

FAQ : mise en œuvre de la contractualisation en viande bovine / Loi « Egalim2 »

A) Questions générales

Question	Réponse
1 - L'engagement minimum est sur 3 ans, pourquoi ne pas avoir mis un an ?	<p>. Le législateur, pour ce texte adopté à l'unanimité par l'Assemblée Nationale en octobre dernier, a prévu une obligation de contrat pluriannuel, sur 3 ans au moins, considérant que les agriculteurs font état régulièrement d'un manque de visibilité sur l'avenir pour les prix et leurs revenus.</p> <p>. Cette obligation s'applique pour tous les produits agricoles, et n'est pas spécifique à la viande bovine.</p>
2 - Quel est le risque pour un éleveur de vendre sans avoir contractualisé ?	<p>. La contractualisation est obligatoire, et doit être formalisée selon les dispositions de la loi (notamment ensemble de 7 clauses à faire figurer), autant pour l'acheteur que pour le vendeur.</p> <p>. Les pouvoirs publics indiquent que des contrôles seront réalisés, d'abord avec rappel des obligations, puis demande de correction, le cas échéant assortie d'une astreinte en cas de non-réalisation, puis enfin avec possibilité d'application d'une amende administrative pour non-respect des obligations de la loi. L'amende peut alors aller jusqu'à 2% du chiffre d'affaires de l'acheteur et de l'éleveur.</p> <p>. L'éleveur doit donc contractualiser, et pouvoir en tout état de cause présenter les « propositions initiales de contrat » qu'il a soumis à différents acheteurs, et la réponse que les acheteurs lui ont donné.</p> <p>. Les acheteurs et les Coop et les OP seront contrôlés prioritairement et risquent eux également une amende jusqu'à 2% de leur chiffre d'affaires en cas de non-application de la loi,</p>
2 bis – la pénalité administrative décidée suite à un contrôle est-elle sur le chiffre d'affaires global ?	<p>Oui, la pénalité administrative est basée sur le chiffre d'affaires hors taxes du dernier exercice clos du vendeur et/ou acheteur (article L621-25), et non sur le chiffre d'affaires par catégorie de bovins</p>
3 - « Effets similaires au contrat individuel » dans le cas de la relation entre l'éleveur adhérent et sa coopérative	<p>. l'article L 631-24-3 du Code rural mentionne : « les articles (NB : relatifs au contrat amont) ne sont pas applicables aux relations entre les coopératives et les associés coopérateurs <u>si</u> leur statut, règlement intérieur ou règles et décisions prévues par ces statuts, comportent des dispositions produisant des effets similaires à ceux des clauses mentionnées au « III de l'article 631-24 ».</p> <p>Et, les clauses mentionnées à ce III de l'article 631-24 sont celles devant figurer dans la « proposition de contrat » et le « contrat final ». Il s'agit notamment de la quantité, des modalités de collecte, de paiement, etc ... Et la</p>

	<p>première de ces clauses est : « prix et modalités de révision automatique (...) ou critères et modalités de détermination du prix, parmi lesquels la pondération des indicateurs (...).</p> <p>Dans le Questions-réponses du ministère, il est indiqué :</p> <ul style="list-style-type: none"> - « l'article 521-3-2 précise que le règlement intérieur de la coopérative doit contenir les critères et modalités de détermination et de révision du prix des apports, comprenant les modalités de prise en compte des indicateurs mentionnés à l'article 631-24 choisis pour calcul le prix. » - La coopérative a obligation de fournir statuts et règlement intérieur aux adhérents. Ces documents font par ailleurs l'objet d'un contrôle par le HCCA (Haut Conseil de la Coopération Agricole). - Les coopératives peuvent s'appuyer sur les indicateurs de référence <p>L'article 521-3-1 stipule que la coopérative doit en AG présenter un document expliquant « les écarts » entre</p> <ul style="list-style-type: none"> - le prix indiqué lors de la précédente AG et le prix effectivement payé - le prix effectivement payé et les indicateurs relatifs aux coûts de production et aux prix de marché <p>Par ailleurs, l'article 521-3 au point h) stipule que « l'organe en charge de l'administration de la coop » a obligation de mettre à disposition de chaque adhérent un <u>document récapitulatif</u> qui informe sur la situation d'adhésion (parts sociales, durée de l'engagement, ...) et qui précise entre autres « les quantités et caractéristiques des produits à livrer, ainsi que les modalités de paiement et de détermination du prix (...) ». Ce document récapitulatif est à fournir à chaque modification et à l'issue de chaque AG.</p>
<p>4 - Délai maximum de réponse par un acheteur à une « proposition initiale de contrat » présentée par l'éleveur</p>	<p>. La loi (art 631-25, 4°) mentionne que l'acheteur doit donner par écrit motivation du refus ou de réserve sur les éléments de la proposition de contrat initial qu'il a reçu, et cela dans « un délai raisonnable ».</p> <p>. Nous sommes en attente de précisions sur ce « délai raisonnable », et de savoir si cette durée peut être considérée comme d'un mois au plus,</p> <p>. Dans le contexte actuel de marché marqué par une offre faible au regard de la demande, il faut noter que les acheteurs ont intérêt à ne pas tarder à contractualiser pour avoir eux-mêmes une visibilité sur les volumes qu'ils auront à commercialiser dans les trois années à venir.</p>
<p>4 bis - Comment ça se passe quand le négociant ne donne pas de réponse, ou répond qu'il ne veut pas faire de contrat ? Quels moyens ont les éleveurs pour vendre leurs animaux à un prix autre que le cours du marché ?</p>	<p>. Il est recommandé à l'éleveur d'adresser des propositions de contrat à différents acheteurs et non uniquement à un seul, pour la négociation à mener. Donc si un acheteur ne donne pas de réponse, d'autres acheteurs pourraient s'engager. Signer un contrat pour un acheteur, c'est avoir une visibilité sur son activité à venir, d'autant plus en période de tension de l'offre sur le marché.</p> <p>. Dans l'immédiat, l'éleveur n'ayant pas pu contractualiser, continue de vendre selon les pratiques en place avec son acheteur. Les contrôles que l'Etat va mettre en place sur la vérification d'application de la loi et qui cibleront</p>

	notamment les acheteurs, vont probablement faire bouger les positions, suite à la phase initiale d'observation par les acheteurs.
4 ter – Absence de réponse de l'acheteur vaut-elle acceptation du contrat ?	. Non, l'absence de réponse de l'acheteur ne vaut pas acceptation. . En revanche, si l'acheteur ne répond pas dans un « délai raisonnable » (Qui peut être considérée à un mois) à une proposition de contrat, l'éleveur peut saisir le médiateur pour l'informer de la situation. Cela protégera ainsi l'éleveur de l'amende de 2%. La saisie peut s'effectuer instantanément en ligne sur le site du Médiateur https://agriculture.gouv.fr/le-mediateur-des-relations-commerciales-agricoles ou sur sa messagerie mediateurcontrats@agriculture.gouv.fr ou par courrier postal Médiateur des relations commerciales agricoles 78 rue de Varenne 75349 Paris 07 SP. La médiation est également joignable par téléphone (01 49 55 55 15) pour tout renseignement.
5 - Ventes d'animaux sur les marchés en vif (marché de gré à gré, marchés au cadran)	. les ventes d'animaux sur les marchés en vif sont exonérées de l'obligation de contractualisation. Un éleveur peut vendre ses animaux sur un marché sans contractualiser. . les négociants sont par ailleurs considérés comme « grossistes » dans le cadre du Code du Commerce (achat et revente de produits en l'état). Ils sont exonérés des obligations de conventionnement quand ils revendent les animaux. . en revanche, un négociant qui achète des animaux à un éleveur en ferme doit obligatoirement contractualiser selon les dispositions de la loi Egalim2 « éleveur-premier acheteur », et cela même si ensuite il vend les animaux à un autre opérateur sur un marché en vif.
6 – Validité des contrats signés avec d'autres acheteurs que l'OP par un adhérent d'OP qui ne respecterait pas les 75% minimum d'apport à son OP ?	. les contrats en eux-mêmes restent valides, mais l'éleveur pourra faire l'objet par son OP d'un rappel au règlement intérieur quand elle constatera le non-respect des règles internes minimum d'apport. L'éleveur s'est engagé à respecter ces règles d'apport lorsqu'il a signé son bulletin d'adhésion à l'OP.
7 – « Collectifs d'éleveurs » qui livrent en commun un acheteur (par exemple une GMS, ...)	. Le droit de la concurrence n'autorise pas des éleveurs à s'entendre pour proposer un même prix et un apport de volumes concertés à un acheteur, hors OP reconnue par les pouvoirs publics. Il peut s'agir d'une OP avec transfert de propriété, ou d'une OP sans transfert de propriété mais avec capacité de négociation collective par mandat (les ELVEA).
8 – toutes les clauses inscrites au modèle de contrat diffusé par la FNB sont-elles obligatoires à conserver ?	. La quasi-totalité des clauses présentes dans ce modèle sont obligatoires. Les clauses optionnelles sont : - Article 2 : Tacite reconduction - Article 3 : Marge de variation du volume - Article 5 : Variations du prix en fonction des différentes classes de conformations Une version 2 du modèle de contrat FNB indiquera clairement ces clauses optionnelles.
9 – Faut-il adresser la proposition initiale de contrat en recommandé ? faut-il la signer ?	. le premier envoi (surtout pour un acheteur avec lequel existent des relations habituelles de travail) peut être fait sans recommandé, et après discussion avec l'acheteur pour lui indiquer l'envoi à venir. En revanche, en

	<p>l'absence de réponse, il sera alors nécessaire d'adresser à nouveau la proposition de contrat en recommandé, pour disposer de la preuve d'avoir fait la proposition.</p> <p>. Le document initial de proposition ne doit pas être signé par le producteur, il constitue une base de discussion. Ce n'est qu'après accord que les deux parties le signeront.</p>
10 – quelles sont les évolutions du modèle de contrat FNB « V2 » ?	<p>. la version « V2 » du modèle de contrat est plus ramassée, sur 3 pages, tout en conservant l'ensemble des clauses obligatoires. Les clauses optionnelles sont par ailleurs clairement identifiées.</p> <p>. sur le fond les évolutions sont les suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Article 3 : mention de la possibilité d'indiquer un « délai de prévenance » pour modifier la date de livraison programmée - Article 4 : indication concernant le délai d'enlèvement prévu dans l'accord interprofessionnel, soit 7 jours (ce n'est que si les parties veulent modifier ce délai qu'elles remplissent la clause qui suit) - Article 4 : simplification de la clause sur le délai d'enlèvement, en précisant qu'il démarre à compter de la date indiquée dans le calendrier - Article 5 : ajout d'une case à remplir concernant la fréquence de mise à jour des indicateurs choisis - Article 5 : ajout de la phrase « avant le premier jour de livraison, l'acheteur communique au producteur de manière lisible et compréhensible le prix qui sera payé » - Article 7 : modification de l'article sur la force majeure pour une meilleure compréhension - Article 8 : ajout d'une phrase indiquant de définir les conditions de résiliation, car prévu dans la loi. Article 9 : modification de l'article sur les Litiges pour une meilleure compréhension
11 – la version du modèle de contrat FNB « V1 » du 25 novembre reste-t-elle valide et utilisable ?	<p>. le modèle de contrat FNB V1 comporte toutes les indications obligatoires, sauf qu'il n'est pas précisé à l'article 8 « résiliation », de définir les délais de préavis et les éventuels montants d'indemnités selon les différents cas de résiliation (disposition demandée par la loi au 7° du L631-24 III).</p> <p>. nous préconisons d'utiliser désormais la version V2, qui de plus est clarifiée sur certaines rédactions.</p>
12– En cas de mandat de facturation donné par l'éleveur à l'acheteur, doit-il être annexé au contrat ?	<p>. Le mandat de facturation n'a pas à être annexé au contrat.</p> <p>. En revanche, un tel document doit logiquement avoir été établi entre l'éleveur et l'acheteur, et la mention dans le texte du contrat ne suffit pas. En effet, l'article L631-24 VI précise que « la facturation peut être déléguée à un tiers ou à l'acheteur. Dans tous les cas, l'établissement de la facturation fait l'objet d'un mandat écrit distinct et qui ne peut être lié au contrat. »</p>
13 - Arguments pour faire passer l'augmentation jusqu'aux distributeurs	<p>Plusieurs argumentations peuvent être mises en avant :</p>

Argumentation 1 :

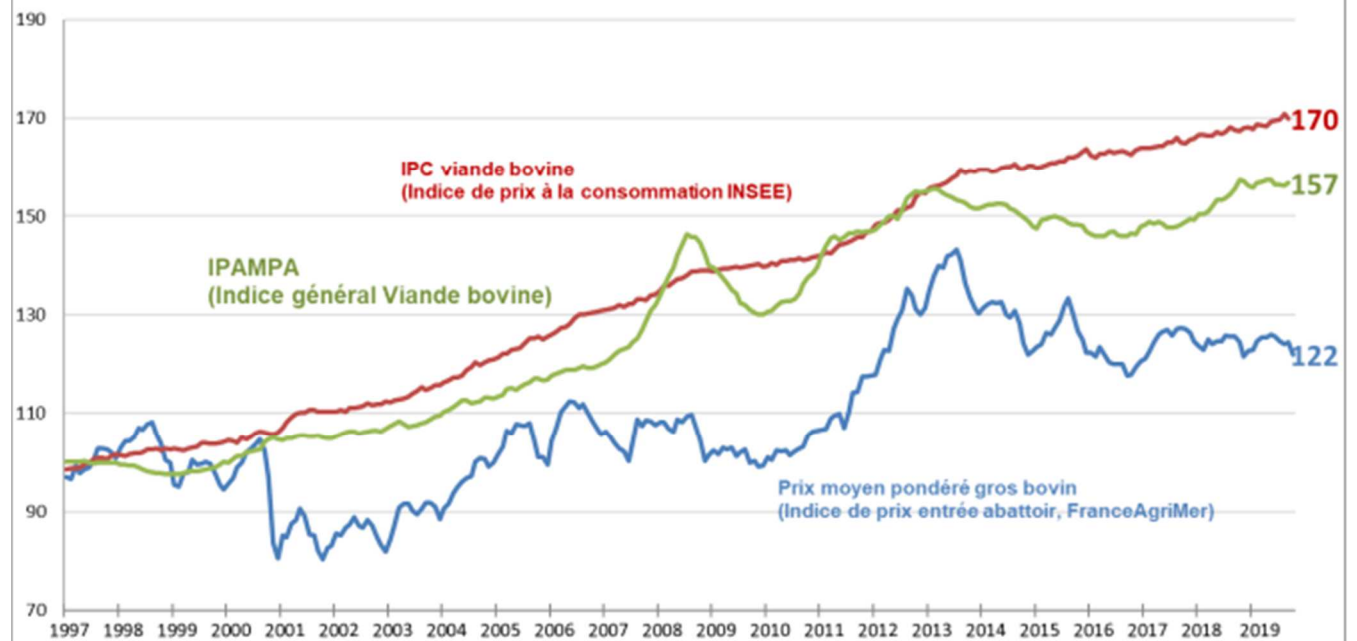
Les données FranceAgrimer indiquent que la consommation de viande bovine par Français s'élève à 23,6 kg carcasse par an. Si on applique le différentiel cotations déduits des frais d'approches au coût de production du 2nd semestre 2021, il y a un écart de 0,92€/kg. La hausse à répercuter est donc de 21,71€ sur l'année pour le consommateur. Appliqué à une semaine, la hausse du panier consommateur est de 40 centimes.

Argumentation 2 (/\!cette argumentation est à mettre à jour selon les cotations de la semaine) :

A date, la vache viande R sur la semaine 6 de cotation (2022) affiche un prix à 4,57€/kg. Si on enlève les frais d'approche, le prix payé producteur est de 4,42€/kg. Le cout de production sur la vache viande est de 5,34€/KG sur le 2nd semestre 2021 (selon la méthodologie de calcul du cout de production, validée en Interprofession), il faut donc une augmentation d'environ 0,92€/kg pour assurer la couverture du cout de production pour l'éleveur. Prenons l'exemple de l'achat du produit steak haché. Nous avons des prix de steak haché très divers, mais sur des steaks haché rayons frais, et de la race à viande, nous avons vite des prix autour de 18€/kg. Du coup, les 0,92 € à ajouter au producteur représente en fait 5% de hausse sur le prix pratiqué actuellement sur le steak haché. Or il faut noter que le consommateur subit historiquement sur la viande bovine une hausse annuelle de 3%. L'INSEE a suivi, depuis 1997, l'évolution du prix consommation en viande bovine comparativement au prix moyen entrée abattoir. Et on constate qu'en 23 ans, le prix consommateur a augmenté de +70%, soit +3,04% chaque année.

Evolution du prix moyen pondéré des gros bovins et de l'IPC viande bovine

Référence 100 en 1997



Source : GEB - Institut de l'Elevage

Donc les supermarchés et hypermarchés, et aussi les acteurs de la filière pourraient en moins de 2 ans, sans se prendre leur marge habituelle de 3% appliquer la hausse du prix payé à l'éleveur pour atteindre le cout prod, en ayant pour le consommateur que la hausse habituelle du prix, qu'il connaît.

14 – Comment saisir le médiateur ?

La saisie peut s'effectuer instantanément en ligne sur le site du Médiateur <https://agriculture.gouv.fr/le-mediateur-des-relations-commerciales-agricoles> ou sur sa messagerie mediateurcontrats@agriculture.gouv.fr ou par courrier postal Médiateur des relations commerciales agricoles 78 rue de Varenne 75349 Paris 07 SP. La médiation est également joignable par téléphone (01 49 55 55 15) pour tout renseignement.

B) Formule de prix, Indicateurs

Question	Réponse
1 - Prix déterminé et Prix déterminable	<p>. La FNB préconise de conseiller aux éleveurs la formule de prix avec indicateurs (= « <u>prix déterminable</u> »). C'est la valeur des indicateurs et les pondérations définies, qui au moment de chaque vente, déterminent le prix applicable, par l'application de la formule de calcul inscrite au contrat. Elle oblige à se baser initialement sur le coût de production de référence, puis d'autres indicateurs peuvent être intégrés, et pondérés.</p> <p>. L'option d'un <u>prix déterminé</u> consiste elle à définir un prix fixe (ce prix fixe peut-être initialement réfléchi à partir de valeurs d'indicateurs de référence, mais ce qui est inscrit au contrat sera uniquement la valeur fixe négociée). La loi prévoit dans ce cas de devoir définir au contrat une « actualisation automatique » de ce prix fixe. Il faut mentionner que le prix fixe évoluera tous les (x mois par exemple) en fonction du pourcentage d'évolution d'un indicateur X (par exemple en fonction de l'Ipampa, indice mesurant l'évolution des charges) ou d'un « panier d'indices » (si par exemple l'aval veut y insérer l'évolution en % des prix de marché).</p> <p>. les deux formules sont donc loin d'être équivalentes.</p>
1bis – comment renseigner à l'article 5 les pointillés « mise à jour : » de chaque indicateur	<p>. la logique d'une formule en prix déterminable est d'appliquer la valeur des indicateurs selon leur propre actualisation.</p> <p>. Il est donc préconisé d'indiquer « mise à jour : « Dernière valeur actualisée connue selon diffusion »</p> <p>. l'acheteur est par ailleurs en devoir d'indiquer avant la veille de la livraison le prix calculé issu de la formule de prix déterminable</p>
2 - Valeurs des bornes mini et maxi du « tunnel de prix »	<p>. Elles peuvent être réfléchies en fonction d'indicateurs, mais elles seront ensuite inscrites au contrat sous forme d'une valeur <u>fixe</u> pour la durée du contrat, et la loi ne prévoit pas une actualisation de ces bornes.</p> <p>. veiller à la cohérence entre la formule de prix (et les résultats qu'elle donnera selon fluctuations possibles des indicateurs retenus pour le coût de production et le prix de marché notamment et les bornes du tunnel.</p> <p>. correctif : Les valeurs des bornes inscrites au contrat s'appliquent à l'ensemble des animaux relevant de ce contrat. Il faut donc tenir compte pour réfléchir les bornes, non seulement de la fluctuation de la formule de prix (hausse possible du prix de marché et des couts de production), mais aussi des valeurs qui sont à ajouter (cas des animaux en classe de conformation supérieure à celui de l'animal de référence pour la formule de prix, ...)</p>
3 - Le coût de production établi selon la méthode validée en interprofession inclut-il la rémunération de l'éleveur ?	<p>Oui, le calcul intègre une rémunération du temps de travail équivalent à 2 SMIC annuels bruts par Unité de Main d'œuvre, rémunération sur base de laquelle l'éleveur doit payer les charges sociales MSA.</p> <p>Le calcul, réalisé par Idele sur base d'un échantillon représentatif constant d'exploitations allaitantes de référence du réseau Inosys, est en fait un coût de production (charges courantes opérationnelles et de</p>

	<p>structures + amortissements + rémunération des capitaux propres et foncier + cette rémunération du travail) duquel sont déduites les aides de la PAC affectées à l'atelier viande bovine. C'est pourquoi l'accord interprofessionnel est titré « méthode de calcul des indicateurs de prix de revient » (selon la définition économique, le coût de production moins les autres produits liés à l'activité (ici principalement les aides PAC, et ponctuellement d'autres recettes liées) aboutit au « prix de revient ».</p> <p>Le détail d'élaboration de l'indicateur est exposé dans l'accord interprofessionnel en date du 22 mai 2019, accessible sur le site d'Interbev : https://www.interbev.fr/ressource/accord-interprofessionnel-relatif-a-la-methodologie-de-calcul-des-indicateurs-de-prix-de-revient/</p> <p>Ce calcul, et les modalités d'actualisation tous les 6 mois, ont été validés par l'ensemble des fédérations d'Interbev en 2019. Ces actualisations semestrielles sont diffusées via chacune des fédérations.</p>
<p>4 - Existe-t-il des indicateurs pour les surcoûts liés à une démarche filière / un cahier des charges spécifique ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> . pour le cas du Label rouge Gros bovins, un indicateur de surcoût a été établi selon une méthode interprofessionnelle (tableau dans le diaporama FNB en annexe). Interbev a décidé que le calcul sera également mis à jour par Idele tous les semestres à même date que l'indicateur du coût de production standard. . Pour d'autres cahiers des charges filière, pour lesquels il n'existe pas d'indicateur de référence calculé nationalement, le coût lié aux exigences supplémentaires par rapport au « standard » est à définir entre les parties.
<p>5 - Quelles valeurs utiliser comme « indicateur de valorisation bouchère / raciale » en animaux rustiques ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> . FranceAgriMer ne diffusait pas de cotations concernant les bovins finis de races rustiques, il n'y a donc pas à ce stade de calcul possible d'une moyenne historique comme pour les autres races (limousine, blond, parthenaise). Une demande a été portée auprès des pouvoirs publics. . Dans l'immédiat, les parties doivent s'accorder sur une valeur en se référant à des données disponibles localement, ou sur base d'une autre race
<p>6 - Si l'éleveur propose un contrat à prix déterminable, l'acheteur peut-il demander de signer un contrat selon un prix déterminé ?</p>	<p>. la loi prévoit que l'acheteur ne peut pas s'opposer à l'indicateur de coût de production choisi par l'éleveur dans sa proposition initiale de contrat. Dès lors, si un éleveur a proposé un contrat à prix déterminable, ce qui induit que le prix doit être calculé à chaque vente en fonction de la valeur de l'indicateur de coût de production, l'acheteur ne doit pas imposer en réponse une formule de prix déterminé.</p>
<p>7 – Est-il possible d'inscrire au contrat une évolution progressive de la pondération des indicateurs ?</p>	<p>. La loi indique seulement que les parties doivent définir « les critères et modalités de détermination du prix, parmi lesquels la pondération des indicateurs ». L'objectif n'est pas que le producteur minore sa demande sur la période de démarrage du contrat, mais rien ne semble s'opposer à détailler au contrat une formule de prix déterminable avec une pondération progressive.</p>

8 - Peut-on signer avec un même acheteur un contrat pour certains bovins en prix déterminable et un autre contrat pour d'autres bovins à prix déterminé ?	. oui, et par exemple pour certaines ventes d'animaux « hors normes », soit de très haute qualité, soit de qualité très inférieure à la gamme standard
9 – Comment rédiger l'article relatif au prix pour les quelques cas particuliers de bovins pour lesquels une formule « prix déterminé » serait plus adaptée (animaux hors standards, animaux de concours, ...) ?	<p>La FNB a fait le choix syndical de ne pas diffuser de modèle de contrat à prix déterminé. Cependant, il est vrai que cette option d'un « prix déterminé » peut parfois être utile par exemple dans le cas d'animaux hors catégories classiques. Voici donc la formulation de l'article du prix qui peut être utilisée dans le cadre d'un prix déterminé (en remplacement des deux premiers points de l'article 5 dans notre modèle (Détermination des indicateurs et formule de calcul du prix)</p> <p>Prix fixe révisable automatiquement : Les parties conviennent d'un prix ferme à hauteur de [INDIQUER LA VALEUR] € par [kg carcasse / kg vif / animal vendu]. Le prix sera révisé automatiquement selon des indicateurs librement déterminés par les parties [par exemple mensuellement en fonction de l'évolution de l'indice IPAMPA, à préciser explicitement]. »</p>
10 – Comment prendre en compte les différences races/conformation ?	<p>Il est important de ne pas inclure les races ou conformations directement dans le pourcentage formulé de l'indicateur de marché, mais plutôt l'ajouter dans un indicateur de qualité type « Valorisation bouchère ».</p> <p>En effet, selon les cotations FranceAgrimer pris sur 9 ans, la différence entre une Charolaise R= et R+ est de 13 centimes. Si on inclut directement dans le pourcentage de l'indicateur de marché, les 13 centimes se transforment alors en X% des 13 centimes selon la négociation commerciale ! (s'il y a prise en compte de 10% de l'indicateur de marché, cela donne un écart de 1 centimes entre la R= et R+, si en revanche il y a prise en compte de 90% de l'indicateur de marché alors l'écart est de 11,7 centimes/kg).</p> <p>La mécanique est la même entre les races.</p>

C) Cas particuliers

Question	Réponse
1 - Vente de bovins par un éleveur en direct à un acheteur étranger : faut-il contractualiser ?	. le « questions-réponses » diffusé par le ministère en décembre explicite cette situation (page 10). Il est indiqué que les produits agricoles concernés par les obligations de contrats sont uniquement ceux « livrés sur le territoire français ». En conséquence, si la livraison des animaux a lieu hors France, il n'y a pas obligation de contractualiser.

2 - Cas des ventes de bovins reproducteurs	. le « questions-réponses » du ministère précise que les bovins reproducteurs ne relèvent pas de l'application anticipée au 1 ^{er} janvier 2022. L'entrée en vigueur de la contractualisation pour les bovins reproducteurs est au 1 ^{er} janvier 2023, sauf si un accord interprofessionnel étendu ou un décret prévoit d'ici là son exclusion.
3 - Bovins croisés	. le « questions-réponses » du ministère précise que les bovins croisés ne relèvent pas de l'application anticipée au 1 ^{er} janvier 2022, celle-ci s'appliquant aux seuls animaux de races à viande. Les bovins croisés sont donc à contractualiser de façon obligatoire à partir de janvier 2023.
4 - Situation pour les ventes de vaches maigres	. Elles relèvent de l'obligation de contractualisation selon les modalités de la loi Egalim2, au titre d'une vente d'un éleveur à un autre éleveur (qui est le « premier acheteur »). Modalités en attentes (indicateurs, ...)
4 bis – Situation pour vente d'une vache avec son veau	. pour ces situations particulières et ponctuelles, chaque contrat concernant peu d'animaux, il est possible de privilégier un contrat à prix déterminé
5 - Abattages d'urgence	. Ces situations ne relèvent pas du cadre de contractualisation défini par la loi Egalim2
6 - Comment l'éleveur sait-il que l'acheteur est exonéré de l'obligation de contrat en raison d'un chiffre d'affaires annuel inférieur à 100.000 euros ?	. L'exonération de contrat en dessous d'un chiffre d'affaires est prévue par la loi. Il est en vigueur déjà en secteur lait de vache, et des seuils ont aussi été définis pour les autres secteurs (production porcine, ...). . Par construction, il n'y a pas d'obligation de contrat soit si l'éleveur est en-dessous de 10.000 euros, soit si l'acheteur est en-dessous de 100.000 euros. . Le décret diffusé le 26 décembre précise que le seuil en viande bovine s'applique « par catégorie » : Vaches viande, JB viande, Génisses viande, bovins sous SIQO (signes officiels de qualité). . Il s'agit du chiffre d'affaires relatif au dernier exercice comptable connu, précise le ministère. . Un tel seuil annuel à 100.000 euros est bas au regard du chiffre d'affaires habituel généré par une activité de commerce de bovins, et les situations où l'acheteur est exempté seront limitées. . Le ministère indique qu'il n'existe pas d'attestation établie par l'administration concernant la non-atteinte des seuils. En cas de contrôle, l'éleveur pourra se prévaloir de l'information transmise par son acheteur à ce sujet, si celui-ci s'est déclaré exempt pour chiffre d'affaire bas. Dans cette hypothèse, il peut être recommandé à l'éleveur de garder une trace écrite de cette information.
6 bis – Le seuil de 100.000 euros s'applique-t-il dans le cas d'un éleveur achetant des bovins à un autre éleveur ?	. Effectivement, la loi prévoit qu'en cas de «premier acheteur» avec un chiffre d'affaires inférieur à 100.000 euros pour la catégorie d'animaux concernés, il n'y a pas obligation de contractualiser. Cette situation s'applique dans le cas où le «premier acheteur» est un éleveur achetant des bovins à un autre éleveur (par exemple un engraisseur achetant des broutards à un naisseur).
7 - Vente directe exonérée de contractualisation	. la loi exonère de contractualisation uniquement les situations de vente directe par le producteur au consommateur.

8 – Quelle adresse d'enlèvement mentionner au contrat si l'exploitation possède 2 sites différents ?	. mentionner les 2 adresses, et indiquer un délai de prévenance (par exemple, indiquer « le lieu d'enlèvement des bovins sera précisé par l'éleveur à l'acheteur ... jours avant la date d'enlèvement »)
9 – Comment justifier que la transaction a eu lieu sur un marché et se trouve exonérée de contrat ?	. Il est conseillé de demander un justificatif au marché
10 - Lorsqu'un producteur répond à un appel d'offre de la restauration collective, cela est considéré comme un marché de gré à gré. Est-ce que cela signifie que le producteur est exonéré de contractualiser ?	. L'exclusion de L631-24 CRPM concerne « les cessions à prix ferme de produits agricoles sur les carreaux affectés aux producteurs et situés au sein des marchés d'intérêt national définis à l'article L. 761-1 du code de commerce ou sur d'autres marchés physiques de gros de produits agricoles. » Ainsi, que la réponse d'un producteur à un AO de la restauration collective soit considérée comme un marché de gré de gré ne l'exclut pas pour autant de la contractualisation obligatoire puisque cela ne fait pas partie des exclusions précisées dans l'article.

D) Gestion des quantités inscrites au contrat, force majeure, résiliation

Question	Réponse
1 - Comment gérer la variabilité de nombre d'animaux à livrer chaque année ?	. la signature du contrat engage, comme tout contrat, à respecter la vente (et l'achat) d'un volume inscrit sur la durée globale du contrat, soit ici sur les 3 ans, . La FNB a proposé une rédaction du modèle de contrat sous la forme d'une quantité indiquée par an, s'appliquant donc chaque année sur la durée du contrat. Exemple : contrat pour '20 vaches par an » signifie un engagement pour 20 vaches x 3 ans = 60 vaches. . Le modèle de contrat proposé par la FNB assortit cette clause de quantité générale d'une clause complémentaire mentionnant l'accord des 2 parties sur la possibilité de livrer « + ou - .. % (ou + ou - ... têtes) chaque année », pour prendre en compte les fluctuations du troupeau (sex-ratio des naissances, variation du taux de mortalité, ...). Exemple : si les parties se mettent d'accord sur + ou – 15% chaque année, par rapport à une quantité de 20 vaches par an inscrite à l'article relatif aux quantités à livrer, le contrat sera respecté si l'éleveur livre uniquement 17 vaches une année, ou même uniquement 17 vaches chacune des 3 années. . ces fluctuations ne sont pas là pour régler les situations d'impact plus fort, pour lesquelles les conditions de force majeure sont alors à invoquer (définies comme un évènement inattendu et indépendant de la volonté de la partie concernée). . par ailleurs, en cas de « changement de mode de production », il s'agit alors d'une des modalités concernant la résiliation du contrat. La loi prévoit (art 631-24 au III, point 7°) que le délai de pré-avis et l'indemnité éventuellement applicable pour résiliation, sont réduits dans cette situation.
1 bis – quel pourcentage peut-on conseiller aux éleveurs pour cette clause de variation du volume engagé ? quel pourcentage maximum ?	. Cf réponse ci-dessus. Il n'y a en soi pas de pourcentage maximum, mais cette clause spécifique d'accord des deux parties sur une possible variation des animaux à livrer, n'a pas vocation à régler des variations fortes. Celles-ci seront par nature liées à des évènements relevant d'autres clauses (force majeure, changement de

	<p>mode de production, ...). Dans les premières approches sur l'utilisation de cette potentielle clause, l'ordre de grandeur qui semblait spontanément logique à retenir était de l'ordre de 15 à 20%.</p>
<p>2 - Peut-on inscrire une « clause de revoyure » ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Il est possible d'inscrire une « clause de revoyure » (par exemple à chaque date anniversaire) mais il faut noter qu'elle ne porte que sur l'obligation de se revoir pour discuter d'éventuelles modifications du contrat avant son terme à 3 ans : elle n'induit pas d'elle-même de modification. Tant que les deux parties ne se sont pas accordées pour signer une modification au contrat, les clauses du contrat initial s'appliquent. . Le modèle de contrat diffusé par Interbev inclut (à son article 6 bis) une telle « clause de revoyure » portant d'une part sur la possibilité de se revoir entre les parties durant le cours du contrat pour définir si un avenant est à négocier, et portant d'autre part sur le fait de se voir un peu avant la fin des 3 ans du contrat pour définir les conditions de poursuite du contrat. . Le modèle diffusé par la FNB n'inclut pas ce type de clause de revoyure. Elle n'est pas obligatoire, et l'objectif est donc d'alléger le format. Rien n'empêche l'éleveur et l'acheteur de se voir sans l'avoir mentionné.
<p>3 - Comment définir le calendrier de livraison ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> . La préconisation de la FNB est de prévoir un calendrier de livraison large et de définir dans le contrat un « délai de prévenance » de ... jours à l'avance par l'éleveur vers l'acheteur pour chaque lot à livrer. C'est cette date de prévenance qui induira l'obligation pour l'acheteur de venir collecter les animaux dans le délai maximal prévu (à défaut l'acheteur s'expose à des pénalités de retard de collecte, à définir au contrat). . si les 2 parties sont d'accord pour ne pas prévoir un calendrier de livraison et gérer au fil de l'eau des enlèvements/livraison par discussion préalable éleveur-acheteur, mentionner « pas de calendrier de livraison préétabli » et barrer les mentions relatives à ce calendrier dans le texte
<p>4 - Y a-t-il des pénalités si l'éleveur ne livre pas les animaux convenus au contrat ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> . En l'absence de pénalités expressément prévues au contrat en cas de non-livraison par l'éleveur, l'acheteur pourra se retourner contre l'éleveur pour non-respect du contrat en saisissant le médiateur de la contractualisation, puis le Comité des Différends, puis agir en justice auprès d'un tribunal. . NB : il ne s'agit pas de l'amende administrative jusqu'à 2% du chiffre d'affaires qui elle est applicable par les pouvoirs publics, si un contrôle met en évidence le non-respect de l'obligation de contractualiser
<p>5 - Situation d'un acheteur qui demande la vente d'un animal non-prévu au contrat initial, ou d'un éleveur souhaitant vendre plus d'animaux qu'inscrits au contrat initial</p>	<ul style="list-style-type: none"> . possibilité de l'inclure dans le cadre de la clause de variation de ... % des têtes à livrer par an (si cette clause a été inscrite au contrat selon la formulation proposée par la FNB). . possibilité également de conclure un contrat complémentaire pour l'animal / les animaux concernés, surtout s'ils relèvent de caractéristiques spécifiques différentes des animaux concernés par le premier contrat. . autre option, signer un avenant au contrat avec mention d'un nombre plus importants d'animaux, les autres clauses restant identiques, et la date de fin du contrat n'étant pas modifiée (3 ans à partir de la signature initiale).

5 bis – Est-il possible de signer un avenant pour modifier la quantité inscrite au contrat initial ? si oui quel délai faut-il respecter ?	. comme pour tout contrat, il est possible de signer un avenant pour modifier d'un commun accord une des clauses, notamment la quantité de bovins à livrer (cf réponse ci-dessus). . En l'absence de dispositions particulières prévues au contrat, il n'y a pas de délai spécifique à respecter pour signer un avenant et pour son entrée en vigueur. C'est au choix des 2 parties, d'un commun accord.
6 - Peut-on livrer en une seule fois toute la quantité des animaux prévus au contrat et le considérer clos alors ?	. Il ne semble pas y avoir de contre-indication juridique à procéder ainsi, par livraison « en bloc » de tous les animaux inscrits au contrat concerné. C'est toutefois contraire à l'esprit et l'objectif de la loi qui vise à donner de la visibilité à chaque partie, dont à l'éleveur sur les prix à venir de ses animaux.
7- Un acheteur peut-il lui aussi invoquer la force majeure ?	. oui, la force majeure peut être invoquée par chacune des deux parties, si des situations exceptionnelles et non prévisibles empêchent le respect du contrat
8 – Que peut-on conseiller d'inscrire aux éleveurs pour le délai à spécifier au contrat concernant la résiliation après mise en demeure ?	. Il peut être conseillé aux éleveurs de proposer un délai d'un mois
9 – Peut-on résilier le contrat d'un commun accord ?	. un contrat peut être modifié ou résilié si les deux parties en sont d'accord
10- quel type de formule peut être mentionné au contrat concernant les situations de résiliation?	. les situations de résiliation pouvant par exemple être ajoutées au contrat sont à l'initiative de l'éleveur. Elles peuvent par exemple porter sur une formule du type : « le contrat pourra faire l'objet d'une résiliation de plein droit et sans pénalité dans les situations suivantes, sous réserve d'un préavis de ... (3) mois : départ en retraite, arrêt de la production, modification du mode de production. Dans le cas d'une situation de force majeure, la résiliation pourra s'opérer à tout moment selon les dispositions définies »

E) Contrats déjà en place, transmission des contrats

Question	Réponse
1 - Comment gérer des contrats déjà signés avant la mise en place de la loi Egalim2 ?	. ces contrats sont à mettre en conformité avec les dispositions de la loi Egalim2 à la date anniversaire du contrat, et au plus tard au 1 ^{er} janvier 2023.
2- Modification de la forme juridique de l'exploitation	. en cas de changement de forme juridique (exemple : le GAEC se transforme en EARL), le contrat demeure en place. Régularisation à opérer par avenant quant à la désignation des entités signataires.