

# CHARTRE DES BONNES PRATIQUES DE CONTRACTUALISATION

MISE EN PLACE DE RELATIONS  
DURABLES ET ÉQUITABLES  
DANS LES FILIÈRES AGRICOLES  
ET AGROALIMENTAIRES

Édition 2019



## PRÉAMBULE

*Cette charte présente la position de la Chambre d'agriculture de Région Ile-de-France quant aux attentes de la profession agricole en matière de contractualisation. Cette charte est à destination des agriculteurs, expéditeurs, distributeurs, transformateurs et autres opérateurs souhaitant mettre en place un contrat. Elle a pour objectif de fournir des éléments et des repères afin d'appréhender les bases des relations commerciales dans les filières agricoles et agro-alimentaires.*

### LES BÉNÉFICES ATTENDUS DE LA CONTRACTUALISATION

#### ■ Maîtrise de certains risques de marché

Le contrat garantit au producteur l'existence d'un débouché et à l'acheteur un approvisionnement conforme à ses attentes (en quantité, en qualité et en cadencement de livraison).

Le contrat permet de réduire le risque prix en prémunissant le producteur d'une chute brutale et l'acheteur d'une inflation du coût de son approvisionnement.

#### ■ Création de valeur

Le contrat est souvent adossé à un cahier des charges ou à des clauses spécifiant certaines caractéristiques que l'acheteur attend des produits. Celles-ci permettent de répondre à des débouchés particuliers en offrant au consommateur les spécificités et une traçabilité qu'il est prêt à rémunérer.

#### ■ Sécurisation de l'activité

Le contrat établi sur une longue durée facilite et sécurise les investissements des agriculteurs et donc leur financement tout en donnant de la visibilité aux opérateurs économiques.

#### ■ Réduction des coûts commerciaux

Le contrat limite les coûts de négociation engagés lors de chaque transaction car il n'est plus nécessaire d'entamer de recherche de partenaire pour chaque achat et vente.

#### ■ Incitation à la performance

La visibilité sur le prix donné par le contrat incite l'agriculteur à améliorer ses performances technico-économiques pour optimiser ses marges.

### LES BONNES PRATIQUES À METTRE EN ŒUVRE DANS UN CONTRAT

#### ■ Fixer une durée

La durée du contrat doit offrir une visibilité à l'agriculteur afin que celui-ci planifie sa production et ses investissements matériels. Dans un contexte de volatilité accrue des cours, la pluri-annualité est un atout pour chacune des parties.

La durée doit être suffisante pour répondre aux attentes des deux parties, sans être excessive, pour ne pas générer des rigidités qui en compromettraient l'intérêt. Cette durée est donc très spécifique à chacune des filières ou à chacun des produits :

- pluriannuelle dans le cas de création d'activité ou pour des productions sur plusieurs années (élevage, arboriculture)
- annuelle pour des productions végétales à cycle annuel (mais un contrat pluriannuel est à privilégier dans le cas d'investissements matériels spécifiques).

#### ■ Fixer le prix d'achat

Le prix doit permettre une juste rémunération de l'agriculteur.

Le contrat détermine à l'avance le prix qui sera payé au producteur en fonction du volume et des caractéristiques du produit à livrer. Cela ne signifie pas que le prix soit nécessairement connu au départ, mais que les modalités de son calcul sont complètement arrêtées, de sorte qu'à la livraison du produit il n'y a plus de place pour la négociation.

Il existe différentes possibilités :

- un prix de marché, s'il existe un indicateur pertinent pour le produit contractualisé
- un prix en fonction des coûts de production de l'agriculteur auxquels s'ajoute sa marge de rémunération
- un prix fixe arbitraire qui intéresse les deux parties
- un prix prévoyant une déconnexion du prix de marché pour une partie du contrat. Exemple : prix plancher, pourcentage supplémentaire arrêté d'un commun accord, etc.

#### ■ Fixer le volume et la planification

Le volume doit être fixé à l'avance pour offrir une visibilité au producteur afin de planifier sa production.

Le volume doit être fixé sur une période donnée (mensuelle, annuelle, etc.) ainsi que les conditions dans lesquelles ce volume peut être ajusté.

Un planning identifiant les volumes par période peut être déterminé selon les fluctuations du marché (exemple : restauration collective et vacances scolaires).

Les règles applicables en cas de volume supérieur ou inférieur au volume défini (aléas climatiques par exemple) doivent être clairement explicitées.

La régularité d'approvisionnement doit être, dans la mesure du possible, fixée à l'avance et notifiée dans le contrat.

### ■ Fixer les caractéristiques du produit à livrer

Les caractéristiques du produit doivent être définies en accord avec l'agriculteur et en tenant compte des spécificités de sa production. Dans le cas des produits « fermiers », ces derniers ne peuvent être comparés à des produits industriels standardisés.

Les caractéristiques du produit doivent être fixées à l'avance pour éviter le refus du produit à la livraison. Les critères de refus doivent être explicitement notifiés. Le cas échéant, les modes de valorisation applicables aux produits fournis doivent être déterminés. Les caractéristiques du produit peuvent être complétées par des cahiers des charges, des certifications, labels ou engagements relatifs au mode de production, de récolte, de stockage, de conditionnement et/ou de transformation.

### ■ Fixer les modalités de collecte

Les modalités de collecte doivent tenir compte de la disponibilité de l'agriculteur.

Les modalités de collecte précisent les obligations du vendeur et de l'acheteur notamment sur les conditions d'accès à la marchandise, les conditions d'expédition et d'enlèvement ou de livraison. Il est nécessaire de préciser l'acteur en charge, les délais et modes de livraison ainsi que la prise en charge des coûts.

### ■ Fixer les modalités de facturation

Il est nécessaire de fixer les modalités de facturation par l'agriculteur des produits vendus, ainsi que les informations figurant sur la facture, que les parties ne pourront transmettre à des tiers.

### ■ Fixer les modalités de paiement

Le paiement de l'agriculteur doit être effectué dans un délai raisonnable à partir de la réception de la marchandise. Le délai préconisé est de 30 jours.

Il est nécessaire de fixer les modalités de paiement : les conditions dans lesquelles le versement d'acompte est prévu, leurs montants et les conditions dans lesquelles le solde est versé.

Il est rappelé que selon la réglementation en vigueur, les délais de paiement entre professionnels sont réglementés. Sans dispositions contraires figurant aux conditions de vente ou convenues entre les parties, le délai de règlement est fixé au 30<sup>ème</sup> jour suivant la réception des marchandises ou l'exécution de la prestation.

Mais s'il est précisé au contrat, le délai peut aller au-delà des 30 jours, sans dépasser 60 jours à partir de la facturation (ou 45 jours fin de mois).

Les règles applicables au paiement d'indemnités de retard par l'acheteur doivent être indiquées, ainsi que la prise en charge du coût relatif au recouvrement des sommes dues.

### ■ Fixer l'utilisation de l'image du producteur

L'image du producteur doit être utilisée avec son accord et sous réserve de l'achat effectif de ses produits. L'image du producteur ne doit pas être utilisée si ses produits ne figurent pas dans les rayons ou réseaux de vente.

L'utilisation de l'image du producteur doit être définie à l'avance en accord avec le producteur. Elle comprendra l'ensemble des supports pratiqués ainsi qu'une durée de validité.

### ■ Formaliser une ambition commune et des relations transparentes

Les relations qu'entretiennent les agriculteurs avec les autres opérateurs doivent être construites avec transparence et dans la confiance.

Les échanges doivent permettre une meilleure compréhension des contraintes auxquelles sont soumises les exploitations. Elles doivent permettre une plus juste rémunération des agriculteurs pour couvrir la totalité de leurs charges. L'intérêt que portera chacun des opérateurs aux spécificités des métiers de l'autre permettra à chacune des parties le partage d'une vision commune. Ces échanges doivent faciliter les démarches de contractualisation résilientes, et induire l'évolution d'un partenariat au bénéfice de chacun.

### ■ Fixer les modalités de révision et de résiliation

Il est nécessaire de fixer les modalités de révision du contrat, y compris la fixation d'un délai de préavis. Cette révision fait l'objet d'un avenant écrit et signé par les deux parties. Les modalités de résiliation du contrat doivent être mentionnées ainsi que le préavis de rupture.

### ■ Les règles applicables en cas de non-respect des engagements

Les règles doivent être fixées en amont en cas de non-respect des engagements, de préjudices subis ou de recours à une gestion des litiges.

### ■ Avoir un interlocuteur bien identifié

Afin de faciliter la relation commerciale et la gestion des imprévus, il est nécessaire que chaque producteur ait un interlocuteur identifié au sein de la structure acheteuse.



## CONTACT

Chambre d'agriculture de Région Île-de-France

Service Economie Filières

01 39 23 42 17

[economie-filieres@idf.chambagri.fr](mailto:economie-filieres@idf.chambagri.fr)



  
**AGRICULTURES  
& TERRITOIRES**  
CHAMBRE D'AGRICULTURE  
DE RÉGION  
ÎLE-DE-FRANCE