

NEWSLETTER

INEXAGRI

N°5 - Mars 2012

AU SOMMAIRE DE CE NUMÉRO :

**LA CONTRACTUALISATION
DES PRODUITS AGRICOLES
UNE REGLEMENTATION
INAPPLICABLE ?**

FIABILISATION DU NIVEAU DE REVENU DE L'EXPLOITATION ET PROTECTION DU PATRIMOINE PRIVÉ DES EXPLOITANTS

Le fil conducteur de ce nouveau numéro de la Newsletter d'INEXAGRI est la protection du niveau de revenu et du patrimoine de l'exploitant agricole. Nous vous proposons une analyse des dispositifs mis en œuvre par le gouvernement dans le cadre de l'obligation de contractualisation et de la création du statut d'EIRL (Entrepreneur Individuel à Responsabilité Limitée) applicable aux exploitations agricoles.

Les exploitants agricoles et les professionnels qui les accompagnent constatent chaque année les difficultés rencontrées par l'agriculture du fait des « caprices » de dame nature (sécheresse, grêle, maladies...) mais aussi du fait de l'instabilité constante des prix d'achat proposés qui fluctuent de manière importante. Ainsi, l'exploitant se trouve en état d'insécurité permanente de par les aléas climatiques qu'il a toujours pris en compte mais aussi en raison des aléas de marché (cours des céréales, des fruits...) ou médiatiques avec l'exemple récent du concombre. Dans ce contexte d'une activité nécessitant des investissements importants et des orientations de culture qui ne peuvent se raisonner que sur le long terme, on comprend aisément que toute mesure minimisant les risques en terme de prix présente un fort intérêt.

Devant ce constat, le gouvernement a créé un cadre juridique de contractualisation entre producteurs et acheteurs afin d'apporter une stabilité en termes de volume et de prix. Ce contrat, prévu pour les secteurs laitier et des fruits et légumes, est depuis peu applicable au secteur des ovins. Le développement qui vous est proposé vous apportera un éclairage sur les enjeux, interrogations et difficultés rencontrés pour la mise en œuvre concrète de la contractualisation.

L'exploitant agricole est un chef d'entreprise qui doit investir dans des moyens de production souvent pour des montants importants, assurer le financement du cycle d'exploitation (avances sur culture, crédit client, créance sur la coopérative...), ceci dans un contexte d'incertitudes climatiques et économiques. Pour ses financements, il doit avoir recours à l'emprunt, aux prêts de campagne, découverts, financements du poste clients. Il se tourne vers les financeurs tels que les banques. Celles-ci, afin de sécuriser les financements accordés, cherchent à garantir au mieux leurs engagements, notamment par des nantissements, hypothèques, mais aussi cautions personnelles... On rencontre malheureusement de plus en plus de cas de cessations de paiement qui ont pour effet une mise en faillite personnelle avec des conséquences sur le patrimoine privé.

Selon les modes d'exercice choisis (exploitant individuel, membre d'un GAEC ou d'une SCEA), la responsabilité financière est totale, tant sur le patrimoine professionnel que personnel.

Nous connaissons l'EIRL (Entreprise Agricole à Responsabilité Limitée) qui est une forme de mise en société de l'exploitation permettant la séparation entre biens privés et professionnels.

Afin de permettre la protection du patrimoine privé des artisans commerçants mais aussi des exploitants agricoles sans être obligé de passer par la création d'une société, le gouvernement a créé une forme d'exercice individuel de la profession à responsabilité limitée sous le vocable d'EIRL qui a pour objectif la protection des biens personnels.

Dans notre précédent INEXAGRI, vous avez découvert les spécificités de cette forme d'exercice comparée à l'EIRL et ainsi pu vous forger une opinion sur l'opportunité de choisir l'EIRL pour l'exercice de l'activité d'agriculteur.

Bonne lecture à vous !

Sylvain AIGLOZ



INEXAGRI,
une association
au service des
coopératives agricoles

LA CONTRACTUALISATION DES PRODUITS AGRICOLES

Le 27 juillet 2010, le Parlement a voté la Loi de Modernisation de l'Agriculture et de la Pêche (loi n° 2010-874).

Dans son titre II, la loi vise à renforcer la compétitivité de l'agriculture en instituant, notamment, la création des contrats de ventes écrits de produits agricoles entre producteurs et acheteurs.

Cette loi a pour objectif, dans un contexte de volatilité des prix, de mettre en oeuvre des outils de stabilisation des marchés.

Le renforcement du dispositif contractuel dans le secteur agricole a été considéré comme indispensable, d'une part pour favoriser la stabilité des prix et d'autre part pour permettre au producteur d'avoir une meilleure visibilité sur ses débouchés et d'obtenir des prix de cession davantage rémunérateurs.

Les contrats peuvent être rendus obligatoires pour les produits agricoles destinés à la revente ou à la transformation, par l'extension ou l'homologation d'un accord professionnel ou, à défaut d'accord, par un décret en Conseil d'Etat.

Les contrats écrits doivent inclure des clauses obligatoires sur la durée, les volumes, les caractéristiques des produits, les critères et modalités de détermination du prix et les modalités de révision et de résiliation desdits contrats.

La conclusion des contrats doit être précédée d'une proposition écrite de l'acheteur.

Les coopératives agricoles sont réputées avoir satisfait à l'obligation de contractualisation dès lors qu'elles ont remis à leurs associés coopérateurs un exemplaire des statuts ou du règlement intérieur intégrant les clauses contractuelles obligatoires. **Il faut donc qu'elles justifient avoir remis ces documents à leurs apporteurs** (associés coopérateurs et TNA).

Il convient d'observer que les SICA ne sont pas concernées par cette dispense car elles n'ont pas le statut de coopérative agricole.

La contractualisation a vocation à s'appliquer au second degré, à savoir aux coopératives de collecte et aux structures commerciales avec lesquelles elles entrent en relation pour la revente des produits issus de leurs associés.

En l'absence d'accord interprofessionnel relatif à la contractualisation dans les secteurs laitiers et les fruits et légumes, le Ministre de l'Agriculture a choisi de recourir à la voie réglementaire pour imposer ce dispositif (décrets du 30 décembre 2010 n° 2010-1753 pour le secteur laitier et 2010-1754 pour le secteur des fruits et légumes).

Par ailleurs, un arrêté du 15 février 2011 a étendu au secteur ovin l'accord interprofessionnel du 1^{er} décembre 2010 définissant les clauses obligatoires devant figurer dans les contrats de vente.

Les deux décrets du 30 décembre 2010 rendent la contractualisation obligatoire entre producteurs et acheteurs. Ils précisent la durée minimale des contrats (3 ans pour les fruits et légumes, 5 ans pour le lait) ainsi que les clauses qui doivent y figurer, à savoir :

- les volumes et caractéristiques des produits à livrer,
- les modalités de collecte et de livraison des produits,
- les modalités et critères de détermination des prix,
- les modalités de facturation et de paiement,
- les modalités de résiliation du contrat et préavis de rupture.

Pour la viande, l'ENTERBEV a établi des projets de contrats entre les éleveurs, le premier acheteur et l'abatteur.

En ce qui concerne l'élevage de porcs, 95 % des relations sont déjà contractualisées sans résultat sur le maintien des prix.

En février 2011, un accord a été diffusé pour une contractualisation inter-filières céréales oléo-protéagineuses, nutrition animale et élevage.

Ce nouveau contrat n'est pas adapté, dans sa forme actuelle, à la production

viti vinicole, mais par exception, l'autorité de la concurrence a émis un avis favorable à l'accord interprofessionnel des vins de BERGANNE.

Il n'est pas possible, dans ce résumé, de reprendre en détail les deux décrets de décembre 2010, mais il est intéressant de souligner les difficultés les plus apparentes qu'ils génèrent.

Concernant les contractants :

■ La contractualisation est obligatoire pour tout producteur et acheteur, même pour les petits producteurs qui livrent sur le Marché d'Intérêt National (MIN) des fruits et légumes et qui devraient donc signer plusieurs contrats. Il apparaît que cette obligation n'est pas applicable concrètement : les grossistes et les Marchés d'Intérêt National refusent la contractualisation car ils ne veulent pas fixer un prix à l'avance, mais seulement une fois la vente réalisée. Un décret du 17 septembre 2011 a donné une définition du producteur et limite à un an les contrats sur ces marchés de gros.

■ Seuls les acheteurs s'exposent à des sanctions s'ils ne remettent pas au vendeur une proposition de contrat écrit. Ces sanctions sont relativement lourdes. Elles peuvent aller jusqu'à 75.000 € par producteur et par an à la charge de l'acheteur.

Ainsi, en période de prix favorables, un producteur de fruits et légumes n'est pas obligé de signer un contrat ; par contre, en période de surproduction, il recherchera une protection dans un contrat et s'appuiera sur l'engagement de trois ans signé avec l'acheteur.

Par ailleurs, la contractualisation étant imposée pour **les livraisons effectuées sur le territoire français**, les acheteurs de fruits et légumes peuvent être tentés d'acheter à l'étranger. Devront-ils justifier d'un contrat avec le producteur étranger ?

Concernant les volumes à livrer :

Si, dans le secteur laitier, les volumes sont faciles à déterminer en raison des quotas, même en cas d'apport partiel, le problème est plus compliqué pour

UNE REGLEMENTATION INAPPLICABLE ?

les fruits et légumes en raison de la variabilité de la production. Le contrat, signé pour trois ans, peut-il prévoir un volume minimum et un volume maximum (un volume de base et un volume de pointe) ?

Que se passera-t-il si, en raison des conditions climatiques, le contrat ne peut être respecté ? Les contractants pourront-ils évoquer la force majeure ?

De plus, les expéditeurs qui travaillent à l'international n'ont souvent aucune visibilité sur les volumes à négocier car ils dépendent de la concurrence internationale et refusent de s'engager sur des volumes sur trois ans.

Enfin, la qualité des produits prévue contractuellement est certes de nature à améliorer la commercialisation, mais un contrat ne permet pas à un acheteur de choisir les meilleurs produits sur les Marchés d'Intérêt National dès lors qu'il est engagé avec des producteurs déterminés.

Les clauses relatives au prix posent de sérieuses difficultés.

Le législateur a souhaité un mécanisme de partage équitable du risque relatif à la volatilité des prix entre le producteur et le consommateur ; or, pour les fruits et légumes, la transparence est défailante en raison de l'atomisation de la production sauf, peut-être, dans les coopératives agricoles.

Il convient que les cocontractants s'accordent sur un partage du risque. Or, plus le contrat est long, plus le risque est élevé et plus il est difficile de trouver une formule d'indemnisation qui convienne aux deux parties. Ainsi, un contrat de trois ans pour les fruits et légumes peut paraître long car ce marché suit des logiques de campagne annuelle.

Pour éviter cet écueil, l'interprofession des fruits et légumes avait envisagé d'introduire des clauses de « revoyure » après chaque campagne, permettant d'adapter les modalités des contrats aux réalités des marchés.

Pour la production laitière, l'Autorité de la Concurrence, dans son avis 08/A.48, avait rejeté le principe d'un prix fixé par l'interprofession. Le nouveau décret ne semble pas écarter cette référence.

Les coopératives agricoles, bien qu'elles ne soient pas soumises à l'obligation de proposer des contrats, rencontrent des difficultés spécifiques. Elles doivent adapter la clause de durée d'engagement à la clause de durée du contrat, le contrat étant présumé démarrer à la première date anniversaire du renouvellement de l'engagement.

Généralement, les bulletins d'adhésion que font signer les coopératives mentionnent les quantités apportées mais pas les prix. Les modalités de fixation du prix ne sont pas déterminées dans les statuts mais plus souvent dans le Règlement Intérieur.

Dans une coopérative agricole, le prix est constitué des acomptes, des compléments de prix déterminés par le Conseil d'Administration et des ristournes fixées par l'Assemblée Générale.

La doctrine s'interroge sur ce mode de fixation des prix dans les coopératives agricoles : répond-il aux exigences de la loi et du décret ? La réponse semble négative. Les professionnels doivent donc trouver une solution juridique adaptée.

Par ailleurs, la FNSEA s'interroge sur la cession de ces contrats en fin d'activité.

Enfin, les producteurs peuvent trouver avantage à s'engager avec une coopérative pour une partie de leur production et à signer des contrats pour le restant ; cette situation semble juridiquement non critiquable.

En conclusion, si les pouvoirs publics veulent augmenter la compétitivité des produits agricoles et l'organiser à l'aide de la contractualisation, l'exercice s'avère très difficile et il faudra attendre encore quelques mois pour savoir comment les acteurs vont répondre à ces nouvelles obligations.

Dans le secteur du lait, les producteurs ont refusé de signer un contrat sur cinq ans en prévision de la prochaine politique agricole commune en 2015 ; mais des industriels, après négociation, proposent des contrats moins critiquables et certaines coopératives proposent des contrats incluant double volume et double prix avec la charte des bonnes pratiques d'élevage.

Dans les secteurs des fruits et légumes, la situation est aujourd'hui bloquée au point que le Ministère de l'Agriculture a dû nommer un médiateur (sauf pour le marché de gros).

Le Gouvernement a, en effet, par décret du 05 avril 2011, créé un poste de médiateur des contrats agricoles, lequel « peut prendre les initiatives de nature à favoriser la conciliation des positions des parties aux contrats. Il peut émettre des recommandations sur l'évolution de la réglementation qu'il transmet aux Ministres de l'Agriculture et de l'Economie ».

Enfin, le Parlement Européen et la Commission ont donné une nouvelle dimension à la contractualisation en parvenant à un compromis le 6 décembre 2011 sur de nouvelles règles visant à accroître le pouvoir de négociation des producteurs laitiers à garantir des prix plus équitables pour le lait cru et, par conséquent, à les préparer à la fin des quotas laitiers en 2015.

Cet accord doit être formellement adopté par les Ministres de l'Agriculture des 27 en 2012.

Il apparaît ainsi que la contractualisation est possible dans les filières mais plus difficile avec les producteurs car elle touche directement aux prix des matières premières et à leur volatilité, deux paramètres qui ne se gèrent pas par décret ...

Michel ROUSSILHE



LE SAVIEZ-VOUS ?

ASSIETTE DES REVENUS AGRICOLES SOUMIS A COTISATIONS SOCIALES

L'article L 731-14 du Code Rural et de la Pêche Maritime précise :

Sont considérés comme revenus professionnels pour la détermination de l'assiette des cotisations dues au régime de protection sociale des personnes non salariées des professions agricoles, les revenus soumis à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des bénéfices agricoles.

Cette définition concerne les revenus professionnels agricoles des agriculteurs indépendants et des gérants ou mandataires sociaux de sociétés soumises à l'impôt sur le revenu (SCEA, GAEC, EARL, etc.)

Ces professionnels ont la qualité « d'exploitants agricoles » à titre principal ou accessoire (double actif).

Leurs revenus d'activités ne sont pas de même nature que les revenus du patri-

moine agricole, revenus non professionnels qui, eux, sont imposables dans la catégorie des revenus agricoles non professionnels. Par exemple :

- les revenus de parts sociales de SCEA ou SCEV pour les associés n'ayant pas le statut d'exploitant ;
- le revenu agricole de la vente d'un stock de vin pour un ancien exploitant ou retraité ;
- le revenu du métayage pour les propriétaires fonciers confiant l'activité par contrat de métayage à un exploitant agricole. Le propriétaire foncier peut être :
 - . une personne physique,
 - . une indivision,
 - . une société non exploitante (société civile, GFA, ...)

A ce titre, ces revenus d'activités non professionnelles sont à mentionner sur la déclaration générale de revenus N° 2042C, paragraphe F 1, feuillet N° 4, ligne 5HY ou 5IY ou 5JY.

En définitive, il y a lieu de distinguer :

- les revenus professionnels des exploitants agricoles soumis à l'impôt sur le revenu et aux cotisations M.S.A. (compre-
nant les contributions sociales appelées par la M.S.A.) ;
- les revenus non professionnels du patri-
moine soumis à l'impôt sur le revenu et
aux contributions sociales (recouvrées par
les services fiscaux).

Cette application a été confirmée lors de
contrôles fiscaux ou de la M.S.A. ■

Christian DUMONT

