

Egalim : Les 10 commandements pour bien rédiger son contrat

La généralisation de la contractualisation **écrite et pluriannuelle** pour toute vente entre le producteur et chacun de ses acheteurs, implique une proposition de contrat par le vendeur (éleveur ou OP), en tenant compte des **indicateurs de coûts de production**.

Cela s'applique à partir du **1er janvier 2022** pour les JB, génisses et vaches de races à viande, et à partir du **1er juillet 2022** pour les broutards.

01

DANS DIFFÉRENTES SITUATIONS TU TE PLACERAS

Éleveur hors OP :

L'éleveur contractualise avec ses acheteurs pour toute vente de bovins

Éleveur en OPNC (ELVEA) :

L'éleveur contractualise à son choix auprès des « acheteurs désignés de son ELVEA ». Si un (des) accord(s)-cadre ont été signés par l'OP ou l'AOP avec un (des) acheteur(s), l'éleveur ayant donné mandat à l'OP signe, pour les animaux concernés, un contrat individuel «en déclinaison de l'accord-cadre», au tarif défini.

Éleveur en OP commerciale

(Coopérative):

C'est l'OP qui doit contractualiser avec ses acheteurs. Mais l'adhérent doit avoir reçu des **informations « avec effets similaires à un contrat »** via le règlement intérieur. Sinon la coop n'est pas exemptée de contrat individuel avec l'adhérent

- Remplir le type d'animaux concernés (vaches, JB...)
- Indiquez la durée du contrat (minimum 3 ans)
- **A définir** : un maintien ou non d'une clause de tacite reconduction

02

TYPE D'ANIMAUX ET DURÉE TU DÉTERMINERAS

- Indiquez une quantité d'animaux pour la durée du contrat (Ex: X animaux/an)
- **Pensez à indiquer une marge de variation sur les volumes annuels** (Ex: variation de X anx/an)
- Préciser les races, catégories, âges, poids, et conformations des animaux

03

QUANTITÉ, ORIGINE ET QUALITÉ DES PRODUITS TU CHOISIRAS

3 choix possibles :

- 1) Enlèvement
- 2) Livraison
- 3) Planning à la semaine

Précisez le calendrier de livraison en annexe du contrat .

Pour les **volumes et la livraison**, des **modalités pour les ajuster** chaque année peuvent être prévues

04

MODALITÉ DE COLLECTE ET DE LIVRAISON TU PRÉVOIERAS

2 options de formule de prix :

- **Prix déterminé** = prix fixe avec des modalités d'actualisation
- **Prix déterminable** = une formule de calcul fondée sur des indicateurs de référence et leur valeur au moment de l'enlèvement

Exemples d'indicateurs de références à utiliser :

- **Indicateur de coût de production IDELE** selon la méthode validée par accord interprofessionnel
- **Indicateurs de marché** : Cotation entrée abattoir FranceAgriMer (pensez à retirer les frais d'approche)
- Des **valeurs d'écart entre conformations et entre races par rapport à « l'animal de référence »** peuvent être ajoutées

05

DES INDICATEURS DE RÉFÉRENCE TU UTILISERAS

06

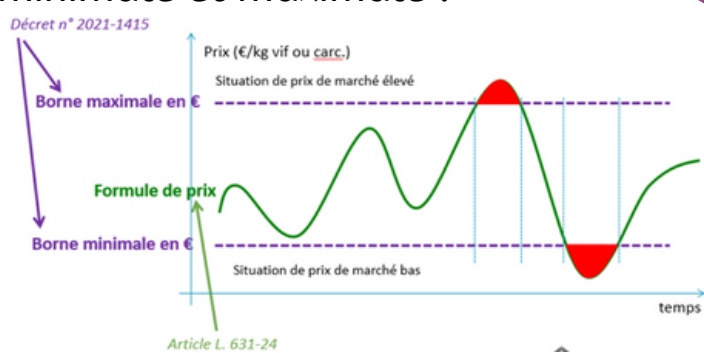
DÉTERMINER UN PRIX TU DEVRAS

Pour définir le prix déterminable, vous pouvez vous appuyer sur cette formule :

- ... % de l'indicateur relatif aux coûts de production
- + % de l'indicateur de prix de marché "cotations" (déduire de la cotation "entrée-abattoir" les frais d'approche exploitation-abattoir)
- + ... € de l'indicateur de qualité (« surcoût » lié au cahier des charges)
- + ... € de l'indicateur (par ex. valorisation d'une race spécifique)

Pensez à déterminer une **fréquence d'actualisation de ces indicateurs**

Le tunnel de prix est **obligatoire**. Le prix payé oscille entre une borne minimale et maximale :



Attention à ne pas s'enfermer avec une borne maximale trop faible en cas de montée de prix !

07

UN TUNNEL DE PRIX TU FIXERAS

08

SANCTIONS, LITIGES ET MÉDIATIONS, SI LA LOI TU NE RESPECTES PAS

Une amende allant **jusqu'à 2% du chiffre d'affaires** en cas de non-respect de la loi, applicable soit au vendeur, soit à l'acheteur, selon la situation.

En cas de litige :

- le médiateur des relations commerciales peut être saisi.
- Puis en cas d'échec, la nouvelle instance créée par la loi : le «Comité des Différends».
- Puis le juge, si l'affaire est portée au tribunal.

Plusieurs exemptions aux contrats:

- Vente directe au consommateur,
- Vente d'un éleveur sur un marché,
- **Le producteur** (vendeur) si son chiffre d'affaire annuel est **inférieur à 10.000 euros** pour la production concernée
- **L'acheteur**, si son chiffre d'affaire annuel est **inférieur à 100.000 euros** pour la production concernée.

09

DES EXEMPTIONS AUX CONTRATS IL Y A

A vous de proposer des contrat !

Dans un marché marqué par une offre inférieure à la demande, en France et en Europe, le levier fourni aux éleveurs par cette loi est d'autant plus fort.

Le vendeur a l'obligation de vous répondre par écrit !!!

Dernière actualisation en date (septembre 2021), sur base données du 1^{er} semestre

	1er semestre de 2021	Semestre précédent	/ semestre précédent	Même semestre année N-1	/ même sem. année N-1
IPAMPA Bovin-Viande (indice)	109,4	104,3	+4,9%	104,5	+4,7%
Vache races à viande (€/kg ec)	5,10	4,93		4,91	
Génisse races à viande (€/kg ec)	5,58	5,39		5,37	
Jeune Bovin races à viande (€/kg ec)	4,94	4,77	+3,7%	4,76	+3,9%
Broutards (€/kg vif)	3,38	3,26		3,25	

(ec = équivalent carcasse)

Source : IDELE selon méthode Accord interprofessionnel

10

SE

RÉAPPROPRIER LA VENTE TU DEVRAS