



FILIÈRE DES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS



GUIDE DES RELATIONS CONTRACTUELLES



Sommaire

Première partie

La première cession de produits agricoles	08
Définition	09
Une contractualisation écrite facultative dans la filière des fruits et légumes frais	10
Proposition de contrat, offre de contrat et contrat	12
Les clauses obligatoires en présence d'un écrit	13
La production organisée	26
Les sanctions applicables	31

Deuxième partie

Les relations après la première cession de produits agricoles	32
Absence d'obligation générale de conclure un contrat sous forme écrite à l'aval de la filière des fruits et légumes frais	33
Les situations soumises à un formalisme particulier	36
Les pratiques réglementées ou interdites à connaître dans la filière des fruits et légumes frais	43
Les sanctions applicables	48

Troisième partie

La communication sur les prix à destination des consommateurs	49
Les annonces de prix hors lieux de vente	50
Les annonces de réduction de prix ou de prix promotionnel	52
L'encadrement en valeur et en volume des promotions	54

Quatrième partie

Les instances de règlement des litiges	56
---	----



Préface

Les professionnels de la filière des fruits et légumes frais ne peuvent plus raisonnablement exercer leur activité aujourd'hui s'ils ne maîtrisent pas les bases juridiques qui régissent leurs relations commerciales. Cette connaissance leur est indispensable pour faire valoir leurs droits et être informés de leurs obligations.

Malheureusement, ces règles sont devenues difficilement accessibles en raison de leur abondance, de leur complexité formelle et intrinsèque et de leur modification successive par le législateur.

A la suite des États généraux de l'alimentation en 2017, les lois qui régissent les relations commerciales au sein des filières agricoles et alimentaires se sont enchaînées à un rythme soutenu. Alors qu'une loi est à peine entrée en vigueur, qu'elle n'a pas eu le temps de produire tous ses effets et n'a pas pu être correctement évaluée, une nouvelle loi est mise en chantier et promulguée qui modifie le cadre juridique préexistant.

Cette complexification du droit nuit à la clarté et à la cohérence des textes entre eux et son instabilité est source d'insécurité juridique.

Interfel se devait donc de mettre à la disposition des professionnels de la filière des fruits et légumes frais une nouvelle version de son guide des relations contractuelles.

Totalement revu et repensé sur le fond comme sur la forme, ce nouveau guide ordonne, clarifie et expose le droit en vigueur dans le but premier de promouvoir une contractualisation écrite volontaire et adaptée dans la filière des fruits et légumes frais.

Nous espérons qu'il constituera pour les professionnels un outil précieux au service de leur activité.

Présentation d'Interfel

Créée en 1976, l'Association interprofessionnelle des fruits et légumes frais (Interfel) est l'organisation interprofessionnelle agricole reconnue au niveau national pour les fruits et légumes frais conformément au droit français (articles L. 632-1 et suivants du code rural et de la pêche maritime) et au droit européen (article 157 du règlement (UE) n° 1308/2013 du 17 décembre 2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles).

Elle regroupe quinze organisations professionnelles nationales réparties au sein de deux collèges (amont et aval) qui représentent l'ensemble des maillons économiques qui composent la filière des fruits et légumes frais : production, coopération, expédition, exportation, introduction, importation, commerce de gros, distribution (spécialistes et grande distribution) et restauration collective.

Interfel a pour objet la défense des intérêts des opérateurs de fruits et légumes frais. Les missions qu'elle poursuit consistent à promouvoir la consommation de fruits et légumes frais, à améliorer la connaissance et l'expertise économique des marchés, à faire progresser la recherche et l'expérimentation, à soutenir des démarches durables et respectueuses de l'environnement, à renforcer les parts de marché des opérateurs à l'international, à mettre au point des normes et des méthodes destinées à améliorer la qualité des produits et à optimiser les relations commerciales et logistiques entre les différents maillons de la filière (ce qu'elle fait notamment en adoptant des accords interprofessionnels). Elle favorise le dialogue entre ses membres et ses décisions ne sont prises qu'après avoir recueilli l'unanimité de ses deux collèges amont et aval afin de garantir une prise en compte équilibrée de l'ensemble des acteurs de la filière.

Interfel est l'interlocuteur privilégié des pouvoirs publics sur tous les sujets qui impactent la filière des fruits et légumes frais.

COLLÈGE AMONT



FNPFF

Fédération nationale des producteurs de fruits



LÉGUMES DE FRANCE

Fédération nationale des producteurs de légumes



FELCOOP

Fédération française de la coopération fruitière, légumière et horticole



GEFel

Gouvernance économique des fruits et légumes



COORDINATION RURALE



CONFÉDÉRATION PAYSANNE

COLLÈGE AVAL



ANEEFEL

Association nationale des expéditeurs et exportateurs de fruits et légumes



CSIF

Chambre syndicale des importateurs français de fruits et légumes frais



SNIFL

Syndicat national des importateurs / exportateurs de fruits et légumes



UNC6FL

Union nationale du commerce de gros en fruits et légumes



Saveurs Commerce

Fédération nationale des commerces alimentaires spécialisés de proximité



FCD

Fédération des entreprises du commerce et de la distribution



FCA

Fédération du commerce coopératif et associé - collège alimentaire



Resta'co

Réseau de restauration collective en gestion directe



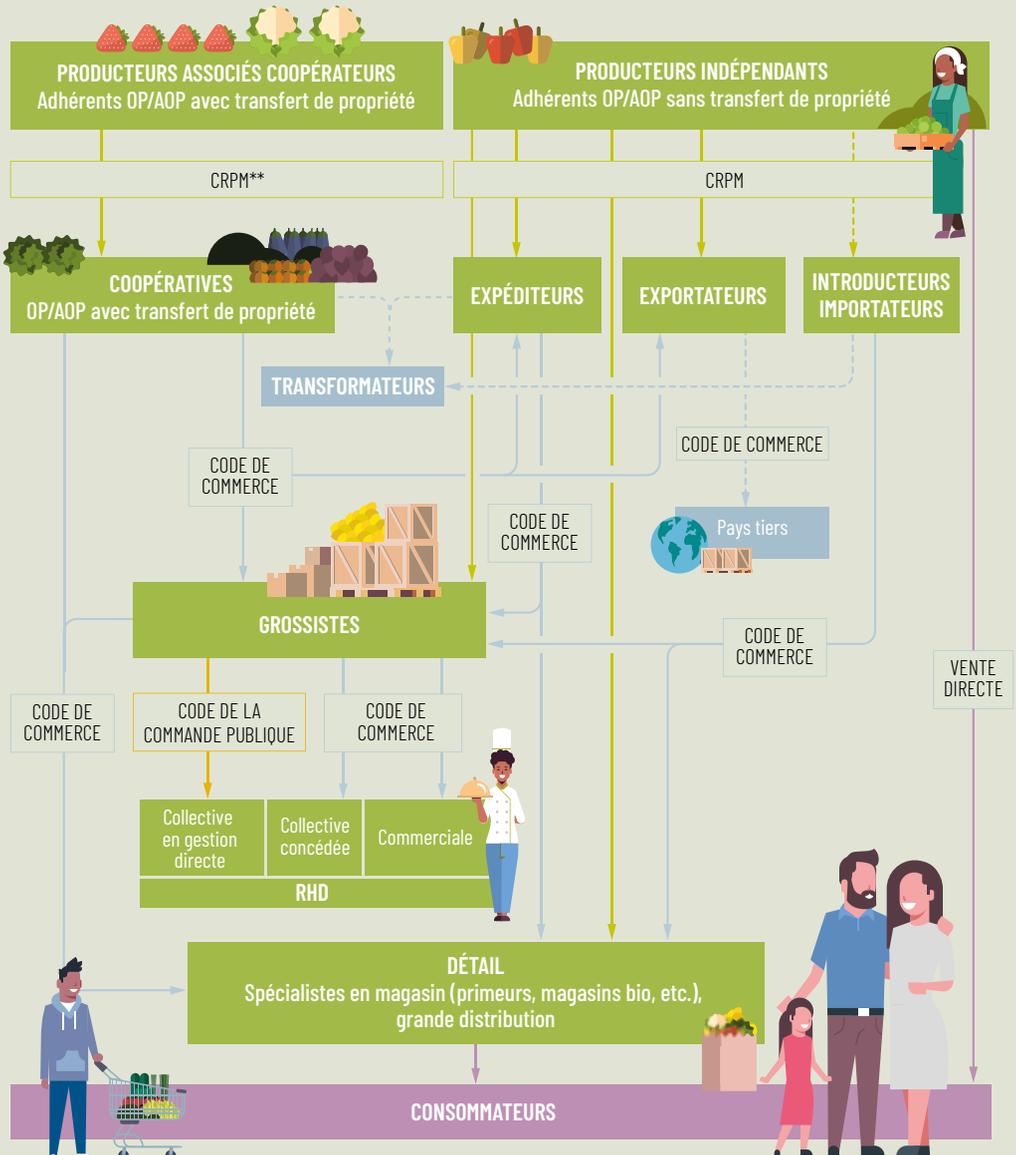
SNRC

Syndicat national de la restauration concédée

MEMBRES ASSOCIÉS **BIK** : Kiwi fruit **ANIAIL** : Ail **AFIDEM** : Fruits à destinations multiples transformés

FMGF : Fédération des Marchés de Gros France **ANICC** : Association Nationale Interprofessionnelle du Champignon de Couche

Schéma général des relations contractuelles dans la filière des fruits et légumes frais*



* Ce schéma illustre les principaux liens contractuels qui unissent les différents maillons de la filière des fruits et légumes frais et les codes juridiques qui les régissent. Il ne présente pas un caractère exhaustif. ** Code rural et de la pêche maritime.



Première partie

LA PREMIÈRE CESSION DE PRODUITS AGRICOLES



Définition

La première cession de produits agricoles correspond à la vente entre le producteur agricole et son acheteur. Elle est régie par les articles L. 631-24 et suivants du code rural et de la pêche maritime (CRPM). Les règles qui encadrent cette vente sont d'ordre public ainsi que le prévoit l'article L. 631-24-3 I du CRPM. Les parties ne peuvent donc pas y déroger, même d'un commun accord.

Les critères qui caractérisent la première cession de produits agricoles sont les suivants :

Elle porte sur des produits agricoles. Il s'agit des produits qui figurent 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 (dit « règlement OCM »). Les fruits et légumes frais sont regroupés principalement dans la partie IX de l'Annexe I.

Elle est conclue par un producteur agricole avec son acheteur. Le producteur agricole est celui qui exerce une activité agricole au sens de l'article L. 311-1 du CRPM¹. Il peut choisir d'exercer son activité à titre individuel ou sous forme de société. Quant à l'acheteur, il peut s'agir d'un expéditeur, d'un grossiste, d'un exportateur, d'un distributeur ou encore d'un restaurateur. Sa qualité n'a pas d'incidence sur la qualification de la relation.

Elle concerne des produits agricoles livrés sur le territoire français. Ce critère ne pose pas a priori de difficulté, mais la question peut se poser de savoir si les dispositions du CRPM sont applicables lorsque la transaction est conclue entre un acheteur français et un producteur étranger et que les produits sont livrés sur le territoire français. Cette difficulté ne nous semble pas encore entièrement tranchée aujourd'hui. Les règles prévues par le CRPM pourraient trouver à s'appliquer lorsque la situation présente de éléments de rattachement suffisants avec le territoire français et qu'elles revêtent le caractère de loi de police. Répond à cette qualification une disposition impérative dont le respect est jugé crucial par un pays pour la sauvegarde de ses intérêts publics, telle que son organisation politique, sociale ou économique, au point d'en exiger l'application à toute situation entrant dans son champ d'application quelle que soit la loi applicable au contrat. Il appartient en principe aux tribunaux d'apprécier si une disposition nationale est une loi de police. S'agissant des articles L. 631-24 et suivants du CRPM, il n'y a pas à notre connaissance de jurisprudence établie.

1 - « 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 ».

Une contractualisation écrite facultative dans la filière des fruits et légumes frais

À la suite des États généraux de l'alimentation (EGA) lancés en juillet 2017, le législateur a adopté la loi 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 (dite « loi EGAlim 1 »)². Cette loi a introduit, pour la première cession de produits agricoles, un mécanisme de contractualisation écrite établie à partir d'une proposition émanant du producteur afin qu'il soit mieux tenu compte de ses coûts de production.

Toutefois, la loi EGAlim 1 ne prévoyait pas d'obligation de recourir à un contrat écrit (sauf dans certaines situations), si bien que dans les faits peu de contrats ont été signés. Afin de rendre effective la conclusion d'un contrat écrit entre le producteur agricole et son acheteur, le législateur a donc décidé, avec la loi du 18 octobre 2021 visant à protéger la rémunération des agriculteurs (dite « loi EGAlim 2 »)³, d'inverser la logique qui prévalait jusque-là aux articles L. 631-24 et L. 631-24-2 du CRPM, en généralisant l'obligation d'établir un écrit.

Avec la loi EGAlim 2, le législateur a ainsi fait de la contractualisation écrite pluriannuelle la norme pour la première cession de produits agricoles, tout en prenant soin d'aménager dans le texte un certain nombre de dérogations.

S'agissant des dérogations, la loi EGAlim 2 écarte certaines situations de l'application des articles L. 631-24 à L. 631-24-3 du CRPM :

- 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 et 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 agricoles⁴.

En outre, l'article L. 631-24 du CRPM ne s'applique pas aux producteurs dont le chiffre d'affaires se situe en dessous de certains seuils. Ces seuils sont définis par un décret du 26 décembre 2022 qui a été codifié à l'article R. 631-6 du CRPM⁵. Il existe un seuil général d'exemption pour le producteur de produits agricoles qui réalise un chiffre d'affaires annuel inférieur à 10 000 euros et des seuils spécifiques pour certains produits agricoles.

Enfin et surtout, l'article L. 631-24-2 du CRPM prévoit que, par dérogation au I de l'article L. 631-24, en vertu d'un accord interprofessionnel étendu ou, à défaut, d'un décret en Conseil d'État qui précise les produits ou catégories de produits

2 - 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.

3 - Loi n° 2021-1357 du 18 octobre 2021 visant à protéger la rémunération des agriculteurs.

4 - Ces trois situations sont visées au deuxième alinéa du I de l'article L. 631-24 du CRPM.

5 - 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.

concernés, pris après concertation avec les organisations interprofessionnelles compétentes, le contrat de vente peut ne pas être conclu sous forme écrite.

A la différence des deux premières dérogations, le producteur agricole et son acheteur qui décident volontairement de conclure un contrat de vente écrit portant sur des produits ou catégories de produits exemptés doivent, à quelques exceptions près, respecter le formalisme prévu à l'article L. 631-24 du CRPM⁶.

La liste des produits bénéficiant de la troisième dérogation est fixée par un décret du 26 décembre 2022 qui a été codifié à l'article R. 631-24-2 du CRPM⁷. Les fruits et légumes frais, comme la plupart des produits végétaux, sont mentionnés dans cette liste et dérogent ainsi à la contractualisation écrite pluriannuelle obligatoire entre le producteur et son acheteur.

Les raisons pour lesquelles les fruits et légumes frais sont exemptés de la contractualisation écrite pluriannuelle obligatoire sont les suivantes :

- il existe une très grande variété de produits ;
- les produits sont particulièrement sensibles aux aléas climatiques ;
- ce sont des produits périssables qui, dans leur très grande majorité, ne sont pas stockables ;
- il existe une grande variabilité de cycles de production et une pluralité de modes et de coûts de production ;
- les schémas de commercialisation sont hétérogènes et les transactions sont majoritairement quotidiennes et ponctuelles.

Pour ces différentes raisons, un engagement écrit systématique sur une longue période sans distinction pour tous les opérateurs n'est pas adapté à la filière.

La loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche du 27 juillet 2010 (dite « LMAP »)⁸ avait d'ailleurs déjà rendu obligatoire la contractualisation écrite dans la filière des fruits et légumes frais entre 2010 et 2019 et cette initiative n'avait pas été concluante pour les mêmes raisons.

6 - Article L. 631-24-2 du CRPM.

7 - 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.

8 - Loi n° 2010-874 du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture et de la pêche.

La signature d'un contrat écrit entre le producteur et son acheteur résulte donc aujourd'hui d'une démarche volontaire dans la filière des fruits et légumes frais.

S'il n'est pas obligatoire, un écrit présente néanmoins des avantages indiscutables par rapport à un engagement oral. Il permet de donner un cadre construit à la relation qui inclut notamment des clauses relatives à la durée du contrat, au volume et aux caractéristiques des

produits à livrer (notamment s'il est fait référence à un cahier des charges), aux modalités de détermination du prix, aux conditions de paiement, aux règles applicables en cas de force majeure et aux modalités de révision et de résiliation du contrat.

Ce formalisme peut aider le producteur à mieux gérer ses flux financiers et à planifier ses investissements. Plus fondamentalement, un engagement écrit dans le temps peut aider les parties à établir une relation durable et équilibrée et leur permettre de fixer un prix juste.

Proposition de contrat, offre de contrat et contrat

Dans la filière des fruits et légumes frais, lorsque les deux parties ou l'une d'elles souhaitent que le contrat de vente de produits agricoles soit formalisé par écrit (ce qui peut être fait sous forme électronique, conformément à l'article 1366 du code civil), le producteur doit choisir entre l'une des deux options suivantes.

Soit il adresse une proposition écrite de contrat à son acheteur⁹, ce qui lui permet, en début de négociation, de construire son prix de cession en marche avant en partant de ses coûts de production.

La proposition doit comporter a minima les clauses listées à l'article L. 631-24 III du CRPM et intégrer, quant aux critères et modalités de détermination ou de révision du prix, un ou plusieurs indicateurs relatifs aux coûts pertinents de production et

Droits et obligations des parties en cas de contractualisation écrite volontaire dans la filière des fruits et légumes frais

Droits et obligations du producteur qui souhaite contractualiser par écrit	Droits et obligations de l'acheteur	
<p>Deux options sont possibles :</p> <p>Option 1 : faire une proposition écrite de contrat</p> <p>Option 2 : exiger de l'acheteur une offre écrite de contrat</p> <p><i>Pas de sanction au producteur en cas d'absence de proposition ou s'il n'exige pas de son acheteur une offre</i></p>	<p>L'acheteur n'est pas une micro, petite, ou moyenne entreprise</p>	<p>Si le producteur choisit l'option 1 : l'acheteur doit motiver par écrit tout refus de la proposition du producteur ou toute réserve sur un ou plusieurs éléments de cette proposition. L'écrit doit être adressé au producteur dans un délai raisonnable</p> <p><i>Sanction en cas de non-respect de cette obligation</i></p> <p>Si le producteur choisit l'option 2 : l'acheteur doit proposer au producteur une offre écrite de contrat conforme</p> <p><i>Sanction s'il ne transmet par cette offre écrite de contrat ou si l'offre transmise n'est pas conforme à l'article L. 631-24 du CRPM</i></p>
	<p>L'acheteur est une micro, petite, ou moyenne entreprise</p>	<p>Si le producteur choisit l'option 1 : l'acheteur doit motiver par écrit tout refus de la proposition du producteur ou toute réserve sur un ou plusieurs éléments de cette proposition. L'écrit doit être adressée au producteur dans un délai raisonnable</p> <p><i>Sanction en cas de non-respect de cette obligation</i></p> <p>Si le producteur choisit l'option 2 : l'acheteur n'est pas tenu de proposer au producteur une offre écrite de contrat</p> <p><i>Pas de sanction en l'absence d'une telle offre</i></p>

à leur évolution. Elle constitue le socle unique de la négociation entre les parties. Cela signifie que la négociation du contrat par les parties doit nécessairement avoir pour point de départ la proposition du producteur. Le 15^{ème} alinéa du III de l'article L. 631-24 du CRPM précise toutefois que cette négociation ne serait pas possible pour les indicateurs issus du « *socle de la proposition* » qui doivent être repris tels quels dans le contrat.

L'acheteur est tenu de motiver tout refus ou toute réserve qu'il formulerait à l'égard de la proposition du producteur dans un écrit qu'il doit lui transmettre dans un délai raisonnable. La proposition doit ensuite être annexée au contrat¹⁰.

Soit il exige de son acheteur qu'il lui communique une offre écrite de contrat¹¹.

L'acheteur est alors tenu de la lui communiquer, sauf s'il s'agit d'une micro, petite ou moyenne entreprise¹². Cette offre doit comporter toutes les clauses mentionnées à l'article L. 631-24 du CRPM.

■ À NOTER : l'établissement d'une proposition ou d'une offre de contrat n'oblige pas les parties à s'engager dans une vente.

Les clauses obligatoires en présence d'un écrit

Si le producteur de fruits et légumes frais et son acheteur décident de conclure un contrat sous forme écrite, ils sont tenus de respecter le formalisme prévu au III de l'article L. 631-24 du CRPM à deux exceptions près : **ils peuvent s'engager sur une durée inférieure à trois ans et, s'ils font ce choix, ils ne sont pas obligés de prévoir une clause de révision automatique du prix¹³.**

Dans la mesure où ils ont pour support un écrit, **la proposition de contrat, l'offre de contrat et le contrat** doivent comporter **a minima** les sept clauses énumérées à l'article L. 631-24 III du CRPM :

- une clause relative au prix ou aux modalités de détermination du prix,
- une clause relative aux volumes et aux caractéristiques des produits à livrer,
- une clause relative aux modalités de collecte ou de livraison des produits,
- une clause relative aux procédures et délais de paiement,
- une clause relative à la durée du contrat,
- une clause relative à la force majeure,
- une clause relative aux modalités de résiliation.

■ À NOTER : bien que les clauses mentionnées au III de l'article L. 631-24 du CRPM ne soient obligatoires que pour le contrat écrit entre le producteur agricole et son acheteur, tous les opérateurs de fruits et légumes frais peuvent s'en inspirer pour rédiger un contrat équilibré.

9 - Conformément au II de l'article L. 631-24 du CRPM.

10 - Article L. 631-24 VII du CRPM.

11 - Conformément à ce que prévoit l'article 168, 1 bis, du règlement OCM et l'article L. 631-24-2 du CRPM.

12 - La catégorie des micro, petites et moyennes entreprises 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 (Recommandation 2033/361/CE de la Commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises).

13 - Article L. 631-24-2 du CRPM.

14 - Article L. 631-24-2 du CRPM.

a. La clause relative au prix ou aux modalités de détermination du prix

I. Prix déterminé et prix déterminable

Le prix est un élément essentiel du contrat de vente. Le code civil définit d'ailleurs la vente comme la convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose, et l'autre à la payer. Elle est parfaite entre les parties dès qu'on est convenu de la chose et du prix¹⁶.

Le III de l'article L. 631-24 du CRPM dispose que les parties à un contrat de vente de produits agricoles peuvent choisir entre un prix déterminé et un prix déterminable :

- **Prix déterminé : le prix des produits est déterminé au moment de la conclusion du contrat.** Un prix ferme doit être mentionné dans le contrat et, uniquement lorsque la durée du contrat est de trois ans ou plus, doivent être précisées les modalités de révision automatique de ce prix (à la hausse comme à la baisse) selon une formule librement choisie par les parties qui doit prendre en compte les indicateurs de référence ;
- **Prix déterminable : le prix des produits n'est pas déterminé au moment de la conclusion du contrat.** Dans ce cas, doivent être précisés dans le contrat les critères et modalités qui permettent de déterminer ce prix, lesquels doivent prendre en compte les indicateurs de référence. L'acheteur doit en outre communiquer au producteur, avant le premier jour de la livraison des produits concernés par le contrat, de manière lisible et compréhensible, le prix qui sera payé¹⁷.

■ **À NOTER : le prix déterminable doit pouvoir être calculé à partir des clauses du contrat. Il ne doit pas y avoir de nouvel accord entre les parties et la fixation du prix ne doit pas dépendre de la volonté de l'une d'elles.**

II. Les indicateurs de référence

Le III de l'article L. 631-24 du CRPM prévoit que la fixation du prix dans la proposition écrite du producteur et dans le contrat écrit conclu avec l'acheteur doit tenir compte, en les pondérant, des indicateurs de référence.

Il existe trois catégories d'indicateurs de référence :

- **les indicateurs relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture et à leur évolution (ci-après « les indicateurs de coûts de production ») ;**
- **les indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles constatés sur le ou les marchés sur lesquels opère l'acheteur, et à leur évolution (ci-après « les indicateurs de marché ») ;**
- **les 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 (ci-après « les indicateurs de qualité »).**

Dans la proposition écrite, le producteur doit prendre en compte, au titre des critères et modalités de détermination du prix (en cas de prix déterminable), au moins un indicateur relatif à ses coûts de production. Il peut décider d'intégrer d'autres indicateurs, notamment des indicateurs de marché et de qualité, mais ce n'est pas pour lui une obligation. Si le prix est déterminé dans la proposition, il n'est pas tenu de faire référence à des indicateurs dans la formule de prix, sauf s'il existe une clause de révision automatique

¹⁶ - Articles 1582 et 1583 du code civil.

¹⁷ - Article L. 631-24 VIII du CRPM.

du prix (laquelle est obligatoire lorsque la durée de l'engagement est supérieure à trois ans). Dans ce cas, le producteur doit intégrer a minima un indicateur de coût de production dans cette clause.

Dans le contrat de vente écrit, les parties doivent intégrer les indicateurs figurant dans la proposition écrite du producteur. L'obligation de prendre en compte **en plus** des indicateurs de marché et de qualité dépend également de la façon dont le prix est fixé au contrat :

- si c'est un **prix déterminé**, il n'y a pas d'obligation de faire référence à des indicateurs **sauf si le contrat prévoit une clause de révision automatique du prix** (qui est obligatoire lorsque la durée du contrat est supérieure à trois ans). Dans ce cas, les critères et modalités de révision automatique du prix figurant dans cette clause doivent prendre en compte un ou plusieurs indicateurs dans les trois catégories (en tenant compte des indicateurs prévus dans la proposition).
- si c'est un **prix déterminable**, un ou plusieurs indicateurs de marché et de qualité doivent être pris en compte dans les critères et modalités de détermination du prix.

Le CRPM précise que les indicateurs doivent être **pondérés** dans la formule de prix. Cela signifie que les parties doivent donner à chaque indicateur un poids différent dans la formule de prix en fonction de l'importance qu'elles souhaitent conférer à chacun d'eux.

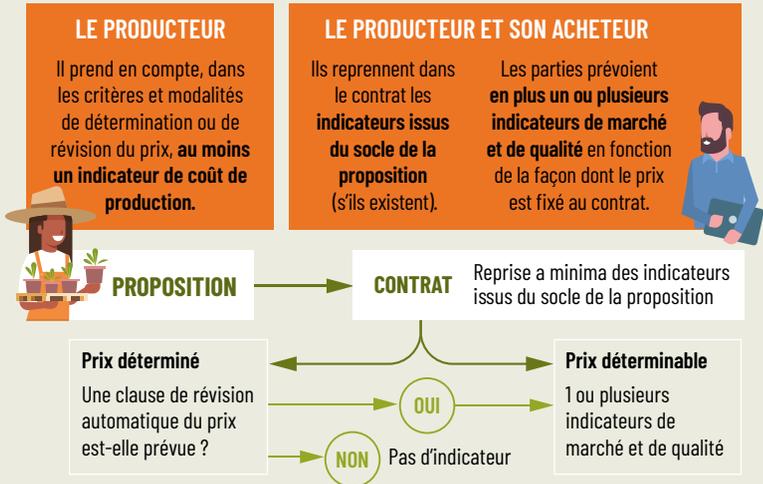
■ À NOTER : le 15^{ème} alinéa du III de l'article L. 631-24 du CRPM dispose que les parties « définissent librement » dans leur contrat les critères et modalités de révision ou de détermination du prix en intégrant « les indicateurs issus du socle de la proposition ». Les parties ne peuvent donc pas négocier le choix des indicateurs que le producteur a décidé d'intégrer dans sa proposition. Elles peuvent toutefois agir sur les autres paramètres de la formule de prix tels que les critères de pondération des indicateurs et elles ont toujours la possibilité de prévoir des indicateurs supplémentaires au moment de la négociation du contrat.

La pondération des indicateurs

Indicateur	% pondération
Indicateur de coût de production%
Indicateur de marché%
Indicateur de qualité%

La formule de prix prend en compte les indicateurs pondérés

La prise en compte des indicateurs de référence



En sa qualité d'organisation interprofessionnelle reconnue pour la filière des fruits et légumes frais, Interfel élabore et diffuse des indicateurs de référence à partir de données passées, agrégées et anonymes dans les trois catégories susvisées. Un groupe de travail spécifique, le GT indicateurs, est l'instance en charge d'élaborer ces indicateurs. Elle veille à ce que les travaux menés ne génèrent pas d'échanges d'informations stratégiques entre les organisations membres.

Pour la catégorie des indicateurs de coûts de production, les indicateurs élaborés par Interfel sont issus de données publiques et d'indicateurs agrégés créés à partir du coût des intrants et du coût de la main d'œuvre, qui sont ensuite pondérés en fonction de leur poids dans quatre systèmes de production : exploitations fruitières, exploitations légumières de plein champ, exploitations maraichères de plein air et exploitations maraichères sous abris.

Pour les deux autres catégories d'indicateurs (indicateurs de marché et de qualité), Interfel s'appuie sur les indicateurs de prix de marché aux stades de la production, de l'expédition et de la consommation publiés par l'INSEE (IPPAP, IPC) et sur les données publiées par le Réseau des Nouvelles de Marché (RNM).

Les indicateurs publiés par Interfel ne revêtent aucun caractère normatif. Les parties au contrat choisissent librement leurs indicateurs. Elles peuvent se référer aux indicateurs d'Interfel ou en utiliser d'autres. Il leur est néanmoins conseillé de choisir des indicateurs pertinents en lien avec les caractéristiques de la relation contractuelle. La manière dont les indicateurs sont pris en compte et pondérés dans la formule de prix est également librement déterminée par les parties.

Ces indicateurs sont mis à jour tous les mois et sont disponibles sur le site internet d'Interfel¹⁸. Pour approfondir le sujet, le lecteur peut se référer aux lignes directrices de la DGCCRF sur la prise en compte des indicateurs dans la chaîne contractuelle en date du 27 juillet 2020¹⁹.

III. La négociation du prix

Les parties déterminent dans leur contrat le prix de cession des fruits et légumes frais qui peut être un prix déterminé ou un prix déterminable.

Le prix est librement négocié par les parties dans les conditions fixées par la loi.

Dans la proposition, le ou les indicateurs que le producteur choisit d'intégrer dans la formule de prix ne peuvent pas être remis en cause par l'acheteur. Ils doivent être repris tels quels dans le contrat écrit. Ce n'est pas le cas en revanche de leur pondération dans la formule de prix qui peut faire l'objet d'une discussion.

Par ailleurs, la proposition écrite du producteur constitue le socle unique de la négociation. L'acheteur est tenu de motiver tout refus ou toute réserve qu'il formulerait à son égard, ce qui comprend les éléments relatifs au prix, dans un écrit qu'il doit transmettre au producteur dans un délai raisonnable. A défaut, il encourt des sanctions qui sont prévues à l'article L. 631-25 du CRPM.

Le producteur fixe son prix de vente en tenant compte de ses coûts de production de manière à ce que ce prix soit rémunérateur pour lui. Ce prix peut être négocié par l'acheteur, par exemple si ce dernier prend des engagements de volume.

18 - www.interfel.com

19 - Les lignes directrices sont disponibles sur le site Internet de la DGCCRF.

La cascade des indicateurs

Cette expression renvoie à l'obligation pour les parties, dans les contrats de revente successifs, de prendre en compte les indicateurs mentionnés par le producteur et son acheteur dans le contrat de vente de produits agricoles.

C'est l'article L. 631-24-1 du CRPM qui prévoit ce mécanisme :

« 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 au quinzième alinéa du III de l'article L. 631-24 figurant dans le contrat d'achat conclu pour l'acquisition de ces produits ».

La répercussion des indicateurs de l'amont vers l'aval aux différents

stades de commercialisation des produits vise à améliorer la répartition de la valeur au sein de la filière. Elle est conditionnée à la conclusion d'un contrat agricole sous forme écrite au sens de l'article L. 631-24 du CRPM et à la fixation d'un prix agricole déterminé en fonction d'indicateurs.

Lorsque le contrat de vente de produits agricoles mentionne les indicateurs des trois catégories, notamment parce que le prix des produits n'est pas déterminé au moment de la conclusion du contrat (prix déterminable) ou, lorsque le prix est déterminé, qu'une clause de révision automatique de prix est prévue, alors les contrats de revente successifs doivent en tenir compte pour déterminer le prix

de cession. Si au contraire le contrat initial ne fait référence à aucun indicateur (notamment parce que le prix des produits est déterminé et qu'il n'y a pas de clause de révision automatique du prix), l'article L. 631-24-1 du CRPM indique dans ce cas que les contrats de revente successifs doivent prendre en compte « un ou plusieurs indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles concernés » (ce qui correspond aux indicateurs de la deuxième catégorie).

La loi oblige également l'acheteur à communiquer à son fournisseur, selon une fréquence convenue entre eux et mentionnée dans le contrat, l'évolution des indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles constatés sur les marchés sur lesquels il opère.



Il lui est cependant interdit de faire pratiquer par son producteur un prix de cession abusivement bas ainsi que le prescrit l'article L. 442-7 du code de commerce. Un prix abusivement bas est un prix dérisoire pour le producteur au regard notamment de ses coûts de production. Il s'agit d'une pratique restrictive de concurrence (PCR) qui est lourdement sanctionnée²⁰.

Les éléments suivants peuvent être pris en compte dans la négociation :

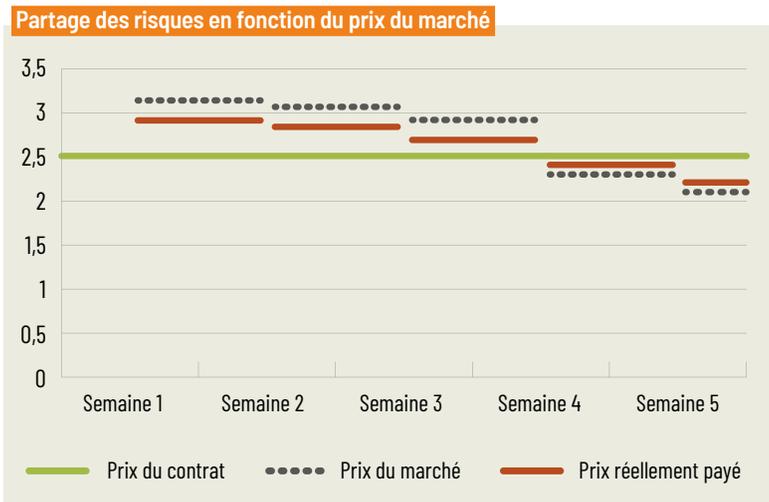
- le cours des produits concernés lors de leur période de commercialisation ;
- le volume d'achat à la commande ;
- la fréquence d'achat des produits ;
- la qualité des produits ;
- les modes de production et des coûts de production induits ;
- les conditions de transport et de livraison.

Le contrat peut 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 (SIQO) : AOP/IGP, Bio, Label Rouge, etc. La réponse à un cahier des charges plus contraignant que les exigences réglementaires devrait également être prise en considération dans les échanges entourant la fixation du prix.

En outre, deux mécanismes peuvent être envisagés pour aider les parties à fixer un prix équilibré : **la clause de partage des risques en fonction du prix du marché et la clause de tunnel de prix.**

La clause de partage des risques en fonction du prix du marché

Le mécanisme du partage des risques en fonction du prix du marché permet aux parties de convenir que le prix applicable sera fixé par rapport à un prix de référence prévu au contrat. Le prix applicable peut se situer entre le prix indicatif mentionné dans le contrat et le prix du marché selon la clause de partage des risques librement convenue entre les parties.



20 - Voir « Les pratiques réglementées ou interdites à connaître dans la filière des fruits et légumes frais » dans la deuxième partie du guide.

La clause de « tunnel de prix »

Une clause de « tunnel de prix » permet aux parties de prévenir les trop grandes variations de prix, à la hausse comme à la baisse, pendant la période d'exécution du contrat. Les parties fixent des bornes minimale et maximale entre lesquelles fluctue le prix. Lorsque celui-ci dépasse l'une des deux bornes, c'est la valeur de la borne dépassée qui s'applique.

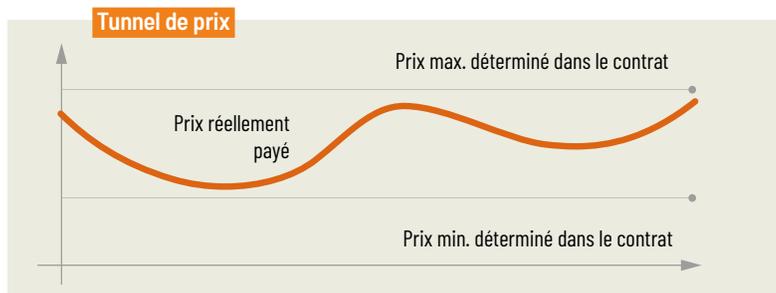
Le législateur a entendu favoriser le recours à ce mécanisme dans la loi EGAlim 2. Le I de l'article 2 de la loi prévoit ainsi que « Dans la clause de prix des contrats de vente de produits agricoles mentionnés à l'article L. 631-24 du code rural et de la pêche maritime, les parties peuvent convenir de bornes minimales et maximales entre lesquelles les critères et les modalités de détermination ou de révision du prix, intégrant notamment un ou plusieurs indicateurs relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture, produisent leurs effets ».

Le II de l'article prévoit en outre la possibilité pour le gouvernement de rendre obligatoire par décret la référence à une telle clause pour un ou plusieurs produits agricoles : « Un décret, de l'élaboration duquel les parties prenantes sont informées, définit, pour un ou plusieurs produits agricoles, les conditions d'une expérimentation de l'utilisation obligatoire d'un modèle de rédaction de la clause (...) »

L'expérimentation, qui ne peut excéder cinq ans, doit permettre aux pouvoirs publics d'évaluer les effets de ce mécanisme sur l'évolution du prix de vente des produits concernés et sur la concurrence.

La référence à une telle clause a été rendue obligatoire dans les contrats de vente de produits agricoles au sein de la filière bovine²¹. Le producteur de fruits et légumes frais et son acheteur ne sont pas concernés par cette obligation. Ils peuvent néanmoins décider, d'un commun accord, de prévoir un tel mécanisme ainsi que le prévoit le I de l'article 2 de la loi EGAlim 2.

Les bornes minimale et maximale doivent être déterminées et convenues par les parties. Il n'appartient pas aux organisations interprofessionnelles de fixer de manière collective ces bornes ainsi que l'a rappelé l'Autorité de la concurrence dans son avis relatif aux réserves interprofessionnelles dans le secteur des vins en date du 12 mars 2024²².



21- Décret n° 2021-1415 du 29 octobre 2021 pris pour l'application de l'article 2 de la loi n° 2021-1357 du 18 octobre 2021 relatif à la clause de prix des contrats de vente de produits agricoles mentionnés à l'article L. 631-24 du code rural et de la pêche maritime.

22 - Avis n° 24-A-01 du 12 mars 2024 concernant les modalités d'encadrement du prix des réserves interprofessionnelles dans le secteur des vins.

IV. La révision automatique du prix

L'article L. 631-24 du CRPM dispose qu'une clause de révision automatique du prix est obligatoire pour tous les contrats d'achat à prix fixe de fruits et légumes frais conclus sous forme écrite d'une **durée supérieure à trois ans**.

Les parties doivent se mettre d'accord, d'une part, sur la formule de révision automatique du prix qui doit prendre en compte des indicateurs de référence et, d'autre part, sur le fait déclencheur de la révision du prix. Le prix sera ajusté à la hausse ou à la baisse en fonction de la formule choisie par les parties.

Si les parties définissent librement les modalités de révision automatique du prix, elles doivent s'abstenir de choisir des critères de déclenchement qui priveraient la clause de son utilité. A titre d'exemple, les parties ne doivent pas choisir des seuils de déclenchement décorrélés du marché qui ne pourront jamais permettre de déclencher une révision du prix.

L'application du nouveau prix doit être automatique dès lors que les conditions prévues pour son déclenchement sont réunies. Elle ne doit pas dépendre de la volonté des parties.

V. La renégociation du prix

Le producteur et son acheteur doivent également prévoir une clause de renégociation du prix conforme à l'article L. 441-8 du code de commerce lorsque les conditions prévues par cet article sont réunies.

L'article L. 441-8 du code de commerce dispose en effet que les contrats **d'une durée supérieure à trois mois** portant sur la vente de produits agricoles et alimentaires dont 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 doivent comporter une clause de renégociation du prix.

Certains produits peuvent déroger à cette obligation ainsi que le prévoit le II de l'article L. 441-8 :

« Un arrêté du ministre chargé de l'agriculture peut fixer la liste de certains produits agricoles et alimentaires pour lesquels, par dérogation, le I du présent article n'est pas applicable. Cette dérogation fait l'objet d'une demande motivée de l'interprofession représentative des produits concernés ou, lorsqu'il n'existe pas d'interprofession pour ce type de produits, d'une organisation professionnelle représentant des producteurs ».

Un arrêté du 31 juillet 2023 modifié par un arrêté du 15 février 2024 est ainsi venu fixer la liste des produits concernés par cette dérogation²³. Ce texte prévoit que les contrats écrits portant sur la vente de haricots secs, qui font partie du périmètre d'Interfel, peuvent être valablement conclus sans clause de renégociation du prix même s'ils ont une durée d'exécution supérieure à trois mois. Le régime applicable à ce produit est aligné sur celui des autres légumineuses.

Les parties définissent librement dans leur contrat les conditions et seuils de déclenchement de la renégociation. Elles peuvent prévoir que le déclenchement de la renégociation ne sera possible que si les seuils sont atteints et maintenus pendant une certaine période. Comme pour la clause de révision automatique du prix, les parties doivent s'abstenir de choisir des conditions de déclenchement trop strictes qui priveraient la clause de tout effet utile.

Une fois déclenchée, la renégociation doit être conduite de bonne foi dans le respect du secret des affaires, ainsi que dans un délai, précisé dans le contrat, qui ne peut dépasser un mois.

La clause de renégociation du prix impose aux parties d'entamer des démarches en vue de renégocier le prix de vente des produits lorsque les conditions prévues sont réunies. Elle n'oblige pas les parties à trouver un accord. Elle s'apparente en cela à une obligation de moyen et non à une obligation de résultat.

À l'issue de la renégociation, les parties sont tenues d'établir **un compte rendu écrit** qui doit respecter le formalisme prévu à l'article D. 441-4 du code de commerce.

L'absence d'accord entre les parties à l'issue de la période de renégociation d'un mois entraîne la saisine du médiateur des relations commerciales agricoles sauf si les parties ont prévu de recourir à l'arbitrage.

Le non-respect de la clause de renégociation du prix est passible de sanctions :

- le fait, dans un contrat de vente de produits agricoles, de ne pas prévoir de clause de renégociation du prix ou de ne pas définir dans celle-ci les conditions et seuils de déclenchement de la renégociation est considéré comme un manquement aux règles de formalisme prévues à l'article L. 631-24 du CRPM. Le régime de sanction applicable est donc celui prévu à l'article L. 631-25 du CRPM.
- le fait, dans un contrat de vente de produits agricoles, de ne pas renégocier dans le délai maximum d'un mois, de ne pas établir de compte rendu ou

23 - Arrêté du 15 février 2024 modifiant l'arrêté du 31 juillet 2023 fixant la liste des produits agricoles et alimentaires pour lesquels le I de l'article L. 441-8 du code de commerce n'est pas applicable.

de porter atteinte, au cours de la renégociation, aux secrets de fabrication ou au secret des affaires est, ainsi que le prévoit l'article L. 631-25-1 du CRPM, sanctionné à l'article L. 441-8 du code de commerce. Cet article prévoit à titre principal une amende administrative pouvant atteindre 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale.

En dehors des cas où elle est obligatoire, les parties peuvent toujours prévoir dans leur contrat une clause de revoyure les obligeant à se rencontrer périodiquement pour faire le point sur le respect des objectifs contractuels et faire évoluer le cas échéant leur collaboration. Cette clause peut prévoir également un rendez-vous en cas d'évolution significative des conditions de production (par exemple lors d'une phase de conversion à l'agriculture biologique) et/ou de commercialisation susceptibles d'impacter l'exécution du contrat.

■ À NOTER : il ne faut pas confondre la clause de renégociation du prix prévue à l'article L. 441-8 du code de commerce et la clause de révision automatique du prix prévue à l'article L. 631-24 du CRPM. Ces deux clauses ont un objet différent et peuvent coexister au sein d'un même contrat. Leur champ d'application ainsi que leurs modalités de déclenchement sont également différents.

Distinction entre la clause de révision automatique du prix et la clause de renégociation du prix

Clause de révision automatique du prix (art. L. 631-24 du CRPM)	Clause de renégociation du prix (art. L. 441-8 du code de commerce)
<ul style="list-style-type: none"> • Pour les fruits et légumes frais, obligatoire si les parties décident de conclure un contrat écrit de plus de 3 ans et de prévoir un prix déterminé • Tient compte d'indicateurs relatifs (I) aux coûts pertinents de production en agriculture, (II) aux prix des produits agricoles constatés sur le ou les marchés sur lesquels opère l'acheteur et (III) 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 • Révision automatique du prix en fonction de la formule de prix prévue au contrat si les conditions de déclenchement de la clause sont réunies (sans intervention des parties) 	<ul style="list-style-type: none"> • Pour les fruits et légumes frais, obligatoire si les parties décident de conclure un contrat écrit de plus de 3 mois (sauf pour les produits exclus par arrêté) • Tient compte des fluctuations des prix des matières premières agricoles, de l'énergie, du transport et des emballages qui affectent significativement les prix de production • Simple obligation de se rencontrer pour renégocier le prix si les conditions de déclenchement de la clause sont réunies

b. La clause relative aux volumes et aux caractéristiques des produits à livrer

Le contrat de vente de produits agricoles doit préciser le volume des produits à livrer et, le cas échéant, le calendrier de livraison applicable.

Deux situations doivent être distinguées :

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

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

Les parties peuvent prévoir dans leur contrat des marges de sur-réalisation et de sous-réalisation du volume. Les hypothèses et modalités d'ajustement du volume doivent alors être précisées (ajustements en fonction des conditions climatiques, des aléas des marchés, etc.).

Le contrat pourra prévoir également :

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

■ À NOTER : depuis la loi EGalim 2, aucune pénalité ne peut être imposée à un producteur qui ne respecterait pas les volumes prévus au contrat en raison d'un aléa sanitaire ou climatique exceptionnel. Il revient aux parties le cas échéant de définir cette notion dans leur contrat en veillant à choisir des critères d'application qui ne soient pas trop stricts ou trop éloignés des définitions communément admises afin de ne pas faire obstacle à l'application de la disposition.

S'agissant des caractéristiques des produits à livrer, les parties devront a minima respecter la législation et les normes de commercialisation applicables ainsi que les accords interprofessionnels en vigueur adoptés par Interfel qui sont étendus par les pouvoirs publics. Les principales caractéristiques des fruits et légumes frais portent sur la variété, la catégorie, le calibre, la maturité et l'origine.

Le contrat pourra également faire référence au respect d'un ou de plusieurs cahiers des charges officiels ou de cahiers des charges extraréglementaires demandés par le client ou proposés par le producteur.

Si les parties sont d'accord pour que l'acheteur applique une réfaction tarifaire en cas de non-conformité qualitative ou quantitative du produit livré par rapport à la commande, les parties devront prévoir cette possibilité dans leur contrat et viser expressément l'accord interprofessionnel en vigueur.

c. La clause relative aux modalités de collecte ou de livraison des produits

Les fruits et légumes frais sont mis à disposition de l'acheteur selon les modalités prévues au contrat.

Doivent être précisées :

- Les modalités de collecte, de transport et de livraison (notamment les conditions de transport, les délais de livraison et le lieu de livraison).
- Les modalités de stockage et de conditionnement ainsi que les conditions d'accès à la marchandise et les conditions d'enlèvement de celle-ci.

Il convient de signaler qu'Interfel a adopté des accords interprofessionnels qui portent spécifiquement sur la logistique :

- L'accord interprofessionnel sur la reconnaissance et la valorisation des standards de palettisation.
- L'accord interprofessionnel relatif à l'harmonisation des pratiques de datage des colis et/ou des UVC entre professionnels.
- L'accord interprofessionnel relatif à l'harmonisation des informations sur les étiquettes palettes.

Les accords interprofessionnels accompagnés le cas échéant de leurs notices explicatives sont disponibles sur le site Internet d'Interfel²⁴.

En cas de modification des conditions de transport, de livraison, de collecte et/ou de stockage initialement prévues, le contrat pourra prévoir l'obligation pour la partie qui en est à l'origine de notifier par écrit ces changements à l'autre partie. Ces modifications ne pourront toutefois pas être décidées unilatéralement. Le contrat pourra prévoir un partage des coûts induits par ces changements.

24 - www.interfel.com

Le mandat de stockage

Le mandat de stockage est un contrat par lequel l'acheteur met à la disposition du producteur des moyens lui permettant de stocker sa marchandise. Le contrat doit préciser les conditions dans lesquelles le producteur apporte à l'acheteur ses produits en dépôt avant de les lui vendre. En principe, le fournisseur reste propriétaire des produits jusqu'à ce qu'ils soient vendus par l'acheteur. La livraison est réalisée à la date à laquelle l'acheteur devient effectivement propriétaire des produits.

Les points à prévoir pour la rédaction d'un mandat de stockage sont les suivants :

- les modalités de dépôt des produits (apport, garde, fin du dépôt, propriété des produits, frais de stockage);
- l'assurance ;
- les modalités de transfert de propriété ;
- les modalités de vente des produits (prix, facturation, délai de paiement) ;
- la durée du mandat de stockage ;
- les modalités de résolution des litiges.

d. La clause relative aux procédures et délais de paiement

Le contrat de vente de produits agricoles doit prévoir le délai de paiement applicable pour l'achat de fruits et légumes frais.

Conformément à l'article L. 441-11, II, 1° du code de commerce, le délai applicable à tous les opérateurs qui achètent des produits agricoles et alimentaires périssables livrés sur le territoire français, ce qui inclut les fruits et légumes frais, **ne peut dépasser 30 jours après la date de livraison ou, en cas de facture périodique, 30 jours après la fin de la décade de livraison.**

A noter qu'avant la transposition en France de la directive (UE) 2019/633 du parlement européen et du Conseil du 17 avril 2019 sur les pratiques commerciales déloyales dans les relations interentreprises au sein de la chaîne d'approvisionnement agricole et alimentaire, le délai de paiement maximum applicable aux achats de produits agricoles et alimentaires périssables était fixé à 30 jours fin de décade de livraison. Ce délai n'est plus autorisé aujourd'hui que pour les factures périodiques.

e. La clause relative à la durée du contrat

Par exception au 5° du III de l'article L. 631-24, lorsque le producteur agricole et son acheteur décident de conclure un contrat sous forme écrite portant sur des fruits et légumes frais, ils ne sont pas tenus de s'engager sur une durée minimale de trois ans comme c'est le cas des filières soumises à la contractualisation écrite pluriannuelle obligatoire.

Dans la filière des fruits et légumes frais, les parties fixent ainsi librement la durée de leur engagement.

Une durée minimale d'un an ou d'une campagne est souvent considérée comme pertinente. Celle-ci pourra être adaptée en fonction des objectifs des parties, de la nature et des spécificités du produit, des investissements réalisés ou encore des débouchés attendus. Elle pourra en outre être révisée selon des critères fixés dans le contrat.

Lorsqu'il arrive à son terme, le contrat est en principe renouvelé par tacite reconduction pour une durée équivalente sauf si les parties en décident autrement. Conformément au VI de l'article L. 631-24 du CRPM, la durée du préavis qui s'applique en cas de non renouvellement doit être prévue au contrat et lorsque c'est l'acheteur qui est à l'initiative du non-renouvellement, la durée du préavis ne peut pas être inférieure à trois mois.

f. La clause relative à la force majeure

L'article L. 631-24 du CRPM précise que le contrat de vente de produits agricoles doit prévoir les règles applicables en cas de survenance d'un événement de force majeure.

La force majeure en matière contractuelle est définie à l'article 1218 du code civil comme un événement échappant au contrôle d'une partie (le débiteur) qui l'empêche d'exécuter son obligation. Trois conditions cumulatives doivent être réunies pour caractériser la force majeure : l'événement doit être indépendant de la volonté du débiteur, être irrésistible et être imprévisible. C'est un événement qui ne peut pas être raisonnablement prévu lors de la conclusion du contrat, dont les effets ne peuvent pas être évités par des mesures appropriées et qui empêche l'exécution par le débiteur de son obligation.

Les parties peuvent aménager les conditions d'application de cette clause dans leur contrat en veillant à respecter les règles communément admises en la matière ainsi que la jurisprudence applicable.

g. La clause relative aux modalités de résiliation

Les parties doivent préciser dans le contrat de vente de produits agricoles le délai de préavis et l'indemnité éventuellement applicables dans les différents cas de résiliation du contrat. Ces éléments sont librement négociés par les parties. Il pourra être tenu compte de l'activité de la partie la plus impactée par la rupture et de la situation de dépendance économique dans laquelle elle se trouve.

Le 7e de III de l'article L. 631-24 du CRPM prévoit, en outre, que lorsque la résiliation est motivée par une modification du mode de production, le délai de préavis et l'indemnité éventuellement applicables doivent être réduits.

La production organisée

Lorsqu'il fait référence à la production organisée dans la partie sur les contrats de vente de produits agricoles dans le CRPM²⁵, le législateur utilise trois terminologies :

- Les organisations de producteurs (OP) et associations d'organisations de producteurs (AOP) **sans** transfert de propriété.
- Les organisations de producteurs (OP) et associations d'organisations de producteurs (AOP) **avec** transfert de propriété.
- Les coopératives agricoles.

25 - Il s'agit de la section 2 intitulée « Les contrats de vente de produits agricoles » (articles L. 631-24 à L. 631-26) située au chapitre Ier (« Le régime contractuel en agriculture ») du Titre III du Livre VI du CRPM.

Ainsi qu'il sera explicité ci-après, le II de l'article L. 631-24-3 du CRPM prévoit la même règle pour les OP/AOP avec transfert de propriété et les coopératives agricoles. Cette règle commune ne doit cependant pas conduire à confondre ces deux dénominations qui correspondent à des réalités très différentes.

Une coopérative agricole bénéficie d'un statut juridique propre, celui de « *société coopérative agricole* » défini à l'article L. 521-1 du CRPM. Ce n'est pas le cas d'une OP/AOP qui ne correspond pas à un statut juridique mais à une reconnaissance attribuée par les pouvoirs publics lorsque les conditions prévues par la loi sont réunies²⁶. Ainsi, peuvent être reconnues en tant qu'OP/AOP différentes structures telles qu'une société commerciale, un groupement d'intérêt économique, une association ou encore une coopérative agricole.

a. La vente par l'intermédiaire d'une organisation de producteurs (OP) ou d'une association d'organisations de producteurs (AOP) sans transfert de propriété

L'établissement d'un contrat écrit requiert des compétences techniques et une formation qu'un producteur ne possède pas toujours. Même si ce dernier peut exiger dans certains cas de l'acheteur une offre écrite de contrat, il peut être dans son intérêt d'adhérer à une OP – laquelle peut appartenir à une AOP – qui se verra transférer la responsabilité de négocier pour son compte un accord-cadre conforme aux articles L. 631 24 et suivants du CRPM.

A l'instar du contrat de vente entre le producteur agricole et son acheteur, l'accord-cadre conclu par l'OP/AOP sans transfert de propriété avec l'acheteur déroge à la contractualisation écrite pluriannuelle obligatoire dans la filière des fruits et légumes frais. L'accord-cadre peut donc ne pas être conclu sous forme écrite ainsi que le prévoit l'article L. 631-24-2 du CRPM²⁷.

Lorsque le producteur donne mandat à une OP/AOP de négocier la commercialisation de ses fruits et légumes frais sans transfert de propriété, l'OP/AOP doit, selon le même principe qui s'applique au producteur lorsqu'il conclut un contrat sous forme écrite directement avec son acheteur, faire une **proposition écrite d'accord-cadre** à l'acheteur. Cette proposition constitue le **socle unique de la négociation** sur la base de laquelle l'OP/AOP conclut avec l'acheteur un **accord-cadre écrit**. Cet accord-cadre écrit servira ensuite de référence pour établir le **contrat individuel** qui sera signé par l'acheteur avec le producteur membre de l'OP/AOP (article L. 631-24 II du CRPM).

La proposition d'accord-cadre, l'accord-cadre et le contrat individuel doivent, dès lors qu'ils sont établis sous forme écrite, respecter le formalisme prévu au III de l'article L. 631-24 du CRPM (cf. supra).

26 - Le régime juridique des OP/AOP est encadré par les articles L. 551-1 à L. 553-6 du CRPM.

27 - 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 pris en application de l'article L. 631-24-2 du CRPM.

Afin de tenir compte de l'intervention de l'OP/AOP, l'accord-cadre doit prévoir en sus les clauses qui sont visées au IV de l'article L. 631-24 du CRPM :

- La quantité totale, l'origine et la qualité des produits agricoles à livrer par les producteurs membres de l'OP ou les producteurs représentés par l'AOP.
- La répartition des quantités à livrer entre les producteurs membres de l'OP ou les producteurs représentés par l'AOP et les modalités de cession des contrats.
- Les 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'OP ou les producteurs représentés par l'AOP.
- Les règles organisant les relations entre l'acheteur et l'OP ou l'AOP, notamment les modalités de la négociation sur les quantités et le prix ou les modalités de détermination du prix entre l'acheteur et l'OP ou l'AOP.
- Les modalités de transparence instaurées par l'acheteur auprès de l'OP ou de l'AOP, 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.



b. La vente par l'intermédiaire d'une organisation de producteurs (OP) ou d'une association d'organisations de producteurs (AOP) avec transfert de propriété

A l'instar de ce que prévoit l'article L. 631-24-3 du CRPM pour la coopérative agricole, les articles L. 631-24 à L. 631-24-2 du CRPM relatifs au contrat de vente de produits agricoles ne s'appliquent pas aux relations entre une structure reconnue OP/AOP qui bénéficie d'un transfert de propriété des produits qu'elle commercialise et son producteur membre si les règles internes qui régissent son fonctionnement produisent des effets similaires à ceux des clauses mentionnées au III de l'article L. 631-24 du CRPM.

S'agissant de la relation entre la structure reconnue OP/AOP avec transfert de propriété et son acheteur, elle n'est pas soumise au CRPM mais au code de commerce.

Le mandat de facturation

Le producteur peut déléguer l'établissement de la facturation à l'OP/AOP dont il est membre. Il peut également donner mandat à l'acheteur ou à un tiers d'établir en son nom et pour son compte les factures correspondant à ses ventes de fruits et légumes frais. Le mandat de facturation doit être formalisé dans un contrat écrit distinct (article L. 631-24 V du CRPM). Le mandataire est soumis à des règles de transparence particulières. Il doit transmettre chaque mois à l'OP/AOP avec laquelle un accord-cadre a été conclu les éléments qui figurent sur les factures individuelles du producteur membre ayant donné un mandat de facturation ainsi que les critères et modalités de détermination du prix d'achat des produits.

c. La vente par l'intermédiaire d'une coopérative agricole

Une coopérative agricole est une entreprise créée, détenue collectivement et gérée démocratiquement par des agriculteurs (on parle d'associés coopérateurs) qui a pour objet l'utilisation en commun de moyens propres à faciliter ou à développer leur activité économique, à améliorer ou à accroître les résultats de cette activité.

La relation entre l'associé coopérateur et la coopérative agricole à laquelle il adhère est régie par les principes et règles prévus aux articles L. 521-1 à L. 529-6 du CRPM, par la loi n° 47-1775 du 10 septembre 1947 portant statut de la coopération et par l'article L. 631-24-3 du CRPM.

L'associé coopérateur fait l'apport avec transfert de propriété de sa production à sa coopérative agricole. Si cet apport correspond à la première cession de produits agricoles, il ne s'agit pas pour autant d'une vente.

Ainsi que le prévoit l'article L. 631-24-3 du CRPM, les relations entre les sociétés coopératives agricoles mentionnées à l'article L. 521-1 du CRPM et leurs associés coopérateurs ne sont pas soumises aux articles L. 631-24 à L. 631-24-2 du CRPM si leurs statuts, règlement intérieur ou les règles et décisions qui en découlent comportent des dispositions produisant des « effets similaires » à ceux des clauses mentionnées au III de l'article L. 631-24²⁸.

Il n'y a donc pas de contrat de vente de produits agricoles entre l'associé coopérateur et la coopérative agricole. Ce sont les statuts, le règlement intérieur ou encore les règles et décisions prévues par ces statuts ou en découlant qui devront prévoir les conditions de rémunération des apports produisant des effets similaires aux clauses prévues au III de l'article L. 631-24 du CRPM.

Le respect de ces dispositions est garanti par le fait que les coopératives agricoles doivent adopter des statuts et un règlement intérieur qui sont encadrés par la loi.

La relation entre l'associé coopérateur et la coopérative agricole constituant la première cession de produits agricoles, la revente en l'état des produits par la coopérative agricole à ses clients correspond à une transaction de deuxième niveau qui n'est pas régie par le CRPM mais par le code de commerce.

28 - Il s'agit de la liste des clauses qui doivent figurer a minima dans la proposition de contrat ou d'accord-cadre.

Vente par l'intermédiaire d'une coopérative agricole

1

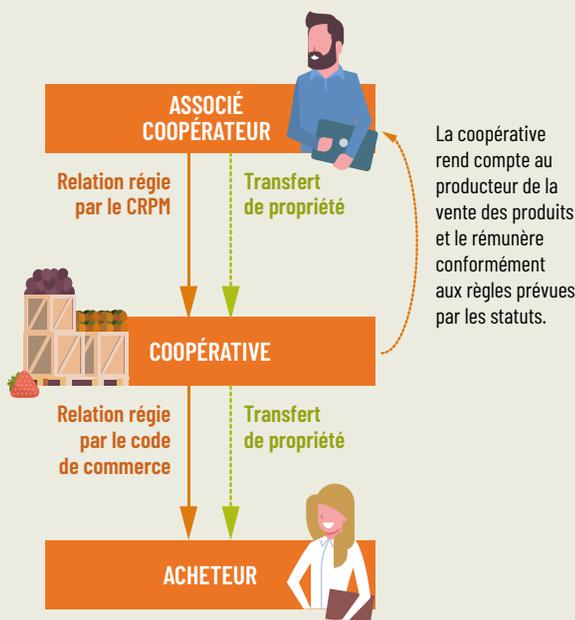
L'associé coopérateur fait l'**apport de sa production de fruits et légumes frais à sa coopérative**. Cet apport est translatif de propriété et constitue la **première cession** des produits agricoles.

L'associé coopérateur est tenu de respecter **les statuts et le règlement intérieur** de sa coopérative ainsi que **les règles de fonctionnement et les décisions prises par ses organes**.

Ces règles et documents prévoient **des effets similaires** aux clauses du contrat de vente de produits agricoles prévues au III de l'article L.631-24 du CRPM.

2

La coopérative vend la production à ses clients.



Les sanctions applicables

Les sanctions applicables en cas de non-respect des obligations prévues aux articles L. 631-24 et suivants du CRPM sont définies à l'article L. 631-25 du CRPM.

Les comportements suivants sont passibles d'une amende administrative pouvant atteindre **2% du chiffre d'affaires** hors taxes du dernier exercice clos :

- Le fait, pour un producteur, une OP/AOP ou un acheteur, de conclure un contrat écrit ou un accord-cadre écrit ne comportant pas toutes les clauses obligatoires mentionnées à l'article L. 631-24 du CRPM ou comprenant une délégation de facturation en méconnaissance du V du même article L. 631-24.
- Le fait, pour un producteur ou un acheteur, de conclure un contrat ne respectant pas, en méconnaissance du II dudit article L. 631-24, les stipulations d'un accord-cadre.
- Le fait, pour un acheteur, de ne pas proposer une offre écrite de contrat au producteur qui en a fait la demande (sauf si cet acheteur entre dans la catégorie des micros, petites et moyennes entreprises) ou de proposer une offre écrite de contrat ne comportant pas toutes les clauses mentionnées à l'article L. 631-24 du CRPM.
- Le fait, pour un acheteur, de 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.
- Le fait, pour l'acheteur, de ne pas communiquer à son fournisseur, selon la fréquence convenue entre eux, l'évolution des indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur les marchés sur lesquels il vend.
- Le fait de ne pas prévoir de clause de renégociation du prix lorsque celle-ci est obligatoire ou de ne pas définir dans celle-ci les conditions et seuils de déclenchement de la renégociation.

Le montant de l'amende est proportionné à la gravité des faits. Il est tenu compte par ailleurs du nombre et du volume des ventes réalisées en infraction avec la loi. Le plafond peut être doublé en cas de réitération du manquement dans un délai de cinq ans à compter de la première commission des faits. La publication de la décision (ou un extrait de celle-ci) peut également être ordonnée par l'autorité administrative.

L'action de l'administration se prescrit par trois années révolues à compter du jour où le manquement a été commis si, dans ce délai, il n'a été fait aucun acte tendant à la recherche, à la constatation ou à la sanction de ce manquement.



Deuxième partie

LES RELATIONS APRÈS LA PREMIÈRE CESSION DE PRODUITS AGRICOLES



Absence d'obligation générale de conclure un contrat sous forme écrite à l'aval de la filière des fruits et légumes frais

Après la première cession de produits agricoles, les relations entre les différents opérateurs au sein de la filière des fruits et légumes frais sont régies principalement par le code de commerce, sauf si l'acheteur est un opérateur public, auquel cas c'est le code de la commande publique qui s'applique en priorité²⁹.

Dans le code de commerce, les règles qui régissent les relations à l'aval de la filière sont regroupées principalement au sein du Livre IV intitulé « *De la liberté des prix et de la concurrence* » et plus précisément dans le Titre IV intitulé « *De la transparence, des pratiques restrictives de concurrence et d'autres pratiques prohibées* » qui comprend un chapitre III consacré aux produits agricoles et aux denrées alimentaires.

La loi du 30 mars 2023 tendant à renforcer l'équilibre des relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs (dite « loi EGAlim 3³⁰ ») a introduit dans le code de commerce un article L. 444-1 A afin de rappeler que les dispositions du Titre IV du Livre IV du code de commerce – notamment le chapitre III qui prévoit des dispositions spécifiques aux produits agricoles et aux denrées alimentaires – sont d'ordre public et que tout litige portant sur leur application relève en principe de la compétence exclusive des tribunaux français.

À l'aval de la filière de fruits et légumes frais, il n'existe pas d'obligation générale de conclure un contrat de vente sous forme écrite. Hormis quelques situations expressément prévues par la loi, une vente entre un fournisseur et un acheteur à l'aval de la filière peut donc être valablement conclue à l'oral.

De ce principe découle une conséquence importante : les opérateurs de fruits et légumes frais ne sont pas soumis à l'obligation de conclure une convention écrite, que ce soit la convention écrite de droit commun (article L. 441-3 du code de commerce), la convention écrite spécifique aux produits de grande consommation (article L. 441-4 du code de commerce) ou encore la convention écrite spécifique aux produits agricoles et alimentaires (article L. 443-8 du code de commerce).

Ils ne sont donc pas tenus de respecter un calendrier précis ni une date butoir pour leurs négociations commerciales.

S'agissant de la convention écrite spécifique aux produits agricoles et alimentaires, elle a été introduite par la loi EGAlim 2 dans le but de rendre transparente et non-négociable la matière première agricole (MPA) afin de maintenir sa valeur tout au long de la chaîne de production et de distribution.

29 - Le lecteur peut se référer aux recommandations pour l'achat public de fruits et légumes frais publiées par Interfel et disponibles sur www.interfel.com.

30 - Pour des raisons de commodité, nous désignerons par « EGAlim 3 » la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023 tendant à renforcer l'équilibre dans les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs bien qu'elle ne concerne pas uniquement les produits agricoles et alimentaires.

Le fournisseur doit assurer une transparence sur le coût d'achat de la MPA dans ses conditions générales de vente conformément à l'article L. 441-1-1 du code de commerce et l'article L. 443-8 prévoit que la négociation de la convention écrite entre le fournisseur et l'acheteur de produits alimentaires ne peut pas porter sur le coût d'achat de la MPA entrant dans la composition de ces produits.

Le législateur a toutefois prévu des dérogations à ce dispositif pour les actes d'achat et de vente des grossistes ainsi que pour certains produits ou catégories de produits alimentaires dont la liste est définie par un décret du 29 octobre 2021³¹.

Figurent dans la liste fixée par le décret précité les fruits et légumes frais³².

■ À NOTER : Si les fruits et légumes frais sont exclus des obligations de transparence et de non-négociabilité de la MPA au titre du décret du 29 octobre 2021, ce n'est pas le cas des produits alimentaires transformés intégrant des fruits et légumes frais (par exemple une tarte aux pommes).

Il est important de souligner que les relations à l'aval de la filière ne sont pas isolées des relations à l'amont. Depuis la loi EGAlim 1, le législateur a eu pour objectif d'améliorer la répartition de la valeur au sein de l'ensemble de la chaîne agroalimentaire. Il a donc prévu différents dispositifs dans le but de cimenter les relations entre l'amont et l'aval.

Ainsi, le mécanisme de la cascade des indicateurs prévu à l'article L. 631-24-1 du CRPM impose-t-il à l'acheteur, lors de la revente des produits agricoles, de prendre en compte les indicateurs de référence figurant dans le contrat d'achat conclu pour l'acquisition de ces produits.

Suivant la même logique, les conditions générales de vente (CGV) portant sur des produits agricoles doivent mentionner les indicateurs de référence prévus dans le contrat de vente de produits agricoles.

Ces mécanismes doivent favoriser la marche en avant du prix, de l'amont vers l'aval, construit à partir des coûts de production du producteur.

D'autres dispositifs poursuivent le même objectif, même s'ils ne s'appliquent pas (ou plus) aux fruits et légumes frais :

- La matière première agricole (MPA) est soumise à des règles de transparence et de non-négociabilité qui doivent permettre de préserver la valeur du produit agricole tout au long de la chaîne agroalimentaire.
- Le relèvement du seuil de revente à perte (SRP) doit, par le jeu d'un double mécanisme de « report de la consommation » et de « péréquation », permettre

31 - Décret n° 2021-1426 du 29 octobre 2021 fixant la liste des produits alimentaires, catégories de produits alimentaires ou produits destinés à l'alimentation des animaux de compagnie exclus du champ d'application de l'article L. 441-1-1 du code de commerce, modifié par le décret n° 2022-1325 du 13 octobre 2022.

32 - En revanche, les produits de la 4^{ème} gamme sont concernés par la loi.

au surplus de marge créé de ruisseler cette fois-ci en marche arrière, de l'aval vers l'amont, afin d'améliorer le prix payé au producteur.

■ **À NOTER** : s'il n'existe pas d'obligation générale de contractualiser par écrit à l'aval de la filière des fruits et légumes frais, les parties peuvent décider volontairement de conclure un contrat sous cette forme afin de bénéficier des avantages que procure un écrit.

Le Cofreurop

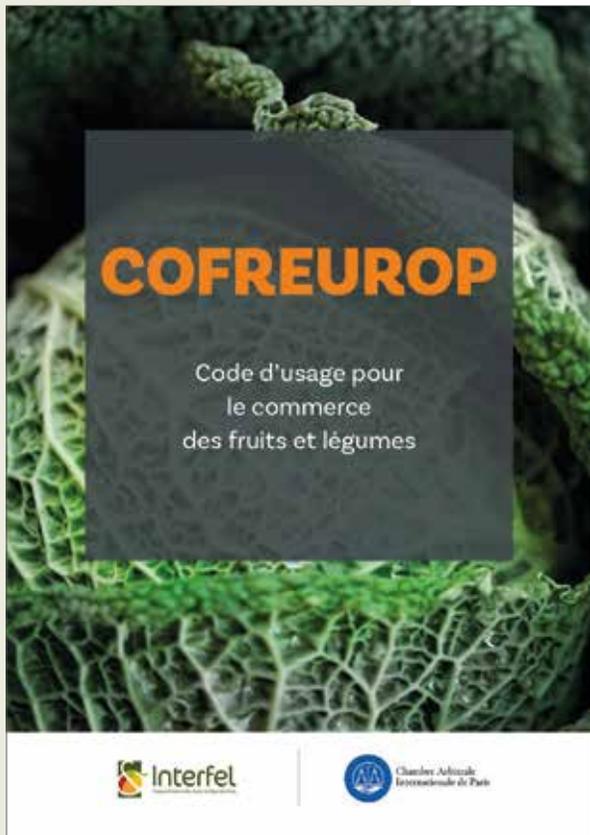
Les opérateurs de la filière des fruits et légumes frais qui décident de conclure un contrat de vente sous forme écrite peuvent décider de soumettre leur relation au Cofreurop.

Le Cofreurop est un code d'usage propre aux échanges commerciaux, nationaux et internationaux, de fruits et légumes. Il recense et encadre les pratiques des professionnels dans la filière : les différents types de ventes (commission, prix à l'arrivée, compte à demi), les règles à respecter en matière de chargement, d'expédition, de réception ou encore d'agrèage et de réclamation.

Les parties qui souhaitent appliquer le Cofreurop doivent le mentionner dans leur contrat. Elles peuvent décider de l'appliquer en tout ou partie. La référence au Cofreurop emporte, sauf stipulation contraire, l'acceptation de soumettre toute contestation née à l'occasion du contrat à l'arbitrage de la Chambre arbitrale internationale pour les fruits et légumes frais (CAIFL)³⁴.

Les règles prévues par le Cofreurop ne peuvent pas faire obstacle à l'application des dispositions impératives prévues par le droit français, le droit européen ou encore le droit international.

Le Cofreurop existe dans plusieurs langues. Il est disponible sur le site Internet d'Interfel et auprès de la CAIFL³⁵.



34 - Voir la partie 4 sur les instances de règlement des litiges.

35 - www.interfel.com

Les situations soumises à un formalisme particulier

Si les opérateurs de fruits et légumes frais ne sont pas obligés en principe de conclure un contrat écrit à l'aval de la filière, le législateur a toutefois prévu l'obligation de respecter un formalisme particulier dans un certain nombre de cas :

- Lorsque le vendeur établit des conditions générales de vente (art. L. 441-1 du code de commerce).
- Lorsque l'acheteur facture des services à son fournisseur (art. L. 443-2 I du code de commerce).
- Lors du transport de fruits et légumes frais (art. L. 443-3 du code de commerce).
- Lorsque l'acheteur souhaite pratiquer des réfections tarifaires (art. L. 443-2 II du code de commerce).
- En cas d'application de pénalités logistiques (articles L. 441-17 à L. 441-19 du code de commerce).

1) Les conditions générales de vente

Tout opérateur de la filière des fruits et légumes frais peut établir des conditions générales de vente (CGV). Les CGV sont définies à l'article L. 441-1 du code de commerce. Les CGV constituent un document précontractuel par lequel le fournisseur communique à son acheteur les conditions auxquelles il accepte de vendre ses produits.

La loi dispose que les CGV doivent obligatoirement mentionner **les conditions de règlement** (dont les délais de paiement) et **les éléments de détermination du prix** (dont le barème de prix unitaire).

Dès lors qu'elles portent sur des produits agricoles, les CGV font l'objet d'un encadrement spécifique à l'article L. 443-4 du code de commerce :

- elles doivent mentionner les indicateurs de référence prévus dans le contrat de vente de produits agricoles ou tous autres indicateurs disponibles dont ceux établis par l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires (OFPM) ;
- elles doivent expliciter les conditions dans lesquelles il est tenu compte de ces indicateurs pour la détermination des prix.

■ À NOTER : pour l'aider à établir ses CGV, le fournisseur peut se référer aux clauses prévues au III de l'article L. 631-24 du CRPM. Il pourra prévoir également d'y intégrer les règles spécifiques aux produits agricoles et alimentaires, en particulier celles qui concernent les fruits et légumes frais.

Tout manquement à cette obligation est passible d'une amende administrative dont le montant peut atteindre 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale. Le maximum de l'amende encourue est doublé en cas de répétition du manquement dans un délai de deux ans à compter de la date à laquelle la première décision de sanction est devenue définitive.

Tout fournisseur qui établit des CGV est tenu de les communiquer à tout acheteur qui en fait la demande pour son activité professionnelle. Le code de commerce précise que cette communication s'effectue par tout moyen constituant un support durable. Un écrit papier ou électronique répond à cette exigence.

Les CGV peuvent être différenciées selon les catégories d'acheteurs. On parle alors de conditions catégorielles de vente (CCV). Dans ce cas, l'obligation de communication porte uniquement sur les CCV applicables à une même catégorie d'acheteurs.

Le fournisseur et l'acheteur peuvent également convenir de conditions particulières de vente (CPV) qui dérogent aux CGV à condition qu'elles soient justifiées par l'existence de contreparties pour le fournisseur.

Ainsi que le précise l'article L. 441-1 du code de commerce, les CGV constituent le « socle unique de la négociation commerciale ». Cela signifie que la négociation entre le fournisseur et l'acheteur doit toujours avoir pour point de départ les CGV du fournisseur.

Le défaut de communication des CGV est passible d'une amende administrative dont le montant peut atteindre 15 000 € pour une personne physique et 75 000 € pour une personne morale.

2) La facturation de services

Lorsque l'acheteur souhaite facturer des services à son fournisseur, les parties ont l'obligation de conclure un contrat écrit.

L'article L. 443-2 du code de commerce prévoit en effet que pour les produits agricoles périssables figurant sur une liste établie par décret, un distributeur ou prestataire de services ne peut prévoir la rémunération de services rendus à l'occasion de leur revente, propres à favoriser leur commercialisation et ne relevant pas des obligations d'achat et de vente, ou de services ayant un objet distinct, **que si ceux-ci sont prévus dans un contrat écrit portant sur la vente de ces produits par le fournisseur.**

Les fruits et légumes frais sont mentionnés dans la liste des produits agricoles périssables établie par décret³⁶.

Le contrat écrit comprend notamment des clauses relatives aux engagements sur les volumes, aux modalités de détermination du prix en fonction des volumes et des qualités des produits et des services concernés et à la fixation d'un prix. Il mentionne les avantages tarifaires consentis par le fournisseur au distributeur au regard des engagements de ce dernier. Si le fournisseur s'engage à accorder aux consommateurs

*36 - Article 5
du décret n° 2021-211
du 24 février 2021 codifié
à l'article D. 443-2
du code de commerce.*

des avantages promotionnels sur ses produits ou services, les conditions d'octroi de ces avantages doivent être fixées dans des mandats confiés au distributeur conformément aux dispositions du VII de l'article L. 441-4 du code de commerce.

Interfel a publié un guide de bonnes pratiques en matière de prestations de service entre acheteurs et fournisseurs dans la filière des fruits et légumes frais auquel nous renvoyons le lecteur.

3) Le transport des fruits et légumes frais

L'article L. 443-3 du code de commerce prévoit qu'à 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 et leur adresse ;
- la date de la commande ;
- la quantité, les modalités de détermination du prix et la dénomination précise des produits.

Quant au contrat passé avec le commissionnaire ou le mandataire, il doit mentionner le nom des parties, leur adresse, sa date, son objet ainsi que les conditions de fixation du prix payé au fournisseur et les conditions de rémunération du commissionnaire ou du mandataire.

Dans l'hypothèse où, en cas de contrôle lors du transport, les documents susvisés n'ont pas pu être présentés aux agents habilités, il appartient à l'acheteur de les leur transmettre dans un délai de quarante-huit heures ou à défaut de leur transmettre un message, écrit ou par voie électronique, certifiant qu'il a bien commandé les produits concernés en précisant le ou les prix convenus avec son fournisseur pour l'achat de ces produits. Lorsque l'acheteur réalise lui-même le transport des produits qu'il a achetés directement dans les locaux de ses fournisseurs, il atteste, lors du contrôle, qu'il est propriétaire des produits.

Tout manquement aux obligations résultant du présent article par l'acheteur, le commissionnaire, le mandataire ou le fournisseur est passible d'une amende administrative dont le montant peut atteindre 15 000 € pour une personne physique et

75 000 € pour une personne morale. Le maximum de l'amende encourue est porté à 30 000 € pour une personne physique et 150 000 € pour une personne morale 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.

4) L'application de réfections tarifaires

Les réductions de prix (remises, rabais et ristournes) sont en principe autorisées pour les achats de produits agricoles périssables à condition qu'elles soient prévues dans un contrat écrit.

Toutefois, le premier paragraphe du II de l'article L. 443-2 du code de commerce interdit d'appliquer des réductions de prix pour l'achat de fruits et légumes frais :
« Par dérogation, un acheteur, un distributeur ou prestataire de services ne peut pas bénéficier de remises, rabais et ristournes pour l'achat de fruits et légumes frais ».

■ **À NOTER : les produits de la 4^{ème} gamme ne sont pas concernés par cette interdiction.**

Les réductions de prix

Les réductions de prix sont interdites dans la filière des fruits et légumes frais. Il s'agit des remises, rabais et ristournes.

Remise : réduction immédiate sur le prix d'un bien ou d'un service.

Rabais : réduction de prix à caractère commercial accordée en cas de défaut de qualité, de retard de livraison ou de non-conformité de la commande.

Ristourne : remboursement au client d'une partie de la somme qu'il a déjà payée. Elle est généralement accordée périodiquement en fonction de la réalisation des objectifs qui conditionnent son versement.

L'interdiction des réductions de prix dans la filière des fruits et légumes frais a été mise en place par la LMAP³⁸. L'objectif du législateur était alors d'empêcher des baisses de prix trop importantes sur des produits dont les prix peuvent être déjà très bas en raison des volumes mis sur le marché et qui en plus doivent être vendus rapidement en raison de leur périssabilité rapide et de l'impossibilité de les stocker.

Cette interdiction sans possibilité de dérogation s'est toutefois révélée trop rigide en pratique, un acheteur de fruits et légumes frais pouvant rencontrer des défauts à la livraison qui s'expliquent par la nature intrinsèque des produits.

Afin de remédier à la situation, la loi du 17 mars 2014 relative à la consommation a donc prévu une contrepartie à l'interdiction des réductions de prix en autorisant l'acheteur de fruits et légumes frais à pratiquer, sous certaines conditions, des réfections tarifaires³⁹.

38 - Loi n° 2010-874 du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture et de la pêche (article 14).

39 - Loi n° 2014-344 du 17 mars 2014 relative à la consommation (article 122).

L'article L. 443-2 II du code de commerce pose les conditions préalables à l'application d'une réfaction tarifaire pour l'achat de fruits et légumes frais :

- **Une réfaction tarifaire ne peut correspondre qu'à une non-conformité en termes de quantité ou de qualité des produits.** Par rapport aux réductions de prix, la définition se rapproche donc du rabais, mais avec un champ d'application plus restreint.
- **La possibilité de recourir à une réfaction tarifaire est conditionnée à la conclusion d'un accord interprofessionnel par Interfel qui encadre cette pratique.** Cet accord peut être étendu conformément aux articles L. 632-3 et L. 632-4 du CRPM.

Interfel a mis en place **un accord interprofessionnel sur l'encadrement des réductions tarifaires résultant d'une non-conformité qualitative ou quantitative du produit livré par rapport à la commande.** Cet accord est adopté pour une durée limitée et renouvelé périodiquement. Il est accompagné d'une notice explicative qui en précise les modalités d'application³⁹.

L'accord prévoit que les parties doivent avoir prévu la possibilité de recourir à une réfaction tarifaire dans un écrit préalablement à son application.

Un relevé d'opération de vérification ou d'agrèage des produits doit être réalisé, documenté et notifié au fournisseur dans un délai maximal de vingt-quatre heures suivant la livraison des produits. La demande de réfaction est adressée au fournisseur dans un délai maximal de quarante-huit heures (sauf dispositions contraires convenues entre les parties).

Les parties doivent se mettre d'accord sur le montant de la réfaction tarifaire à appliquer en tenant compte de chaque situation.

■ À NOTER : l'accord sur les réductions tarifaires ne doit pas être détourné de son objet. Une réfaction tarifaire ne correspond pas à une pénalité mais à une diminution du prix à valoir sur la facture du fournisseur. En cas de refus de marchandise et de non-paiement du fournisseur, aucune réfaction tarifaire ne peut être appliquée.

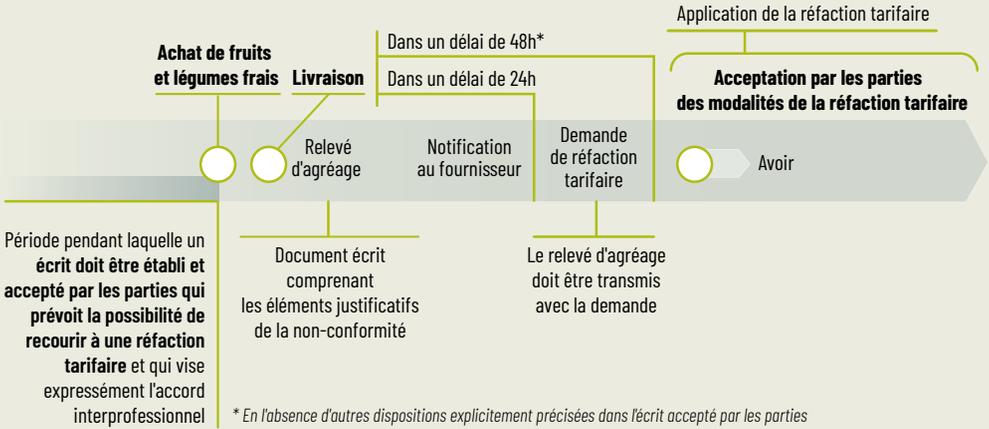
Une souplesse a été introduite dans l'accord en 2024 pour les cessions à prix ferme de fruits et légumes frais sur les carreaux affectés aux producteurs et grossistes situés au sein des marchés d'intérêt national (MIN) définis à l'article L. 761-1 du code de commerce ou sur d'autres marchés physiques de gros de produits agricoles.

Sur ces marchés, un acheteur ne connaît pas nécessairement à l'avance le fournisseur auprès duquel il s'approvisionne. Les parties ne sont donc pas toujours en capacité de se mettre d'accord par écrit sur la possibilité de pratiquer une réfaction tarifaire avant l'opération d'achat. C'est pourquoi, dans ce cas précis, les parties peuvent formaliser leur accord par écrit après la vente, dans un délai maximal de vingt-quatre heures suivant la livraison des produits.

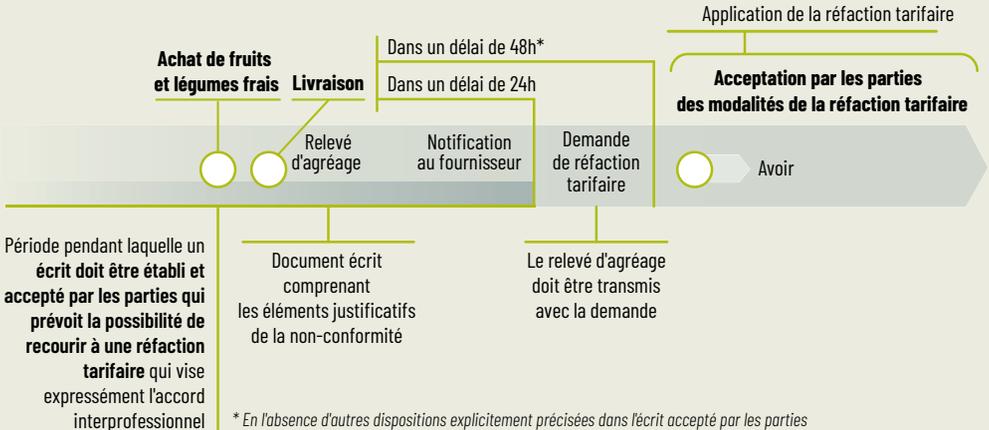
39 - L'accord interprofessionnel en vigueur et sa notice explicative sont disponibles sur www.interfel.com

Un acheteur de fruits et légumes frais qui souhaite pratiquer une réfaction tarifaire doit respecter les dispositions prévues par l'accord interprofessionnel en vigueur. A défaut, la violation de l'interdiction de pratiquer des remises, rabais et ristournes pour l'achat de fruits et légumes frais expose le contrevenant aux sanctions prévues à l'article L. 443-2 III du code de commerce. Il encourt une amende administrative dont le montant peut atteindre 15 000 € pour une personne physique et 75 000 € pour une personne morale. Le maximum de l'amende encourue est porté à 30 000 € pour une personne physique et 150 000 € pour une personne morale 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.

Fonctionnement du dispositif général



Fonctionnement du dispositif dérogatoire



5) L'application de pénalités logistiques

Les pénalités logistiques sont strictement encadrées par la loi aux articles L. 441-17 à L. 441-19 du code de commerce.

Un distributeur⁴⁰ ne peut appliquer des pénalités logistiques à son fournisseur que si cette possibilité est prévue et encadrée dans un **contrat écrit** signé par les deux parties.

Pour être licite, une pénalité logistique doit répondre aux conditions suivantes :

- être motivée par une rupture des stocks chez le distributeur ou si ce dernier subi un préjudice établi qui doit être justifié et documenté.
- être facturée uniquement après la mise en œuvre d'une procédure contractuelle prévue au contrat. Un « *avis logistique* » doit être transmis par le distributeur au fournisseur qui doit être accompagné des justificatifs établissant la réalité du préjudice subi. Aucune pénalité logistique ne peut être déduite d'office.
- être proportionnée au préjudice subi et ne jamais dépasser 2 % de la catégorie des produits commandés au sein de laquelle le manquement logistique est constaté.
- être appliquée en tenant compte d'une marge d'erreur suffisante prévue au contrat s'il s'agit du non-respect d'un taux de service.

En outre, l'existence de circonstances indépendantes de la volonté des parties doit toujours être prise en compte lors de la mise en œuvre d'une pénalité logistique et aucune pénalité logistique ne peut être appliquée en cas de survenance d'un événement de force majeure.

A noter que les grossistes ont été exclus du dispositif d'encadrement des pénalités logistiques prévu aux articles L.441-17 à L.441-19 du code de commerce par la loi EGalim 3.

L'article L. 441-19 du code de commerce instaure par ailleurs des obligations de transparence vis-à-vis des pouvoirs publics. Il est ainsi prévu qu'au plus tard le 31 décembre de chaque année, les distributeurs et fournisseurs doivent communiquer à la DGCCRF, de manière détaillée mois par mois pour l'année en cours, pour les premiers, le montant des pénalités qu'ils ont infligés et perçus et, pour les seconds, le montant des pénalités qui leur ont été infligés et qu'ils ont versés. Le non-respect de ces prescriptions est sanctionné par une amende administrative pouvant atteindre 500 000 euros pour une personne morale et 1 500 000 euros en cas de réitération du manquement dans un délai de deux ans.

Le fait d'imposer à un partenaire commercial des pénalités logistiques non-conformes constitue une pratique restrictive de concurrence qui est lourdement sanctionnée⁴¹.

Le lecteur qui souhaite approfondir le sujet peut se référer aux lignes directrices de la DGCCRF en matière de pénalités logistiques⁴² et à la recommandation de la Commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC) relative à un guide de bonnes pratiques en matière de pénalités logistiques⁴³.

■ À NOTER : la constatation d'une non-conformité qualitative ou quantitative sur des fruits et légumes frais livrés ne doit pas donner lieu à l'application d'une pénalité. Il ne peut s'agir dans ce cas que d'une réfaction tarifaire.

40 - Seuls les distributeurs vis-à-vis de leurs fournisseurs sont soumis à l'encadrement des pénalités logistiques. Il ne s'agit pas de tous les acheteurs.

41 - Voir l'encart sur les pratiques restrictives de concurrence dans la section consacrée aux pratiques réglementées ou interdites à connaître dans la filière des fruits et légumes frais.

42 - Lignes directrices de la DGCCRF en matière de pénalités logistiques en date du 3 novembre 2023 consultables sur le site Internet de la DGCCRF.

43 - Recommandation n° 19-1 relative à un guide des bonnes pratiques en matière de pénalités logistiques en date du 17 janvier 2019 disponible sur www.economie.gouv.fr.

Les pratiques réglementées ou interdites à connaître dans la filière des fruits et légumes frais

1) Le différé de facturation (ou « prix après-vente »)

Le différé de facturation (également appelé « prix après-vente ») est une pratique propre aux transactions de fruits et légumes frais. Elle consiste pour le vendeur à céder la propriété de ses produits à l'acheteur sur la base d'un prix indicatif. Le vendeur émettra de manière différée une facture dont le prix définitif sera établi en fonction du prix obtenu par l'acheteur lors de la revente des produits (selon les modalités convenues au contrat par les parties).

Les modalités de détermination du prix après-vente doivent être fixées avant la vente. La fixation du prix après-vente ne doit pas dépendre de la seule volonté de l'acheteur. A défaut, la condition pourrait être qualifiée de potestative et être annulée.

La pratique du prix après-vente ne se présume pas. Si un différend survient entre les parties sur le prix à appliquer et qu'il existe un doute sur leur intention, les tribunaux retiendront le plus souvent le prix initial indicatif proposé par le vendeur. Il est donc important que les opérateurs qui souhaitent recourir à cette méthode de fixation du prix le mentionnent explicitement dans leur contrat et en précisent les conditions d'application.

La pratique du prix après-vente est étroitement liée à l'article L. 443-3 du code de commerce qui prévoit l'obligation d'établir un bon de commande ou un contrat lors du transport de fruits et légumes frais qui ne sont pas destinés à être vendus en ferme sur un marché physique de gros par le producteur ou une organisation de producteurs⁴⁴. En effet, cette disposition a été introduite dans le code commerce par la LMAP pour permettre aux pouvoirs publics de vérifier que lorsqu'un opérateur a passé commande de fruits et légumes frais, il s'est engagé à acheter ceux-ci à un prix dont les modalités de détermination ont été fixées avec le fournisseur. Cette règle vise à empêcher l'acheteur de fixer arbitrairement le prix qui sera payé au fournisseur. Le prix prévu au contrat peut être un prix déterminé ou un prix déterminable (et dans ce cas il peut s'agir d'un prix après-vente).

2) L'interdiction pour l'acheteur de faire pratiquer par son fournisseur un prix de cession abusivement bas

L'article L. 442-7 du code de commerce interdit à un acheteur de produits agricoles ou de denrées alimentaires de « faire pratiquer » par son fournisseur un prix de cession abusivement bas.

Pour caractériser un prix de cession abusivement bas, il est tenu compte notamment **des indicateurs de coûts de production** mentionnés aux articles L. 631-24 et suivants du CRPM ou, le cas échéant, **de tous autres indicateurs disponibles** dont ceux établis par l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires (OFPM). Dans le cas d'une première cession de produits agricoles, il est également tenu compte des indicateurs figurant dans la proposition de contrat du producteur agricole.

Jusqu'en 2019, cette pratique n'était sanctionnable qu'à l'occasion de la cession de certains produits agricoles intervenant en situation de crise conjoncturelle ou en cas de forte hausse des cours de certaines matières premières.

⁴⁴ - Voir la rubrique relative aux situations soumises à un formalisme particulier dans la deuxième partie du guide.

Le dispositif ne pouvait alors s'appliquer qu'aux fruits et légumes frais, seul secteur pour lequel était définie la notion de crise conjoncturelle⁴⁵.

L'ensemble du secteur agricole étant confronté à d'importants déséquilibres de marché, une ordonnance du 24 avril 2019⁴⁶ prise en application de l'article 17 de la loi EGAlim 1 a supprimé ces exigences. L'interdiction a ainsi été généralisée à l'ensemble des produits agricoles et denrées alimentaires en dehors de toute situation de crise conjoncturelle ou de hausse des cours des matières premières.

L'interdiction de cette pratique vise à dissuader un acheteur d'acquiescer des produits agricoles à un prix qui serait dérisoire pour le fournisseur au regard notamment de ses coûts de production. Tous les maillons de la filière sont concernés à l'exception de la relation d'apport qui lie la coopérative agricole à ses adhérents dans la mesure où il ne s'agit pas d'une vente.

Le fait pour un acheteur de faire pratiquer par son fournisseur un prix de cession abusivement bas pour des produits agricoles ou alimentaires constitue une **pratique restrictive de concurrence** (voir page de droite).

3) L'interdiction de la revente à perte

L'article L. 442-5 du code de commerce interdit à tout opérateur de revendre ou d'annoncer la revente d'un produit en l'état à un prix inférieur à son prix d'achat effectif, c'est-à-dire en dessous du seuil de revente à perte (SRP).

Le prix d'achat effectif correspond au prix unitaire net figurant sur la facture d'achat, minoré du montant de l'ensemble des autres avantages financiers consentis par le vendeur exprimé en pourcentage du prix unitaire net du produit et majoré des taxes sur le chiffre d'affaires, des taxes spécifiques afférentes à cette revente et du prix du transport.

Afin d'assurer des conditions de négociation plus favorables pour les fournisseurs et d'améliorer le fonctionnement du marché, le législateur a décidé, avec la loi EGAlim 1, de revaloriser temporairement le SRP pour certains produits, dont les denrées alimentaires. L'objectif était alors de permettre – par l'action d'un double mécanisme de « *péréquation* » et de « *report de la consommation* » associé à un ruissellement de marges de l'aval vers l'amont – une amélioration du prix payé au producteur⁴⁷.

L'article 15 de la loi EGAlim 1 a ainsi prévu d'affecter le prix d'achat effectif d'un coefficient de 1,1 pour les denrées alimentaires revendues en l'état au consommateur (ce dispositif est généralement désigné sous le vocable de « SRP +10 »). Pour mettre en œuvre cette mesure qui ressort en principe du domaine de la loi, le législateur a autorisé le gouvernement à procéder par voie d'ordonnance, ce qu'il a fait le 12 décembre 2018⁴⁸. Cette mesure a ensuite été reprise à l'article 125 de la loi n° 2020-1525 du 7 décembre 2020 d'accélération et de simplification de l'action publique (dite « loi ASAP »)⁴⁹ au moment de la ratification de l'ordonnance.

45 - Arrêté du 24 mai 2005 fixant les modalités d'application de l'article L. 611-4 du CRPM.

46 - Ordonnance n° 2019-359 du 24 avril 2019 portant refonte du titre IV du livre IV du code de commerce relatif à la transparence, aux pratiques restrictives de concurrence et aux autres pratiques prohibées, ratifiée par l'article 18 de la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023 tendant à renforcer l'équilibre dans les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs.

47 - Pour approfondir le sujet, le lecteur peut se référer à l'avis n° 18-A-14 de l'Autorité de la concurrence du 23 novembre 2018 relatif au relèvement du seuil de revente à perte et à l'encadrement des promotions pour les denrées et certains produits alimentaires.

48 - Ordonnance n° 2018-1128 du 12 décembre 2018 relative au relèvement du seuil de revente à perte et à l'encadrement des promotions pour les denrées et certains produits alimentaires.

49 - Loi n° 2020-1525 du 7 décembre 2020 d'accélération et de simplification de l'action publique.

Les pratiques restrictives de concurrence

Les pratiques restrictives de concurrence (PCR) correspondent à des comportements considérés comme particulièrement déloyaux dans les relations commerciales. Elles sont commises le plus souvent par un opérateur au détriment d'un autre en raison d'un déséquilibre dans le pouvoir de négociation des parties.

La liste des pratiques restrictives de concurrence et le cadre juridique applicable sont définis aux articles L. 442-1 à L. 442-5 du code de commerce.

Les PCR qui sont susceptibles plus particulièrement d'être commises dans la filière des fruits et légumes frais sont les suivantes :

- Le fait pour un acheteur de produits agricoles de faire pratiquer par son fournisseur un prix de cession abusivement bas.
- Le fait de soumettre (ou de tenter de soumettre) son partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties.
- Le fait d'obtenir (ou de tenter d'obtenir) de son partenaire commercial un avantage sans contrepartie ou manifestement disproportionné par rapport à la valeur de la contrepartie.
- Le fait de rompre brutalement (même partiellement) une relation commerciale établie sans préavis écrit suffisant.
- Le fait d'imposer à son partenaire commercial des pénalités logistiques non-conformes.
- Le fait de bénéficier automatiquement des conditions les plus favorables que le partenaire commercial octroie à ses clients.

L'article L. 442-4 du code de commerce prévoit que la victime d'une PRC peut assigner son auteur directement devant la juridiction compétente. Cette action appartient également à toute personne justifiant d'un intérêt ainsi qu'au ministère public, au ministre chargé de l'économie et, sous certaines réserves, au président de l'Autorité de la concurrence.

La juridiction saisie peut (avec des prérogatives qui diffèrent selon l'auteur de la demande) :

- Ordonner la cessation des pratiques et la réparation du préjudice subi.
- Faire constater la nullité des clauses ou des contrats illicites.
- Demander la restitution des avantages indus.
- Prononcer une amende civile dont le montant peut atteindre l'un des trois plafonds suivants : (I) cinq millions d'euros (II) le triple du montant des avantages indument perçus ou obtenus ou (III) 5 % du chiffre d'affaires hors taxes réalisé en France.
- Ordonner l'exécution de la décision sous astreinte.

La décision (ou un extrait de celle-ci) fait par ailleurs l'objet de mesures de publicité.

Le SRP +10 a été prévu dans le cadre d'une expérimentation temporaire. Il devait s'appliquer initialement pour deux ans, mais a été prorogé à plusieurs reprises. Il est aujourd'hui applicable jusqu'au 15 avril 2025.

Pour certains fruits et légumes frais, notamment ceux qui sont soumis à des prix psychologiques, le SRP +10 a pu entraîner dans certains cas une contraction des marges des producteurs et donc une baisse de leur revenu agricole (soit un impact inverse à celui recherché). C'est pourquoi la loi EGAlim 2 a autorisé, dans un premier temps, le ministre de l'Agriculture à exclure par décret certains produits sur demande motivée de l'interprofession représentative. Cette dérogation nécessitait cependant d'apporter la démonstration que l'application du SRP +10 se traduisait, pour les fruits et légumes frais concernés, par une baisse du revenu du producteur agricole en raison de la saisonnalité des productions concernées et de leurs ventes ou de modalités particulières de commercialisation de ces produits. Ces conditions étaient cependant trop difficiles à satisfaire et la dérogation n'a jamais pu être mise en œuvre.

Afin de remédier à la situation, le législateur a finalement décidé, avec la loi EGAlim 3⁵⁰, de renverser la logique en excluant d'office tous les fruits et légumes frais de l'expérimentation obligatoire du SRP +10. L'article 125 de la loi ASAP modifié prévoit désormais que les produits listés dans les parties IX (fruits et légumes) et XI (bananes) de l'Annexe I du règlement OCM dérogent au SRP +10⁵¹. Pour soumettre certains fruits et légumes frais à l'expérimentation, il est désormais nécessaire que l'interprofession représentative en fasse la demande auprès du ministre de l'Agriculture qui procédera par voie d'arrêt.

S'agissant des grossistes, le SRP est au contraire affecté d'un coefficient de 0,9 (- 10 %). Ils sont donc autorisés à vendre des fruits et légumes frais en dessous du SRP dans la limite de - 10 %.

■ À NOTER : si l'expérimentation du SRP +10 ne s'applique pas aux fruits et légumes frais, ces produits restent soumis au régime général de l'interdiction de la revente à perte en application de l'article L. 442-5 du code de commerce. Il est donc interdit, sous peine d'amende, de revendre un fruit et un légume en dessous de son prix d'achat effectif.

La revente à perte est toutefois autorisée dans certaines situations limitativement énumérées au II de l'article L. 442-5 du code de commerce. Parmi les dérogations prévues, on citera plus particulièrement les **produits périssables menacés d'altération rapide** qui peuvent être revendus à perte à condition que l'offre de prix réduit ne fasse l'objet d'aucune publicité ou annonce à l'extérieur du lieu de vente.

Les fruits et légumes frais ne peuvent toutefois pas bénéficier de cette dérogation de manière générale. Il est nécessaire de démontrer au cas par cas que les conditions prévues par la loi sont réunies, étant précisé que l'appréciation de ces conditions fait l'objet d'une interprétation stricte de la part de la DGCCRF et des tribunaux⁵².

4) L'interdiction d'annuler une commande à brève échéance

L'article L. 443-5 du code de commerce dispose que l'acheteur de produits agricoles et alimentaires périssables mentionnés au 1^o du II de l'article L. 441-11 ne peut en principe annuler une commande dans un délai inférieur à trente jours.

50 - Article 2 de la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023 tendant à renforcer l'équilibre dans les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs.

51 - A noter que la pomme de terre n'est pas classée dans la catégorie des fruits et légumes dans le chapitre IX et reste donc soumise au SRP+10.

52 - A titre d'exemple, la Cour de cassation a jugé que des laitues ne pouvaient pas bénéficier de la dérogation 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 avr. 1996, n° 95-82.618).

Cette disposition a été introduite dans le code de commerce par l'ordonnance n° 2021-859 du 30 juin 2021 qui a transposé en France la directive (UE) 2019/633 du parlement européen et du Conseil du 17 avril 2019 sur les pratiques commerciales déloyales dans les relations interentreprises au sein de la chaîne d'approvisionnement agricole et alimentaire.

Selon la directive, une annulation de commande de produits périssables qui est notifiée dans un délai inférieur à trente jours doit être considérée comme déloyale dans la mesure où le fournisseur ne serait pas en mesure de trouver d'autres débouchés pour ses produits. Cette pratique aurait dès lors une incidence négative sur la viabilité économique du fournisseur.

La directive a cependant laissé aux États membres la possibilité de prévoir des délais d'annulation plus courts pour certains secteurs si des justifications sont apportées et qu'il est laissé suffisamment de temps aux fournisseurs pour vendre leurs produits ailleurs ou les utiliser eux-mêmes.

Le législateur a repris cette faculté à l'article L. 443-5 du code de commerce en prévoyant que pour un secteur d'activité, pour une catégorie d'acheteurs, pour un produit ou une catégorie de produits, le délai de trente jours peut être réduit suivant des modalités fixées par décret.

Les transactions dans la filière des fruits et légumes frais étant la plupart du temps quotidiennes, les produits pouvant être commandés et livrés le même jour, le législateur a prévu des délais plus courts pour ces produits.

Un décret en date du 31 août 2021⁵³ a ainsi prévu des dérogations à l'interdiction de principe posée à l'article L. 443-5 qui ont été codifiées aux articles D. 443-3 et D. 443-4 du code de commerce.

L'article D. 443-3 prévoit que pour les **grossistes**, le délai à respecter pour annuler une commande est de **vingt-quatre heures**.

L'article D. 443-4 - qui concerne plus directement la filière - dispose quant à lui que pour les **fruits et légumes frais**, le délai pour pouvoir annuler une commande est fixé à **trois jours** sauf s'ils sont destinés à être vendus sous marque de distributeur (MDD) au sens de l'article R. 412-47 du code de la consommation, auquel cas il est de **six jours**.

En résumé, lorsqu'une commande porte sur des fruits et légumes frais, l'acheteur ne peut pas en principe l'annuler à moins de trois jours de la date de livraison prévue et s'ils sont vendus sous MDD, il doit respecter un délai minimal de six jours. Toutefois, lorsque l'opérateur est un grossiste, aucune commande ne peut être annulée à moins de vingt-quatre heures de la date de livraison prévue. Ce délai de vingt-quatre heures s'applique aux grossistes dans leurs relations avec leurs fournisseurs et leurs clients.

53 - Décret n° 2021-1137 du 31 août 2021 fixant les modalités selon lesquelles les délais pour annuler une commande peuvent être réduits dans les conditions prévues à l'article L. 443-5 du code de commerce.

Les sanctions applicables

Les sanctions prévues pour les pratiques examinées dans la présente section sont reproduites dans le tableau ci-dessous.

Pratique	Code de commerce	Sanctions
CGV portant sur des produits agricoles ne faisant pas référence aux indicateurs ou n'explicitant pas les conditions dans lesquelles il en est tenu compte pour la détermination du prix	L. 443-4	Amende administrative de 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale Doublement des montants en cas de réitération du manquement dans les deux ans
Facturation de services non-conformes	L. 443-2 I	Amende administrative de 15 000 € pour une personne physique et 75 000 € pour une personne morale Doublement des montants en cas de réitération du manquement dans les deux ans
Non-respect des exigences prévues lors du transport de fruits et légumes frais	L. 443-3	Amende administrative de 15 000 € pour une personne physique et 75 000 € pour une personne morale Doublement des montants en cas de réitération du manquement dans les deux ans
Application de RRR pour l'achat de fruits et légumes frais	L. 443-2 II	Amende administrative de 15 000 € pour une personne physique et 75 000 € pour une personne morale Doublement des montants en cas de réitération du manquement dans les deux ans
Le fait pour l'acheteur de faire pratiquer par son fournisseur un prix de cession abusivement bas	L. 442-7	Régime de sanctions applicable aux pratiques restrictives de concurrence prévu à l'article L. 442-4 du code de commerce (voir l'encadré sur les PCR)
Revente à perte	L. 442-5	Amende pénale de 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale L'amende peut être portée à la moitié des dépenses de publicité dans le cas où une annonce publicitaire fait état d'un prix inférieur au prix d'achat effectif Les personnes morales peuvent se voir imposer l'affichage de la décision prononcée ou la diffusion de celle-ci soit par la presse écrite, soit par tout moyen de communication au public par voie électronique La cessation de l'annonce publicitaire peut être ordonnée
Annulation de commande à brève échéance	L. 443-5	Amende administrative de 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale Doublement des montants en cas de réitération du manquement dans les deux ans



Troisième partie

LA COMMUNICATION SUR LES PRIX À DESTINATION DES CONSOMMATEURS



Les annonces de prix hors lieux de vente

1) Le dispositif prévu à l'article L. 443-1 du code de commerce

Sans préjudice des autres réglementations applicables en matière de communication sur les prix, le II de l'article L. 443-1 du code de commerce prévoit que 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.** Ces règles ne sont pas applicables aux annonces de prix réalisées sur les lieux de vente au déballage.

La loi encadre ainsi le délai de publication de l'annonce de prix avant l'application du prix annoncé et le délai pendant lequel la publication de l'annonce peut être maintenue après cette date. Elle précise que l'accord sur le prix de cession doit être formalisé dans un contrat écrit signé par les parties dont un exemplaire est détenu par chacune d'elles avant la diffusion de l'annonce de prix.

Le III de l'article précité prévoit que 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 un légume frais fait l'objet d'un accord interprofessionnel d'une durée d'un an renouvelable. Cet accord, qui peut faire l'objet d'une extension, précise les périodes durant lesquelles une telle annonce est possible et ses modalités.

Enfin, le IV prévoit que ces règles ne sont pas applicables aux fruits et légumes frais appartenant à des variétés non produites en France métropolitaine.

Mécanisme prévu à l'article L. 443-1 II du code de commerce



2) L'accord interprofessionnel sur la sécurisation des annonces de prix hors lieux de vente

Interfel a adopté un accord interprofessionnel sur la sécurisation des annonces de prix hors lieux de vente (dit « accord PHLV ») qui sécurise les éléments constitutifs de l'accord entre le vendeur et l'acheteur avant la publication de l'annonce de prix⁵⁴.

L'accord s'applique aux fruits et légumes frais appartenant à des variétés produites en France métropolitaine à l'exception des pommes de terre ainsi qu'aux acheteurs et vendeurs établis en France Métropolitaine.

L'accord fait une distinction entre les annonces de prix réalisées par voie de prospectus ou de catalogues, d'une part, de celles réalisées par voie de radio, de presse quotidienne régionale ou nationale, d'affichage ou par voie électronique, d'autre part.

a. Les annonces de prix de vente par voie de prospectus ou de catalogues

Une annonce de prix hors lieu de vente par voie de prospectus ou de catalogue est autorisée sous réserve du respect des conditions cumulatives suivantes.

D'une part, un accord doit être conclu au moins cinq semaines avant le premier jour de la diffusion de l'annonce du prix de vente consommateur encadrant la réalisation de la vente.

Cet accord doit définir la qualité du ou des produits concernés (dénomination commerciale, calibre, origine, cahiers des charges, etc.), l'estimation des volumes et les modalités de détermination des volumes définitifs, les modalités de détermination du prix de cession entre le vendeur et l'acheteur et, en cas de référence à un indice ou à un barème, les pourcentages maximums de variation applicables lors de la détermination du prix de cession.

D'autre part, un contrat écrit doit être signé au plus tard trois semaines avant le premier jour de la diffusion de l'annonce.

Ce contrat détermine le prix de cession ferme entre le vendeur et l'acheteur des produits et le volume définitif des produits.

54 - L'accord interprofessionnel sur la sécurisation des annonces de prix hors lieux de vente est disponible sur www.interfel.com

Mécanisme prévu par l'accord PHLV pour les prospectus et catalogues

Au moins 5 semaines avant la publication de l'annonce

Accord entre le vendeur et l'acheteur sur la **qualité des produits, des estimations de volume et de modalités de détermination du prix**

Au moins 3 semaines avant la publication de l'annonce

Accord entre le vendeur et l'acheteur sur les **prix de cession fermes et les volumes définitifs**

Publication de l'annonce de prix

Application du prix annoncé

Les accords doivent mentionner les dates de (i) diffusion de l'annonce et (ii) d'application du prix

b. Les annonces de prix de vente par voie de radio, de presse, d'affichage ou par voie électronique

Une annonce de prix hors lieu de vente par voie de radio, de presse quotidienne, d'affichage ou par voie électronique, **particulièrement adaptée aux promotions portant sur des produits météo-sensibles, est autorisée sous réserve de la signature, au plus tard trois jours avant le premier jour de diffusion de l'annonce, d'un contrat écrit déterminant le volume exact et le prix de cession ferme entre le vendeur et l'acheteur des produits objets de l'annonce.**

Mécanisme prévu par l'accord PHLV pour les diffusions par voie de radio, de presse quotidienne, d'affichage ou par voie électronique

Au moins 3 jours avant la publication de l'annonce

Accord entre le vendeur et l'acheteur sur les **prix de cession fermes et les volumes définitifs**

Publication de l'annonce de prix

Application du prix annoncé

Les accords doivent mentionner les dates de (i) diffusion de l'annonce et (ii) d'application du prix

Les annonces de réduction de prix ou de prix promotionnel

Le premier alinéa de l'article L. 443-1 I du code de commerce prévoit que toute publicité à destination du consommateur qui mentionne une réduction de prix ou un prix promotionnel sur un fruit ou un légume frais, que la publicité soit diffusée hors du lieu de vente ou sur un support à l'intérieur mais visible de l'extérieur, doit préciser **la nature et l'origine des produits concernés par la publicité ainsi que la période pendant laquelle est maintenue l'offre proposée.**

■ **À NOTER : la mention relative à l'origine doit être inscrite en caractères d'une taille égale à celle de la mention du prix.**

L'article 16 de la loi EGAlim 1 a modifié l'article L. 443-1 I en prévoyant, dans son deuxième alinéa, que **dans la promotion par les opérateurs de vente d'un produit alimentaire, le terme « gratuit » ne peut être utilisé comme outil marketing et promotionnel.** Toutes les formes de communication et de support sont concernées par cette mesure.

Le non-respect de ces dispositions est puni d'une amende pouvant atteindre 15 000 € pour les personnes physiques et 75 000 € pour les personnes morales. La cessation de la publicité illégale peut en outre être ordonnée dans les conditions prévues à l'article L. 121-3 du code de la consommation relatif aux pratiques commerciales trompeuses.

A noter que parmi les pistes identifiées par Serge Papin dans son rapport d'évaluation de la loi Egalim 1 pour améliorer la rémunération des agriculteurs figure **l'encadrement de la publicité sur les opérations de dégageement de produits alimentaires**⁵⁵.

Une opération de dégageement de produits alimentaires correspond à une opération promotionnelle visant à écouler une surproduction de produits alimentaires.

Suivant les recommandations de Serge Papin, le législateur a introduit un article L. 122-24 dans le code de la consommation qui soumet toute publicité pratiquée en dehors des magasins relative à **une opération de dégageement de produits alimentaires** à une autorisation de l'autorité administrative compétente après avis de l'organisation interprofessionnelle concernée⁵⁶.

La liste des produits soumis à cette procédure d'autorisation administrative a été renvoyée par la loi à un décret d'application qui, à la date de rédaction du présent guide, n'a toujours pas été publié.

Toutefois, les fruits et légumes frais ont été exclus du dispositif directement dans l'article L. 122-24 du code de la consommation.

Ceci s'explique par le fait que le mécanisme prévu à l'article L. 443-1 II et III du code de commerce sur les annonces de prix hors lieux de vente a déjà pour objet de sécuriser la publicité sur les prix de vente des fruits et légumes frais en dehors des magasins. L'existence de règles redondantes, voire contradictoires, aurait rendu plus difficile la compréhension par les professionnels de leurs obligations et aurait été source d'insécurité juridique. Un amendement a donc été adopté lors de l'examen de la proposition de loi au Parlement pour exclure d'office les fruits et légumes frais du dispositif.

55 - Rapport de la mission de médiation et de conciliation concernant le bilan de la loi EGAlim et la nécessité de mieux rémunérer la chaîne de valeur agricole (2021).

56 - Article 15 de la loi EGAlim 2.

Article L. 122-24 du code de la consommation

« Toute publicité pratiquée en dehors des magasins relative à une opération de dégageement de produits alimentaires ou de catégories de produits alimentaires définis par décret, **à l'exception des fruits et légumes frais**, associant plusieurs magasins est autorisée par l'autorité administrative compétente après avis de l'organisation interprofessionnelle concernée.

L'avis de l'organisation interprofessionnelle est réputé favorable en l'absence de réponse dans un délai fixé par le décret mentionné au premier alinéa.

La publicité est réputée autorisée en l'absence de réponse de l'administration dans un délai fixé par le même décret.

Une opération de dégageement est une opération promotionnelle visant à écouler une surproduction de produits alimentaires. »

L'encadrement en valeur et en volume des promotions

Les promotions sont des leviers de croissance pour les opérateurs et permettent aux consommateurs de bénéficier de prix plus attractifs. Cependant, elles sont susceptibles, de par leur ampleur, d'avoir un impact négatif sur le marché et de fausser la perception du prix par les consommateurs.

Pour cette raison, le législateur a décidé d'encadrer les opérations promotionnelles financées par le distributeur ou le fournisseur portant sur la vente au consommateur de certains produits, dont les denrées alimentaires.

Ce dispositif a été pris conjointement avec celui sur le relèvement du SRP⁵⁷. La procédure législative suivie est d'ailleurs identique pour les deux mesures. L'encadrement des promotions a été défini par l'article 15 de la loi EGAlim 1 et ses modalités d'application ont été précisées par le gouvernement dans son ordonnance du 24 avril 2019⁵⁸. La mesure a ensuite été retranscrite à l'article 125 de la loi ASAP⁵⁹.

A l'instar du relèvement du SRP, l'encadrement des promotions est une mesure expérimentale limitée dans le temps. Elle s'applique jusqu'au 15 avril 2026 et doit faire l'objet d'une évaluation par le gouvernement.

L'article 125 de la loi ASAP dans sa rédaction actuelle prévoit un encadrement en valeur et en volume des avantages promotionnels, immédiats ou différés, ayant pour effet de réduire le prix de vente au consommateur des produits alimentaires.

1) L'encadrement en valeur

Les avantages promotionnels pour un produit déterminé ne peuvent pas être supérieurs à **34 %** du prix de vente au consommateur ou à une augmentation de la quantité vendue équivalente.

2) L'encadrement en volume

Les avantages promotionnels accordés par le fournisseur ou le distributeur doivent porter sur une quantité de produits ne représentant pas plus de **25 %** d'un volume ou d'un chiffre d'affaires déterminé à l'avance par les parties.

La loi prévoit plusieurs options pour calculer l'assiette des 25 %. Pour des fruits et légumes frais, il s'agira en principe de l'engagement en volume convenu par les parties.

Les fruits et légumes frais sont ainsi soumis au double plafond prévu par l'article 125 de la loi ASAP **sauf à ce qu'il soit démontré que les produits concernés sont menacés d'altération rapide**. On retrouve ici la même dérogation que pour la revente à perte.

57 - Voir la section consacrée à la revente à perte.

58 - Ordonnance n° 2018-1128 du 12 décembre 2018 relative au relèvement du seuil de revente à perte et à l'encadrement des promotions pour les denrées et certains produits alimentaires.

59 - Loi n° 2020-1525 du 7 décembre 2020 d'accélération et de simplification de l'action publique.

Ses conditions d'application doivent donc être appréciées de manière restrictive. La dérogation ne peut être mise en œuvre qu'au cas par cas lorsque les conditions prévues par la loi sont réunies⁶⁰.

3) Les offres promotionnelles concernées par l'encadrement des promotions

Toutes les offres commerciales proposées aux consommateurs ne sont pas concernées par l'encadrement en valeur et en volume des promotions.

Une promotion correspond à 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. Elle doit être distinguée notamment d'une simple annonce ou baisse de prix, que celle-ci soit réalisée à l'intérieur ou à l'extérieur du lieu de vente.

Afin de bien distinguer les offres promotionnelles qui sont incluses dans le champ d'application de la loi de celles qui ne le sont pas, le lecteur peut se référer aux lignes directrices de la DGCCRF relatives à l'encadrement des promotions⁶¹.

60 - Nous renvoyons le lecteur aux développements sur la revente à perte.

61 - Les lignes directrices relatives à l'encadrement des promotions en date du 28 décembre 2021 sont consultables sur le site Internet de la DGCCRF.

Exemples d'offres commerciales soumises à l'encadrement des promotions

Les offres avec annonce d'une réduction de prix chiffrée
(ex : « moins X% »)

Les offres assorties d'une augmentation de quantité offerte
(ex : « dont X% offert »
ou « plus X% offert » ou « 2+1 »)

Les avantages de fidélisation ou de cagnottage affectés à un produit précis (ex : « X% du prix du produit cagnotté sur la carte de fidélité du magasin »)

Les bons de réduction accordés par les fournisseurs sur un produit déterminé
(ex : « X centimes déduits »
ou « X centimes remboursés »)

Exemples d'offres commerciales non soumises à l'encadrement des promotions

Le cagnottage non affecté à un produit

Les pratiques de prix présentés comme avantageux pour le consommateur sans annonces de réductions de prix chiffrées mais avec des annonces littéraires
(ex : « prix choc », « prix bas »)

L'offre d'un produit différent, y compris alimentaire, pour un ou plusieurs produits identiques achetés (vente avec prime) sous réserve que les deux produits liés ne puissent pas être considérés comme similaires



Quatrième partie

LES INSTANCES DE RÈGLEMENT DES LITIGES



Le traitement des litiges au sein de la filière des fruits et légumes frais est partagé entre différentes instances.

Le Médiateur des relations commerciales agricoles

Tout litige entre professionnels relatif à la conclusion ou à l'exécution d'un contrat de vente de produits agricoles ou d'un accord-cadre mentionnés à l'article L. 631-24 du CRPM ayant pour objet la vente de produits agricoles doit, préalablement à toute saisine du juge, faire l'objet d'une procédure de médiation par le Médiateur des relations commerciales agricoles (MRCA).

La procédure devant le MRCA est gratuite.

Saisir le MRCA

En remplissant le formulaire de saisine du MRCA disponible sur le site du ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire et en l'adressant accompagné de toutes les pièces demandées :

Soit par courriel : mediateurcontrats@agriculture.gouv.fr

Soit par courrier : Le Médiateur des Relations Commerciales Agricoles

78 rue de Varenne 75349 Paris 07 SP

Le Médiateur de la coopération agricole

Le Médiateur de la coopération agricole (MCA) peut être saisi par un associé coopérateur, une coopérative agricole, le Haut conseil de la coopération agricole (HCCA) ou le ministre de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire. Il est compétent pour les litiges relatifs aux relations entre un associé coopérateur et la coopérative agricole dont il est adhérent, mais également entre coopératives agricoles ou entre une coopérative agricole et une union, voire entre unions.

Saisir le MCA

En remplissant le formulaire de saisine du MCA disponible sur le site du ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire et en l'adressant accompagné de toutes les pièces demandées :

Soit par courriel : mediateurcooperationagricole@agriculture.gouv.fr

Soit par courrier : Le Médiateur de la coopération agricole

43 rue Sedaine

CS 91115

75538 Paris Cedex 11

Le Comité de règlement des différends commerciaux agricoles

Le Comité de règlement des différends commerciaux agricoles (CRDCA) est une instance nouvelle créée par la loi EGAlim 2, le législateur ayant souhaité introduire une phase intermédiaire après la médiation avant toute saisine du juge.

Le fonctionnement du CRDCA est encadré par les articles L. 631-28 et suivants du CRPM.

Tout litige entre professionnels relatif à la conclusion ou à l'exécution d'un contrat ou d'un accord-cadre mentionné à l'article L. 631-24 du CRPM ayant pour objet la vente de produits agricoles ou alimentaires (à l'exception de la clause de renégociation du prix) doit désormais, en cas d'échec de la médiation, faire l'objet dans un délai d'un mois d'une saisine du CRDCA.

Le CRDCA bénéficie d'un pouvoir coercitif. Il peut prendre des mesures conservatoires et prononcer des injonctions et astreintes.

Il est possible de déroger au recours obligatoire au CRDCA si le contrat conclu entre les parties prévoit un autre dispositif de médiation, en cas de recours à l'arbitrage **ou encore pour certaines filières, dont la liste est définie par décret, pour lesquelles des modes alternatifs de règlement des différends ont été mis en place.**

La filière des fruits et légumes frais bénéficie de cette dernière dérogation. Ceci a été prévu par un décret du 26 février 2022 qui a introduit un article D. 631-4-1 dans le CRPM⁶².

La filière des fruits et légumes frais dispose, en effet, avec la Chambre arbitrale internationale pour les fruits et légumes (CAIFL), d'une instance de règlement des différends qui lui est propre.

Les professionnels de la filière sont donc exemptés du recours obligatoire au CRDCA en cas d'échec de la médiation. Ils peuvent néanmoins décider d'un commun accord de soumettre leur différend à cette instance.

La procédure devant le CRDCA est gratuite.

Saisir le CRDCA

Soit par courriel : comite-differends-agricoles@agriculture.gouv.fr

Soit par courrier : Comité de règlement des différends commerciaux agricoles

78 rue de Varenne 75349 Paris 07 SP

62- Décret n° 2022-263 du 26 février 2022 fixant la liste des filières exemptées du recours obligatoire au comité mentionné à l'article L. 631-28 du code rural et de la pêche maritime et portant diverses mesures d'application.

La Chambre arbitrale internationale pour les fruits et légumes

La Chambre arbitrale internationale pour les fruits et légumes (CAIFL) est une instance arbitrale qui a pour objet le règlement rapide des différends pouvant survenir dans le commerce des fruits et légumes, qu'ils soient frais ou transformés.

L'organisation et l'administration matérielle de la procédure d'arbitrage de la CAIFL sont déléguées à la Chambre arbitrale internationale de Paris (CAIP) conformément au règlement d'arbitrage en vigueur.

La CAIFL est saisie par une demande d'arbitrage formulée en vertu d'une clause compromissoire ou d'un compromis la désignant, étant précisé que les parties peuvent décider à tout moment de recourir à l'arbitrage, même lorsqu'une autre instance est déjà engagée.

■ À NOTER : lorsque les parties font référence au Cofreurop dans leur contrat et qu'elles ne prévoient pas de dispositions contraires, la clause compromissoire prévue à l'article 8 de ce code s'applique. Toute contestation née relativement à ce contrat sera soumise à l'arbitrage de la CAIFL⁶³.

La CAIFL organise l'arbitrage entre les parties en constituant pour chaque contestation un tribunal arbitral. Le règlement d'arbitrage offre la possibilité de régler les litiges de différentes manières et notamment par médiation.

La durée de la procédure est en principe de six mois. Les parties peuvent toutefois solliciter une procédure d'urgence au moment du dépôt de la demande. Dans ce cas, la durée de la procédure est ramenée à trois mois.

A l'issue de la procédure, le tribunal rend une sentence qui s'impose aux parties.

La procédure devant la CAIFL est payante. Le règlement d'arbitrage et les barèmes applicables sont consultables sur le site Internet de la CAIP .

Contactez la CAIFL

Soit par courriel : caip@arbitrage.org

Soit par téléphone : 01 42 36 99 65

Soit par courrier : Chambre Arbitrale Internationale pour les Fruits et Légumes
6 avenue Pierre 1^{er} de Serbie 75116 Paris

63 - Voir l'encart sur le Cofreurop à la page 35

La Commission d'examen des pratiques commerciales

La Commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC) est une instance collégiale consultative qui veille à l'équilibre des relations entre producteurs, fournisseurs et revendeurs. Elle est composée d'un nombre égal de représentants des producteurs et des revendeurs, ainsi que de parlementaires, de magistrats, de fonctionnaires et de personnalités qualifiées.

A la différence des autres instances, la CEPC ne tranche pas un litige. Elle rend un avis sur la conformité au droit d'une pratique commerciale dont elle est saisie.

Tout professionnel de la filière peut saisir la CEPC. La demande d'avis doit comporter l'identité de l'auteur de la saisine, l'objet de la demande d'avis ainsi que le ou les textes dont la violation est alléguée.

Les membres de la CEPC sont tenus au secret professionnel pour les faits, actes et renseignements dont ils peuvent avoir connaissance. La CEPC assure par ailleurs l'anonymat des saisies et des documents qui lui sont soumis.

La CEPC rend son avis dans un délai maximal de quatre mois à compter de sa saisine.

Les avis de la CEPC ne lient pas les juridictions mais jouissent d'une autorité réelle.

Saisir la CEPC

Soit par courriel : cepc@finances.gouv.fr

Soit par courrier : A l'attention du Président de la Commission d'examen des pratiques commerciales

59, boulevard Vincent Auriol

Bât. Condorcet - Télédéc 252

75703 Paris Cedex 13

Les juridictions étatiques

La partie qui s'estime lésée a la possibilité de saisir la juridiction étatique compétente dans les conditions prévues par la loi.

Table des matières

P.03 Sommaire

P.05 Préface

P.06 Présentation d'Interfel

P.07 Schéma général des relations contractuelles dans la filière des fruits et légumes frais

Partie 1

La première cession de produits agricoles

P.09 Définition

P.10 Une contractualisation écrite facultative dans la filière des fruits et légumes frais

P.12 Proposition de contrat, offre de contrat et contrat

P.13 Les clauses obligatoires en présence d'un écrit

P.14 a. La clause relative au prix ou aux modalités de détermination du prix

I. Prix déterminé et prix déterminable

II. Les indicateurs de référence

III. La négociation du prix

- La clause de partage des risques en fonction du prix du marché

- La clause de « tunnel de prix »

IV. La révision automatique du prix

V. La renégociation du prix

P.23 b. La clause relative aux volumes et aux caractéristiques des produits à livrer

P.24 c. La clause relative aux modalités de collecte ou de livraison des produits

P.25 d. La clause relative aux procédures et délais de paiement

P.25 e. La clause relative à la durée du contrat

P.26 f. La clause relative à la force majeure

P.26 g. La clause relative aux modalités de résiliation

P.26 La production organisée

P.27 a. La vente par l'intermédiaire d'une organisation de producteurs (OP) ou d'une association d'organisations de producteurs (AOP) sans transfert de propriété

P.29 b. La vente par l'intermédiaire d'une organisation de producteurs (OP) ou d'une association d'organisations de producteurs (AOP) avec transfert de propriété

P.29 c. La vente par l'intermédiaire d'une coopérative agricole

P.31 Les sanctions applicables

Partie 2

Les relations après la première cession de produits agricoles

P.33 Absence d'obligation générale de conclure un contrat sous forme écrite à l'aval de la filière des fruits et légumes frais

P.36 Les situations soumises à un formalisme particulier

P.36 1) Les conditions générales de vente

P.37 2) La facturation de services

P.38 3) Le transport de fruits et légumes frais

P.39 4) L'application de réfections tarifaires

P.42 5) L'application de pénalités logistiques

P.43 Les pratiques réglementées ou interdites à connaître dans la filière des fruits et légumes frais

- P.43** 1) Le différé de facturation (ou « prix après-vente »)
- P.43** 2) L'interdiction pour l'acheteur de faire pratiquer par son fournisseur un prix de cession abusivement bas
- P.44** 3) L'interdiction de la revente à perte
- P.46** 4) L'interdiction d'annuler une commande à brève échéance

P.48 Les sanctions applicables

Partie 3

La communication sur les prix à destination des consommateurs

P.50 Les annonces de prix hors lieux de vente

- P.50** 1) Le dispositif prévu à l'article L. 443-1 du code de commerce
- P.51** 2) L'accord interprofessionnel sur la sécurisation des annonces de prix hors lieux de vente
- P.51** a. Les annonces de prix de vente par voie de prospectus ou de catalogues
- P.52** b. Les annonces de prix de vente par voie de radio, de presse, d'affichage ou par voie électronique

P.52 Les annonces de réduction de prix ou de prix promotionnel

P.54 L'encadrement en valeur et en volume des promotions

- P.54** 1) L'encadrement en valeur
- P.54** 2) L'encadrement en volume
- P.55** 3) Les offres promotionnelles concernées par l'encadrement des promotions

Partie 4

P.57 Les instances de règlement des litiges

- P.57** Le Médiateur des relations commerciales agricoles
- P.57** Le Médiateur de la coopération agricole
- P.58** Le Comité de règlement des différends commerciaux agricoles
- P.59** La Chambre arbitrale internationale pour les fruits et légumes
- P.60** La Commission d'examen des pratiques commerciales
- P.60** Les juridictions étatiques



ASSOCIATION INTERPROFESSIONNELLE DES FRUITS ET LEGUMES FRAIS

97 boulevard Pereire - 75017 Paris

Tél. : 01 49 49 15 15

Mail : infos@interfel.com

www.lesfruitsetlegumesfrais.com

www.interfel.com



[@lesfruitsetlegumesfrais](https://www.facebook.com/lesfruitsetlegumesfrais)



[@Interfel](https://twitter.com/Interfel) / [@FruitsLegumesFR](https://twitter.com/FruitsLegumesFR)



[@lesfruitsetlegumesfrais](https://www.instagram.com/lesfruitsetlegumesfrais)



[@Interfel](https://www.linkedin.com/company/interfel)