



HAL
open science

Guide pour la bonne utilisation du contrat-type. “ Contrat de production de légumineuses à graines d’Occitanie ”

Marie-Benoît Magrini, Maëlle Simmen

► To cite this version:

Marie-Benoît Magrini, Maëlle Simmen. Guide pour la bonne utilisation du contrat-type. “ Contrat de production de légumineuses à graines d’Occitanie ”. 2021, 10.17180/NTR2-K359 . hal-03694204

HAL Id: hal-03694204

<https://hal.inrae.fr/hal-03694204>

Submitted on 1 Jul 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L’archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d’enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0
International License

Guide pour la bonne utilisation du contrat-type « Contrat de production de légumineuses à graines d'Occitanie ».

Version du 22 février 2021

Ce guide est le fruit d'un travail collectif réalisé en 2020 avec les partenaires de la démarche FILEG¹ de structuration d'une filière de légumineuses à graines en Occitanie. Son contenu s'appuie sur un ensemble d'informations issues de guides ou études, sur la contractualisation d'autres filières agricoles, et sur les qualités et usages des légumineuses, couplées au partage d'expérience d'opérateurs engagés dans la démarche FILEG.

Ce guide est commun à l'ensemble des légumineuses à graines produites en Occitanie, mais des mentions spécifiques à certaines espèces sont proposées.

Ce guide a pour vocation première de partager une culture commune des enjeux et pratiques des démarches contractuelles reposant sur des contrats de production, pour aider les opérateurs de ces filières dans leurs démarches contractuelles.

PREAMBULE

Les contrats de production sont un outil de coordination pour assurer l'écoulement ou l'approvisionnement d'une marchandise répondant à certaines attentes des parties. Plus qu'un simple accord de vente, ces contrats constituent un outil de partenariat entre une entreprise de transformation ou de distribution et ses fournisseurs de l'amont agricole, qui s'entendent autour d'un projet commun de valorisation de ressources agricoles sur le marché. La construction de ce projet, et des contrats de production qui en découlent, nécessitent des espaces et des temps d'échanges réguliers entre les parties pour parvenir à une meilleure interconnaissance des attentes et contraintes respectives. La qualité de ce dialogue est essentielle pour la construction d'une relation durable et équitable que les modalités contractuelles choisies reflèteront.

Tout contrat est par nature incomplet et la relation de confiance qui se construit entre les opérateurs permet d'établir des transactions adaptables, permettant à chaque partie de tirer le meilleur de cette relation pour sa propre compétitivité.

Les articles mentionnés dans ce guide sont génériques et ajustables. Ils sont adoptés ou non par les parties selon leurs objectifs et selon la nature de leurs activités (entreprise semencière, exploitation agricole, organisme stockeur, entreprise de transformation, entreprise de distribution). Il existe par ailleurs des guides spécifiques pour l'établissement de contrats de production de semences sur le site de la FNAMS.

¹ L'élaboration de ce guide a été coordonné par Marie-Benoit Magrini, Economiste à l'UMR AGIR du Centre INRAE-Occitanie de Toulouse, en collaboration avec Terres Univia, Terres Inovia, la DRAAF-Occitanie. Ce travail s'est appuyé sur la consultation de 41 structures opérant à différents maillons des filières légumineuses à graines, dans le cadre du projet FILEG co-financé par l'Agence de l'Eau Adour-Garonne, l'Agence de Eau Rhône Méditerranée Corse, la région Occitanie, la DRAAF-Occitanie et Terres Univia.

ARTICLE 1. Objet du contrat et dénomination des parties

Ce contrat d'achat ou de vente ou ce partenariat (le terme utilisé dépend des opérateurs) est destiné à établir une relation commerciale durable et de confiance entre un **Acheteur** qui recherche un approvisionnement de qualité et un **Vendeur** qui souhaite une garantie d'écoulement et de rémunération équitable pour la production spécifiée dans le contrat.

Les parties doivent être dénommées.

ARTICLE 2. Dates et durée du contrat

Cette clause peut préciser la ou les périodes des négociations et mentionne la date de signature du contrat. Il est important de prévoir des temps d'échanges réguliers, entre les deux parties, pour aboutir à la signature d'un contrat de production avant semis. Certaines périodes, relatives au cycle cultural ou d'approvisionnement pour l'acheteur, peuvent être privilégiées.

Pour les organismes collecteurs, il est recommandé d'avoir eu une négociation préalable avec l'aval, avant d'engager une négociation avec l'agriculteur et ce, au moins deux à trois mois avant la décision par l'agriculteur de son assolement. Dans le cadre d'une négociation initiale, la période d'octobre à novembre entre un organisme collecteur et un opérateur aval est à privilégier, pour permettre ensuite une négociation avec les agriculteurs. *Par exemple, pour des cultures de printemps, il est recommandé de finir ces négociations avec les agriculteurs, au plus tard, en janvier ; tandis que la période mai-juin est favorable aux négociations pour des cultures d'automne.*

Les contrats peuvent stipuler des réunions périodiques, en cours et fin de campagne, pour faire le point sur les besoins de réajustements de volume et de qualité, préparer la campagne suivante, partager des informations sur les marchés, sur l'évolution de la réglementation (*par exemple, sur les produits phytosanitaires*), l'évolution de technique culturale ou l'inscription de variétés, ou toute autre information jugée utile. On parle parfois de réunions au cours du "cycle contractuel".

Si le contrat de production est le plus souvent annuel, il est possible de signer des contrats pluriannuels (*par exemple, de 3 ans*) pour que les partenaires aient une visibilité à plus long terme. Cet engagement pluriannuel est recommandé pour les légumineuses à graines dont la mise en culture reste à encourager. Des contrats pluriannuels favorisent aussi l'adoption de nouvelles pratiques de production, ou conversion vers des cahiers des charges spécifiques. Un contrat pluriannuel est assorti de clauses de révision annuelle, notamment des prix.

ARTICLE 3. Caractéristiques des légumineuses engagées et spécifications

Il convient de définir précisément la qualité du produit attendu par l'**Acheteur** dans le présent contrat. Le choix de ces critères doit faire l'objet de discussions entre les parties pour trouver les meilleures solutions possibles en fonction des coûts engendrés et des risques subis par le **Vendeur** pour atteindre ces critères. Ces choix se reflèteront dans le prix d'achat. Les

méthodes employées pour mesurer ces critères doivent être également discutées. Ces critères peuvent évoluer au cours du temps pour prendre en compte le temps d'adaptation nécessaire. Ces critères peuvent renvoyer à des chartes ou compléter des addenda². Les critères définis dans les addenda peuvent s'appliquer par défaut et être alors rappelés dans le contrat de production.

Des illustrations sont données en exemple. Les plus connus sont ceux sur le soja, les pois et les féveroles et peuvent inspirer la manière d'établir de tels critères sur d'autres légumineuses.

Espèce : dénomination.

Variété (ou variétés si plusieurs sont autorisées) : le choix variétal peut être précisé, ainsi que les modalités d'approvisionnement sur les semences. L'obligation d'acheter des semences certifiées relève d'une entente entre le Vendeur et l'Acheteur. Le recours à des graines de ferme peut être soumis à des préconisations (*par exemple, capacité germinative, qualité sanitaire*), voire assujetties à une contribution financière contribuant au financement de la R&D de la filière.

Les caractéristiques visuelles sont décrites et sont souvent spécifiées en % de tolérance hors-critère. La mesure de ces caractéristiques doit être partagée entre les signataires du contrat.

- **Couleur** uniforme et spécifique. *Par exemple, une couleur claire et uniforme est souvent exigée pour l'export de féverole en alimentation humaine*^{*3}. *Dans les contrats pois jaunes pour l'alimentation humaine, il existe un critère "grains d'autres couleurs" avec un maximum de 2 %, voire 3 %**.

- **Calibre des graines ou PMG**. *Par exemple, pour l'IGP Haricot de Castelnaudary le PMG doit être compris entre 440 et 690 g.*

- **Une teneur générale de graines endommagées** peut être définie en regroupant un ensemble de critères (échaudées, tachées, terreuses, vertes...). *Par exemple, un taux max de 4% de graines cassées/brisées/pellicules est souvent défini pour le pois protéagineux ; un taux de graines cassées ou fissurées, splittées, brisées, de pellicules tolérées de 5 % max pour l'export de féverole en alimentation humaine*...*

Des critères plus précis peuvent être établis :

- **Graines bruchées** : *par exemple, un taux de 1,5-3% max pour l'export de féverole en alimentation humaine**. Une méthode de mesure des graines bruchées doit être proposée.

- **Graines cassées/brisées** : le taux de graines cassées dépend du débouché (pas d'exigence dans un débouché farines). *Par exemple : ≤ 5% pas de réfraction, 5,1%-10% réfraction 0,25% au prorata, dépassement 10% refusable pour les pois, fèves et féveroles .*

- **Graines moisies** : *par exemple, un taux max 2% pour les pois jaunes destinés à la fabrication d'ingrédients.*

² Les addenda définissent les qualités standards des contrats-type d'achat et de vente de biens agricoles, ils sont régis par le Syndicat de Paris du Commerce et des Industries des Grains. Il existe aujourd'hui des addenda pour le soja et les protéagineux.

³ La mention * indique que ces informations sont issues de Terres Univia d'après des exportateurs, des courtiers et d'autres opérateurs.

- **Humidité (ou teneur en eau)** : par exemple, taux max. de 13% ou 14% pour le soja est recommandée pour la bonne conservation des graines ; taux max. de 14%-15% pour le pois et la féverole export en alimentation humaine. Par exemple, 14%-15% pas de réfaction, 14,1%-16% réfaction de 1% au prorata, dépassement 16% refusable, pour les pois, fèves et féveroles.

- **Dépêliculage** : un dépêliculage des graines peut être demandé.

- **Impuretés** : le taux d'impuretés toléré est très faible pour des lots à destination de l'alimentation humaine (de 0,02 à 0,1%). Absence de *Datura* (effet de toxicité) souvent exigée. La mesure d'impuretés peut relever de mesures analytiques.

Une mention générique peut aussi être employée « lot homogène et sain composé de graines dépourvues de toute détérioration tels que les moisissures, pourritures, tâches, trous, cailloux,... »

- **Absence d'insectes vivants**

- **Matières inertes** : Par exemple, taux max. de 1% pour les pois, fèves et féveroles.

Caractéristiques analytiques : il s'agit de critères devant faire l'objet d'une analyse par un laboratoire. Par exemple :

- **Teneur en protéines** : par ex., min. 40% ou 41% sur matière sèche en soja pour alimentation humaine ; min. 35%-36% sur brut pour la trituration*. Dépassement ou insuffisance $\leq 1\%$, pas de bonification / réfaction ; dépassement $> 1,1\%$, bonification de 1% ; insuffisance de 1,1 à 3%, réfaction de 1% ; insuffisance $> 3\%$, refusable.

- **Taux de graines germées (ou taux de germination)** : notamment pour les acheteurs qui envisagent la germination des légumineuses avant leur transformation

- **Teneur en fibres**

- **Teneur en huile** : par ex., min. 18% sur le soja en trituration*

- **Résidus de pesticides** : sujet complexe qui doit être discuté précisément : qui fait les analyses ? Sur quelles molécules ? Qui en supporte le coût ? A quel moment ces analyses doivent-elles être faites ? Quels sont les résultats attendus pour accepter les lots (seuil) ?

Pour certaines molécules n'ayant pas de LMR (Limite Maximale de Résidus), la détection de leur présence peut être envisagée (ex. *pipéronyl de butoxyde*).

Une liste de pesticides sujets à controverse peut être définie.

Par exemple, LMR deltaméthrine 1 ppm (partie par million) pour lentilles, pois et lupin, 0,6 ppm pour haricots et 0,02 ppm pour les autres légumineuses.

- **Traces de gluten** : pour certains débouchés, l'absence de traces de graines contenant du gluten peut être exigée

- **Qualité bactériologique ou sanitaire** : par exemple, conformément à la réglementation européenne sur les produits agricoles à destination de l'alimentation animale/humaine, des mesures de mycotoxines peuvent être définies telles que l'aflatoxine, les fusariotaxines, ochratoxine A, ascochyta (pois chiche), métaux lourds (plomb, cadmium)...

Un protocole de surveillance de toxines émergentes peut être mis en place.

Des mesures de présence de métaux lourds (plomb, cadmium) peuvent être exigées.

- **Garantie d'absence d'OGM**

Pour l'ensemble des caractéristiques visuelles ou analytiques visées, il est recommandé de discuter, voire de stipuler, les techniques de tri (*par exemple, usage d'un trieur optique*) ou conditionnement (*par exemple, de séchage*) à opérer (voir Article 5).

Autres critères envisageables

- **Origine** : Une garantie de l'origine régionale est fortement recommandée au regard des attentes des consommateurs. Dans une logique de massification de l'offre en légumineuses et d'allotement des lots pour atteindre les qualités recherchées, une traçabilité à la parcelle n'est pas encouragée du fait des coûts et des difficultés d'organisation générés.

- **Certification** : Une certification engageant les opérateurs vers plus de durabilité peut permettre d'accéder à de nouveaux marchés. Plusieurs types de certifications sont accessibles : ISO, HVE, AB, Charte Soja de France, SAI (durabilité de l'agriculture), ... Si une telle certification est demandée, le fournisseur s'engage à transmettre à l'Acheteur le certificat (et la licence dans le cas du bio) de l'année en cours, délivré par l'organisme certificateur, et ce avant la première livraison.

- **Conditions de production** : des préconisations ou restrictions peuvent être définies, *par exemple un itinéraire technique de production (préparation du sol, irrigation, rotations, etc.), la date ou densité du semis en fonction des conditions météorologiques, la période de récolte ou mode de récolte (par exemple, récolte manuelle pour le Haricot Tarbais)*. Le contrat peut renvoyer à des références techniques.

Le recours à un machinisme agricole spécifique peut être précisé.

Un suivi technique de la culture peut être défini. *Par exemple, les enregistrements des intrants utilisés sur la parcelle sont transmis à l'organisme collecteur. Un suivi par un technicien est exigé au moment de la récolte ou de la livraison.*

Des modalités de collecte et de traitement des informations sur la conduite culturale peuvent être définies afin d'identifier des voies d'amélioration des rendements ou de critères qualitatifs sur lesquels des incertitudes demeurent (*par exemple, la qualité de cuisson ou de broyage des graines en lien avec les conditions de culture*).

Article 4. Quantités

Il est recommandé de définir un prévisionnel de quantité fondé sur plusieurs critères de mesure. L'Acheteur raisonnant en volume et le producteur en surface, la définition d'un rendement cible (moyen) peut aider l'Acheteur et le vendeur à faire la jonction entre ces deux unités de mesure pour définir le volume de graines contractualisé avec un Acheteur aval.

Ce prévisionnel de volume peut faire l'objet d'une planification collective entre différents fournisseurs permettant de réduire le risque de défaut d'approvisionnement pour l'aval.

Il est recommandé de prévoir une date d'actualisation du prévisionnel, définie à la signature du contrat, pour revoir les engagements en fonction des aléas survenant en cours de campagne (voir Article 8).

Il est recommandé de définir des modalités techniques pour assurer le suivi de la culture et du prévisionnel, et le cas échéant, le réviser en cours de campagne. La capacité à agir dépend du suivi régulier de la culture.

Article 5. Modalités de collecte, de stockage et de livraison

Les parties peuvent s'entendre sur :

- les modalités de récolte, niveau de traçabilité exigée (lots chartés), insertion dans une logique de blockchain
- les modalités de tri et d'agrégation des lots : des recommandations sont établies pour favoriser l'obtention des qualités définies à l'Article 3.
- les mentions à faire figurer sur les lots livrés. *Par exemple, nom du fournisseur, période de récolte, nom de l'espèce, de la variété, mention d'un critère de tri (calibre par ex).*
- les modalités de stockage et de transport. Par exemple:
Conditionnement : *ex. bag de x t (taille)...*
La température de stockage et des modalités de ventilation sont des points de contrôle importants. *Par exemple, un passage par congélation, injection de CO2, ou passage en séchoir peut permettre de réduire les risques de bruche. Un stockage entre 10-12°C après tri des graines permet ensuite de réduire le risque de développement d'insectes.*
Des utilisations de produits phytosanitaires au stockage et au transport peuvent être définies. *Par exemple, Kobiol, Phosphine pour lutter contre la bruche .*
Une durée maximum de stockage peut être exigée.
Le stockage à la ferme peut être autorisé dans certaines conditions (maîtrise du risque de bruche, des résidus de pesticides...), des audits sont alors à mettre en place. Le stockage à la ferme concerne souvent des volumes faibles et constitue une alternative dans la gestion de la diversification des espèces.
Des normes HACCP ou CSA/GTP peuvent aussi être définies. *Par exemple, la Charte Soja de France oblige le collecteur à mettre en place une analyse HACCP.*
Le nettoyage des camions de transport et les modes de transport choisis : camion, train..., peuvent être demandés.
Les périodes de livraison peuvent aussi faire l'objet de négociations.

Bons de réception : à la réception des lots livrés, l'entreprise s'engage à fournir un bon de réception portant les indications minimales suivantes : nom du producteur ou de l'organisme de collecte, poids brut ou net, date de livraison, une estimation des GES de transport...

Article 6. Démarches de progrès / RSE / développement durable

Pour accroître la différenciation des graines contractualisées sur le marché, il est fortement recommandé que ces transactions s'intègrent dans une démarche de progrès renforçant l'adéquation de la filière aux attentes sociétales. Les parties doivent s'entendre sur des critères permettant d'objectiver la démarche de progrès choisie. Les démarches de progrès sont multiples, les parties doivent prioriser des choix d'actions et y travailler collectivement. Ces actions peuvent être relatives aux modalités de production, de transport, de distribution impactant l'environnement ou les écosystèmes et aux démarches de filière liant les parties (transparence et équité des relations, ...). Une charte peut être choisie (*ex. HVE*) ou



collectivement définie. *Exemples d'actions : bilan carbone, maîtrise des IFT, bandes enherbées, couverts végétaux, jachères/couverts/bandes fleuries ou autres actions en faveur des pollinisateurs, agriculture de conservation des sols, enrichissement en carbone des sols, agroforesterie, solutions de lutte écologique contre les insectes parasites, soutenir une économie circulaire de l'agriculteur à l'éleveur, soutenir des modes de transport vertueux...*

Ces actions restent volontaires et non obligatoires, dans le cas contraire, elles doivent figurer sous forme de prescriptions dans d'autres clauses du contrat.

Une valorisation économique de ces démarches est encouragée pour soutenir leur adoption, que ce soit pour l'agriculteur, pour l'organisme collecteur ou l'acheteur aval. Si ces démarches conduisent à une plus grande valeur ajoutée de la production, une répartition équitable de ces bénéfices, au prorata des efforts et coûts consentis, doit être définie par les parties.

Article 7. Prix

Cet article vise à préciser les critères et modalités de fixation des prix.

Le prix doit être défini au cours d'une discussion entre les deux parties qui fait suite aux discussions sur les articles précédents. Cette discussion peut amener à réviser les critères précédemment discutés.

Un certain nombre d'informations doivent être partagées lors de ces négociations. Le coût de production amont (dont la rémunération des agriculteurs) tout autant que les coûts de l'aval et des prix du marché, et leur évolution sur plusieurs campagnes, doivent être pris en compte pour construire une filière équitable, dans laquelle une rémunération satisfaisante est assurée aux deux parties. En particulier, la négociation du prix doit prendre en compte les coûts liés aux investissements spécifiques (tant matériels que immatériels, comme par exemple la mise en œuvre d'un suivi technique) réalisés par les parties ; et également les rendements visés en fonction des pratiques productives et des aléas.

Dans un souci de transparence et pour éclairer les parties, ces discussions doivent s'appuyer sur des indicateurs technico-économiques de coûts et de prix relevés par différents organismes (*par ex. observatoires de FranceAgriMer*) ; et des surcoûts liés au cahier des charges ou certifications choisies. L'acheteur doit aussi préciser ses prix de vente sur le ou les marchés visés.

Une discussion annuelle est recommandée sur les prix.

Les formules de prix sont variables comme, par exemple :

Un **prix d'achat minimum garanti** peut être défini sur le cycle contractuel, en fonction d'un prix moyen de campagne (des x dernières années) ou selon une autre indexation de marché relative à la culture en question (par exemple, le CBOT - Chicago Board of Trade - pour le soja) ou relative à une autre culture prise en référence (par exemple, pour la production de soja dans le Sud-Ouest, le prix du maïs peut être pris en référence).

Un **prix plafond** peut être aussi défini, on parle alors de tunnel de prix.

Une **fourchette de prix** peut parfois être définie selon des rendements cibles.

Le cas échéant, des indemnités de stockage à la ferme peuvent être définies.

Un **complément de prix** peut être mis en place pour inciter les agriculteurs à atteindre des critères de qualité ou tendre vers une démarche de progrès visée par les parties (appelée “prime contractuelle”). Une grille de bonification ou réfaction est alors définie, en complément des règles figurant dans les addenda, et relativement aux critères choisis dans l’Article 3. Les critères de bonification/réfaction doivent être mesurables et réalistes. La bonification doit être en adéquation avec le coût des efforts réalisés par l’agriculteur pour y arriver. La part de cette bonification dans le prix total payé au fournisseur doit être discutée pour trouver un équilibre entre sécurisation et incitation. Mettre en place une grille de bonification suppose des quantités produites suffisantes pour opérer des tris et agréages. Parmi les critères de bonification/réfaction, la teneur en protéines fait l’objet de discussions croissantes.

Un autre complément de prix peut être lié au succès de la commercialisation réalisée par l’organisme collecteur, ou une forte progression des ventes par l’opérateur aval. Ces compléments de prix font généralement l’objet d’un vote en Assemblée Générale de l’organisme collecteur.

Une clause spécifique peut préciser les modalités de versement des rémunérations au fournisseur. Une date de 1er versement de la rémunération peut être précisée : *par exemple, un 1er acompte est versé au fournisseur dans les 30 jours qui suivent la livraison.*

D’autres compléments de prix peuvent être liés à la vente de crédits carbone sur le marché carbone, en fonction d’une méthode de calcul retenue ou définie par les parties.

Article 8. Modalités de résiliation, révision et rupture

Certains événements peuvent remettre en question les modalités de poursuite ou de résiliation du contrat. Les mentions de cet article dépendent des cas pour lesquels les parties souhaitent anticiper ces modalités de résiliation, de révision ou de rupture. Ce guide en précise certaines.

En cas de changement de forme juridique de l’une ou l’autre des parties, il convient de préciser le sort réservé au contrat. Le plus souvent, en cas de changement de forme juridique conduisant à la continuité des personnes morales et de son activité, les obligations réciproques restent inchangées, le contrat peut se poursuivre.

En cas de non-respect du contrat, plusieurs cas sont possibles :

- Le cas de force majeure ;
- L’acheteur ou le vendeur ne respecte pas ses engagements.

De plus, les parties peuvent proposer un organisme tiers, qui contrôle la bonne application du contrat et qui pourra assurer une médiation ou un arbitrage en cas de litige.

Le cas de force majeure est un fait qui permet de justifier le non-respect par l’une des parties de ses engagements. Lorsqu’elle est démontrée, aucune sanction contractuelle n’est



appliquée mais l'exécution est suspendue ou le contrat anéanti selon la force de l'événement. Le cas de force majeure échappe raisonnablement au contrôle des deux parties et ne peut être évité par des mesures appropriées.

Dans d'autres circonstances, il est possible que les deux parties se répartissent les risques liés aux aléas mentionnés dans les contrats. Il s'agit le plus souvent d'aléas climatiques: canicule, sécheresse, orage/grêle, tempête, pression ravageurs...). Des ajustements sur la conduite culturale (recours à l'irrigation ou à des traitements phytosanitaires) peuvent être prévus ; une clause de renégociation permettant de prendre en considération les sinistres et les accidents causant la destruction partielle ou totale de la récolte peut être définie. Tous ces aléas ne feront donc pas l'objet d'un nouveau contrat, mais d'un aménagement avec un accord des contractants.

Exemple : En cas de risque de perte production liés à XX (mentions à des conséquences climatiques ou sanitaires/parasitaires déjà vécues, par exemple, gel, invasion de..., pathogène...), les parties décident de renégocier le contrat comme il suit : à préciser les modalités d'alerte et de renégociation.

Dans toutes autres circonstances, en cas de résiliation par l'une des parties, une indemnité de résiliation peut être définie.

Pour couvrir les risques de production liés aux aléas climatiques, il est recommandé la souscription d'une assurance récolte par le producteur.

Pour soutenir le développement de la filière, la mise en place d'une caisse de péréquation entre les opérateurs peut être mise en place.

Article 9. Autres clauses

Les parties peuvent s'entendre sur d'autres clauses.

Il est recommandé de définir des modalités d'**organisation des échanges d'informations techniques, et de traitement de ces données** ; voire de définir des formations ou des réunions de conseil technique agricole à suivre par les agriculteurs ou leurs conseillers techniques. En effet, ces échanges peuvent s'organiser par un suivi individuel par un conseil technique et/ou la **participation à des réunions d'échanges d'information collectives**. Ces rencontres périodiques, individuelles et/ou collectives, sont généralement de l'ordre de 3 par an.

Des **modalités de visite** par l'acheteur ou tout autre organisme convenu d'un mutuel accord, chez le vendeur (l'agriculteur ou l'organisme stockeur) peuvent être définies dans le contrat; notamment pour la réalisation d'audits. Dans le cadre de contrats pluri-annuels, un **audit** tous les 3 ans, peut être encouragé pour permettre à l'organisme producteur ou collecteur de faire le point sur des marges de progrès. Ces audits peuvent être organisés en partenariat avec des chambres agricoles ou des instituts techniques.

Une charte peut servir de référence dans un contrat de production, notamment pour préciser d'autres éléments de partenariat liés à l'accompagnement des agriculteurs (conseil), aux opérateurs participants aux négociations (par exemple les semenciers dans le choix des variétés), une méthode collective de calcul du bilan carbone...



Le contrat de production inscrit dans une charte liant un collectif plus large peut alors prévoir un % de rémunération sur la transaction reversée à ce collectif en charge d'actions spécifiques.

Dans certains cas, peut être défini l'acceptation par l'agriculteur que son nom soit mentionné sur l'emballage des produits (cas de la traçabilité à la parcelle ou à l'exploitant pour certains marchés spécifiques).