



GUIDE SUR LES RELATIONS CONTRACTUELLES DANS LA FILIÈRE DES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS

Version 2 - Février 2019



SOMMAIRE

I - Présentation de la diversité des transactions et pratiques commerciales au sein de la filière des fruits et légumes frais 6

I-1) Achat – vente	6
I-2) Particularités des interventions pour compte	6
I-3) Annonces de prix de vente hors lieux de vente	7
I-4) Promotions à destination du consommateur final	8
I-5) Prestations de services	8

II - Éléments devant figurer a minima dans un contrat écrit équilibré entre opérateurs de la filière 9

II-1) Présentation des Parties et préambule	9
II-2) Durée du contrat	9
II-3) Modalités de résiliation du contrat	9
II-4) Clause de revoyure	9
II-5) Volumes de produits à livrer et calendrier	10
II-6) Caractéristiques des produits à livrer	10
II-7) Modalités de collecte, de transport, de stockage et de livraison	10
II-8) Modalités de détermination et de révision du prix	11
II-9) Modalités de facturation et de paiement	13
II-10) Force majeure	13
II-11) Résolution des litiges	13

ANNEXE 1 : Focus sur le contrat producteur / 1 ^{er} acheteur (article L.631-24 du Code Rural)	14
---	----

ANNEXE 2 : Spécificités des coopératives en matière de contractualisation amont	16
---	----

ANNEXE 3 : Spécificités des Organisations de Producteurs (OP) en matière de contractualisation amont	17
--	----

Ce guide a pour objectif de rendre la contractualisation attractive et a vocation à être régulièrement révisé et/ou complété en fonction des modifications de la réglementation ou des attentes des professionnels de la filière.

Ce guide a été élaboré au sein de l'interprofession en collaboration avec le Cabinet Grall & Associés. Il reflète les positions de l'interprofession et ne peut en aucun cas se substituer au cadre législatif et réglementaire en vigueur.



PRÉAMBULE

Le présent guide a été adopté par l'ensemble des membres de l'interprofession dans le but premier de favoriser les relations contractuelles au sein de la filière fruits et légumes frais.

A ce titre, dans son plan de filière, la filière des fruits et légumes s'est fixé un objectif global de 30% de volumes contractualisés à échéance de 5 ans, à déterminer en fonction des lignes de produits.

Ce guide poursuit spécifiquement plusieurs objectifs :

- Appréhender la notion de contractualisation dans la filière des fruits et légumes frais, en tenant compte des réalités technico-économiques de notre secteur ;
- Fournir des recommandations pour l'élaboration et la rédaction de contrats écrits entre opérateurs économiques, quels que soient leur positionnement dans la filière et les obligations qui peuvent en découler ;
- Fournir des exemples de bonnes pratiques permettant l'établissement de contrats équilibrés ;
- Faire le point sur les règles applicables aux contrats passés entre les opérateurs du secteur des fruits et légumes, relevant du Code Rural et de la Pêche Maritime, du Code de commerce mais également les règles issues des accords interprofessionnels en vigueur.

Au travers de ce guide, le souhait des organisations professionnelles nationales membres d'INTERFEL est de rendre la contractualisation attractive pour les opérateurs, dans un souci d'optimisation et de sécurisation des relations commerciales entre les différents maillons de la filière. Pour ce faire, la contractualisation doit être une démarche volontaire et ce guide doit être un outil incitatif pour favoriser le développement progressif de la contractualisation.

Ainsi, les membres d'INTERFEL expriment la volonté que l'ensemble des contrats conclus au sein de la filière des fruits et légumes frais, outre les obligations légales en matière de relations contractuelles, respectent un cadre de bonnes pratiques commerciales, loyales, saines, équilibrées, et adaptées aux spécificités de la filière, telles que détaillées au sein de ce guide.

Ce guide constitue un « mode d'emploi » pour aider les opérateurs de la filière à se poser les bonnes questions pour la rédaction des contrats lorsqu'ils souhaitent formaliser leur relation commerciale par écrit.

Le vocable de contractualisation peut s'apprécier à 2 niveaux :

1. Le fait de conclure un contrat écrit encadrant la relation commerciale entre 2 parties :
il s'agit alors de rédiger un contrat cadre encadrant la relation commerciale, pouvant contenir différents volets selon les modalités de vente retenues et les maillons de la filière concernés.

2. Le fait de se mettre d'accord par écrit sur :

A/ un engagement de volume et

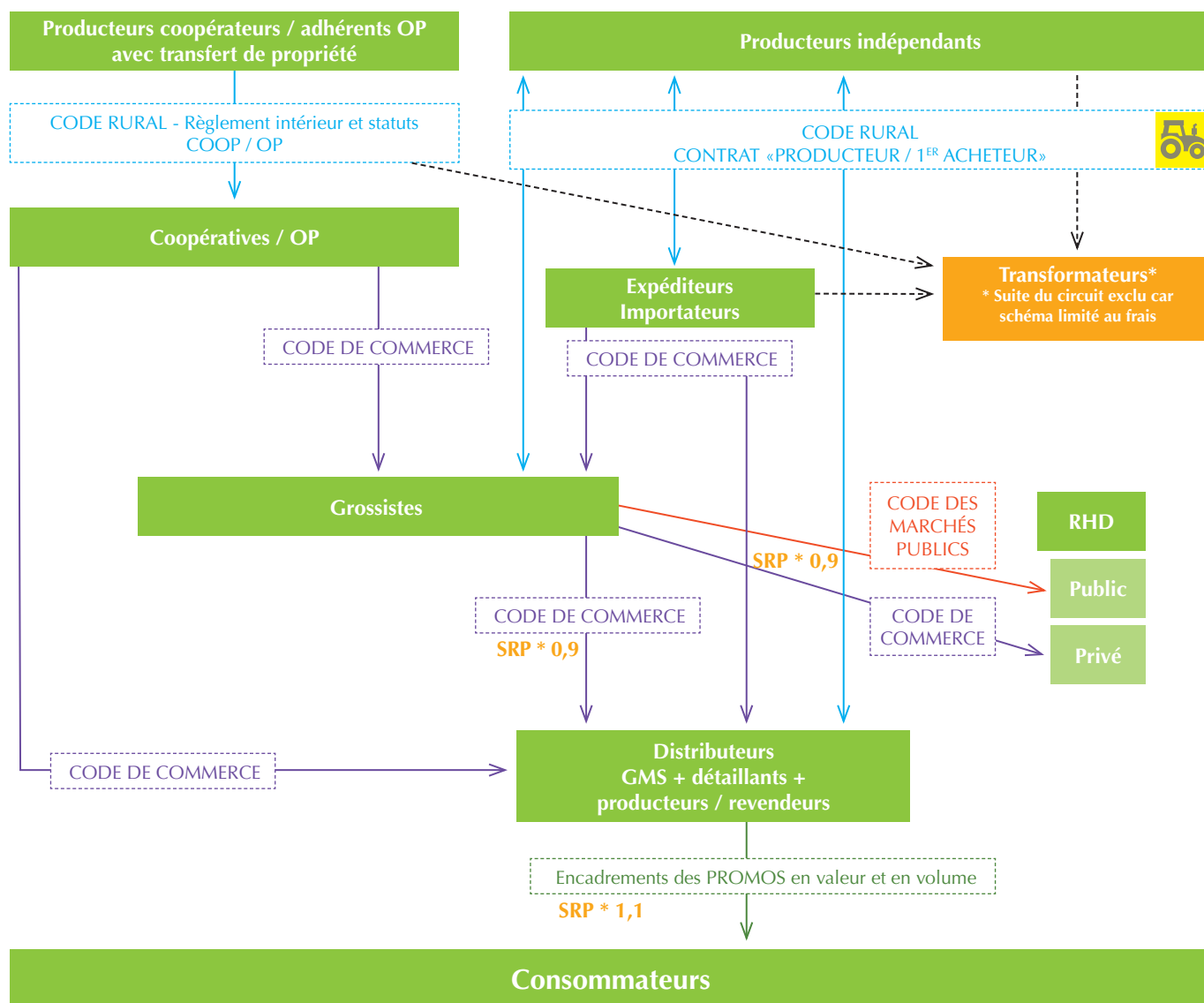
B/ un prix (prix ferme ou défini selon une mécanique de prix) pendant une période définie entre 2 parties.



Schéma 1

Schéma général des obligations légales en matière de relations contractuelles au sein de la filière des fruits et légumes frais

Le schéma ci-dessous synthétise le cadre juridique et les dispositions applicables aux relations entre les différents maillons de notre filière. Ce schéma identifie notamment, en application des dispositions de la loi EGALIM, le stade auquel s'applique le contrat dit « Producteur / 1^{er} Acheteur » dont les spécificités seront identifiées dans ce guide par le pictogramme suivant :  et le cadre global de mise en œuvre détaillé en [ANNEXE 1](#).



CODE DE COMMERCE : il est fait référence ici aux Conditions Générales de Vente (art. L441-6) et Convention unique (art.L441-2-1).

CODE RURAL : les contrats producteur / 1^{er} acheteur sont régis par les articles L.631-24 et suivants.

CODE DES MARCHÉS PUBLICS : les contrats sont régis par l'ordonnance n° 2015-899 du 23 juillet 2015 et son décret d'application n° 2016-360 du 25 mars 2016.



I - Présentation de la diversité des transactions et pratiques commerciales au sein de la filière des fruits et légumes frais

Une des spécificités de la filière des fruits et légumes frais tient notamment à la **diversité des modes de commercialisation entre les maillons** avec toutefois une prépondérance du mode de vente « traditionnel » de gré à gré. Indépendamment des intitulés des contrats, voici ci-dessous une liste des principaux types de transactions et pratiques commerciales entourant la vente de fruits et légumes frais :

I-1) Achat – vente

■ **Accord de vente de gré à gré** : accord sur un volume et un prix valable pour une transaction uniquement. Ces transactions peuvent être quotidiennes.

■ **Accord volume/prix (ou surface/prix) sur la durée** : accord portant sur une durée spécifique et comprenant un engagement de volume (ou une surface de production mobilisée) et des modalités de détermination du prix fixées entre les parties. Cet accord peut être formalisé par un contrat écrit.

■ **Pratique du différé de facturation** : accord portant sur la commercialisation de produits sur la base d'une annonce de prix, qui donne lieu à l'émission d'un bon de commande de l'acheteur devant accompagner le produit lors de son transport, ou, à défaut de bon de commande justifié pour des raisons techniques, à une confirmation de commande reçue du fournisseur. Ces documents permettent de démontrer l'accord de volonté entre le fournisseur et le destinataire, avant le transport des fruits et légumes.

Après agrèage du lot, impliquant un transfert de propriété, l'acheteur commercialise et valorise le lot dans l'intérêt des parties. Lorsque la commercialisation du lot est terminée, l'acheteur communique par tous moyens au fournisseur le prix d'achat définitif du produit, ce prix correspondant au prix de facturation. Pour toute difficulté d'exécution, les parties recherchent de bonne foi les solutions conformes à leurs intérêts réciproques.

Cette pratique est encadrée strictement (cf. encadré ci-dessous).

Ce que dit la réglementation

Selon l'article L.441-3-1 du Code de Commerce,

« A l'exception des produits destinés à être vendus en ferme sur un marché physique de gros par le producteur ou l'organisation de producteurs, les fruits et légumes frais destinés à la vente ou à la revente à un professionnel établi en France doivent, lors de leur transport sur le territoire national, y compris dans l'enceinte des marchés d'intérêt national, être accompagnés d'un bon de commande établi par l'acheteur ou d'un contrat passé avec le commissionnaire ou le mandataire.

Le bon de commande doit mentionner le nom des parties, leur adresse, la date de la commande, la quantité, les modalités de détermination du prix et la dénomination précise des produits. Le contrat doit mentionner le nom des parties, leur adresse, sa date, son objet ainsi que les conditions de fixation du prix payé au fournisseur et de rémunération du commissionnaire ou du mandataire ».

I-2) Particularités des interventions pour compte (courtiers, mandataires, commissionnaires, centrales de référencement...)

Ces opérateurs n'interviennent pas dans l'opération d'achat-vente des produits. Ils n'achètent pas, ne vendent pas et ne sont pas, dans la plupart des cas, propriétaires de la marchandise. Ils peuvent mettre en relation vendeur et acheteur, ou négocier les conditions d'achat ou de vente des produits pour le compte de celui pour lequel ils agissent (leur « donneur d'ordre »).

■ **Dans le contrat de commission**, le commissionnaire est un intermédiaire de commerce qui agit pour le compte d'un commettant (« donneur d'ordre »), sans en révéler l'identité. Le commissionnaire agit en son nom pour le compte d'autrui.

■ **Dans le contrat de courtage**, le courtier met en relation son client (« donneur d'ordre ») avec des personnes susceptibles d'être intéressées par les produits ou services de ce dernier. Le courtier reste étranger à la conclusion du contrat.



I-3) Annonces de prix de vente hors lieux de vente

L'annonce de prix de vente hors lieux de vente à destination du consommateur est une mise en avant de fruits ou de légumes en dehors de leur lieu de vente impliquant un accord écrit préalable entre les opérateurs a minima conforme aux dispositions légales.

Ce que dit la réglementation

Selon l'article L.441-2 du Code de commerce,

« II. Pour un fruit ou légume frais ayant fait l'objet, entre le fournisseur et son acheteur, **d'un accord sur le prix de cession**, l'annonce du prix, hors lieu de vente, est autorisée dans un délai maximal de trois jours précédant le premier jour de l'application du prix annoncé, pour une durée qui ne peut excéder cinq jours à compter de cette date.

L'accord sur le prix de cession est formalisé dans un contrat écrit signé par les parties, dont un exemplaire est détenu par chacune d'entre elles avant la diffusion de l'annonce du prix hors lieu de vente.

III. **Dans les cas où les conditions mentionnées au premier alinéa du II ne sont pas réunies, toute annonce de prix, hors lieu de vente, portant sur un fruit ou légume frais, quelle que soit l'origine de celui-ci, doit faire l'objet d'un accord interprofessionnel d'une durée d'un an renouvelable, conclu conformément à l'article L. 632-1 du code rural et de la pêche maritime. Cet accord précise les périodes durant lesquelles une telle annonce est possible et ses modalités.**

Cet accord peut être étendu conformément aux articles L. 632-3 et L. 632-4 du même code. »

A partir du moment où l'annonce de prix hors lieu de vente (radio, catalogue, presse...) ne fait pas mention d'un prix de référence ou d'une réduction de prix, elle n'est pas considérée comme une promotion au sens de l'ordonnance n°2018-1128 relative à l'encadrement des promotions. Ce point a été confirmé par la DGCCRF dans ses [lignes directrices](#) du 5 février 2019 (cf. partie I-4).

Néanmoins, l'article L. 442-2 du Code de commerce prévoit que :

« Le fait, pour tout commerçant, de revendre ou d'annoncer la revente d'un produit en l'état à un prix inférieur à son prix d'achat effectif est puni de 75 000 euros d'amende. »

A compter du 1^{er} février 2019 (décret n°2018-1304) et pour une période expérimentale de deux ans, le seuil de revente à perte (SRP) est relevé de 10% lors de la vente de fruits et légumes au consommateur.

Le prix de vente **au consommateur** ne peut, sauf exceptions, pas être inférieur à 1.10 fois le prix d'achat effectif⁽¹⁾.

Pour les organisations professionnelles nationales membres d'INTERFEL, l'encadrement des annonces de prix hors lieu de vente devrait être le suivant :

■ **Pour une annonce de prix de vente par voie de prospectus ou catalogue**, l'annonce du prix de vente hors lieu de vente peut se faire sous réserve :

→ D'un accord entre le vendeur et l'acheteur, **au moins 5 semaines** avant le premier jour de la diffusion de l'annonce du prix, encadrant la réalisation de la vente et définissant :

- la qualité du ou des produits objet(s) du contrat (dénomination commerciale, calibre, origine, cahiers des charges...);
- l'estimation des volumes et les modalités de détermination des volumes définitifs: volume minimum/maximum, et/ou fixation d'un volume prévisionnel soumis à un pourcentage de variation déterminé par les parties ;
- les modalités de détermination du prix de cession et, en cas de référence à un indice ou à un barème, les pourcentages maximum de variation applicables lors de la détermination du prix de cession.

→ De la signature d'un contrat écrit, déterminant le prix de cession ferme des produits et le volume définitif des produits **au plus tard 3 semaines** avant le premier jour de la diffusion de l'annonce.

■ **Pour une annonce de prix de vente par voie de radio, de presse quotidienne régionale/nationale, d'affichage ou par voie électronique** (particulièrement adapté aux promotions portant sur des produits météo-sensibles), l'annonce du prix hors lieu de vente est autorisée sous réserve de la signature, **au plus tard 3 jours** avant le premier jour de diffusion de l'annonce, d'un accord écrit déterminant le volume exact et le prix de cession ferme des produits objets de l'annonce.



I-4) Promotions à destination du consommateur final

En application de la loi « EGALIM », le gouvernement a été autorisé à prendre par ordonnance toute mesure permettant, sur une période test de 2 ans, d'encadrer en valeur et en volume les opérations promotionnelles financées par le distributeur ou le fournisseur portant sur la vente au consommateur de denrées alimentaires.

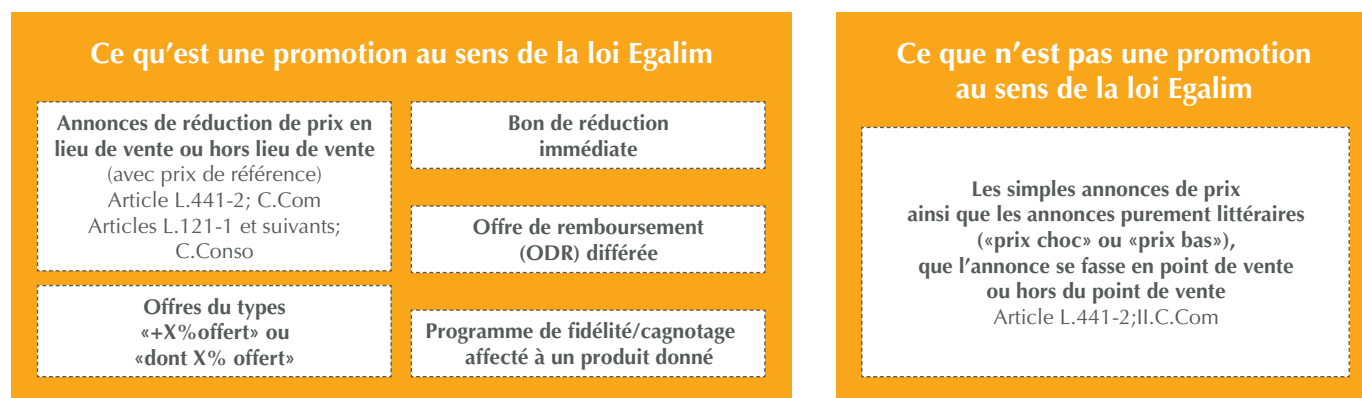
Les fruits et légumes frais sont soumis au nouveau dispositif, sauf à ce qu'il soit démontré que les produits en question sont des produits périssables **et** menacés d'altération rapide. En conséquence, l'exception relative à aux produits menacés d'altération rapide doit s'apprécier de façon restrictive et au cas par cas⁽²⁾, et relève de la responsabilité des opérateurs.

Une promotion est un avantage temporaire de toute nature offert par un vendeur à ses clients et sur lequel le vendeur communique en vue de stimuler ses ventes : **une promotion, au sens de l'ordonnance, doit donc être distinguée d'une simple annonce ou baisse de prix**, que celles-ci aient lieu hors lieux de vente (cf. supra) ou sur les lieux de vente (cf. schéma ci-après).

(1) Prix d'achat effectif = Prix unitaire net fi gurant sur la facture – montant de l'ensemble des avantages financiers consentis par le vendeur exprimés en pourcentage unitaire du prix de vente du produit + TVA et taxes spécifiques liées au produit + Prix du transport).

(2) En matière de seuil de revente à perte, cette même exception relative aux produits menacés d'altération rapide a été considérée par la jurisprudence comme ne s'appliquant pas à des laitues au motif que « s'agissant d'une campagne organisée de longue date, l'altération rapide des salades constituait un élément nécessairement pris en compte pour la détermination du prix de vente. » (Cass., Crim., 4.04.1996, n°95-82.618).

Une promotion, au sens de l'ordonnance, doit donc être distinguée d'une simple annonce ou baisse de prix...



Ce que dit la réglementation

Selon l'ordonnance n° 2018-1128 du 12 décembre 2018 relative notamment à l'encadrement des promotions :

Encadrement en valeur des promotions

Les avantages promotionnels, le cas échéant cumulés, accordés au consommateur pour un produit déterminé, ne doivent pas être supérieurs à 34 % du prix de vente au consommateur ou à une augmentation de la quantité vendue équivalente.

L'encadrement des promotions en valeur est entré en vigueur au 1er janvier 2019 (pour une durée de deux ans).

Encadrement en volumes des promotions

Les avantages promotionnels, qu'ils soient accordés par le fournisseur ou par le distributeur, doivent porter sur des produits ne représentant plus de 25 % des engagements de volume prévus au contrat.

L'encadrement des promotions en volume (max 25% des volumes) est entré en vigueur le 14 décembre 2018 (pour deux ans) et est applicable aux contrats en cours (article 7).

Tout manquement à ces obligations par le fournisseur ou le distributeur est passible d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 75 000 pour une personne physique et 375 000 ou la moitié des dépenses de publicité effectuées au titre de l'avantage promotionnel pour une personne morale. L'amende est prononcée dans les conditions prévues à l'article L. 470-2 du code de commerce. 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.

En outre, la loi EGALIM introduit l'interdiction du terme gratuit. En effet, l'article 16 de la loi EGALIM est venu ajouter, entre le premier et le deuxième alinéa de l'article L. 441-2 du Code de commerce, l'alinéa suivant :

« Dans la promotion par les opérateurs de vente d'un produit alimentaire, le terme « gratuit » ne peut être utilisé comme outil marketing et promotionnel dans le cadre d'une relation commerciale ».

Cette nouvelle disposition est entrée en vigueur le 2 novembre 2018.

Tout manquement à cette nouvelle interdiction est sanctionné pénalement, par une amende d'un montant maximum de 15.000 euros pour une personne physique et 75.000 euros pour une personne morale.

I-5) Prestations de services

En la matière, les opérateurs de la filière s'engagent à respecter les recommandations du [guide de bonnes pratiques en matière de prestations de services](#) entre acheteurs et fournisseurs dans la filière fruits et légumes frais élaboré au sein d'INTERFEL en 2015.



II- Éléments devant figurer a minima dans un contrat écrit équilibré entre opérateurs de la filière

Pour les organisations professionnelles nationales membres d'INTERFEL, un contrat établi entre deux opérateurs de la filière des F&L frais devrait contenir a minima les points suivants, en tenant compte des spécificités propres à chaque type de transactions et, en matière de contractualisation « producteur/1^{er} acheteur », des clauses obligatoires de l'article L.631-24 III du Code Rural et de la Pêche Maritime.

II-1) Présentation des Parties et préambule

Le contrat comporte une identification des parties (dénomination juridique, représentant légal...). En préambule du contrat, les contractants détaillent le cas échéant la relation commerciale qui les lie (historique et contexte de leur collaboration,...).

II-2) Durée du contrat

Dans la filière des fruits et légumes frais, la durée d'un contrat est extrêmement variable, allant de 1 jour à plusieurs années en fonction des maillons concernés, des objectifs des parties, de la nature et des spécificités du produit, des investissements mis en place, des débouchés du produit, etc.

La filière des fruits et légumes frais recommande une durée minimale pour les contrats écrits **d'un an ou d'une campagne**. Cette durée peut être révisée selon des critères fixés en annexe du contrat par type/groupe de produits.

Les contrats sont renouvelés selon des modalités définies par les parties. En l'absence de mention relative aux conditions de renouvellement, le contrat sera renouvelé par tacite reconduction, au terme de la période initiale, pour une durée équivalente à celle pour laquelle il a été initialement conclu.

II-3) Modalités de résiliation du contrat

Les modalités de résiliation du contrat sont laissées à la libre appréciation des parties sauf en ce qui concerne les contrats producteur / 1^{er} acheteur (cf. ci-dessous). Dans tous les cas, ces modalités de résiliation doivent permettre de protéger la partie la plus « vulnérable » du contrat, à savoir celle dont l'activité économique serait la plus impactée par la rupture du contrat (notion de dépendance économique).



Ce que dit la réglementation pour ce qui relève des contrats producteur / 1^{er} acheteur

Article L.631-24 VI. du CRPM, « Le contrat écrit ou l'accord-cadre écrit est prévu pour une durée, le cas échéant, au moins égale à la durée minimale fixée par un accord interprofessionnel étendu en application de l'article L. 632-3 et est renouvelable par tacite reconduction pour une période équivalente, sauf stipulations contraires. Il fixe la durée de préavis applicable en cas de non renouvellement.

Lorsque ce préavis émane de l'acheteur, il ne peut être inférieur à trois mois. »

Au sein d'une organisation de producteurs, les adhérents peuvent renoncer à leur qualité de membre sous réserve d'en informer préalablement l'organisation de producteurs **dans un délai qu'elle fixe et qui ne peut être inférieur à trois mois ni excéder six mois** (Article D.551-10 du CRPM)

II-4) Clause de revoyure

Une clause de revoyure est prévue dans tous les contrats. Cette clause prévoit un rendez-vous entre les parties, a minima annuel, pour faire le point sur le respect des objectifs contractuels et le cas échéant, repenser/modifier leur collaboration.

Cette clause prévoit également un rendez-vous en cas d'évolution significative des conditions de production (par exemple, la phase de conversion à l'agriculture biologique) et/ou de commercialisation susceptibles d'impacter les termes du contrat. Le partage des risques dans un contrat doit être équilibré afin d'éviter toute situation de déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties.



II-5) Volumes de produits à livrer et calendrier

Le contrat précise les modalités et les délais de commande.

Le contrat doit préciser le volume de produits à livrer et le cas échéant, le calendrier/cadencier de livraison desdits volumes.

Deux situations sont à différencier :

- Les parties s'accordent sur un volume fixe ;
- Les parties s'accordent sur un objectif/engagement de volume.

Le volume prévisionnel précisé dans un contrat peut être établi par référence aux années antérieures lorsque les parties ont déjà travaillé ensemble.

Le contrat doit prévoir des marges de sur-réalisation ou de sous-réalisation de ce volume. Les modalités et les hypothèses d'ajustement du volume doivent être précisées dans le contrat (ajustements en fonction des conditions climatiques, des aléas des marchés etc.), notamment :

- les règles applicables lorsque le vendeur dépasse ou n'atteint pas, en tenant compte des marges de sur-réalisation ou sous-réalisation prévues dans le contrat, le volume défini,
- les règles applicables lorsque l'acheteur ne respecte pas, en tenant compte des marges de sur-réalisation ou sous-réalisation prévues dans le contrat, ses engagements d'achat.



Ce que dit la réglementation pour ce qui relève des contrats producteur / 1^{er} acheteur

Le contrat doit contenir une clause relative « À la quantité, à l'origine et à la qualité des produits concernés qui peuvent ou doivent être livrés » (article L.631-24 III 2° du CRPM).

II-6) Caractéristiques des produits à livrer

Les fruits et légumes vendus doivent être conformes aux normes de commercialisation applicables, ainsi qu'aux accords interprofessionnels qualité en vigueur.

Le contrat doit détailler les caractéristiques des produits à savoir par exemple la variété, la catégorie, le calibre, la maturité et l'origine.

Le contrat doit le cas échéant faire référence au respect de cahiers des charges officiels (BIO, autres SIQO, etc.) ou au(x) cahier(s) des charges extraréglementaires demandé(s) par le client ou proposé(s) par le fournisseur lorsqu'ils existent.

Le contrat doit également prévoir les règles applicables lorsque le produit livré ne répond pas aux caractéristiques définies.

Ce que dit la réglementation pour ce qui relève des contrats producteur/1^{er} acheteur :

Le contrat doit contenir une clause relative « À la quantité, à l'origine et à la qualité des produits concernés qui peuvent ou doivent être livrés » (article L.631-24 III 2° du CRPM)

II-7) Modalités de collecte, de transport, de stockage et de livraison

Les fruits et/ou légumes sont mis à disposition de l'acheteur selon des modalités prévues par le contrat.

Le contrat doit préciser :

- les modalités de collecte, de transport et de livraison (notamment conditions de port, délais de livraison, lieu de livraison...)

Les parties s'engagent à respecter les accords interprofessionnels en vigueur notamment l'accord interprofessionnel sur les standards de palettisation.

- les modalités de stockage et de conditionnement, le cas échéant, et les obligations qui incombent, sauf circonstances exceptionnelles prévues dans le contrat, au vendeur et à l'acheteur, notamment les conditions d'accès à la marchandise ainsi que les conditions d'enlèvement de la marchandise.



Mandat de stockage

Le mandat de stockage permet à un producteur de bénéficier des moyens de stockage de son expéditeur. Le mandat de stockage a pour objet de préciser les conditions dans lesquelles le producteur apporte ses produits en dépôt à l'expéditeur avant de les lui vendre, aux fins de leur mise sur le marché. **Le producteur demeure propriétaire des produits jusqu'à ce qu'il les vende à l'expéditeur.** Dans le cadre spécifique du mandat de stockage, la livraison au sens de l'article L.443-1 du code de commerce relatif aux délais de paiement, est entendue comme la date à laquelle l'expéditeur devient effectivement propriétaire des produits.

Principaux points à prévoir dans la rédaction d'un mandat de stockage :

- Modalités de dépôt des produits (apport, garde, fin du dépôt, propriété des produits, frais de stockage) ;
- Modalités de transfert de propriété ;
- Modalités de vente des produits (prix, facturation, délai de paiement) ;
- Durée du mandat de stockage ;
- Modalités de résolution des litiges.

Pendant la durée du stockage, l'expéditeur reçoit les produits en dépôt conformément aux prescriptions des articles 1915 et suivants du Code civil. Il doit souscrire à une assurance spécifique.

- les modalités de recours aux réfections tarifaires dans l'hypothèse d'une non-conformité qualitative ou quantitative, conformément à l'accord interprofessionnel INTERFEL relatif aux réfections tarifaires.

En cas de modification des conditions de transport/livraison/collecte/stockage initialement prévues, le contrat doit prévoir l'obligation de recourir à une notification écrite de l'autre partie. Ces modifications ne peuvent être décidées unilatéralement et doivent faire l'objet d'une discussion relative au partage des éventuels coûts supplémentaires.

Les parties peuvent faire référence notamment aux dispositions du Cofreurop.

Le Cofreurop est un code d'usage élaboré par les professionnels au sein de la Chambre Arbitrale Internationale pour les Fruits et Légumes. Le Cofreurop constitue un recueil de conditions générales de vente à disposition des professionnels de l'ensemble du secteur des fruits et légumes, permettant d'encadrer le contrat en fixant clairement les obligations du vendeur et les devoirs de l'acheteur. Il prévoit également les règles à suivre en cas de contestation (délais, contenu de l'expertise...).



Ce que dit la réglementation pour ce qui relève des contrats producteur / 1^{er} acheteur

Le contrat doit contenir une clause relative « aux modalités de collecte ou de livraison des produits » (article L.631-24 III 3° du CRPM)

II-8) Modalités de détermination et de révision du prix

Dans la majorité des cas et pour nombre de produits et références de fruits et légumes, le prix des produits peut rarement être fixé pour toute la durée de la collaboration commerciale et sera évolutif en fonction notamment :

- Du cours des produits concernés lors de leur période de commercialisation ;
- Du volume d'achat à la commande ;
- De la fréquence d'achat des produits ;
- De la qualité des produits ;
- Des modes de production et des coûts de production induits ;
- Des conditions de transport et de livraison....

Le contrat doit préciser les modalités selon lesquelles ce prix tient compte des caractéristiques intrinsèques des produits, notamment le fait qu'ils soient sous Signes d'Identification de la Qualité et de l'Origine (AOP/IGP, Bio, Label Rouge, etc.).

La réponse à un cahier des charges plus contraignant que les exigences réglementaires doit être prise en compte dans le cadre des échanges entourant la fixation du prix.



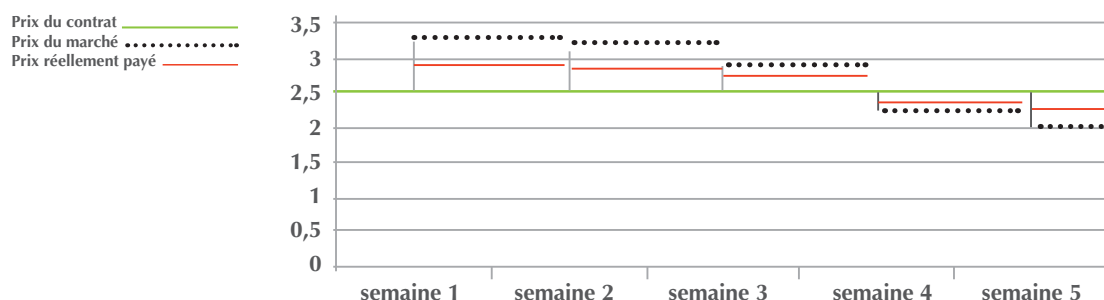
Plusieurs mécanismes sont envisageables lorsqu'il s'agit de fixer un prix dans un contrat :

1. Prix ferme ;

2. **Système de partage des risques en fonction du prix du marché** (cf. schéma 2) : le prix réellement payé sera ajusté en fonction du cours du marché, le prix réellement payé se situant entre le prix indicatif mentionné au contrat et le prix de référence du marché, selon le partage des risques convenu entre les parties.

Schéma 2

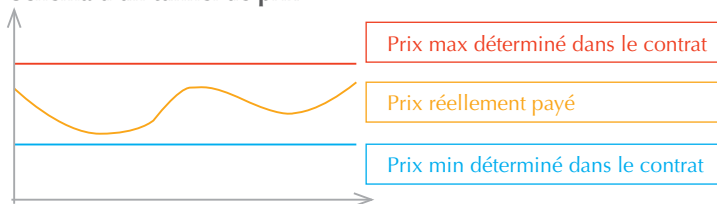
Exemple de schéma de partage des risques en fonction du prix du marché



3. **Tunnel de prix** : un prix minimum et un prix maximum sont établis par les cocontractants ; les co-contractants s'engagent à ce que la transaction s'établisse entre ces deux prix (cf. schéma 3) ;

Schéma 3

Schéma d'un tunnel de prix



4. **Prix rapporté à la surface** : dans ce schéma de contractualisation « amont », le prix tient compte de la surface agricole mobilisée par le producteur et des investissements réalisés sur cette surface pour répondre au cahier des charges de son client et non du volume de produits effectivement commercialisés.



En ce qui concerne les contrats « producteur / 1^{er} acheteur

Article L.631-24 III 1° du CRPM : le contrat doit contenir une clause relative « Au prix ou aux critères et modalités de détermination et de révision du prix » (...)

« Les critères et modalités de détermination du prix prennent en compte un ou plusieurs indicateurs relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture et à l'évolution de ces coûts, un ou plusieurs 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 qu'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. »

En l'absence de prix déterminé fixé au contrat, les modalités de détermination du prix prennent en compte un ou plusieurs indicateurs de prix publics ou professionnels.

Ces indicateurs sont de 3 types :

- indicateurs relatifs aux **coûts pertinents de production en agriculture et à leur évolution**,
- indicateurs relatifs aux **prix constatés sur les marchés et leur évolution**,
- indicateurs relatifs aux **quantités, à la composition, à la qualité, à l'origine, à la traçabilité ou au respect d'un cahier des charges**.

Les parties au contrat peuvent se référer aux indicateurs diffusés par l'Interprofession qui sont consultables à l'adresse suivante : www.interfel.com ou à tout autre indicateur de leur choix.

Les indicateurs retenus dans les contrats doivent permettre d'apporter un éclairage aux 2 parties pour les aider à déterminer un prix en tenant compte de critères objectifs relatifs entre autre à l'évolution du prix des facteurs de production et à ceux du marché. Il ne s'agit pas pour autant d'obliger les parties du contrat à établir une formule mathématique de prix tenant compte de ces indicateurs.



Ce que dit la réglementation

Article L631-24-1 du CRPM Lorsque l'acheteur revend des produits agricoles ou des produits alimentaires comportant un ou plusieurs produits agricoles, le contrat de vente prend en compte les indicateurs mentionnés à l'avant-dernier alinéa du III de l'article L. 631-24 figurant dans le contrat d'achat conclu pour l'acquisition de ces produits.

Dans l'hypothèse où le contrat conclu pour l'acquisition de ces produits comporte un prix déterminé, le contrat de vente mentionné au premier alinéa du présent article prend en compte un ou plusieurs indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles concernés. L'acheteur communique à son fournisseur, selon la fréquence convenue entre eux et mentionnée dans le contrat écrit ou l'accord-cadre écrit, l'évolution des indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur les marchés sur lesquels il opère.

Cette prise en compte des indicateurs dans le contrat de vente est en pratique inapplicable pour les opérateurs du secteur intermédiaire, tels que notamment les grossistes, qui commercialisent une gamme de produits large et variée.

II-9) Modalités de facturation et de paiement

Les contrats doivent contenir des clauses relatives aux modalités de facturation et de paiement des produits visés dans le contrat, conformes aux dispositions législatives et réglementaires, notamment en ce qui concerne les délais de paiement.

Ce que dit la réglementation

Article L.443-1 du Code de commerce Pour les achats de produits alimentaires périssables, le délai de paiement, par tout producteur, revendeur ou prestataire de services, ne peut être supérieur à trente jours après la fin de la décade de livraison.

Dans l'hypothèse où il existerait un mandat de facturation, ce dernier doit être conforme aux dispositions législatives et notamment être formalisé dans un contrat écrit distinct du contrat de vente.

Ce que dit la réglementation

Selon l'article L.631.24 CRPM, le mandat de facturation donné par le producteur à son acheteur doit satisfaire les trois conditions cumulatives suivantes :

1. Il doit être formalisé dans un contrat écrit distinct du contrat de vente ;
2. il doit être renouvelable tous les ans par tacite reconduction ;
3. Il doit pouvoir être résilié à tout moment par le producteur moyennant le respect d'un préavis d'un mois.

II-10) Force majeure

Les parties sont responsables de la bonne exécution des obligations résultant du contrat.

Toutefois, elles peuvent s'exonérer de tout ou partie de leur responsabilité respective en apportant la preuve que l'inexécution ou la mauvaise exécution du contrat est imputable soit à un fait, imprévisible et insurmontable, d'un tiers au contrat, soit à un cas de force majeure prévu à l'article 1218 du Code Civil et, tel que dans notre filière :

- des conditions météorologiques exceptionnelles,
- un évènement sanitaire pouvant affecter les produits,
- une crise médiatique impactant les marchés,
- une crise géopolitique (ex : embargo) ou d'ordre social (mouvements sociaux perturbant l'activité économique)...etc.

Le contrat comportera par conséquent une clause relative aux règles applicables en cas de force majeure visant [l'article 1218 du Code civil](#).

II-11) Résolution des litiges

Le contrat doit prévoir une clause relative à la résolution des litiges. En premier lieu, la résolution à l'amiable des litiges doit être privilégiée.

Les parties sont tenues de porter leur litige devant le médiateur des relations commerciales agricoles avant toute saisine du juge judiciaire ; à moins qu'elles n'aient prévu au contrat une clause d'arbitrage (ex : Chambre Arbitrale Internationale pour les Fruits et Légumes) ou une clause prévoyant le recours à un autre dispositif de médiation conventionnel (ex : médiateur du Haut Conseil de la Coopération Agricole, le médiateur de Bercy...).

Ce que dit la réglementation

Selon l'article L.631-28 du CRPM, « *Tout litige entre professionnels relatif à l'exécution d'un contrat ou d'un accord-cadre mentionné à l'article L. 631-24 ayant pour objet la vente de produits agricoles ou alimentaires doit, préalablement à toute saisine du juge, faire l'objet d'une procédure de médiation par le médiateur des relations commerciales agricoles, sauf si le contrat prévoit un autre dispositif de médiation ou en cas de recours à l'arbitrage.*

Le médiateur des relations commerciales agricoles fixe la durée de la médiation, qui ne peut excéder un mois, renouvelable une fois sous réserve de l'accord préalable de chaque partie. Le chapitre Ier du titre II de la loi n° 95-125 du 8 février 1995 relative à l'organisation des juridictions et à la procédure civile, pénale et administrative est applicable à cette médiation.

En cas d'échec de la médiation menée par le médiateur des relations commerciales en application du premier alinéa du présent article, toute partie au litige peut saisir le président du tribunal compétent pour qu'il statue sur le litige en la forme des référés sur la base des recommandations du médiateur des relations commerciales agricoles. »



ANNEXE 1 :



Focus sur le contrat producteur / 1^{er} acheteur (article L.631-24 du Code Rural et de la Pêche Maritime)

La contractualisation n'a pas été rendue obligatoire par accord interprofessionnel ou par décret dans le secteur des fruits et légumes frais. Le producteur et son premier acheteur ont la possibilité de poursuivre leur relation commerciale sans conclure de contrat écrit. En revanche, dès lors qu'un contrat écrit est signé entre eux, le producteur et son acheteur sont tous deux co-responsables de la conformité du contrat signé aux dispositions de l'article L. 631-24 du CRPM. Cet article s'applique aux contrats de vente :

- « de produits agricoles » au sens de l'annexe I du règlement n°1308/2013
- « livrés sur le territoire français » : le critère de rattachement du contrat au droit français, par le lieu de livraison des produits, apparaît en pratique inapplicable ; De plus, sous réserve de la confirmation écrite de l'administration française, nous considérons qu'un producteur établi à l'étranger n'est pas soumis aux dispositions du Code Rural français.

Ce que dit la réglementation

Article L. 631-24 – I du CRPM. « *Tout contrat de vente de produits agricoles livrés sur le territoire français est régi, lorsqu'il est conclu sous forme écrite, dans le respect des articles 1365 et 1366 du code civil, par les dispositions du présent article. Toutefois, le présent article et les articles L. 631-24-1, L. 631-24-2 et L. 631-24-3 du présent code ne s'appliquent pas aux ventes directes au consommateur, aux cessions réalisées au bénéfice des organisations caritatives pour la préparation de repas destinés aux personnes défavorisées, aux 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 du code de commerce ou sur d'autres marchés physiques de gros de produits agricoles.* »

→ L'initiative du contrat et le droit au contrat écrit du producteur :

- 1) Lorsqu'un producteur agricole et son premier acheteur souhaitent formaliser leur relation par un contrat écrit, le II de l'article L. 631-24 du CRPM pose le principe selon lequel la proposition de contrat écrit doit venir du producteur – sauf si, conformément au paragraphe 1 bis de l'article 168 du règlement OCM, ce dernier exige que l'acheteur lui propose un contrat écrit (ce « droit du producteur au contrat écrit » n'est toutefois pas applicable aux acheteurs qui sont des PME⁽³⁾ – cf. schéma récapitulatif n°2)
- 2) Ce contrat écrit doit contenir a minima les clauses listées à l'article L. 631-24 – III. du CRPM

Ce que dit la réglementation

Article L.631-24 II.- **La conclusion d'un contrat de vente écrit relatif à la cession à leur premier acheteur de produits agricoles figurant à l'annexe I du 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 destinés à la revente ou à la transformation en vue de la revente est précédée d'une proposition du producteur agricole sauf si, dans le cas où la conclusion d'un contrat écrit n'est pas obligatoire, celui-ci exige de l'acheteur une offre de contrat écrit, conformément au 1 bis des articles 148 et 168 du même règlement.**

Lorsque le producteur a donné mandat à une organisation de producteurs reconnue dont il est membre ou à une association d'organisations de producteurs reconnue à laquelle appartient l'organisation de producteurs dont il est membre pour négocier la commercialisation de ses produits sans qu'il y ait transfert de leur propriété, la conclusion par lui d'un contrat écrit avec un acheteur pour la vente des produits en cause est précédée, pour les secteurs dans lesquels la contractualisation est rendue obligatoire en application de l'article L. 631-24-2 du présent code, de la conclusion et, dans tous les cas, subordonnée au respect des stipulations de l'accord-cadre écrit avec cet acheteur par l'organisation de producteurs ou l'association d'organisations de producteurs. L'organisation de producteurs ou l'association d'organisations de producteurs propose à l'acheteur un accord-cadre écrit conforme aux prescriptions du présent article. **La proposition de contrat ou d'accord-cadre écrit est le socle unique de la négociation au sens de l'article L. 441-6 du code de commerce. Tout refus de la proposition de contrat ou d'accord-cadre écrit par le premier acheteur ainsi que toute réserve sur un ou plusieurs éléments de cette proposition doivent être motivés et transmis à l'auteur de la proposition dans un délai raisonnable au regard de la production concernée.**

(3) PME au sens de la recommandation 2003/361 : La catégorie des micros, petites et moyennes entreprises (PME) est constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros.



→ Les clauses obligatoires du contrat « Producteur / 1^{er} Acheteur » :

La loi impose la présence de ces clauses minimales, mais n'impose pas aux parties la rédaction et le contenu précis de ces clauses et la possibilité d'en prévoir d'autres.

Ce que dit la réglementation

Article L.631-24 III du CRPM : La proposition de contrat ou d'accord-cadre écrit mentionnée au II et le contrat ou l'accord-cadre écrit conclu comportent a minima les clauses relatives :

- « 1° Au prix ou aux critères et modalités de détermination et de révision du prix ;
- « 2° À la quantité, à l'origine et à la qualité des produits concernés qui peuvent ou doivent être livrés ;
- « 3° Aux modalités de collecte ou de livraison des produits ;
- « 4° Aux modalités relatives aux procédures et délais de paiement ;
- « 5° À la durée du contrat ou de l'accord-cadre ;
- « 6° Aux règles applicables en cas de force majeure ;
- « 7° Au délai de préavis et à l'indemnité éventuellement applicables dans les différents cas de résiliation du contrat. 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. »

« Les critères et modalités de détermination du prix mentionnés au 1° du présent III prennent en compte un ou plusieurs indicateurs relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture et à l'évolution de ces coûts, un ou plusieurs 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 qu'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. Dans le cadre de leurs missions et conformément au règlement (UE) n° 1308/2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 précité, les organisations interprofessionnelles élaborent et diffusent des indicateurs, qui servent d'indicateurs de référence. Elles peuvent, le cas échéant, s'appuyer sur l'observatoire mentionné à l'article L. 682-1 ou sur l'établissement mentionné à l'article L. 621-1. »

« Les contrats, accords-cadres et propositions de contrat et d'accord-cadre mentionnés au premier alinéa du présent III comportent également, le cas échéant, la clause mentionnée à l'article L. 441-8 du code de commerce 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. »

→ Les sanctions encourues en cas de manquements à l'article L.631-24 en contractualisation volontaire :

Les manquements à l'article L631-24 sont sanctionnés par une amende administrative prévue à l'article L.631-25 du CRPM. Désormais le producteur ou le 1^{er} acheteur peuvent être sanctionnés. Les comportements suivants sont passibles d'amende :

- le fait de conclure un contrat ou un accord cadre écrit ne comportant pas les clauses minimales visées à l'article L.631-24 III. ou comprenant une délégation de facturation irrégulière ;
- le fait pour l'acheteur de ne pas proposer d'offre écrite à la demande du producteur, de lui proposer une offre non-conforme, ou de lui proposer une délégation de facturation irrégulière ;
- le fait pour l'acheteur de ne pas transmettre, motivé et par écrit, son refus ou ses réserves sur un ou plusieurs éléments de la proposition du producteur ;
- le fait, pour un acheteur, de ne pas communiquer régulièrement à son fournisseur l'évolution des indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur les marchés sur lesquels il vend.



Schéma 1

Droits et obligations du producteur et de son 1^{er} acheteur en cas de contractualisation volontaire

Obligations du producteur qui souhaite contractualiser par écrit	Obligations de l'acheteur	
<ul style="list-style-type: none"> Faire une proposition de contrat écrit, <u>sauf si souhait de faire usage de son « droit au contrat écrit »</u> en application du paragraphe 1 bis de l'article 168 du règlement OCM <p>→ pas de sanction du producteur en l'absence d'une telle proposition</p>	<p>L'acheteur n'est pas une micro/petite/moyenne entreprise⁽⁴⁾</p>	<ul style="list-style-type: none"> Motivation écrite de tout refus de la proposition du producteur ou de toute réserve sur un ou plusieurs éléments de cette proposition → sanction en cas de non-respect de cette obligation (art. L. 631-25, 4° du CRPM) Proposition d'un contrat écrit si le producteur le demande en application du paragraphe 1 bis de l'article 168 du règlement OCM → sanction en l'absence d'une telle proposition de contrat écrit ou si cette proposition n'est pas conforme aux termes de l'article L. 631-24 du CRPM (article L. 631-25, 3° du CRPM)
	<p>L'acheteur est une micro/petite/moyenne entreprise</p>	<ul style="list-style-type: none"> Motivation écrite de tout refus de la proposition du producteur ou de toute réserve sur un ou plusieurs éléments de cette proposition → sanction en cas de non-respect de cette obligation (art. L. 631-25, 4° du CRPM) Pas d'obligation de proposer un contrat écrit même si le producteur en fait la demande → pas de sanction sur le fondement de l'article L. 631-25, 3° du CRPM (en application du règlement OCM)

(4) PME au sens de la recommandation 2003/361 : La catégorie des micro, petites et moyennes entreprises (PME) est constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros.

Les spécificités des coopératives et des OP avec transfert de propriété en matière de contractualisation « amont » sont explicitées ci-après.



ANNEXE 2 :

Spécificités des coopératives en matière de contractualisation amont

Depuis la loi de 2010 relative à la contractualisation, le cas des coopératives fait l'objet d'un cas particulier, confirmé lors des modifications successives du Code Rural et de la Pêche Maritime.

Cette spécificité réside dans le fait que les producteurs coopérateurs ont un double statut d'associé (via la souscription de capital social) et d'apporteur. En tant qu'associé dans la coopérative, l'apport de la production ne peut pas être considéré par une relation de type commercial entre le producteur et la coopérative.

Le code rural explicite cette spécificité dans l'article L631-24 point IV alinéa 3 ; l'article L. 521-1 faisant référence aux coopératives. « Il n'est pas non plus applicable aux sociétés mentionnées à l'article L. 521-1 dès lors qu'elles ont remis à leurs associés coopérateurs un exemplaire des statuts ou du règlement intérieur ou les règles ou décisions prévues par ces statuts ou en découlant intégrant les clauses contractuelles mentionnées au I. »

Art. L. 631-24-3. – II. – Les articles L. 631-24 à L. 631-24-2 ne sont pas applicables aux relations des sociétés coopératives agricoles mentionnées à l'article L. 521-1 avec leurs associés coopérateurs, non plus qu'aux relations entre les organisations de producteurs et associations d'organisations de producteurs bénéficiant d'un transfert de propriété des produits qu'elles commercialisent et les producteurs membres si leurs statuts, leur règlement intérieur ou des règles ou décisions prévues par ces statuts ou en découlant comportent des dispositions produisant des effets similaires à ceux des clauses mentionnées au III de l'article L. 631-24. Un exemplaire de ces documents est remis aux associés coopérateurs ou aux producteurs membres de l'organisation de producteurs ou de l'association d'organisations de producteurs en cause.

Pour les coopératives agricoles, les différentes clauses obligatoires sont prévues dans les statuts, règlements intérieurs et document unique récapitulatif.

Coop de France et FELCOOP proposent aux coopératives des modèles documentaires et un appui aux coopératives dans la mise à jour de leurs documents.



ANNEXE 3 :

Spécificités des Organisations de Producteurs (OP) en matière de contractualisation amont

L'organisation de producteurs (OP) constitue dans le droit européen la structure de base de l'organisation économique du secteur agricole. Elle doit remplir un certain nombre d'objectifs définis par le règlement OCM 1308-2013, et au moins l'un des trois objectifs suivants pour le secteur des fruits et légumes :

- assurer la programmation de la production et son adaptation à la demande, notamment en termes de qualité et de quantité ;
- concentrer l'offre et mettre sur le marché la production de leurs membres, y compris via une commercialisation directe ;
- optimiser les coûts de production et les retours sur les investissements réalisés pour satisfaire aux normes environnementales et stabiliser les prix à la production.

La spécificité des organisations de producteurs dans le secteur des fruits et légumes frais tient au fait que, sous réserve de dérogations très encadrées (et seulement si l'OP a fait le choix de les activer), la production des producteurs membres de l'OP est apportée en totalité à l'OP, quel que soit son volume et/ou sa qualité (règle dite « de l'apport total ») en application de l'article 160 du règlement n°1308/2013. En outre, l'OP est constituée et contrôlée par ses producteurs membres sans possibilité de position dominante (contrôle démocratique de l'OP) en application des articles 152 et 153 du règlement n°1308/2013.

Pour assurer la mise en marché, l'OP met à la disposition de ses producteurs membres les moyens techniques et humains nécessaires et met en vente la totalité de la production concernée.

La réglementation européenne impose que les statuts de l'organisation définissent les règles de fonctionnement entre l'OP et ses producteurs membres (article 153 du règlement n°1308/2013). Le règlement délégué (UE) n°2017/891 de la Commission européenne du 13 mars 2017 prévoit à l'article 11 :

« 1. L'activité principale d'une organisation de producteurs concerne la concentration de l'offre et la mise sur le marché des produits de ses membres pour lesquels elle est reconnue.

La mise sur le marché visée au premier alinéa est effectuée par l'organisation de producteurs, ou sous le contrôle de l'organisation de producteurs en cas d'externalisation au sens de l'article 13. La mise sur le marché comporte notamment la décision relative au produit à vendre, au mode de vente et, à moins que la vente se fasse par enchères, à la négociation de sa quantité et de son prix. »

Par exception, si l'OP l'autorise et dans le respect des conditions déterminées par les Etats membres et l'OP, les membres producteurs peuvent commercialiser une partie de leur production en dehors de l'OP sous réserve de ne pas dépasser 25% en volume ou en valeur (l'article 12 du règlement délégué (UE) n°2017/891), uniquement dans le cadre d'une des trois dérogations à l'apport total, et à la condition que l'OP l'ait inclus dans ses statuts.

Cette réglementation européenne répond à l'esprit des dispositions obligatoires relatives à la contractualisation dans le secteur des fruits et légumes frais.

GLOSSAIRE

CRPM : Code Rural et de la Pêche Maritime

OP : Organisation de Producteurs

SRP : Seuil de Revente à Perte

OCM : Organisation Commune des Marchés

LOI EGALIM : Loi n° 2018-938 du 30 octobre 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous.



ASSOCIATION INTERPROFESSIONNELLE DES FRUITS ET LEGUMES FRAIS
19 rue de la Pépinière - 75008 Paris - France
Tél. : 33 1 49 49 15 15 - Fax : 33 1 49 49 15 01
www.lesfruitsetlegumesfrais.com - www.interfel.com