

# Commission de l'agriculture contractuelle

## Avis concernant les contrats dans le secteur des pommes de terre

23 novembre 2006

### 1. Introduction

La contractualisation progresse dans le secteur de la pomme de terre. Actuellement, on estime que +/- 50 % de la production belge (toutes variétés) fait l'objet d'un contrat, la proportion étant moins élevée pour la Bintje (qui représente 60 % des surfaces de pomme de terre de consommation) que pour les variétés hâtives et les variétés de conservation autres que Bintje.

La pratique actuelle des contrats résulte d'une évolution historique liée en grande partie au développement rapide de la transformation industrielle et, dans une moindre mesure, à la spécialisation du sous-secteur orienté vers la production de pomme de terre lavable pour le marché du frais.

La production de pommes de terre **industrielles** (= pour la transformation) a connu une croissance soutenue ces 15 dernières années. Elle se concentre parmi un nombre toujours plus faible de producteurs et, dès lors, les enjeux économiques par exploitation deviennent importants. Côté industrie, le contrat est utilisé comme outil de développement. Pour les 2 parties (vendeur et acheteur), le contrat constitue un outil appelé à garantir l'approvisionnement ou le débouché, et ainsi à réduire les risques financiers. Cela est particulièrement le cas lorsqu'il s'agit de variétés spécifiques dont les possibilités de vente ou d'achat sur le marché libre sont réduites.

La production de pommes de terre lavables, destinée au **marché du frais**, fait appel à des variétés de plus en plus diverses et spécifiques, de sorte que le contrat constitue également l'outil principal de valorisation.

En pratique (et indépendamment des notions juridiques), on distingue 2 types de contrats :

- l'accord conclu avant ou pendant la période de production des pommes de terre de consommation : il s'agit du « contrat de culture » ou « teeltcontract »;
- l'accord conclu lorsque la marchandise existe : il s'agit d'un « contrat d'achat » ou « aankoopcontract ».

Les 2 types de contrats sont encore régulièrement conclus oralement entre les 2 parties (parole donnée). La quantité et le prix sont essentiellement concernés par ces accords oraux. Cette pratique ne peut avoir lieu que si les 2 parties se connaissent bien, du fait d'un commerce fréquent et régulier antérieur. Les conditions de livraison inhérentes sont alors sous-entendues.

Les contrats écrits sont les plus fréquents. Ils ont intégré avec le temps un nombre croissant de conditions et de considérations, de sorte que certains contrats sont devenus très (trop) complexes ou volumineux. D'autres contrats écrits se limitent à l'essentiel et ne comportent que 1 ou 2 pages.

Des documents de référence (normes VAVI, RUCIP, standard GIQF,...) ont également vu le jour ces dernières années en vue de standardiser les protocoles d'évaluation de la qualité, d'harmoniser les pratiques de commerce ou les règlements de litiges, ou d'intégrer les normes de sécurité alimentaire. Lorsqu'ils sont mentionnés dans le contrat, ces documents en font partie intégrante.

Les contrats sont pratiqués :

- soit entre le producteur et l'industrie de transformation ou le préparateur/emballeur,
- soit entre le producteur et le négoce intermédiaire, lequel approvisionne alors l'industrie de transformation ou le préparateur/emballeur (c'est particulièrement le cas pour les pommes de terre hâtives dont la production est morcelée entre un grand nombre de producteurs).

Les contrats prennent des formes différents : contrat « tonnes », contrat « hectare » et contrat « tonnes/ha » (voir définitions ci-dessous). La distinction est fondamentale car les droits des parties varient selon la forme.

Concrètement, la majeure partie des contrats sont des contrats de culture conclus entre décembre et avril (ils concernent alors la production implantée en avril/mai). Les propositions écrites sont rédigées par les acheteurs et diffusées aux producteurs par diverses voies. Chaque producteur est amené à réagir individuellement sur la proposition. Il n'y a pas de négociation collective des contrats proposés.

A l'heure actuelle, un contrat de pomme de terre est bien plus qu'un prix appliqué sur une quantité. L'expérience et la collaboration antérieure entre les parties sont des facteurs importants à prendre en compte également. La qualité du produit détermine largement le montant de la transaction financière, de sorte qu'il est impossible pour le producteur de prévoir quel sera son résultat financier.

## **2. Liste de définitions utiles**

### ➤ Diverses formes de contrats :

- Contrat de culture vs contrat d'achat :

*Contrat de culture* = contrat conclu avant la saison de culture ou durant les premiers mois.

*Contrat d'achat ou contrat de vente* = contrat conclu au plus tôt en fin de saison de culture ou lorsque les pommes de terre concernées sont déjà produites.

- Contrat « tonnes » ou contrat tonnes/ha ou contrat hectares :

*Contrat « tonnes »* : contrat dont l'objet est une quantité déterminée de pomme de terre, sans référence ni à la surface ni à la parcelle de production.

*Contrat « hectares »* = contrat dont l'objet est la production totale d'une surface déterminée de pomme de terre, avec identification ou non de la parcelle concernée.

*Contrat « tonnes/ha »* = contrat dont l'objet est la production partielle (exprimée en tonnes/ha) d'une surface déterminée, avec identification ou non de la parcelle.

### ➤ Saison de culture

On entend par *saison de culture* la période de production principale des pommes de terre en Belgique, soit entre le 1<sup>er</sup> mars et le 1<sup>er</sup> novembre.

➤ Campagne de commercialisation / commercialisatie seizoen :

On entend par *campagne de commercialisation* la période de valorisation de la production de pomme de terre produite en Belgique, soit du 15 juin de l'année x au 15 août de l'année (x+1).

➤ Tout venant / veldgewas :

On entend par « *tout venant* » la production brute issue d'une parcelle de pomme de terre, éventuellement calibrée, sans prélèvement ni addition quelconques.

➤ « Départ champ » ou « départ ferme » :

La livraison « *départ champ* » signifie que le lot est livré juste après l'arrachage, après un éventuel déterrage ;

La livraison « *départ ferme* » signifie la livraison après mise en stockage, après un éventuel déterrage.

➤ Force majeure:

On fait référence à la définition de la force majeure du RUCIP ou d'un encadrement interprofessionnel européen ou belge reconnu.

➤ Transfert de propriété :

Moment auquel le lot change de propriétaire et auquel le transfert des risques a lieu entre le vendeur et l'acheteur.

➤ Prix net :

Prix réellement appliqué sur le tonnage livré, après décompte de la tare et des éventuelles réfections, et après addition des éventuelles primes.

➤ Qualité fritable:

La définition généralement acceptée par le secteur est la suivante: minimum 360 g/5 kg de poids sous eau, minimum 60 % de 50 mm + dans la fraction de 35 mm +, indice de cuisson friture inférieur à 4,0.

➤ Rapport de culture ou fiche parcellaire:

Il s'agit de l'enregistrement de toutes les opérations phytotechniques et de conservation réalisées sur la parcelle ou sur le lot concerné.

➤ Tonnage brut ou net :

Tonnage brut = quantité de pommes de terre non calibrée, non triée et non tarée.

Tonnage net = quantité de pommes de terre calibrée, triée et/ou tarée selon les spécificités mentionnées dans le contrat.

➤ Certification:

Agréation du lot, de la parcelle ou de l'exploitation sur base d'un cahier de charge prédéfini, réalisée par auto-contrôle ou par un organisme de certification indépendant.

### **3. Recommandations pour le contenu minimal d'un contrat en pommes de terre**

Base : Convention en matière d'agriculture contractuelle – articles 8 et 9<sup>1</sup>

(art.9) § 1<sup>er</sup> : « L'ensemble des clauses est constaté par écrit » : dans la pratique, les accords verbaux sont encore nombreux . Toutefois, on recommandera aux parties de convenir d'un minimum de clauses par écrit, avec la possibilité par après de préciser des dispositions particulières pour autant qu'elles soient équilibrées et vérifiables.

§ 2 : Le contrat doit être rédigé dans la langue du vendeur.

§ 3 :

1° : **identification des contractants** : au minimum les noms et adresses ;

2° : **objet du contrat** : il faut distinguer les « contrats de culture » et les « contrats d'achat ou de vente » ;

Eléments indispensables :

- variété ;
- quantité
  - tonnage (en tonnes) ;
  - ou superficie (en ha, avec ou sans précision de la parcelle) ;
  - ou superficie (en ha) avec tonnage par ha (avec ou sans précision de la parcelle) ;
- fourniture éventuelle de plants (attention : si le plant est fourni par l'acheteur, le contrat ne concerne de facto que la superficie emblavée avec ces plants) ;
- modalités de livraison :
  - tout venant ou calibré (préciser le calibre) ;
  - départ champ ou départ ferme ;
  - ou livré (préciser l'adresse) ;
  - date ou période de livraison ;

3° **méthode de production ou cahier des charges :**

Le secteur comporte les cahiers de charge de référence suivants : Vegaplan (Belgique), Eurep-Gap (Européen), VVA (Voedsel Veiligheid Aardappalen – Pays-Bas), Terra Nostra (Wallonie), Q&S (Allemagne), production biologique (base européenne), ainsi que des cahiers de charge privés.

Ces documents ne doivent pas intégralement accompagner le contrat. Le contrat mentionnera toutefois que « *le vendeur déclare avoir été mis en mesure avant la date du contrat, de prendre connaissance du cahier des charges de référence qui lui est applicable, et le cas échéant, des dispositions du cahier des charges privé qui s'en distinguent* ».

4° : **Détermination du poids et/ou de la qualité : le contrat précisera :**

- le lieu ;
- la présence du vendeur devra être autorisée ;
- les systèmes de bonus/malus (primes/réfections sur le prix de base) ;
- prise d'échantillon : voir en annexe la « *procédure d'échantillonnage des pommes de terre livrées* » .

<sup>1</sup> Les points 9,11 et 14 du § 3 de l'article 9 de la Convention ne sont pas repris ci-dessous car ils ont été jugés non pertinents pour le secteur des pommes de terre.

**5° : Prix :**

- Hors TVA + éventuellement TVAC.
- Si primes ou réfections sur base de la qualité livrée, elles doivent être clairement précisées dans le contrat ;
- En cas de prestations réalisées par l'acheteur et pour le compte du vendeur, les frais relatifs doivent être clairement mentionnés dans le contrat.

**6° : Durée du contrat :**

- Durée de réflexion :
  - 7 jours calendrier pour les contrats de culture ;
  - pas de délai (0 jours) pour les contrats d'achat.
- Durée du contrat : elle sera clairement mentionnée

**7° : Conditions de transport et de livraison :**

- Le contrat mentionnera clairement laquelle des 2 parties est responsable du transport, ainsi que les éventuels frais ou dédommagements portés en compte.
- Modalités de chargement : le vendeur sera averti à l'avance du chargement (il doit y avoir eu échange téléphonique ou autre). Les modalités spécifiques éventuelles seront mentionnées (temps maximal de chargement par camion, précautions,...).
- Programme de livraison : il sera clairement indiqué.

**8° : Conditions de réception :**

- le bulletin de réception avec les résultats complets de l'analyse de la qualité, sera envoyé par l'acheteur au vendeur le plus vite possible avec un maximum de deux semaines.
- Le contrat devra clairement indiquer le moment du transfert de propriété et du transfert des risques.

**10° Exécution incomplète des obligations des contractants**

- En cas de force majeure, on fait référence à la définition de la force majeure du RUCIP ou d'un encadrement interprofessionnel européen ou belge reconnu.
- Lors de la constatation de manquement à ses obligations, la partie concernée avertira immédiatement l'autre contractant.
- En cas d'inexécution totale ou partielle des obligations du contrat, le cocontractant devra adresser, préalablement à toute action juridique, une mise en demeure à la partie défaillante sous forme de télécommunication écrite confirmée par lettre recommandée.

**12° Conditions de paiement du produit**

- Au cas où la quantité totale du contrat ne peut pas être livrée, on ne peut pas accepter que l'acheteur reporte le paiement de la partie déjà livrée pour exercer une pression sur le vendeur.
- En principe, les marchandises livrées seront payées au fur et à mesure de leur livraison et selon les conditions prévues dans le contrat.
- Il en sera de même si une partie de la quantité contractée n'a pu faire l'objet d'une livraison pour une raison n'engageant pas la responsabilité du vendeur,

aucune des parties ne pouvant aggraver la situation de son cocontractant en application du principe d'exécution de bonne foi du contrat.

### 13° Lieu, date et signature du contrat

#### ANNEXE

(cfr. 4° : Détermination du poids et/ou de la qualité)

<b>Procédure d'échantillonnage des pommes de terre livrées</b>
--

Problématique abordée : méthode d'échantillonnage à l'arrivée des pommes de terre (transport par camion ou benne agricole) sur le lieu de déchargement. Dans la pratique, un **échantillon provisoire** est prélevé pour autoriser ou interdire le déchargement. Ensuite, en cours de déchargement, un **échantillon « de qualité »** est prélevé pour déterminer la valeur du lot.

L'acheteur se prononce sur l'acceptation de la marchandise livrée. Hormis les vices cachés (et dans ce cas à condition que la traçabilité soit à tout moment garantie), la marchandise est considérée comme acceptée dès qu'elle est complètement déchargée. En cas de doute (à l'appréciation de l'acheteur) sur la qualité, la procédure suivante est d'application :

#### Procédure :

- **Echantillon provisoire** :

Objectif = déterminer en première approche si la marchandise peut être déchargée

↔ premier aperçu de la qualité globale :

- minimum 60 tubercules (de 50 mm+) pris au hasard sur le dessus du véhicule (au moins 5 prises) + à la trappe ;
- si refus => second échantillon de minimum 60 tubercules  
si refus => camion refusé ;  
si accepté => 3<sup>ème</sup> échantillon qui sera déterminant.

Prélèvement et analyse dans l'heure d'arrivée, avant déchargement.

- **Echantillon « de qualité »** :

En cas d'application de primes et/ou de réfections prévues dans le contrat :

- minimum 50 kg (de 35 mm+) par véhicule, en minimum 3 prises, de préférence aléatoire (système automatique).

Si transformation immédiate, et hors période de mise en stockage => analyse dans les 24 heures après prélèvement.