



# LA SECURISATION DES RELATIONS CONTRACTUELLES ENTRE EXPLOITANTS CEREALIERES ET ELEVEURS

ETUDE DANS LE CADRE DU CASDAR CER'EL

## LE CADRE ADELINÉ

Année 2014/2015

MASTER 2 DROIT DE L'ACTIVITE AGRICOLE ET DE L'ESPACE RURAL

STAGE AU SEIN DE LA CHAMBRE REGIONALE D'AGRICULTURE DU CENTRE – VAL  
DE LOIRE

**La sécurisation des relations contractuelles entre exploitants  
céréaliers et éleveurs.**

**Etude dans le cadre du CASDAR CER'EL.**

Je remercie l'Institut de droit rural de Poitiers, les professeurs de la formation et particulièrement Monsieur Grimonprez, sous la direction duquel ce mémoire a été rédigé. Un grand merci à Elizabeth pour son aide tout au long de l'année.

Je remercie la Chambre régionale d'agriculture du Centre – Val de Loire pour son accueil et son aide pour l'élaboration de ce mémoire, et particulièrement Monsieur Dumontier Alexandre, excellent maître de stage. Je remercie à travers lui les partenaires du CASDAR CER'EL.

Enfin je remercie ma famille et mes amis pour leur soutien et leur patience pendant les années d'études qui ont menées à ce master 2 et l'élaboration de ce mémoire.

## Sommaire :

<i>Sommaire</i> :.....	4
<i>Liste des abréviations</i> .....	5
<i>Introduction</i> :.....	7
<b><i>Partie 1 : Le cadre juridique de la commercialisation des produits agricoles.</i></b> .....	<b>12</b>
<b>Titre 1 : Les législations s'imposant à tout produit agricole</b> .....	<b>12</b>
Chapitre 1 : La protection par la réglementation des marchés et des règles d'hygiène. ....	12
Chapitre 2 : La protection par la promotion d'une alimentation animale de qualité contrôlée. ....	20
<b>Titre 2 : Les règles de commercialisation imposées par produit concerné.</b> .....	<b>28</b>
Chapitre 1 : La commercialisation encadrée des céréales et oléagineux. ....	28
Chapitre 2 : La commercialisation d'autres produits agricoles réglementés. ....	35
<b><i>Partie 2 : La contractualisation des relations entre agriculteurs en systèmes de production différenciés.</i></b> .....	<b>42</b>
<b>Titre 1 : La conclusion de contrats de cessions de produits agricoles.</b> .....	<b>42</b>
Chapitre 1 : La conclusion de contrats ponctuels de cession de produits agricoles. ....	42
Chapitre 2 : La mise en place d'une répétition de cessions des produits agricoles. ....	50
<b>Titre 2 : La conclusion de contrats établissant une collaboration de production agricole.</b> .....	<b>57</b>
Chapitre 1 : Les opérations visant un moyen de production particulier. ....	57
Chapitre 2 : Les opérations visant la conjugaison de moyens de production. ....	63
<b><i>Conclusion générale</i></b> .....	<b>70</b>
<b><i>Table des matières</i></b> :.....	<b>71</b>
<b><i>Bibliographie</i></b> :.....	<b>74</b>
<b><i>Annexes</i></b> : .....	<b>75</b>

## Liste des abréviations

§	paragraphe
AB	Agriculture biologique
ANSES	Agence nationale de sécurité sanitaire de l'alimentation, de l'environnement et du travail
al.	alinéa
AOP	Appellation d'origine protégée
art.	article
Ass. Plé.	Assemblée plénière de la Cour de cassation
Bull. civ.	Bulletin des arrêts des chambres civiles de la Cour de cassation
C. travail	Code du travail
C.civ	Code civil
C.com	Code de commerce
C.conso	Code de la consommation
CASDAR	Compte d'affectation spécial "développement agricole et rural"
Cass.	Cour de cassation
CER'EL	CERéalier - ELeveur
CGI	Code général des impôts
CGV	Conditions générales de ventes
Chap.	Chapitre
civ.	Chambre civile de la Cour de cassation
CJCE	Cour de Justice des communautés européennes
Com.	Chambre commerciale de la Cour de cassation
Comm.	Commentaire
COP	Céréales, oléagineux et protéagineux
CPEA	Convention pluriannuelle d'exploitation agricole ou de pâturage
CRPM	Code rural et de la pêche maritime
CSO	Conseil supérieur d'orientation
CUMA	Coopérative d'utilisation en commun du matériel
CVO	Cotisation volontaire obligatoire
D.	Recueil Dalloz
DD(CS)PP	Direction départementale (de cohésion sociale et) de protection des personnes
DDT	Direction départementale des territoires
DGAL	Direction générale de l'alimentation
DGCCRF	Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes
DIRRECTE	Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi
DRAAF	Direction régional de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt.
EST	Encéphalopathie spongiforme transmissible
Etc.	Et cetera
FDCUMA	fédération de coopératives d'utilisation en commun du matériel

FDSEA	fédération départementale des syndicats d'exploitants agricoles
FRCIVAM	fédération régionale de centres d'initiatives pour valoriser l'agriculture et le milieu rural
GFA	Groupeement foncier agricole
ICPE	Installation classée pour la protection de l'environnement
INAO	Institution national de la qualité et de l'origine
INSEE	Institut national de la statistique et des études économiques
Jcl. Fasc.	Encyclopédie Jurisclasseur – fascicule
JCP G	Jurisclasseur périodique – édition générale
JCP N	Jurisclasseur périodique – édition notariale.
JORF	Journal officiel de la République française
JOUE	Journal officel de l'Union Européenne
LAAAF	loi n°2014-1170 du 13 octobre 2014 d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt
MAEC	Mesures agro-environnementales et climatiques
MSA	Mutualité sociale agricole
MUS	Mission des urgences sanitaires
N°	numéro
Obs.	observations
OCM	Organisation commune de marché
OCO	Organisme de contrôle de l'origine
ODG	Organisme de défense et de gestion
OP	Organisation de producteurs
p.	page
PAC	Politique agricole commune
PNA	programme national pour l'alimentation
PSPC	Plan de surveillance – plan de contrôle
RCCC	Revue Contrat concurrence consommation
RDI	Revue de droit immobilier
RDrur	Revue de Droit rural – edition Lexis Nexis.
SA	Société anonyme
SARL	Société à responsabilité limitée
SAS	Société anonyme par action
SCS	Société en commandite simple
SDREA	Schéma directeur régional des exploitations agricoles
SEP	Société en participation
SIE	Surface d'intérêt écologique
SIQO	Signe d'identification de la qualité et de l'origine
SIRET	Système d'identification du répertoire des établissements (code INSEE)
SNC	Société en nom collectif
TFUE	Traité de fonctionnement de l'Union Européenne JOUE n° C 326 du 26 octobre 2012 p. 0001 – 0390
TPBR	Tribunal paritaire des baux ruraux

## **Introduction :**

Ce mémoire a pour base d'étude les différents aspects juridiques des complémentarités entre céréaliers et éleveurs vu au travers du CASDAR CER'EL. Dans le cadre de la recherche sur le développement agricole et rural, le Ministère chargé de l'agriculture participe au financement par un compte d'affectation spécial « développement agricole et rural » (CASDAR). Le CASDAR CER'EL en est un exemple. Lancé en 2013 et démarré début 2014, il a pour but de « créer les outils d'approche humaine, organisationnelle et juridique pour développer des complémentarités territoriales et des synergies locales entre systèmes spécialisés CERéales/grandes cultures et systèmes d'Elevages »<sup>1</sup>. Le projet concerne à la fois des chambres d'agriculture, une fédération départementale de groupement d'employeur pour le développement associatif (FDGEDA), une fédération départementale de coopérative d'utilisation en commun du matériel (FDCUMA), une fédération régionale de centre d'initiative pour valoriser l'agriculture et le milieu rural (FRCIVAM) ainsi qu'un lycée agricole, une école d'étude supérieure d'agriculture (ESA) et l'institut de l'élevage (IDELE). La mise en œuvre du projet a compris un temps d'enquêtes sur les différents bassins d'étude, et différentes séances de travail de groupe. Les aspects systémique<sup>2</sup> et sociologique<sup>3</sup> ont fait l'objet d'études séparées, et l'aspect juridique sera en partie traité ici. L'action 3 du CASDAR vise à la création et la valorisation « des outils juridiques et organisationnels permettant de développer la complémentarité entre systèmes spécialisés » autour des résultats et des questions survenues lors des enquêtes et des groupes de travail sur le terrain. Il s'agit de reprendre des réglementations applicables et proposer des outils opérationnels aux collaborations.

Le marché agricole est déséquilibré structurellement : l'offre en produits agricoles est atomisée et la demande condensée. Cela créé une distorsion de concurrence, que les politiques agricoles ont tenté de réduire en agissant dans un premier temps sur la production en elle-même (des débuts de la PAC en 1962 aux quotas dans les années 1980). La tendance actuelle est à la déréglementation du marché et une action sur les acteurs de la chaîne de production, en proposant des regroupements des producteurs (par la reconnaissance européenne des organisations de producteurs et des organismes interprofessionnels dans le règlement (UE)

---

<sup>1</sup> Appel à projets d'innovation et de partenariat 2013 - Dossier finalisé. Cf. Annexes :

<sup>2</sup> Stage concomitant par une étudiante de l'Institut de l'Elevage (IDELE).

<sup>3</sup> R. LE GUEN, S. COUVREUR, B. THAREAU « Réalités et perspectives des coopérations entre céréaliers et éleveurs », Enquête sociologique, septembre 2014 – février 2015. Cf. synthèse en Annexes :.

n°1308/2013<sup>4</sup>). Le droit de la concurrence et la politique de marché agricole ont des sources de droit bien distinctes. Le droit de la concurrence s'est inséré dans la PAC en sanctionnant des pratiques<sup>5</sup>. S'il est toujours reconnu un particularisme au secteur agricole, le principe n'est plus de donner un droit particulier au marché agricole en matière de concurrence, mais d'y appliquer les règles de droit commun et de créer des exceptions pour les produits le nécessitant. Les relations entre agriculteurs ne présentent pas ce déséquilibre, les parties sont de puissance économique quasi-équivalente. Cependant les règles de concurrence et de régulation à l'entrée des marchés leurs sont aussi applicables.

Les protagonistes ne sont pas pour autant en équilibre dans cette relation. Du fait de la spécialisation des agriculteurs soit en élevage, soit en polyculture, les connaissances en matière d'exploitation ne sont pas les mêmes. L'étude sociologique a mis en évidence que pour l'instant, les agriculteurs spécialisés ayant une vision négative de l'autre spécialité ne se retiennent pas pour autant de coopérer. Néanmoins il s'agit toujours de relation de proximité. Etant donné la spécialisation des territoires, le rapport conclu sur la possible détérioration des relations étant donné que la proximité et la connaissance de l'autre sera moins forte que les préjugés sur la spécialité exercée. L'intervention d'institutions extérieures semblent un bon moyen de passer outre ce manque de confiance et de connaissance de l'autre. Environ 60% des enquêtés ne souhaitent pas une intervention systématique des institutions, mais plutôt la proposition de conseils et d'outils utilisables librement. Ils souhaitent garder une autonomie de décision. Il faut alors préciser les possibilités pour les institutions de soutenir le développement de ses collaborations.

Afin de mieux répondre aux besoins en matière de conseil juridique, il est important de connaître les motivations, leviers et freins à la coopération entre agriculteurs en systèmes spécialisés. Une partie de la réponse se trouve dans les résultats des recherches sociologiques et systémiques déjà élaborées pour le CASDAR CER'EL.

Les enquêtes effectuées ont permises de mettre en évidence des facteurs de motivations à la collaboration. Le facteur de réussite le plus important ressorti des enquêtes est le facteur humain, la bonne entente entre les participants (42% des réponses exprimées). En effet les collaborations déjà mises en place se sont faites en majorité entre des personnes se connaissant déjà avant et ayant confiance l'une dans l'autre. Comme vu précédemment, la

---

<sup>4</sup> Règlement (UE) n°1308/2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles et abrogeant les règlements (CEE) n°922/72, (CEE) n°234/79, (CE) n°1037/2001 et (CE) n°1234/2007 du Conseil – JOUE du 20 décembre 2013 p347

<sup>5</sup> A.CONDOMINES « Le secteur agricole sous le regard de l'Autorité de la concurrence » RCCC n° 6, Juin 2015, étude 6.



proximité entre dans les facteurs de réussite d'une coopération (à 21% des réponses exprimées). Le prix, les valeurs et la réalisation d'une coopération équilibrée sont des facteurs d'importance équivalente (15 % des réponses).

Sur l'aspect formalisation des échanges, quel que soit le type d'échange pris en compte, il faut noter un paradoxe. Quand 16% des réponses considèrent la notion de cadre et structuration des échanges comme un facteur de réussite, 9% indiquent que la non-contractualisation est un facteur de réussite important. Cela est corrélé par le fait que 55% des échanges sont informels, et 27% sont formalisés par un intermédiaire. Seulement 11% des enquêtés déclarent avoir établi un contrat. Les motivations à la coopération sont diverses, comme l'optimisation des coûts et l'organisation, l'intérêt agronomique, la réduction des charges ou encore aimer l'innovation et les échanges. Dans les facteurs de motivation, on retrouve un nouveau paradoxe, 20% estiment coopérer par solidarité, quand 17% ressentent les échanges comme une obligation.

C'est un aspect important à prendre en compte dans la proposition de solution juridique : la diffusion de contrats écrits pour sécuriser la relation ne doit pas être la seule réponse donnée car elle ne correspond pas à toutes les attentes. Une information sur une balance avantages/inconvénients ainsi que les problèmes plausibles entre les protagonistes semble la première étape de conseil, qui aboutira dans certains cas à la passation d'un contrat écrit (cf. partie 2 titre 1).

Il ressort des enquêtes quatre types d'échanges principaux : ils se concentrent sur les échanges sur un produit (30% des échanges), un échange effluents-produits (14% des échanges), la coopération sur le matériel (23%) ou le travail (16%). Les échanges sur le foncier sont moins importants (2%), mais plusieurs situations de vente de produits et de mise en commun du foncier amèneront à traiter du foncier (cf. Partie 2 titre 1), en particulier de la possibilité de requalification en bail rural (cf. Partie 2 titre 1).

L'objectif de ces échanges est une optimisation des coûts et de l'organisation du travail, comme évoqué dans les motivations à la coopération. En effet, les politiques récentes en matières agricoles vont dans le sens du maintien et de la sécurisation des exploitations, en favorisant une triple performance. Qu'il s'agisse de la Politique Agricole Commune (PAC) ou de la Loi n°2014-1170 du 13 octobre 2014 d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la

forêt (LAAAF)<sup>6</sup>, elles mettent l'accent sur la durabilité des exploitations en cherchant à développer non seulement la performance économique mais aussi les performances sociale et environnementale. L'exploitation doit être viable au court terme comme au long terme : la gestion est raisonnée sur plusieurs années et plus seulement à court terme. L'intégration de l'exploitation se fait donc à plusieurs niveaux : elle doit être à la fois autonome, créer des liens avec d'autres exploitations (qu'il s'agisse d'un réseau, d'une filière ou de voisins), et s'intégrer aux marchés des produits agricoles.

La connaissance de la réglementation est un point important et un facteur freins de la collaboration. Par peur de ne pas être dans les normes, ou encore d'ajouter des formalités (de la « paperasserie »), les agriculteurs préfèrent ne pas collaborer ou le faire sans formaliser.

D'un point de vue juridique, parmi les quatre aspects ressortis des enquêtes et que les partenaires du CASDAR ont souhaité développer sur les territoires, se détachent deux grandes idées : l'une concerne la commercialisation des produits agricoles entre agriculteurs et l'autre la coopération sur un ou plusieurs moyens de production.

Avant de commercialiser un produit issue de l'exploitation, le producteur est soumis à un certains nombres de règles, des conditions de production en elles-mêmes (hygiène, cahier des charges, etc.) aux obligations administratives (facture, étiquetage, autorisation, contrats de vente) (cf. partie 1 titre 1). Malgré qu'au niveau européen, l'organisation tourne autour d'un marché unique, organisé par le Règlement (UE) n°1308/2013 du 17 décembre 2013<sup>7</sup>, certains produits sont l'objet d'une réglementation dérogatoire, aussi bien au niveau européen (denrée alimentaire, aliments pour animaux, engrais et amendements organiques) qu'au niveau national (céréales, effluents, cf. partie 1 titre 2).

Ensuite comme évoqué précédemment, la commercialisation des produits suppose la question des contrats passés entre le cédant et l'acquéreur. Il peut s'agir de différents types de cessions à titre onéreux ou gratuit. La vente de produits entre professionnels est encadré par des règles commerciales particulières notamment en cas de répétition des cessions, et pose la question de la requalification en bail rural (cf. partie 2 titre 1). Le législateur en 2010<sup>8</sup> a voulu développer la forme écrite des contrats (« la contractualisation ») afin de rétablir un équilibre entre les

---

<sup>6</sup> Loi n°2014-1170 du 13 octobre 2014 d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt - JORF n°0238 du 14 octobre 2014 page 16601 texte n° 1.

<sup>7</sup> Règlement (UE) n°1308/2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles et abrogeant les règlements (CEE) n°922/72, (CEE) n°234/79, (CE) n°1037/2001 et (CE) n°1234/2007 du Conseil – JOUE du 20 décembre 2013 p347

<sup>8</sup> Loi n°2010-874 du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture, JORF n°0172 du 28 juillet 2010 page 13925 texte n° 3.

acheteurs et les producteurs dans la négociation. Ce type de contrat impose la proposition, voir la conclusion d'un contrat écrit par l'acheteur et en détermine les clauses obligatoires (CRPM, art. L.361-24). Trois productions sont concernées par de tels contrats : les fruits et légumes frais et le lait de vache depuis deux décrets du 30 décembre 2010<sup>9</sup> et la viande ovine depuis un arrêté du 15 février 2011<sup>10</sup>. Ces trois produits ne faisant pas l'objet d'échange entre agriculteurs, le contrat issu de la LMA ne sera pas développé dans le mémoire.

Le second axe de coopération reprend aussi cet aspect de formalisation des collaborations entre agriculteurs sur la production en elle-même. Suivant la philosophie et les valeurs de coopération entre les participants, la formalisation sera une évidence ou au contraire un obstacle. L'importance des formalités à accomplir semble clairement un frein aux coopérations et la réglementation agricole répond en partie en offrant des outils relativement léger en matière de formalités (cf. partie 2). La collaboration se fait sur la force de travail, le matériel ou plus rarement le foncier : qu'il s'agisse d'un seul de ses moyens ou de la combinaison de deux ou la totalité d'entre eux, il existe des solutions plus ou moins formalisées. Dans le but d'innover, l'utilisation de sociétés commerciales rarement utilisées dans le milieu agricole peuvent apporter des réponses, notamment en matière de facilité de gestion et d'imposition (cf. partie 2 titre 2).

Il s'agit alors de se demander quel cadre peut offrir le droit pour accompagner et sécuriser le développement des relations entre exploitants céréaliers et éleveurs ?

Dans un premier temps il faut avoir un aperçu d'ensemble des règles s'imposant aux exploitants pour commercialiser leur production (partie 1), à la fois sur l'ensemble des productions et sur des produits en particulier, pour ensuite envisager des modes de relations contractuelles entre agriculteurs en systèmes spécialisés sur les différents types d'échange (partie 2).

---

<sup>9</sup> Pour les fruits et légumes frais : Décret n° 2010-1754 du 30 décembre 2010 pris pour l'application de l'article L. 631-24 du code rural et de la pêche maritime dans le secteur des fruits et légumes.

Pour le lait de vache : Décret n° 2010-1753 du 30 décembre 2010 pris pour l'application de l'article L. 631-24 du code rural et de la pêche maritime dans le secteur laitier.

<sup>10</sup> Arrêté du 15 février 2011 portant extension de l'accord interprofessionnel du 1er décembre 2010 définissant les clauses obligatoires devant figurer dans les contrats de vente applicables pour le secteur ovin, JORF n°0042 du 19 février 2011 page 3157 texte n° 32.

## **Partie 1 : Le cadre juridique de la commercialisation des produits agricoles.**

Il s'agit dans cette première partie de considérer les réglementations s'imposant aux producteurs de produits agricoles. Pour cela il est convenu d'aborder tout d'abord les règles s'imposant à tout produit agricole (titre 1) pour ensuite traiter les règles s'imposant à certains produits en particuliers (titre 2). Ces produits particuliers sont ceux dont les commercialisations sont recherchées entre agriculteurs, il s'agira alors le plus souvent d'aliments pour animaux et d'effluents ; les productions à destination de l'alimentation humaine ne sera pas traitée dans ce mémoire.

### **Titre 1 : Les législations s'imposant à tout produit agricole.**

L'ensemble des produits agricoles sont soumis à des règles visant la protection de la santé publique. Cette protection a pour origine aussi bien la réglementation européenne que nationale. Le marché agricole est soumis au règlement n°1308/2013 du 17 décembre 2013<sup>11</sup> qui instaure un marché unique pour tous les produits agricoles. A la réglementation du marché s'ajoute la réglementation particulière aux règles d'hygiène s'imposant à tout producteur (chap. 1). Le producteur à son échelle participe à l'information et à une production de qualité renforcée (chap. 2).

Dans ce premier titre sont traités les produits agricoles destinés à l'alimentation animale, les sous-produits agricoles échangés entre agriculteurs seront détaillés dans le second titre.

### **Chapitre 1 : La protection par la réglementation des marchés et des règles d'hygiène.**

De par sa structure, le marché des produits agricoles bénéficie d'une lecture particulière par les autorités de contrôle des marchés. L'article 5 du règlement n°178/2002<sup>12</sup> établissant les principes généraux et les prescriptions générales de la législation alimentaire pose dans ses deux premiers paragraphes les objectifs : dans un premier temps, il s'agit de protéger la santé des personnes, des plantes et de l'environnement en général ainsi qu'assurer le bien-être des animaux. Dans un second temps, il s'agit de favoriser la libre circulation des denrées au sein de la communauté.

L'Autorité de la concurrence ainsi que la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) sont chargées de surveiller les

---

<sup>11</sup> Règlement (UE) n°1308/2013 du parlement européen et du conseil du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles et abrogeant les règlements (CEE) n°922/72, (CEE) n°234/79, (CE) n°1037/2001 et (CE) n°1234/2007 du Conseil, JOUE du 20 décembre 2012 p347.

<sup>12</sup> Règlement (CE) n°178/2002 du parlement européen et du conseil, du 28 janvier 2002 établissant les principes généraux et les prescriptions générales de la législation alimentaire, instituant l'Autorité européenne de sécurité des aliments et fixant des procédures relatives à la sécurité des denrées alimentaires (JO L 31 du 1.2.2002, p. 1).

pratiques des acteurs du marché afin de vérifier que la concurrence n'est pas faussée (section 1). Le contrôle des autorités se porte aussi sur la qualité sanitaire de la production (section 2).

### ***Section 1 : La spécificité du marché agricole au regard des règles de concurrence.***

Dans l'encadrement des relations commerciales entre agriculteurs, deux questions principales se posent : quelles sont les limites à la concertation entre les agriculteurs et dans quelle mesure les structures de conseils comme les partenaires du CASDAR CER'EL peuvent-ils intervenir ? Pour répondre à ces questions, il faut distinguer les personnes concernées par l'exception agricole en droit de la concurrence et celles qui n'en profitent pas (§1), et ensuite distinguer les actions sur les prix et sur les pratiques entre les agriculteurs (§2).

#### **§ 1 : L'inégalité entre les acteurs du monde agricole face au droit de la concurrence.**

Le Traité de fonctionnement de l'Union Européenne (TFUE)<sup>13</sup> traite des règles communes de concurrence, de fiscalité et de rapprochement des législations. L'article 42 de ce traité pose que le Parlement et le Conseil peuvent déroger aux règles de concurrence des articles 101 et suivants si les mesures qu'ils envisagent entre dans les objectifs de la PAC définis à l'article 39. La PAC reconnaît deux institutions autorisées à déroger aux règles de concurrence : les organisations de producteurs (OP) des articles 152 et suivants du règlement (UE) n°1308/2013 portant OCM unique et les organismes interprofessionnels (OI) des articles 157 et suivants du même règlement.

##### *A. Les règles de concurrence de droit commun.*

Dans un premier temps il faut remarquer que le droit de la concurrence tel qu'issu de la réglementation européenne et nationale ne s'applique qu'aux entreprises. L'entreprise est une notion qui n'a pas de définition réglementaire ou légale.

Les exploitations produisant et commercialisant des produits agricoles ont pu être reconnues comme des entreprises soumises au droit de la concurrence dans un arrêt du Tribunal de Première Instance des Communautés Européennes (TPICE) rendu le 13 décembre 2006<sup>14</sup>. Les organismes de conseil, privés ou publics, sont aussi concernés par les règles de concurrence. Ils interviennent en parallèle dans l'élaboration de relations commerciales et sont en position d'influencer les pratiques. De plus, ils sont des entreprises au sens du droit de la concurrence

---

<sup>13</sup> Version consolidée du Traité Sur Le Fonctionnement De L'union Européenne – JOUE n° C 326 du 26 octobre 2012 p. 0001 – 0390.

<sup>14</sup> TPICE, 13 déc. 2006, aff. T-217/03 et T-245/03, Féd. Nationale de la coopération bétail et viande (FNCBV) et Féd. Nationale des syndicats d'exploitants agricoles (FNSEA) et a. c/ Commission des communautés européennes.

car le plus souvent le conseil est intéressé : soit c'est une prestation de service, soit il intervient dans une mission de service public rémunéré sur des fonds publics.

Les agriculteurs et les organismes de conseil sont donc soumis au droit de la concurrence mais ne n'ont pas de dispositions particulières applicables en vertu de la PAC.

#### *B. Les règles de concurrence applicables aux OP et OI.*

L'article 209 du règlement (UE) n°1308/2013 pose que les règles de concurrence ne s'appliquent pas aux accords, décisions et pratiques concertées des exploitants agricoles, associations d'exploitants agricoles ou associations de ces associations ou des organisations de producteurs reconnues comme OP, dans la mesure où ils concernent la « production ou la vente de produits agricoles ou l'utilisation d'installations communes de stockage, de traitement ou de transformation de produits agricoles », à moins que les objectifs de la PAC soient mis en péril.

Les organismes interprofessionnels reconnus aux articles 157 et suivants du même traité sont exemptés des règles de concurrence par l'article 210 du règlement (UE) n° 1308/2013 dans la mesure où ils concernent les produits laitiers, l'huile d'olive ou le tabac. Ces activités ne concernent pas le cadre d'échanges entre agriculteurs et ne seront donc pas développées.

Ainsi on distingue deux types d'acteurs : les OP et les autres (les agriculteurs eux-mêmes et les organismes de conseil).

### **§ 2 : La communication limitée des données en matière de pratique commerciale et de prix.**

Sur le territoire national, l'Autorité de la concurrence est chargée de surveiller et contrôler les pratiques sur le marché national. Localement la DGCCRF a aussi une mission de surveillance et contrôle des pratiques<sup>15</sup>. Elles sont chargées de faire appliquer le droit de la concurrence. Les règles générales de concurrence sont définies dans le titre VII du TFUE aux articles 101 et suivants. L'article 101 du TFUE interdit toutes ententes entre entreprises, dans un groupement ou association d'entreprises ou toute pratique qui aurait pour conséquence d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché intérieur. En droit interne, l'article L.420-1 du Code de commerce interdit les mêmes comportements.

---

<sup>15</sup> N.GRANSARD et E. LE THIEIS, « Régulation concurrentielle du secteur agricole : entre surveillance et bienveillance de l'Autorité de la concurrence, la vigilance indispensable des acteurs du secteur », RDRur 2015 n°432, étude 5.

### A. *La concertation tarifaire.*

Au travers d'un communiqué de décembre 2013 de la DGCCRF<sup>16</sup>, on retrouve l'application des règles de concurrence en matière de fixation de prix et d'influence des marchés par des partenaires. La DGCCRF a enjoint à deux groupements reconnus OP de cesser leur pratiques visant à « organiser et apporter leur concours à la mise en œuvre d'une entente sur les prix » par des producteurs, et d'informer leurs membres que la concertation tarifaire est une pratique illégale. Le communiqué rappelle la position de l'Autorité de la concurrence en matière de contrôle des pratiques tarifaires : les OP peuvent diffuser des informations comme des indicateurs objectifs. Ils peuvent « relayer des indices officiels (...) et/ou diffuser des indices de type mercuriale » en prenant soin de rappeler à ses membres que la fixation du prix est entièrement libre. Les OP ne sont pas autorisées à émettre des recommandations tarifaires, qui seraient considérées comme de « nature à favoriser une entente sur les prix ». La sanction de ces pratiques est indifférente au fait que la recommandation a été suivie d'effet sur le marché ou non.

Dans la mesure où même les OP bénéficiant de latitudes par la réglementation concurrentielle ne peuvent pas transmettre d'information sur les prix et influencer les pratiques en proposant un modèle de relation contractuelle, *a fortiori* les partenaires non reconnus par la PAC ne le peuvent pas non plus. Ils ne peuvent que relayer des indices officiels, et lorsque ces organismes de conseil ont dans leur mission une divulgation de statistiques, en sortir des chiffres sur des données passées.

Lorsque les injonctions de la DGCCRF ne sont pas suivies par les acteurs, elle peut saisir l'Autorité de la concurrence, qui est autorisée à sanctionner les pratiques anticoncurrentielles.

### B. *Les pratiques concertées.*

Les organismes de conseil peuvent être sollicités pour fournir notamment des modèles de contrats et autres « outils » pratiques visant à promouvoir les relations entre agriculteurs. Le fait de diffuser des modèles de contrat ne doit pas influencer une pratique, le modèle peut être une inspiration mais pas devenir un contrat d'adhésion, dans lequel les parties ne pourraient pas négocier leurs engagements. La notion de « pratique concertée » a pu être précisée dans un arrêt de la Cour de Justice des Communautés européennes (CJCE) rendu le 16 décembre 1975 comme « une forme de coordination entre entreprises qui, sans avoir été poussée jusqu'à la réalisation d'une convention proprement dite, substitue sciemment une coopération pratique

---

<sup>16</sup> DGCCRF, décembre 2013, Pratiques relevées dans le secteur de la commercialisation des Vins de Savoie. Cf. Annexe :

entre elles aux risques de la concurrence<sup>17</sup>». Le faisceau d'indices doit être suffisamment étayé pour que le juge relève une pratique concertée et non simplement des similitudes comportementales des acteurs du marché<sup>18</sup>. La volonté de lisser les pratiques doit être démontrée.

Les ententes et concertations sur les prix et pratiques influençant le marché sont sanctionnées par l'article L.420-6 du Code de commerce par « un emprisonnement de quatre ans et d'une amende de 75000 euros ».

## ***Section 2 : La spécificité des règles d'hygiène applicables aux producteurs de produits destinés à l'alimentation.***

Les produits à destination de l'alimentation humaine ou animale se voient appliquer des normes sanitaires. Il existe différents niveaux d'obligations pour les producteurs, avec des charges de contrôle plus ou moins lourdes : les producteurs primaires et les producteurs du secteur de l'alimentation ont un socle commun d'obligations en matière d'hygiène et ensuite le niveau d'exigence augmente en fonction de l'opération réalisée par le producteur sur le produit. Il faut ainsi distinguer la qualification du produit et de son producteur (secteur 1) pour définir les règles sur lesquelles il sera contrôlé et, le cas échéant, sanctionné (section 2).

### **§ 1 : La qualification du produit et son incidence sur les obligations de l'agriculteur.**

Le produit agricole est défini dans un premier temps par sa destination : soit il est destiné à l'alimentation humaine et animale, soit il ne l'est pas et relève alors des sous-produits agricoles. Dans ce paragraphe il est question des produits destinés à l'alimentation animale en priorité, dont une partie des réglementations est commune à l'alimentation humaine. Les produits agricoles destinés à l'alimentation humaine et animale peuvent avoir différentes appellations qui correspondent à différents niveaux d'exigence en matière d'hygiène pour le producteur. Le règlement (CE) n°178/2002 Parlement européen et du Conseil du 28 janvier 2002<sup>19</sup> distingue les produits primaires, des denrées alimentaires (qui exclues les aliments pour animaux et les productions végétales avant récolte) et les aliments pour animaux, régis par le règlement (CE) N°183/2005 du Parlement européen et du Conseil du 12 janvier 2005<sup>20</sup> établissant des exigences en matière d'hygiène des aliments pour animaux.

---

<sup>17</sup> CJCE, 16 décembre 1975, Suiker Unie e.a./Commission, Rec. p. 1663, Points 26, 173 et 174  
Et CA Paris, 28 juin 2012, Deloitte Conseil, n°2012/04990, p. 7

<sup>18</sup> Autorité de la concurrence n° 15-D-04 du 26 mars 2015 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la boulangerie artisanale p 47. Cf. Annexes :

<sup>19</sup> JO L 31 du 1.2.2002, p. 1

<sup>20</sup> JO L 35 du 8.2.2005, p. 1



La distinction entre les produits primaires et les denrées alimentaires à destination de l'alimentation animale est le degré de transformation que le produit a subi. Le règlement (CE) n°852/2004<sup>21</sup> pose ces définitions et donne une liste non exhaustive des procédés entraînant la transformation (par exemple le chauffage, fumaison, salaison, maturation, dessiccation, marinage, extraction, extrusion, ou une combinaison de ces procédés – article 2 m)) et de ceux n'impliquant pas de transformation du produit (par exemple les produits ont pu être divisés, séparés, tranchés, découpés, désossés, hachés, dépouillés, broyés, coupés, nettoyés, taillés, décortiqués, moulus, réfrigérés, congelés, surgelés ou décongelés – article 2 n)). Le règlement (UE) n°575/2011<sup>22</sup> établit le tableau des matières premières pour l'alimentation animale, reprenant les produits pouvant se retrouver dans l'alimentation animale. Ce tableau sert de base de référence à l'étiquetage des produits.

Le « producteur primaire »<sup>23</sup>, effectuant une production primaire et les opérations de l'annexe 1 (principalement les activités de transports, et d'entreposage des produits primaires) se conforme aux règles générales d'hygiène inscrites en partie A de la même annexe et à toutes les exigences spécifiques du règlement (CE) n°853/2004<sup>24</sup> portant sur l'hygiène des produits d'origine animale. Cette annexe emporte plusieurs obligations.

Il doit être vigilant sur les risques de contamination des produits primaires, susceptibles d'être transformés en denrée alimentaire par la suite. S'il n'est pas soumis au contrôle des principes HACCP<sup>25</sup> de l'article 5 contrôlant les dangers chimique, physique et biologique, il doit néanmoins tenir compte de tout risque de contamination provenant de l'environnement de production (sol, eau, air, produits, etc.). Les lieux de stockage et d'entreposage doivent être nettoyés et si besoin, désinfectés, en portant là aussi une attention particulière aux procédés.

Il est aussi soumis au devoir d'alerte qui pèse sur le producteur (R(CE) n°178/2002, art. 19), dans le cas où viendrait à sa connaissance un risque de contamination affectant la santé animale, végétale ou humaine. Dans le cas où le producteur aurait à la fois un atelier végétal et animal, il doit veiller à ce qu'une activité n'expose pas l'autre à des risques de contamination (R(CE) n°852/2009, annexe 1 partie A II.).

---

<sup>21</sup> Règlement (CE) N°852/2004 du Parlement européen et du Conseil du 29 avril 2004 relatif à l'hygiène des denrées alimentaires (JO L 139 du 30.4.2004, p. 1)

<sup>22</sup> Règlement (UE) N°575/2011 de la Commission du 16 juin 2011 relatif au catalogue des matières premières pour aliments des animaux

<sup>23</sup> Article 4, R(CE) 852/2004 cité *supra*.

<sup>24</sup> Règlement (CE) N°853/2004 Du Parlement Européen Et Du Conseil du 29 avril 2004 fixant des règles spécifiques d'hygiène applicables aux denrées alimentaires d'origine animale (JO L 139 du 30.4.2004, p. 55)

<sup>25</sup> Principes HACCP : « Hazard Analysis Critical Control Point », méthode et principes de gestion de la sécurité sanitaire des aliments (voir site : <http://www.haccp-guide.fr/>).

Le producteur a l'obligation de tenir un registre dans lequel il répertorie les risques et les mesures prises sur l'exploitation (R(CE) n°852/2009, annexe 1 partie A III.).

Toutes ses mesures s'effectuent sous le contrôle de polices administratives particulières.

## **§ 2 : Le contrôle et les sanctions du non-respect des règles d'hygiène.**

En matière de contrôle la double origine de réglementation se retrouve.

Au niveau européen, le règlement (CE) n°178/2002 instaure une Autorité européenne de sécurité des aliments<sup>26</sup>. Elle n'a pas de mission de contrôle direct dans les exploitations et ne concerne donc pas directement les relations des agriculteurs entre eux.

Au niveau national, il existe plusieurs autorités chargées de contrôler les exploitations, que la production soit destinée à l'alimentation animale ou humaine. La surveillance des denrées alimentaires animales ou d'origine animale repose sur la Direction générale de l'alimentation (DGAL) tandis que les autres produits alimentaires relèvent de la surveillance de la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF). Les contrôles sont effectués par les services déconcentrés de l'Etat, par la direction départementale (de la cohésion sociale et) de la protection des populations (DD(CS)PP). La DGAL organise plusieurs types d'intervention dans les établissements : il y a les plans de surveillance et les plans de contrôle (PSPC). Le plan de contrôle a pour but de rechercher une anomalie, une non-conformité ou une fraude sur un échantillonnage suspect prédéterminé. Le plan de surveillance vise à une évaluation globale du risque auquel est exposé le consommateur et il s'agit de contrôles aléatoires. Divers plans de contrôle sont organisés pendant l'année et visent un aspect particulier de l'exploitation. L'agriculteur souhaitant échanger des produits peut être concerné par les plans de contrôle et de surveillance de l'alimentation animale, des contaminants, etc.

Une note de risque est calculée pour chaque établissement par l'administration sur certains critères : le type de risque théorique, le volume de production, la sensibilité du consommateur (ici les animaux) et de la note d'inspection. Les établissements sont rangés en quatre catégories (de I à IV) selon un degré croissant de risques. La programmation des contrôles concerne tous les établissements agréés ou non. Trois axes peuvent être distingués : la prévention (concernant que les établissements les plus à risques), l'amélioration (contrôler certains secteurs en particulier et apprécier l'efficacité des contrôles officiels) et la répression (les opérations « coup de poing »).

---

<sup>26</sup> Article 22 R(CE) n°178/2002 JO L 31 du 1.2.2002, p. 1

Dès lors qu'un produit non conforme<sup>27</sup> est trouvé, la mission des urgences sanitaires (MUS) apporte son soutien technique afin de prendre les décisions.

En cas de non-respect d'une obligation, les sanctions peuvent être administratives et/ou pénales, et vont de l'amende à la fermeture de l'établissement en passant par des procès-verbaux, le retrait du marché, la destruction des produits ou encore la suspension d'agrément. Ainsi par exemple en 2011, les services déconcentrés ont effectué 65 000 contrôles et seulement 200 à 300 ont révélé une anomalie<sup>28</sup>. Les taux de contrôle effectués sans détecter d'anomalies sont de l'ordre de 90% à 100% selon les aspects contrôlés. La France a une production globalement conforme aux règles que l'Europe et la France ont posées.

Cependant tous les risques ne sont pas certains : en matière de contrôle des éléments de la chaîne de production alimentaire, le « principe de précaution » s'applique. Il est posé à l'article 7 du règlement (CE) n°178/2002. Des mesures provisoires peuvent être prises en attente de recherches complémentaires. Elles doivent être proportionnées et se limiter aux restrictions nécessaires d'accès au marché. Ces mesures peuvent être revues dans le temps.

Par exemple dans un arrêt rendu par le Tribunal, le 9 septembre 2011<sup>29</sup> le juge relève que les éléments de preuve apportés par le requérant doivent être « suffisants pour priver de plausibilité les appréciations des faits retenus dans cet acte ». En l'espèce, il était posé la question de la proportionnalité des mesures prises pour limiter un risque d'encéphalopathie spongiforme transmissible (EST), mesures prévues par le règlement (CE) n°999/2001 du Parlement européen et du Conseil du 22 mai 2001<sup>30</sup>. L'arrêt en ses points 85 et 86 pose que le pouvoir d'appréciation du juge sur le fond « se limite à examiner si l'exercice par les institutions de leurs compétences n'est pas entaché d'une erreur manifeste, s'il n'y a pas eu un détournement de pouvoir ou encore si elles n'ont pas manifestement dépassé les limites de leur pouvoir d'appréciation<sup>31</sup> ». Le juge de l'Union, lorsque les faits sont complexes, doit s'assurer de la fiabilité des éléments de preuve qui doivent être suffisants pour démontrer que la décision de l'institution s'est basée sur une appréciation erronée, non plausible (point 87). Le tribunal ne peut se substituer dans la mesure où l'autorité (la DGAL) bénéficiait d'un pouvoir étendu.

---

<sup>27</sup> Les limites maximales autorisées (LMR) sont fixées par règlement suivant le contaminant concerné.

<sup>28</sup> Chiffres parus sur le site du Ministère en charge de l'agriculture et de l'alimentation.

<sup>29</sup> Tribunal (troisième chambre élargie) 9 septembre 2011, France c. Commission. Affaire T-257/07.

<sup>30</sup> Le règlement (CE) n° 999/2001 du Parlement européen et du Conseil, du 22 mai 2001, fixant les règles pour la prévention, le contrôle et l'éradication de certaines encéphalopathies spongiformes transmissibles (JO L 147, p. 1)

<sup>31</sup> Arrêt du 15 octobre 2009, *Enviro Tech (Europe)*, C-425/08, Rec. p. I-10035, point 47.

## **Chapitre 2 : La protection par la promotion d'une alimentation animale de qualité contrôlée.**

Le producteur vendant sa production a des obligations d'information envers son acheteur, qu'il soit un consommateur, un agriculteur ou un négociant sur le marché de gros. Ces informations consistent en l'étiquetage et les renseignements de traçabilité du produit, de sa production et de sa composition (section 1). Afin de mieux valoriser son procédé de production et/ou la qualité de son produit le producteur peut choisir de se soumettre à un cahier des charges plus poussé et bénéficier d'un signe ou label ou encore d'une subvention particulière (section 2).

### ***Section 1 : Les obligations d'information : élément essentiel pour la traçabilité et l'étiquetage.***

En ce qui concerne les échanges entre agriculteurs, l'information sur les produits entrant dans la ferme et servant à l'alimentation des animaux est nécessaire sur plusieurs points. Le producteur a l'obligation de tenir un registre des aliments entrant dans les rations et de leurs origines, afin de retrouver rapidement l'origine d'une contamination : des applications découlant de l'idée de la protection de la santé publique et l'information aux utilisateurs. Il faut distinguer les obligations de traçabilité (§ 1) des obligations d'étiquetage (§ 2). Dans la mesure où l'étude porte sur les complémentarités céréaliers-éleveurs, il ne sera pris en compte que les règles applicables aux produits à destination de l'alimentation animale.

#### **§ 1 : L'obligation de traçabilité des produits à destination de l'alimentation animale.**

La traçabilité est définie au niveau européen par l'article 2 du règlement (CE) n°178/2002 comme « la capacité de retracer, à travers toutes les étapes de la production, de la transformation et de la distribution, le cheminement d'une denrée alimentaire, d'un aliment pour animaux, d'un animal producteur de denrées alimentaires ou d'une substance destinée à être incorporée ou susceptible d'être incorporée dans une denrée alimentaire ou un aliment pour animaux ».

Le même règlement pose ses exigences envers les agriculteurs à l'article 18 : pour chaque produit que l'éleveur est susceptible d'incorporer à l'alimentation des animaux, il doit pouvoir justifier d'où il vient et à qui il l'a ensuite cédé. Des procédures sont mises en place au niveau national ou de l'entreprise pour qu'elles soient capables de donner rapidement les informations aux autorités compétentes. L'article en son quatrième pose que les produits doivent être étiquetés selon la réglementation en vigueur, afin de faciliter leur traçabilité. Ceci implique pour le producteur fournisseur de matière première pour l'alimentation des animaux

(un céréalier par exemple) qu'il applique la réglementation sur l'étiquetage et tienne à jour ses registres d'entrée et de sortie de matière.

Les éleveurs sont tenus de répertorier dans le « registre d'élevage » les aliments qu'ils ont achetés pour nourrir leurs animaux. Ce registre est obligatoire selon l'article L.234-1 du Code rural et de la pêche maritime. Son contenu est réglementé par l'arrêté du 5 juin 2000<sup>32</sup>, modifié par une ordonnance du 18 septembre 2000<sup>33</sup>. En ce qui concerne les aliments, l'article 7 sixièmement de l'arrêté pose que « les étiquettes ou documents tenant lieu d'étiquetage des aliments pour animaux, y compris pour les matières premières non produites sur l'exploitation et les aliments médicamenteux » sont à classer au registre dans la partie concernant l'entretien des animaux et les soins qui leur sont apportés. L'article 8 précise que les mentions particulières à un signe ou label peuvent y être ajoutées. Dans ce cas, la bonne tenue du registre apporte l'avantage de tenir lieu de preuve de respect du cahier des charges, dans le cas où il imposerait une provenance particulière des aliments.

Ce registre peut être demandé par toute autorité ayant un pouvoir de contrôle sur l'exploitation : par exemple la DGAL ou la DGCCRF.

L'étiquetage est un moyen d'assurer la traçabilité, encore faut-il que toutes les mentions soient reprises.

## **§ 2 : Les règles d'étiquetage des produits agricoles à destination de l'alimentation animale.**

Plusieurs sources de droit se croisent sur les mentions obligatoires que doit contenir un étiquetage d'un aliment à destination des animaux.

Au niveau européen, les règles sont contenues dans le règlement (CE) n°767/2009<sup>34</sup> du 13 juillet 2009. Il pose en son article 3 une définition de l'étiquetage. Cela consiste en « l'attribution de mentions, d'indications, de marques de fabrique ou de commerce, d'images ou de signes à un aliment pour animaux par le placement de ces informations sur tout support se référant à l'aliment ou accompagnant celui-ci, comme un emballage, un récipient, un écriteau, une étiquette, un document, une bague, une collerette ou l'internet, y compris à des

---

<sup>32</sup> Arrêté du 5 juin 2000 relatif au registre d'élevage - JORF n°146 du 25 juin 2000 page 9613 texte n° 24 cf. Annexe :

<sup>33</sup> Ordonnance n° 2000-914 du 18 septembre 2000 relative à la partie législative du code de l'environnement - JORF n°0219 du 21 septembre 2000 page 14792 texte n° 39

<sup>34</sup> Règlement (CE) n°767/2009 du Parlement européen et du Conseil du 13 juillet 2009 concernant la mise sur le marché et l'utilisation des aliments pour animaux, modifiant le règlement (CE) n°1831/2003 du Parlement européen et du Conseil et abrogeant la directive 79/373/CEE du Conseil, la directive 80/511/CEE de la Commission, les directives 82/471/CEE, 83/228/CEE, 93/74/CEE, 93/113/CE et 96/25/CE du Conseil, ainsi que la décision 2004/217/CE de la Commission – JOUE du 1<sup>er</sup> septembre 2009.

fins publicitaires ». Les mentions obligatoires et facultatives sont ensuite énumérées au chapitre 4 « étiquetage, présentation et conditionnement ». L'étiquetage et le conditionnement ne doivent pas induire l'acheteur en erreur. Les mentions obligatoires doivent figurer en évidence sur le conditionnement du produit ou dans un document d'accompagnement (article 14). L'article 15 énumère les mentions obligatoires d'un étiquetage en général, les articles 16 et 17 détaillent les mentions selon que le produit est une matière première ou un aliment composé pour l'alimentation des animaux.

L'étiquette doit préciser dans un premier temps le type d'aliment : « matière première pour aliments des animaux », « aliment complet pour animaux » ou « aliment complémentaire pour animaux ». Chacune de ses mentions ont des équivalents.

Dans un deuxième temps, l'étiquette doit donner des indications sur le responsable de l'étiquetage (le plus souvent le producteur) : son nom ou sa raison sociale et son adresse. Il faut ensuite indiquer tous les numéros d'enregistrement susceptibles d'intéresser l'acheteur (SIRET). Le responsable de l'étiquetage est la personne à prévenir en cas de problème, risque ou danger et qui a un devoir d'alerte des autorités.

Sur le produit en lui-même il faut donner un numéro de lot. L'article R.112-2 du Code de la consommation le définit comme « un ensemble d'unités de vente d'une denrée alimentaire qui a été produite, fabriquée ou conditionnée dans des circonstances pratiquement identiques ». Le producteur fait précéder l'identifiant par un « L ».

Si des additifs ont été utilisés pour la production, il faut respecter les mentions particulières à ses produits : le nom sous lequel il est autorisé à être commercialisé, la quantité ajoutée et le nom du groupe fonctionnel notamment lorsqu'un seuil limite est fixé pour une espèce cible du produit, ainsi que le mode d'emploi du produit et la date de durabilité du produit. La dernière mention obligatoire de l'article 15 consiste à préciser la teneur en eau du produit.

Ensuite, l'article 16 pose des obligations concernant les matières premières à destination de l'alimentation animale. La dénomination de la matière première doit correspondre à une dénomination de l'article 24, qui renvoie au règlement (UE) n°575/2011<sup>35</sup>.

En cas d'aliment composé pour l'alimentation animale, il faut indiquer l'espèce animale cible, le mode d'emploi du produit, la date de durabilité du produit avec la mention « à consommer avant... » ou un équivalent. Il faut ensuite détailler la liste des ingrédients par ordre croissant ou décroissant de mesure, donné en poids référence (x gr pour 100gr de produit) ou en

---

<sup>35</sup> Règlement (UE) N° 575/2011 de la Commission du 16 juin 2011, relatif au catalogue des matières premières pour aliments des animaux – JOUE du 17 juin 2011.

pourcentage. Chaque ingrédient est donné selon son nom officiel : la liste des matières premières du règlement (UE) n°575/2011 ou le nom du document juridique autorisant l'additif. L'article 22 du règlement (CE) n°767/2009 pose que des mentions facultatives peuvent être ajoutées, dans la mesure où elles respectent les principes généraux de l'étiquetage : elles ne doivent pas nuire à la compréhension de l'acheteur, ni vanter des mérites que tous les produits de la gamme possèdent, idem pour l'absence d'un produit alors qu'aucun produit standard n'en contient.

Au niveau national, les exigences d'étiquetage sont les mêmes qu'au niveau européen. L'étiquetage est principalement destiné à informer et protéger l'acheteur. C'est pourquoi la plupart des textes concernant l'étiquetage sont dans le Code de la consommation et le Code de commerce.

Lorsque la cession est entre deux agriculteurs, par exemple entre un céréalier et un éleveur, la charge impliquée par l'établissement de cet étiquetage peut être compensé en indiquant ces mentions sur la facture. L'obligation de fournir une facture dès lors que le vendeur est un professionnel ressort de l'article L.441-3 Code de commerce. La facture reprend des éléments obligatoires de l'étiquetage : les indications sur le vendeur, la description précise du produit et la quantité de produit vendu.

La facture doit aussi préciser la désignation de l'acheteur. Cette indication sera utile pour l'obligation de traçabilité à la charge du vendeur comme de l'acheteur (cf. *supra*). La facture précise aussi la date de la vente, le prix unitaire hors taxe, la TVA ainsi que les autres taxes en rapport avec la vente (par exemple la cotisation volontaire obligatoire (CVO) sur les céréales ou protéagineux, lorsqu'elle est établie par un collecteur). Elle précise aussi les gestes de commerce accordés directement en rapport avec la vente. Enfin elle précise la date de paiement de la facture et les pénalités en cas de retard de paiement.

Combiner la facture et l'étiquetage est possible, notamment parce que la plupart des produits échangés entre agriculteurs sont des produits en vrac (exemple : les céréales, le foin ou la paille en andain) ou sans contenant permettant de respecter un étiquetage (ex : des bottes de paille, le fumier). Un document reprenant les mentions obligatoires doit accompagner ses produits, et par soucis de simplicité pour le vendeur comme pour l'acheteur il est intéressant de réunir ses informations au sein de la facture dont chacun doit avoir un exemplaire.

Après avoir abordé les obligations des producteurs agricoles, il faut noter qu'ils peuvent choisir de se soumettre à des exigences supplémentaires, par l'adoption d'un cahier des charges contraignant.

## ***Section 2 : La soumission choisie de l'agriculteur à des cahiers des charges réglementés.***

Si les contrats tiennent lieu de loi pour les parties (C.civ, art. 1134), il existe des contrats qui sont à part de par la qualité d'une partie. L'agriculteur peut choisir d'adhérer à un système de reconnaissance de la qualité ou de l'origine de son produit : il adopte alors un cahier des charges particulier à un signe ou un label (§ 1) dont le contrôle est assuré par l'Institut national de l'origine et de la qualité (INAO). L'agriculteur peut aussi choisir de s'engager sur sa manière de produire, avec à la clef des aides particulières. La conditionnalité de la nouvelle PAC 2015-2020 permet aux agriculteurs de recevoir des aides liées au respect de certaines pratiques. Ils peuvent aussi choisir de passer des contrats particuliers avec l'administration (§ 2).

Dans toutes ses hypothèses, le contrat n'est pas un contrat de droit commun et le système de sanction est propre à une institution ou une police administrative spéciale.

### **§ 1 : La valorisation de la production par un signe ou label.**

Parmi les objectifs de la politique de valorisation de la qualité et de l'origine des produits, il y a la volonté de reconnaître un savoir-faire local et de le protéger. Les articles L.640-1 et suivants du CRPM donnent les régimes des différents signes. Le label rouge (régit par les articles L.641-1 à L.641-4 du même code) est le seul label d'origine française. Les autres signes sont reconnus par le droit européen depuis un règlement CEE du 14 juillet 1992<sup>36</sup>. Ils existent différents signes protégeant des intérêts différents : l'appellation d'origine (AOP), l'indication géographique protégée et la spécialité traditionnelle garantie visent à protéger la qualité liée à l'origine ou à la tradition, quand le signe agriculture biologique reconnaît la qualité environnementale du produit. D'une façon générale, ils sont désignés par l'acronyme SIQO (signe d'identification de la qualité ou de l'origine).

L'article L.640-2 reconnaît aussi les mentions valorisantes : les termes « montagne », « fermier » et « produit à la ferme » ne peuvent être apposées sur des produits que s'ils remplissent les conditions.

#### *A. La soumission du producteur à une méthode de production spécifique.*

Ces signes et labels sont en général destinés à l'information des consommateurs, pour valoriser auprès d'eux une production de qualité. Il s'agit donc le plus souvent d'un produit à

---

<sup>36</sup> Règlement (CE) N°2081/92 relatif à la protection des indications géographiques et des appellations d'origine des produits agricoles et des denrées alimentaires ; aujourd'hui en vigueur le règlement (CE) N°510/2006 du 20 mars 2006 relatif à la protection des indications géographiques et des appellations d'origine des produits agricoles et des denrées alimentaires, JOUE du 31 mars 2006, L 93/12.



destination de l'alimentation humaine. Cependant rien n'empêche la reconnaissance d'une production à destination de l'alimentation animale. Il n'existe au moment de la rédaction de ce mémoire qu'un seul exemple de foin reconnu AOC : le foin de Crau.

Le foin de Crau bénéficie d'une appellation depuis un décret du 31 mai 1997 depuis abrogé et remplacé par un décret du 23 septembre 1999<sup>37</sup>. L'appellation rattache un produit à un territoire : le cahier des charges impose que le foin soit produit sur des parcelles identifiées au sein des 11 communes énumérées dans la zone géographique. Toute personne n'ayant pas demandé que les parcelles soient identifiées dans la zone ne peut pas bénéficier de l'appellation.

Elle rattache aussi à un terroir : le produit est décrit et dans les cas des produits transformés, la description doit contenir le processus de transformation. En ce qui concerne le foin de Crau, l'article 4 du décret de 1999 pose la liste des variétés de plantes pouvant composer le foin. L'article 5 décrit ensuite le mode de culture de ce foin : l'implantation, l'irrigation et la fertilisation y sont décrites. Une limite de production est fixée par le décret : la production ne doit pas dépasser 10 tonnes par hectare et par an. De même les méthodes de récolte et de stockage sont définies : le foin doit être bottelé et ficelé avec une ficelle particulière (blanche et rouge, fournie uniquement par l'ODG) et être stocké en hangar. Il ne peut y avoir que trois coupes et les regains peuvent être pâturés l'hiver.

Ce foin est prisé par les éleveurs de chevaux. Son prix largement au-dessus du marché montre la valorisation possible de la qualité des produits à destination de l'alimentation animale. S'il découle des obligations du cahier des charges un changement, ou tout du moins une adaptation des méthodes de production, il peut être compensé par l'impact sur le prix et sur la reconnaissance d'un produit de qualité.

#### *B. Les obligations autres du producteur sous SIQO.*

Les exploitants souhaitant entrer dans une production sous signe ou label ne suivent pas la même démarche selon que l'appellation est déjà créée ou non.

Dans le cas où il n'y a pas d'appellation créée, le dossier doit venir d'une démarche collective. La procédure comprend quatre principales étapes : l'instruction préalable du dossier par les futurs opérateurs, l'instruction du dossier à proprement parler par l'INAO, puis une homologation par les services du ministère chargé de l'agriculture et enfin un enregistrement européen du produit sous signe.

---

<sup>37</sup> Décret du 23 septembre 1999 relatif à l'appellation d'origine contrôlée « Foin de Crau » - J.O n° 224 du 26 Septembre 1999 (reproduit en Annexes :)

Dans le cas où il y a déjà un SIQO et le producteur souhaite que ses produits soient commercialisés sous ce signe, il devra se faire habilitier. Le producteur doit prendre contact avec un Organisme de défense et de gestion (ODG) qui enregistrera la demande et la transmettra à un organisme de contrôle (OCO) qui procédera à un contrôle sur l'exploitation. Les deux entités délivrent l'homologation. L'enregistrement par l'ODG s'appuie sur une déclaration du producteur concernant la désignation de l'exploitation et des outils de production, ainsi que les engagements qu'il entend prendre sur le cahier des charges et le plan de contrôle en rapport avec le signe auquel il prétend. A ce stade, la signature du document d'identification engage le producteur à respecter le cahier des charges, notamment ce qui concerne les obligations déclaratives, la tenue des registres prévus pour le plan de contrôle ainsi que les règles d'étiquetage particulières aux produits sous SIQO.

Les producteurs sous SIQO s'engagent aussi à payer une cotisation à l'ODG et à l'INAO. La cotisation est due à l'INAO selon les modalités fixées à l'article L.642-13 du CRPM, imposant des plafonds<sup>38</sup>.

Le contrôle et la sanction du cahier des charges est prévu dans le plan de contrôle du cahier des charges, détaillé par obligation. Le plan prévoit les contrôles à réaliser, leurs modalités et leurs fréquences ainsi que les sanctions en cas de non-respect du cahier des charges. Le producteur effectue ses autocontrôles, accepte les contrôles internes par l'ODG et externes par l'organisme de contrôle et en supporte les frais. Dès lors qu'un contrôle révèle une anomalie, soit le producteur corrige lui-même suite à un autocontrôle, soit il est encadré par l'ODG. Quand le problème détecté est grave, la décision revient à l'organisme de contrôle. Les sanctions vont de l'avertissement au retrait d'habilitation, en passant par un déclassement du lot, une suspension d'habilitation ou des contrôles supplémentaires.

L'article 8 de l'arrêté du 5 juin 2000<sup>39</sup> concernant le contenu du registre d'élevage indique que les mentions particulières au cahier des charges d'un signe de qualité peuvent être intégrées au registre d'élevage, sauf disposition contraire du cahier des charges.

Dans le cadre de relations entre agriculteurs, il est assez rare de trouver des cessions concernant un produit bénéficiant d'un SIQO, néanmoins la pratique pourrait être à développer pour la reconnaissance sociale et financière des produits.

Les producteurs peuvent aussi faire valoriser leur méthode de production en s'engageant dans des programmes environnementaux et remplissant les exigences de certains contrats.

---

<sup>38</sup> Par exemple le montant de la cotisation à l'INAO ne pourra pas dépasser 7000 euros selon l'article 46 I de la loi n°2011-1977 du 28 décembre 2011 de finances pour 2012.

<sup>39</sup> Arrêté du 5 juin 2000 relatif au registre d'élevage – JORF n°146 du 25 juin 2000 page 9613 texte n° 24

## **§ 2 : L'engagement d'une production plus respectueuse de l'environnement.**

Les exploitants sont incités à prendre de plus en plus d'engagements en matière de pratiques respectueuses de l'environnement. Qu'il s'agisse d'un plan pour réduire l'utilisation des produits phytosanitaires (par exemple l'action Certiphyto) ou d'un plan local de protection de la biodiversité (par exemple un contrat Natura 2000), ces contrats se passent entre un exploitant et une institution de service publique, et se traduisent souvent par des subventions ou aides particulières.

Le certiphyto par exemple sensibilise à l'usage des produits phytosanitaires. Ce certificat peut être obtenu après une formation ou un test, soit les deux auprès de centres homologués. Il sera obligatoire pour tous les agriculteurs à partir du 26 novembre 2015. Il vise à attester des connaissances suffisantes pour l'utilisation de produits phytosanitaires par les professionnels, qu'il s'agisse de la distribution, la vente ou l'utilisation de ces produits.

Du côté des institutions européennes, la PAC propose plusieurs engagements rémunérateurs aux exploitants, dans le cadre du verdissement de la PAC. L'exemple des MAEC peut être développé ici.

Les MAEC telles que définies par la PAC 2015-2020 vise à protéger et développer des pratiques qui combinent performances économique et environnementale. Selon le relevé de conclusions suite au CSO du 17 décembre 2013, paru le 27 mai 2014, ces mesures sont un « outil clé pour la mise en œuvre du projet agro-écologique pour la France <sup>40</sup> ». L'engagement se fait désormais pour l'ensemble de l'exploitation et non plus une partie des parcelles. Ce sont toujours des engagements personnels dont les enjeux sont déterminés localement. Les régions étant devenues autorités de gestion, chargées de la répartition des enveloppes FEADER, les zones dans lesquelles les MAEC peuvent être mises en place sont définies à l'échelle régionale. Quatre catégories de MAEC ont été définies : les MAEC systèmes grandes cultures, les MAEC systèmes herbagers et pastoraux, les MAEC systèmes polyculture élevage herbivore et les MAEC systèmes polyculture élevage monogastrique. Pour chaque catégorie un cahier des charges et une enveloppe est créée au niveau des régions. Une zone d'action prioritaire est définie répondant aux enjeux de la catégorie de MAEC en question. Une rémunération est affectée en fonction du degré d'engagement pris par l'exploitant.

---

<sup>40</sup> Relevé de conclusions suite au CSO du 27 mai 2014, complétant les décisions du CSO du 17 décembre 2013.

## **Titre 2 : Les règles de commercialisation imposées par produit concerné.**

En addition aux règles générales, certains produits sont l'objet d'une réglementation renforcée, que cela soit sur le plan de leurs débouchés, comme les céréales et les oléagineux (chap. 1), ou sur le plan de leurs qualités propres, à travers les cas des fourrages, mélanges de produits et les effluents (chap. 2).

### **Chapitre 1 : La commercialisation encadrée des céréales et oléagineux.**

Les règles de marchés sont particulières en ce qui concerne les céréales et les oléagineux : leur production n'a que deux débouchés : la consommation sur l'exploitation ou la cession à un organisme collecteur (section 1). L'autoconsommation n'apporte pas de remarques particulières. Il faut entendre par « céréales », les variétés listées au tableau à l'annexe 1 partie 1 du règlement (UE) n°1308/2013 portant OCM unique<sup>41</sup>. De même les « oléagineux » regroupent les variétés listées à l'article D.667-1 du Code rural et de la pêche maritime : « le colza, la navette, le tournesol, le soja et le lin oléagineux ». Le régime de cession des céréales est étendu aux oléagineux par renvoi aux textes des articles L.667-2 et D.667-2 du CRPM et aux articles L.666-1 et D.666-1 et suivants du même code. Par raccourcis, l'utilisation de l'un ou l'autre des termes, sauf précisions contraires, vaut pour les deux types de production.

Les moyens que la pratique utilise pour contourner cette obligation ont une légalité douteuse, néanmoins il existe un moyen de procéder à une livraison directe sans être dans l'illégalité (section 2).

#### ***Section 1 : L'obligation de vendre à un organisme collecteur.***

L'article L.666-1 alinéa premier du CRPM pose que « la commercialisation des céréales détenues par les producteurs est opérée exclusivement par l'intermédiaire des personnes physiques ou morales déclarées à cet effet dénommées collecteurs de céréales ». Pour les oléagineux, c'est l'article L.667-2 du même code qui oblige les producteurs à commercialiser exclusivement par l'intermédiaire d'un organisme collecteur d'oléagineux. La commercialisation est un terme emprunté au monde des affaires et n'a pas de définition précise, ce qui permet d'englober tous types de transfert de propriété (§ 1). Une personne physique ou morale peut demander à être reconnue collecteur en présentant les pièces demandées à l'article D.666-3 du CRPM aux services territoriaux de FranceAgriMer, auprès de la Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt (DRAAF).

---

<sup>41</sup> Règlement (UE) n°1308/2013 du parlement européen et du conseil du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles et abrogeant les règlements (CEE) N°922/72, (CEE) n°234/79, (CE) n°1037/2001 et (CE) n°1234/2007 du Conseil, JOUE du 20 décembre 2012 p347. Cf. *supra*.

## **§ 1 : La réglementation des cessions de céréales, oléagineux et protéagineux (COP).**

Tous les transferts de propriété sont concernés par l'obligation de l'article L.666-1 du CRPM. Que la cession soit à titre onéreux ou à titre gratuit, elle est soumise à l'obligation de passer par un organisme collecteur. Cependant en pratique il y a peu de donation de céréales, jamais en grande quantité, et elles ne passent jamais par un organisme collecteur.

Il est possible pour le céréalier d'entreposer sa marchandise chez un tiers, tant que la propriété n'est pas transférée à cette personne qui ne serait pas un collecteur. Par exemple, le polyculteur peut entreposer son grain dans les silos d'un voisin, d'une CUMA en attendant la cession. Etant donné la volatilité du cours des céréales, il peut être intéressant pour le céréalier de stocker et vendre au moment où l'offre en céréales est plus faible (en hiver ou au printemps par exemple, même si le jeu des marchés ne reflète plus autant les saisons qu'auparavant).

Cette obligation de passer par un organisme collecteur est française, elle n'a aucune base européenne et n'a pas été copiée par les autres grands producteurs de céréales d'Europe : l'Allemagne, la Pologne et l'Espagne. En 2013, la France était le plus grand producteur de céréales de l'Union européenne avec 67 571 000 tonnes de céréales produites, soit 22,22 % de la production de céréales dans l'Union européenne. L'Allemagne la suit avec 47 717 000 tonnes produites, soit 15,69% de la production en Union européenne<sup>42</sup>. L'Allemagne par exemple n'impose pas de passer par un organisme collecteur, chaque agriculteur vend sa production sur les marchés, directement ou par une firme de courtage. Les céréales ne sont pas une exception du marché unique en Allemagne. Autre grand producteur mondial de céréales, les Etats-Unis ne pratiquent pas non plus de distinction entre les céréales et les autres denrées, elles sont librement cessibles sur le marché.

La réglementation française sur les céréales possède un pendant fiscal : une taxe affectée à FranceAgriMer sur les céréales est imposée par l'article 1619 du CGI. La taxe a pour but de financer le fonctionnement de FranceAgriMer depuis la loi n°2011-1977 du 28 décembre 2011. La taxe est due par les producteurs de céréales (CGI, art. 1619 II). Elle est collectée par les collecteurs déclarés ou les producteurs grainiers sur déclaration agréée (CGI, art. 1619 VI).

Elle est basée sur la quantité et son montant est de 0,36 euros par tonne de céréales vendues. Elle se déclenche dès le premier kilogramme vendu, et s'applique proportionnellement. Elle est exigible à la livraison des marchandises.

---

<sup>42</sup> Chiffres tirés du site de l'AGPB (association générale des producteurs de blé et autres céréales) retraçant les chiffres de l'UE, de production céréalière par pays membres. Publié le 22 septembre 2014. Cf. Annexes :

Il existe une cotisation volontaire obligatoire (CVO) instaurée pour les céréales à paille par un accord interprofessionnel du 14 juin 2013 et étendu par un arrêté du 21 juin 2013<sup>43</sup>. Il prévoit une cotisation de 0,70 euros par tonne de céréales à paille vendue. Comme la taxe sur les céréales, elle est perçue par les organismes collecteurs<sup>44</sup>. Un mécanisme de remboursement est prévu pour les acheteurs de semences en vente libre sur le marché public, et un remboursement 0.28 euros par tonne aux acheteurs de semences certifiées.

Concernant les oléagineux, un nouvel organisme interprofessionnel, Terre Univia, a été reconnu par un arrêté du 20 février 2015<sup>45</sup>. Il a été passé un nouvel accord interprofessionnel le 5 mai 2015 concernant les campagnes 2015-2016 à 2017-2018, accord étendu par un arrêté du 30 juin 2015<sup>46</sup>. Les protéagineux graines sont aussi soumis à cette CVO et les modalités de liquidation de la taxe exigent que les protéagineux soient aussi commercialisés par un organisme collecteur. Cependant aucun texte législatif ne l'oblige et il n'existe pas à ce jour de déclaration en organisme collecteur de protéagineux auprès de FranceAgriMer.

## **§ 2 : L'organisme collecteur et la sanction des ventes à toute autre personne.**

Dans un premier temps, les missions confiées aux collecteurs de céréales et d'oléagineux sont diverses (A) et le passage par eux obligatoire et sanctionné (B).

### *A. L'organisme collecteur et ses missions.*

L'organisme collecteur est une personne physique ou morale déclarée auprès de FranceAgriMer. L'article D.666-2 pose que ce sont des personnes qui traitent des céréales pour leur industrie ou en collectent en vue de les commercialiser. C'est une activité commerciale : il faut s'assurer que la personne qui souhaite être déclarée collecteur puisse avoir la qualité de commerçant. Le dossier de déclaration doit comprendre les pièces énumérées à l'article D.666-3 du CRPM.

Le collecteur a plusieurs missions : il assure la loyauté des transactions commerciales (CRPM, art. D666-5), il transmet des statistiques sur le marché à FranceAgriMer (CRPM, art.

---

<sup>43</sup> Arrêté du 21 juin 2013 portant extension d'un accord interprofessionnel relatif au renforcement des moyens de l'obtention végétale dans le domaine des céréales à paille JORF n°0148 du 28 juin 2013 page 10735 texte n° 53

<sup>44</sup> N. BOUCHE « Semences et plants de ferme : le développement des accords interprofessionnels », Propriété industrielle n° 10, Octobre 2014, alerte 68, point 5.

<sup>45</sup> Arrêté du 20 février 2015 relatif à la reconnaissance en qualité d'organisation interprofessionnelle de l'interprofession des oléagineux et des protéagineux et au retrait de reconnaissance de l'Union nationale interprofessionnelle des plantes riches en protéines (UNIP) JORF n°0056 du 7 mars 2015 page 4272 texte n° 23

<sup>46</sup> Arrêté du 30 juin 2015 portant extension de l'accord interprofessionnel relatif au financement des actions de promotion, communication, actions de recherche et développement, expérimentation, et autres actions d'intérêt général pour la filière française des oléagineux et des protéagineux pour les campagnes 2015-2016, 2016-2017, 2017-2018 JORF n°0157 du 9 juillet 2015 page 11642- texte n° 98

D.666-7). Concernant son activité d'achat et de vente de céréale : les céréales sont payées au producteur au transfert de propriété, soit en principe à la conclusion du contrat en droit de la vente, mais qui peut être aménagé par les parties au moment de la livraison (CRPM, art. L. 666-4). Et lorsque le collecteur vend, les céréales doivent être payées au moment de la livraison effective (CRPM, art. L. 666-5). Pour financer son activité alors que les céréales sont stockées (donc qu'il a versé le prix des céréales et n'a pas encore touché le prix de vente), le collecteur peut émettre des effets avalisés par FranceAgriMer (CRPM, art. L666-2). C'est au collecteur de recouvrer les taxes et cotisations vu précédemment, ainsi que la TVA lorsqu'elle est due.

*B. Les sanctions de la vente de céréales sans passer par un collecteur.*

« Le fait de collecter, d'acheter, de stocker ou de céder des céréales » en méconnaissance des dispositions des articles L.666-1, L.666-4 et L666-5 (ces deux derniers concernant les paiements directs au transfert de propriété et à la livraison effective) est puni par l'article L.666-8 du CRPM. Il prévoit une amende de 750 euros, ainsi qu'une pénalité entre une fois et une fois et demi le montant des droits fraudés, ceci sans préjudice de la confiscation des marchandises. Cette sanction peut être cumulée à d'autres sanctions. Lorsque les agriculteurs entre eux procèdent à la cession de céréales, soit ils n'établissent pas de factures, soit ils modifient la nature du bien pour ne pas être soumis aux sanctions de l'article L.666-8 du Code rural et de la pêche maritime. Cependant, il s'agit aussi de faits répréhensibles.

Dans un premier temps, la vente d'un bien à titre professionnel sans fournir une facture dûment établie comprenant les mentions vues précédemment est punie par le troisième alinéa de l'article 1737 du CGI : la sanction équivaut à la moitié du montant de la transaction. La sanction est supportée solidairement par le vendeur s'il est connu et l'acheteur. Si le vendeur prouve dans les trente jours suivant la mise en demeure que la transaction a été comptabilisée régulièrement, il encourt une amende réduite à 5% du montant de la facture.

Dans les cas où il y a bien une facture délivrée, mais qu'elle ne correspond pas à la réalité, deux fondements peuvent être utilisés pour sanctionner. S'il est prouvé que la livraison n'est pas fidèle à la réalité (par exemple facturer une vente sur pied de maïs alors qu'il est livré en grain) alors la sanction se fonde sur l'article 1737 I 2° et le montant représente la moitié de la facturation. Dans le cas où il s'agit d'une inexactitude sur la facture (par exemple : la facture mentionne une céréale écrasée alors que du grain est livré) l'article 1737 II s'applique. Il prévoit une amende de 15 euros par inexactitude ou erreur relevée, dans la limite du quart du montant que la facture aurait dû porter.

En matière de cumul des sanctions fiscales, l'article 1786 du CGI pose que les manœuvres frauduleuses visant à éviter les taxes sur le chiffre d'affaires et taxes assimilées en présentant une facture non conforme à la réalité sur la nature, la quantité ou la valeur des marchandises sont sanctionnées par le paiement de la taxe et des pénalités (intérêts) exigibles. Le vendeur et l'acheteur sont solidairement tenus de cette amende.

### ***Section 2 : Des hypothèses ouvertes aux producteurs de céréales et oléagineux.***

*A priori* les échanges de céréales doivent tous passer par un collecteur de céréales. Pour les relations entre agriculteurs, cette obligation est un frein. Dans la pratique, les cessions sont faites mais il y a toujours le risque de la sanction, comme vu précédemment. Des moyens sont envisageables pour régulariser ses échanges : une dérogation est présente à l'article D.666-1 du Code rural et permet la livraison directe, avec l'autorisation et sous le contrôle du collecteur (§1). En pratique, les agriculteurs contournent cette obligation par différents moyens, les exposant à des sanctions plus ou moins importantes (§2).

#### **§ 1 : La possibilité de livraison directe de l'article D.666-1 du Code rural et de la pêche maritime.**

L'article D.666-1 du CRPM pose une dérogation à l'obligation de livrer les céréales à un collecteur : c'est l'hypothèse de livraison directe par le céréalier à son acheteur. C'est une relation tripartite soumise à deux conditions : l'opération doit être autorisée et se passer sous le contrôle de l'organisme collecteur. C'est le collecteur qui établit le contrat de vente et la facturation, il s'occupe du paiement des marchandises au moment du transfert de propriété et remplit son obligation de transmission de statistiques envers FranceAgriMer.

En pratique, une coopérative déclarée collecteur de céréales autorise un de ses membres à livrer le client, mais c'est la seule chose que le céréalier vendeur gère ; le céréalier sera rémunéré comme s'il livrait à la coopérative et l'éleveur paiera vraisemblablement le prix posé par le collecteur. C'est une question de rationalisation : au lieu de passer par les silos de l'organisme collecteur, si le client est assez près, il est de bon sens que le céréalier le livre directement.

Les agriculteurs perdent leur faculté à négocier entre eux le prix de la transaction. C'est un aspect important de la relation. Cependant la plupart du temps<sup>47</sup>, lors des enquêtes de terrain,

---

<sup>47</sup> Résultats des enquêtes de terrain dans le cadre de l'analyse de système du CASDAR CER'EL : quand il y a une relation monétaire, ils se basent sur les prix de coopératives, ou coup de revient du matériel et semence.



les agriculteurs disent se baser sur un prix d'acompte d'une coopérative ou d'un négociant pour fixer un prix de départ et le négociant.

Certains collecteurs pratiquent cette dérogation. Cette technique ajoute un intermédiaire qui se rémunère pour le service rendu, mais la pratique est légale et ne soumet ni l'acheteur ni le vendeur aux risques de sanctions civiles (sur le fondement de l'article L.666-8 du Code rural et de la pêche maritime) ou de sanctions fiscales (CGI, art. 1737 et 1786).

## **§ 2 : Les solutions envisagées par la pratique.**

En pratique différentes solutions ont été développées, autres que le changement de nom sur la facture vu précédemment.

### *A) La déclaration en organisme collecteur.*

Une solution reviendrait à se faire déclarer organisme collecteur auprès de FranceAgriMer. L'agrément a été abrogé par la loi n°2010-874 du 27 juillet 2010<sup>48</sup>. Si le projet n'est pas plus compliqué que n'importe quel autre montage de sociétés, ici c'est l'activité qui risque de faire tomber le montage. La collecte et la vente de céréales sont des activités commerciales : si le producteur exploite en société civile, la société ne peut pas accueillir une telle activité.

Par exemple dans le cas d'un GAEC, il ne peut accueillir qu'une activité agricole. Les membres du GAEC ne pourraient pas se faire déclarer collecteurs pour vendre la production étant donné que cette activité correspondrait à une situation de pluriactivité. Il faut alors obtenir une dérogation ; le GAEC devient un GAEC partiel et perd ses avantages fiscaux de transparence.

Les coopératives sont adaptées à devenir des collecteurs de céréales, car cela entre dans les activités de support qu'elles peuvent développer pour leurs membres. Outre le modèle particulier des coopératives (qui ne sont ni civiles ni commerciales), il faut forcément une société commerciale par le fond ou par la forme (C.com, art. L.210-1). Pour les personnes physiques, la qualité de commerçant (C.com, art. L.121-1) est plus exigeante que la capacité civile. La personne ne doit pas avoir été condamnée à une interdiction de gérer ou s'être vu retirer sa capacité commerciale par une condamnation ayant autorité de force jugée.

Cette technique est parfaitement envisageable pour un groupe de producteurs, mais lourde à gérer pour un producteur isolé.

---

<sup>48</sup> LOI n° 2010-874 du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture et de la pêche JORF n°0172 du 28 juillet 2010 page 13925 - texte n° 3.

Introduire des exceptions à cette obligation de passer par un collecteur a été proposé dans deux projets de loi récents. Néanmoins par deux fois, la commission aux affaires économiques a déposé un amendement et les dispositions n'ont pas été discutées dans l'hémicycle<sup>49</sup>.

*B) Les mélanges et transformation de céréales.*

Une autre pratique est le mélange des variétés ou encore la transformation de la céréale.

En ce qui concerne les mélanges, l'article D.666-29 du Code rural pose que tout mélange contenant plus de 10% d'une céréale est soumis au contrôle de FranceAgriMer. Une circulaire du 5 avril 2011 du Ministère du budget, des comptes publics, de la fonction publique et de la réforme de l'État, précise l'application de la taxe sur les céréales de l'article 1619 du CGI. Les mélanges de l'article D.666-29 sont soumis à la taxe sur les céréales. De même, le méteil tel que défini à l'article D.666-30 est soumis à la taxe. Le mélange à une plante qui n'est pas une céréale ne change pas l'application de la taxe (par exemple le mélange triticales-pois). Les agriculteurs pensant échapper à la taxe et le passage obligatoire par l'organisme collecteur sont en fait susceptibles d'être sanctionnés. Cependant, en pratique ces sanctions ne sont pas souvent appliquées. Un des facteurs de cette absence de sanction est le manque d'information sur l'importance du marché des céréales hors collecteurs.

En ce qui concerne la transformation, selon l'article 2 du règlement (CE) n°852/2004 pose que la transformation est un procédé entraînant une modification importante du produit initial, comme vu précédemment. Le fait d'écraser une céréale ne la modifie pas assez pour la requalifier en denrée alimentaire à destination de l'alimentation animale ou humaine. Au contraire, presser pour extraire une partie du produit et en faire deux produits séparés est une transformation suffisante : le tourteau de colza par exemple est une denrée alimentaire et non un produit primaire.

De plus cette technique est lourde de conséquences : le producteur primaire qui transforme ses céréales devient aux yeux du droit européen un producteur du secteur de l'alimentation : il doit se soumettre à des mesures de suivi de l'hygiène plus strictes et doit faire enregistrer ou homologuer ses installations (cf. partie 1 titre 1 chap. 1 section 2 paragraphe 1).

En somme ces procédés entraînent bien souvent des conséquences qui sont autrement plus lourdes que le paiement d'une taxe de 0,36 euros par tonne et la rémunération de l'organisme collecteur pour la facturation du produit.

---

<sup>49</sup> Fiche récapitulative des propositions d'exceptions à l'obligation de passer par un organisme collecteur. Cf. Annexes :

## **Chapitre 2 : La commercialisation d'autres produits agricoles réglementés.**

D'autres produits moins « nobles » que les céréales peuvent être valorisés au sein d'une exploitation agricole : les fourrages (section 2) ainsi que les effluents et autres sous-produits animaux (section 1). La réglementation ne concerne pas leurs débouchés mais les conditions particulières relevant de leurs propriétés et du risque de contamination qu'ils représentent.

### ***Section 1 : La dérogation nationale conditionnée quant aux ventes d'effluents.***

Selon le règlement n°1069/2009<sup>50</sup> établissant les règles sanitaires applicables aux sous-produits animaux et produits dérivés non destinés à la consommation humaine, les sous-produits animaux sont « les cadavres entiers ou parties d'animaux, les produits d'origine animale ou d'autres produits obtenus à partir d'animaux, qui ne sont pas destinés à la consommation humaine, y compris les ovocytes, les embryons et le sperme<sup>51</sup> ».

Le règlement établi un système de catégorisation des produits afin de mesurer leur dangerosité pour la santé animale et humaine, et détermine leur devenir. Les produits de catégorie 1 (les cadavres soupçonnés d'être infectés par une maladie, le matériel spécifique à un risque, etc.) sont enfouis ou incinérés selon le procédé le plus à même de détruire le risque, les catégories 2 sauf exception suivent le même chemin. Les produits de catégorie 2 (les sous-produits animaux ou parties d'animaux autres que celles de catégories 1 ou 3) peuvent par exception et toujours sous la condition qu'ils ne soient pas un danger pour la santé, être réutilisés, transformés ou non. Les produits de catégorie 3 (les carcasses et sous-produits animaux comme les plumes, le sang, etc.) sont le plus souvent réutilisés après des procédés de transformation déterminés.

En ce qui concerne les relations entre agriculteurs, les sous-produits les plus souvent échangés sont les lisiers et fumiers, et avec le développement des méthaniseurs, le digestat sous forme liquide ou solide. Il est intéressant de développer l'exception concernant les lisiers bruts sur leur traitement (§1) et la tolérance particulière des autorités à leur égard (§2).

### **§1 : Le traitement des lisiers bruts.**

Le règlement (UE) n°1069/2009 dans son article 3 définit le lisier comme « tout excrément et/ou urine d'animaux d'élevage autres que les poissons, avec ou sans litière. » Selon l'article 2 paragraphe 2 K) du règlement, il ne s'applique qu'au lisier et guano minéralisé et non aux

---

<sup>50</sup> Règlement (ce) n°1069/2009 du parlement européen et du conseil du 21 octobre 2009 établissant des règles sanitaires applicables aux sous-produits animaux et produits dérivés non destinés à la consommation humaine et abrogeant le règlement (CE) n°1774/2002 (règlement relatif aux sous-produits animaux) (JO L 300 du 14.11.2009, p. 1)

<sup>51</sup> Article 3 définition 1) règlement n°1069/2009 du 21 octobre 2009 cité *supra*.

autres excréments et urine d'animaux. Cela exclu par exemple les excréments des poissons et des animaux familiers.

Le lisier est un produit de catégorie 2 selon l'article 9 a), et son utilisation est restreinte aux opérations de l'article 13 du même règlement. Les produits de catégorie 2 sont soit incinérés (a) et b) ), soit stérilisés sous pression pour être transformés. La stérilisation sous pression répond à des critères particuliers posés l'article 3, paragraphe 19<sup>52</sup>. Ces produits transformés peuvent ensuite soit être éliminés dans une décharge autorisée ( c)), soit utilisés pour la fabrication d'engrais organiques ou amendements et mis sur le marché selon les conditions de l'article 32 ( d) cf. section 2 §2 ), soit convertis en biogaz ou compost ( e)). Il existe deux utilisations de produits non stérilisés au préalable : le lisier et le guano, ainsi que le contenu de l'appareil digestif peuvent être épandus dans le sol ( f)), ou encore être convertis en biogaz ou compost ( e) ii.)

La mise sur le marché correspond à toute opération visant à vendre un sous-produit animal ou un produit dérivé à un tiers<sup>53</sup>. L'article 23 du règlement prévoit une procédure d'enregistrement de tous les établissements amenés à traiter de sous-produits animaux, mais son alinéa 4 permet aux exploitants de ne pas avoir à s'enregistrer s'ils bénéficient d'un enregistrement au titre du règlement (CE) n°852/2004 ou (CE) n°853/2004, ou si l'établissement a déjà été agréé au titre de l'article 24 du règlement (UE) n°1069/2009. Au titre des règlements (CE) 852 et 853/2004, l'enregistrement se fait auprès de l'autorité nationale compétente : la DD(CS)PP en France. Elle se charge des contrôles et du traitement des informations envoyées par les exploitants concernant leurs activités autour des denrées alimentaires. L'article 4 de l'arrêté du 8 décembre 2011<sup>54</sup> pose une exception supplémentaire concernant « les exploitations agricoles ou autres lieux dans lesquels les animaux sont détenus, élevés ou soignés, et où sont exercées des activités impliquant la production de sous-produits animaux sur place uniquement ». Les exploitants agricoles souhaitant céder leur lisier ou fumier le peuvent sans autorisation, enregistrement ou agrément supplémentaire à obtenir de l'administration. Les exploitants souhaitant acheter du fumier et

---

<sup>52</sup> La méthode de stérilisation sous pression, méthode de transformation 1 du règlement (UE°) n°142/2011, Annexe IV chap. III : « le traitement des sous-produits animaux ayant subi une réduction en particules de 50 mm au maximum à une température à cœur de plus de 133 °C pendant au moins vingt minutes sans interruption, à une pression absolue d'au moins 3 bars »

<sup>53</sup> R(UE) n°1069/2009, art. 3, paragraphe 14.

<sup>54</sup> Arrêté du 8 décembre 2011 établissant des règles sanitaires applicables aux sous-produits animaux et produits dérivés en application du règlement (CE) n° 1069/2009 et du règlement (UE) n° 142/2011 - JORF n°0302 du 30 décembre 2011 page 22867 texte n° 94.

lisier doivent être en règle concernant l'utilisation de ces effluents, notamment avoir un plan d'épandage valide, lorsqu'il est obligatoire pour eux (ICPE, directive Nitrate ou loi sur l'eau). En droit national, le lisier et le fumier correspondent à une matière fertilisante dont la mise sur le marché est réglée par le chapitre V du titre V du Code rural et de la pêche maritime, correspondant aux articles L.255-1 et suivants. En principe il est interdit de détenir en vue de la vente, de mettre en vente ou d'utiliser ou distribuer des matières fertilisantes sans qu'elles n'aient été l'objet d'une autorisation de mise sur le marché (CRPM, art. L.255-2). L'article L.255-5 pose un certain nombre d'exceptions, dans la mesure de l'innocuité des matières fertilisantes. Le lisier peut disposer de cette exception sur deux fondements : d'une part il est autorisé de le vendre sans autorisation ou homologation au regard de la réglementation communautaire (CRPM, art. L.255-5 2°). D'autre part, les produits organiques bruts issus d'une exploitation agricole et obtenus à partir de matières naturelles sans traitement chimique, et qui sont cédés directement par l'exploitant (cela correspond aux fumiers et lisiers) bénéficient d'une dérogation nationale (CRPM, art. L.255-5 6°). Par exception, le lisier et le fumier peuvent être cédés par l'exploitant agricole sans qu'il n'ait à demander une autorisation de mise sur le marché.

Si ces effluents peuvent être mis sur le marché librement (dans la mesure où ils ne présentent pas de risques pour la santé publique ou animale), leur entreposage, stockage et transport est aussi réglementé, et ces produits bénéficient là aussi d'exceptions.

## **§ 2 : L'exception nationale aux règles de protection sanitaire en faveur des exploitants et utilisateurs.**

Dans un premier temps, il faut remarquer que le Code rural et de la pêche maritime « interdit de jeter en quelque lieu que ce soit » des sous-produits animaux à l'article L.226-3 alinéa 1<sup>er</sup>. Le règlement (UE) n°1069/2009 prévoit dans un titre II les obligations des exploitants. L'article 21 reprend les obligations en matière de traçabilité incombant à l'exploitant : les sous-produits animaux doivent être accompagnés d'un document commercial ou d'un certificat sanitaire. Le troisième paragraphe de l'article précise leur contenu minimum. En matière de lisier, l'alinéa 2 du paragraphe 2 de l'article 21 prévoit une dérogation à cette obligation, lorsque le sous-produit est transporté sur une exploitation, entre deux exploitants ou entre deux utilisateurs de lisier au sein d'un même Etat membre. L'utilisateur peut être une personne physique ou morale qui effectue une opération particulière à partir du sous-produit (article 3 paragraphe 12). L'agriculteur achetant du lisier ou du fumier à un autre agriculteur

afin de l'épandre sur son sol, bénéficie donc de la dérogation et le vendeur n'a pas à fournir un document commercial ou un certificat sanitaire, qui ralentirait et alourdirait la transaction.

Les exploitants expédiant ou recevant des sous-produits animaux doivent tenir un registre de ces entrées et sorties en conservant les documents d'accompagnement selon l'article 22 donnant les obligations en matière de traçabilité des produits. L'alinéa 2 du paragraphe premier de cet article fait dérogation à cette obligation pour les personnes bénéficiant de la dérogation de l'article 21 paragraphe 2 alinéa 2.

Les critères relevant de la collecte et du transport sont détaillés dans le règlement (UE) n°142/2011<sup>55</sup> dans l'annexe VIII. Dès le point de départ, les sous-produits doivent être collectés, stockés et transportés dans des endroits et avec du matériel neuf et sous scellés ou en véhicule couvert et étanche. S'il s'agit d'un conteneur réutilisable, il faut qu'il soit nettoyé de manière à éviter le risque de contamination croisée. Par dérogation, le règlement offre la possibilité aux autorités nationales compétentes d'organiser la collecte et le transport du lisier de manière différente, dans la mesure où ses mesures assurent une protection de la santé publique et animale.

Toutes ses dérogations ne sont valables que dans la mesure où aucun risque sanitaire n'a été détecté sur l'exploitation productrice et sous le contrôle de l'autorité sanitaire compétente locale, la direction départementale de la protection des personnes (DD(CS)PP) en France. Le retour au sol des matières se fait sous le contrôle d'un plan d'épandage, qui est soumis à validation de la direction départementale des territoires (DDT) et contrôlé, d'autant plus si l'établissement est une installation classée pour la protection de l'environnement (ICPE). Le contrôle peut alors venir d'une autre police administrative, axée sur le respect aux obligations environnementales, spécialité installations classées.

Après avoir vu l'important dispositif dérogatoire mis en place à la fois au niveau européen et national pour faciliter les mouvements de lisier brut sur le territoire national, il faut envisager d'autres produits susceptibles de transiter.

---

<sup>55</sup> Règlement (UE) n°142/2011 de la Commission du 25 février 2011 portant application du règlement (CE) n°1069/2009 du Parlement européen et du Conseil établissant des règles sanitaires applicables aux sous-produits animaux et produits dérivés non destinés à la consommation humaine et portant application de la directive 97/78/CE du Conseil en ce qui concerne certains échantillons et articles exemptés des contrôles vétérinaires effectués aux frontières en vertu de cette directive (JO L 54 du 26.2.2011, p. 1)

## ***Section 2 : Le cas des fourrages et produits transformés sur l'exploitation.***

Autre élément valorisable de l'exploitation (§2), le fourrage est un élément à destination de l'alimentation animale, mais qui ne subit pas de contrainte sur sa commercialisation autres que celles dues à sa destination. L'exploitant peut aussi choisir de transformer une partie de sa production d'effluents en engrais organiques et amendements : il se soumet alors à des réglementations plus strictes (§1).

### **§ 1 : Les produits transformés sur l'exploitation.**

La transformation sur l'exploitation a déjà été abordée dans le premier titre de cette partie : l'exploitant qui transforme son produit primaire en denrée alimentaire devient un producteur du secteur alimentaire soumis à des obligations sanitaires plus conséquentes. Les sous-produits animaux, comme les productions primaires peuvent être transformées, entraînant là aussi des obligations sanitaires et administratives pour l'exploitant.

Le législateur a permis aux exploitants de diversifier leur activité sans risquer la requalification de leur activité en faisant entrer dans la définition de l'activité agricole les activités de méthanisation. La transformation et la commercialisation d'énergie tirée de produits de l'exploitation est depuis la loi n°2010-874 du 27 juillet 2010<sup>56</sup> une activité agricole par détermination de la loi de l'article L.311-1 de CRPM, à la condition qu'au moins 50% des matières proviennent d'exploitations agricoles.

Les usines de conversion en biogaz ou en compost sont des établissements soumis à une réglementation particulière. Le règlement (UE) n°142/2011<sup>57</sup> leur consacre l'annexe V. Elles produisent des résidus de digestion ou « digestat » ou du compost qui peut ensuite être utilisé comme engrais organique. Le résultat de conversion en biogaz ou compost peut être mis sur le marché, comme indiqué à l'article 32 paragraphe 1<sup>er</sup> alinéa 2 du règlement (UE) n°1069/2009. Des éléments de la catégorie 2 du règlement (UE) n°1069/2009 peuvent être utilisés : soit les matières de catégorie 2 ayant subi une stérilisation sous pression<sup>58</sup> et ayant été marqué, soit le « lisier, de l'appareil digestif et de son contenu, du lait, des produits à base de lait, du colostrum, des œufs et des produits à base d'œufs, si l'autorité compétente estime qu'il n'y a pas de risque de propagation d'une quelconque maladie grave transmissible »<sup>59</sup>.

---

<sup>56</sup> LOI n° 2010-874 du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture et de la pêche JORF n°0172 du 28 juillet 2010 page 13925 texte n° 3.

<sup>57</sup> Règlement (UE) n°142/2011 de la Commission du 25 février 2011 portant application du règlement (CE) n°1069/2009 du Parlement européen et du Conseil (JO L 54 du 26.2.2011, p. 1)

<sup>58</sup> Citée précédemment. Cf. Partie 1 titre 2, chap. 2 section 1 §1.

<sup>59</sup> R(UE) n°1069/2009 art. 13 e) ii.

L'annexe V du règlement (UE) n°142/2011 distingue les usines devant obligatoirement être munies d'une unité de pasteurisation/ d'hygiénisation et des instruments de mesure de température. Les établissements ne traitant que des matières ayant déjà subies une transformation par un procédé décrit dans le règlement et des matières de l'article 13 e) ii cités précédemment, ne sont pas dans l'obligation d'avoir une telle installation. Les usines de compostage fonctionnent sur le même principe : dans la mesure où les produits sont préalablement traités ou qu'il s'agit des matières de l'article 13 e) ii, le procédé de compostage peut être différent de la méthode posée au paragraphe premier de la section 2.

Ces usines relèvent du régime d'agrément<sup>60</sup>. Les modalités de cet agrément sont fixées dans l'arrêté du 8 décembre 2011<sup>61</sup> : le dossier (dont le contenu est prévu en annexe I de l'arrêté) doit être remis à la DD(CS)PP, et le préfet du département rendra sa réponse après un contrôle sur place de l'établissement.

Jusqu'à la révision du régime des matières fertilisantes par une ordonnance du 4 juin 2015<sup>62</sup>, le lisier transformé par compostage ou méthanisation devait être homologué, car ne bénéficiant plus des dérogations du lisier brut. Aujourd'hui les matières fertilisantes doivent recevoir une autorisation de mise sur le marché délivrée par l'ANSES. Le nouvel article L.255-5 du CRPM pose en son cinquième point que les effluents issus d'ICPE n'ont pas à recevoir d'autorisation s'ils sont épandus sur des terres agricoles dans le cadre d'un plan d'épandage (obligatoire dans le dossier de constitution d'une ICPE traitant d'effluents d'élevage). Néanmoins les lisiers traités sont toujours soumis à l'obligation de transiter avec un certificat sanitaire<sup>63</sup>.

## **§ 2 : Les fourrages, élément de valorisation de l'exploitation.**

Les fourrages contrairement aux produits agricoles vus précédemment ne sont pas soumis à une réglementation particulière, qu'il s'agisse de leur production ou de leur valorisation. Ils doivent néanmoins répondre de la réglementation en matière d'hygiène de l'alimentation des animaux.

C'est un élément intéressant à valoriser sur l'exploitation. Comme vu précédemment, il existe un seul exemple de foin reconnu AOP, le foin de Crau. Un autre signe permet une forte valeur

---

<sup>60</sup> R(UE) n°1069/2009, article 24, paragraphe 1 g.

<sup>61</sup> Arrêté du 8 décembre 2011- JORF n°0302 du 30 décembre 2011 cité *supra*. Cf. Annexes :

<sup>62</sup> Ordonnance n° 2015-615 du 4 juin 2015 relative à la mise sur le marché et à l'utilisation des matières fertilisantes, des adjuvants pour matières fertilisantes et des supports de culture JORF n°0128 du 5 juin 2015 page 9319texte n° 54

<sup>63</sup> Un modèle européen de certificat sanitaire pour le lisier transformé se trouve à l'annexe XV chapitre 17 du Règlement (UE) 142/2011 cité *supra*. Cf. Annexes : Annexes :



ajoutée au fourrage et en fait un produit dont la valeur commerciale est certaine : le signe « agriculture biologique ». Dans la démarche d'agriculture biologique, c'est l'ensemble de l'environnement productif qui est pris en compte. Comme pour l'AOP, un certain secteur peut être défini pour l'approvisionnement des aliments des animaux dont la viande ou le lait sera certifié « AB ». Par exemple dans le cahier des charges concernant le mode de production biologique d'animaux d'élevages<sup>64</sup>, l'alimentation de chaque animal concerné par ce cahier, doit être un produit d'une exploitation en conversion, un produit certifié AB. L'approvisionnement local est un axe majeur.

Dans le but de diversifier les relations entre céréaliers et éleveurs, plusieurs pistes sont envisagées et déjà appliquées sur le terrain. Il existe des avantages pour les deux parties lorsque le céréalier accepte de cultiver une plante fourragère qu'il cèdera à l'éleveur. L'introduction de luzerne dans l'assolement par exemple permet à l'exploitant d'augmenter ses rendements sur les deux campagnes suivantes, et lui permet aujourd'hui de prétendre à l'aide légumineuse du premier pilier de la PAC, et conditionnée en France par l'article D.615-45-14 du CRPM. L'éleveur passant un contrat avec le céréalier bénéficiera d'une partie des coupes voir toutes, et pourra obtenir un fourrage pour ces bêtes plus facilement. La tendance est à la réintroduction des graminées et fourragères dans les assolements, comme en témoigne un récent article dans La France Agricole<sup>65</sup>.

Parfois, le céréalier laisse la culture à la charge de l'éleveur. Il est alors le principal acteur de la qualité de la récolte. Il faut néanmoins porter attention aux conditions de ce contrat, qui peut être requalifié de vente d'herbe, soumise au statut du fermage (cf. partie 2 titre 1).

Il existe autant de mode de cession de ces fourrages que de personnes à les pratiquer, qu'il s'agisse d'une culture de luzerne sur deux ou trois ans, d'une inter-culture ou de repousses. Les ventes se font sur pied, en andain, en bottes, ou encore en parcelle à pâturer. C'est pourquoi après avoir vu les spécificités des différents produits agricoles abordés dans les échanges entre céréaliers et éleveurs, il faut envisager un cadre contractuel pour ses relations.

---

<sup>64</sup> Cahier des charges concernant le mode de production biologique d'animaux d'élevage et complétant les dispositions des règlements (CE) n° 834/2007 du Conseil et(CE) n° 889/2008 de la Commission. Homologué par un arrêté interministériel du 5 janvier 2010 (JORF n°0012 du 15 janvier 2010 page 853 texte n° 77). Annexes :

<sup>65</sup> Dossier « retour en grâce des mélanges », La France Agricole, n°3600, 24 juillet 2015.

## **Partie 2 : La contractualisation des relations entre agriculteurs en systèmes de production différenciés.**

Il s'agit dans cette deuxième partie d'étudier le montage des contrats, que ce soit des contrats de cession de produits agricoles (titre 1), ou des contrats de collaboration entre les exploitants (titre 2). Après avoir étudié les conditions s'imposant aux exploitants sur les productions qu'ils souhaitent céder, il est intéressant d'étudier la façon de mettre en place ces cessions. Les situations sont souvent proches de plusieurs régimes et risquent la requalification. Quand il s'agit de collaborer à la production, la problématique est la même : il faut trouver les outils les plus adaptés à la pratique. Là aussi une multitude de solutions sont possibles : quelques exemples seront développés.

### **Titre 1 : La conclusion de contrats de cessions de produits agricoles.**

Comme abordé précédemment, il ne s'agit pas ici de décrire la vente pure de produits agricoles, mais d'essayer de proposer des contrats adaptés aux pratiques. En effet, s'il y a bien transfert de propriété de produits agricoles, il peut se faire en contrepartie d'un service, d'un prix, d'une marchandise, allant tour à tour vers les régimes de la vente, de l'échange et parfois des libéralités. Les cessions à titre gratuit ne seront pas développées dans ce mémoire, étant assez rare en pratique, et ne trouve pas à s'appliquer dans le cadre du développement des complémentarités céréaliier-éleveur. De même, cette cession peut s'accompagner d'obligations de faire à la charge des parties : travaux de récolte, enrubannage, bottelage, et allant de la vente, de l'échange au contrat d'entreprise. La qualification du contrat est parfois sujette à caution et la répétition des contrats entraîne un risque de requalification.

On peut distinguer les contrats à exécution unique, relation ponctuelle entre les parties (chap. 1) et les contrats à exécutions successives, relation contractuelle pérenne entre les parties (chap. 2).

### **Chapitre 1 : La conclusion de contrats ponctuels de cession de produits agricoles.**

L'habitude n'est pas au contrat écrit entre les exploitants qui échangent (au sens du langage commun) des produits ou des services. Le plus souvent il s'agit de contrats oraux dont la preuve est difficile. Dans la dynamique de développement des échanges entre céréaliers et éleveurs, deux milieux qui avouent ne pas se fréquenter en dehors de leurs besoins particuliers<sup>66</sup>, il est sécurisant d'avoir un contrat écrit. Il y a cependant une résistance à la

---

<sup>66</sup> Résultats des enquêtes de terrain dans le cadre de l'analyse de système du CASDAR CER'EL. Cf. Annexes :

formalisation des relations entre agriculteurs. Le simple fait d'avoir un contrat écrit peut être source de négociation.

Il s'agit dans un premier temps d'élaborer le contrat visant à la cession de produits agricoles (section 1) et ensuite d'en paramétrer l'exécution et la fin des obligations des parties (section 2).

### ***Section 1 : La négociation et la formation de contrats de cession de production.***

Le contrat écrit, l'*instrumentum*, semble un élément incontournable des relations d'affaires aujourd'hui, le monde agricole fait là aussi figure d'exception. En effet, l'imposition des contrats d'intégration, de coopération, et de vente de produits agricoles, représente la volonté des autorités de formaliser les accords pour donner un élément de force aux agriculteurs face à la production agro-alimentaire. Entre eux, une grande partie des agriculteurs ne voient pas l'utilité d'un contrat écrit et/ou en ont parfois été déçus. L'écrit devient un élément à négocier entre les parties (§1). Les autres points sensibles à négocier sont le prix ou l'équivalence des services rendus (§2) et qui constituent un indice pour donner une qualification légale au contrat.

#### **§ 1 : Le contrat écrit : élément de négociation des parties.**

Le contrat de cession à titre onéreux d'un bien mobilier, que ce soit une vente ou un échange, ne nécessite pas que le contrat soit écrit. Le milieu rural est marqué par l'importance qu'il donne à l'engagement oral. Néanmoins la formalisation par écrit des contrats rattrape les agriculteurs : il leur est de plus en plus demandé de formalités. La vie de l'exploitation est rythmée par des formalités écrites : l'autorisation d'exploiter, la déclaration PAC, les plans d'épandages pour les exploitants concernés, les statuts de société, les prêts, les documents de comptabilité, etc.

Les agriculteurs ont en grande partie gardé l'habitude de « s'arranger » lorsqu'il s'agit d'accords entre eux. Ces contrats sont le plus souvent passés entre connaissances et ne nécessitent pas une sécurisation particulière entre les cocontractants : l'arrangement est évolutif dans le temps. Ce n'est qu'en cas de problème particulier, soit que le montant en jeu les oblige à agir en justice, soit que leurs assurances les y obligent ou les représentent, que l'écrit pourrait être utile et étayer des allégations.

Afin de développer les complémentarités entre céréaliers et éleveurs entre régions spécialisées, il faut développer un élément de confiance entre des exploitants qui ne se connaissent pas. Néanmoins, cette base de confiance doit laisser suffisamment de flexibilité pour permettre l'évolution des obligations des parties.

L'acte sous seing privé peut avoir une force probante à lui seul dans la mesure où il répond aux exigences des articles 1325 ou 1326 du Code civil, sinon il pourra constituer un commencement de preuve par écrit de l'article 1341 du même code, mais devra être accompagné d'autres indices pour être retenu. Dans la mesure où un engagement écrit est pris, la partie qui entend ne pas se soumettre à son exécution, devra désavouer l'acte sous seing privé (C.civ, art. 1323). La preuve que l'acte est valide est à la charge de la partie qui l'allègue (celle qui veut faire respecter l'engagement tel qu'il a été pris à l'écrit). Le juge ordonne alors une procédure de vérification en écriture (C.civ, art. 1342), régie par les articles 287 à 298 du Code de procédure civile. Il peut se baser sous tout élément ajouté au dossier et/ou demander des pièces supplémentaires à des tiers (experts, témoins) ou aux parties.

Le plus grand danger dans la pratique agricole, est que le contrat écrit soit modifié à l'oral, sans avenant écrit. Il arrive souvent que les circonstances changent les modalités d'exécutions du contrat et parfois des éléments essentiels du contrat. Les circonstances climatiques, la qualité de la récolte, la disponibilité de l'exploitant sont autant de facteurs susceptibles de faire évoluer la teneur de l'engagement. La partie ayant désavoué l'écrit devra prouver les modifications du contrat dont elle demande l'application au juge.

Conseiller le contrat écrit pour sécuriser les relations contractuelles entre inconnus a donc un revers assez désagréable : dès que la réalité diffère de ce qui est couché noir sur blanc, la preuve n'en sera que plus compliquée et le contentieux n'opposera plus deux paroles mais la force probante d'un écrit contre un témoignage. Dès lors que la parole ne sera pas suffisamment étayée par des faits ou d'autres indices probants, le juge rappellera les parties à leur engagement initial, avec l'application de toutes les conséquences d'un contrat mal exécuté (pénalités, dommages et intérêts, etc.).

Certains ont passé des contrats écrits et en ont été déçus. Lors d'une enquête, un céréalier a dit avoir passé un contrat avec un éleveur pour qu'il achète sa luzerne sur pied. Une date de fauche maximum avait été donnée, le 20 juin. L'éleveur n'a pas respecté son engagement et a fauché plus tard. Les adventices étaient montées en graines et ont « sali » la parcelle. Il n'y a pas eu de suite au contrat, et le céréalier n'a pas cherché à faire réparer son préjudice. Il aurait pu demander des indemnités de retard et demander des dommages et intérêts pour les frais que lui ont coûtés les problèmes d'adventices. Cependant, aucune clause ne prévoyait le cas où le contrat ne serait pas ou mal exécuté. La rédaction d'un contrat contenant un arsenal de clauses pénales et dissuasives n'est toutefois pas envisageable en milieu agricole contrairement à la pratique commerciale ; lors du conseil et de la préparation de la relation, il

serait intéressant d'aborder ses points entre les cocontractants. De l'ensemble des enquêtes<sup>67</sup>, il ressort le caractère primordial de la relation humaine : parler des enjeux de chacun dans la relation permet d'introduire un certain respect des contraintes de l'autre.

## **§ 2 : La contrepartie : élément de détermination de la qualification du contrat.**

Pour qualifier le contrat de cession, l'un des indices les plus parlants est la contrepartie à la chose livrée. L'échange correspond à l'obligation réciproque de donner des choses de valeur équivalente (ou non), dont aucune n'est une somme d'argent (C.civ, art.1702). La vente désigne la livraison d'une chose contre une somme d'argent (C.civ, art. 1582). Lorsque la contrepartie est une obligation de faire, le contrat peut être innommé ou encore un contrat d'entreprise, dont la contrepartie de la prestation peut être un paiement, donc une obligation de donner (C.civ, art. 1780).

Dans toutes les cessions à titre onéreux, il est question de la valeur à donner aux produits. La plupart du temps, les équivalences données pour les échanges se rapportent à l'équivalence en valeur monétaire des biens. La question est alors d'établir le bon prix.

« Le prix est l'affaire des parties »<sup>68</sup>, comme vue précédemment sur l'aspect de respect du droit de la concurrence (cf. Partie 1 titre 1 chap.1). Les parties peuvent établir leur prix sur la base qu'elles désirent. Cela peut être le coût de revient de la production, si le producteur est capable de le déterminer avec précision. Cela peut aussi être un prix de négoce ou un prix d'acompte de coopérative<sup>69</sup>. Le producteur le majore des taxes et cotisations volontaires obligatoires (CVO) qu'il doit sur le produit. La plupart sont données en euros par quintaux ou tonnes. Le passage par un organisme collecteur étant obligatoire pour les céréales et les oléagineux, ce sont les organismes collecteurs qui calculent ces taxes (cf. Partie 1), et ils ont parmi leur mission la liquidation de ces taxes et cotisations auprès des organismes agréés. De fait, la liberté de négociation du prix est limitée lors de la vente de COP, car l'organisme collecteur appliquera dans la plupart des cas la grille de ses prix internes.

Le producteur peut aussi prendre une marge sur le produit qu'il vend en direct. Cependant il doit être vigilant. Une loi du 8 juillet 1907<sup>70</sup> concernant la vente des engrais pose un cas particulier de rescision pour lésion dans son article premier. Cette exception concerne les engrais ou amendements, les semences et plants destinés à l'agriculture et les substances destinées à l'alimentation des animaux de la ferme. Or, parmi les produits cédés entre les

---

<sup>67</sup> Résultats des enquêtes de terrain dans le cadre de l'analyse de système du CASDAR CE'REL. Cf. Annexes :

<sup>68</sup> A.LEVENEUR, « Le prix est l'affaire des parties », RCCC n° 6, Juin 2015, comm. 136.

<sup>69</sup> Résultats des enquêtes de terrain dans le cadre de l'analyse de système du CASDAR CER'EL. Cf. Annexes :

<sup>70</sup> Loi du 8 juillet 1907, concernant la vente des engrais (DP 1907. 4. 173). Cf. Annexes :

agriculteurs se retrouvent à la fois les semences hors obtention végétales, les plants et surtout les aliments pour animaux (par exemple les fourrages).

Si le prix demandé par le producteur est de plus de 125% du prix normal pratiqué pour un produit équivalent sur le marché, l'acheteur dispose d'une action en réduction du prix et en dommages et intérêts<sup>71</sup>. L'acheteur doit alors agir dans un délai de 40 jours à compter de la livraison. La procédure doit être lancée devant le juge du tribunal d'instance du domicile de l'acheteur quel que soit le montant du litige (loi du 8 juillet 1907, art. 3).

Le régime de l'échange exclu toute action en rescision pour lésion à l'article 1706 du Code civil, étant donné que dans l'échange il n'y a pas d'acheteur, de vendeur ni de prix.

Dans le cas d'une vente ou d'un échange avec soulte, le montant à verser doit être défini pour que l'accord vaille contrat de vente (C.civ, art. 1583) ou contrat d'échange (C.civ, art. 1703). En ce qui concerne le contrat d'entreprise le montant n'a pas à être défini pour que le contrat soit formé : un arrêt de la première chambre civile de la Cour de cassation rendu le 20 février 1996<sup>72</sup> écarte l'application de l'article 1129 du Code civil en matière de contrat d'entreprise. L'obligation peut avoir pour objet une chose déterminée mais dont la quantité n'est pas déterminée. Le prix peut être négocié pendant l'exécution, voir à la fin du contrat.

## ***Section 2 : L'exécution et la fin des obligations résultant du contrat de cession.***

Outre la négociation du prix examinée précédemment, la négociation d'un contrat porte aussi sur les autres charges des parties (§ 1). La prévention des conflits est assez peu abordée dans les contrats entre agriculteurs passés pour la cession d'un produit. Il y a plusieurs raisons à cela. En premier lieu, les cessions concernent en général des produits récoltés, prêts à être livrés ou transportés. Ensuite, psychologiquement il est assez complexe à l'étape où les parties cherchent à se rassurer sur la transaction, d'envisager des scénarii négatifs. Enfin, il ne s'agit pas forcément d'introduire des clauses rédigées dans un contrat écrit, mais plutôt de sensibiliser les exploitants aux problèmes pouvant survenir et s'assurer que leurs esprits sont bien à la collaboration et non au profit individuel pur, présageant un échec de la coopération.

### **§ 1 : Les charges pesant sur les parties.**

Au moins une des parties est débitrice d'une obligation de donner : selon le type de contrat nommé, découleront des charges. Il faut distinguer le transfert de propriété de la chose (A) des charges qui découlent du transfert des risques (B).

---

<sup>71</sup> C'est une exception notable car en droit commun de la vente, seule les ventes d'immeuble sont concernées par la rescision pour lésion (C.civ, art. 1674).

<sup>72</sup> Cass, civ 1<sup>ère</sup>, 20 février 1996, Bull Civ. I, n°91, D. 1996. 1432, obs. BENABENT

### *A – Les charges sur la chose cédée.*

Les contraintes pesant sur les parties concernant la chose vendue découlent principalement du moment du transfert de propriété de la chose.

La vente et l'échange ont le même régime: l'article 1583 du Code civil pose que la propriété est transférée dès que les parties sont d'accord sur la chose et le prix. Cet article n'est pas d'ordre public : les parties peuvent choisir du moment du transfert de propriété et des risques sur la chose.

La clause de réserve de propriété constitue une sûreté pour le vendeur : le plus souvent la clause repousse le transfert de propriété au complet paiement du prix. Le vendeur bénéficie d'une action en revendication (C.civ, art. 2371) si la chose n'est pas payée ou lors de l'ouverture d'une procédure collective à l'encontre de l'acheteur (C.com, art. L.624-16 al. 2). Une formalité est nécessaire à son opposabilité : l'article 2368 du code civil impose que la clause soit écrite. Cependant, si elle constitue une sûreté pour le vendeur, il conserve les obligations de propriétaire sur la chose. Il continue notamment à assurer la chose.

La question du transfert de propriété a pu poser problème, notamment lorsqu'il s'agit d'une vente d'une chose future, dont l'archétype en agriculture est la vente de récolte sur pied. Le transfert de la propriété est lié à la tradition de la chose (C.civ, art. 1137 al. 2), or celle-ci n'est pas possible au moment de la vente, elle ne devient possible qu'au moment où la chose est récoltée<sup>73</sup>. Le vendeur est donc propriétaire des produits jusqu'à leur récolte.

En matière de contrat d'entreprise, la propriété est transférée au propriétaire du sol, le maître d'ouvrage, à la réception des travaux. A la lecture des articles 1788 et 1790, la réception est le moment où l'entrepreneur est libéré de ses obligations et de sa responsabilité sur la chose.

### *B – L'hypothèse de la perte de la chose cédée.*

D'une manière générale, la charge des risques suit la charge de la propriété. En droit commun des contrats, il existe une théorie des risques, l'adage latin « *res perit domino* ». Il signifie que le propriétaire subit la perte de la chose. L'article 1583 du Code civil déjà cité est une application de ce principe.

Lorsqu'il s'agit de la vente ou de l'échange de produits finis, prêts à être livrés, la transmission des risques est simple : elle suit la propriété. Dans la mesure où la chose est livrée, sa conservation est à la charge de l'acheteur. Si le transfert de propriété a eu lieu avant la livraison, alors le vendeur est tenu d'apporter tous les soins raisonnables à la conservation

---

<sup>73</sup> Jcl, fasc. 90 transfert de la propriété, point 76 et suivant. Et Cour d'appel de Rennes, 7 juin 1981, Souvestre c/ Jeuland : Juris-Data n° 1981-040721.

de la chose (C.civ, art. 1137). Il s'agit d'une obligation de moyen et non de résultat. Le propriétaire subit la perte de la chose et pourra se retourner contre le vendeur s'il prouve qu'il n'a pas mis tous les moyens raisonnables en œuvre pour conserver la chose. La Cour de cassation a approuvé cette lecture par les juges du fond, dans un arrêt rendu par la troisième chambre civile le 13 novembre 1997<sup>74</sup>. Cependant cet arrêt n'a pas été publié au bulletin et peu commenté. Dans le cas de la vente sur pied, cela permettrait à l'acheteur de diminuer le prix de la récolte si elle est de mauvaise qualité et ne résulte pas de son fait<sup>75</sup>.

Lorsqu'il s'agit d'une vente de chose future, la logique est la même. La Cour de cassation dans un arrêt de la chambre commerciale rendue le 19 octobre 1982<sup>76</sup> a estimé que les juges du fond avaient justement retenu que la charge de la preuve de la dégradation du bien était au vendeur et non à l'acheteur. Malgré la clause de réserve de propriété et l'obligation de moyen à la charge de l'acheteur, ce n'est pas à lui de prouver qu'il a raisonnablement entretenu la chose (en l'occurrence du matériel) mais au vendeur (toujours propriétaire de la chose) de démontrer que l'acheteur a été négligent.

En matière de contrat d'entreprise et lorsque l'entrepreneur, ici l'éleveur, fournit la matière (semences, intrants, etc.) et que la chose vient à périr, l'article 1788 du Code civil estime que la perte est à la charge de l'entrepreneur, sauf dans le cas où le maître d'ouvrage était en mesure de recevoir la chose (la récolte était faite, mais un feu l'a détruit sur le champ).

Si la « vente sur pied » est analysée comme un contrat d'entreprise, l'accession se fait à l'achèvement des travaux. Le régime de risques n'est pas le même. Si l'entrepreneur travaille sans fournir de matières, il ne supporte pas les risques de perte de la chose (C.civ, art. 1790). *A contrario*, s'il fournit sa propre matière, il assume la charge des risques (C.civ, art. 1788). Au jour de la récolte, le propriétaire des terres devient propriétaire de la récolte, qu'il donne en paiement en nature à l'entrepreneur contre le travail effectué.

## **§ 2 : La nécessité d'envisager les modalités d'exécution et des sanctions.**

Prévoir les modalités d'exécution du contrat n'est pas suffisant. Pour s'assurer qu'il sera respecté, il faut prévoir des sanctions en cas de mauvaise ou absence complète d'exécution. Différents types de sanctions peuvent être envisagées : pécuniaires ou judiciaires (civiles,

---

<sup>74</sup> Cass, civ 3, 13 novembre 1997, RCA 1998, n°103.

<sup>75</sup> Application du principe latin : *Nemo auditur propriam turpitudinem allegans* – nul ne peut se prévaloir de sa propre turpitude.

<sup>76</sup> Cass, Com, 19 octobre 1982, Bull. Civ.IV, n°321 ; D 1983. IR 482, obs. B A. Pour un exemple plus récent, voir : Cass, Com, 26 mai 2010, Bull. Civ. IV n°101.



pénales ou administratives). De même il existe différents types de clauses permettant une résolution des litiges sans passer devant le juge.

Il existe des clauses dissuasives d'un comportement. L'exemple par excellence est la clause pénale. La clause pénale moratoire permet de sanctionner à la fois un retard d'exécution et une absence d'exécution. Elle prend souvent la forme d'une clause prévoyant des indemnités journalières de retard, sur le modèle des astreintes judiciaires. Comme vu précédemment, un retard de fauchage ou d'enlèvement peut entraîner des problèmes d'adventices sur la parcelle : une indemnité journalière de retard peut inciter fortement l'acheteur ou entrepreneur à respecter les délais ou la date butoir indiquée au contrat. Elle se justifie entre les parties par le coût que représentent les problèmes d'adventices sur une parcelle (passage des machines, désherbage sur les cultures suivantes, etc.).

Il peut aussi être envisagé une clause pénale prévoyant une indemnité forfaitaire en cas de dommage, elle s'applique aussi lorsqu'il n'y a pas de dommage résultat de l'inexécution<sup>77</sup>. Elle doit être écrite au contrat, avant la survenance de l'évènement déclencheur. Elle est valide lorsqu'elle se trouve dans des conditions générales de vente ou contrat-cadre passé entre les parties. « La clause pénale est due (et c'est là un de ses grands avantages) dès qu'il y a inexécution ou retard et que le débiteur en est responsable »<sup>78</sup>.

Un autre type de clause dissuade les parties de mal ou de ne pas exécuter leurs obligations : les clauses résolutoires. Cependant dans le cadre de la vente ou du contrat d'entreprise entre agriculteurs, la mise en place d'un système de retour au *statu quo ante* semble ne pas correspondre aux inquiétudes et demandes des agriculteurs.

Des clauses permettent d'offrir des opportunités de résolution des litiges en dehors des décisions judiciaires. La clause de résolution amiable vise à la discussion et la renégociation entre les parties. La clause de conciliation ou de médiation permet l'intervention d'un tiers chargé de guider les parties. La clause d'arbitrage permet de désigner un tiers pour arbitrer le litige et de pouvoir faire homologuer les conclusions par un juge.

Ensuite les parties peuvent choisir la juridiction compétente en cas de litige. Comme personne ne peut être contraint à rester dans un engagement, une clause pénale ou résolutoire peut prévoir une indemnité à la partie qui n'est pas à l'origine de la résiliation du contrat, et qui permet à l'autre de mettre fin à la relation contractuelle.

---

<sup>77</sup> Cass. 3e civ., 20 décembre 2006, n° 05-20.065, FS-P+B : Juris-Data n° 2006-036642

<sup>78</sup> Planiol et Ripert, *Traité pratique de droit civil français*, t. VII, Obligation, 2e partie : LGDJ, 2e éd. 1954, par E. Esmein, J. Radouant et G. Gabolde, spécialement n° 868.

## **Chapitre 2 : La mise en place d'une répétition de cessions des produits agricoles.**

Dans cet aspect des relations entre agriculteurs, le droit des contrats a plus de difficultés à nommer la relation. Les obligations de chaque partie amènent les analyses à la bordure des régimes et parfois vers des régimes définis par la jurisprudence et la doctrine comme le contrat-cadre (section 1). Ces doutes sur le régime applicable aux relations amènent à réfléchir sur les risques de requalification et les prendre en compte lors de l'établissement d'un contrat (section 2).

### ***Section 1 : Les relations établies selon un contrat-cadre.***

Dans le cadre de leur élevage, les éleveurs peuvent être dépendants d'un approvisionnement en fourrages ou en zones de pâture. Il est alors avantageux pour eux de conclure des conventions avec des céréaliers sur des cultures particulières ou sur une parcelle à mettre en pâture. Etablir un contrat-cadre dans ses conditions peut sembler optimal : il est adapté aux relations consistant en une répétition de contrats (§1). De plus c'est un outil dont la flexibilité n'appelle pas à l'application d'un régime particulier parmi les contrats nommés (§2).

#### **§ 1 : Le contrat-cadre : outil des relations d'affaires.**

Il s'agit ici de contrats entre professionnels. L'article L.441-6 du Code de commerce pose l'obligation pour les producteurs de fournir des conditions générales de vente à tout acheteur pour une activité professionnelle. Quatre rubriques sont attendues dans le document : les conditions de vente, le barème des prix unitaires, les réductions de prix et les conditions de règlement. Chacune est explicitée dans une circulaire du 8 décembre 2005, dite circulaire « Dutreil »<sup>79</sup>.

Ces quatre aspects de la relation sont à intégrer au contrat-cadre, qui est plus large et peut prévoir tous les aspects de la relation, que ce soit sur les modalités d'exécution, les sanctions, les modalités de renégociation, de résiliation, etc. Le contrat-cadre est un contrat qui n'est pas créé ou nommé par la loi mais par la pratique commerciale. Il est une sorte de *vade mecum* des obligations des parties dans la relation contractuelle établie<sup>80</sup>.

Il n'y a pas d'exigence de formalisme pour la validité d'un contrat-cadre. Cependant le vendeur doit être en mesure de présenter des conditions générales de vente à l'acheteur

---

<sup>79</sup> Circulaire du 8 décembre 2005 relative aux relations commerciales JORF n°303 du 30 décembre 2005 page 20557 texte n° 123. Qui s'est substituée à la circulaire du 16 mai 2003 relative à la négociation commerciale entre fournisseurs et distributeurs (JORF n°121 du 25 mai 2003 page 8970 texte n° 8).

<sup>80</sup> Jcl contrat distribution – fascicule 20 – période précontractuelle, point 72. Dernière mise à jour le 3 décembre 2014, par L. GAREIL-SUTTER.

professionnel sur simple demande. Un contrat-cadre reprenant les conditions de vente entre deux agriculteurs doit donc être écrit.

L'objet du contrat-cadre peut être divers<sup>81</sup> : il peut consister en une obligation de passer des contrats d'application, ou ne rien prévoir quant à la périodicité des contrats d'application. Ce contrat-cadre présente l'avantage de ne pas avoir à renégocier les constantes des relations entre les parties. Les engagements réciproques quant aux modalités de la vente prévues dans le contrat-cadre répondent à l'objectif donné par la circulaire à la première rubrique reprenant les conditions de vente.

Depuis un arrêt d'assemblée plénière de la Cour de cassation rendu le premier décembre 1995<sup>82</sup>, il n'y a plus d'obligation d'avoir un prix déterminé ou déterminable dans la convention-cadre. Les juges repoussent l'application de l'article 1129 à la détermination du prix<sup>83</sup>, à l'instar du contrat d'entreprise (cf. *supra*). Au regard de l'article L.441-6 du Code de commerce, le prix doit être établi selon un barème figurant dans la convention dans un contrat-cadre encadrant la vente entre professionnels. Non seulement le prix doit être déterminable, mais les réductions et les modalités de paiement doivent aussi figurer au contrat. Le fondement et l'esprit de la loi changent : l'obligation de négocier le prix est là pour informer et protéger l'acheteur contre une discrimination.

Comme le contrat ponctuel entre les agriculteurs, le contrat-cadre peut aller plus loin. Si dans un contrat ponctuel de vente, d'échange ou de contrat d'entreprise entre deux agriculteurs, les clauses envisageant la résolution des contrats dès la moindre inexécution étaient difficiles à envisager en pratique, dans une situation plus pérenne, elles prennent tout leur sens.

Par exemple si un céréalier remarque une dégradation ou une inexécution de l'éleveur qui a pris à sa charge la culture de luzerne, avec une clause résolutoire, il peut choisir de mettre fin à la relation contractuelle. Il devra une indemnité pour résiliation unilatérale, et rémunérer la prestation de service de l'acheteur pour le travail fourni sur la culture. Cependant, ce dernier n'est pas perdant : dans l'hypothèse où le contrat comprenant des sanctions pécuniaires à la mauvaise exécution, il n'en sera pas redevable. Hors celles-ci peuvent être assez importantes, surtout si elles sont couplées à des dommages et intérêts pour dégradation de la parcelle. C'est une situation assez équilibrée pour ne pas que la clause soit jugée abusive.

---

<sup>81</sup> Jcl contrat distribution – fascicule 20 – période précontractuelle cité *supra*, point 76.

<sup>82</sup> Cass, Ass. Plé. 1<sup>er</sup> décembre 1995, Bull. civ. n°9 ; R. p.290 ; GAJC, 11<sup>e</sup> ed., n°151-154.

<sup>83</sup> Jcl contrat distribution – fascicule 20 – période précontractuelle cité *supra*, point 80.

## **§ 2 : Le contrat-cadre : un outil avant tout flexible.**

Le contrat-cadre met en place une situation pérenne entre les agriculteurs. Mais pour des raisons déjà évoquées, il doit permettre de s'adapter aux circonstances.

L'idéal est d'avoir un contrat-cadre offrant la possibilité d'alterner différents contrats de cession à titre onéreux. Le développement des complémentarités entre céréaliers et éleveurs passe par une période de test. Si la relation a bien fonctionné la première fois, les parties seront prêtes à aller plus loin la fois suivante. En pratique, un partenariat peut commencer par une vente de fourrages ou de paille et se transformer en échange paille-fumier l'année suivante. Afin d'être attractif lors de la phase d'élaboration et de conseil, le contrat-cadre doit permettre cette évolution. Dans les conditions générales de vente, cela peut passer par la possibilité d'introduire une grille d'équivalence dans la section « barème de prix ». Le contrat-cadre doit permettre le paiement pécuniaire et en nature, pour s'adapter aux besoins des parties. Une année, l'éleveur peut être autonome en paille et l'année suivante avoir besoin de beaucoup de fourrages à cause d'une sécheresse.

Les initiatives de ces relations contractuelles entre agriculteurs, quand elles ne se développent pas entre connaissances, prend sa source dans des groupes de travail (que ce soit au sein d'un syndicat de signe ou label, avec les chambres d'agriculture, les fédérations, etc.).

D'un point de vue d'efficacité de conseil, il est habituel de présenter un contrat-cadre et des exemples de contrats d'application qui peuvent y prendre place. Il faut se référer aux règles de concurrence en matière de proposition de contrats par un organisme de conseil, d'autant plus que ce type de contrat-cadre contient les conditions générales de vente et donc un barème de prix. Il est impératif de ne donner aucun prix dans le modèle de convention et laisser aux parties le soin de créer leur barème entre elles.

Par exemple le Syndicat A.O.C. Ossau-Iraty a publié en 2009 un document visant la « structuration des échanges de fourrages et céréales entre producteurs et éleveurs ovins-lait de la zone A.O.C. Ossau-Iraty »<sup>84</sup>. Les fiches juridiques proposent un modèle de CGV et des contrats d'application pour la vente, la vente sur pied et l'échange. Aucun prix n'est mentionné, il est à la libre négociation des parties. Le contrat de vente de céréales est toutefois à exclure, la vente ne passant pas par un organisme collecteur.

---

<sup>84</sup> Cf. Annexes : extrait du document « structuration des échanges de fourrages et céréales entre producteurs et éleveurs ovins-lait de la zone A.O.C. Ossau-Iraty », Fiches techniques – aspect juridique, contrats types.

## ***Section 2 : Les risques de requalification du contrat en contrat soumis au statut du fermage.***

Chaque situation créée par les parties présente des particularités, cependant il arrive qu'en donnant à un contrat des caractéristiques, la situation peut être interprétée comme un contrat nommé ayant un régime particulier. Se pose alors la question des différents cas de requalification en bail rural dont le régime se trouve aux articles L.411-1 et suivants du Code rural et de la pêche maritime (§ 1). Dès lors que les situations répondent aux présomptions d'application du statut, il est très probable que le juge estime qu'il y ait bail rural, ce statut étant d'ordre public. Deux situations sont à noter en parallèle : le cas des conventions pluriannuelles de pâturage et les cas de requalification en contrat du travail liés à la collaboration à la production entre les agriculteurs (§2).

### **§ 1 : Le risque de requalification en bail soumis au statut.**

Il y a trois présomptions posées par l'article L.411-1 du CRPM, posant l'application du statut du fermage, s'imposant à toute autre qualification, étant d'ordre public.

L'alinéa premier donne la définition du statut : il s'applique à « toute mise à disposition à titre onéreux d'un immeuble à usage agricole en vue de l'exploiter pour y exercer une activité agricole définie à l'article L.311-1 » (A).

Deux autres présomptions d'application du régime sont définies à l'alinéa 2. Le premier tiret concerne l'hypothèse d'« une cession exclusive des fruits de l'exploitation lorsqu'il appartient à l'acquéreur de les recueillir ou de les faire recueillir ». C'est le régime jurisprudentiel de la vente d'herbe (B). Cette présomption est simple : le début de l'alinéa 2 permet la preuve contraire par le cédant ou propriétaire. Il doit alors démontrer que la cession ou mise à disposition n'est pas continue ou répétée, et que cette convention n'a pas été passée dans l'intention de contourner l'application du statut.

#### *A – La mise à disposition à titre onéreux d'un immeuble rural.*

Le risque de requalification pèse ici sur les ventes de fourrages sur pied. En effet si la culture de légumineuses fourragères comme la luzerne ou le trèfle augmente, dans le cadre du développement des complémentarités, il est envisagé de créer des contrats prévoyant la mise à disposition de parcelles par les céréaliers pour que les éleveurs y cultivent des légumineuses fourragères. Dans l'esprit des parties, il s'agit d'une vente sur pied répétée. Elle peut être requalifiée en bail rural sur le premier alinéa de l'article L.411-1 du CRPM.

Le propriétaire du fonds laisse l'exploitation pendant plusieurs années (trois en moyenne pour la luzerne et deux ou trois ans pour le trèfle). L'éleveur récolte les fruits de son exploitation et

en échange il doit une somme au propriétaire du fonds : il peut se prévaloir d'un bail rural sur le fond. Il s'agit d'un statut d'ordre public : le juge a l'obligation de requalifier le contrat que les parties auraient qualifié différemment, et en faire découler toutes les conséquences (loyers, obligation d'entretien, etc.)<sup>85</sup>.

Une autre situation porte à caution : l'entraide entre agriculteurs telle que définie à l'article L.325-1 du CRPM ne doit pas être l'occasion pour le propriétaire de déléguer entièrement l'exploitation de certaines parcelles à un autre agriculteur, contre rémunération. Dans un arrêt de la troisième chambre civile de la Cour de cassation, rendu le 3 mai 2011<sup>86</sup>, les juges ont eu l'occasion de se prononcer sur une telle situation. En l'espèce, un preneur à bail laisse pendant plusieurs années deux parcelles à l'entière discrétion d'un agriculteur voisin sous le couvert de l'entraide. Les juges du fond ont relevé que le voisin avait entière liberté sur le choix des cultures ainsi que l'organisation du travail. Le bailleur a allégué qu'il s'agissait d'un échange non autorisé tombant sous le coup de l'interdiction de l'article L.411-35 et a obtenu la résiliation du bail. Le voisin aurait pu se voir reconnaître un bail rural s'il l'avait demandé.

#### *B – L'hypothèse de la vente d'herbe.*

La présomption s'applique à toute cession exclusive des fruits dès lors qu'elle est répétée : dès la première répétition, le bénéficiaire peut chercher à faire reconnaître un bail rural en sa faveur<sup>87</sup>. Le recours à une entreprise de travaux agricoles ne permet pas d'échapper à l'application du statut, dès lors que les frais des travaux sont à la charge de l'acquéreur. Pour échapper à la requalification, quand toutes les récoltes sont cédées au même acquéreur, les travaux de culture et d'entretien du fond doivent rester à la charge du propriétaire. Il n'y a pas d'application du régime, par exemple si les coupes d'herbe sont vendues à un éleveur et les repousses pâturées par les bêtes d'un autre éleveur<sup>88</sup>.

Il en va de même lorsque la vente sur pied se fait par un contrat de prestation de service, dont la rémunération pour l'éleveur est la récolte des fruits de l'exploitation. Si l'éleveur est seul à récolter, pendant plusieurs campagnes, alors la présomption de vente d'herbe soumise au statut s'applique. Un arrêt de la troisième chambre civile de la Cour de cassation rendu le 28 janvier 1987<sup>89</sup> applique le régime du contrat d'entreprise et non celui du statut du fermage,

---

<sup>85</sup> Cass., civ. 3<sup>ème</sup>, 11 juillet 1968 : Bull. Civ. III, n°341.

<sup>86</sup> Cass, civ 3<sup>ème</sup>, 3 mai 2011, n° 10-30.114, Van Landeghem c/ Robert, RDrur 2011, n°394, comm. 86 S.CREVEL : « Quand l'entraide se fait entrisme ».

<sup>87</sup> Cass., civ. 3<sup>ème</sup>, 3 avril 1997 : Bull. civ. III, n° 80. JCP G 1997, n°22, IV, 1129, p.176.

<sup>88</sup> Cass., civ. 3<sup>ème</sup>, 17 octobre 1990 : RDI 1991. 113.

<sup>89</sup> Cass., civ 3<sup>ème</sup>, 28 janvier 1987, D. 1987.

lorsqu'aucun partage des fruits n'est prévu et que le prix stipulé constitue non un loyer mais la rémunération d'un service déterminé.

En somme, pour ne pas risquer la requalification, les parties ont intérêt à ventiler les obligations et les paiements qui en découlent. Il est intéressant de distinguer le paiement de chaque coupe, avec la possibilité intégrée au contrat pour le céréalier de vendre un surplus de production (par exemple une année où il a été effectué cinq coupes au lieu de trois ou quatre en moyenne). Cela permet de prouver au juge que les parties avaient bien à l'esprit une vente, que la cession des fruits n'était pas envisagée comme forcément exclusive, et qu'il ne s'agit pas d'une volonté grossière de contourner le statut.

## **§ 2 : Les risques de requalification en contrats autres.**

Le dernier cas de présomption d'application du statut du fermage est l'hypothèse d'une prise en pension d'animaux lorsque les charges qui incombent normalement au propriétaire du fonds sont à la charge du bénéficiaire (A). Un autre risque de requalification plane sur les agriculteurs qui collaborent en travaillant ensemble : l'entraide est une institution informelle reconnue dans le milieu rural, mais elle peut parfois être sujette à requalification en contrat de travail ou en bénévolat (B).

### *A – Le développement du pâturage des repousses et des couverts d'hiver.*

Dans le cadre du CASDAR CER'EL s'est posée la question de la contractualisation des pâturages de repousses ou de couverts d'hiver par les éleveurs caprins.

Dans un premier temps il faut remarquer que les conventions pluriannuelles d'exploitation agricole ou de pâturage (CPEA) sont définies à l'article L.481-1 et permette de passer une convention visant à permettre aux éleveurs de faire pâturer les troupeaux pendant une période définie de l'année, pendant une durée minimale de 5 ans. Si un arrêté préfectoral prévoyant les zones de pastoralisme n'a pas été pris, ces conventions sont conclues pour cinq ans, contre un loyer conforme aux minima et maxima du fermage de l'article L.411-11. La zone d'étude du CASDAR CER'EL comprend deux zones définies par arrêtés préfectoraux : l'Indre<sup>90</sup> et le Loir-et-Cher<sup>91</sup>.

Lorsque la garde des animaux et les charges incombant normalement au propriétaire sont dévolues au propriétaire des animaux, il y a présomption d'application du statut sur le

---

<sup>90</sup> Arrêté préfectoral n°2014 114-0022 du 24 avril 2014 portant modification de l'arrêté 2010340-0019 du 6 décembre 2010 fixant les conditions de location des conventions pluriannuelles d'exploitation agricole ou de pâturage.

<sup>91</sup> Arrêté préfectoral n°03-4089 du 28 octobre 2003.

deuxième tiret de l'alinéa 2 de l'article L.411-1 du CRPM. Le propriétaire du fonds peut démontrer que la convention n'a pas été conclue en fraude du statut et ni en vue d'une utilisation continue et répétée, pour empêcher la requalification.

L'hypothèse où le propriétaire confie son troupeau contre le paiement d'un prix au propriétaire du fonds ne suppose pas de risque de requalification.

*B – Le développement de la collaboration au travail entre agriculteurs.*

Le principal risque de requalification en dehors du statut du fermage concerne les limites entre les régimes de l'entraide, du bénévolat et du contrat de travail.

Le bénévolat se distingue par la qualité des participants : l'entraide définie à l'article L.325-1 du CRPM n'a lieu qu'entre agriculteurs, alors que le bénévole peut être n'importe qui, et même un agriculteur dans la mesure où l'aide ne concerne pas l'exploitation et ses prolongements (par exemple, faire une terrasse ou réparer un toit d'habitation). Les deux régimes se caractérisent par la gratuité du service. L'entraide est développée entre agriculteurs d'une même spécialité, et même en dehors de leur compétence technique. La distinction majeure est sur le régime de responsabilité en cas d'incident : l'agriculteur qui rend un service sur une autre exploitation est couvert par sa propre assurance, ainsi que les personnes qui dépendent de son exploitation (ouvrier prêté pour une tâche, conjoint, etc.). S'il intervient à titre privé, il est couvert par sa responsabilité civile et celle de la personne chez qui il rend service : le droit commun de la responsabilité s'applique (responsabilité du fait des choses sous sa garde, de ses préposés).

Le régime du salariat est protecteur et est souvent revendiqué dans les hypothèses d'accident. Il est plus avantageux : ils peuvent être remplacés, sont mieux indemnisés, etc. Sans regarder ces situations, l'entraide peut être requalifiée en contrat de travail sur l'appréciation de différents motifs, dès lors que les juges relèvent une situation de subordination et des caractéristiques proches du contrat de travail. La Cour de cassation a confirmé la requalification, dans un arrêt de la chambre criminelle du 24 mai 2005<sup>92</sup>. En l'espèce, deux viticulteurs travaillaient ensemble depuis plusieurs années. Le viticulteur bénéficiaire de l'aide a admis à l'audience donner des instructions quotidiennes et que les journées de travail étaient d'une durée régulière entre 6 heures 15 minutes et 6 heures et 45 minutes de travail. L'aidant utilisait du matériel fourni par le bénéficiaire. La rémunération faite se basait sur le SMIC horaire. Le faisceau d'indices a mené à la requalification.

---

<sup>92</sup> Cass, crim. 24 mai 2005 pourvoi n°04-85079, inédit. Cf Annexes :



## **Titre 2 : La conclusion de contrats établissant une collaboration de production agricole.**

En dehors des contrats de cession de produits agricoles, il existe d'autres situations dans lesquelles les agriculteurs ont l'occasion de contracter. Il est ici question des différentes méthodes de mise en commun de moyens de production. Suivant la philosophie de travail de l'agriculteur, la coopération au travail peut être plus ou moins développée : sur un moyen de production en particulier (chap. 1) ou sur plusieurs éléments, jusqu'à la collaboration la plus engageante : être associés en société (chap. 2).

### **Chapitre 1 : Les opérations visant un moyen de production particulier.**

Certaines formes de collaboration ne portent que sur un moyen de production. Trois principaux moyens de production se distinguent dans l'activité agricole : le foncier, le matériel et la force de travail. Les moyens de mise en commun du matériel sont bien connus du monde agricole et passent le plus souvent par une CUMA ou la propriété indivise des biens. Ces situations ne prêtent pas à une analyse plus poussée, elles seront abordées dans le cadre des montages du chapitre 2.

Le foncier est un aspect primordial pour l'activité agricole, étant sa base. Deux moyens de jouir de terres sont définis : l'exploitation en faire-valoir direct, c'est-à-dire sur des terres dont l'exploitant est le propriétaire et dispose de tous les pouvoirs sur le bien. Le second moyen de jouir d'une terre est de l'exploiter en faire-valoir indirect, de la louer à un propriétaire contre un loyer. L'exploitant peut choisir dans les deux cas de mettre son exploitation en commun avec d'autres agriculteurs (cf. les risques de requalification en bail rural). Ces moyens et surtout les formalités qui les accompagnent seront vus dans une première section. Dans une seconde section sera abordée la mise en commun de la force de travail des exploitations.

#### ***Section 1 : Les opérations visant le foncier.***

Les exploitants voulant mettre en commun le foncier peuvent choisir de s'échanger des parcelles, par exemple pour rationaliser les îlots exploités et réduire les distances parcourues. Il existe trois méthodes pour échanger des parcelles :

- soit les parties sont toutes propriétaires et s'échangent la propriété des parcelles, c'est un échange d'immeubles ruraux hors périmètre d'aménagement foncier au sens des articles L.124-1 et suivants du CRPM ;
- soit les deux parties sont preneurs à bail, et donc résilient chacun leurs baux et contractent de nouveaux baux avec les bailleurs (avec ou sans système de promesses) ;

- soit l'une des parties au moins est preneur et doit respecter les conditions de l'article L.411-39 du Code rural et de la pêche maritime régissant l'échange en jouissance (§1). Les exploitants peuvent aussi choisir d'exploiter en commun leurs parcelles : s'ils sont preneurs, ils doivent alors respecter les dispositions de l'article L.411-39-1 du Code rural et de la pêche maritime (§2).

### **§ 1 : L'échange en jouissance.**

L'article L.411-39 du CRPM permet une exception à l'interdiction de céder ou sous-louer un bail rural posée par l'article L.411-35 du même code. Il donne la possibilité à un preneur à bail, d'échanger ou sous-louer des parcelles, dans la mesure où cela assure une meilleure exploitation. Le preneur ne pouvant donner plus de droit qu'il en possède, il ne laisse que la jouissance des parcelles, pendant la durée du bail, sur la totalité ou une partie seulement des fonds loués. L'alinéa 3 pose que l'échange ne peut porter sur la totalité du fonds que « dans la limite d'un seuil fixé à l'article L.312-1 du CRPM, compte tenu de la nature des cultures<sup>93</sup>».

Une obligation d'information incombe au preneur : le quatrième alinéa de l'article L.411-39 impose au preneur de notifier par lettre recommandée avec demande d'accusé de réception les projets d'échange ou de sous-location. Aucun délai de notification n'est posé, mais étant donné que le propriétaire a deux mois pour saisir le tribunal paritaire des baux ruraux (TPBR) s'il veut s'opposer à l'échange ou la location, il est plus prudent pour le preneur de notifier au moins deux mois avant l'exécution du contrat. Le non-respect de cette formalité entraîne la possibilité pour le bailleur de demander la résiliation du bail, s'il justifie d'un motif légitime (CRPM, art. L.411-31 II 3°) ou sur le fondement de la cession interdite, sans avoir à justifier d'un motif légitime (CRPM, art. L.411-31 II 1°). S'il ne se sert pas de ces motifs de résiliation, le bailleur peut s'opposer au renouvellement du bail pour ces mêmes motifs (CRPM, art. L. 411-46 al. 1<sup>er</sup>).

L'échange en jouissance présente l'avantage de ne pas exposer le preneur à une revendication en bail rural de la part de son cocontractant, étant donné qu'il y a un statut d'ordre public appliqué au contrat. Il conserve la maîtrise de la culture et est le seul interlocuteur du bailleur<sup>94</sup>. De plus il conserve son droit de préemption (CRPM, art. L411-39 al. 5).

Cela emporte aussi un engagement supplémentaire pour le preneur : il est responsable des agissements de son cocontractant aux yeux du bailleur. Le cocontractant doit donc exploiter

---

<sup>93</sup> L'article L.312-1 du CRPM instaure le schéma directeur régional des exploitations agricoles (SDREA), créé par la Loi d'Avenir du 13 octobre 2014 (citée précédemment). Leur parution est prévue pour la rentrée 2015 ; dans l'attente, les anciens schémas directeurs départementaux des structures (SDDS) sont maintenus.

<sup>94</sup> Dictionnaire permanent, baux ruraux (fermage – métayage), point 285.

dans les conditions prévues au bail rural, notamment en ce qui concerne les choix de cultures, les clauses de l'article L.411-27 du CRPM si elles ont été introduites, etc. Le bailleur ne peut pas se tourner contre le cocontractant du preneur : il agit contre le preneur qui pourra lui agir contre son cocontractant. L'information du cocontractant des obligations d'exploitation prévues dans le bail est donc importante à la conclusion du contrat, afin de donner une action au preneur.

## **§ 2 : L'assolement en commun et la société en participation.**

L'article L.411-39-1 du CRPM donne la possibilité au preneur de mettre en commun l'exploitation des fonds loués. Si l'échange en jouissance fait échapper le preneur à l'obligation jurisprudentielle d'exploiter personnellement<sup>95</sup>, l'assolement en commun ne permet pas au preneur de se libérer de son obligation d'exploiter personnellement (CRPM, art. L.411-39-1 al. 5), à l'instar du preneur mettant le fonds à disposition d'une société sur le fondement de l'article L.411-37 du même code.

La mise en commun de l'exploitation du bail est limitée par la durée du bail et aussi limitée dans les formes qu'elle peut prendre. Cette exploitation en commun ne peut se faire que dans le cadre d'une société en participation (SEP). Cette société doit être « constituée entre personnes physiques ou morales, et régie par des statuts établis par un acte ayant acquis date certaine » (CRPM, art.L.411-39-1 al. 1<sup>er</sup>).

Tous les fonds loués sont susceptibles d'être mis en commun, à l'exception des bâtiments d'habitation. Depuis la loi de modernisation de l'agriculture du 27 juillet 2010<sup>96</sup>, les bâtiments d'exploitation entrent aussi dans les fonds pouvant être exploités en commun. Il n'y a pas de seuil de surface à respecter, ni d'autorisation du contrôle des structures, étant donné que chaque exploitant reste individuellement tenu par ses baux et qu'il ne s'agit ni d'une réunion, d'un agrandissement ou d'une installation (CRPM, art.L.331-2).

L'assolement pose la même obligation d'information que celle prévue pour l'échange ou la location de parcelles (cf. *supra*). Le contenu de la notification est précisé à l'alinéa 3 de l'article : elle mentionne le nom de la SEP, ses statuts ainsi que les parcelles concernées. Les changements de statuts et la fin de l'assolement en commun doivent être notifiés dans les

---

<sup>95</sup> S. CREVEL, « Pas d'exploitation, pas de préemption ! », RDRur 2014, n°422, comm. 62.

« Cass. 3e civ., 4 févr. 2014, n° 12-22.538 et 12-23.066 : Par application des dispositions de l'article L. 412-5 du Code rural et de la pêche maritime, doit être déchu de son droit de préemption le locataire qui n'exploite pas par lui-même – ni par l'intermédiaire de sa famille– le fonds loué mis en vente ». L'article L.411-39 consistant une exception notable, par la volonté du législateur.

<sup>96</sup> LOI n° 2010-874 du 27 juillet 2010 de modernisation de l'agriculture et de la pêche JORF n°0172 du 28 juillet 2010 page 13925 - texte n° 3

mêmes formes. Les sanctions sont les mêmes que celles prévues pour le non-respect de l'obligation d'information du bailleur (cf. *supra*).

La SEP est une société civile régie par les articles 1871 et suivants du Code civil. La seule distinction des autres sociétés civiles est qu'elle n'est pas immatriculée, et n'a donc pas la personnalité morale. La société ne peut pas avoir de patrimoine : les coparticipants peuvent décider de créer une convention d'indivision en parallèle pour gérer le patrimoine détenu en commun. Elle ne peut pas non plus avoir de salariés, et ne concerne donc que les projets entre exploitants sans besoin de main d'œuvre supplémentaire : elle peut répartir la charge de travail entre les exploitants, comme une banque de travail (cf. section suivante).

Les statuts organisent les relations entre les coparticipants, qui peuvent choisir notamment de dévoiler leur identité à l'administration fiscale et être imposés à l'impôt sur le revenu pour les revenus tirés de la SEP, ou rester occulté par la société, et être imposés au travers du gérant. Il est le seul obligatoirement connu de l'administration qui s'acquitte de l'impôt pour la société et se tourne ensuite vers les coparticipants, soit au *pro-rata* soit selon une clef de répartition prévue dans les statuts.

Après avoir vu les deux principaux moyens de mettre en commun le foncier, en particulier pour les preneurs, il faut envisager les moyens de mettre en commun le facteur travail.

### ***Section 2 : Les opérations visant le facteur travail.***

Le travail sur une exploitation peut être effectué par différentes personnes : l'exploitant ou les exploitants en société, toute personne salariée par l'entreprise encadrant l'exploitation et toutes les aides : aides familiales, conjoint exploitant, etc. Lorsque le chef d'exploitation décide de mettre en commun la force de travail de son exploitation, il peut le faire de différentes façons : soit il met une personne à disposition, sur la base d'une entraide ou de sa version plus organisée : la banque de travail (§1). Le chef d'exploitation peut ainsi donner ou recevoir de la main d'œuvre sur l'exploitation. Il peut aussi faire partie d'une société ayant la qualité de groupement d'employeurs qui mettra à disposition une personne pour faire face au besoin de main d'œuvre sur l'exploitation (§2).

#### **§ 1 : Le système de l'entraide et la banque de travail.**

L'entraide est définie à l'article L.325-1 du CRPM comme « des échanges de services en travail et en moyens d'exploitation, y compris ceux entrant dans le prolongement de l'acte de production ». Aucune répétition ou périodicité n'est exigée pour l'application du régime, le législateur ayant posé que l'entraide peut être occasionnelle, temporaire ou régulière (CRPM, art. L.325-1 al. 2). Le régime s'applique dès le premier service rendu.

Les caractéristiques de l'entraide sont ailleurs. L'entraide est un contrat à titre gratuit (CRPM, art. L.325-1 al.3) : il ne donne pas lieu à une facturation, qui serait une prestation de service ou un prêt de matériel, imposable, et n'est pas comptablement pris en compte pour le calcul du résultat, ni taxable sur la valeur ajoutée (CRPM, art. L.325-2). De même, l'entraide ne donne pas lieu aux cotisations à la Mutualité Sociale Agricole (MSA). En effet, l'entraide prend place entre deux agriculteurs, qui cotisent déjà chacun pour eux-mêmes et les personnes travaillant sur leurs exploitations.

L'aidant est responsable des accidents qui arrivent à lui-même ou à toute personne qu'il a mis à disposition d'un agriculteur. Conformément aux régimes de responsabilité du code civil (article 1382 et suivants), le chef d'exploitation reste responsable de toutes les personnes et choses qui sont sous sa garde : c'est pourquoi l'article L.325-3 impose *in fine* au prestataire de contracter une assurance particulière pour ces activités d'entraide, en particulier pour les risques d'accident du travail de ses préposés.

En ce qui concerne les accidents provoqués par un véhicule terrestre à moteur (tracteur, moissonneuse, etc.), suite à un long débat jurisprudentiel, la Cour de cassation en sa deuxième chambre civile a rendu un arrêt le 17 novembre 2005<sup>97</sup> rappelant que « toute victime d'un accident de la circulation dans lequel est impliqué un véhicule terrestre à moteur a droit à l'indemnisation de son dommage dans les conditions de la loi du 5 juillet 1985<sup>98</sup>, dont les dispositions sont d'ordre public », le régime des accidents au cours d'entraide agricole ne s'applique pas à ses dommages.

La banque de travail est un contrat d'entraide approfondi. Il s'agit d'une entraide plus régulière, et organisée autour d'une grille d'équivalence. Chaque groupe d'agriculteurs souhaitant travailler ensemble établit une grille permettant de calculer le nombre d'heures travaillées par chacun, afin d'obtenir une certaine forme d'équivalence entre eux.

Un système de points peut être établi<sup>99</sup> : pour chaque tâche, un nombre de points est attribué suivant la difficulté, l'éloignement, etc. D'autres points sont attribués pour le prêt de matériel, avec ou sans chauffeur. Au bout d'une période déterminée entre les parties, les comptes sont effectués et chacun doit avoir un nombre approximativement équivalent de points. Les parties peuvent organiser une sorte de « rattrapage » en cas de forts déséquilibres (cf. chap.2 section 1 §2). Cependant ce n'est pas le but premier de l'entraide : le but est le quasi-équilibre.

---

<sup>97</sup> Cass. 2e civ., 17 nov. 2005, n° 03-20.551, Cts Lepointeur c/ Amand. et a. RDRur 2006, n°339, comm. 1 p. GUERDER. « Absorption de l'entraide agricole par la loi du 5 juillet 1985 ».

<sup>98</sup> Loi n°85-677 du 5 juillet 1985 tendant à l'amélioration de la situation des victimes d'accidents de la circulation et à l'accélération des procédures d'indemnisation JORF du 6 juillet 1985 page 7584

<sup>99</sup> Cf. Annexes : schéma 3.

## § 2 : Le groupement d'employeurs.

Le groupement d'employeurs n'est pas une personne morale distincte. C'est un groupement sans but lucratif créé par le Code du travail aux articles L.1253-1 et suivants. En milieu agricole, ce groupement a deux principaux buts : « mettre à la disposition de leurs membres des salariés liés à ces groupements par un contrat de travail » et « apporter à leurs membres leur aide ou leur conseil en matière d'emploi ou de gestion des ressources humaines. » (C. travail, art. L.1253-1 al. 1 et 2).

Deux types de personnes morales peuvent se voir reconnaître « groupement d'employeurs » : les associations sans but lucratif dites « loi 1901 » et les coopératives d'utilisation de matériel agricole (CUMA) (C. travail, art. L.1253-3 al. 2). Outre la rédaction de statuts et d'un règlement intérieur, la constitution d'un groupement d'employeurs suppose une notification au contrôleur du travail des pièces de l'article D.1253-1 et la délivrance d'un agrément par la Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (DIRECCTE) (C. travail, art. L.1253-20). Il n'y a pas d'effectif minimum pour la constitution d'un groupement. Les CUMA sont composées d'au moins 4 exploitants (CRPM, art. D.522-1 al. 2) : les groupes de moins de 4 personnes cherchant à créer un groupement d'employeurs doivent soit prendre la forme associative, soit monter une autre société. La CUMA ne peut mettre à disposition de ses adhérents plus de 49 % de sa masse salariale (CRPM, art. D.521-4).

Les salariés mis à disposition par le groupement doivent avoir un contrat de travail écrit comprenant les indications listées à l'article L.1253-9 du Code du travail. Ce même article pose l'égalité de traitement entre les salariés mis à disposition par le groupement et les salariés de la société accueillante. Un accord du 13 juin 2012 relatif aux groupements d'employeurs agricoles et ruraux<sup>100</sup> pose à l'article 8 la responsabilité de l'entreprise d'accueil concernant les conditions de travail. Le groupement d'entreprises par ses membres doit mettre en place une politique de gestion des risques. C'est un moyen de réguler les charges de travail tout au long de l'année pour les agriculteurs. Dans un objectif de développement des complémentarités, c'est assez difficile : les ouvriers agricoles, comme les exploitations sont de plus en plus spécialisés et sont formés soit en élevage, soit en culture.

---

<sup>100</sup> paru au BOCC 2012/39, le 20 octobre 2012. Etendu par l'arrêté du 20 novembre 2012 portant extension d'un accord national sur les groupements d'employeurs agricoles et ruraux, JORF n°0279 du 30 novembre 2012 page 18827 - texte n° 93 Cf Annexes :

## **Chapitre 2 : Les opérations visant la conjugaison de moyens de production.**

Dans un objectif de promouvoir les collaborations entre exploitants, il est intéressant de mettre en perspective les outils de mise en commun de moyens de production dans différents montages. Ces montages répondent à la philosophie de partenariat désiré : de l'exploitation en commun sur un pied d'égalité ou l'optimisation des moyens de production en conservant l'indépendance d'exploitation (section 1).

L'association entre les exploitants passe souvent par des sociétés spécialisées au monde agricoles comme les SARL, la SCEA, etc. Cependant les sociétés commerciales pénètrent de plus en plus la pratique agricole. Outre les modèles de sociétés anonymes et de sociétés anonymes par action, des formes de sociétés commerciales offrent des possibilités d'exploitation larges et des engagements différenciés selon l'intégration voulue à la structure (section 2).

### ***Section 1 : La collaboration entre agriculteurs axée sur les moyens de production.***

Différents montages permettent la mise en commun des moyens de production. La collaboration peut porter sur le foncier et le matériel, laissant chacun indépendant de son travail et des personnes travaillant sur l'exploitation. Le premier paragraphe sera consacré à un montage CUMA et assolement en commun. La collaboration peut porter sur le travail et le matériel : l'exemple du montage composé d'une CUMA et d'une banque de travail sera développé dans un second paragraphe. D'autres montages sont envisageables, notamment pour mettre en commun le travail et le foncier : par exemple un assolement en commun et une banque de travail. Les deux régimes exposés précédemment peuvent être mis en place avec les mêmes personnes.

#### **§ 1 : La collaboration sur le matériel et le foncier : le montage CUMA et assolement en commun.**

Ce montage offre la possibilité de mettre en commun à la fois le foncier, au travers de la SEP (cf. *supra*), le matériel, au travers de la CUMA et le facteur travail si la CUMA est déclarée groupement d'employeurs (cf. *supra*)<sup>101</sup>.

Le principal avantage de ce montage est la conservation de l'indépendance des exploitations. En effet les exploitants conservent la direction de leur ferme concernant la gestion du foncier. Malgré l'exploitation en commun au travers de la SEP, ils conservent leurs droits personnels

---

<sup>101</sup> Cf. Annexes : schéma 1.

sur les parcelles qu'ils exploitent en commun qu'il s'agisse de terre en faire-valoir direct ou de terre louée.

Concernant les terres que les participants coopérateurs possèdent personnellement, étant donné qu'ils exploitent en commun et que les terres exploitées en faire-valoir direct nécessitent une précaution : afin que l'un des associés ne puisse pas revendiquer un bail rural sur des parcelles, il faut s'assurer que le propriétaire des terres ne se décharge pas de toute action sur la parcelle. Le plus souvent l'exploitation en commun amène à la segmentation en tâches : chacun se charge d'une action sur la parcelle d'une culture dans la rotation globale. Cela signifie que la parcelle n'est pas à la charge d'une personne pendant deux campagnes de suite (sauf incorporation de légumineuses fourragères dans la rotation). La remarque est là même pour les terres qui sont exploitées en faire-valoir indirect : l'article L.411-39-1 du CRPM impose au preneur à bail de continuer l'exploitation personnellement. La requalification en bail rural de la collaboration entraînera la résiliation ou le non renouvellement du bail premier à la demande du bailleur et l'anéantissement de la sous-location.

Les hypothèses de collaboration répondant aux critères de la qualification en bail rural (cf. *supra*) sont rares mais pas inexistantes.

Etant donné les caractéristiques de la CUMA, le montage suppose de s'associer au minimum à quatre. Cependant au sein d'un CUMA, il est possible de différencier l'engagement des personnes. La CUMA intégrale se distingue de la CUMA partielle car elle suppose que le matériel de l'exploitant est détenu à au moins 80% par la CUMA. Seulement deux coopérateurs peuvent détenir en commun 80% de leurs matériels et deux autres participent mais dans une moindre mesure<sup>102</sup>.

Ce montage est intéressant dans la mesure où le besoin en main d'œuvre supplémentaire n'est pas trop important. Les CUMA déclarées groupement d'employeurs peuvent mettre leurs salariés à disposition de leurs membres dans la mesure où cette mise à disposition ne dépasse pas les 49% de la masse salariale (CRPM, art. D.521-4).

Dans un objectif de complémentarité, ce montage offre la possibilité aux éleveurs ne disposant pas d'une grande surface de pouvoir cultiver en commun avec des céréaliers, notamment la partie fourragère des cultures, et profiter de la CUMA pour minimiser les frais d'investissement mécanique que suppose une culture fourragère (par exemple acheter une enrubanneuse, un andaineur ou encore un récupérateur de menues-pailles).

---

<sup>102</sup> Cf Annexes : schéma 1.



## **§ 2 : La collaboration sur le travail et le matériel : le montage CUMA et banque de travail.**

Le montage CUMA et banque de travail permet de répondre à un besoin d'investissement matériel et à un besoin de main d'œuvre sur l'exploitation, principalement par à-coup.

Le plus souvent cette collaboration commence par de l'entraide et évolue. Il s'agit de personnes ayant la même activité, et qui ont donc les mêmes besoins en matériel. Cependant, dans l'objectif de permettre à des éleveurs de cultiver leur récolte (partant sur le principe d'une vente sur pied de fourrage) et augmenter le taux d'autonomie de leurs exploitations, la CUMA leur permet de réduire les coûts d'investissement.

Ce montage ne règle pas le problème de l'accès au foncier pour les éleveurs. Il est intéressant pour des éleveurs souhaitant cultiver des légumineuses fourragères en accord avec plusieurs céréaliers voulant eux intégrer notamment de la luzerne à leurs rotations pour augmenter les rendements des cultures suivantes. Dans un système optimum, l'éleveur se charge aussi d'épandre son lisier brut sur les autres parcelles des céréaliers<sup>103</sup>. Dans cet exemple, il faut prendre en compte les réserves quant à la vente sur pied de fourrage (cf. *supra*).

La banque de travail permet aux exploitants de mieux répartir leur charge de travail entre eux, notamment en s'organisant pour faire les moissons à plusieurs (augmente les cadences et le nombre d'aller-retour aux zones de stockage par unité de temps passé). Le système de banque de travail permet aussi la solidarité entre les exploitants : ils peuvent se remplacer et prendre des vacances, s'absenter un weekend ou encore soutenir l'exploitation pendant une hospitalisation, ce qui est un avantage non négligeable notamment pour les éleveurs.

Une fois par an (ou une quelconque unité de temps décidée par les parties), le nombre de points de chacun est calculé : le but est l'équilibre. Il n'est pas rare qu'apparaissent des déséquilibres. Ils peuvent résulter d'une disproportion entre les exploitations (l'exploitant d'une petite surface a libéré plus de temps pour aider les autres), d'une année particulière (les menaces climatiques ou d'incendie ont poussé à condenser les périodes de moissons), etc. Dans ce cas, les participants décident soit de remettre les comptes à zéro, versent un dédommagement aux personnes ayant plus participé que les autres, ou encore reportent le solde l'année suivante (si ce déséquilibre était conjoncturel, sinon il n'y a pas d'intérêt au report). Ce montage correspond plus aux volontés de collaborer sur une relation de solidarité entre exploitants qu'une collaboration poussée sur l'exploitation en elle-même.

---

<sup>103</sup> Cf Annexes : schéma 2.

## ***Section 2 : L'utilisation de sociétés commerciales en agriculture.***

Les sociétés sont commerciales par leur objet ou par leur forme. Les sociétés commerciales par la forme sont énumérées à l'article L.210-1 du Code de commerce. Parmi elle, les exploitants connaissent déjà les sociétés par actions (SA) et les sociétés par actions simplifiées (SAS) ainsi que les sociétés à responsabilité limitée (SARL). Deux autres formes de sociétés commerciales vont être développées ici : les sociétés en nom collectif (SNC) (§1) et les sociétés en commandite simple (SCS) (§2).

Pour remédier aux dépassements d'objet social pouvant entraîner des conséquences sociales, fiscales et civiles, les exploitants peuvent se tourner vers des sociétés commerciales. Leur objet peut être civil ou commercial, et n'a de limite que l'ordre public et la volonté des associés. Les associés d'une société civile ne peuvent pas décider de régulariser une activité commerciale par décision d'assemblée générale<sup>104</sup>, au contraire des associés d'une société commerciale. Cependant, les associés des sociétés commerciales doivent veiller à ne pas trop étendre les activités possibles dans les statuts, car ils sont responsables solidairement des dettes sociales engagées par la société.

### **§ 1 : La société en nom collectif comme substitut à la CUMA.**

La SNC est une société commerciale par la forme selon l'article L.210-1 du Code de commerce. Son régime est décrit aux articles L.221-1 et suivants du même code.

Tous les associés d'une SNC sont des commerçants, et par principe sont tous gérants, sauf stipulation contraire dans les statuts (C.com, L. 221-1 et L.221-3). Lorsqu'il y a plusieurs gérants, ils organisent la répartition des pouvoirs entre eux dans les statuts (C.com, art. L.221-6). La SNC est flexible et son régime ne prévoit pas d'organisation particulière, les associés sont libres de prévoir la répartition des droits de vote et de dividendes.

Elle présente un fonctionnement plus simpliste que la CUMA, bien que les systèmes mis au point par les associés peuvent être plus complexes que le fonctionnement coopératif, à l'instar de la banque de travail (cf. *supra*).

Il n'y a besoin que de deux personnes (physique ou morale) pour créer une SNC, contrairement à la CUMA où un quorum de quatre associés est nécessaire (CRPM, R.522-1 al. 2). Bien que le nombre de quatre ne soit pas difficile à obtenir, surtout dans la mesure où les coopérateurs peuvent être plus ou moins intégrés, la CUMA a un désavantage de taille par rapport à la SNC : elle ne peut pas avoir un but lucratif. La coopérative ne peut pas faire de

---

<sup>104</sup> B. GRIMONPREZ, « L'hébergement par une société civile agricole d'une activité commerciale », JCP N 2010, n°44, 1343.

prestations de services de façon récurrente à des personnes autres que ses membres. Elle vise à faire des économies mais pas de bénéfices.

La SNC peut employer autant de salariés que son activité le demande, et peut les mettre à disposition de ses membres sans limites, contrairement à la CUMA qui est limitée à un seuil de 49% de la masse salariale mise à disposition des membres par an.

En ce qui concerne le régime d'imposition, les CUMA sont exonérées de l'impôt sur les sociétés dans la mesure où leur activité correspond à leur objet. Lorsqu'elles font des prestations de services envers des tiers à la coopérative, les bénéfices de ces activités sont imposées à l'IS, dès lors que cela dépasse 20% du chiffre d'affaires annuel (CRPM, art. L522-5 al. 1<sup>er</sup>). Les CUMA bénéficient d'une dérogation particulière dans les prestations de services qu'elles effectuent pour le compte de communes ou de leurs établissements publics (CRPM, art.L.522-6). L'article 8 du CGI soumet les SNC à l'IR, avec une option possible à l'IS. Les associés en nom sont soumis à l'impôt sur les revenus pour la part de revenus tirés de leurs droits sociaux.

La décision de choisir l'une ou l'autre des personnalités morales prend en compte plusieurs facteurs. Dans le cadre du CASDAR CER'EL, une enquête a été menée sur un montage autour d'une SNC et d'un assolement en commun. Ils ont été parmi les premiers à mettre en place une SEP ayant pour objet un assolement en commun. Le montage est légèrement différent qu'en présence d'une CUMA<sup>105</sup>. La SNC détient le matériel et en subit toutes les charges. Elle établit une facture de prestation de service à la SEP, qui en général correspond au montant des dépenses annuelles. La SNC leur sert aussi à se reverser une rémunération fixe. Les trois associés des deux sociétés gardent une certaine indépendance par la SEP au niveau de la possession des terres. Néanmoins, le reste est commun. Les assolements se font dans la même logique, et la SEP s'occupent de l'approvisionnement en semences et intrants (avant le début de la collaboration, les trois avaient des contrats avec le même semencier pour les céréales et la même coopérative – organisme stockeur). La SNC leur permet de prendre un apprenti, et un salarié l'été pour les moissons. Que ce soit pour la SEP ou la SNC, les trois associés sont aussi gérants. La charge de travail se répartit entre les trois, notamment pendant les vacances. Ils n'ont rien prévu en cas d'absence longue d'un des associés, mais ils n'estiment pas cela comme un problème, car si l'un ne peut plus exercer, entre céréaliers la charge de travail est répartissable entre les autres et un salarié. Un préavis d'un an est prévu en cas de sortie de la société.

---

<sup>105</sup> Cf. Annexes : schéma 3

## **§ 2 : La société en commandite simple : un investissement différencié des associés.**

La SCS est une société commerciale par la forme selon l'article L.210-1 du Code de commerce. Son régime est détaillé aux articles L.222-1 et suivants du même code.

Parmi les associés, il faut distinguer les associés « commandités » des associés « commanditaires ».

Dans l'hypothèse d'une SCS agricole, les commandités, qui ont le statut d'associé en nom collectif (C.com, art. L.222-1 al. 1<sup>er</sup>), sont les exploitants de la société. Ils sont commerçants (C.com, art. L221-1) et donc engagés solidairement pour l'activité de la société. Ils peuvent être une personne morale (C.com, art. L.221-3).

Les commanditaires sont les investisseurs extérieurs, engagés à hauteur du montant de leurs apports. Leur apport ne peut pas être un apport en industrie. Leur rôle est assez passif, ils participent aux grandes décisions de la société, et les statuts doivent obligatoirement contenir « la part de chaque associé commanditaire dans la répartition des bénéfices et dans le boni de liquidation » (C.Com, art. L.222-4 3<sup>o</sup>). Ils sont là pour financer l'activité et non participer activement à la marche de la société. Cela se comprend notamment à la lecture de l'article L.222-6 : l'immixtion des investisseurs dans l'activité de la société se traduit par l'application de la solidarité entre le contrevenant et les commandités pour les actes passés. Le commanditaire peut être déclaré solidairement tenu pour l'ensemble des dettes de la société, si son implication dans la gestion externe de la société a été importante.

Comme la SNC, les parts sociales sont cessibles à condition d'obtenir l'unanimité des associés, sauf en ce qui concerne les parts sociales des commanditaires : les statuts peuvent décider de modalités de cession moins contraignantes (C.com, art.L.222-8). Les changements statutaires s'effectuent à l'unanimité des commandités et la majorité des commanditaires, sachant que des modalités plus strictes sont réputées non écrites (C.com, art. L.222-9).

La société n'est pas dissoute à la mort d'un commanditaire, mais des dispositions particulières doivent être prises pour la continuation de la société en cas de décès d'un commandité.

Les commandités sont imposés à l'IR, sauf option (CGI, art. 8) et les commanditaires à l'IS (CGI, art. 206 4<sup>o</sup>) pour les revenus calculés selon la méthode de l'article 108 du CGI.

La SCS semble une alternative intéressante au groupement foncier agricole (GFA), pour intéresser des investisseurs étrangers au monde agricole, ou des investisseurs n'exploitant pas (SCI, conjoint) ou plus (retraité, etc.). Le GFA est une société civile, qui ne permet l'exploitation que dans certaines conditions (CRPM, art. L.322-1 et L.322-6). Une situation peut être particulièrement intéressante : le conjoint séparé de bien qui décide d'investir dans une SCS avec son conjoint exploitant ne met en jeu son patrimoine qu'à hauteur de son

apport. Dans une autre société, il aurait le choix entre être engagé à hauteur de son apport (société à responsabilité limitée ou civile), deux fois son apport (SARL), ou solidairement (société commerciale). La SCS permet de mettre la partie de son patrimoine qu'il n'engage pas hors de portée des créanciers. En cas de divorce, chacun a des parts sociales, qui ne donneront pas lieu à un calcul de récompense ; idem en cas de décès du conjoint non exploitant : le décès d'un commanditaire ne remet en pas en cause l'existence de la société, les parts sont transférées aux héritiers.

## Conclusion générale

Le développement des relations entre céréaliers et éleveurs repose sur la création d'une confiance entre les acteurs. Plusieurs moyens d'y parvenir ont été proposés, notamment des outils à disposition des institutions de conseil (privés ou publics) qui accompagnent les agriculteurs dans leurs démarches.

Dans un premier temps, il semble primordial de donner une base de connaissance des règles entourant la production et la commercialisation des produits agricoles. Les règles étant plus facilement appliquées lorsqu'on en comprend les enjeux, il faut que les parties dialoguent sur leurs besoins et leurs contraintes. En effet, la spécialisation des exploitants dès leurs formations rend la connaissance du métier de l'autre plus abstraite.

Dans un deuxième temps, la contractualisation entre les agriculteurs ne passe pas uniquement par le contrat écrit. Le rôle de conseil consiste plus à s'assurer que les parties aient un point de vue le plus large possible sur la situation et se mettent d'accord sur un maximum de points. Le passage par l'écrit est alors un aboutissement mais ne constitue pas une condition *sine qua non* de la relation. Les contrats proposés doivent aussi présenter une flexibilité suffisante pour s'adapter aux évolutions de la relation.

Enfin, la collaboration sur des moyens de production entraîne dans quasiment tous les cas une charge administrative supplémentaire en début de projet. Cette charge doit être compensée par une manipulation simplifiée des relations par la suite et l'adéquation au projet des participants.

Les échanges entre céréaliers et éleveurs présentent un intérêt croissant, dans un contexte où la spécialisation montre ses limites. D'une part, la polyculture souffre d'un appauvrissement des sols, et d'autre parts, les éleveurs doivent gérer leurs effluents sur de plus petites surfaces et peinent à maintenir leurs exploitations compétitives et autonomes. Les complémentarités offrent une partie de réponse à ses problèmes en recréant à l'échelle d'un territoire le modèle de polyculture-élevage.

## Table des matières :

<b>Sommaire :</b>	<b>4</b>
<b>Liste des abréviations</b>	<b>5</b>
<b>Introduction :</b>	<b>7</b>
<b>Partie 1 : Le cadre juridique de la commercialisation des produits agricoles.</b>	<b>12</b>
<b>Titre 1 : Les législations s'imposant à tout produit agricole.</b>	<b>12</b>
Chapitre 1 : La protection par la réglementation des marchés et des règles d'hygiène.	12
Section 1 : La spécificité du marché agricole au regard des règles de concurrence.	13
§ 1 : L'inégalité entre les acteurs du monde agricole face au droit de la concurrence.	13
A. Les règles de concurrence de droit commun.	13
B. Les règles de concurrence applicables aux OP et OI.	14
§ 2 : La communication limitée des données en matière de pratique commerciale et de prix.	14
A. La concertation tarifaire.	15
B. Les pratiques concertées.	15
Section 2 : La spécificité des règles d'hygiène applicables aux producteurs de produits destinés à l'alimentation.	16
§ 1 : La qualification du produit et son incidence sur les obligations de l'agriculteur.	16
§ 2 : Le contrôle et les sanctions du non-respect des règles d'hygiène.	18
Chapitre 2 : La protection par la promotion d'une alimentation animale de qualité contrôlée.	20
Section 1 : Les obligations d'information : élément essentiel pour la traçabilité et l'étiquetage.	20
§ 1 : L'obligation de traçabilité des produits à destination de l'alimentation animale.	20
§ 2 : Les règles d'étiquetage des produits agricoles à destination de l'alimentation animale.	21
Section 2 : La soumission choisie de l'agriculteur à des cahiers des charges réglementés.	24
§ 1 : La valorisation de la production par un signe ou label.	24
A. La soumission du producteur à une méthode de production spécifique.	24
B. Les obligations autres du producteur sous SIQO.	25
§ 2 : L'engagement d'une production plus respectueuse de l'environnement.	27
<b>Titre 2 : Les règles de commercialisation imposées par produit concerné.</b>	<b>28</b>
Chapitre 1 : La commercialisation encadrée des céréales et oléagineux.	28
Section 1 : L'obligation de vendre à un organisme collecteur.	28
§ 1 : La réglementation des cessions de céréales, oléagineux et protéagineux (COP).	29
§ 2 : L'organisme collecteur et la sanction des ventes à toute autre personne.	30
A. L'organisme collecteur et ses missions.	30
B. Les sanctions de la vente de céréales sans passer par un collecteur.	31
Section 2 : Des hypothèses ouvertes aux producteurs de céréales et oléagineux.	32
§ 1 : La possibilité de livraison directe de l'article D.666-1 du Code rural et de la pêche maritime.	32
§ 2 : Les solutions envisagées par la pratique.	33

A) La déclaration en organisme collecteur. _____	33
B) Les mélanges et transformation de céréales. _____	34
Chapitre 2 : La commercialisation d'autres produits agricoles réglementés. _____	35
Section 1 : La dérogation nationale conditionnée quant aux ventes d'effluents. _____	35
§ 1 : Le traitement des lisiers bruts. _____	35
§ 2 : L'exception nationale aux règles de protection sanitaire en faveur des exploitants et utilisateurs. _____	37
Section 2 : Le cas des fourrages et produits transformés sur l'exploitation. _____	39
§ 1 : Les produits transformés sur l'exploitation. _____	39
§ 2 : Les fourrages, élément de valorisation de l'exploitation. _____	40
<b>Partie 2 : La contractualisation des relations entre agriculteurs en systèmes de production différenciés. _____</b>	<b>42</b>
<b>Titre 1 : La conclusion de contrats de cessions de produits agricoles. _____</b>	<b>42</b>
Chapitre 1 : La conclusion de contrats ponctuels de cession de produits agricoles. _____	42
Section 1 : La négociation et la formation de contrats de cession de production. _____	43
§ 1 : Le contrat écrit : élément de négociation des parties. _____	43
§ 2 : La contrepartie : élément de détermination de la qualification du contrat. _____	45
Section 2 : L'exécution et la fin des obligations résultant du contrat de cession. _____	46
§ 1 : Les charges pesant sur les parties. _____	46
A – Les charges sur la chose cédée. _____	47
B – L'hypothèse de la perte de la chose cédée. _____	47
§ 2 : La nécessité d'envisager les modalités d'exécution et des sanctions. _____	48
Chapitre 2 : La mise en place d'une répétition de cessions des produits agricoles. _____	50
Section 1 : Les relations établies selon un contrat-cadre. _____	50
§ 1 : Le contrat-cadre : outil des relations d'affaires. _____	50
§ 2 : Le contrat-cadre : un outil avant tout flexible. _____	52
Section 2 : Les risques de requalification du contrat en contrat soumis au statut du fermage. _____	53
§ 1 : Le risque de requalification en bail soumis au statut. _____	53
A – La mise à disposition à titre onéreux d'un immeuble rural. _____	53
B – L'hypothèse de la vente d'herbe. _____	54
§ 2 : Les risques de requalification en contrats autres. _____	55
A – Le développement du pâturage des repousses et des couverts d'hiver. _____	55
B – Le développement de la collaboration au travail entre agriculteurs. _____	56
<b>Titre 2 : La conclusion de contrats établissant une collaboration de production agricole. _____</b>	<b>57</b>
Chapitre 1 : Les opérations visant un moyen de production particulier. _____	57
Section 1 : Les opérations visant le foncier. _____	57
§ 1 : L'échange en jouissance. _____	58



§ 2 : L'assolement en commun et la société en participation. _____	59
Section 2 : Les opérations visant le facteur travail. _____	60
§ 1 : Le système de l'entraide et la banque de travail. _____	60
§ 2 : Le groupement d'employeurs. _____	62
Chapitre 2 : Les opérations visant la conjugaison de moyens de production. _____	63
Section 1 : La collaboration entre agriculteurs axée sur les moyens de production. _____	63
§ 1 : La collaboration sur le matériel et le foncier : le montage CUMA et assolement en commun. _	63
§ 2 : La collaboration sur le travail et le matériel : le montage CUMA et banque de travail. _____	65
Section 2 : L'utilisation de sociétés commerciales en agriculture. _____	66
§ 1 : La société en nom collectif comme substitut à la CUMA. _____	66
§ 2 : La société en commandite simple : un investissement différencié des associés. _____	68
<b>Conclusion générale</b> _____	<b>70</b>
<b>Table des matières :</b> _____	<b>71</b>
<b>Bibliographie :</b> _____	<b>74</b>
<b>Annexes :</b> _____	<b>75</b>

## **Bibliographie :**

### Manuels :

Droit des sociétés, 25<sup>ème</sup> édition, 2012, LexisNexis, Cozian, A. Viandier, F. Deboissy  
Droit rural – entreprise agricole, espace rural, marché agricole, 1<sup>ère</sup> édition, 2013, LexisNexis,  
H. Bosse-Platière, F. Collard, B. Grimonprez, T. Tauran, B. Traveley.  
Les contrats spéciaux, 6<sup>ème</sup> édition, Defrenois, P. Malaury, L. Aynès, P.-Y. Gauthier.

### Encyclopédie :

*Jurisclasseurs* : (site Lexisnexis – jurisclasseurs).

- Contrat distribution – fascicule 20 période précontractuelle, dernière mise à jour le 3 décembre 2014, par L. GAREIL-SUTTER
- Fascicule 90 transfert de la propriété

*Dictionnaire permanent* : (site Elnet.fr).

- Entreprise agricole : CUMA, groupement d'employeurs agricoles, indivision, société coopérative agricole, entraide, échange de biens ruraux, etc.
- Social agricole : groupement d'employeurs.

### Revue :

Revue de Droit Rural, édition LexisNexis (RDrur)

Revue Contrats Concurrence Consommation, édition LexisNexis (RCCC)

Revue Propriété Intellectuelle, édition LexisNexis

Revue Jurisclasseur, périodique, édition LexisNexis. (Jcl. Fasc.)

Revue La France Agricole.

### Sites :

<http://agriculture.gouv.fr>

<http://www.haccp-guide.fr/>

<http://www.agpb.com/>

<http://www.inao.gouv.fr/>

<http://bofip.impots.gouv.fr/bofip/1-PGP>

<https://info.agriculture.gouv.fr/gedei/site/bo-agri/historique>

## **Annexes :**

1. Extrait de l'appel à projets d'innovation et de partenariat 2013 (CASDAR CEREL). P.1
2. Synthèse du rapport sociologique du CASDAR : R. LE GUEN, S. COUVREUR, B. THAREAU « Réalités et perspectives des coopérations entre céréaliers et éleveurs », Enquête sociologique, septembre 2014 – février 2015. P.19
3. Résultats des enquêtes de terrain dans le cadre de l'analyse systémique du CASDAR CEREL. P. 28
4. Tableau de référencement des textes cités dans le mémoire. P.31

## **Textes :**

5. Décret du 29 septembre 1999 relatif à l'appellation d'origine contrôlée « Foin de Crau » - J.O n° 224 du 26 Septembre 1999. P.36
6. Arrêté du 5 juin 2000 relatif au registre d'élevage - JORF n°146 du 25 juin 2000 page 9613 texte n° 24. P.38
7. Arrêté du 8 décembre 2011 établissant des règles sanitaires applicables aux sous-produits animaux et produits dérivés en application du règlement (CE) n°1069/2009 et du règlement (UE) n° 142/2011 - JORF n°0302 du 30 décembre 2011 page 22867 texte n° 94. P. 44
8. Loi du 8 juillet 1907 - (DP 1907. 4. 173). P. 50
9. Accord du 13 juin 2012 relatif aux groupements d'employeurs agricoles et ruraux paru au BOCC 2012/39, le 20 octobre 2012. Arrêté d'extension : JORF n°0279 du 30 novembre 2012 page 18827 - texte n° 93 Arrêté du 20 novembre 2012 portant extension d'un accord national sur les groupements d'employeurs agricoles et ruraux. P. 51
10. Certificat sanitaire pour le lisier transformé, les produits dérivés du lisier transformé issu de l'annexe V du règlement (UE) n°142/2011 portant application du règlement (CE) n°1069/2009 (JO L 54 du 26.2.2011, p. 1). P.58

## **Décisions.**

11. DGCCRF communiqué décembre 2013. P. 61
12. Autorité de la concurrence, décision n° 15-D-04 du 26 mars 2015 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la boulangerie artisanale (extraits). P.64
13. Cass, crim. 24 mai 2005 pourvoi n°04-85079, inédit. P.81

## **Documents / articles.**

14. AGPB chiffre de la production céréalière par pays membre, publié le 22 septembre 2014. P. 83
15. Dossier de déclaration en organisme collecteur de céréales. P. 86
16. Fiche récapitulative des propositions d'exceptions à l'obligation de passer par un organisme collecteur. P. 92
17. Extrait du document « structuration des échanges de fourrages et céréales entre producteurs et éleveurs ovins-lait de la zone A.O.C. Ossau-Iraty », Fiches techniques – aspect juridique, contrats types. P. 94
18. Schémas des montages. P. 97