Approche juridique des relations contractuelles entre exploitants

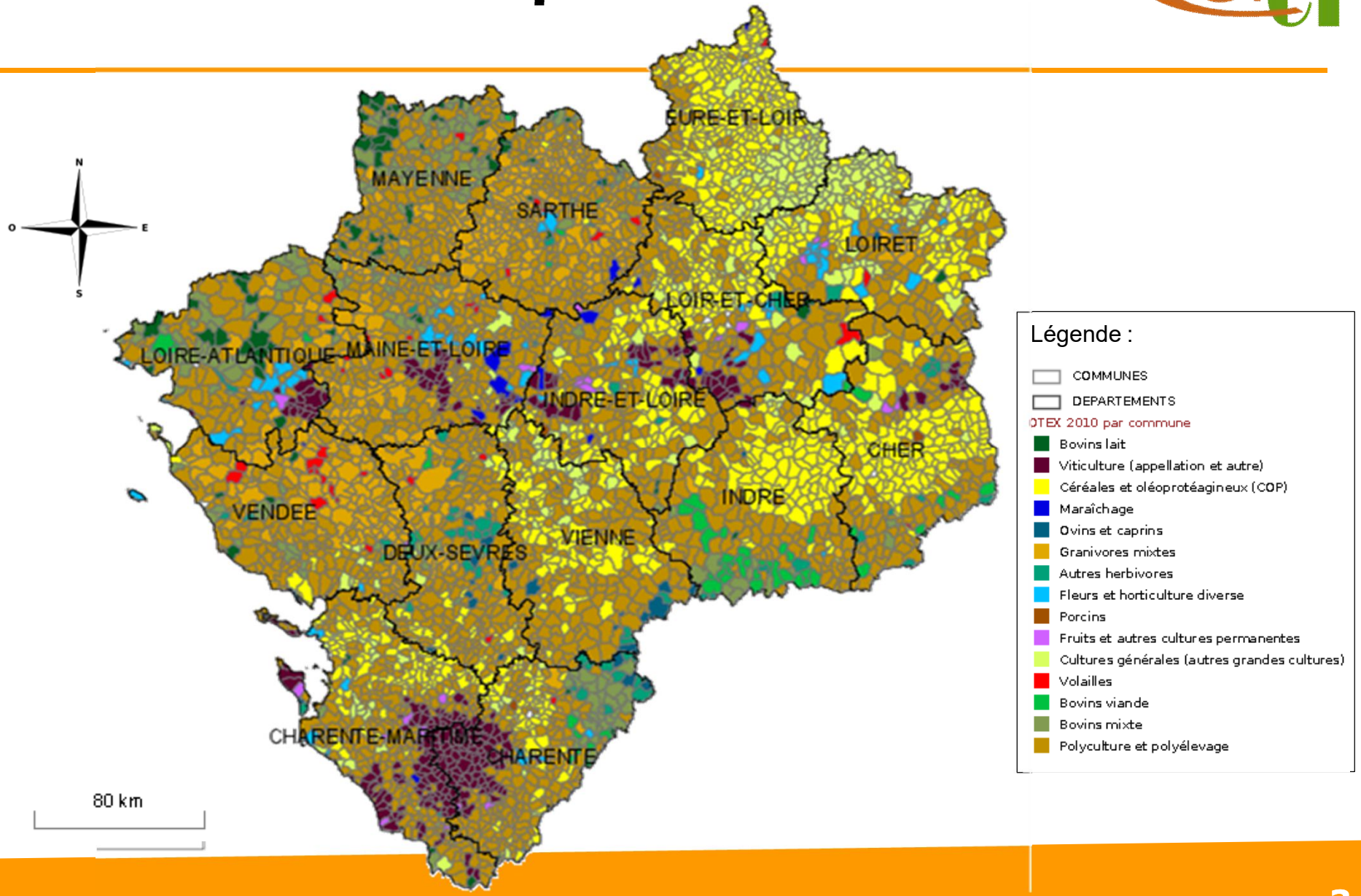
A travers le projet CER'EL

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE DE L'AGROALIMENTAIRE ET DE LA FORÊT
Avec la contribution financière du compte d'affectation spéciale «développement agricole et rural»

LE PROJET CASDAR CER'EL

Origine, objectifs et actions mises en œuvre entre 2014 et 2016

Des Territoires spécialisés…



OTEX majoritaire par commune sur les régions d'études, RA 2010. Traitement CRACVL, 2015

Aux « difficultés » diverses…

Préoccupations polyculteurs	Gestion fertilité des sols (MO, NPK)
	Débouchés si diversification?
	Règlementaire (PAC, MAEC)
	Reduc phytos, pb de désherbage
	Gestion et maitrîse des coûts (ferti, méca…)
	Foncier (éclatement parcellaire…)
	Main d'œuvre

Préoccupations polyculteurs-éleveurs	Gestion effluents - MO, NPK (surf, fenêtre)
	Approvisionnement local protéines
	Approvisionnement local énergie
	Approvisionnement local fibres
	Approvisionnement litière
	Gestion et maitrîse des coûts
	Foncier
	Main d'œuvre

- Des problématiques complémentaires : les difficultés des uns, des solutions pour les autres

Le projet

- L'objectif du projet :

Initier la mise en place de synergies à l'échelle de territoires permettant de rendre les systèmes spécialisés **CER**éales/grandes cultures et systèmes d'**El**evages plus complémentaires

Échelle territoriale

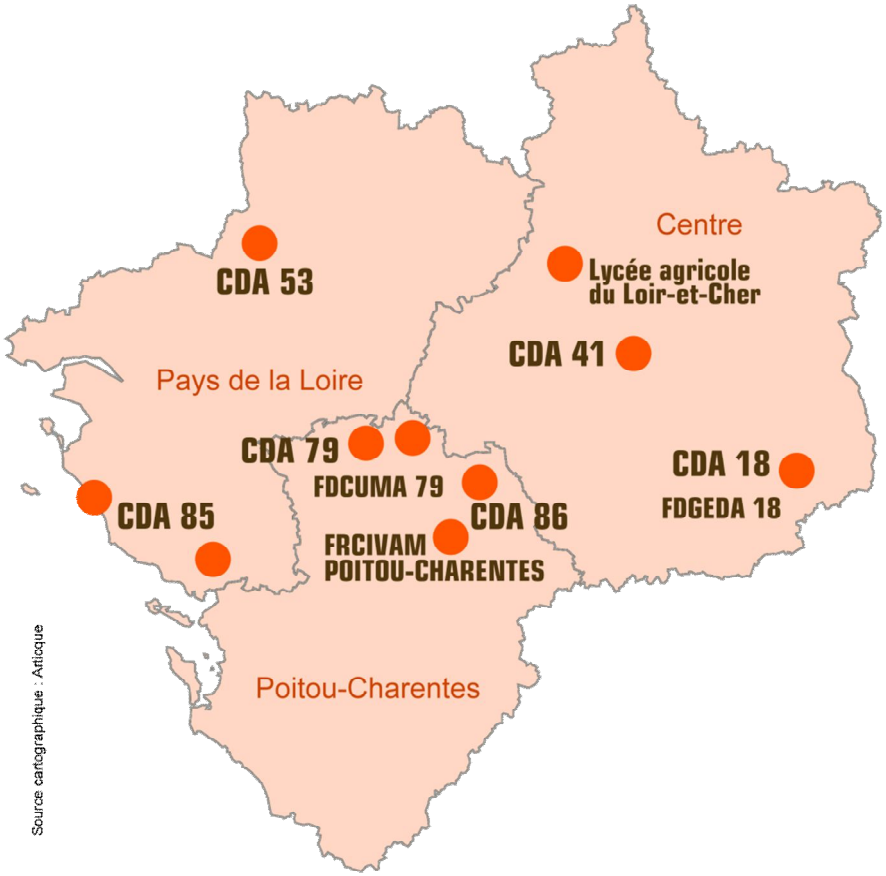
Objectif opérationnel et de capitalisation: créer des outils **d'approche humaine, organisationnelle et juridique** pour favoriser la mise en place de ces interactions

Les partenaires

Avec la contribution financière
du compte d'affectation spéciale
«développement agricole et rural»

Action 1 : Mise en œuvre de territoires pilotes

- Animateur pivot mobilisant des compétences multiples
- Formalisation de relations-complémentarités pérennes
- Evaluation de ces relations et capitalisation des méthodes d'accompagnement



Action 2 : Analyse sociologique et systèmes d'exploitation

Volet sociologique :

- Déterminants sociologiques des dynamiques de conflits et de coopération
- Conditions afin de passer d'une dynamique de tensions à un dialogue et une action collective

- **Méthode :**

Analyse qualitative des dynamiques existantes

Analyse du déroulement des actions CER'EL

- **Résultat :** grille d'analyse des données collectées, déterminants sociologiques, conditions d'émergence

Volet systèmes :

- Modéliser sous forme d'avantages-coûts les relations céréaliers-éleveurs à l'échelle des systèmes

- **Méthode :**

Base modèles des réseaux de fermes de références existants élevages et grandes cultures

Avantages-coûts au sein de chaque système

Modélisation du système territorial recomposé

- **Résultat :** fiche méthode

Action 3 et 4

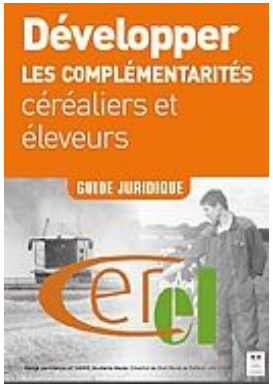
- **Action 3 :** outils juridiques et organisationnels
  - Capitalisation des expériences existantes et CER'EL
  - Appui juridique aux groupes pilotes
  - Partenariat Institut de Droit Rural

  - Thématiques :
    - Contractualisation et établissement des prix
    - Prise en compte des zones de risques et de partage
    - Formalisation des relations céréaliers-éleveurs

- **Action 4 :** capitalisation et diffusion des résultats

Les livrables du projet

- 3 fiches méthodes
- 6 fiches témoignages
- 6 vidéos témoignages
- 1 guide juridique
- 2 rapports sociologiques



Téléchargeables sur le site de la Chambre régionale d'agriculture du Centre-Val de Loire :
http://www.centre.chambagri.fr/developpement-agricole/cerel.html

LE VOLET JURIDIQUE

Outils et solutions proposés par le projet CER’EL

Pourquoi approfondir le volet juridique ?

L'étude des complémentarités entre céréaliers et éleveurs a posé différentes questions de droit :

- La volonté de certains de voir leur **relation encadrée, sécurisée** par des contrats.
- Avoir un **point de repère** sur ce qu'on peut faire ou pas vis-à-vis de la loi (européenne et nationale).
- Proposer des **solutions pour pérenniser ces relations** que ce soit au travers de contrats ou de sociétés.

➢ Un stage 6 mois dédié au volet juridique : Adeline Le Cadre, Faculté de Droit et Sciences sociales de l'Université de Poitiers

Les axes de recherche

Un travail initialement orienté sur 4 axes de recherche :

- Echanges paille-fumier
- Vente de fourrages et de céréales entre agriculteurs
- Prêt ou échange de foncier
- Echanges de main d'œuvre, de matériels

Puis recentré autour de deux idées principales :

- **La commercialisation des produits agricoles**
  1. La commercialisation des produits et sous-produits agricoles
  2. L'établissement de contrats pluriannuels ou de contrats ponctuels
- **La mise en commun de moyens de production**
  3. La mise en commun de certains moyens de production (foncier, matériel, travail)
  4. La mise en commun au travers de sociétés

Le livrable : un guide juridique

Un guide juridique en deux volets sous forme de fiches thématiques comprenant :

- Une présentation du contexte réglementaire
- Les points de vigilance
- Des exemples de jurisprudences, de formalités, etc
- Des fiches pratiques visant la mise en œuvre d'un projet

VOLET 1 : La complémentarité des systèmes par l'échange de produits agricoles

Fiche 1 : La commercialisation des produits agricoles

Fiche 2 : Les contrats de cession de produits agricoles

Fiche 1. La commercialisation des produits agricoles

Un *vademecum* des règles applicables à la commercialisation des produits agricoles

- **Fiche 1 A** : Généralités
- **Fiche pratique 1** : Modèle d'étiquetage et de facturation croisé.
- **Fiche 1 B** : La commercialisation des céréales, oléagineux et protéagineux
- **Fiche 1 C** : La commercialisation des fourrages
- **Fiche pratique 2** : La vente de luzerne sur pieds
- **Fiche 1 D** : La commercialisation des effluents

Fiche 2. Les contrats de cession de produits agricoles

Présente les différents contrats qui peuvent être mis en place entre exploitants afin de céder leur production, pour une vente unique ou pour une relation plus longue et pérenne.

Fiche pratique 3 : Exemple de contrats de cession unique

Fiche pratique 4 : Exemple de contrat-cadre et contrat d'application liés

VOLET 2 : La mise en commun de certains moyens de production

Fiche 3 : La mise en commun du travail

Fiche 4 : La mise en commun du matériel

Fiche 5 : La mise en commun du foncier

Fiche 3. La mise en commun du travail

Fiche 3 A. L’entraide et la banque de travail

Fiche pratique 5. Etablir une banque de travail.

Fiche 3 B. Le groupement d’employeurs

Fiche 4. La mise en commun du matériel

Fiche 4 A. Les coopératives d'utilisation en commun du matériel

Fiche 4 B. La société en nom collectif (SNC)

Fiche 4 C. L'association loi 1901

Fiche 4 D. La convention d'indivision.

Fiche Pratique 6. Etablir une convention d'indivision

Fiche 5. La mise en commun du foncier

Fiche 5 A. L’assolement en commun

Fiche 5 B. L’échange en jouissance

Fiche Pratique 7. Exemple de LRAR d’information au bailleur

Exemple 1 : la facturation

Le guide juridique :

- Explique comment déterminer si le produit est cessible librement ou non.
- Détaille les obligations du producteur.
- Informe sur le rôle des structures de conseil dans la réalisation de contrats de cession.
- Présente les risques et limites.
- Propose un exemple de facture reprenant les mentions obligatoires de l'étiquetage et de la facturation

FACTURE N° .....

Le vendeur (peut avoir une fiche à entête)
Nom :
Raison sociale :
Adresse
Tél :
Mail :

A l'adresse de :
Nom :
Raison sociale :
Adresse
Tél :
Mail :

PRODUITS

Chose(s) vendue(s)
Nature de la marchandise : .....
Produite sur la commune de : .....
Conditionnement : .....
N° de lot : .....
Composition : (nom des matières premières, présence d'additifs et teneur en eau) .....
.....

Quantité
La quantité livrée / enlevée est de : ..... (T / Qx / Kgr – matière sèche)

Prix
Le prix convenu librement par les parties est de ....., ... euros par ..... HT

Qualité
La qualité est évaluée le jour de la réception, par le vendeur et l'acheteur selon les conditions définies entre eux lors de l'élaboration du contrat.

€ Mauvaise (appliquer une réduction de ..... par .....)
€ Moyenne (appliquer une réduction de ..... par .....)
€ Attendue
€ Bonne (appliquer une majoration de ..... par .....)
€ Très bonne (appliquer une majoration de ..... par .....)

Total : ..... **euros HT**

TRANSPORT
Le transport de la marchandise est effectué par : vendeur / acheteur / tiers (raison sociale / nom)
Le coût de transport est supporté par : le vendeur / l'acheteur
et est inclus dans le prix / en sus du prix soit : ....., ... euros HT par .....

PAIEMENT

Retard d'exécution
Le montant des indemnités de retards d'exécution : de livraison (d'enlèvement) s'élève à ..... euros par ....., soit ....., ... euros.

Taxes fiscales et parafiscales
TVA : ....., ... euros **TOTAL TTC** : ..... , ... **euros**

Exemple 2 : la banque de travail

Le guide juridique :

- Définit juridiquement l'entraide et la banque de travail (conditions et régime)
- Présente les risques et limites
- Propose une méthode simple de constitution d'une banque de travail, par un tableau d'équivalence :

Taux horaire du travail		Taux horaire du matériel	
Une heure de travail	1 point	Tracteur	3
Bonus pénibilité	+ 1	Plateau	1
Bonus éloignement	+ 1 pour 10 km	Pulvérisateur	2
Gardiennage (bêtes)	+1	Quad avec semoir	2

A retenir

- Mis à part les céréales, oléagineux et protéagineux graines, les « échanges » de productions végétales peuvent être développés entre les exploitants.

- Le développement de contrats écrits entre les exploitants doit être accompagné, afin de garantir une certaine souplesse et de ne pas aggraver les risques de contentieux.

- Il est interdit aux organismes de conseil de donner des consignes de prix aux agriculteurs.

- Une réflexion approfondie entre les parties sur leurs engagements respectifs est plus adaptée que la diffusion de contrats écrits types.

Reprise des points de vigilance juridique dans les fiches témoignage

Exemple : témoignage de deux agriculteurs pratiquant l'achat sur pied de luzerne

- Céréalier : implantation et conduite de la luzerne
- Eleveur : récolte, transport et stockage de la luzerne

➢ **Risque identifié** : la cession exclusive et continue de la récolte d'une parcelle à un même acheteur peut lui donner le droit de demander la requalification de la vente en bail rural.

➢ **Solutions proposées :**

- **Sollicitation d'un tiers** pour effectuer la récolte
- **Sous-locations de parcelles** par le preneur à bail
- **Rédaction d'un contrat-cadre de vente** (contrat qui pose les engagements sur plusieurs années sans pour autant s'engager sur les modalités, comme par exemple le prix). Cf modèles du guide juridique

INTRODUIRE DES LÉGUMINEUSES FOURRAGÈRES À DESTINATION D'UN ÉLEVAGE VOISIN : CAS DE LA LUZERNE

Conclusions

- Nécessité de bien connaître les motivations, leviers et freins à la coopération entre agriculteurs, de partager les points de vue (rôle du conseiller).

- Le facteur humain (confiance, bonne entente), la proximité et la flexibilité demeurent les principaux facteurs de réussite.

- La solution juridique n'est pas une conditions *sine qua non* de la réussite de la coopération mais plutôt un aboutissement, et ne peut pas être la seule réponse apportée.