

POUR UNE CONTRACTUALISATION ATTRACTIVE DANS LA FILIÈRE FRUITS ET LÉGUMES

06

Dans le cadre de son interprofession, la filière fruits et légumes a établi un guide sur les relations contractuelles pour moderniser et rendre plus attractif la contractualisation. Voici les quatre objectifs principaux de ce document :

- ◆ Appréhender la notion de commercialisation
- ◆ Fournir des recommandations pour l'élaboration et la rédaction des contrats
- ◆ Fournir des exemples de bonnes pratiques pour des relations équilibrées
- ◆ Faire le point sur les règles applicables et les accords interprofessionnels en vigueur
- ◆ Le guide, structuré en deux parties, présente les diverses transactions existant au sein de la filière et les éléments devant figurer dans un contrat.

QUELLES SONT LES DIFFÉRENTES FORMES DE TRANSACTIONS ?

Entre les opérateurs de la filière fruits et légumes, les relations contractuelles prennent différentes formes de transaction :



Achat/vente

Accord de vente de gré à gré

Accord volume/prix qui s'étale dans le temps

Pratique du différé de facturation



Intervention « pour compte de »

Transactions impliquant des intermédiaires de vente, en général des commissionnaires ou des courtiers



Promotion Hors Lieu de Vente (PHLV)

Catalogue ou prospectus : au moins 5 semaines avant le 1^{er} jour de promotion, les parties s'accordent sur la qualité du produit, l'estimation des volumes et ses modalités de détermination. Les modalités de détermination du prix doivent être également notifiées avant la signature d'un contrat avec prix et volumes fermes, au moins 3 semaines avant le 1^{er} jour de promotion.



QUELS ÉLÉMENTS DOIVENT FIGURER DANS UN CONTRAT ?



1 Présentation de parties

Le contrat doit identifier les deux parties prenantes.



2 Durée du contrat

La loi prévoit une durée de 3 ans, souvent difficile à respecter. Ainsi, l'Interprofession recommande une durée minimale d'un an ou d'une campagne.



3 Clause de revoyure

Il s'agit d'un rendez-vous, a minima annuel, entre les deux parties pour faire le point sur le respect des objectifs.



4 Volume et calendrier

Le contrat précise le volume des produits et le calendrier de livraison. Il prévoit les modalités d'ajustement du volume (aléa climatique ou marché à prendre en compte) et par conséquent, les marges de sur-réalisation ou de sous-réalisation.



5 Caractéristique du produit à livrer

Ils doivent être conformes aux normes de commercialisation et aux accords qualité interprofessionnels. Si des charges extraréglementaires existent, le cahier des charges doit obligatoirement y faire référence.



POUR UNE CONTRACTUALISATION ATTRACTIVE DANS LA FILIÈRE FRUITS ET LÉGUMES

06



Modalités de collecte, transport et de livraison

Le contrat prévoit seulement les modalités de collecte, transport et livraison (pas celles de stockage).

Les parties s'engagent à respecter les accords interprofessionnels y afférents, notamment celui sur les standards de palettisation et sur les réfections tarifaires.



Modalités de détermination du prix

Pour prévoir les modalités de détermination du prix, différents mécanismes existent

Prix ferme

Système de « partage des risques »

C'est une proposition de la FNPF qui consiste à ajuster le prix en fonction du marché. Le prix payé in fine se trouverait entre le prix indiqué dans le contrat et le prix du marché dans l'objectif d'un contrat équilibré et équitable

Tunnel de prix

Les parties établissent un prix minimum et un prix maximum dans le contrat. Le prix réellement payé se situe entre les deux. (On ne comprend pas bien comment se fait la décision entre le plus bas et le plus haut ?)

Prix rapporté à la surface

Le prix tient compte de la surface mobilisée par le producteur pour répondre au cahier des charges, et non pas du volume commercialisé. (Pour bien comprendre, c'est un contrat qui prend en compte les aléas climatiques, maladies, ...?)



Modalités de facturation et de paiement

En lien avec la réglementation, le contrat prévoit les modalités de facturation et de paiement. La Loi prévoit que le paiement se fait 30 jours après la fin de la décade de livraison.



Force majeure

Les parties assurent la bonne exécution du contrat. Elles peuvent cependant s'exonérer de leur responsabilité en cas de force majeure. Le contrat doit donc prévoir les règles applicables dans ces cas-là.

Cette rédaction du guide est une étape dans la réflexion sur la contractualisation. Un accord interprofessionnel est aujourd'hui en cours de négociation. Le principal objectif de la FNPF est d'assurer que toute demande de caractéristique du produit ou de qualité supérieure à la réglementation soit valorisée.