

# La contractualisation obligatoire dans la filière bovine

La loi EGAlim 1 promulguée le 1<sup>er</sup> novembre 2018 introduisait les premiers mécanismes pour améliorer le revenu des agriculteurs via la contractualisation.

La loi EGAlim 2 promulguée le 18 octobre 2021 vise à aller plus loin, en étant explicitement consacrée à la « protection de la rémunération des agriculteur ».

**Le principe : une contractualisation obligatoire pour tous les opérateurs pour sécuriser le prix payé au producteur tout au long de la chaîne.**

**Le mécanisme juridique : la loi distingue deux types de transaction :**

- 1. A l'amont**, entre le producteur et son premier acheteur
- 2. A l'aval**, c'est-à-dire toutes les autres transactions.

1. Les contrats « amont » entre l'éleveur et son premier acheteur, quel qu'il soit, sont encadrés par le **code rural**. Par rapport à la loi EGAlim 1, les principales nouveautés sont :

- Les contrats écrits sont désormais **obligatoires**, et leur durée est de **3 ans minimum**
- Les éleveurs **doivent réaliser la première proposition de contrat**, dans lequel ils choisissent des indicateurs de coûts de production pour négocier le prix.
- Le **choix de ces indicateurs de coût de production ne peut être remis en cause**, seule sa pondération dans le prix final peut être négociée, ainsi que les autres types d'indicateurs.

2. Tous les autres contrats, à partir du premier acheteur, sont encadrés par le **code de commerce**. Les deux points clés sont :

- La transmission de **conditions générales de vente** par la fournisseur à l'acheteur, qui indiquent la part non négociable que représente le prix de la matière première agricole dans le produit vendu.
- Le fournisseur et l'acheteur doivent conclure une **convention fournisseur/acheteur** pour une durée de 1 à 3 ans. Les CGV doivent avoir été envoyées au plus tard 3 mois avant la conclusion de la convention.

3. Exceptions à ces principes :

- Les ventes d'animaux effectuées sur les marchés aux bestiaux ne sont pas soumises aux obligations d'EGALIM 2.
- Les grossistes ne sont pas soumis aux obligations du code de commerce (CGV et convention fournisseur/acheteur).

La présente note explicite plus en détail les règles de la contractualisation écrite définies dans la loi EGAlim2. Outre cette note d'information générale, INTERBEV fournit également une palette d'outils pour accompagner les opérateurs dans la rédaction de leurs contrats :

- Un guide de contractualisation, publié en 2019, qui sera mis à jour pour intégrer les nouvelles dispositions d'EGAlim 2.
- Un diaporama explicatif utilisable comme support d'intervention par les fédérations membres d'INTERBEV et ses comités régionaux.
- Des modèles de contrat amont code rural.

INTERBEV fournira également un appui juridique aux fédérations pour les aider dans la rédaction de leurs propres outils d'accompagnement à destination de leurs adhérents.

Enfin, INTERBEV procédera à la mise en conformité de l'accord interprofessionnel label rouge sur la durée de contrat de 3 ans.

# LES REGLES DE CONTRACTUALISATION OBLIGATOIRES INDUITES PAR EGALIM 2

## Introduction

La loi du 18 octobre 2021 visant à protéger la rémunération des agriculteurs, dite « EGalim 2 », modifie de façon importante les relations commerciales entre les différents maillons de la chaîne alimentaire et agro-alimentaire. La présente note vise à apporter un éclairage sur ces modifications en ciblant les effets de cette loi sur les différentes transactions possibles dans la filière bovine. Elle est structurée en quatre parties :

- La première se focalise sur l’amont et la généralisation des contrats de vente écrits pluriannuels entre un éleveur et son premier acheteur. Seules les dispositions du code rural s’appliquent ;
- La seconde se focalise sur la revente par le premier acheteur. Cette transaction est soumise à la fois au code rural et au code de commerce ;
- La troisième se focalise sur l’exception que représente la vente sur les marchés aux bestiaux ;
- La dernière se focalise sur les transactions qui n’impliquent ni l’éleveur ni le premier acheteur. Elles sont uniquement soumises au code de commerce.

La distinction entre ces différentes transactions est notamment liée à la distinction entre produit agricole et alimentaire. Cette distinction est explicitée en préambule.

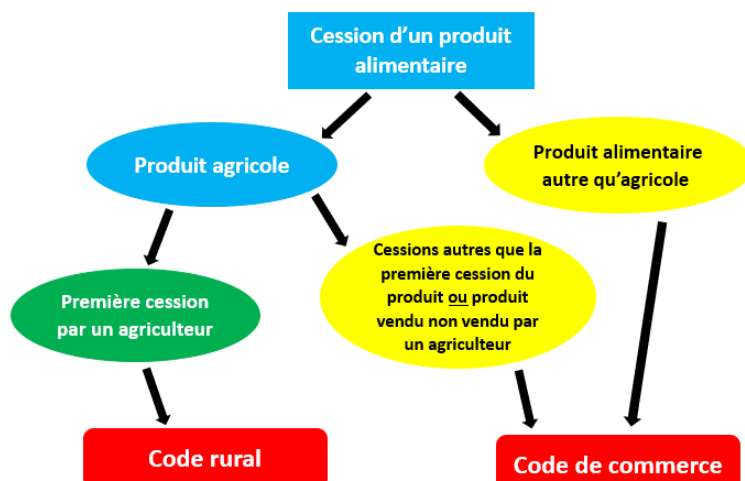
## Préambule : distinction entre produit agricole et alimentaire

Les produits agricoles sont les produits qui remplissent trois conditions :

- Ils appartiennent à la liste de l’annexe I du Règlement OCM (règlement 1308/2013);
- Sont vendus par un producteur ayant la qualité d’agriculteur
- A son premier acheteur.

Les produits alimentaires quant à eux sont définis comme l’ensemble formé par les produits listés à l’annexe 1 du Traité sur le fonctionnement de l’Union européenne (TFUE) (*exemple : animaux vifs*), et les autres produits destinés à l’alimentation humaine qui ne sont pas listés dans cette annexe.

L’application de l’article L631-24 CRPM est réservée à la vente de produits agricoles par un éleveur à son premier acheteur. La revente des produits agricoles par le premier acheteur à un autre opérateur sera soumise aux dispositions des articles L. 441-1-1, L. 443-8 du code de Commerce et L631-24-1 du code Rural. Les transactions qui suivent sur la chaîne sont uniquement soumises au code de commerce.



## I. LA VENTE DE PRODUITS AGRICOLES DE L'ÉLEVEUR A SON PREMIER ACHETEUR

### • Vente de l'éleveur non adhérent OP ni associé coopérateur à son premier acheteur :

L'éleveur doit faire une proposition de contrat à son acheteur qui constitue le socle de négociation entre les parties et prend en compte un ou plusieurs indicateurs relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture et à l'évolution de ces coûts, dont le choix ne pourra être négocié par l'acheteur. Cette proposition doit être annexée au contrat conclu in fine entre les parties.

Conformément à L631-24 CRPM le contrat de vente doit comporter :

- Une clause de prix ; rédigée sous forme de tunnel qui intègrent des bornes minimales et maximales **fixes** librement déterminées par les parties entre lesquelles oscille le prix.  
Le prix peut être déterminé avec des modalités de révision automatique, à la hausse ou à la baisse, selon une formule librement déterminée par les parties, ou déterminable selon des critères et modalités qui prennent en compte un ou plusieurs indicateurs relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture et à l'évolution de ces coûts non négociables issus du socle la proposition de contrat, 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 ;
- Une clause relative aux modalités de renégociation du prix permettant de prendre en compte les fluctuations à la hausse comme à la baisse des prix des matières premières agricoles et alimentaires et des produits agricoles et alimentaires, de l'énergie, du transport etc en définissant les conditions et seuils de déclenchement de la renégociation. La renégociation entre les parties sera effectuée de bonne foi et ne pourra excéder une durée d'un mois ;
- Une clause relative à la quantité totale sur toute la durée du contrat, à l'origine et à la qualité des produits concernés qui peuvent ou doivent être livrés ;
- Une clause relative aux modalités de collecte ou de livraison des produits ;
- Une clause relative aux procédures et délais de paiement ;
- Une clause relative à la durée du contrat ou de l'accord-cadre qui ne peut être inférieure à 3 ans ;
- Une clause relative aux règles applicables en cas de force majeure ;
- Une clause relative au délai de préavis et à l'indemnité éventuellement applicables dans les différents cas de résiliation du contrat. Dans l'hypothèse où la résiliation est motivée par une modification du mode de production, le délai de préavis et l'indemnité éventuellement applicables sont réduits. En cas d'aléa sanitaire ou climatique exceptionnel indépendant de la volonté des parties, aucune pénalité ne peut être imposée à un producteur ne respectant pas les volumes prévus au contrat.

Lorsque le prix du contrat est déterminable et non déterminé, l'acheteur communique au producteur, avant le premier jour de la livraison des produits concernés par le contrat, de manière lisible et compréhensible, le prix qui sera payé.

- **Vente de l'éleveur adhérent à une OPNC à son premier acheteur :**

Lorsque l'éleveur adhère à l'OPNC, il s'engage à apporter à l'organisation de producteurs ou aux acheteurs désignés par celle-ci au moins 75% de sa production. Cela signifie qu'il pourra donner un mandat de négociation collective à l'OPNC pour tout ou partie de ces 75%. Si le mandat ne concerne qu'une partie des 75%, ou si l'éleveur n'a pas donné de mandat, l'éleveur vendra le reste lui-même aux acheteurs désignés par l'OPNC via un contrat de vente qui s'apparentera à celui de la partie **vente de l'éleveur non adhérent OP ni associé coopérateur à son premier acheteur** .

La négociation collective avec les acheteurs pour laquelle l'OPNC est mandatée se matérialise par un accord cadre avec chaque acheteur. Cet accord cadre doit dans un premier temps faire l'objet d'une proposition, qui constitue le socle de la négociation et prend en compte un ou plusieurs indicateurs relatifs aux coûts pertinents de production en agriculture et à l'évolution de ces coûts, dont le choix ne pourra être négocié. Elle doit être faite à l'acheteur par l'OPNC, et être annexée au l'accord-cadre conclu entre les parties.

Conformément à L631-24 CRPM, l'accord cadre conclu sur la base de cette proposition doit comporter en plus des clauses précédemment citées :

- La quantité totale, l'origine et la qualité des produits agricoles à livrer par les producteurs membres de l'organisation ou les producteurs représentés par l'association ;
- La répartition des quantités à livrer entre les producteurs membres de l'organisation ou les producteurs représentés par l'association et les modalités de cession des contrats ;
- Les modalités de gestion des écarts entre le volume ou la quantité à livrer et le volume ou la quantité effectivement livrés par les producteurs membres de l'organisation ou les producteurs représentés par l'association ;
- Les règles organisant les relations entre l'acheteur et l'OP ou l'AOP, notamment les modalités de la négociation sur les quantités et le prix ou les modalités de détermination du prix entre l'acheteur et l'OP ou l'AOP ;
- Les modalités de transparence instaurées par l'acheteur auprès de l'OP ou l'AOP, précisant les modalités de prise en compte des indicateurs figurant dans le contrat conclu avec l'acheteur en application de l'article L. 631-24-1.
- L'engagement pour l'acheteur de transmettre chaque mois 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, ainsi que les modalités de transmission de ces informations.

Le volume total que l'acheteur se sera engagé à acquérir sera ainsi réparti par l'OPNC entre ses éleveurs adhérents, qui pour formaliser la vente doivent proposer à leur tour un contrat de vente rédigé sur la base de l'accord cadre négocié par l'OPNC pour la partie du volume qui les concerne.

Le contrat de vente doit comporter toutes les clauses citées dans la partie « Vente de l'éleveur non adhérent coop ni associé coopérateur à son premier acheteur », et reprendre la clause de détermination du prix négociée par l'OPNC. Si le prix négocié est déterminable et non déterminé, 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.

- **Vente de l'éleveur associé coopérateur à sa coopérative :**

Les coopératives contractualisent avec leurs Associés Coopérateurs (AC) à travers leurs statuts, Règlements Intérieurs et éventuels documents complémentaires qui posent l'ensemble des éléments régissant leurs relations (contrat de coopération). C'est pourquoi, les règles de contractualisation prévues aux articles L. 631-24 à L. 631-24-2 ne sont pas applicables aux relations des coopératives avec leurs associés-coopérateurs. Toutefois, le contrat de coopération doit contenir des clauses produisant des effets similaires à ceux des clauses mentionnées au III de l'art. L. 631-24 (prix ; quantité, origine et qualité des produits ; modalités de collecte et livraison ; procédure et délais de paiement ; durée ; règles en cas de FM ; règles en cas de résiliation du contrat).

Les coopératives devront donc mettre à jour leurs statuts et règlements intérieurs afin de se mettre en conformité avec les nouvelles dispositions EGAlim 2 du code Rural (contrat de 3 ans minimum, volume total...). Sans quoi, les dispositions de la contractualisation du code rural présentées précédemment s'appliquent.

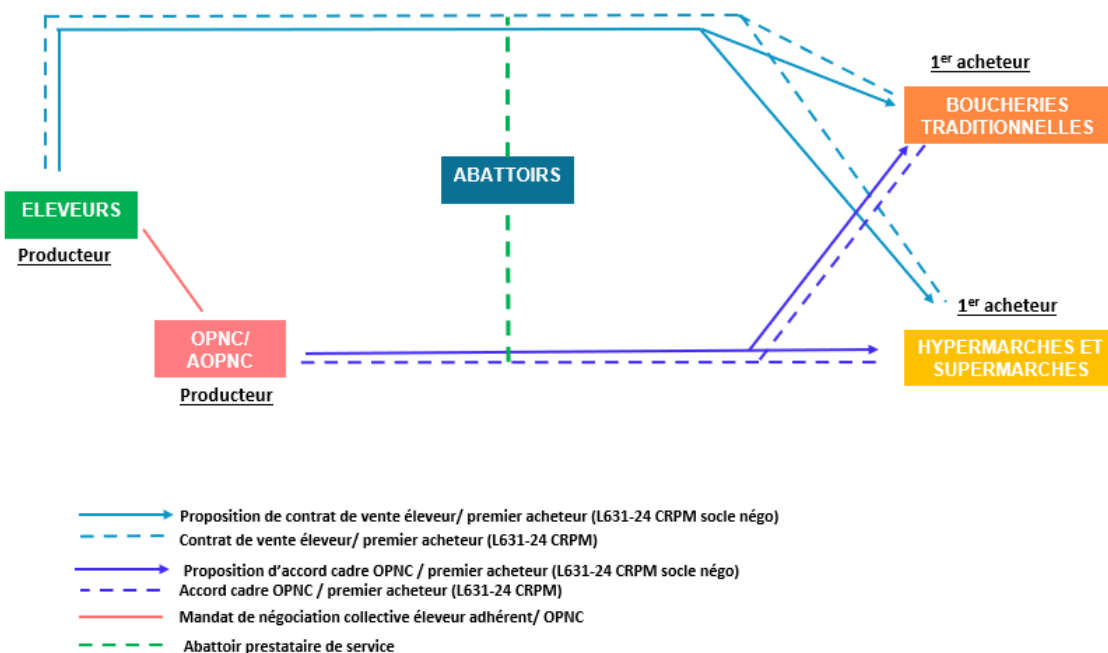
Concernant l'engagement en volume, les AC ont nécessairement un engagement d'activité avec leur coopérative prévu dans les statuts correspondant à la totalité ou à un pourcentage des produits de leur exploitation. L'engagement d'activité des AC correspond autant à une obligation d'apporter pour eux qu'à une obligation de collecter pour la coopérative. L'engagement de volume peut être ensuite précisé dans d'autres documents que les statuts pour des typologies de produits particulières.

Quant à la détermination du prix, le Règlement Intérieur doit nécessairement prévoir les modalités de détermination du prix des apports des AC et les indicateurs doivent être pris en compte dans les conditions prévues à l'art. L. 631-24 du CRPM

- **Vente de l'éleveur indépendant au distributeur ou boucher avec abattage en prestation de service :**

Lorsque l'éleveur vend directement au distributeur, la proposition de contrat et le contrat devront respecter les règles exposées dans la partie « Vente de l'éleveur non adhérent OP ni associé coopérateur à son premier acheteur ».

## Cas du distributeur comme 1<sup>er</sup> acheteur



## II. LA REVENTE DE PRODUIT AGRICOLE PAR LE PREMIER ACHETEUR

Cette seconde transaction de la chaîne est soumise conformément aux dispositions de L631-24-1 à une obligation supplémentaire. En effet, les contrats de revente par le premier acheteur du producteur, doivent prendre en compte les indicateurs 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 revente doit prendre en compte un ou plusieurs indicateurs relatifs aux prix des produits agricoles concernés.

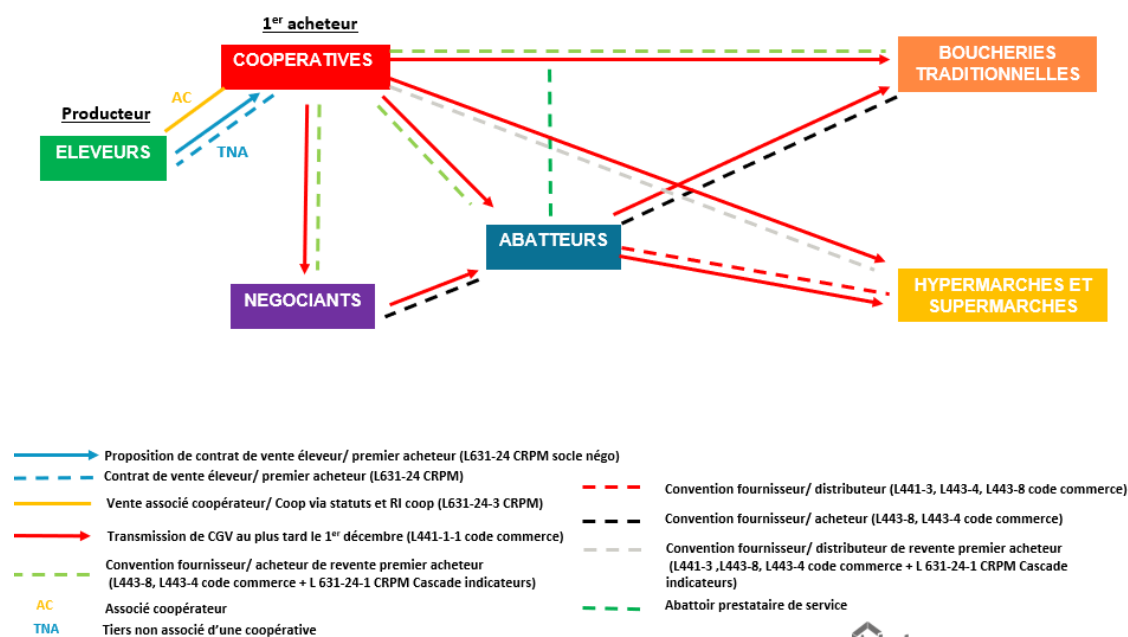
Ainsi, lors de la revente par le premier acheteur ce dernier sera soumis aux obligations suivantes :

- Communiquer des CGV conformes à L441-1-1 du code de commerce à son acheteur avant le 1<sup>er</sup> décembre (exposées ci-après dans la partie « *Vente de l'abattoir (lorsqu'il n'est pas le 1<sup>er</sup> acheteur du producteur) au transformateur ou au boucher et du transformateur au boucher* ») ;
- Conclure une convention fournisseur/ acheteur reprenant les éléments concernant le prix des matières premières agricoles conformément à L443-8 code du commerce (exposée ci-après dans la partie « *Vente de l'abattoir (lorsqu'il n'est pas le 1<sup>er</sup> acheteur du producteur au transformateur ou au boucher et du transformateur au boucher* ») et reprenant les indicateurs figurant dans le contrat conclu pour l'achat du produit agricole.

### Cette transaction concerne :

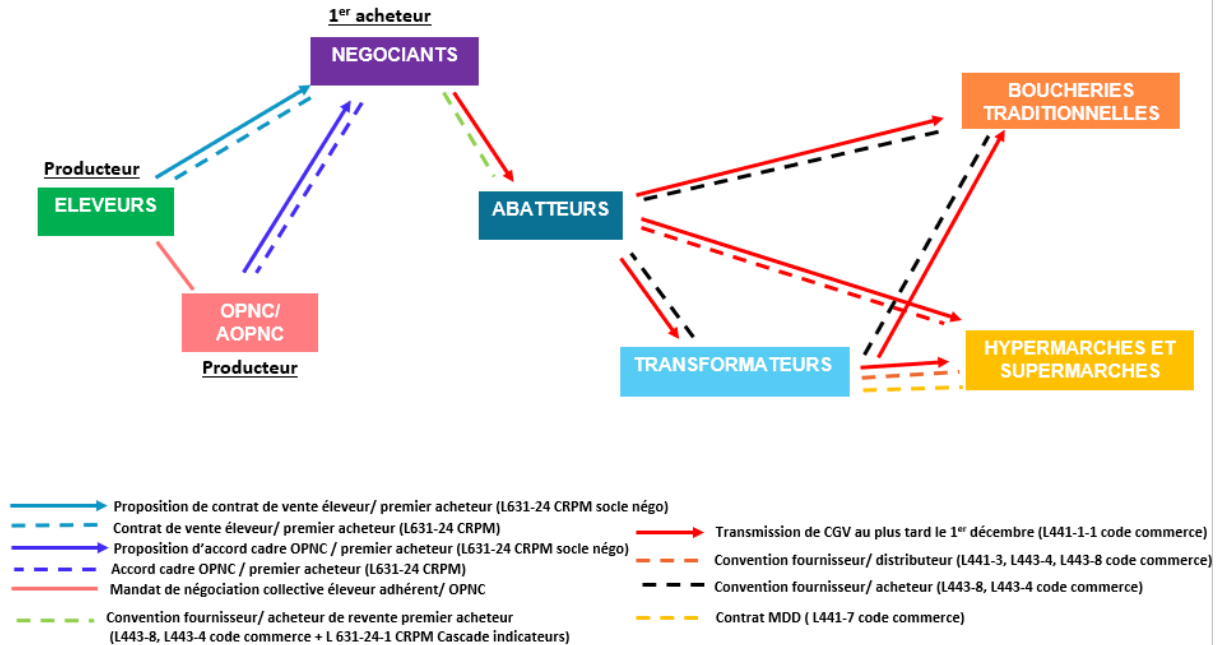
- La revente de la coopérative au négociant, ou à l'abatteur ou au distributeur/ boucher avec abattage en prestation de service :

### Cas des coopératives comme 1<sup>er</sup> acheteur



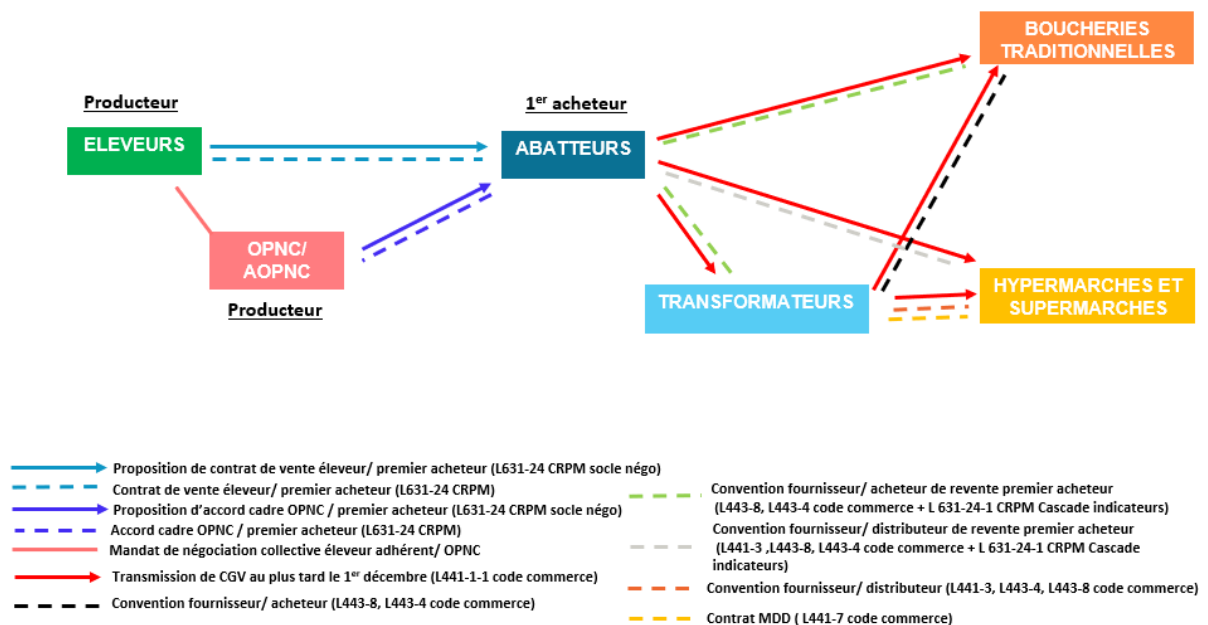
- La revente du négociant à l'abatteur :

## Cas des négociants comme 1<sup>er</sup> acheteur



- La revente de l'abatteur au transformateur ou au distributeur ou au boucher :

## Cas des abatteurs comme 1<sup>er</sup> acheteur (via OPNC ou non)



### III. L'EXCEPTION DE LA VENTE SUR LES MARCHES AUX BESTIAUX

L'article 1 de la loi EGALIM 2 exclut la vente sur les marchés aux bestiaux de l'application des obligations de L 631-24 du code Rural. Ainsi, une première cession par un éleveur d'un animal vivant sur un marché n'est pas soumise à l'obligation de contractualisation écrite.

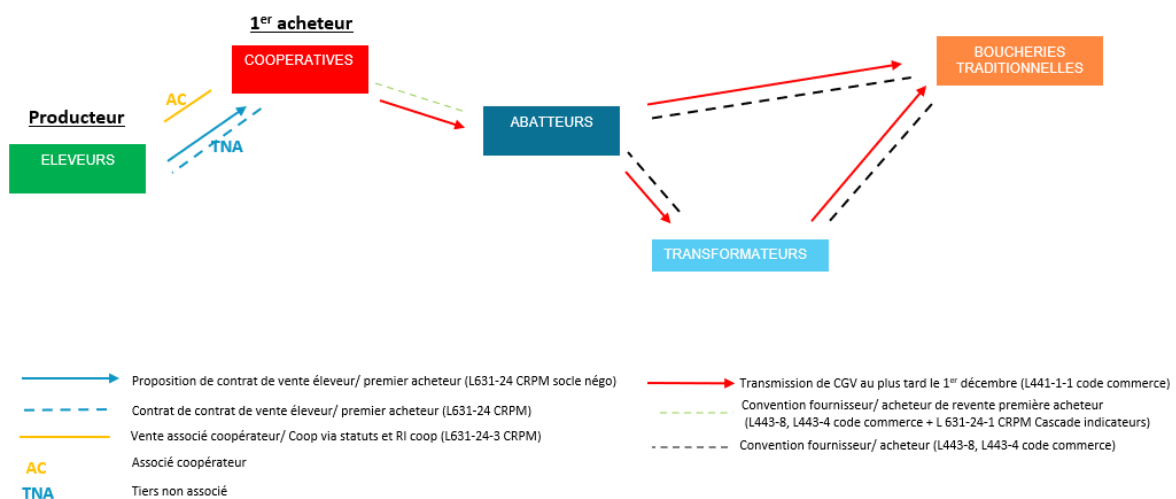
Par ailleurs, lorsque la cession d'un animal vivant ne s'inscrit pas dans le cadre d'une première vente, par exemple lorsque l'animal acheté chez l'éleveur par un négociant est ensuite revendu par ce dernier sur un marché physique de gros, cette cession est exclue du champ des dispositions du code de commerce applicables aux contrats de vente de produits alimentaires dès lors que l'activité du négociant s'apparente à celle d'un grossiste au sens de la définition du code de commerce, soit une activité d'achat et de revente du produit sans qu'aucune transformation n'intervienne dans l'intervalle. L'achat de l'animal par le négociant à l'éleveur devra toutefois avoir été formalisé par un contrat écrit conforme aux dispositions de L631-24 CRPM. Par ailleurs, si le négociant vend sur un marché pour le compte d'un éleveur, ces-derniers devront avoir conclu un contrat de mandat.

**Par conséquent, toute vente sur un marché aux bestiaux, que le vendeur soit un éleveur ou un négociant, n'est pas soumise aux dispositions de la loi EGALIM 2.**

### IV. LA VENTE DE PRODUITS ALIMENTAIRES

- Vente de l'abatteur (lorsqu'il n'est pas le 1<sup>er</sup> acheteur du producteur) au transformateur ou au boucher et du transformateur au boucher :

#### Vente de l'abatteur (lorsqu'il n'est pas 1<sup>er</sup> acheteur) au transformateur ou au boucher Et du transformateur au boucher



Tout fournisseur de produits alimentaires (sauf grossistes) doit conformément à l'article L441-1-1 code de commerce fournir à son acheteur avant le 1<sup>er</sup> décembre des conditions générales de vente qui **au choix** du fournisseur :

- Doivent présenter pour chacune des matières premières et chacun des produits transformés composés de plus de 50% de matière première agricole qui entrent dans la composition du

produit, sa part dans la composition du produit en pourcentage en volume et en tarif du fournisseur ;

- Doivent présenter la part agrégée des matières premières agricoles et des produits transformés composés de plus de 50 % de matière première agricole qui entrent dans la composition du produit, sous la forme d'un pourcentage en volume et d'un pourcentage du tarif du fournisseur ;
- Doivent prévoir, sous réserve qu'elles fassent état d'une évolution du tarif fournisseur d'une denrée alimentaire par rapport à l'année précédente, l'intervention d'un tiers indépendant chargé de certifier que la négociation entre le fournisseur et l'acheteur n'a pas porté sur la part de cette évolution qui résulte de l'évolution du prix des matières premières agricoles ou des produits transformés. Dans ce cas, le fournisseur transmet au tiers indépendant les pièces nécessaires à cette certification. Cette certification est fournie au plus tard dans le mois qui suit la conclusion du contrat. En l'absence de ladite certification, si les parties souhaitent poursuivre leur relation contractuelle, elles modifient leur contrat dans un délai de deux mois suivant la signature du contrat initial.

Le prix de la matière première agricole est celui payé par un premier acheteur, par une organisation de producteurs avec transfert de propriété ou par une coopérative agricole pour la livraison de produits agricoles.

Les conditions générales de vente indiquent également si un contrat de vente portant sur les matières premières agricoles entrant dans la composition de la denrée alimentaire, est déjà conclu.

Sur la base de ces CGV, le fournisseur et l'acheteur doivent conclure une convention fournisseur/acheteur au sens de L443-8 du code de Commerce au plus tard le 1<sup>er</sup> mars pour une durée de 1 à 3 ans soit dans un document unique, soit dans un ensemble formé par un contrat-cadre et des contrats d'application et comporte :

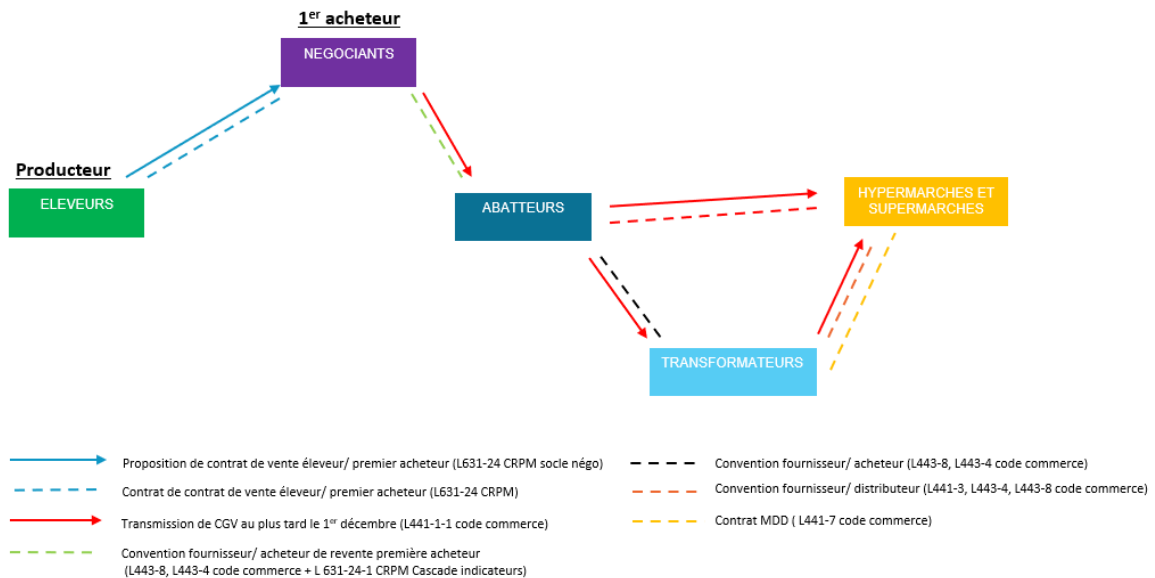
- Une clause mentionnant chacune des obligations réciproques auxquelles se sont engagées les parties à l'issue de la négociation commerciale et leurs prix unitaires, dans le respect des articles L. 442-1 et L. 442-3 ;
- Une clause de prix intégrant :
  - La part du prix unitaire ou agrégée des matières premières agricoles et des produits transformés tel qu'il figure dans les CGV du fournisseur ainsi que les modalités de prise en compte de ce prix d'achat dans l'élaboration du prix convenu. (En effet, la négociation commerciale ne porte pas sur la part, dans le tarif du fournisseur, du prix des matières premières agricoles et des produits transformés mentionnés dans ses CGV.)
  - Et si le produit vendu le permet, la référence et l'explication des conditions dans lesquelles il est tenu compte des indicateurs de L631-24 CRPM pour la détermination des prix conformément à l'article L443-4 code de commerce,

Une clause de révision automatique des prix du contrat en fonction de la variation du coût de la matière première agricole, à la hausse ou à la baisse, entrant dans la composition du produit alimentaire. Les parties déterminent librement, selon la durée du cycle de production, la formule de révision et les indicateurs. Lorsque l'acquisition de la matière première agricole par le fournisseur fait

l'objet d'un contrat écrit en application de L. 631-24, la clause de révision inclut obligatoirement les indicateurs relatifs aux coûts de production en agriculture.

- **Vente de l'abatteur (lorsqu'il n'est pas le 1<sup>er</sup> acheteur du producteur) ou du transformateur au distributeur ;**

**Vente de l'abatteur (lorsqu'il n'est pas le 1<sup>er</sup> acheteur du producteur)  
ou du transformateur au distributeur**



Lorsque l'abattoir ou le transformateur vendent au distributeur, ils sont également soumis à l'obligation de lui transmettre des CGV conformes à L441-1-1 du code de commerce selon les mêmes conditions que précédemment expliqué.

Le distributeur dispose alors d'un délai d'un mois à compter de la réception des CGV de son fournisseur pour soit motiver explicitement et de manière détaillée, par écrit, le refus de ces dernières ou, le cas échéant, les dispositions des conditions générales de vente qu'il souhaite soumettre à la négociation, soit notifier leur acceptation.

Quant à la convention, lorsqu'elle est conclue avec un distributeur, cette dernière doit respecter en plus des dispositions de l'article L443-8 code de commerce précédemment exposées, celle de l'article L. 441-3 code de commerce, elle doit donc fixer :

- Les conditions de l'opération de vente des produits, y compris les réductions de prix, et le cas échéant les types de situation dans lesquelles et les modalités selon lesquelles des conditions dérogatoires de l'opération de vente sont susceptibles d'être appliquées ;
- 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, en précisant l'objet, la date prévue, les modalités d'exécution, la rémunération de ces services ainsi que les produits ou services auxquels ils se rapportent et la rémunération globale afférente à l'ensemble de ces obligations ;

- Les autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre le fournisseur et le distributeur, en précisant pour chacune l'objet, la date prévue et les modalités d'exécution, ainsi que la rémunération ou la réduction de prix globale afférente à l'ensemble de ces obligations ;
- L'objet, la date, les modalités d'exécution, la rémunération et les produits auxquels il se rapporte de tout service ou obligation relevant d'un accord conclu avec une entité juridique située en dehors du territoire français, avec laquelle le distributeur est directement ou indirectement lié.

Le contrat conclu entre un fournisseur et un distributeur peut aussi porter sur la conception et la production de produits alimentaires selon des modalités répondant aux besoins particuliers de l'acheteur et vendus sous marque de distributeur (contrat de MDD). Le contrat doit alors comporter :

- Une clause mentionnant le prix ou les critères et modalités de détermination du prix d'achat des produits agricoles entrant dans la composition de ces produits alimentaires. La détermination du prix tient compte des efforts d'innovation réalisés par le fabricant à la demande du distributeur ;
- Une clause de révision automatique des prix en fonction de la variation du coût de la matière première agricole entrant dans la composition des produits alimentaires soumis au I de l'article L. 441-1-1 du code de commerce, dont la formule est librement déterminée par les parties en intégrant les indicateurs de L631-24. En cas d'activation de la clause par le fabricant, le distributeur peut à ses frais, demander que l'exactitude de la variation du coût de la matière première agricole supportée par le fabricant soit attestée par un tiers indépendant. En cas d'inexactitude ou de tromperie volontaire du fabricant sur la variation les frais du tiers indépendant sont à la charge du fabricant ;
- Une clause relative au volume prévisionnel que le distributeur s'engage à faire produire sur une période donnée ainsi qu'un délai de prévenance permettant au fabricant d'anticiper des éventuelles variations de volume. En cas de non-respect du volume prévisionnel par le distributeur, ce dernier justifie par écrit l'écart constaté entre le volume prévisionnel et le volume de produits alimentaires effectivement acquis. L'appel d'offre de MDD comporte un engagement du distributeur relatif au volume prévisionnel qu'il souhaite faire produire ;
- Une durée minimale de préavis en cas de rupture et les modalités de cette dernière ;
- Une clause de répartition entre le distributeur et le fournisseur des différents coûts liés à la conception et à la production du produit, y compris les coûts additionnels survenant au cours de l'exécution du contrat. Le distributeur prend en compte, dans la détermination du prix, les efforts d'innovation du fournisseur ;
- Un système d'alerte et d'échange d'informations périodiques entre le distributeur et le fabricant afin d'optimiser les conditions d'approvisionnement et de limiter les risques de rupture.

Aucune dépense liée aux opérations promotionnelles de mise en avant d'un produit vendu sous marque de distributeur ne peut être mise à la charge du fabricant.

Tout manquement aux présentes obligations 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 à 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.

*(Applicable au 1<sup>er</sup> janvier 2022. Les contrat MDD en cours à la date d'entrée en vigueur de l'article L441-7 doivent être mis en conformité au plus tard le 1<sup>er</sup> janvier 2023)*

## LES REGLES DE CONTRACTUALISATION OBLIGATOIRE induites par EGALIM 2

