convenir d'un délai différent** qui ne peut dépasser 45 jours fin de mois après la date de la facture, à condition que ce délai soit clairement prévu dans le contrat et qu'il ne constitue pas un abus manifeste de l'acheteur à l'égard du producteur.

Des **délais maximums spéciaux** peuvent venir s'appliquer dans **certains secteurs** et notamment :

Secteur	Délai de paiement applicable
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 périssable	<ul style="list-style-type: none"> - 30 jours après la date de livraison. OU <ul style="list-style-type: none"> - En cas de facture périodique, 30 jours après la fin de la décade de livraison (attention, il existe des exceptions pour les raisins ou moûts destinés à l'élaboration de certains vins). - En cas de facture périodique pour des achats de produits saisonniers effectués dans le cadre de contrats d'intégration conclus dans le secteur des fruits et légumes : 30 jours à compter de la fin du mois au cours duquel la livraison est effectuée.
Achats de bétail sur pied destiné à la consommation et de viandes fraîches dérivées	20 jours après la date de livraison.
Achats de boissons alcooliques passibles des droits de consommation prévus à l'article 403 du code général des impôts	30 jours après la fin du mois de livraison.
Achats de produits agricoles et alimentaires non périssables	60 jours après la date d'émission de la facture (lorsque la facture est établie par l'acheteur, ce délai commence à courir à compter de la date de livraison).

Le non-respect des délais de paiement est sanctionné par des amendes administratives maximales de 75.000 euros pour les personnes physiques et 2.000.000 euros pour les personnes morales (plafonds doublés en cas de récidive dans les deux ans).

Exemples de clause

*Le paiement sera effectué par chèque bancaire ou virement bancaire, émis par l'acheteur à réception de la facture par l'acheteur. Le paiement des factures ne sera considéré comme réalisé qu'après mise à disposition de la totalité des fonds sur le compte bancaire du producteur.
Aucun paiement anticipé ne donnera lieu à escompte.*



Quelles questions se poser ?

- ? Suis-je en mesure de délivrer une facture en bonne et due forme à l'acheteur ? Est-ce que je souhaite déléguer cette obligation de facturation ?
- ? Quel délai est acceptable par le producteur comme par l'acheteur (plus le délai est long, plus l'acheteur a recours à ce qui est communément appelé « le crédit fournisseur » ce qui n'est pas à votre avantage).

ii. Les pénalités en cas de retard de paiement

Le contrat, comme tout contrat entre professionnels, doit contenir une clause relative aux **pénalités et intérêts de retards** dus par l'acheteur en cas de retard de paiement (clause imposée par le code de commerce). Cette indemnité doit être **mentionnée sur vos factures**.

Ainsi, il est nécessaire de prévoir le paiement d'une **indemnité forfaitaire de 40 € pour frais de recouvrement**. S'agissant des intérêts de retard, il peut être prévu une pénalité dont le taux est égal au taux de refinancement de la BCE (Banque centrale européenne) majoré de 10 points. Mais il est possible de prévoir un taux différent. Celui-ci ne peut en revanche pas être inférieur à 3 fois le taux de l'intérêt légal (le taux de la BCE + 10 points vous est actuellement nettement plus favorable).

Outre, cette clause obligatoire, il est **possible de prévoir une clause pénale** qui a vocation à imposer à l'acheteur de vous payer une **indemnité supplémentaire en cas de retard de paiement**. Cette clause, si vous l'intégrez dans vos contrats, risque d'être négociée par l'acheteur.

Exemples
de clause

Tout retard de paiement donnera lieu au paiement d'intérêts de retard calculés à compter de l'échéance initialement prévue, au taux de refinancement de la BCE majoré de 10 points et d'une indemnité forfaitaire de 40 Euros au titre des frais de recouvrement. Lorsque les frais de recouvrement exposés sont supérieurs au montant de cette indemnité forfaitaire, le producteur pourra demander une indemnisation complémentaire, sur justification.

Outre les pénalités de retard prévues ci-dessus, en cas d'absence de paiement par l'acheteur de l'intégralité des sommes dues à l'issue d'un délai de quinze (15) jours à compter de la date d'exigibilité de la facture, celui-ci sera redevable à l'égard du producteur, d'une somme égale à 10 % du montant HT des sommes restant dues. Cette indemnité sera due de plein droit, sans mise en demeure préalable.



Quelles questions se poser ?

- ? Est-il pertinent de prévoir une clause pénale ? Le risque d'impayé est-il important ?
- ? Quel taux de pénalité ou indemnité est pertinent et acceptable par l'acheteur ?



4.14. La force majeure

La clause de force majeure est **très importante et est particulièrement en votre faveur**. Elle vous permettra, dans le cas où la force majeure est reconnue, de ne pas voir votre responsabilité engagée dans le cas où vous ne seriez plus en mesure de respecter vos engagements contractuels.

L'acheteur ne pourra, quant à lui, que difficilement invoquer un cas de force majeure pour refuser de prendre livraison d'une commande ou stopper ses commandes dans la mesure où sa principale obligation, au titre du contrat, est de payer le prix convenu. Il lui faudrait donc démontrer qu'un cas de force majeure l'empêche de payer le prix (ex : en cas de crash de sa banque par exemple), ce qui serait particulièrement exceptionnel.

Cette clause doit en conséquence être **réfléchie pour intégrer toutes les situations** qui vous paraissent relever de la force majeure et qui seraient de nature à vous empêcher d'exécuter le contrat. En outre, il est nécessaire de vérifier que les situations de risque pour votre exploitation (intempéries, grèves, fermetures administratives, etc.) sont **bien couvertes par votre police d'assurance**.

Pour être retenue, la force majeure doit répondre à **trois caractéristiques cumulatives** : elle doit être **imprévisible, irrésistible et extérieure**. Elle est très exceptionnellement retenue par les tribunaux qui considèrent que les intempéries ou des aléas climatiques restent le plus souvent prévisibles (inondation, gel, sécheresse, incendie).

De même, le covid-19 ou la grippe aviaire ne sont plus considérés comme des cas de force majeure ; le risque étant connu et prévisible au moment de la signature du contrat.

Outre les différents cas de force majeure, il est nécessaire de prévoir les conséquences d'une telle situation et de prévoir les modalités de mise en œuvre de cette clause.

Exemples
de clause

Le producteur ne pourra être tenu pour responsable de l'inexécution de l'une quelconque de ses obligations en cas de survenance d'un fait de force majeure échappant à son contrôle rendant le producteur incapable, temporairement ou définitivement, d'accomplir, en tout, en partie ou dans les délais initiaux, ses obligations contractuelles, compte tenu de la diligence qu'on peut raisonnablement requérir de lui.

Seront notamment considérés comme des cas de force majeure, tout événement susceptible d'arrêter, de réduire, de retarder, ou de rendre économiquement non rentable la production, ou le transport des produits tels que les cas de lock out, mouvements et/ou conflits sociaux, maladie, épidémie, pandémie, guerre, actes de terrorisme, réquisition, incendie, inondation, gel, grêle, conditions climatiques exceptionnelles, catastrophe naturelle, retard ou grève des transports, défaillance ou retard des fournisseurs, pénurie de matières premières, sous-traitants ou transporteurs ou toute autre cause amenant un chômage partiel ou total pour le producteur ou ses fournisseurs, sous-traitants ou transporteurs, etc.

La force majeure aura pour effet de suspendre l'exécution de l'obligation devenue impossible ainsi que l'exécution des obligations corrélatives.



Quelles questions se poser ?

- ? Mon exploitation se trouve-t-elle dans une zone exposée à un risque majeur (inondation, glissement de terrain, tremblement de terre) ou ma culture est-elle exposée à un risque particulier (gel, sécheresse, etc.) ?



4.15. La fin du contrat

Le contrat ayant été conclu pour une **durée déterminée** (les contrats à durée indéterminées ne nous paraissant pas permettre de satisfaire l'obligation de durée minimale du contrat), **plusieurs cas de figure** peuvent se présenter :

- Le contrat arrive à échéance et n'est **pas renouvelable** : dans ce cas, soit la relation s'arrête, soit il est nécessaire de négocier et conclure un nouveau contrat (avec une proposition préalable du producteur).
- Le contrat arrive à échéance et est **renouvelable**.
- Le contrat n'est pas arrivé à son terme mais le comportement particulièrement **fautif** d'une partie justifie que l'autre partie y mette **fin de manière anticipée**.

De manière générale, il est nécessaire de noter que tant le producteur que l'acheteur **peut mettre fin au contrat**, quel que soit le cas de figure.

Dans le cas d'un contrat à durée **déterminée** (ce qui est le cas du contrat « producteur – 1^{er} acheteur »), la résiliation ne peut **en principe pas intervenir avant l'échéance** prévue à l'occasion de la signature du contrat, ou, s'il a été renouvelé pour une période déterminée, à l'échéance de chaque période contractuelle.

Il pourra néanmoins être **mis fin au contrat à tout moment** (en dehors des échéances contractuelles) dans le cas où l'une des Parties aurait commis une **faute contractuelle grave**. **Ce cas doit néanmoins être prévu dans le contrat**.

Il est dans votre intérêt de pouvoir sortir du contrat si la relation avec votre acheteur se tend ou devient intenable (ex : défaut de paiement, refus systématique de livraison, etc.) afin d'éviter les situations de blocage. L'acheteur pourra lui aussi mettre fin au contrat s'il considère (et démontre) que vous avez commis une faute grave (ex : manquements répétés à vos obligations de livraison, défaut de qualité des produits ayant par exemple un impact sur la santé du consommateur final, etc.).

Le contrat peut donc **être rompu à chaque échéance contractuelle sans motif** (il faut néanmoins rester vigilant sur la question de la **durée du préavis** : voir point 4.11 *iii*) ou, à tout moment, en cas de **faute grave** d'une Partie (résiliation anticipée).

L'acheteur ne peut en principe pas résilier un contrat portant sur un produit dont le producteur a engagé la production depuis moins de cinq ans avant le terme de la période minimale, sauf en cas d'inexécution par le producteur ou en cas de force majeure.

Les différents **cas de résiliation ou de non renouvellement du contrat doivent être prévus** et doivent notamment prévoir la forme de la dénonciation et les délais de préavis (voir point 4.11 *iii*).

S'agissant de la **résiliation** du contrat à l'occasion d'une échéance, les parties n'ont **pas à justifier de motif particulier** mais il est nécessaire de **prévoir sous quelle forme doit intervenir la dénonciation** (ex : par lettre recommandée avec AR). Cette étape est impérative et doit être réalisée sous **forme écrite** car c'est elle qui commence à faire courir le délai de préavis. À défaut d'écrit, le préavis ne sera

pas réalisé et la rupture pourra être qualifiée de brutale. Il est donc impératif que vous puissiez justifier de cet écrit, de son envoi et de sa date.

S'agissant de la **résiliation anticipée** du contrat pour **faute grave**, il peut être intéressant de **prévoir les clauses** qui, pour vous, constituent des obligations essentielles du contrat, qui, si elles ne sont pas respectées par l'acheteur, pourront constituer des fautes graves justifiant la résiliation anticipée du contrat. Attention, à l'inverse, l'acheteur pourra chercher à viser lui aussi dans le contrat les clauses qu'il considère comme essentielles. Il vous appartiendra alors d'être particulièrement diligent et vigilant sur la réalisation de ces obligations.

En outre, il est nécessaire de **prévoir la procédure en cas de litige aboutissant sur la résiliation du contrat**. Il est possible de prévoir que la résiliation doit, par exemple, être précédée d'une mise en demeure de la partie défaillante restée infructueuse afin d'éviter les situations d'abus de la part de l'acheteur. Si la mise en demeure n'a pas permis de rétablir la situation, la résiliation pourra être formalisée (par écrit, idéalement par LRAR).

Il est possible, mais facultatif, de prévoir que la partie défaillante sera tenue au versement d'une indemnité forfaitaire. Cette somme correspond à une indemnisation du préjudice et à une sanction du comportement fautif. L'avantage est que dans le cas où vous pourriez démontrer le comportement fautif (faute grave) de l'acheteur, vous pourriez réclamer le versement de cette indemnité. L'inconvénient est en revanche potentiellement double :

- Si le préjudice est important, l'indemnité étant forfaitaire, vous ne pourriez pas nécessairement demander une indemnisation complémentaire.
- Si le producteur est à l'origine de la faute grave, l'indemnité pourra lui être réclamée par l'acheteur.

La rédaction d'une telle clause doit donc être faite avec prudence et il est fortement recommandé de s'appuyer sur l'expertise d'un avocat. De manière général, il ne faut pas hésiter à prendre conseil auprès d'un avocat dès l'émergence du litige afin d'identifier avec lui les solutions de sorties de cette situation (négociation, fin du contrat, mise en demeure, contentieux).

Exemples
de clause

Si l'une ou l'autre des Parties ne satisfaisait pas à l'une quelconque de ses obligations substantielles au titre du Contrat, l'autre Partie pourra résilier de plein droit le Contrat par simple lettre recommandée avec accusé de réception après mise en demeure restée sans effet durant quinze (15) jours. La résiliation du Contrat prendra effet à la date de première présentation de la mise en demeure. Le Contrat pourra notamment être résilié dans le cas où l'acheteur ne respectait pas son obligation de paiement.



Quelles questions se poser ?

- ? Quels sont les risques de litige ?
- ? Dans quels délais une lettre de mise en demeure restée sans effet pourra justifier une résiliation ?
- ? Qu'est-ce qui pourrait être considéré comme une faute grave par l'acheteur ? Par le producteur ?



4.16. La responsabilité/Assurance

Il est nécessaire d'**anticiper les litiges** et de prévoir les conditions et modalités de réclamation que pourrait formuler l'acheteur en cas de défaut de conformité des produits (voir point 4.7) et, dans une certaine mesure, d'**encadrer votre responsabilité au titre du contrat**.

Il est à noter qu'en cas d'**aléa sanitaire ou climatique exceptionnel**, indépendant de la volonté des parties, **aucune pénalité** ne peut être imposée à un producteur ne respectant pas les volumes prévus au contrat.

Vous pouvez en effet **exclure certains préjudices** du champ de votre responsabilité (dommages immatériels, dommages indirects, etc.) et/ou **limiter la réparation** qui pourrait intervenir dans le cas où votre responsabilité serait engagée (ex : plafond de réparation).

Sur ce point, vous devez être particulièrement attentif à vos garanties d'assurance et veiller à ce que les principales situations de risques soient bien couvertes par votre police ainsi qu'à vos plafonds et exclusions de garantie. Il peut en outre être important de vérifier si votre police d'assurance couvre uniquement la **responsabilité civile** ou également la **responsabilité contractuelle**. N'hésitez pas à interroger votre assureur ou courtier sur ce sujet.

Exemples
de clause

Le producteur n'est responsable que des dommages prévisibles, directs et matériels dont il est démontré que l'unique cause provient d'un défaut ou d'une non-conformité des produits et est en tout état de cause limitée au montant du prix des produits concernés. La responsabilité du producteur est exclue pour les autres dommages, et notamment pour les dommages indirects et/ou immatériels. Le producteur ne pourra être tenu pour responsable en cas de dommages subis du fait de la mauvaise conservation des produits, du non-respect des règles d'hygiène ou des règles d'étiquetage. Aucune pénalité ne pourra être appliquée au producteur sans son accord écrit et préalable. En tout état de cause, toute pénalité sera libératoire, ne pourra être disproportionnée et devra être précisément justifiée.



Quelles questions se poser ?

- ? Au regard des risques pris, vous devez choisir de vous assurer ou non auprès d'un assureur notoirement solvable (ce qui est fortement recommandé dans tous les cas)
- ? Quels sont les principaux risques générés par le contrat ?
- ? Quelle est ma couverture d'assurance ?



4.17. La cessibilité du contrat

Les contrats peuvent être cédés à un tiers qui reprendra à son compte l'ensemble de vos obligations. Les **modalités de cette cession** doivent être **prévues dans le contrat**.

La loi EGalim prévoit que dans le cas où un producteur cède son contrat à un autre producteur engagé dans sa production depuis moins de cinq ans (avec l'accord de l'acheteur), et que la durée de contrat cédé restant à courir est inférieure à trois ans, cette durée est prolongée pour atteindre trois ans.

Par ailleurs, la loi EGalim interdit, jusqu'au 10 décembre 2023, les cessions (totales ou partielles), à titre onéreux, des contrats de vente de lait de vache et de lait autre que le lait de vache.

Les contrats laitiers restent néanmoins cessibles, tant que cette cession n'est pas faite à titre onéreux.

Exemples
de clause

Le producteur pourra céder ou transférer, tout ou partie des droits et obligations nés du Contrat à quiconque, après accord écrit et préalable de l'acheteur.



Quelles questions se poser ?

? Une cession du contrat est-elle possible ? Est-elle envisageable ?



4.18. Les litiges

Il est nécessaire d'anticiper et de **prévoir les situations de litiges**. Avant toute procédure contentieuse (action en justice), il est obligatoire de **tenter, au préalable, de résoudre le conflit de manière amiable**.

En cas de litige, il est possible de prévoir, au choix :

- le recours à un **médiateur**,
- le recours au **médiateur des relations commerciales agricoles**
- l'application d'une **procédure d'arbitrage**.

Dans le cas où le contrat ne prévoit rien, le litige sera nécessairement porté devant le médiateur des relations commerciales agricoles.

La **différence entre la médiation et l'arbitrage** réside dans le fait que le médiateur va émettre un avis et tenter d'accompagner les parties vers un accord amiable. L'arbitre, lui, va trancher le conflit. Les conditions et modalités de l'arbitrage doivent être prévues dans le contrat.

De manière générale, **l'arbitrage est plus coûteux et complexe** que la **médiation** et est souvent réservé aux contrats avec un **enjeu financier très important**.

En cas d'échec total ou partiel de la médiation ou de l'arbitrage, si aucun accord n'a été trouvé, des **juges** pourront être saisis et le litige sera porté devant les tribunaux.

Il faut également **prévoir la juridiction** qui sera compétente en cas de contentieux.

Exemples
de clause

En cas de différend portant sur le Contrat, sa validité, son interprétation, son exécution, sa résiliation, leurs conséquences et leurs suites, ainsi que, de manière générale, les relations commerciales entre les parties, les parties conviennent de tenter de résoudre amiablement leur différend : à cette fin, la plus diligente des parties fera application des articles L. 631-28 et suivants du code rural et saisira le médiateur des relations commerciales agricoles. Toutefois, en l'absence de résolution amiable de leur différend, chacune des Parties sera en droit de saisir le tribunal de commerce de Paris.



Quelles questions se poser ?

- ? Quelle méthode de résolution du conflit vous paraît la plus adaptée ?
- ? Quelle juridiction est la plus proche de votre exploitation ?

5. Les bons réflexes



LES BONS RÉFLEXES



- Avant la signature du contrat

- Se renseigner activement sur le cadre légal applicable à votre production et la vente à venir.
- Exigez un contrat écrit et préparer une proposition de contrat.
- Bien préparer sa négociation en identifiant les points non négociables et les points négociables.
- Bien connaître ses coûts de production et son prix de revient pour préparer la négociation et proposer une formule de prix qui soit la plus intéressante possible – votre Chambre d’agriculture peut vous accompagner sur ces points.
- Avant la négociation d’un contrat, essayez de recenser tous les litiges que vous avez eus à traiter avec vos clients pour identifier vos points de risque et tenter de les cadrer dans le contrat.
- Toujours négocier de bonne foi en transmettant les informations utiles et nécessaires à l’acheteur.
- Conserver des preuves des échanges durant la négociation en prévision d’un éventuel litige.
- Dans le cas où la négociation est tendue et où votre acheteur vous impose des clauses qui ne sont pas acceptables pour vous mais que vous ne pouvez pas refuser (dépendance économique, etc.), n’hésitez pas à formuler des réserves par écrit en expliquant de manière étayée pourquoi cette clause est déséquilibrée et vous met en difficulté.
- Ne pas hésiter à demander conseil à un avocat ou à demander à un avocat de vous accompagner dans la négociation du contrat.

- **Pendant l'exécution du contrat**

- De manière générale, conserver des traces écrites des échanges, diligences, alertes, *etc.* afin d'être en mesure d'apporter des preuves favorables en cas de litige.
- Dans la mesure du possible, conserver des échantillons des lots de produits vendus qui pourront servir de preuve en cas de litige sur la qualité des produits (ex : produits abîmés pendant le transport, dégradés chez le client en raison de mauvaises conditions de stockage, *etc.*).
- Exécuter le contrat de bonne foi.
- Ne pas hésiter à beaucoup communiquer avec l'acheteur qui pourra mieux comprendre une situation problématique (rupture d'approvisionnement, dégradation de la qualité, augmentation de prix, *etc.*) s'il a été alerté de la situation en amont.

- **Après la survenance d'un litige**

- En cas de litige, rester vigilant à ce que vous écrivez (éviter de reconnaître par écrit que l'on est fautif), ces éléments pourront être retenus contre vous en cas de contentieux.
- Ne jamais laisser sans réponse un écrit de l'acheteur suggérant que vous n'avez pas exécuté ou mal exécuté le contrat.
- Ne pas hésiter à prendre conseil auprès d'un avocat très en amont d'un litige, quel qu'il soit. Il pourra vous accompagner et vous conseiller au mieux pour tenter de mettre fin au litige sans initier de contentieux.

6. Conclusion



CONCLUSION

Nous espérons que ce Guide vous aura permis de **mieux appréhender la négociation de vos contrats** et de **mieux comprendre les obligations contractuelles liées aux lois EGalim 1 et 2**.

Le présent Guide avait avant tout vocation à vous permettre **d'identifier les points auxquels vous devez réfléchir** avant de proposer un contrat à votre acheteur afin de préparer au mieux la négociation qui aboutira à la signature du contrat final.

Les conseillers de votre Chambre d'agriculture peuvent vous accompagner pour préparer au mieux les différents points de cette négociation.



CONTACT

Chambre d'agriculture
de Région Ile-de-France

Service Economie – Filières
economie-filières@idf.chambagri.fr
01 39 23 42 17

Service Vie de l'Entreprise – Stratégie d'entreprise
juridique@idf.chambagri.fr
01 39 23 42 36

www.idf.chambre-agriculture.fr

Camille BUGNICOURT – Avocate CJP Avocats
02 51 80 90 00
www.linkedin.com/in/camille-bugnicourt-49009766/
camille.bugnicourt@cabinetcjp.fr

CJP
avocats