

INSTALLATION D'UN JEUNE

Jeunes installés, avez-vous fait un bilan sanitaire avec le GDS ?

On le sait, l'installation d'un jeune agriculteur passe le plus souvent par la reprise d'une exploitation en place depuis des années, voire des dizaines d'années, une augmentation du cheptel... Même si cette période est un moment privilégié pour faire le point, l'aspect économique a souvent été bien étudié mais ce n'est généralement pas le cas du sanitaire. Les pratiques d'élevages, et notamment celles liées au sanitaire, sont transmises en essayant de suivre le courant des pathologies dominantes. De plus, les pratiques d'élevage font partie intégrante de l'exploitation, et les bonnes habitudes, comme les mauvaises, sont parfois difficiles à distinguer les unes des autres.

C'est pourquoi, le Groupement de Défense Sanitaire de Moselle, avec le soutien du Conseil général, propose aux éleveurs nouvellement installés un audit sanitaire permettant d'apprécier les atouts et les faiblesses de leur exploitation.

Cette étude approfondie du fonctionnement sanitaire doit sensibiliser au renforcement des connaissances, à la prévention des risques sanitaires (IBR, BVD, Paratuberculose...) et au respect de la réglementation.

La participation conjointe d'un technicien du GDS et du vétérinaire traitant de l'élevage, peut amener à proposer des actions correctives ou amener un regard extérieur dans le cadre de projets (aménagement de bâtiments, achats d'animaux, agrandissement...).

À l'issue de la visite, une synthèse est envoyée au jeune installé afin qu'il puisse conserver l'ensemble des conseils qui lui auront été apportés.

Cette action est très appréciée des éleveurs car elle permet, en cours d'hiver, de prendre du recul sur leurs actes et de faire le lien entre les différents événements menant aux pathologies d'élevage. Le dialogue avec le vétérinaire et le technicien du GDS étant ouvert, l'ambiance est sereine et très constructive pour l'ensemble des participants.

Pour plus d'informations, ou pour convenir d'un rendez-vous, nous vous invitons à contacter votre technicien du GDS, Antoine Dumont au 03 87 66 12 63.

CONTRACTUALISATION EN PRODUCTION LAITIÈRE

Le transformateur propose, les producteurs négocient

D'ici le 1^{er} avril, les transformateurs laitiers vont faire à leurs producteurs une proposition de contrat. Cette démarche a été rendue obligatoire par la loi de modernisation de l'agriculture. Le producteur n'a de son côté pas d'obligation d'acceptation immédiate. Au contraire, l'arrivée des contrats doit marquer le début d'une démarche de négociation collective pour clarifier une relation juridique complexe.

La loi de modernisation agricole de juillet 2010 impose aux producteurs et aux acheteurs de s'engager dans des contrats. Sans attendre la mise en place de contrats type interprofessionnels et comme il s'y était engagé, le ministre de l'Agriculture a publié deux décrets au journal officiel du 31 décembre 2010 rendant obligatoire l'établissement de contrats écrits pour les secteurs du lait et des fruits et légumes frais. «*La formalisation écrite des relations commerciales entre producteurs et leurs premiers acheteurs, devient la règle. Elle a pour objectif de protéger les agriculteurs en leur donnant de la visibilité sur leurs débouchés sur de longues périodes (...) mais également en donnant de la visibilité aux transformateurs et aux distributeurs sur leurs approvisionnements*», précise le ministère de l'Agriculture.

Comblant un vide

La mise en œuvre par la loi des contrats repose sur le constat d'une spécificité française, l'absence (très souvent) ou l'incomplétude de la formalisation de la relation contractuelle dans le secteur laitier. En effet, un grand nombre de producteurs livrant à des entreprises privées n'a jamais formalisé la relation contractuelle durablement établie qui les lie à leurs transformateurs. En ce qui concerne le secteur coopératif, les bulletins d'adhésion signés par les producteurs sont très souvent extrêmement succincts, sinon incomplets. Dans les deux cas de figure, on s'est rendu compte d'une évidence, il est devenu nécessaire de mieux formaliser le cadre juridique de la relation contractuelle (qui est une relation commerciale) entre les producteurs et les transformateurs.

Un contenu vaste et complexe

Le nouveau dispositif devra s'appliquer à partir du 1^{er} avril pour le lait. Selon les décrets, les acheteurs devront proposer des contrats aux producteurs sous peine d'amende. Ceux-ci doivent comporter des clauses obligatoires : durée (cinq ans minimum), volumes et caractéristiques du lait à livrer, modalités de collecte, modalités de détermination du prix, modalités de facturation et de paiement, ou de livraison, modalités de révision et de résiliation du contrat. Concernant la question de la détermination du prix «*le contrat doit fixer les critères et les références pris en compte*» et doit prévoir «*les modalités selon lesquelles le producteur est infor-*



Entre impatience, appréhension, curiosité ou scepticisme, l'arrivée des contrats d'ici le 1^{er} avril dans le secteur laitier suscite des sentiments mitigés. Une chose est sur, les propositions seront à examiner à la loupe avant d'entamer les négociations qui sont préalables à toute signature.

me, avant le début de chaque mois, du prix de base qui sera appliqué pour les livraisons du mois considéré». Mais attention, au-delà du cadre minimum de la loi, la relation contractuelle qui lie les producteurs et les transformateurs pour la vente de lait ne se limite pas à une opération de livraison standard de matière première à un fournisseur. En lait, il faut parler d'un ensemble contractuel complexe qui peut porter également sur de nombreux domaines comme l'achat d'agro-alimentaire, la gestion du froid, la location des tanks, la prestation de services... Droit civil, droit du commerce, le champ juridique est vaste et dépasse largement les obligations du code rural.

Proposer n'est pas imposer

Pour respecter leurs obligations, les transformateurs vont donc envoyer des propositions de contrats aux producteurs d'ici le 1^{er} avril. Les transformateurs sont les seuls à être pénalisables dans le dispositif (jusqu'à 75.000€ d'amende par producteur).

Attention ! Le producteur n'est pas tenu d'accepter la proposition de contrat qui lui est faite. La menace d'un abandon de collecte en cas de non signature n'est pas possible. Le fait de ne pas avoir formalisé de manière écrite ne signifie pas qu'il n'existe pas de relation contractuelle entre producteurs et transformateurs. Elle existe déjà entre producteur et industriel du seul fait de l'acceptation du lait du producteur par l'industriel lors de chaque livraison.

Aujourd'hui, 100 % des producteurs (qu'ils livrent à une société coopérative agricole ou à une entreprise de droit privé) sont

contractualisés. En cas de conflit, il appartient au juge de qualifier cette relation. La jurisprudence en matière de droit du commerce (généralement 1 mois de préavis par année d'ancienneté) protège le producteur. La signature par les producteurs est d'autant moins urgente que l'interprofession travaille à mettre en place des contrats types qui affineront le cadre de négociation.

Éviter l'intégration

Pour la FNPL et la FNSEA, cette meilleure formalisation doit permettre de donner une meilleure lisibilité aux éleveurs... «*Sans préparation, on prend le risque que les contrats s'écrivent de manière unilatérale au sein des entreprises*». La mise en œuvre de contrats ne doit pas être subie par les producteurs de lait, ce qui pourrait revenir à une forme

d'intégration négative telle que certains secteurs agricoles l'ont connue. Elle doit être discutée et négociée avec les producteurs, de manière à établir une relation commerciale plus équilibrée et de permettre une relation gagnant-gagnant entre producteurs et industriels. La FDSEA et le service juridique de la FNPL se tiendront à la disposition des producteurs pour évaluer l'impact des contrats proposés et/ou négociés.

S'appuyer sur le collectif

Pour aboutir à une négociation commerciale plus équilibrée entre producteurs et entreprises, la FNPL incite à ce que la négociation se fasse au niveau des organisations collectives et économiques des producteurs. Il faut éviter les démarches individuelles. Ce sont les groupements de producteurs qui doivent négocier, sur la base du mandat de leurs adhérents, les conditions générales de vente du lait pour le compte de ces derniers. Actuellement, les groupements peuvent négocier et valider des compléments de prix applicables à tous les producteurs du groupement. La même logique pourra continuer à s'appliquer. Une mise à jour des statuts et des délégations de mandats (négociation et facturation) constitue néanmoins un préalable indispensable avant toute discussion avec le transformateur. Une fois la négociation collective aboutie, le producteur signera in fine un contrat individuel renvoyant pour son contenu aux conditions générales de vente négociées par son organisation collective.

A. BRANGE

Quelles conséquences pour les coopératives ?

Pour les coopératives agricoles, les changements introduits sont limités et portent davantage sur la formalisation que sur l'économie du système.

L'aspect proposition de contrat prévu dans le dispositif de la LMA et du décret, est mal adapté aux coopératives qui, de toute façon, ne peuvent délier les engagements en cours avec leurs producteurs. La loi impose de faire des propositions mais en coopérative, celles-ci se traduiront par la remise par la coopérative à ses associés coopérateurs du règlement intérieur et/ ou des statuts comprenant les clauses obligatoires.

Pour mémoire, les coopératives doivent proposer aux associés coopérateurs qui ont adhéré à la coopérative avant le 1^{er} avril 2011 et dont l'expiration de l'engagement est postérieure au 1^{er} juillet 2011, un avenant permettant la mise en conformité avec les clauses du décret avant le 1^{er} juillet 2011 (article 3 du décret)

Les modifications s'opéreront selon les principes de gouvernance des coopératives : Ag extraordinaires pour les modifications de statut, conseil d'administration pour les modifications de règlement intérieur.