



**GUIDE DE LA
CONTRACTUALISATION**
RELATIONS PRODUCTION-COMMERCE

O C T O B R E 2 0 2 3

Sommaire

	Introduction	3
PARTIE		
01	Les différentes relations commerciales au sein de la filière	5
	1 Schématisation des différentes relations commerciales	5
	2 Présentation des pratiques commerciales de la filière	6
02	Rappel des règles de droit applicables en matière de contractualisation	7
	1 Dispositions prévues par la Loi Egalim 2 et nouveautés issues de la Loi Descrozaille	7
	2 La contractualisation amont (producteur agricole / 1 ^{er} acheteur)	10
	3 La contractualisation à l'aval de la filière	19
	4 Les indicateurs	22
03	Précisions sur certaines notions entourant les négociations commerciales	26
	1 Les délais de paiement prévus par la réglementation	26
	2 La facturation	28
	3 La notion d'escompte	30
	4 Les notions de « réservation » et d'« engagement » portant sur un volume de produits commandés	31
	5 La différence entre prix franco et prix départ	32
	6 Les pénalités	33
	7 La clause de renégociation des prix	37
	8 La différence entre un bon de commande et un contrat	38
	9 Le rôle des CGV / Conditions d'achat	39
	10 La hiérarchie contractuelle	41
	11 Les avantages financiers négociés dans le secteur de la distribution	42
04	Les mécanismes juridiques existants en cas de crise	44
	1 L'imprévision	44
	2 La force majeure	45
05	Le transport des produits	48
	Annexe 1 : Schéma des flux de vente de végétaux au sein de la filière	51
	Annexe 2 : Synthèse des obligations applicables aux relations entre producteur agricole et premier acheteur selon que les produits sont exemptés ou non de l'obligation de conclure un contrat écrit pluriannuel	52
	Annexe 3 : Dispositions du Code de commerce relatives aux pénalités logistiques	53

Introduction

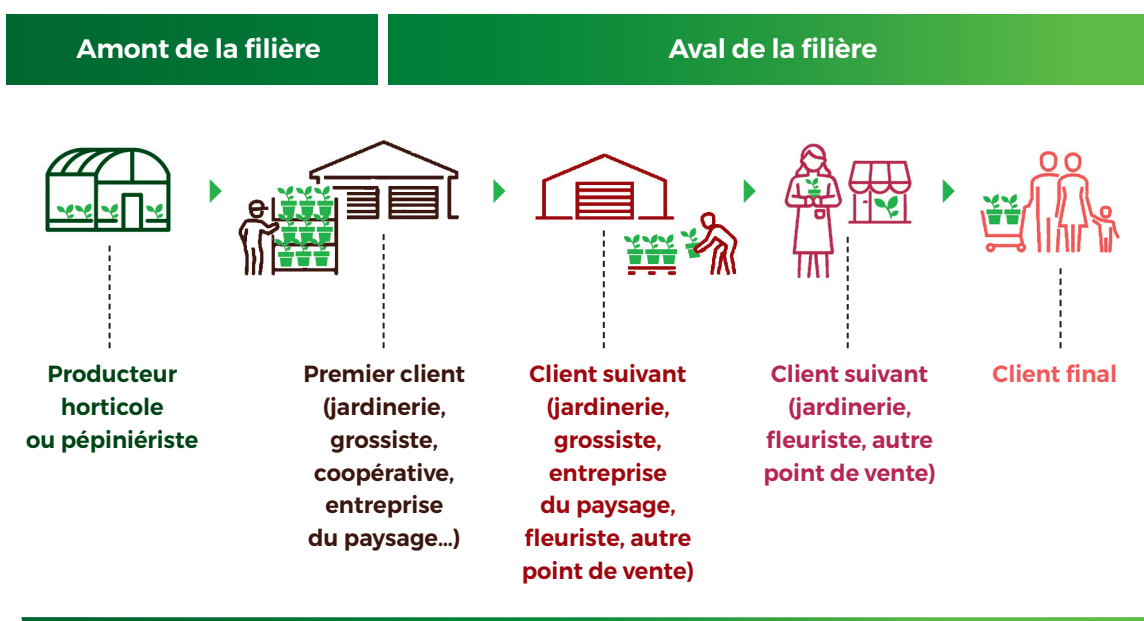
Le présent guide de la contractualisation (**CI-APRÈS LE « GUIDE »**) constitue un outil mis à la disposition des entreprises de la filière du végétal par VALHOR afin de les accompagner dans le cadre de leurs relations commerciales et contractuelles en leur fournissant des clés de lecture des règles juridiques applicables, notamment celles issues de la loi n° 2021-1357 du 18 octobre 2021 visant à protéger la rémunération des agriculteurs, autrement appelée loi « Egalim 2 ».

La Loi Egalim 2 visualise les relations commerciales sous forme de chaîne de contrats dont le premier maillon est le producteur agricole et le dernier maillon est le client final.

Les relations de l'amont : celles entre le producteur agricole et son premier « client » (société de commercialisation du producteur, coopérative, organisation de producteurs, jardinerie, entreprise du paysage...).

Les relations de l'aval : celles entre ce premier acheteur et son propre client (distributeur, grossiste...) puis entre les clients successifs jusqu'au client final.

Le présent guide sera mis à jour afin d'intégrer les évolutions législatives et réglementaires concernant les relations commerciales de la filière du végétal.



POURQUOI LA FILIÈRE DU VÉGÉTAL EST-ELLE CONCERNÉE PAR LA LOI EGALIM 2 ?

L'une des principales règles mises en place par la Loi Egalim 2 est celle du principe de la contractualisation obligatoire dans la relation « amont ». Ce principe est applicable à tout contrat de vente d'un produit agricole livré sur le territoire français¹.

1. Le végétal est un produit agricole : le règlement européen sur l'organisation commune des marchés (« OCM unique² ») définit les « plantes vivantes et produits de la floriculture » comme produit agricole.
2. La relation commerciale qui lie un producteur horticole ou un pépiniériste à son client est un contrat de vente³.

Ces règles ont été modifiées et complétées par la loi n° 2023-221 du 30 mars 2023 tendant à renforcer l'équilibre dans les relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs, appelée loi « Descrozaille⁴ », notamment en matière d'encadrement des pénalités logistiques.

Dès lors, les professionnels – représentants des fédérations membres de VALHOR – ont estimé utile d'apporter des éléments de lecture « juridique » aux relations commerciales de la filière du végétal par le biais de ce Guide.

CE GUIDE SE PRÉSENTE EN CINQ PARTIES

- ✓ UNE PREMIÈRE PARTIE
visant à présenter les différents types de relations commerciales au sein de la filière du végétal
- ✓ UNE DEUXIÈME PARTIE
rappelant les règles de droit applicables en matière de contractualisation
- ✓ UNE TROISIÈME PARTIE
visant à apporter des précisions sur certaines notions entourant les négociations commerciales
- ✓ UNE QUATRIÈME PARTIE
présentant les mécanismes juridiques pouvant être invoqués par les parties en cas de crise
- ✓ UNE CINQUIÈME PARTIE
pour évoquer brièvement le transport des produits

Les précisions apportées dans le présent document visent à rappeler la réglementation applicable et ne peuvent en aucun cas être assimilées à une quelconque forme de recommandation de la part de VALHOR. Chaque entreprise doit définir sa stratégie commerciale en toute autonomie et demeure responsable de ses actions et décisions.

¹ Sauf les cas de vente directe au consommateur.

² Règlement (UE) n° 1308 / 2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles.

³ L'article 1582 du Code civil définit le contrat de vente comme « une convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose et l'autre à la payer ». Il s'agit d'un transfert de propriété payant sur une marchandise.

⁴ Du nom du Député qui en a porté la proposition.

01

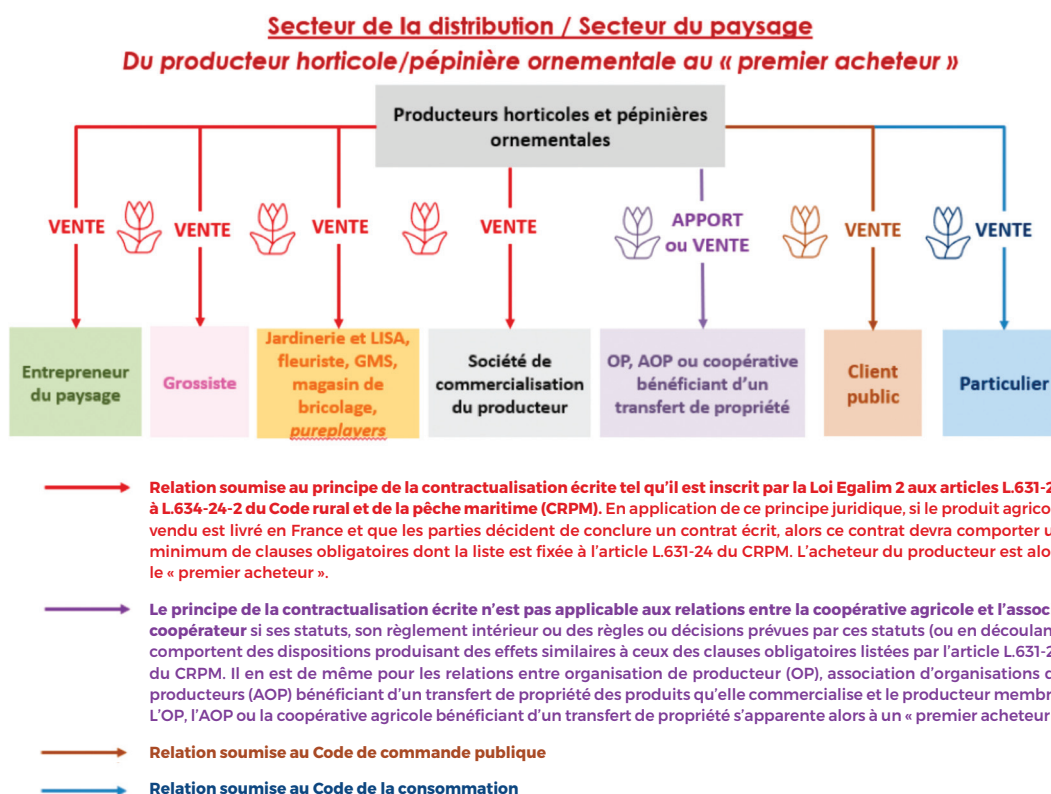
Les différentes relations commerciales au sein de la filière

Une relation commerciale se définit comme une relation entre un fournisseur et un client. Dans la filière du végétal, il existe différents types de relations commerciales.

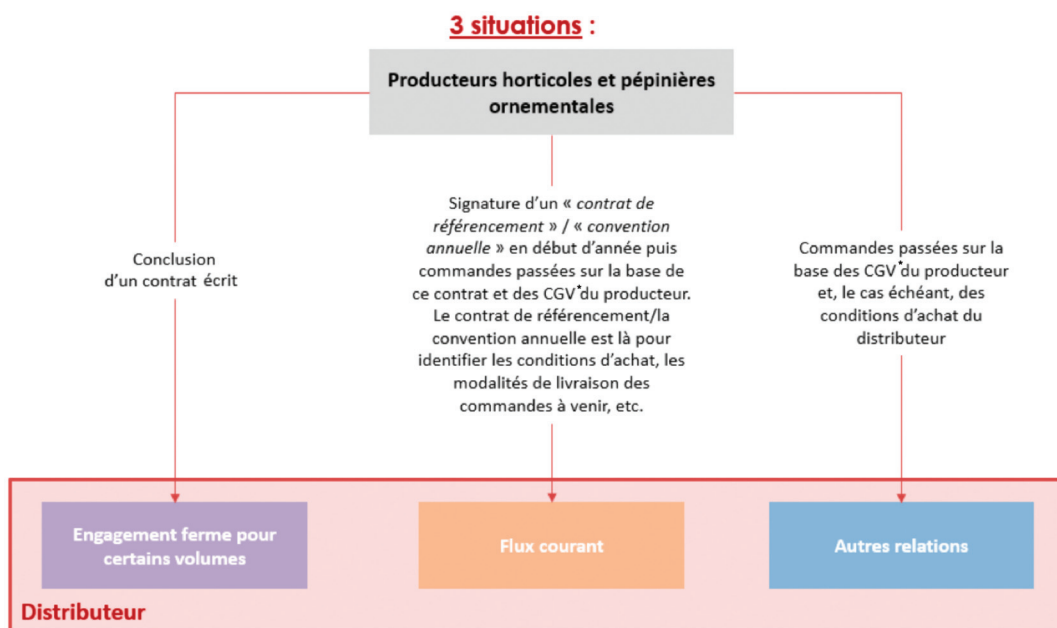
Un schéma global des flux de vente de végétaux au sein de la filière horticole se trouve en ANNEXE 1.

1 Schématisation des différentes relations commerciales

Schéma synthétique de l'amont dans la filière :



ZOOM SUR LE SECTEUR DE LA DISTRIBUTION / COMMERCE



* Conditions générales de vente.

2 Présentation des pratiques commerciales de la filière

LES CHAÎNES DE CONTRATS QUI SE TERMINENT PAR UN CONTRAT AVEC UN CLIENT PUBLIC (COMMANDE PUBLIQUE)

Les relations entre une entreprise et une personne morale de droit public sont soumises au droit public. Ce sont alors les dispositions du droit de la commande publique qui s'appliquent et non les dispositions de droit privé.

Le présent Guide ne traitera pas l'application des dispositions de droit public qui sont totalement différentes.

LES CONTRATS DES ENTREPRISES DU PAYSAGE ENVERS DES CLIENTS PRIVÉS

Dans les relations entre entreprises du paysage et leurs clients professionnels (privés), lorsque la vente du végétal est incluse dans la prestation de services, les dispositions issues de la Loi Egalim 2 ne sont pas applicables.

En effet, dans ce cas, il s'agit d'une prestation de services « globale » et non pas d'un « contrat de vente ». Le principe de la contractualisation écrite ne s'applique qu'aux contrats de vente.

LES VENTES ENTRE PRODUCTEURS AGRICOLES

Afin de compléter une « gamme » et ainsi pouvoir répondre à une seule et même commande d'un acheteur, un producteur agricole achète parfois des produits à un autre producteur agricole.

Dans cette hypothèse, la relation d'achat-vente entre ces deux producteurs agricoles est, en pure théorie, soumise aux dispositions du Code rural (articles L.631-24 et suivants du CRPM). Le producteur qui s'approvisionne auprès d'un autre producteur étant alors qualifié de « premier acheteur » au sens des dispositions précitées.

Pour des précisions complémentaires sur ce type de contrat, VOIR LA PARTIE 2 « RAPPEL DES RÈGLES DE DROIT APPLICABLES EN MATIÈRE DE CONTRACTUALISATION » CI-APRÈS.

02

Rappel des règles de droit applicables en matière de contractualisation

Après avoir brièvement présenté la Loi Egalim 2 et les nouveautés issues de la Loi Descrozaille et ciblé les dispositions applicables aux acteurs de la filière horticole **(1)**, seront présentées dans le présent Guide les règles applicables en matière de contractualisation à l'amont de la filière (relations producteur / premier acheteur) **(2)** puis celles applicables à l'aval, c'est-à-dire dans les relations entre les différents opérateurs lorsqu'aucun des cocontractants n'est un producteur agricole **(3)**.

Une partie du présent Guide sera également dédiée aux indicateurs **(4)** et aux items recommandés au sein d'une convention logistique **(5)**.

1

Dispositions prévues par la Loi Egalim 2 et nouveautés issues de la Loi Descrozaille

LA LOI N° 2021-1357 DU 18 OCTOBRE 2021 VISANT À PROTÉGER LA RÉMUNÉRATION DES AGRICULTEURS ou « Loi Egalim 2 » pose le principe de la contractualisation écrite tout au long de la chaîne agro alimentaire. Cette loi comporte quinze articles qui visent notamment l'amont agricole mais aussi l'aval de la chaîne alimentaire.

LA LOI N° 2023-221 DU 30 MARS 2023 TENDANT À RENFORCER L'ÉQUILIBRE DANS LES RELATIONS COMMERCIALES ENTRE FOURNISSEURS ET DISTRIBUTEURS (dite « Loi Descrozaille ») est quant à elle venue compléter le dispositif mis en place par la Loi Egalim 2 et apporter des modifications sensibles au cadre légal applicable en matière de relations commerciales entre fournisseurs et distributeurs.

Les principales dispositions à connaître pour la filière du végétal sont les suivantes :

Dispositions légales

Amont agricole (modification des articles L.631-24 et suivants du CRPM pose le principe de l'obligation de conclure des contrats écrits pluriannuels entre producteur agricole et premier acheteur).

» **ART. 1^{er} LOI EGALIM 2**

Amont agricole (tunnel de prix).

» **ART. 2 LOI EGALIM 2**

Publication d'un support synthétique reprenant l'ensemble des indicateurs, rendus publics, relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture par l'OFPM.

» **ART. 3 LOI EGALIM 2**

Applicabilité à la filière du végétal

La filière du végétal est exclue de cette obligation.

» **DÉCRET N° 2022-1668 DU 26 DÉCEMBRE 2022**

Aujourd'hui, la filière du végétal n'est pas concernée. Seule la filière bovine est concernée.

Cet outil mis à la disposition des opérateurs concerne toutes les filières. Ce tableau est accessible sur le site Internet de l'OFPM :

[CLIQUEZ ICI](#)

Aval de la chaîne (non-négociabilité du prix des matières premières agricoles, convention « produits alimentaires », interdiction de la discrimination abusive, etc.).

» **ART. 4 ET 8 LOI EGALIM 2**
ET ART. 15 ET 17 LOI DESCROZAILLE

Ces dispositions visent les « produits alimentaires » (hors ceux exclus par le **DÉCRET N° 2022-1325 DU 13 OCTOBRE 2022**). Une question demeure aujourd'hui quant à la définition de la notion de « produits alimentaires » : les produits de la filière du végétal sont-ils des produits alimentaires concernés par ces dispositions ?
(CF. PARTIE 2, 3, B)

Clause de renégociation du prix (article L.441-8 du Code de commerce).

» **ART. 5 LOI EGALIM 2**
ET ART. 20 LOI DESCROZAILLE

La Loi Egalim a étendu cette clause à tous les produits agricoles et alimentaires (sauf ceux exclus par l'arrêté du 31 juillet 2023). Désormais, les éléments de cette clause de renégociation doivent tenir compte des fluctuations de coûts du transport et des emballages en plus des fluctuations des coûts des matières premières agricoles et de l'énergie. **(CF. PARTIE 3, 7)**

Dispositions relatives aux contrats portant sur des produits alimentaires sous marque de distributeur « MDD » (article L.441-7 du Code de commerce).

» **ART. 6 LOI EGALIM 2**
ET ART. 16 LOI DESCROZAILLE

Ces dispositions visent les « produits alimentaires » uniquement **(CF. REMARQUE CI-DESSUS ET LA PARTIE 2, 3, B S'AGISSANT DE LA NOTION DE « PRODUITS ALIMENTAIRES »)**.

Encadrement des pénalités logistiques (articles L.441-17, L.441-18 et L.441-19 du Code de commerce).

» **ART. 7 LOI EGALIM 2**
ET ART. 12, 13 ET 14 LOI DESCROZAILLE

Ces dispositions s'appliquent quels que soient les produits concernés. La DGCCRF a publié des lignes directrices en matière de pénalités logistiques : [CLIQUEZ ICI](#)

LA LOI DESCROZAILLE est venue modifier les articles L.441-17, L.441-18 et L.441-19 C. com. **(CF. PARTIE 3, 6)**. Il est notamment prévu que ces articles qui encadrent les pénalités logistiques ne sont pas applicables aux grossistes.

Modification des pouvoirs du médiateur des relations commerciales agricoles et création d'un Comité de règlement des différends commerciaux agricoles (CRDCA).

» **ART. 11 LOI EGALIM 2**

Le recours au CRDCA conformément à l'article L.631-28 du CRPM est obligatoire, préalablement à toute saisine du juge, en cas d'échec de la médiation par le médiateur des relations commerciales agricoles. Certaines filières sont exclues du recours au CRDCA, notamment la filière des semences et plants.

» **DÉCRET N° 2022-263 DU 26 FÉVRIER 2023**

Caractère d'ordre public des dispositions françaises encadrant les relations fournisseurs / distributeurs et compétence du juge français.

ART. 1 LOI DESCROZAILLE

Création d'un article L.444-1 A dans le Code de commerce qui prévoit que : « Les chapitres I^{er}, II et III du (titre IV du livre IV du Code de commerce) s'appliquent à toute convention entre un fournisseur et un acheteur portant sur des produits ou des services commercialisés sur le territoire français. Ces dispositions sont d'ordre public. Tout litige portant sur leur application relève de la compétence exclusive des tribunaux français, sous réserve du respect du droit de l'Union européenne et des traités internationaux ratifiés ou approuvés par la France et sans préjudice du recours à l'arbitrage ».

Les dispositions françaises relevant du droit de la négociation commerciale et de la contractualisation entre un fournisseur et son distributeur s'imposent lorsque les produits sont commercialisés en France.

Expérimentation portant sur la situation en l'absence d'accord au 1^{er} mars (ou dans les deux mois suivant le début de la période de commercialisation des produits soumis à un cycle de commercialisation particulier).

ART. 9 LOI DESCROZAILLE

Cette expérimentation est prévue pour une durée de 3 ans. En substance, elle donne la possibilité au fournisseur, à défaut d'accord à l'échéance légale, de mettre fin à la relation commerciale avec son client distributeur, sans préavis (et sans risquer d'être sanctionné sur le fondement de la rupture brutale de relations commerciales établies) ou de demander l'application d'un préavis. Les parties pourront saisir le médiateur des relations commerciales agricoles ou le médiateur des entreprises pour conclure sous son égide un accord fixant les conditions d'un préavis qui tient compte des conditions économiques du marché (durée et prix d'achat).

Conclusion d'une convention logistique distincte de la convention écrite (annuelle ou pluriannuelle).

ART. 11 LOI DESCROZAILLE

L'article L.441-3 du Code de commerce relatif à la convention écrite fournisseur / distributeur est modifié. Les obligations réciproques en matière de logistique doivent désormais faire l'objet d'une convention logistique distincte de la convention écrite (annuelle ou pluriannuelle). La date butoir du 1^{er} mars n'est pas applicable à cette convention.

Dispositions relatives au commerce de gros.

ART. 19 LOI DESCROZAILLE

Création de deux nouveaux articles spécifiques au commerce de gros : articles L.441-1-2 et L.441-3-1 C. com. Ces deux articles sont relatifs aux conditions générales de vente et à la convention écrite applicable aux grossistes afin de leur réserver des dispositions qui soient dédiées à leur statut.

La relation entre le producteur et son premier client grossiste est concernée par la contractualisation du Code rural (relation amont). La relation entre le fournisseur « non producteur » et le grossiste ou entre le grossiste et son propre client sont soumises à un régime spécifique **PRÉVU PAR LE CODE DE COMMERCE.**

Le ministère de l'Agriculture et la DGCCRF ont publié au mois de décembre 2021 une **FOIRE AUX QUESTIONS RELATIVE À L'APPLICATION DE LA LOI EGALIM 2** à laquelle les opérateurs peuvent se reporter pour obtenir des précisions sur la Loi Egalim 2. L'administration a également publié une **FOIRE AUX QUESTIONS PORTANT SUR LES LIGNES DIRECTRICES EN MATIÈRE DE PÉNALITÉS LOGISTIQUES** mise à jour le 21 septembre 2023.

2 La contractualisation amont (producteur agricole / 1^{er} acheteur)

Comme explicité ci-après, la filière du végétal bénéficie d'une exemption à l'application du principe de **contractualisation écrite pluriannuelle obligatoire** posé par la Loi Egalim 2.

Cela implique, qu'à l'amont, les opérateurs de la filière du végétal (producteur / premier acheteur) ne sont pas obligés de conclure un contrat sous forme écrite. Toutefois, s'ils décident tout de même de conclure un contrat sous forme écrite, alors ils doivent respecter un certain nombre de règles obligatoires prévues par la Loi Egalim 2.

Figure en **ANNEXE 2 AU PRÉSENT GUIDE** un tableau synthétique des obligations applicables aux relations entre producteur horticole / pépiniériste et premier acheteur.

A LE PRINCIPE DE LA CONTRACTUALISATION ÉCRITE PLURIANNUELLE OBLIGATOIRE POSÉ PAR LA LOI EGALIM 2

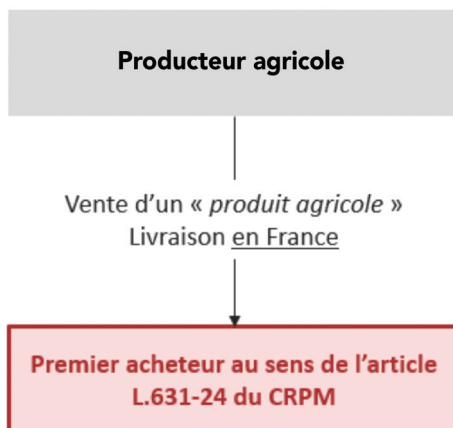
Les règles applicables à la vente de produits agricoles par un producteur agricole à un premier acheteur sont prévues aux articles L.631-24 et suivants du Code rural et de la pêche maritime.

Ces articles posent le principe, **pour toutes les filières, de l'obligation de conclure des contrats écrits, pluriannuels (3 ans minimum), entre producteurs agricoles et premiers acheteurs, lorsque les produits agricoles sont livrés sur le territoire français.**

Des dérogations à ce principe ont été prévues par le législateur. En particulier, l'article L.631-24-2 du CRPM dispose qu'un accord interprofessionnel étendu ou un décret en Conseil d'État peut prévoir que, pour certains produits ou catégories de produits, **le contrat de vente peut ne pas être conclu sous forme écrite (cf. PARTIE 2, 2, B CI-APRÈS).**

V Quelques précisions sur la relation producteur agricole / premier acheteur

La situation visée par l'article L.631-24 du CRPM et présentée dans la présente partie du Guide peut être schématisée de la façon suivante :



Cet article vise les relations qui remplissent les conditions suivantes :

IL DOIT S'AGIR D'UNE VENTE RÉALISÉE PAR UN PRODUCTEUR AGRICOLE À UN PREMIER ACHETEUR

Dans sa FAQ sur la Loi Egalim 2 de décembre 2021, l'administration a précisé que :

« La notion de « **producteur agricole** » n'est pas définie en droit français ou en droit européen. La lecture à retenir de l'article L.631-24 du CRPM est celle selon laquelle le producteur agricole est **celui qui exerce une « activité agricole »**, dont la définition se trouve, par ailleurs, à l'article L.311-1 du CRPM (...), la notion de « producteur agricole » au sens de l'article L.631-24 du CRPM doit s'entendre du producteur d'un produit agricole qui exerce une activité agricole, par opposition aux producteurs de produits agricoles qui n'exercent pas une activité agricole et qui sont des fournisseurs de produits alimentaires au sens de l'article L.441-1-1 du Code de commerce. Dès lors qu'un producteur de produits agricoles n'exerce pas une activité agricole au sens de l'article L.311-1 du CRPM, le contrat qu'il conclut pour la vente de ses produits est donc régi par le Code de commerce ».

CETTE VENTE DOIT PORTER SUR UN « PRODUIT AGRICOLE » DONT LA LISTE FIGURE À L'ANNEXE I DU RÈGLEMENT OCM UNIQUE

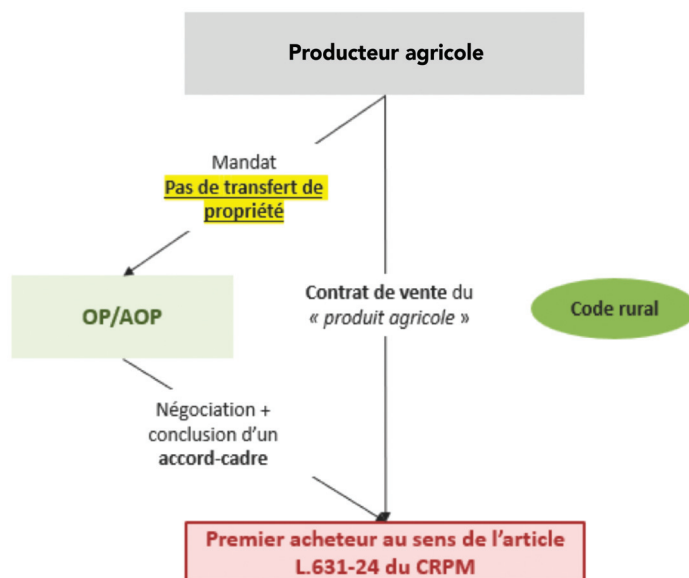
Les plantes vivantes et produits de la floriculture figurent dans cette annexe. Ce sont donc des produits agricoles.

LA LIVRAISON DOIT INTERVENIR SUR LE TERRITOIRE FRANÇAIS

V Cas particulier des organisations de producteurs (OP) et associations d'organisations de producteurs (AOP)

Deux situations doivent être distinguées selon qu'il y ait ou non transfert de propriété des produits entre le producteur agricole et l'OP ou l'AOP.

LES OP ET AOP SANS TRANSFERT DE PROPRIÉTÉ



Un producteur agricole **membre d'une OP ou d'une AOP reconnue** peut décider de mandater cette dernière pour qu'elle négocie la commercialisation de ses produits, **sans qu'il y ait transfert de leur propriété.**

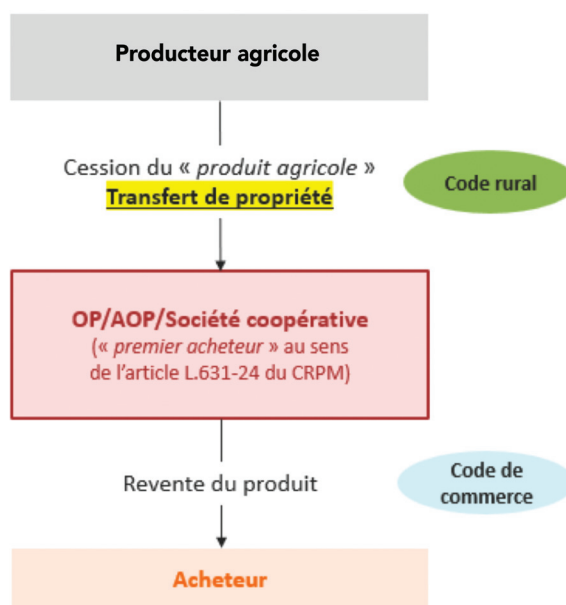
Dans ce cas, la signature du contrat de vente conforme à l'article L.631-24 du CRPM conclu entre le producteur agricole et le premier acheteur doit être précédée de la signature d'un accord-cadre conclu entre l'OP ou l'AOP et cet acheteur, lui-même conforme à l'article L.631-24 du CRPM. Le contrat de vente conclu ensuite directement entre le producteur et l'acheteur (qui reste le « premier acheteur » au sens de l'article L.631-24 du CRPM) devra être conforme à l'accord-cadre préalablement conclu.



ARTICLE L.631-24 DU CRPM

Lorsque le producteur **a donné mandat** à une organisation de producteurs reconnue dont il est membre ou à une association d'organisations de producteurs reconnue à laquelle appartient l'organisation de producteurs dont il est membre pour négocier la commercialisation de ses produits **sans qu'il y ait transfert de leur propriété, la conclusion par lui d'un contrat écrit avec un acheteur pour la vente des produits en cause est précédée de la conclusion et est subordonnée au respect des stipulations de l'accord-cadre écrit avec cet acheteur par l'organisation de producteurs ou l'association d'organisations de producteurs.** L'organisation de producteurs ou l'association d'organisations de producteurs propose à l'acheteur un accord-cadre écrit conforme aux prescriptions du présent article. La proposition de contrat ou d'accord-cadre écrit est le socle unique de la négociation au sens de l'article L.441-1 du Code de commerce. Tout refus de la proposition de contrat ou d'accord-cadre écrit par le premier acheteur ainsi que toute réserve sur un ou plusieurs éléments de cette proposition doivent être motivés et transmis à l'auteur de la proposition dans un délai raisonnable au regard de la production concernée.

LES OP ET AOP AVEC TRANSFERT DE PROPRIÉTÉ



Lorsqu'un producteur agricole est membre d'une OP, d'une AOP ou d'une société coopérative **à laquelle il transfère la propriété des produits** et si les statuts, le règlement intérieur, ou les règles ou décisions prévues par ces statuts ou en découlant, prévoient des dispositions produisant des effets similaires à ceux des clauses prévues par le III de l'article L.631-24 du CRPM alors il n'est pas nécessaire qu'un contrat de vente conforme à l'article L.631-24 du CRPM soit conclu entre l'OP / l'AOP / la société coopérative et ce producteur pour la vente de ces produits.



ARTICLE L.631-24-3 DU CRPM

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



Dans cette hypothèse (transfert de propriété du producteur à l'OP / l'AOP / la société coopérative), l'OP / AOP ou la société coopérative est considérée comme un « premier acheteur » au sens de l'article L.631-24 du CRPM.

Ainsi, lorsque l'OP / AOP ou la société coopérative revend en l'état le produit agricole cédé par le producteur membre, elle ne procède pas à sa première cession. Le contrat conclu entre l'OP / AOP ou la société coopérative et son acheteur n'est donc pas régi par les dispositions de l'article L.631-24 du CRPM mais par les dispositions du Code de commerce (ou du Code de la commande publique s'il s'agit d'un acheteur public).

B L'EXCLUSION DE LA FILIÈRE DU VÉGÉTAL DE L'OBLIGATION DE CONCLURE UN CONTRAT ÉCRIT PLURIANNUEL À L'AMONT

Pour la filière du végétal, la conclusion d'un contrat écrit pluriannuel de 3 ans minimum n'est pas obligatoire. Les opérateurs situés en amont de la filière demeurent donc libres de conclure ou non un contrat sous forme écrite. Cependant, s'ils décident de conclure un contrat sous forme écrite, ce contrat doit respecter un certain formalisme imposé par l'article L.631-24 du CRPM (cf. PARTIE 2,2 C CI-APRÈS).

En principe, la proposition d'un contrat écrit doit venir du producteur, sauf si ce dernier exige que l'acheteur lui propose un contrat écrit⁵.

En effet, le producteur a la possibilité de demander à son acheteur, conformément au paragraphe 1 bis de l'article 168 du Règlement OCM unique, de lui proposer une offre écrite de contrat. Dans ce cas, l'acheteur ne pourra pas refuser sous peine de se voir sanctionner par l'administration au titre de l'article L.631-25 du CRPM (cf. PARTIE 2, 2, D CI-APRÈS).

C LES CLAUSES DEVANT FIGURER A MINIMA DANS LE CONTRAT LORSQUE LES PARTIES DÉCIDENT TOUT DE MÊME DE CONCLURE UN CONTRAT ÉCRIT

Dans la filière du végétal, si le producteur et son acheteur décident de conclure un contrat de vente sous forme écrite et que les produits sont livrés en France, ce contrat doit contenir un minimum de clauses visées à l'article L.631-24, III du CRPM.

La durée du contrat est libre. Cependant, si le contrat est d'une durée supérieure à 3 mois, une clause de renégociation est obligatoire. Si le contrat est d'une durée supérieure à 3 ans et que le prix est fixe/déterminé (et non pas déterminable), une clause de révision automatique du prix est également obligatoire.

Une synthèse des clauses devant figurer a minima dans un contrat écrit se trouve en ANNEXE 2 ET CI-APRÈS.



ARTICLE L.631-24-2 DU CRPM

*Par dérogation au I de l'article L.631-24, en vertu de l'extension d'un accord interprofessionnel en application de l'article L.632-3 ou, en l'absence d'accord étendu, en vertu d'un décret en Conseil d'Etat qui précise les produits ou catégories de produits concernés, pris après concertation avec les organisations interprofessionnelles compétentes, le contrat de vente ou l'accord-cadre peut ne pas être conclu sous forme écrite. Dans cette hypothèse, **si le contrat est tout de même conclu sous forme écrite, il est régi par l'article L.631-24, à l'exception du 5° du III du même article L.631-24. Lorsque la durée du contrat est inférieure à 3 ans, par dérogation au 1° du même III, il peut ne pas comporter de clause relative aux modalités de révision automatique, à la hausse ou à la baisse, du prix fixe. La durée du contrat peut alors tenir compte de la durée des contrats par lesquels l'acheteur revend des produits comportant un ou plusieurs produits agricoles.***



⁵ À noter que cette exigence que peut avoir le producteur n'est pas applicable lorsque l'acheteur est une PME.

Les clauses devant obligatoirement figurer *a minima* dans le contrat écrit (ou dans l'accord-cadre écrit)⁶ sont les suivantes :

1° Une clause relative au prix

Le prix de vente des produits peut être déterminé (autrement dit fixé) ou déterminable.

PRIX DÉTERMINÉ

Dans ce cas, les parties fixent un prix au moment de la conclusion du contrat.

Si le contrat est conclu pour une durée inférieure à 3 ans, les parties pourront décider de ne pas prévoir de clause de révision automatique du prix. Il leur sera également possible de prévoir une telle clause, tenant compte des indicateurs pertinents, si elles le souhaitent.

Si le contrat est conclu pour une durée supérieure à 3 ans, les parties n'auront pas le choix et devront, conformément à ce que prévoient les articles L.631-24 et L.631-24-2 du CRPM, insérer une clause de révision automatique de prix prenant en compte cumulativement :

- ✓ un ou plusieurs indicateurs relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture et à l'évolution de ces coûts (issus de la proposition de contrat du producteur agricole),
- ✓ un ou plusieurs indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur le ou les marchés sur lesquels opère l'acheteur et à l'évolution de ces prix,
- ✓ un ou plusieurs indicateurs relatifs aux quantités, à la composition, à la qualité, à l'origine et à la traçabilité des produits ou au respect d'un cahier des charges.

PRIX DÉTERMINABLE

Si les parties décident de ne pas prévoir de prix fixe, les critères et modalités de détermination du prix et en particulier la pondération des indicateurs pris en compte devront être prévus au contrat. Trois catégories d'indicateurs devront être pris en compte :

- ✓ un ou plusieurs indicateurs relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture et à l'évolution de ces coûts (issus de la proposition de contrat du producteur agricole),
- ✓ un ou plusieurs indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur le ou les marchés sur lesquels opère l'acheteur et à l'évolution de ces prix
- ✓ un ou plusieurs indicateurs relatifs aux quantités, à la composition, à la qualité, à l'origine et à la traçabilité des produits ou au respect d'un cahier des charges.

Dans le cas d'un prix déterminable, l'article L.631-24, VIII du CRPM précise que l'acheteur communique au producteur et à l'OP ou à l'AOP, avant le premier jour de la livraison des produits concernés par le contrat, de manière lisible et compréhensible, le prix qui sera payé.

À NOTER

L'administration a précisé dans sa Foire aux questions relative à l'application de la Loi Egalim 2 que les coopératives ne sont pas tenues à l'obligation de communiquer à leurs associés coopérateurs le prix auquel sera payé leurs apports avant leur collecte lorsque celui-ci n'est pas déterminé :

« Par application de l'article L.631-24-3 du CRPM, les articles L.631-24 à L.631-24-2 ne sont pas applicables aux relations des coopératives agricoles avec leurs associés-coopérateurs.

Les coopératives agricoles doivent prévoir dans leurs statuts et règlement intérieur des dispositions assurant des effets similaires à ceux des clauses mentionnées au III de l'article L.631-24 du CRPM. Or, l'obligation de communication du prix des produits avant leur livraison est posée au VII ce l'article L.631-24 du CRPM et ne s'impose donc ni aux coopératives agricoles, ni aux organisations de producteurs reconnues avec transfert de propriété.

En tout état de cause, en coopérative agricole, la rémunération des coopérateurs est déterminée différemment que dans un contrat de vente de droit commun. »

⁶ Conformément à l'article L.631-24 du CRPM.

2° Une clause relative à la quantité, à l'origine et à la qualité des produits

3° Une clause relative aux modalités de collecte ou de livraison des produits

4° Une clause relative aux modalités relatives aux procédures et délais de paiement

5° Une clause relative à la durée

Les produits de la filière du végétal étant exemptés de la contractualisation écrite pluriannuelle (minimum 3 ans) obligatoire, le contrat n'a pas de durée minimum ou maximum.

L'article L.631-24-2 du CRPM précise à ce titre que la durée du contrat pourra notamment tenir compte de la durée des contrats par lesquels l'acheteur revend ensuite les produits.

L'article VI de l'article L.631-24 du CRPM prévoit que le contrat écrit est prévu pour une durée et est renouvelable par tacite reconduction pour une période équivalente, sauf stipulations contraires. La durée de préavis applicable en cas de non-renouvellement doit être fixée au contrat. Lorsque ce préavis émane de l'acheteur, il ne peut être inférieur à 3 mois.

6° Une clause relative aux règles applicables en cas de force majeure

7° Une clause relative au délai de préavis et à l'indemnité éventuellement applicables dans les différents cas de résiliation du contrat

À ce titre, il est précisé que, dans l'hypothèse où la résiliation est motivée par une modification du mode de production⁷, le délai de préavis et l'indemnité éventuellement applicables sont réduits.

8° Une clause de renégociation du prix

Conformément à **L'ARTICLE L.441-8 DU CODE DE COMMERCE**, tout contrat de vente de produits agricoles d'une durée d'exécution supérieure à 3 mois doit comporter **une clause de renégociation du prix** permettant de prendre en compte les fluctuations des prix des matières premières agricoles, de l'énergie, du transport et des matériaux entrant dans la composition des emballages, à la hausse comme à la baisse.

Cette clause doit figurer aussi bien dans les contrats « amont » que dans les contrats « aval » dès lors que leur durée d'exécution est supérieure à 3 mois (cf. **PARTIE 3, 7**) ci-après pour des explications complémentaires au sujet de cette clause).

Les parties pourront également prévoir d'autres clauses que celles mentionnées ci-dessus dans le contrat de vente (ex : clause de droit applicable et de règlement des litiges, dispositions relatives à la passation de commande, aux droits de propriété intellectuelle, à l'imprévision, etc.).

ATTENTION

Clauses interdites :

1. Les clauses ayant pour effet une renégociation ou une modification automatique du prix liée à l'environnement concurrentiel sont interdites par l'article L.631-24 du CRPM.
2. De plus, en cas d'aléa sanitaire ou climatique exceptionnel indépendant de la volonté des parties, aucune clause ni aucune pratique ne peut imposer ou avoir pour effet d'imposer l'application d'une pénalité à un producteur ne respectant pas les volumes prévus au contrat.

VALHOR met à la disposition des entreprises de la filière un modèle de contrat amont que les opérateurs pourront utiliser et adapter comme ils le souhaitent.

⁷ Exemple de modification de mode de production : passer d'un mode de production conventionnelle à un mode de production Bio.

D LES SANCTIONS APPLICABLES EN CAS DE NON-RESPECT DE CES DISPOSITIONS

Le respect des dispositions prévues par les articles L.631-24 et suivants du CRPM est encadré par des sanctions prévues à **L'ARTICLE L.631-25 DU CRPM**.

Cet article prévoit qu'est notamment **passible d'une amende administrative**, dont le montant **ne peut être supérieur à 2 % du chiffre d'affaires hors taxes du dernier exercice clos** ou, dans le cas des OP ou AOP assurant la commercialisation des produits sans transfert de propriété, à 2 % du chiffre d'affaires agrégé de l'ensemble des producteurs dont elles commercialisent les produits :

- ✓ le fait, pour un producteur, une OP, une AOP ou un acheteur de conclure un contrat ou un accord-cadre écrit ne comportant pas toutes les clauses mentionnées à l'article L.631-24 ou comprenant une délégation de facturation irrégulière ;
- ✓ le fait, pour un producteur ou un acheteur, de conclure un contrat ne respectant pas 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 ou de proposer une offre écrite de contrat ne comportant pas toutes les clauses mentionnées à l'article L.631-24 ou comprenant une délégation de facturation irrégulière ;
- ✓ 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 un acheteur, de ne pas transmettre régulièrement à l'OP ou l'AOP avec laquelle un accord-cadre a été conclu les éléments figurant sur les factures individuelles des producteurs membres ayant donné un mandat de facturation à l'acheteur et l'ensemble des critères et modalités de détermination du prix d'achat aux producteurs ;
- ✓ le fait, pour un acheteur, de ne pas communiquer régulièrement à son fournisseur l'évolution des indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur les marchés sur lesquels il vend.

Il est précisé que, **le montant de l'amende est proportionné à la gravité des faits constatés**, notamment au nombre et au volume des ventes réalisées en infraction. Il peut être porté au double en cas de réitération du manquement dans un délai de cinq ans à compter de la première commission des faits.

L'autorité administrative compétente peut, en outre, **ordonner la publication de la décision** ou d'un extrait de celle-ci dans les publications, journaux ou services de communication au public par voie électronique, **dans un format et pour une durée proportionnés à la sanction infligée**. Cette publication étant systématiquement ordonnée en cas de réitération du manquement dans un délai de cinq ans à compter de la première commission des faits.

L'action de l'administration pour la sanction des manquements mentionnés au présent article **se prescrit par 3 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.

E LES RÈGLES APPLICABLES EN MATIÈRE DE RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS : LA MÉDIATION OBLIGATOIRE AVANT TOUTE SAISINE DU JUGE

Conformément à **L'ARTICLE L.631-28 DU CRPM**, tout litige relatif à la conclusion ou à l'exécution d'un contrat ou d'un accord-cadre « amont » doit, préalablement à toute saisine du juge, **faire l'objet d'une procédure de médiation par le médiateur des relations commerciales agricoles** sauf si le contrat prévoit un autre dispositif de médiation ou le recours à l'arbitrage.

La Loi Egalim 2 est en outre venue prévoir **la création d'un comité de règlement des différends commerciaux agricoles (CRDCA)** compétent pour les litiges relatifs à la conclusion ou à l'exécution des contrats de premier niveau (amont agricole), pour lesquels la médiation devant le médiateur des relations commerciales agricoles s'est soldée par un échec. Les dispositions relatives à ce comité sont prévues aux **ARTICLES L.631-28 À L.631-28-4 DU CRPM**.

À noter que le **DÉCRET N° 2022-263 DU 26 FÉVRIER 2022** a fixé la liste des filières exemptées du recours obligatoire au CRDCA :

- « 1° La filière céréalière ;
- 2° La filière des semences et plants ;
- 3° La filières des oléagineux et des plantes riches en protéines
(protéagineux, légumes secs luzerne deshydratée) à l'exclusion de la filière oléicole ;
- 4° La filière des fruits et légumes frais ;
- 5° La filière des bananes dessert vendues à l'état frais ;
- 6° La filière des pommes de terre vendues à l'état frais. »

Une certaine ambiguïté relative au caractère obligatoire ou non de la saisine de ce comité doit être relevée. Une lecture rapide du texte de l'article L.631-28 du CRPM pourrait laisser penser que cette saisine est obligatoire lorsque la médiation échoue. Pour autant, une lecture plus attentive du texte permet de penser que la saisine du comité est une possibilité offerte à toute partie au litige lorsque la médiation a échoué, et ce dans un délai d'un mois à compter du constat d'échec. En cas d'échec de la médiation, toute partie au litige peut également saisir le président du tribunal judiciaire. Dès lors, la saisine du comité est fortement recommandée pour les litiges portant sur les contrats de vente de produits agricoles entre un producteur et son premier acheteur (contrat amont) en cas d'échec de la médiation par le médiateur des relations commerciales agricoles. En effet, le traitement du contentieux par cette instance est voulu comme particulièrement rapide et les décisions du comité s'imposent aux parties. Ce n'est pas le cas des recommandations du médiateur qui restent non-contraignantes pour les parties. Le comité doit en effet rendre sa décision sous deux mois après avoir été saisi. Ses décisions sont contestables devant la Cour d'appel de Paris.



ARTICLE L.631-28 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 ayant pour objet la vente de produits agricoles ou alimentaires doit, préalablement à toute saisine du juge, faire l'objet d'une procédure de médiation par le médiateur des relations commerciales agricoles et, en cas d'échec de la médiation, d'une saisine du comité de règlement des différends commerciaux agricoles mentionné à l'article L.631-28-1, sauf si le contrat prévoit un autre dispositif de médiation ou en cas de recours à l'arbitrage et sauf pour certaines filières, dont la liste est définie par décret, pour lesquelles des modes alternatifs de règlement des différends ont été mis en place.

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

En cas d'échec de la médiation, dans un délai d'un mois à compter du constat de cet échec, toute partie au litige, après en avoir informé les parties, peut saisir le comité de règlement des différends commerciaux agricoles. Toute partie à un litige relatif à l'exécution d'un contrat peut, le cas échéant, saisir le président du tribunal compétent pour qu'il statue sur le litige selon la procédure accélérée au fond sur la base des recommandations du médiateur des relations commerciales agricoles. La saisine du président du tribunal compétent selon ces modalités est également ouverte au terme du délai prévu au présent alinéa.

Par dérogation au premier alinéa, en cas d'échec de la médiation portant sur un litige mentionné au cinquième alinéa de l'article L.441-8 du Code de commerce, toute partie au litige peut directement saisir le juge compétent.



À NOTER

S'agissant des coopératives, le Médiateur de la coopération agricole, nommé par décret, peut être saisi, conformément aux **ARTICLES L.528-3 ET R.528-16 DU CRPM**, de tout litige relatif aux relations entre un associé coopérateur et la coopérative agricole à laquelle il adhère, entre coopératives agricoles, entre une coopérative agricole et une union ou entre unions. En cas d'échec de la médiation, toute partie au litige peut saisir le président du tribunal judiciaire pour qu'il statue sur le litige selon la procédure accélérée au fond.

3 La contractualisation à l'aval de la filière

À l'aval de la filière, les relations fournisseurs / distributeurs (détaillants et grossistes) sont soumises au régime des négociations annuelles lorsque les produits sont revendus en l'état **(A)**.

Ces relations d'achat-vente entre les opérateurs privés sont soumises au Code de commerce et aux règles du droit de la vente issues du Code civil.

La Loi Egalim 2 est venue prévoir des dispositions spécifiques pour les « produits alimentaires » visant notamment à régir les relations entre les fournisseurs de produits alimentaires et tout acheteur. La question de l'application de ces nouvelles dispositions aux plantes vivantes et produits de l'horticulture se pose toutefois aujourd'hui **(B)**.

A RAPPEL DES RÈGLES APPLICABLES EN MATIÈRE DE NÉGOCIATIONS COMMERCIALES ANNUELLES (FOURNISSEUR / DISTRIBUTEUR)

Les relations fournisseur/distributeur sont strictement encadrées par les **ARTICLES L.441-3 ET SUIVANTS DU CODE DE COMMERCE**. Selon le type de produit vendu, les obligations imposées par le Code de commerce sont plus ou moins nombreuses.

Pour les plantes et produits de la floriculture : seules les dispositions des articles L.441-3 (lorsque l'acheteur est un distributeur détaillant) et L.441-3-1 (lorsque l'acheteur est un grossiste) du Code de commerce s'appliquent.

Ces deux articles disposent qu'**une convention écrite annuelle** (ou biennale ou triennale), doit être conclue entre le fournisseur et le distributeur (détaillant ou grossiste), à l'issue de la négociation commerciale, **au plus tard le 1^{er} mars** de l'année pendant laquelle elle prend effet ou dans les deux mois suivant le point de départ de la période de commercialisation des produits soumis à un cycle de commercialisation particulier.



La formalisation d'une convention écrite est obligatoire dès lors que l'on déroge aux conditions générales de vente (barème de prix) du fournisseur. La convention écrite ne s'impose donc qu'en cas de négociation entre les parties. À défaut de négociation, voir la question de l'opposabilité CGV/CGA en page 40 du Guide.

En ce sens, la Commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC) a précisé dans son **AVIS N° 10-07 DU 1^{ER} AVRIL 2010** que « lorsque la relation commerciale se borne à la conclusion de contrats instantanés sur le fondement des conditions générales ou catégorielles du vendeur, il n'est point requis d'établir une convention unique conforme à l'article L 441-7 (aujourd'hui L.441-3). La convention conclue entre les parties est constituée par les CGV ou les conditions catégorielles écrites du fournisseur incluant, le cas échéant, un barème de réductions de prix.

(...) chaque fois que des conditions dérogeant aux CGV seront conclues, ce qui implique une négociation, ou chaque fois qu'il sera convenu de services de coopération commerciale ou d'autres obligations (...), la convention unique s'imposera ».



La convention « unique » écrite doit mentionner, aux fins de concourir à la détermination du prix convenu :

- 1° Les conditions de l'opération de vente des produits, y compris les réductions de prix ;
- 2° Les services de coopération commerciale, propres à favoriser la commercialisation des produits du fournisseur, que le distributeur lui rend, ne relevant pas des obligations d'achat et de vente ;
- 3° Les autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre le fournisseur et le distributeur ;
- 4° Les services ou obligations relevant d'un accord international.

S'agissant de produits agricoles et conformément à **L'ARTICLE L.443-4 DU CODE DE COMMERCE**, la convention (de même que les CGV du fournisseur) doit en outre mentionner, lorsqu'ils existent, **les indicateurs pertinents** et expliciter les conditions dans lesquelles il en est tenu compte pour la détermination du prix (cf. **PARTIE 4 CI-APRÈS**).

V Date d'envoi des CGV

Le fournisseur doit communiquer ses conditions générales de vente (CGV) au distributeur dans un délai raisonnable avant le 1^{er} mars ou, pour les produits ou services soumis à un cycle de commercialisation particulier, avant le point de départ de la période de commercialisation.

L'absence de signature d'une convention écrite, son absence de signature avant le 1^{er} mars ainsi que l'incomplétude de cette convention, sont sanctionnées par **une amende administrative** dont le montant peut atteindre 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale, conformément à l'article L.441-6 du Code de commerce⁸.

V Que se passe-t-il en cas d'absence d'accord commercial au 1^{er} mars ?

La Loi Descrozaille prévoit un dispositif expérimental de 3 ans visant à encadrer la situation en cas d'absence d'accord au 1^{er} mars ou dans les deux mois suivant le début de la période de commercialisation des produits ou des services soumis à un cycle de commercialisation particulier.

Le fournisseur pourra choisir :

- ✓ soit de rompre sa relation avec son client-distributeur sans que ce dernier ne puisse se plaindre d'une rupture brutale. Il sera toujours possible aux parties de tenter de négocier un nouvel accord et de reprendre alors une relation en signant une nouvelle convention ;
- ✓ soit d'accorder au distributeur un préavis suffisant au sens des dispositions relatives à la rupture brutale des relations commerciales (la rupture brutale étant une pratique commerciale abusive sanctionnée).

Les parties peuvent faire appel au médiateur des relations commerciales agricoles ou au médiateur des entreprises pour tenter de conclure un accord portant sur les conditions du préavis (durée/prix), le médiateur ayant un mois pour accompagner les parties dans la recherche d'un tel compromis.

⁸ Au moment de la publication du guide, un projet de loi en examen au Parlement a pour objet d'avancer, pour les négociations 2024, les dates d'envoi des CGV et la date d'accord commercial au 15 janvier ou au 31 janvier 2024 (date en fonction du chiffre d'affaires du fournisseur). Au moment de la publication de ce guide, ce projet dit « de lutte contre inflation » ne concerne pas les produits de la filière qui, sauf changement, restent soumis au délai initial d'envoi de CGV et à la date du 1^{er} mars pour la conclusion de la convention annuelle entre fournisseur et distributeur.



ARTICLE 9 DE LA LOI DESCROZAILLE

« À titre expérimental, pour une durée de 3 ans, à défaut de convention conclue au plus tard le 1^{er} mars ou dans les deux mois suivant le début de la période de commercialisation des produits ou des services soumis à un cycle de commercialisation particulier, le fournisseur peut :

1° Soit, en l'absence de contrat nouvellement formé, mettre fin à toute relation commerciale avec le distributeur, sans que ce dernier puisse invoquer la rupture brutale de la relation commerciale au sens du II de l'article L.442-1 du Code de commerce ;

2° Soit demander l'application d'un préavis conforme au même II.

Les parties peuvent également saisir le médiateur des relations commerciales agricoles ou le médiateur des entreprises afin de conclure, sous son égide et avant le 1^{er} avril, un accord fixant les conditions d'un préavis, qui tient notamment compte des conditions économiques du marché sur lequel opèrent les parties. En cas d'accord des parties sur les conditions du préavis, le prix convenu s'applique rétroactivement aux commandes passées à compter du 1^{er} mars. En cas de désaccord, le fournisseur peut mettre fin à toute relation commerciale avec le distributeur, sans que ce dernier puisse invoquer la rupture brutale de la relation commerciale au sens dudit II ou demander l'application d'un préavis conforme au même II. »



Toute relation commerciale est susceptible de donner lieu à des pratiques commerciales abusives et donc à ce que le Code de commerce qualifie de « pratiques restrictives de concurrence ».

Pour mémoire, ces pratiques (déséquilibre significatif, rupture brutale de relations commerciales établies, obtention d'un avantage ne correspondant à aucune contrepartie ou manifestement disproportionnée, etc.) sont susceptibles d'être sanctionnées d'une peine d'amende civile dont le montant peut atteindre 5 % du chiffre d'affaires hors taxes réalisé en France par l'auteur des pratiques lors du dernier exercice clos depuis l'exercice précédant celui au cours duquel les pratiques ont été mises en œuvre.



B LES DISPOSITIONS ISSUES DE LA LOI EGALIM 2 SONT-ELLES APPLICABLES À L'AVAL DE LA FILIÈRE HORTICOLE ?

L'article 4 de la Loi Egalim 2 est venu ajouter deux articles dans le Code de commerce : les articles L.441-1-1 et L.443-8 qui prévoient notamment un principe de transparence et de non négociabilité du prix des matières premières agricoles.

Ces articles s'appliquent « **pour les produits alimentaires** et les produits destinés à l'alimentation des animaux de compagnie⁹ » de sorte que VALHOR pensait dans un premier temps pouvoir considérer que les plantes vivantes et produits de la floriculture ne seraient pas soumis au dispositif « aval » de la Loi Egalim 2.

⁹ Hors ceux exclus par le décret n° 2022-1325 du 13 octobre 2022.

Néanmoins, dans la **FOIRE AUX QUESTIONS RELATIVE À L'APPLICATION DE LA LOI EGALIM 2** publiée au mois de décembre 2021, l'administration a indiqué que la notion de « produits alimentaires » devait s'entendre comme « **l'ensemble formé par les produits agricoles au sens de l'annexe 1 au TFUE** (incluant les aliments préparés pour animaux) et les autres produits destinés à l'alimentation humaine qui ne sont pas des produits agricoles au sens de cette annexe ».

Or, les « plantes vivantes et les produits de la floriculture » font partie de l'annexe 1 du TFUE et pourraient donc, suivant la définition donnée par l'administration, être considérés comme des « produits alimentaires ».

VALHOR a donc adressé un courrier à M. Julien Denormandie, alors ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation, le 18 février 2022 afin d'obtenir des éléments de clarification et s'assurer que les plantes vivantes et produits de la floriculture ne devraient pas être intégrés dans la notion de « produit alimentaire » et par conséquent, ne devraient pas entrer dans le champ d'application de l'article 4 de la Loi Egalim 2 qui ne vise que « les produits alimentaires et les produits destinés à l'alimentation des animaux de compagnie ».

À ce jour (octobre 2023), VALHOR n'a toutefois obtenu aucune réponse de la part du ministère de sorte qu'il ne lui est pas possible d'apporter à ses ressortissants davantage de précisions sur le champ d'application de ces dispositions.

Aussi, à ce stade et en l'attente de clarification de la part du ministère, le dispositif « aval » de la Loi Egalim 2 ne fera pas l'objet de davantage de développements dans le présent Guide.

4 Les indicateurs

A RÔLE ET MISE EN ŒUVRE DES INDICATEURS EN MATIÈRE DE CONTRACTUALISATION

Le recours aux indicateurs a été pensé par le législateur comme un instrument permettant d'assurer une juste rémunération pour les agriculteurs. Une fois les indicateurs établis dans le contrat entre le producteur agricole et le premier acheteur, ceux-ci doivent être repris au sein des chaînes de contrats successifs portant sur ces produits agricoles ou sur des produits alimentaires composés de ces produits agricoles. L'élaboration d'indicateurs peut s'avérer complexe et le législateur a ainsi prévu plusieurs moyens de les établir.

Le recours aux indicateurs est prévu par le législateur tant à l'amont qu'à l'aval de la chaîne agro alimentaire.

V L'obligation légale de prévoir des indicateurs

DANS LA RELATION ENTRE LE PRODUCTEUR HORTICOLE / PÉPINIÉRISTE ET LE PREMIER ACHETEUR

L'article L.631-24 du CRPM prévoit que **la proposition de contrat écrite qui émane du producteur agricole (ou la proposition d'accord-cadre de l'OP ou l'AOP lorsque cette dernière est mandatée par le producteur)** doit prendre en compte un ou plusieurs indicateurs relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture et à l'évolution de ces coûts.

Puis, **dans le contrat ou dans l'accord-cadre**, les parties doivent définir les critères et modalités de révision (en cas de prix déterminé – pour les opérateurs de la filière horticole, la clause de révision sera obligatoire uniquement s'ils décident de conclure un contrat écrit de plus de 3 ans (cf. PARTIE 2, 2 DU PRÉSENT GUIDE)) ou de détermination du prix en prenant en compte des indicateurs.

Ces indicateurs sont de 3 types :

- ✓ indicateurs relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture et à l'évolution de ces coûts (issus de la proposition de contrat ou d'accord-cadre),
- ✓ indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles constatés sur le ou les marchés sur lesquels opère l'acheteur et à l'évolution de ces prix,
- ✓ 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.



ARTICLE L.631-24, III DU CRPM

*La proposition de contrat ou d'accord-cadre constitue le socle de la négociation entre les parties. Au titre des critères et modalités de révision ou de détermination du prix mentionnés au 1° du présent III, elle prend en compte **un ou plusieurs indicateurs relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture et à l'évolution de ces coûts**. Dans le contrat ou dans l'accord-cadre, les parties définissent librement ces critères et ces modalités de révision ou de détermination du prix en y intégrant, outre le ou les indicateurs issus du socle de la proposition, **un ou plusieurs indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur le ou les marchés sur lesquels opère l'acheteur et à l'évolution de ces prix ainsi qu'un ou plusieurs indicateurs relatifs aux quantités, à la composition, à la qualité, à l'origine et à la traçabilité des produits ou au respect d'un cahier des charges**.*



Conformément à ce que prévoit l'article L.631-24-1 du CRPM, **lors de la revente des produits agricoles par le premier acheteur**, ce dernier devra insérer dans le contrat de vente avec ses propres acheteurs **les indicateurs mentionnés dans le contrat d'achat** qu'il a conclu avec le producteur agricole.



ARTICLE L.631-24-1 DU CRPM

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

Dans l'hypothèse où le contrat conclu pour l'acquisition de ces produits comporte un prix déterminé, le contrat de vente mentionné au premier alinéa du présent article prend en compte un ou plusieurs indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles concernés.

L'acheteur communique à son fournisseur, selon la fréquence convenue entre eux et mentionnée dans le contrat écrit ou l'accord-cadre écrit, l'évolution des indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur les marchés sur lesquels il opère.



De la même manière, l'article L.631-24-3 du CRPM précise que, lorsque la coopérative, l'OP ou l'AOP commercialise des produits agricoles dont elle est propriétaire, le contrat de vente prend en compte les indicateurs utilisés pour la rémunération des apports des producteurs ou, en cas de prix déterminé, relatifs aux prix des produits agricoles concernés.



ARTICLE L.631-24-3, II DU CRPM

Lorsque la coopérative, l'organisation de producteurs ou l'association d'organisations de producteurs commercialise des produits agricoles dont elle est propriétaire ou des produits alimentaires comportant un ou plusieurs produits agricoles livrés par ses membres, le contrat de vente prend en compte les indicateurs utilisés pour la rémunération des apports des producteurs ou, en cas de prix déterminé, relatifs aux prix des produits agricoles concernés.



À L'AVANT, DANS LA RELATION ENTRE UN FOURNISSEUR ET SON ACHETEUR



ARTICLE L.443-4 DU CODE DE COMMERCE

I. - Pour les produits agricoles ou les produits alimentaires comportant un ou plusieurs produits agricoles, lorsque les indicateurs énumérés au neuvième alinéa du III de l'article L.631-24 et aux articles L.631-24-1 et L.631-24-3 du Code rural et de la pêche maritime ou, le cas échéant, tous autres indicateurs disponibles dont ceux établis par l'Observatoire de la formation des prix et des marges des produits alimentaires existent, les conditions générales de vente mentionnées à l'article L.441-1 du présent Code, ainsi que les conventions mentionnées aux articles L.441-3, L.441-4, L.441-7, L.443-2 et L.443-8 y font référence et explicitent les conditions dans lesquelles il en est tenu compte pour la détermination des prix.

II. - Tout manquement aux dispositions du I est passible d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale.

Le maximum de l'amende encourue est porté à 150 000 € pour une personne physique et 750 000 € pour une personne morale en cas de réitération du manquement dans un délai de deux ans à compter de la date à laquelle la première décision de sanction est devenue définitive.



De plus, le Code de commerce prévoit que **les conditions générales de vente** des fournisseurs de produits agricoles (dont notamment les produits de la filière horticole) doivent faire référence aux indicateurs pertinents et expliciter les conditions dans lesquelles il en est tenu compte pour la détermination des prix.

Ces indicateurs doivent également être mentionnés dans **les conventions conclues entre les fournisseurs et les distributeurs** (article L.441-3 du Code de commerce).

Ces indicateurs joueront également un rôle prépondérant dans les clauses de renégociation¹⁰ du prix (article L.441-8 du Code de commerce) et dans les clauses de révision¹¹ du prix qui seraient prévues au contrat.

¹⁰ Pour rappel, la clause de renégociation du prix est une clause obligatoire du contrat uniquement si ce dernier est d'une durée supérieure à 3 mois.

¹¹ Pour rappel, la clause de révision du prix est une clause obligatoire du contrat amont uniquement si ce dernier est d'une durée supérieure à 3 ans et que le prix est un prix fixe/déterminé.

V Les précisions apportées par la DGCCRF

Plusieurs précisions ont été formulées par la Direction générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des fraudes (DGCCRF) dans des **LIGNES DIRECTRICES PUBLIÉES LE 27 JUILLET 2020**. D'autres précisions ont été apportées par le ministère de l'Agriculture et la DGCCRF dans la **FOIRE AUX QUESTIONS** précédemment citée.

Certaines réponses peuvent être intéressantes à rappeler dans le présent Guide :

QUELLES SONT LES SANCTIONS ENCOURUES PAR UN PREMIER ACHETEUR QUI S'APPROVISIONNERAIT EN PRODUITS AGRICOLES AUPRÈS D'UN PRODUCTEUR ÉTRANGER ET QUI CONCLURAIT AVEC CE DERNIER UN CONTRAT ÉCRIT NON-CONFORME AUX DISPOSITIONS DES ARTICLES L.631-24 DU CRPM ET L.443-4 DU CODE DE COMMERCE ?

L'article L.631-24 du CRPM dispose expressément que son champ d'application concerne « les contrats de vente de produits agricoles **livrés sur le territoire français** ».

Selon la DGCCRF les dispositions des articles L.631-24 et suivants du CRPM et L.443-4 du Code de commerce peuvent être considérées, sous réserve de l'appréciation souveraine des juges, comme **des lois de police applicables à toute situation présentant des éléments de rattachement au territoire français (lieu d'établissement de l'acteur économique en France, marché français concerné pour l'écoulement des marchandises, etc.)**.

Rappelons en outre que l'article L.444-1 A du Code de commerce précise désormais que les dispositions de l'article L.443-4 du Code de commerce « s'appliquent à toute convention entre un fournisseur et un acheteur portant sur des produits [soumis à cet article et] commercialisés sur le territoire français. Ces dispositions sont d'ordre public ».

QUELS INDICATEURS PEUVENT TROUVER À S'APPLIQUER POUR LES PRODUITS FABRIQUÉS DANS UN PAYS TIERS ? COMMENT OBLIGER LES AGRICULTEURS SITUÉS DANS UN PAYS TIERS À CONTRACTUALISER ?

Dans la foire aux questions publiée au mois de décembre 2021, le ministère de l'Agriculture et la DGCCRF ont précisé qu'il convient d'utiliser les indicateurs disponibles et qu'il est notamment possible de faire référence aux indicateurs de marché disponibles, au choix des parties. Citant les lignes directrices du mois de juillet 2020, le ministère de l'Agriculture et la DGCCRF ont alors rappelé que le choix des indicateurs revient aux opérateurs, à charge pour ces derniers de pouvoir justifier que le choix de ces indicateurs est effectivement pertinent.

B TRAVAUX DE VALHOR

Dans le cadre de leurs missions, les organisations interprofessionnelles élaborent et publient des indicateurs, qui servent d'indicateurs de référence. A défaut, cette mission revient aux instituts techniques agricoles (ASTREDHOR pour la filière du végétal) sur demande formulée par un membre de l'interprofession.



ARTICLE L.631-24 DU CRPM

Dans le cadre de leurs missions et conformément au règlement (UE) n° 1308 / 2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 précité, les organisations interprofessionnelles élaborent et publient des indicateurs, qui servent d'indicateurs de référence. Elles peuvent, le cas échéant, s'appuyer sur l'observatoire mentionné à l'article L.682-1 ou sur l'établissement mentionné à l'article L.621-1. À défaut de publication, par une organisation interprofessionnelle, des indicateurs de référence dans les quatre mois suivant la promulgation de la loi n° 2021-1357 du 18 octobre 2021 visant à protéger la rémunération des agriculteurs, les instituts techniques agricoles les élaborent et les publient dans les deux mois suivant la réception d'une telle demande formulée par un membre de l'organisation interprofessionnelle.



03

Précisions sur certaines notions entourant les négociations commerciales

Cette troisième partie du Guide vise à apporter des précisions aux ressortissants de VALHOR sur les notions suivantes :

- Les délais de paiement prévus par la réglementation **(1)**
- La facturation **(2)**
- La notion d'escompte **(3)**
- Les notions de « réservation » et d'« engagement » **(4)**
- La différence entre prix franco et prix départ **(5)**
- Les pénalités **(6)**
- La clause de renégociation du prix **(7)**
- La différence entre un bon de commande et un contrat **(8)**
- Le rôle des conditions générales de vente / conditions générales d'achat **(9)**
- La hiérarchie contractuelle **(10)**
- Les avantages financiers négociés dans le secteur de la distribution **(11)**

1 Les délais de paiement prévus par la réglementation

Les délais de paiement interentreprises sont encadrés par les **ARTICLES L.441-10 ET SUIVANTS DU CODE DE COMMERCE**.

LA RÈGLE DE PRINCIPE

Sauf dispositions contraires figurant aux conditions de vente ou convenues entre les parties, le délai de règlement des sommes dues est fixé à **30 jours après la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée (ARTICLE L.441-10, I, ALINÉA 1)**.

LES DÉLAIS CONTRACTUELS

Si les parties décident de fixer un délai (et, par conséquent, de déroger au délai supplétif de 30 jours), elles sont tenues de respecter les **plafonds légaux maximaux** prévus par la loi.

À ce titre, **L'ARTICLE L.441-11 DU CODE DE COMMERCE** prévoit notamment les délais maxima suivants :

V Pour les achats de produits agricoles et alimentaires périssables

- ✓ 30 jours après la date de livraison ;
- ✓ ou, en cas de facture périodique au sens du 3 du I de l'article 289 du Code général des impôts, 30 jours après la fin de la décade de livraison.

V Pour les achats de produits agricoles et alimentaires non périssables

30 jours après la date d'émission de la facture. Dans ce cas, lorsque la facture est établie par l'acheteur, ce délai commence à courir à compter de la date de livraison.

V Pour le transport routier de marchandises, pour la location de véhicules avec ou sans conducteur, pour la commission de transport ainsi que pour les activités de transitaire, d'agent maritime et de fret aérien, de courtier de fret et de commissionnaire en douane

30 jours après la date d'émission de la facture.



SUR LA NOTION DE PRODUITS « PÉRISSABLES »

Dans l'ordre international, 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 (dite « Directive PCD ») définit les « produits agricoles et alimentaires périssables » comme les « produits agricoles et alimentaires qui, de par leur nature ou à leur stade de transformation, sont susceptibles de devenir impropres à la vente dans **un délai de trente jours après la récolte, la production ou la transformation** » (article 2 de la Directive PCD).

Ladite directive précise en outre que ce délai de trente jours doit être pris en compte peu importe que « le produit fasse ou non l'objet d'une transformation après la vente et indépendamment du fait qu'il soit ou non traité après la vente, conformément à d'autres règles, en particulier des règles relatives à la sécurité des aliments » (considérant 17 de la Directive PCD).



LES RETARDS DE PAIEMENT

Les pénalités de retard sont exigibles sans qu'un rappel soit nécessaire. Un retard de paiement s'entend d'un règlement postérieur à la date figurant sur la facture de vente.

Conformément à **L'ARTICLE L.441-10 DU CODE DE COMMERCE**, dans l'hypothèse où les parties ne sont pas convenues d'un **taux d'intérêt** applicable aux pénalités de retard, il est alors fait application d'un taux égal au taux d'intérêt appliqué par la Banque centrale européenne (BCE) à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 points de pourcentage. Il s'agit toutefois d'un taux supplétif de volonté, donc sauf stipulation contraire. Si les parties peuvent y déroger, elles ne peuvent toutefois fixer un taux inférieur à trois fois le taux d'intérêt légal.

En outre, tout professionnel en situation de retard de paiement est de plein droit débiteur, à l'égard du créancier d'une **indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement**, dont le montant est fixé par décret (ce montant est à ce jour de 40 € - **ARTICLE D.441-5 DU CODE DE COMMERCE**). Lorsque les frais de recouvrement exposés sont supérieurs au montant de 40 €, le créancier peut demander une indemnisation complémentaire, sur justification. Toutefois, le créancier ne peut invoquer le bénéfice de ces indemnités lorsque l'ouverture d'une procédure de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire interdit le paiement à son échéance de la créance qui lui est due.



MENTIONS DEVANT NOTAMMENT FIGURER SUR LES DOCUMENTS CONTRACTUELS

ARTICLE L.441-10 DU CODE DE COMMERCE

Les conditions de règlement mentionnées au I de l'article L.441-1 précisent les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles

le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture ainsi que le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement due au créancier dans le cas où les sommes dues sont réglées après cette date.

ARTICLE L.441-9 DU CODE DE COMMERCE

La facture mentionne la date à laquelle le règlement doit intervenir. Elle précise les conditions d'escompte applicables en cas de paiement à une date antérieure à celle résultant de l'application des conditions générales de vente, le taux des pénalités exigibles le jour suivant la date de règlement inscrite sur la facture ainsi que le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement due au créancier en cas de retard de paiement.



LES SANCTIONS ENCOURUES EN CAS DE NON-RESPECT DES RÈGLES APPLICABLES EN MATIÈRE DE DÉLAIS DE PAIEMENT

Conformément à **L'ARTICLE L.441-16 DU CODE DE COMMERCE**, est passible d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 75 000 € pour la personne physique et 2 000 000 € pour la personne morale :

- ✓ le fait de ne pas respecter les délais de paiement légaux,
- ✓ le fait de ne pas indiquer dans les conditions de règlement figurant dans les conditions générales de vente les mentions relatives au taux d'intérêt des pénalités de retard et le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement,
- ✓ le fait de fixer un taux ou des conditions d'exigibilité des pénalités de retard non conformes ainsi que,
- ✓ le fait de ne pas respecter les modalités de computation des délais de paiement convenues entre les parties.

ATTENTION

En matière de délais de paiement, le fait de ne pas respecter les délais de paiement pour les frais généraux d'un côté et pour les transports de l'autre donne lieu à deux infractions distinctes et donc théoriquement à deux amendes maximales de 2 millions d'euros.

2 La facturation

Conformément à **L'ARTICLE L.441-9 DU CODE DE COMMERCE**, tout achat de produits ou toute prestation de service pour une activité professionnelle fait l'objet d'une facturation.

Le vendeur est tenu de délivrer la facture dès la réalisation de la livraison ou de la prestation de services. L'acheteur est tenu de la réclamer. La facture émise doit être conforme aux dispositions de **L'ARTICLE L.441-9 DU CODE DE COMMERCE**, ainsi qu'aux **ARTICLES 289 ET 242 NONIES A, DE L'ANNEXE 2 DU CODE GÉNÉRAL DES IMPÔTS**.

ATTENTION

Les factures adressées par les entreprises aux structures du secteur public doivent être dématérialisées.

LA SPÉCIFICITÉ DU MANDAT DE FACTURATION EN MATIÈRE AGRICOLE

L'ARTICLE L.631-24 DU CRPM précise que le **mandat de facturation** confié par un producteur agricole à son acheteur ou à un tiers doit être formalisé par écrit. Ce mandat écrit distinct ne peut être lié au contrat. Il est renouvelé chaque année par tacite reconduction et le producteur agricole peut le révoquer à tout moment, sous réserve d'un préavis d'un mois.

Dans le cas où l'acheteur a signé un accord-cadre avec une OP ou une AOP, les producteurs membres de cette OP ou de cette association réunis en assemblée générale peuvent également décider de déléguer la facturation à un tiers ou à l'acheteur dans les mêmes conditions.

L'acheteur transmet alors chaque mois à l'OP ou à l'AOP avec laquelle un accord-cadre a été conclu les éléments figurant sur les factures individuelles des producteurs membres ayant donné un mandat de facturation à l'acheteur et l'ensemble des critères et modalités de détermination du prix d'achat aux producteurs. Les modalités de transmission de ces informations doivent être précisées dans un document écrit.

À NOTER

Le mandat de facturation ne constitue pas un usage dans le secteur d'activité des ressortissants de VALHOR.

CAS PARTICULIER DES FACTURES « PÉRIODIQUES » OU « RÉCAPITULATIVES »

La facture périodique constitue une dérogation au principe de facturation immédiate. Il s'agit d'une faculté et non d'une obligation. Trois conditions cumulatives doivent être réunies pour pouvoir recourir à une facturation récapitulative :

- ✓ les ventes de produits ou les prestations de service doivent être distinctes les unes des autres ;
- ✓ elles ne doivent concerner à chaque fois qu'un seul et même acquéreur ou bénéficiaire des prestations ;
- ✓ elles rendent exigibles la TVA qu'elles génèrent au cours du même mois civil.



ARTICLE 289, I, 3 DU CODE GÉNÉRAL DES IMPÔTS

3. La facture est, en principe, émise dès la réalisation de la livraison ou de la prestation de services. (...) Elle peut être établie de manière périodique pour plusieurs livraisons de biens ou prestations de services distinctes réalisées au profit d'un même acquéreur ou preneur pour lesquelles la taxe devient exigible au cours d'un même mois civil. Cette facture est établie au plus tard à la fin de ce même mois.



LES SANCTIONS ENCOURUES EN CAS DE NON-RESPECT DES RÈGLES APPLICABLES EN MATIÈRE DE FACTURATION

La facture permet aux autorités administratives de contrôle (DGCCRF et DREETS) de vérifier notamment que l'entreprise respecte bien son obligation de facturation et que ses factures comprennent bien les mentions obligatoires, lesquelles permettent de vérifier la transparence dans la fixation du prix résultant de la négociation commerciale.

V Sanctions administratives

Les dispositions impératives posées par L'ARTICLE L.441-9 DU CODE DE COMMERCE sont de nature pénale et tout manquement à ces règles **est passible d'une amende administrative** dont le montant ne peut excéder 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale.

Le maximum de l'amende encourue est porté à 150 000 € pour une personne physique et 750 000 € pour une personne morale en cas de réitération du manquement dans un délai de deux ans à compter de la date à laquelle la première décision de sanction est devenue définitive.

ATTENTION

Principe de coresponsabilité en matière de facturation : le destinataire de la facture est autant responsable de la régularité de la facture que celui qui l'émet.

V Sanctions fiscales

DÉFAUT DE FACTURATION

Les professionnels qui ne respectent pas l'obligation de délivrance d'une facture **sont redevables d'une amende égale à 50 % du montant de la transaction**. Le client est solidairement tenu au paiement de cette amende, qui ne peut excéder 375 000 € par exercice. Toutefois, lorsque la transaction a été comptabilisée, l'amende est réduite à 5 % et ne peut excéder 37 500 € par exercice (**ARTICLE 1737, I, 3 DU CGI**).

FACTURES DE COMPLAISANCE OU FICTIVES

Les personnes qui, dans le cadre de leur activité professionnelle, ont travesti ou dissimulé l'identité ou l'adresse de leur fournisseur ou de leur client, ou accepté l'utilisation d'une identité fictive ou d'un prête-nom **sont redevables d'une amende égale à 50 % des sommes reçues ou versées au titre de ces opérations** (**ARTICLE 1737, I, 1 DU CGI**).

En outre, le fait de délivrer une facture ne correspondant pas à une livraison ou une prestation de services réelle entraîne l'application d'une amende égale à 50% du montant de la facture (**ARTICLE 1737, I, 2 DU CGI**).

OMISSIONS OU INEXACTITUDES DANS LES FACTURES

Toute omission ou inexactitude constatée dans les factures **donne lieu à l'application d'une amende de 15 €**. Toutefois, le montant total des amendes dues au titre de chaque facture ne peut excéder le quart du montant qui y est ou aurait dû y être mentionné (**ARTICLE 1737, II DU CGI**).

3 La notion d'escompte

Les escomptes correspondent à des réductions de prix accordées en contrepartie du règlement anticipé des factures.



L'OCTROI D'UN ESCOMPTE EST UNE SIMPLE FACULTÉ POUR LE VENDEUR

La DGCCRF a indiqué sur ce point que, si le vendeur ne souhaite pas octroyer d'escompte pour paiement anticipé, la mention sur la facture informant l'acheteur

d'un produit ou le demandeur d'une prestation de services de l'absence d'escompte est indispensable (DGCCRF, Note de service n° 5955, 5 août 1993, p. 5 ; DGCCRF, Note d'information n° 1005, p. 34 et 44 ; Circ. 8 déc. 2005, art. 1.3). Il conviendra alors, par exemple, d'indiquer la mention « escompte : néant ».



Conformément à **L'ARTICLE L.441-9 DU CODE DE COMMERCE**, la facture doit mentionner les conditions d'escompte applicables en cas de paiement à une date antérieure à celle résultant de l'application des conditions générales de vente. La DGCCRF a précisé qu'il fallait entendre par conditions d'escompte, « tout taux ou montant de réduction de prix en raison d'un paiement anticipé » (DGCCRF, Note de service n° 5955, 5 août 1993, p. 5). L'administration a précisé que cette mention devait figurer **au recto** de la facture, et ce même si les conditions d'escompte sont reproduites au dos de celle-ci dans les conditions générales de vente (DGCCRF, Note d'information n° 1005, p. 43).

En outre, si les parties ont établi préalablement **une convention d'escompte**, prévoyant un escompte en contrepartie du règlement anticipé de la facture par rapport aux conditions générales de vente, cet escompte est « acquis » à la date de la vente et doit par conséquent figurer sur la facture. En l'absence de convention d'escompte conclue entre les parties, l'escompte n'a pas à être mentionné sur la facture en tant que « réduction de prix » acquise (Circ. 8 déc. 2005, art. 1.3). En revanche, les conditions d'escompte prévues dans les conditions générales de vente devront effectivement y être portées conformément à l'alinéa 5 de l'article L.441-9, I du Code de commerce.

4 Les notions de « réservation » et d'« engagement » portant sur un volume de produits commandés

Ces notions ne sont pas explicitement définies par la loi, mais correspondent à des notions de droit civil d'ordre général.

En droit civil, l'engagement correspond à la notion d'« obligation », tandis que la notion de « réservation » fait référence à un droit des parties de se dédire de leur engagement en contrepartie de retenue d'une somme d'argent.

LA NOTION D'OBLIGATION (ENGAGEMENT)

En droit civil un « contrat » est la rencontre de volonté des parties, sans condition particulière de forme à respecter. Le contrat est formé à compter du moment où les parties se sont mises d'accord (articles 1101 et s. du Code civil).

Le contrat de vente répond à des règles spécifiques complémentaires. Un tel contrat est conclu dès lors que les parties se sont entendues d'une part, sur la chose, et d'autre part, sur le prix (articles 1582 et s. du Code civil). Si le bien en question n'existe pas encore au moment de la conclusion du contrat et n'existera que dans un futur plus ou moins proche, comme c'est souvent le cas dans la filière du végétal, le contrat de vente est valide mais conclu sous la condition suspensive de l'existence de ce bien à la date convenue. Si le bien n'existe pas à l'échéance, le contrat est résilié, en tout ou partie.

Une fois l'accord obtenu sur la chose et sur le prix, le contrat de vente est formé et les parties sont tenues aux obligations qu'elles ont réciproquement convenues. L'acheteur s'est engagé à verser le prix, et le vendeur s'est engagé à transférer la propriété du bien. L'aménagement entre les parties du moment du paiement et du moment du transfert de propriété ou de la livraison, ne remet pas en cause le fait qu'il y ait eu rencontre des volontés et donc que le contrat de vente soit conclu.

Si l'une des parties souhaite se rétracter de son engagement, l'autre partie peut la forcer à l'exécuter contre son gré ; on parle d'exécution forcée. Ex : l'acheteur ne veut plus acheter le produit commandé, le vendeur peut saisir un juge afin de le contraindre à lui verser le prix du produit ou à le dédommager du préjudice subi.

Les parties restent néanmoins libres de prévoir entre elles les conséquences de la rupture unilatérale du contrat par l'une des parties. Ainsi, les parties pourraient convenir que dans l'hypothèse du non respect de l'une de leurs obligations, alors la partie défaillante pourrait devoir verser une pénalité au sens d'une « clause pénale » (article 1231-5 du Code civil).

LA NOTION DE « RÉSERVATION »

La « réservation » n'est pas précisément définie par le Code civil ni le Code de commerce ; en revanche certains aspects juridiques prévus par le Code civil peuvent être rattachés à cette notion de réservation.

Dans l'hypothèse d'une « réservation », le vendeur et l'acheteur s'accordent notamment sur les produits devant être livrés et leur prix. Toutefois, les parties acceptent, dès l'origine, d'envisager la situation liée à une inexécution de leurs obligations :

- ✓ l'acheteur envisage qu'il pourrait ne pas acquérir en tout ou partie les produits « réservés »,
- ✓ le vendeur envisage qu'il pourrait ne pas transférer la propriété de ceux-ci.

Les parties peuvent alors prévoir le versement d'arrhes, au moment de la « réservation » (contrat / bon de commande).

Si l'acheteur décide de ne pas acheter les produits réservés, alors il perd les arrhes qu'il a versées à l'origine. Réciproquement, si le vendeur décide de ne pas vendre, alors il rend les arrhes versées initialement par l'acheteur et doit verser, en plus, une somme équivalente aux arrhes reçues (cf. article 1590 du Code civil).

La finalité des arrhes qui correspondent en quelque sorte à une indemnité d'immobilisation des produits réservés, est de dédommager la partie créancière de l'obligation inexécutée.



NE PAS CONFONDRE LES ACOMPTE ET LES ARRHES

Juridiquement, l'acompte est un paiement partiel anticipé du prix convenu. Son objet n'est pas de permettre à l'acheteur de se rétracter ou de se dédire, mais au contraire cela permet

de confirmer son engagement. Si l'acheteur verse un acompte mais ne souhaite finalement plus acheter, le vendeur peut forcer l'acheteur à exécuter son obligation de paiement en saisissant la justice (ou obtenir des dommages-intérêts). Le vendeur conserve l'acompte. Si les parties souhaitent que la somme versée corresponde à des arrhes (cf. ci-dessus), alors elles doivent l'indiquer explicitement ; à défaut de précision explicite dans le contrat, la somme versée pourrait être qualifiée d'acomptes.



5 La différence entre prix franco et prix départ

PRIX FRANCO

Un prix franco signifie que les produits voyagent aux frais du fournisseur jusqu'au lieu de livraison convenu par les parties.

PRIX DÉPART

Un prix départ signifie que l'acheteur affrète son propre transporteur ou commissionnaire de transport afin que celui-ci aille chercher les produits commandés dans les entrepôts ou la base logistique du fournisseur et supporte l'intégralité des frais afférents au transport.

A la rigueur le fournisseur pourrait être mandaté par l'acheteur pour affréter un transporteur ou un commissionnaire de transport mais alors il aurait la responsabilité du paiement des frais de transport qui devraient être ensuite remboursés par l'acheteur, ce qui complexifierait la relation juridique.

Dans le cas d'un prix franco, les frais de transport sont inclus dans le prix et à la charge du fournisseur. En cas de fluctuation des coûts de transport, ce sera donc le fournisseur qui devra prendre en charge le nouveau coût. Au contraire, dans le cas d'un prix départ, c'est au client de procéder à l'enlèvement des produits et d'assumer les coûts liés au transport et ses fluctuations.

S'agissant du transfert de propriété et du transfert des risques, ceux-ci seront déterminés contractuellement par les parties.

Par ailleurs, peuvent-être envisagés certains Incoterms (DAP, DDP, EXW, etc.), en ce compris dans une relation franco-française (cf. Incoterms 2020 de la CCI).

6 Les pénalités

Il appartient à chacune des parties au contrat de vente / prestation de services de bien définir les pénalités susceptibles d'être infligées face à des situations devant être déterminées contractuellement.

Le montant des pénalités pourra notamment être fixé de la façon suivante : « X euros (montant forfaitaire) ou X % du montant de la commande concernée ».

ATTENTION

Toutefois en matière de pénalités de nature logistique (cf. ci-après), les pénalités infligées au fournisseur par le distributeur doivent être proportionnées au préjudice subi et ne pas dépasser un plafond équivalent à 2 % de la valeur des produits commandés relevant de la catégorie de produits au sein de laquelle l'inexécution d'engagements contractuels a été constatée (art. L.441-17 C. com. modifié par la Loi Descrozaille).

Se pose la question de la définition de la « catégorie » qui n'est pas définie par le législateur ; il conviendra de bien définir celle-ci dans la convention logistique qui sera conclue.

À NOTER

En outre, à l'amont, l'article L.631-24 du CRPM précise qu'en cas d'aléa sanitaire ou climatique exceptionnel indépendant de la volonté des parties, aucune pénalité ne peut être imposée par l'acheteur à un producteur ne respectant pas les volumes prévus au contrat.

S'AGISSANT PLUS PARTICULIÈREMENT DES PÉNALITÉS LOGISTIQUES

La Loi Egalim 2 est venue créer une nouvelle section dans le Code de commerce, relative aux « pénalités logistiques » (cf. ANNEXE 3) et la Loi Descrozaille est venue modifier ces dispositions (ATTENTION, VOIR CI-DESSOUS LES DISPOSITIONS SUR LA CONVENTION LOGISTIQUE PRÉVUE PAR LA LOI DESCROZAILLE).

Cette section comporte trois articles :

- ✓ **ARTICLE L.441-17** : encadre l'application de pénalités logistiques par le distributeur au fournisseur ;
- ✓ **ARTICLE L.441-18** : encadre l'application de pénalités logistiques par le fournisseur au distributeur ;

À NOTER

Les deux articles ci-dessus ne sont pas applicables aux relations commerciales avec les grossistes (nouveau Loi Descrozaille).

- ✓ **ARTICLE L.441-19** : distributeurs et fournisseurs devront communiquer annuellement à la DGCCRF les montants des pénalités logistiques appliquées / supportées.

Les distributeurs doivent communiquer les montants des pénalités logistiques qu'ils ont infligées à leurs fournisseurs au cours des douze derniers mois ainsi que les montants effectivement perçus. Ils détaillent ces montants pour chacun des mois.

Les fournisseurs doivent communiquer les montants des pénalités logistiques qui leurs ont été infligées par leurs distributeurs au cours des douze derniers mois ainsi que ceux qu'ils ont effectivement versés. Ces données doivent être détaillées mois par mois et enseigne par enseigne.

Dans sa FAQ, la DGCCRF précise que ces informations doivent être adressées sur la messagerie du bureau 3C « Commerce et relations commerciales » de la DGCCRF : bureau-3C@dgccrf.finances.gouv.fr et qu'un modèle de tableau à renseigner sera adressé aux organisations professionnelles représentatives des fournisseurs et des distributeurs.

À NOTER

L'application de pénalités logistiques par un distributeur, qui ne respecterait pas les dispositions de l'article L.441-17 du Code de commerce, constitue une pratique restrictive de concurrence passible notamment d'une amende civile (articles L.442-1, I, 3° et L.442-4 C. com).

Ces dispositions visant à encadrer les pénalités logistiques s'inspirent très largement de la **RECOMMANDATION N° 19-1 RELATIVE À UN GUIDE DES BONNES PRATIQUES EN MATIÈRE DE PÉNALITÉS LOGISTIQUES** émise par la Commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC) le 17 janvier 2019.



La DGCCRF a publié **UNE FOIRE AUX QUESTIONS PORTANT SUR LES LIGNES DIRECTRICES EN MATIÈRE DE PÉNALITÉS LOGISTIQUES** à laquelle les opérateurs peuvent se référer. Il est précisé que ces lignes directrices constituent la doctrine de l'administration en matière de pénalités logistiques entre entreprises et sont établies sous réserve de l'appréciation souveraine des tribunaux.



LES RÈGLES À RESPECTER EN MATIÈRE DE PÉNALITÉS LOGISTIQUES INFLIGÉES PAR UN DISTRIBUTEUR AU FOURNISSEUR (ART. L.441-17 C. COM)

V La convention logistique / le contrat doit prévoir une marge d'erreur suffisante au regard du volume de livraisons prévues par le contrat

Sur la notion de « marge d'erreur », cf. la FAQ de la DGCCRF qui précise notamment que **« les taux de service proches de 100% sont en général considérés comme abusifs et non conformes à la Loi Egalim 2, y compris pour les produits faisant l'objet d'une opération promotionnelle. (...) La non-atteinte du taux de service ne dispense évidemment pas de prouver, pour chaque manquement de nature à justifier l'application d'une pénalité, sa réalité et le préjudice qui en est résulté ».**

V Seules les situations ayant entraîné des ruptures de stocks peuvent justifier l'application de pénalités logistiques

Par dérogation, le distributeur peut infliger des pénalités logistiques dans d'autres cas **dès lors qu'il démontre et documente par écrit l'existence d'un préjudice.**

Sur la notion de « rupture de stock », la FAQ de la DGCCRF précise qu'« *il n'y a rupture de stocks que lorsque les produits ne sont plus disponibles, ni en linéaires, ni dans les entrepôts [ou « réserves »]. (...) Autrement-dit, il y a une présomption de préjudice (conséquence de la caractérisation d'une rupture de stock) à condition non seulement que les produits soient absents des rayons mais aussi que le distributeur puisse y remédier en puisant dans ses entrepôts. [Pour mémoire, tant les produits en linéaire que les produits en entrepôt sont considérés, comptablement, comme étant en stock jusqu'au moment de leur passage en caisse] ». De plus, « le distributeur doit prouver et documenter cette situation de rupture de stock pour pouvoir appliquer des pénalités logistiques ».*

V Une procédure contradictoire doit être mise en œuvre

- **Le distributeur doit transmettre au fournisseur un avis de pénalité logistique et doit apporter en même temps, par tout moyen, la preuve du manquement constaté et celle du préjudice subi** (nouveau Loi Descrozailla).

La FAQ de la DGCCRF indique : « *La loi précise que la preuve du manquement peut être apportée par le distributeur par tout moyen. Une simple déclaration écrite du distributeur (ou un document comme l'avis de pénalité par exemple), ne suffit pas. Cette preuve peut consister, par exemple en un bon de livraison annoté par un responsable d'entrepôt et contresigné par le livreur, une photographie, une capture écran du logiciel, etc. ».*

- **Le fournisseur doit disposer d'un délai raisonnable pour vérifier et, le cas échéant, contester la réalité du grief correspondant.**

La FAQ de la DGCCRF précise qu'un « *délai raisonnable* » doit s'entendre d'un « *délai, à négocier entre les parties, supérieur ou égal à un mois, à compter de l'envoi de l'avis de pénalité (...)* Si cet avis n'est pas accompagné de cette preuve [la preuve du manquement], le délai ne court pas et il ne commence à courir qu'à compter de la communication au fournisseur de ladite preuve ».

EN TERMES DE MONTANT

- **La pénalité logistique doit être proportionnée au préjudice subi.**
- **La pénalité logistique ne doit pas dépasser un plafond équivalent à 2 % de la valeur des produits commandés relevant de la catégorie de produits au sein de laquelle l'inexécution d'engagements contractuels a été constatée** (nouveau Loi Descrozailla).

La FAQ de la DGCCRF précise que « *De façon générale, en cas de retard partiel de livraison sur une commande portant sur plusieurs produits, il faut que les produits pris en compte dans l'assiette du calcul de plafond soient suffisamment homogènes. Ceci relève d'une approche au cas par cas et ne peut être décidé à l'avance pour tous les cas de figure dans les présentes lignes directrices. À titre d'illustration pédagogique, est toutefois rappelé la distinction qui a été opérée entre deux produits laitiers (yaourts et beurre, qui doivent être considérées comme deux catégories distinctes) lors des travaux parlementaires relatifs à cette disposition. »*

Elle indique également que « *Le plafond maximum de 2 % est assis sur la valeur de l'ensemble des produits commandés relevant de la catégorie au sein de laquelle l'inexécution d'engagements contractuels a été constatée, et non pas sur celle des seuls produits dont la livraison est non conforme aux obligations logistiques du fournisseur. Ainsi, dans l'exemple précédent, si 200 yaourts sur les 1 000 commandés ne sont pas livrés, c'est bien la valeur des 1 000 yaourts qui constituera l'assiette du plafond de 2 %.* »

Et enfin que « *Le plafond doit être calculé à la commande. En effet, les pénalités doivent être proportionnées au préjudice subi. Or, le fait de calculer ce plafond sur une base annuelle et ce, pour chaque commande, ne permettrait pas de répondre à cette exigence, et ne saurait en tout état de cause s'appuyer sur le libellé de la loi.* »

EN TERMES DE PRISE EN COMPTE DES ÉLÉMENTS EXTÉRIEURS AUX PARTIES

- Dès lors qu'il est envisagé d'infliger des pénalités logistiques, **il est tenu compte des circonstances indépendantes de la volonté des parties**. En cas de **force majeure**, aucune pénalité logistique ne peut être infligée.
- En cas de situation exceptionnelle, extérieure aux distributeurs et aux fournisseurs, affectant gravement les chaînes d'approvisionnement dans un ou plusieurs secteurs, l'application des pénalités logistiques prévues par les contrats conclus entre les distributeurs et le ou les fournisseurs intervenant dans ces secteurs et concernés par ladite situation **peut être suspendue par décret en Conseil d'État**, pour une durée maximale de six mois renouvelable (nouveau Loi Descrozaille).

EN TERMES D'APPLICATION DES PÉNALITÉS ET DE PRESCRIPTION

- **Il est interdit de déduire d'office** des pénalités logistiques.
- Le distributeur **ne peut exiger du fournisseur un délai de paiement** des pénalités logistiques inférieur au délai de paiement qu'il applique à compter de la réception des marchandises.
- Aucune pénalité logistique ne peut être infligée pour l'inexécution d'engagements contractuels **survenue plus d'un an auparavant** (nouveau Loi Descrozaille).

La FAQ de la DGCCRF précise à ce titre que « *La date à prendre en considération pour le respect de cette disposition est celle de la facture relative à la pénalité, et non pas celle de la date de l'envoi de l'avis préalable de pénalité. C'est donc lorsqu'elle est facturée que la pénalité doit être considérée comme infligée.* »

Enfin, rappelons qu'il est interdit de procéder au refus ou au retour de marchandises, sauf en cas de non-conformité de celles-ci ou de non-respect de la date de livraison (art. L.441-17 C. com).

Sur la notion de « date de livraison » la FAQ de la DGCCRF précise notamment : « **Une date se définit comme l'indication du jour, du mois et de l'année où un acte a été passé, où s'est produit un fait.** Ainsi, le refus ou le retour de marchandises n'est possible que lorsque le jour prévu pour la livraison n'a pas été respecté par le fournisseur. Un retard de livraison de quelques heures qui aboutirait à ce que la livraison ait bien lieu le jour convenu ne saurait ainsi justifier un refus ou un retour des marchandises de la part du distributeur. Cependant, une livraison intervenant le jour prévu mais au-delà de l'heure de fermeture de la plateforme logistique doit être considérée comme équivalente au non-respect du jour de livraison. »

7 La clause de renégociation des prix

L'ARTICLE L.441-8 DU CODE DE COMMERCE (largement modifié par la Loi Egalim 2) s'applique à tous les produits agricoles et alimentaires.



ARTICLE L.441-8 DU CODE DE COMMERCE

(...) Les contrats d'une durée d'exécution supérieure à 3 mois portant sur la vente des 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 comportent une clause relative aux modalités de renégociation du prix permettant de prendre en compte ces fluctuations à la hausse comme à la baisse.

Cette clause, définie par les parties, précise les conditions et les seuils de déclenchement de la renégociation.

La renégociation de prix est conduite de bonne foi dans le respect du secret des affaires, ainsi que dans un délai, précisé dans le contrat, qui ne peut être supérieur à un mois. Elle tend à une répartition équitable entre les parties de l'accroissement ou de la réduction des coûts de production résultant de ces fluctuations. Elle tient compte notamment de l'impact de ces fluctuations sur l'ensemble des acteurs de la chaîne d'approvisionnement. Un compte-rendu de cette négociation est établi, selon des modalités définies par décret.

Le fait de ne pas prévoir de clause de renégociation conforme aux deux premiers alinéas, de ne pas respecter le délai fixé au troisième alinéa, de ne pas établir le compte rendu prévu au même troisième alinéa ou de porter atteinte, au cours de la renégociation, aux secrets de fabrication ou au secret des affaires est passible d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale. Le maximum de l'amende encourue est doublé en cas de réitération du manquement dans un délai de deux ans à compter de la date à laquelle la première décision de sanction est devenue définitive.

Si la renégociation de prix n'aboutit pas à un accord au terme du délai d'un mois prévu au troisième alinéa, et sauf recours à l'arbitrage, il est fait application de l'article L.631-28 du Code rural et de la pêche maritime sans que le contrat puisse prévoir un autre dispositif de médiation.

Le présent article ne fait pas obstacle à toute autre renégociation, dans le respect du présent titre.

Le présent article est également applicable aux contrats d'une durée d'exécution supérieure à 3 mois portant sur la conception et la production, selon des modalités répondant aux besoins particuliers de l'acheteur, de produits mentionnés au premier alinéa.

II. - *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.*



Conformément à cet article, **une clause de renégociation du prix en fonction de la variation du coût de la matière première agricole mais également des coûts de l'énergie, du transport et des matériaux entrant dans la composition des emballages doit donc être prévue** dans tout contrat de vente d'une durée d'exécution de plus de 3 mois (que ce soit à l'amont ou à l'aval de la chaîne).

Cette clause doit **préciser les conditions et seuils de déclenchement** de la renégociation (indicateurs/indices et taux de variation).

Lorsque cette clause est déclenchée en cours de contrat, les parties ont seulement l'obligation de se rencontrer pour renégocier le prix, sans toutefois avoir l'obligation ensuite de trouver un accord sur un nouveau prix.

La renégociation doit se tenir dans un délai prévu au contrat **qui ne peut excéder 1 mois**.

Un compte-rendu doit être établi à l'issue de la négociation, selon les modalités définies à **L'ARTICLE D.441-4 DU CODE DE COMMERCE**.

En cas d'échec de la renégociation, les parties peuvent décider de recourir à l'arbitrage ou de saisir le médiateur des relations commerciales agricoles (sans que le contrat puisse prévoir un autre dispositif de médiation).

LES SANCTIONS ENCOURUES

Le fait de ne pas prévoir de clause de renégociation conforme, de ne pas respecter le délai de la renégociation, de ne pas établir de compte-rendu selon les modalités prévues ou de porter atteinte, au cours de la renégociation, aux secrets de fabrication ou au secret des affaires **est passible d'une amende administrative** dont le montant ne peut excéder 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale. Le maximum de l'amende encourue est doublé en cas de réitération du manquement dans un délai de deux ans à compter de la date à laquelle la première décision de sanction est devenue définitive.



LA CLAUSE DE RENÉGOCIATION NE DOIT PAS ÊTRE CONFONDUE AVEC LA CLAUSE DE RÉVISION AUTOMATIQUE DU PRIX PRÉVUE PAR L'ARTICLE L.631-24 DU CRPM

La clause de renégociation du prix impose simplement aux parties, en cas de déclenchement de la clause en cours de contrat, de se rencontrer pour tenter de trouver un nouvel accord sur le prix.

La clause de révision automatique du prix impose une révision automatique du prix, sans discussion, selon les modalités prévues dans le contrat (périodicité ou conditions de déclenchement et formule de révision convenue). Cette clause s'apparente aux clauses d'indexation qui figurent par exemple dans les contrats de bail.



8

La différence entre un bon de commande et un contrat

Le bon de commande devient un contrat de vente, au sens des articles 1582 et suivants du Code civil, dès lors qu'il est accepté par l'autre partie et qu'il détermine a minima les éléments suivants :

- ✓ Les produits ;
- ✓ Leurs quantités ;
- ✓ Leur prix ;
- ✓ La date ou les dates et modalités de livraison.

Le bon de commande peut faire référence à des conditions générales d'achat et l'acceptation de ce bon de commande peut être subordonnée à l'acceptation de conditions générales de vente, avec la vigilance à avoir, dans cette situation, d'éviter tout risque de contradiction entre ces deux documents.

9 Le rôle des CGV / Conditions d'achat

Le rôle des conditions générales de vente (CGV) est, pour un fournisseur, de sécuriser la relation commerciale et juridique avec ses clients.

Les CGV sont régies légalement par **L'ARTICLE L.441-1 DU CODE DE COMMERCE** (ainsi que par l'article L.441-1-2 du même Code pour ce qui concerne les CGV des grossistes – article créé par la Loi Descrozaille).

Les conditions d'achat (parfois dénommées « CGA ») ne sont pas encadrées par la loi.

PRÉCISIONS SUR LES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE (CGV)

Les CGV doivent obligatoirement comprendre (article L.441-1 du Code de commerce et article L.441-1-2 du Code de commerce pour les grossistes) :

- ✓ Les conditions de vente ;
- ✓ Le barème des prix unitaires ;
- ✓ Les réductions de prix ;
- ✓ Les conditions de règlement.

Les CGV portant sur des produits agricoles ou alimentaires doivent également faire référence aux indicateurs pertinents et expliciter les conditions dans lesquelles il en est tenu compte pour la détermination des prix (art. L.443-4 du Code de commerce) (**CF. PARTIE 2, 4 DU PRÉSENT GUIDE**).

V Le barème de prix unitaires

Il s'agit du barème de prix bruts des produits applicables à l'ensemble des clients du fournisseur.

Il ne s'agit pas de prix nets (dans le cadre des relations entre un fournisseur et un distributeur, sont généralement utilisés des notions de « prix deux fois nets » (tarif – remises et ristournes) ou même « trois fois nets » (tarif – remises et ristournes – rémunérations de services).

Le barème de prix unitaires est le point de départ de la négociation commerciale, sur lequel s'appliquent les réductions de prix, qu'elles soient applicables à l'ensemble des clients ou à une catégorie de clients ou à un client en particulier.

V Les conditions catégorielles de vente

Les conditions générales de vente peuvent être différenciées selon les catégories d'acheteurs de produits.

Les fournisseurs sont responsables de la définition des catégories mais naturellement ces catégories doivent répondre à des critères objectifs qui permettent de viser tous les opérateurs répondant à ces critères. Une catégorie ne saurait être conçue pour un opérateur en particulier.

Exemples de catégories

Négociants-grossistes « B to B » ; GSA (Carrefour / Leclerc / Auchan / U Enseigne / ITM / Cora / etc.), GSB (Bricorama / Bricomarché / Leroy Merlin / Castorama / etc) ; Jardineries / LISA (Jardiland / Truffaut / Gamm Vert / Magasin Vert / Botanic / etc.) ; e-commerce, etc.

Un fournisseur peut donc définir un tarif de base et des réductions de prix par catégorie de distributeurs (le tarif de base et les réductions de prix ainsi définis doivent alors être identiques pour l'ensemble des distributeurs appartenant à une même catégorie, ce qui ne supprime pas la possibilité d'accorder des conditions particulières de vente bien entendu).

V Les conditions particulières de vente

Ce sont les conditions accordées spécifiquement à un seul client. Elles peuvent prendre la forme de remises, ristournes ou encore de conditions juridiques différenciées (**CF. PARTIE 3, 10 CI-DESSOUS**).

V L'opposition entre CGV et conditions d'achat

Les conditions d'achat ne sont pas définies par la loi. Elles peuvent prendre des formes variées et ne pas nécessairement s'intituler « Conditions Générales d'Achat ». Une forme courante de conditions d'achat est constituée par le contrat proposé par un distributeur.

En termes d'opposabilité entre CGV et CGA, il s'agit d'un débat éternel. Le législateur n'a jamais tranché en faveur de la prééminence des unes par rapport aux autres, pas plus que la jurisprudence.

L'article L.441-1 du Code de commerce dispose que dès lors que les CGV sont établies, elles constituent **« le socle unique de la négociation commerciale »**. Cela signifie donc qu'elles constituent le point de départ de la négociation commerciale et que celle-ci ne peut pas avoir pour base les conditions d'achat de l'acheteur.

L'article L.441-1 du Code de commerce **n'institue pas une primauté définitive sur les CGV mais procède à un rappel de la chronologie de la négociation**. Cette dernière doit partir des dispositions des CGV sans pour autant empêcher l'acheteur, dans le cadre des négociations, de souhaiter voir appliquer certaines dispositions de ses conditions d'achat.

Refuser l'application des CGV d'un fournisseur et lui imposer ses conditions d'achat est susceptible d'être poursuivi au titre notamment du déséquilibre significatif. **L'AVIS DE LA CEPC N° 15-08 SUR LA PLACE DES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE ET DES CONDITIONS GÉNÉRALES D'ACHAT** est à ce propos très clair :

« Refuser, avant l'ouverture des négociations les CGV est illégal, au motif que la négociation commerciale a pour socle les CGV et les barèmes du fournisseur, et que les refuser avant l'ouverture de la négociation revient à ne pas vouloir traiter avec ce fournisseur. »

Également dans un arrêt de la Cour d'appel de Paris du 12 juin 2019, General Electric¹² **s'est vue sanctionnée d'une amende de 2 millions d'euros pour avoir systématiquement fait primer ses CGA sur les CGV de ses fournisseurs**. À cet égard, la Cour d'appel a rappelé que les CGV constituent le socle unique de la négociation commerciale. Or, la finalité de la clause des CGA de General Electric était d'inverser le processus de la négociation, en faisant primer ses CGA sur les CGV de ses fournisseurs et **en privant ces derniers de toute négociation effective**.

De manière générale, dans le cadre de ce Guide de la contractualisation et pour résumer la situation juridique qui est complexe, l'entreprise qui souhaite faire prévaloir ses CGV doit clairement l'indiquer. Dans l'hypothèse où le fournisseur/producteur entend faire appliquer ses CGV alors qu'il a signé un contrat annuel avec son client, alors il doit rappeler l'application de ses CGV et prévoir l'envoi d'une lettre de réserves identifiant les points de désaccord sur le contrat signé et/ou conclure un avenant au contrat permettant de trouver un compromis avec son client.

L'ARTICLE 1120 DU CODE CIVIL dispose que le silence ne vaut pas à lui seul acceptation, à moins que cela ne soit prévu par la loi, les usages, les relations d'affaires ou des circonstances particulières. Cet article reprend le principe selon lequel, **en matière commerciale, le silence gardé par l'une des parties peut être créateur d'obligation** et ce, conformément à une jurisprudence constante. Entre autres mots : « qui ne dit mot, consent ».

Toutefois, dans le silence des parties qui invoquent chacune leurs conditions générales sans avoir contesté celles de l'autre partie en le lui écrivant expressément, il a été jugé par la Cour d'appel de Paris, dans un arrêt du 17 juin 2021, n°17 / 05445, que les dispositions contradictoires s'annulaient les unes les autres :

« En présence de conditions générales, dont des stipulations essentielles ne sont pas compatibles entre elles, il convient de considérer qu'elles s'annihilent entre elles les unes les autres et qu'aucune condition générale n'est applicable, ce qui conduit à examiner le litige uniquement en fonction des règles de droit commun (...) ».

¹² Cf. l'arrêt de la Chambre commerciale de la Cour de cassation du 11 mai 2022 (n°19-22.242), qui n'a pas cassé l'arrêt de la Cour d'appel de Paris sur ce point-là.

Même si la portée de cette jurisprudence peut être relativisée, il en ressort qu'il est très important de contester explicitement les conditions générales de l'autre partie, et que les points de désaccord soient exhaustifs et bien identifiés, afin de déterminer avec exactitude le droit applicable.

Le recours aux lettres de réserves permet de matérialiser son désaccord sur les termes contractuels proposés par son interlocuteur commercial, qu'il s'agisse d'un fournisseur ou d'un distributeur.

L'absence de réponse à une lettre de réserves peut être considérée comme valant acceptation, à la condition toutefois que les parties aient préalablement été en relation d'affaires et que l'expéditeur de la lettre ait clairement exprimé sa volonté de faire prévaloir ses conditions générales et ses réserves sur les documents émis par son cocontractant.

10 La hiérarchie contractuelle

Les parties à un contrat doivent, par sécurité juridique et afin de savoir précisément quelles dispositions faire prévaloir, se mettre d'accord, lors de la conclusion du contrat, sur la primauté de certaines dispositions sur d'autres, c'est ce qu'on appelle la « hiérarchie contractuelle ».

Toute liberté est donnée aux rédacteurs du contrat et cette hiérarchie contractuelle est issue de la volonté des parties contractantes.

Il peut s'agir de faire primer le contrat conclu sur un autre document contractuel conclu par ailleurs entre les parties.

Les contrats de distribution prévoient en général que les dispositions particulières dudit contrat prévaudront sur les conditions générales de vente ou d'achat des parties.

Exemple de hiérarchie contractuelle en matière de logistique

Certains fournisseurs prévoient des conditions logistiques et quasiment tous les distributeurs en prévoient également.

Dans ce cas, quelles seront les dispositions qui devront trouver à s'appliquer : les conditions du fournisseur ; les conditions du distributeur ; les conditions prévues dans une convention logistique signée entre les parties (telle que prévue par la Loi Descrozaille) ?

C'est aux parties de décider les dispositions qui primeront. Si une convention logistique est signée entre les parties et que ces dernières décident de faire fi de leurs propres conditions logistiques respectives, ceci devra être indiqué dans la convention logistique (clause de hiérarchie contractuelle).

C'est un point juridique complexe mais qui est laissé à l'entière discrétion des parties sous réserve néanmoins de **ne pas tomber dans le déséquilibre significatif** au sens de l'article L.442-1, I, 2°) du Code de commerce, autrement dit de s'inscrire dans un pur rapport de force compte tenu de la dépendance économique de l'une des parties ; la DGCCRF a ainsi déjà fait sanctionner la prévalence de certaines CGA sur les CGV des fournisseurs (voir sur ce point ce qu'a pu indiquer la CEPC et l'affaire Galec).

Avis CEPC n° 15-08 <https://www.economie.gouv.fr/cepc/avis-ndeg15-08-relatif-a-demande-davis-dune-entreprise-sur-place-des-conditions-generales-vente>

Avis CEPC n° 23-1 <https://www.economie.gouv.fr/cepc/avis-ndeg-23-1-relatif-une-demande-davis-dune-organisation-professionnelle-sur-la-conformite>

AFFAIRE GALEC : CA Paris, pôle 5 ch. 4, 18 déc. 2013, n° 12/00150. Cour de cassation, Chambre commerciale, 27 mai 2015, 14-11.387

T1 Les avantages financiers négociés dans le secteur de la distribution

LES RÉDUCTIONS DE PRIX

Les réductions de prix peuvent prendre plusieurs formes.

V Escompte

VOIR DANS LA PARTIE 4, 3 CI-DESSUS.

V Rabais

La notion de « rabais » désigne en règle générale une réduction de prix due à un défaut de conformité du produit à sa commande (en particulier dans la filière des fruits et légumes). Cette notion ne fait toutefois pas l'objet d'une définition dans le Code de commerce qui vise, de manière générale, les « réductions de prix ».

V Remises

Les remises sont des réductions de prix immédiates. **Il s'agit par conséquent de réductions de prix acquises qui doivent être impérativement portées sur la facture**, à la ligne du produit ou en facteur commun d'un ensemble de produits si tel est le cas (il s'agit là d'une possibilité donnée en termes de mentions obligatoires des remises sur facture). Elles sont déduites du prix facturé par le fournisseur ou producteur à son client.

V Ristournes

Les ristournes constituent quant à elles **des réductions de prix dont le paiement est différé**, ces ristournes pouvant être inconditionnelles ou conditionnelles, c'est-à-dire subordonnées à la réalisation d'une condition mise à la charge du client :

LES RISTOURNES CONDITIONNELLES

Elles ne figurent pas sur la facture tant que la condition de leur attribution n'est pas acquise. En revanche, dès que la condition est réalisée (par exemple lorsque le premier palier de RFA est atteint en cours d'année), la ristourne doit impérativement figurer, pour mémoire, en pied de facture.

S'IL S'AGIT DE RISTOURNES INCONDITIONNELLES

Elles sont acquises et leur mention, pour mémoire, en pied de facture est obligatoire.

LES SERVICES DE COOPÉRATION COMMERCIALE

Les services de coopération commerciale correspondent aux services spécifiques qu'un distributeur rend à son fournisseur, permettant de mettre en valeur le produit fourni et la marque du fournisseur dans les points de vente et donc de le commercialiser dans les meilleures conditions possibles.

Ces services doivent faire l'objet d'une facture de prestation de services par le distributeur. Le fournisseur est coresponsable de l'émission de cette facture.

Exemples

- V** Mises en avant ;
- V** Têtes de gondole ;
- V** Catalogues / tracts ;
- V** Stop rayons ;
- V** Publicités TV dans les magasins, écrite, radio ;
- V** Animation des points de vente.

LES AUTRES OBLIGATIONS

Les autres obligations correspondent aux anciens « services distincts » et sont définies comme « destinées à favoriser la relation commerciale entre le fournisseur et le distributeur ou le prestataire de services ».

Exemples

- ✓ Communication de statistiques ;
- ✓ Référencement ;
- ✓ Merchandising.

Les autres obligations peuvent faire l'objet d'une réduction de prix ou être facturées par le distributeur.

LES NIP (NOUVEAUX INSTRUMENTS PROMOTIONNELS)

Il s'agit d'avantages promotionnels sur les produits qui devront être fixés **dans le cadre de contrats de mandat** confiés au distributeur.

Il s'agit d'un contrat de mandat tel que le connaît et le définit le Code civil (article 1984 et suivants du Code civil).

À titre d'exemple, s'agissant des « produits de grande consommation », l'article L.441-4 du Code de commerce précise que le contrat de mandat doit notamment préciser :

- ✓ le montant des avantages promotionnels accordés ;
- ✓ leur nature (ex : bon de réduction ; offre de gratuité sous la forme d'une augmentation de la quantité du produit vendu ; lots virtuels ; carte privative pour le consommateur délivrée par une enseigne) ;
- ✓ la période d'octroi de ces avantages ;
- ✓ la quantité prévisionnelle de produits concernés ;
- ✓ les modalités de mise en œuvre de ces avantages (ex : bon de réduction immédiate ou différée à valoir sur le même produit que celui acheté ou tout autre produit du fournisseur ; octroi d'un nombre de points ou d'une certaine somme d'argent qui seront / sera crédité(e)(s) sur la carte privative du consommateur qui aura été délivrée par une enseigne) ;
- ✓ les modalités de reddition de comptes par le distributeur au fournisseur.

ATTENTION

Ces réductions de prix destinées aux consommateurs ne doivent absolument pas être confondues avec les réductions de prix consenties par un fournisseur à son client-distributeur, qui sont alors des remises ou des ristournes.

Les NIP ne font donc pas partie du seuil de revente à perte (SRP) mais viendront néanmoins minorer le prix de vente au consommateur.

Dans le cadre d'un tel contrat de mandat, le fournisseur doit recevoir ce que l'on appelle **une reddition de comptes**, c'est-à-dire un document écrit provenant du client-distributeur **précisant le nombre de produits vendus** qui ont été le support de l'offre de réduction de prix immédiate ou différée, à titre d'exemple, **le montant de la réduction de prix accordée, le taux de TVA applicable et enfin, le montant TTC dont ont bénéficié les consommateurs** au cours d'une période de temps définie.

04 Les mécanismes juridiques existants en cas de crise

Outre les mécanismes contractuels prévus entre les parties (à titre d'exemple, clause de renégociation du prix présentée ci-avant ou encore clause de révision automatique de prix), deux mécanismes juridiques sont fréquemment envisagés en cas de crise (sanitaire ou autre) : l'imprévision (1) et la force majeure (2).

1 L'imprévision

LA THÉORIE DE L'IMPRÉVISION EN DROIT CIVIL

L'ARTICLE 1195 DU CODE CIVIL pose le principe selon lequel, **si un changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat rend l'exécution excessivement onéreuse pour une partie qui n'avait pas accepté d'en assumer le risque, celle-ci peut demander une renégociation du contrat à son cocontractant.**



ARTICLE 1195 DU CODE CIVIL

Si un changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat rend l'exécution excessivement onéreuse pour une partie qui n'avait pas accepté d'en assumer le risque, celle-ci peut demander une renégociation du contrat à son cocontractant. Elle continue à exécuter ses obligations durant la renégociation.

En cas de refus ou d'échec de la renégociation, les parties peuvent convenir de la résolution du contrat, à la date et aux conditions qu'elles déterminent, ou demander d'un commun accord au juge de procéder à son adaptation. À défaut d'accord dans un délai raisonnable, le juge peut, à la demande d'une partie, réviser le contrat ou y mettre fin, à la date et aux conditions qu'il fixe.



Cette disposition n'est pas d'ordre public de sorte que les parties au contrat peuvent décider de renoncer à l'imprévision.



Pour qu'une partie puisse se prévaloir de la théorie de l'imprévision pour solliciter la renégociation du contrat en cours d'exécution **les conditions suivantes doivent donc être réunies :**

- ✓ Un changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat doit être survenu ;
- ✓ Ce changement doit rendre l'exécution excessivement onéreuse pour cette partie ;
- ✓ Cette dernière ne doit pas avoir accepté d'en assumer le risque ou renoncé à ce mécanisme.

Si ces conditions sont réunies, la partie qui le souhaite pourra **solliciter une renégociation du contrat**. Durant la période de renégociation, les parties devront continuer à exécuter leurs obligations.

En cas de refus ou d'échec de la renégociation, les parties pourront :

- ✓ convenir de la résolution du contrat, à la date et aux conditions qu'elles déterminent ;
- ✓ demander d'un commun accord au juge de procéder à l'adaptation du contrat.

Enfin, à défaut d'accord dans un délai raisonnable, le juge pourra à la demande d'une partie réviser le contrat ou y mettre fin à la date et aux conditions qu'il fixe.

2 La force majeure

L'ARTICLE 1218 DU CODE CIVIL précise qu'il y a force majeure en matière contractuelle « lorsqu'un événement échappant au contrôle du débiteur, **qui ne pouvait être raisonnablement prévu lors de la conclusion du contrat et dont les effets ne peuvent être évités par des mesures appropriées, empêche l'exécution de son obligation par le débiteur** ».



ARTICLE 1218 DU CODE CIVIL

Il y a force majeure en matière contractuelle lorsqu'un événement échappant au contrôle du débiteur, qui ne pouvait être raisonnablement prévu lors de la conclusion du contrat et dont les effets ne peuvent être évités par des mesures appropriées, empêche l'exécution de son obligation par le débiteur.

Si l'empêchement est temporaire, l'exécution de l'obligation est suspendue à moins que le retard qui en résulterait ne justifie la résolution du contrat. Si l'empêchement est définitif, le contrat est résolu de plein droit et les parties sont libérées de leurs obligations dans les conditions prévues aux articles 1351 et 1351-1.



Il en ressort que l'événement en cause doit être indépendant de la volonté du débiteur, irrésistible et imprévisible (conditions cumulatives appréciées très restrictivement par la jurisprudence). **Il doit surtout empêcher l'exécution de l'obligation du débiteur.**

Dès lors qu'elle est caractérisée, la force majeure emporte deux effets :

- ✓ **si l'empêchement est temporaire**, l'exécution de l'obligation est suspendue, à moins que le retard qui en résulterait ne justifie la résolution du contrat ;
- ✓ **si l'empêchement est définitif**, le contrat est résolu de plein droit et les parties sont libérées de leurs obligations.

Quel que soit l'événement considéré, celui-ci ne peut revêtir la qualification de « force majeure » au sens de l'article 1218 du Code civil que s'il remplit les trois conditions précitées. Cela signifie, de façon générale, qu'**aucun événement n'est par nature constitutif de force majeure**. Ce n'est pas parce qu'une juridiction reconnaît qu'un événement est constitutif de force majeure dans une situation A qu'il en sera de même dans une situation B.

L'article 1218 du Code civil est **supplétif de volonté** de sorte que les parties peuvent exclure son application ou, au contraire, **l'aménager**. Dans le cadre d'un éventuel aménagement entre deux professionnels, les parties peuvent étendre ou restreindre la définition de force majeure, ou énumérer des événements qui seront automatiquement considérés comme relevant de la force majeure, permettant ainsi au débiteur de l'obligation d'invoquer l'événement sans avoir à rapporter la preuve des trois conditions posées par l'article 1218 du Code civil.

Exemples d'événements qui pourraient être constitutifs de cas de force majeure s'ils remplissent les trois conditions de l'article 1218 du Code civil ou si les parties ont convenues qu'ils constituent automatiquement des cas de force majeure, sans avoir à démontrer qu'ils remplissent ces conditions : guerre / expropriation / cataclysme naturel tel que violente tempête, tornade, cyclone, tremblement de terre, raz de marée, inondation, gel, épisodes de grêle, etc. / épidémie ou pandémie / mesures prises par les autorités compétentes destinées à limiter la propagation d'une épidémie ou d'une pandémie / pénurie de matières premières ou d'emballages / rupture des flux énergétiques tels que l'électricité, le gaz, etc. / infection du système informatique par un virus, cyberattaque sur les serveurs informatiques de la société / défaillance d'un transporteur / attaque d'insectes ravageurs / etc.

Attention à ne pas confondre force majeure et imprévision car si la première rend impossible l'exécution de la prestation attendue, l'imprévision ne fait que rendre excessivement onéreuse l'exécution de l'obligation mais ne la rend pas impossible.

POINT D'ATTENTION SUR LA NOTION DE « CIRCONSTANCES INDÉPENDANTES DE LA VOLONTÉ DES PARTIES ET EXTÉRIEURES AUX PARTIES »

En outre, les parties à un contrat peuvent convenir que des « circonstances extérieures » qui, bien que ne remplissant pas les caractéristiques de la force majeure, pourront être prises en considération pour évaluer le respect des obligations réciproques des parties dans le cadre de l'exécution contractuelle.

Cette notion permet ainsi aux parties de s'accorder afin de ne pas s'enfermer dans la définition extrêmement stricte de la force majeure donnée par l'article 1218 du Code civil.

Les CGV des fournisseurs utilisent d'ailleurs fréquemment cette notion de « circonstances externes » ou « circonstances extérieures ».

Dans sa **RECOMMANDATION N° 19-1 RELATIVE À UN GUIDE DES BONNES PRATIQUES EN MATIÈRE DE PÉNALITÉS LOGISTIQUES**, la Commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC) est ainsi venue préciser ce qui suit en matière logistique :

« Les cas de force majeure, telle que définie par la loi sont des causes d'exonération des pénalités. Peuvent également constituer des causes d'exonération des pénalités :

- **Certaines circonstances externes au fournisseur et au distributeur ne remplissant pas les conditions de la force majeure et perturbant les livraisons (par exemple, blocages de sites industriels ou d'entrepôts de stockage ou des axes de transport, pénurie avérée de matière première avec délai de prévenance, crise sanitaire, aléa climatique d'une ampleur exceptionnelle, etc.) ;**
- *Autres causes prévues contractuellement par les parties ».*

Dans sa **FOIRE AUX QUESTIONS PORTANT SUR LES LIGNES DIRECTRICES EN MATIÈRE DE PÉNALITÉS LOGISTIQUES**, l'administration a également apporté des précisions sur cette notion en matière de pénalités logistiques :

« Comment interpréter la disposition de l'article L.441-17 selon laquelle il doit être tenu compte des circonstances indépendantes de la volonté des parties lorsqu'il est envisagé d'appliquer des pénalités logistiques ?

Comme l'a indiqué la Commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC) dans sa recommandation n° 19-1, les circonstances indépendantes de la volonté des parties se définissent comme des circonstances externes au fournisseur et au distributeur et perturbant les livraisons (la CEPC mentionne comme exemple des blocages de sites industriels ou d'entrepôts de stockage ou des axes de transport, une pénurie avérée de matière première avec délai de prévenance, une crise sanitaire), mais qui ne correspondraient pas à la définition juridique de la force majeure car elles n'en remplissent pas tous les critères.

Selon l'article 1218 du Code civil, il y a force majeure en matière contractuelle lorsqu'un événement échappant au contrôle du débiteur, qui ne pouvait être raisonnablement prévu lors de la conclusion du contrat et dont les effets ne peuvent être évités par des mesures appropriées, empêche l'exécution de son obligation par le débiteur.

Lorsque la situation résulte de circonstances indépendantes de la volonté des parties qui ne seraient pas constitutives d'un cas de force majeure, le distributeur devra prouver un manquement du fournisseur et démontrer par écrit le préjudice qui en a découlé pour lui.

Cependant, la loi oblige dans ce cas les parties à négocier pour analyser contradictoirement la situation et définir le juste montant des pénalités, qui peut être minoré par rapport au montant qui résulterait de l'application du contrat en l'absence de telles circonstances, d'autant plus si le fournisseur a prévenu dès leur survenance son distributeur d'un aléa susceptible de l'empêcher d'honorer ses engagements contractuels. »

05

Le transport des produits

La présente partie vise à présenter de manière très synthétique certains points d'attention en matière de transport.

1 La convention logistique

La Loi Descrozaille est venue prévoir que, dans les relations fournisseur/distributeur, les obligations réciproques en matière de logistique auxquelles s'engagent les parties **doivent faire l'objet d'une convention logistique distincte de la convention écrite** (annuelle ou pluriannuelle) conclue entre les parties. C'est dans cette convention logistique distincte que doivent notamment figurer les pénalités logistiques ainsi que les modalités de valorisation de celle-ci.

Cette convention logistique n'est pas soumise à la date butoir du 1^{er} mars.

ATTENTION

Il s'agit donc là d'une nouvelle convention qui est prévue et dont l'absence de signature est sanctionnée par une peine d'amende administrative pouvant atteindre 375 000 € pour chacune des parties concernées (fournisseur/distributeur).



LES PRINCIPAUX ITEMS À TRAITER LORSQU'IL EST QUESTION DE RÉDIGER / NÉGOCIER UNE CONVENTION LOGISTIQUE SONT LES SUIVANTS :

1. Modalités de passation des commandes ;
2. Contenu et modalités de transmission d'informations relatives aux produits ;
3. Ponctualité/rendez-vous de livraison ;
4. Présence des documents de livraison lors de l'arrivée des produits sur le quai de déchargement ;
5. Refus de réception de livraison ;
6. Conditions liées à l'arrivée et au déchargement sur les plateformes d'éclatement des produits ;
7. Palettisation ;
8. Traçabilité des produits ;
9. Retrait - rappel des produits ;
10. Remise en conformité par l'acheteur au titre du conditionnement qui n'aurait pas été respecté ;
11. Destruction des produits non conformes ;
12. Modalités relatives au transport des produits ;
13. Litiges loi Gayssot ;
14. Articulation avec l'article L.133-3 du Code de commerce sur les réserves devant être faites au voiturier ;
15. Définition du ou des taux de services (fond de rayon/promos) avec détermination plus ou moins précise de ce taux de services : comment le détermine-t-on et sur quelles bases ?
16. Modalités d'application des pénalités logistiques avec détermination d'une procédure contradictoire/envoi de l'avis de pénalités/de la facture ;
17. Définition des différentes catégories de pénalités logistiques ; quantification - valorisation ;
18. Force majeure et circonstances exceptionnelles ;



2 Les réclamations

Il convient de ne pas confondre :

1. le contrat de vente conclu entre le fournisseur et son client,
2. le contrat de transport conclu avec le voiturier (transporteur).

Ainsi, il convient de distinguer :

V Délai de 3 jours (non négociable) pour former des réclamations contre le transporteur

Les réclamations en cas d'avarie ou de perte partielle, **portées contre le transporteur**, sont encadrées par des **dispositions légales d'ordre public** auxquelles il n'est donc pas possible de déroger : les dispositions de **L'ARTICLE L.133-3 DU CODE DE COMMERCE**. Les réclamations doivent intervenir dans un délai de 3 jours.



ARTICLE L.133-3 DU CODE DE COMMERCE

La réception des objets transportés éteint toute action contre le voiturier pour avarie ou perte partielle si dans les 3 jours, non compris les jours fériés, qui suivent celui de cette réception, le destinataire n'a pas notifié au voiturier, par acte extrajudiciaire ou par lettre recommandée, sa protestation motivée.

Si dans le délai ci-dessus prévu il est formé une demande d'expertise en application de l'article L.133-4, cette demande vaut protestation sans qu'il soit nécessaire de procéder comme il est dit au premier alinéa.

Toutes stipulations contraires sont nulles et de nul effet. Cette dernière disposition n'est pas applicable aux transports internationaux.



V Délai à définir au contrat pour former les réclamations contre le fournisseur

D'autre part, les réclamations portant sur les produits (en cas de vice caché ou de défaut de conformité), **portées par l'acheteur contre le fournisseur**. Outre les règles applicables en matière de garantie et de prescription que nous n'envisagerons pas ici, les réclamations portées contre le fournisseur ne sont pas encadrées par un délai de 3 jours, comme le sont les réclamations à l'encontre du voiturier et le contrat conclu entre les parties pourra préciser dans quel délai de telles réclamations devront être formulées et sous quelle forme.

V Garantie du paiement du transport

En application de l'article L.132-8 du Code de commerce (Loi Gayssot), le transporteur bénéficie d'une action directe en paiement de ses prestations contre l'expéditeur et le destinataire, lesquels sont garants du paiement du prix du transport.

Cette disposition est d'ordre public.

Ainsi, en cas de livraison franco de port, si le fournisseur ne règle pas le montant de la prestation de transport, le transporteur a la possibilité de réclamer ledit montant au destinataire des produits autrement dit, à l'acheteur.



ARTICLE L.132-8 DU CODE DE COMMERCE

La lettre de voiture forme un contrat entre l'expéditeur, le voiturier et le destinataire ou entre l'expéditeur, le destinataire, le commissionnaire et le voiturier. Le voiturier a ainsi une action directe en paiement de ses prestations à l'encontre de l'expéditeur et du destinataire, lesquels sont garants du paiement du prix du transport. Toute clause contraire est réputée non écrite.



Annexe 2

SYNTHÈSE DES OBLIGATIONS APPLICABLES AUX RELATIONS ENTRE PRODUCTEUR HORTICOLE / PÉPINIÉRISTE ET PREMIER ACHETEUR

DISPOSITIONS PRÉVUES PAR LA LOI EGALIM 2 POUR LA VENTE DE PRODUITS AGRICOLES	RELATION PRODUCTEUR AGRICOLE / PREMIER ACHETEUR			
	Ce qui est applicable pour la filière du végétal (exemption)			
Obligation de conclure un contrat écrit	Non			
	Choix des parties de conclure un contrat écrit			
	Si oui		Si non	
Durée minimale obligatoire de 3 ans	Non			Non
Clauses devant figurer dans le contrat ¹³	Durée < 3 mois	3 mois < Durée < 3 ans	Durée > 3 ans	
Clause relative au prix ¹⁴ : prix fixe ou prix déterminable	Oui	Oui	Oui	Non
En cas de prix fixe, clause de révision automatique obligatoire	Non	Non	Oui	Non
Autres clauses relatives : · à la quantité totale, à l'origine et à la qualité des produits qui peuvent ou doivent être livrés ; · aux modalités de collecte ou de livraison ; · aux modalités relatives aux procédures et délais de paiement ; · à la durée du contrat ; · aux règles applicables en cas de force majeure ; · au délai de préavis et à l'indemnité éventuellement applicables dans les différents cas de résiliation.	Oui	Oui	Oui	Non
Clause de renégociation (art. L.441-8 C. com)	Non	Oui	Oui	Non¹⁵

¹³ Clauses visées par le III de l'article L.631-24 du CRPM et clause de renégociation du prix prévue à l'article L.441-8 C. com.

¹⁴ Attention : les parties doivent définir les critères et modalités de révision ou de détermination du prix en y intégrant :

1. le ou les indicateurs relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture et à l'évolution de ces coûts (contenus dans la proposition de contrat du producteur agricole) et ;
2. un ou plusieurs indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles et alimentaires constatés sur le ou les marchés sur lesquels opère l'acheteur et à l'évolution de ces prix ainsi que ;
3. un ou plusieurs indicateurs relatifs aux quantités, à la composition, à la qualité, à l'origine et à la traçabilité des produits ou au respect d'un cahier des charges.

¹⁵ Si pas de contrat et succession de ventes spots, alors pas de clause de renégociation en pure théorie.

Annexe 3

DISPOSITIONS DU CODE DE COMMERCE RELATIVES AUX PÉNALITÉS LOGISTIQUES



ARTICLE L.441-17 DU CODE DE COMMERCE

I. - Le contrat peut prévoir la fixation de pénalités infligées au fournisseur en cas d'inexécution d'engagements contractuels. Il prévoit une marge d'erreur suffisante au regard du volume de livraisons prévues par le contrat. Un délai suffisant doit être respecté pour informer l'autre partie en cas d'aléa.

Les pénalités infligées au fournisseur par le distributeur sont proportionnées au préjudice subi au regard de l'inexécution d'engagements contractuels, dans la limite d'un plafond équivalent à 2 % de la valeur des produits commandés relevant de la catégorie de produits au sein de laquelle l'inexécution d'engagements contractuels a été constatée.

Aucune pénalité logistique ne peut être infligée pour l'inexécution d'engagements contractuels survenue plus d'un an auparavant.

Il est interdit de procéder au refus ou au retour de marchandises, sauf en cas de non-conformité de celles-ci ou de non-respect de la date de livraison.

Lorsque le distributeur, conformément au premier alinéa du présent I, transmet au fournisseur un avis de pénalité logistique en raison d'une inexécution d'engagement contractuel, il apporte en même temps, par tout moyen, la preuve du manquement constaté et celle du préjudice subi. Le fournisseur dispose d'un délai raisonnable pour vérifier et, le cas échéant, contester la réalité du grief correspondant.

Il est interdit de déduire d'office du montant de la facture établie par le fournisseur les pénalités ou rabais correspondant au non-respect d'un engagement contractuel.

Seules les situations ayant entraîné des ruptures de stocks peuvent justifier l'application de pénalités logistiques. Par dérogation, le distributeur peut infliger des pénalités logistiques dans d'autres cas dès lors qu'il démontre et documente par écrit l'existence d'un préjudice.

Dès lors qu'il est envisagé d'infliger des pénalités logistiques, il est tenu compte des circonstances indépendantes de la volonté des parties. En cas de force majeure, aucune pénalité logistique ne peut être infligée.

II. - Le distributeur ne peut exiger du fournisseur un délai de paiement des pénalités mentionnées au présent article inférieur au délai de paiement qu'il applique à compter de la réception des marchandises.

III. - En cas de situation exceptionnelle, extérieure aux distributeurs et aux fournisseurs, affectant gravement les chaînes d'approvisionnement dans un ou plusieurs secteurs, l'application des pénalités logistiques prévues par les contrats conclus en application du présent titre entre les distributeurs et le ou les fournisseurs intervenant dans ces secteurs et concernés par ladite situation peut être suspendue par décret en Conseil d'Etat, pour une durée maximale de six mois renouvelable.

IV. - Le présent article n'est pas applicable aux relations commerciales avec les grossistes au sens du II de l'article L. 441-4.





ARTICLE L.441-18 DU CODE DE COMMERCE

En cas d'inexécution d'un engagement contractuel du distributeur, le fournisseur peut lui infliger des pénalités. Elles sont proportionnées au préjudice subi au regard de l'inexécution d'engagements contractuels, dans la limite d'un plafond équivalent à 2 % de la valeur, au sein de la commande, de la catégorie de produits commandés concernée par l'inexécution desdits engagements. La preuve du manquement doit être apportée par le fournisseur par tout moyen. Le distributeur dispose d'un délai raisonnable pour vérifier et, le cas échéant, contester la réalité du grief correspondant. Le présent article n'est pas applicable aux relations commerciales avec les grossistes au sens du II de l'article L.441-4.



ARTICLE L.441-19 DU CODE DE COMMERCE

Pour l'application des articles L. 441-17 et L. 441-18, un guide des bonnes pratiques est publié et actualisé régulièrement.

Chaque distributeur communique au directeur général de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes ou à son représentant nommé désigné, au plus tard le 31 décembre de chaque année, les montants des pénalités logistiques qu'il a infligées à ses fournisseurs au cours des douze derniers mois ainsi que les montants effectivement perçus. Il détaille ces montants pour chacun des mois.

Chaque distributeur communique au directeur général de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes ou à son représentant nommé désigné, avant le 31 décembre 2023, les montants des pénalités logistiques qu'il a infligées à ses fournisseurs respectivement en 2021 et en 2022, en les détaillant mois par mois ainsi que les montants effectivement perçus.

Chaque fournisseur communique au directeur général de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes ou à son représentant nommé désigné, au plus tard le 31 décembre de chaque année, les montants des pénalités logistiques qui lui ont été infligées par ses distributeurs au cours des douze derniers mois ainsi que ceux qu'il a effectivement versés.

Le Gouvernement transmet chaque année au président de la commission chargée des affaires économiques de l'Assemblée nationale et du Sénat une synthèse des communications prévues aux deuxième à quatrième alinéas du présent article, qui ne peut être rendue publique. Il précise, le cas échéant, les manquements à l'article L. 441-17 constatés par le ministre chargé de l'économie ainsi que les actions mises en œuvre pour les faire cesser.

Tout manquement aux deuxième à quatrième alinéas du présent article est passible d'une amende administrative dont le montant ne peut excéder 75 000 € pour une personne physique et 500 000 € pour une personne morale.

Le maximum de l'amende encourue est porté à 150 000 € pour une personne physique et à 1 000 000 € 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.





Ce guide a été rédigé par le cabinet Grall & Associés pour le compte de l'interprofession VALHOR. Il a été discuté au sein d'un groupe de travail interprofessionnel composé de professionnels désignés par les fédérations professionnelles représentantes des métiers de la production et de la commercialisation.