

UNE NOUVELLE OPTION DANS LES MODELES DE STATUTS, POUR QUOI FAIRE ?

Lors de l'homologation des modèles de statuts des coopératives agricoles par l'arrêté du 28 avril 2017 publié au JO du 11 mai 2017, deux nouvelles options statutaires ont été ajoutées au sept déjà existantes (dérogation à la règle de l'exclusivisme, pondération des voix, revalorisation du capital, réévaluation du bilan, parts sociales à avantages particuliers, directoire et conseil de surveillance, associés non coopérateurs).

Les deux nouvelles options statutaires concernent la période probatoire pour un nouvel associé coopérateur et le groupement d'employeurs.

Cette dernière option résulte directement de l'élargissement par la loi n° 2016-1088 du 8 août 2016 dite « Loi Travail » des dispositions relatives aux groupements d'employeurs à toutes les coopératives agricoles alors qu'auparavant, seules les coopératives d'utilisation de matériel agricole (CUMA) pouvaient y recourir.

L'option Groupement d'Employeurs est conçue comme une activité à part entière de la coopérative agricole avec un engagement d'activité et un critère de souscription au capital social pour les associés coopérateurs. Ce n'est donc pas une activité annexe ou accessoire de la coopérative. Cette activité peut même être mise en place par des coopératives agricoles qui n'ont pas adopté le type 6 (coopérative agricole de services).

La création d'un groupement d'employeurs au sein de la coopérative va donc permettre aux associés coopérateurs de recourir aux salariés du groupement de leur coopérative pour la réalisation des travaux saisonniers dans leurs exploitations. Le groupement d'employeurs permet ainsi à plusieurs associés coopérateurs de disposer de salariés qu'ils ne pourraient pas employer seuls.

Les salariés du groupement travaillent donc successivement dans chacune des exploitations des associés de la coopérative.

Néanmoins, la mise en place du groupement d'employeurs doit répondre à plusieurs conditions :

- Les salariés doivent être liés au groupement d'employeurs par un contrat de travail.
- L'opération Groupement d'Employeurs doit être réalisée à but non lucratif.
- Les salariés du groupement doivent entrer dans le champ de la même convention collective.
- L'activité du groupement doit être prévue dans les statuts avant sa mise en œuvre.
- Cette activité doit être uniquement réalisée au service des associés coopérateurs.
- Une comptabilité séparée doit être tenue pour l'activité du groupement.

De plus, les associés coopérateurs sont solidairement responsables des dettes à l'égard des salariés et des organismes créanciers de cotisations obligatoires du groupement.

Même si la mise en place d'un groupement d'employeurs par une coopérative peut constituer un plus indéniable pour les associés coopérateurs de celle-ci, il n'en demeure pas moins que les conditions liées à cette mise en place pourront rebuter un certain nombre d'entre elles.

Philippe Fourquet

LE SAVIEZ-VOUS ?

A l'heure de la COVID, les employeurs du secteur agricole doivent s'interroger sur les règles applicables en matière de sécurité au travail.

Dans le domaine social, plusieurs codes juridiques interfèrent : le Code du travail et de la Sécurité sociale mais également le Code rural et de la pêche maritime qui contient un livre VII intitulé « Dispositions Sociales ». Ces dernières concernent les agriculteurs et les institutions liées à l'agriculture (MSA, Crédit Agricole, écoles d'agriculture, coopératives agricoles...).

En cas de litige avec un salarié agricole, le Code rural est applicable en priorité ; s'il ne contient aucune règle spécifique pour le règlement du litige, il convient de se reporter au Code du travail ou à celui de la Sécurité sociale.

A noter que le chapitre VII du titre premier du livre septième du Code rural traite de « la santé et sécurité au travail », dont le suivi médical, les commissions paritaires d'hygiène et de sécurité ainsi que des conditions de travail en agriculture (art. L.717-1 et suivants du Code rural). Il s'applique, par renvoi, aux personnes physiques et morales relevant de la MSA dont les coopératives agricoles (art. L.722-20 du Code rural).

En outre, la partie réglementaire de ce chapitre comprend des dispositions particulières à « l'utilisation des lieux de travail dans les établissements agricoles » (art. R.717-86 et suivants du Code rural).

Ces textes rappellent que, comme les autres, les employeurs relevant du secteur agricole ont une obligation de résultat envers leurs salariés en matière de sécurité au travail.

Le manquement à cette obligation, dans le cas où elle serait à l'origine d'une contamination à la COVID d'un ou plusieurs salariés, peut entraîner de graves conséquences financières pour l'employeur.

Par la suite, si cette infection devait prendre la qualification de « maladie professionnelle », il faudrait se référer au code de la Sécurité sociale (art. L.751-7 du Code rural) ; il en serait de même si la « faute inexcusable » était mise en œuvre (art. L.751-9 du Code rural).

Enfin, des mesures de prévention des maladies professionnelles peuvent être organisées et financées sous l'égide de la MSA (art. L.751-154 et suivants du Code rural).

Michel Roussilhe

NEWSLETTER

INEXAGRI

N°17 - Janvier 2021

AU SOMMAIRE DE CE NUMÉRO :

RAPPEL DE L'HISTORIQUE ET DES TEXTES

LES ACTIVITÉS DE CONSEIL

LA SÉPARATION DE L'ACTIVITÉ DE CONSEIL ET DE L'ACTIVITÉ DE VENTE DE PPP

L'AGRÈMENT DES ENTREPRISES POUR L'EXERCICE DES DIFFÉRENTES ACTIVITÉS

UNE NOUVELLE OPTION DANS LES MODELES DE STATUTS, POUR QUOI FAIRE ?

LE SAVIEZ-VOUS ?

ÉDITO

2020 s'achève sans que la crise sanitaire mondiale appartienne au passé, ce qui prive l'économie de visibilité et complique l'élaboration de plans de développement fiables des entreprises. L'agriculture n'échappe pas à cette situation inconfortable.

C'est dans ce contexte que :

- Michel Roussilhe, dans « Le saviez-vous ? », attire votre attention sur les obligations des employeurs agricoles, dont les coopératives, de garantir la sécurité au travail de leurs salariés, y compris pour ce qui concerne la COVID.

- Jérôme Duchalais présente la synthèse de ses analyses des textes récents fixant au 1er janvier 2021 la mise en œuvre effective de la séparation des activités de conseil et de vente de produits phytopharmaceutiques. Le dispositif législatif et réglementaire a pour objectif de diminuer la consommation de ces produits. Il est source de profonds changements pour les distributeurs coopératives et négociants en particulier, ceux-ci ayant à choisir entre l'activité de conseil et l'activité vente.

- Philippe Fourquet expose les modalités de fonctionnement à respecter pour permettre aux coopératives agricoles autres que les CUMA l'ouverture de l'option statutaire de groupement d'employeurs instituée par l'arrêté du 28 avril 2017.

Je vous souhaite pour 2021, chers amis lecteurs, le succès dans l'exercice de vos responsabilités de gouvernance de vos entreprises.

Michel Chiron

INEXAGRI



SÉPARATION DES ACTIVITÉS DE CONSEIL ET DE VENTE DE PRODUITS PHYTOPHARMACEUTIQUES

LES ÉCHÉANCES SONT LÀ

Le gouvernement a enfin publié les textes fixant les modalités de mise en œuvre de la séparation du conseil et de la vente des produits phytopharmaceutiques (PPP) qui entreront en vigueur le 1^{er} janvier 2021. L'arrêté et les décrets ont été publiés les 18 et 20 octobre 2020 sachant que les distributeurs (coopératives et négociants) ont eu jusqu'au 15 décembre 2020 pour se positionner définitivement sur l'activité de conseil ou de vente.

RAPPEL DE L'HISTORIQUE ET DES TEXTES

L'idée de la séparation du conseil et de la vente des PPP vise à réduire l'utilisation de ces produits.

En particulier, la loi n° 2010-788 du 12 juillet 2010 dite loi Grenelle II marque le début de l'histoire législative en encadrant fortement les activités de mise en vente, vente, distribution à titre gratuit, application et conseil à l'utilisation des PPP avec, notamment, de nouvelles obligations en matière de formation et d'agrément.

Ceci a débouché, en novembre 2015, sur l'obligation pour tous les professionnels utilisant des produits phytosanitaires d'être dotés d'une attestation Certiphyto.

Les états généraux de l'alimentation lancés par le président Macron se sont déroulés lors du second semestre 2017 et ont conduit à l'élaboration de la loi EGALIM, loi n° 2018-938 du 30 octobre 2018, pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire ainsi que pour une alimentation saine et durable et accessible à tous.

L'ordonnance n° 2019-361 du 24 avril 2019 fixe les dispositions en faveur de l'indépendance des activités de conseil à l'utilisation de PPP et traite du dispositif des certificats d'économie de produits phytopharmaceutiques. En particulier, elle définit les règles des liens capitalistiques et la gouvernance entre les personnes morales exerçant l'activité de vente et celles se consacrant au conseil.

Le décret n° 2019-1157 du 7 novembre 2019 prévoit les adaptations des règles relatives aux certificats d'économie de produits phytopharmaceutiques.

Le décret n° 2020-1265 du 16 octobre 2020 précise le contenu ainsi que les modalités d'exercice des activités de conseils stratégiques et spécifiques à l'utilisation des PPP.

L'arrêté du 16 octobre 2020, quant à lui, définit les exigences du référentiel de certification pour l'exercice de conseils stratégiques et spécifiques à l'utilisation des PPP.

Ainsi, l'ensemble des textes détaillant le dispo-

sitif de la séparation du conseil et de la vente de produits phytopharmaceutiques sont parus et entreront en vigueur le 1^{er} janvier 2021.

LES ACTIVITÉS DE CONSEIL

Les activités de conseil sont de deux natures : le conseil stratégique et le conseil spécifique.

En premier lieu, les agriculteurs devront effectuer un diagnostic de leur exploitation. Réalisé par écrit, il analyse l'incidence pour la stratégie de l'exploitation agricole en vue de la protection des végétaux :

- des principales caractéristiques du système d'exploitation,
- des spécificités pédoclimatiques, sanitaires et environnementales des espaces concernés.

- Pour les exploitations agricoles, le diagnostic comprend également un bilan de l'utilisation des PPP et des méthodes alternatives à l'utilisation de ces produits avec notamment :

- l'évolution des quantités utilisées par type de produits,
- l'indice de fréquence de traitement (IFT) des principales cultures,
- le cahier d'enregistrement des traitements phytosanitaires.

Il identifie les facteurs influençant les décisions de recours au PPP, notamment les conseils spécifiques reçus et/ou le recours à des outils d'aide à la décision.

Le diagnostic fait l'objet d'une attestation. Il est établi par une personne agréée. Il est actualisé au moins tous les six ans et sert de base à l'élaboration du conseil stratégique.

Le conseil stratégique à l'utilisation des PPP recommande des solutions compatibles avec le projet et les contraintes de l'exploitation afin de réduire l'utilisation et les impacts de ces produits. Il prend la forme d'un plan d'action constitué de recommandations présentées par ordre de priorité et visant à :

- réduire l'utilisation des PPP ;
- répondre aux situations d'impasse technique ;
- limiter les risques d'apparition ou de développement de résistances.

Le plan précise les conditions de sa mise en œuvre notamment le calendrier, les moyens humains, le matériel, les équipements de protection et les modalités de suivi. Il fournira des informations sur les coûts et les incidences économiques. Les recommandations d'utilisation de PPP devront être expressément justifiées.

Deux conseils stratégiques au moins sont délivrés par période de 5 ans, à intervalle de 2 à 3 ans.

Les conseils spécifiques sont facultatifs. Ils donnent des préconisations ponctuelles de traitements phytosanitaires. Les conseils spécifiques n'ont pas de périodicité donnée car ils interviennent pour faire face à un agresseur donné en particulier en cours de saison, qu'il y ait maladie ou non. Ce sont des conseils de préconisations en fonction des parcelles concernées et des superficies à traiter. Ils doivent cependant indiquer les méthodes alternatives à l'utilisation de PPP. Pour cela, ils s'appuient sur les préconisations du conseil stratégique et des conseils spécifiques délivrés antérieurement. Ils promeuvent les actions de réduction de l'utilisation de PPP. Le conseil spécifique doit être conservé pendant 3 ans.

LA SÉPARATION DE L'ACTIVITÉ DE CONSEIL ET DE L'ACTIVITÉ DE VENTE DE PPP

A partir du 1^{er} janvier 2021, les deux activités sont jugées incompatibles : elles s'excluent l'une l'autre et s'interdisent l'une l'autre.

Ainsi, les vendeurs de PPP ne peuvent plus conseiller l'utilisation des PPP mais devront cependant donner un certain nombre de renseignements et d'informations (sécurité et caractéristiques du produit vendu).

Les conseillers, quant à eux, ne peuvent pas vendre de produits PPP et ne pourront pas recevoir de rémunération sur la vente.

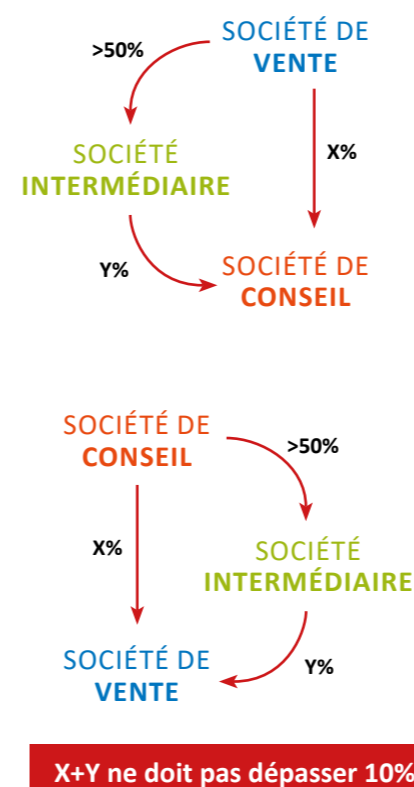
Avant le 15 décembre 2020, les distributeurs (coopératives et négociants) auront dû choisir l'activité, conseil ou vente, qu'ils conserveront à compter du 1^{er} janvier 2021.

La séparation capitaliste des structures de vente et des structures de conseil n'est pas absolue mais elle est forte et se traduit par des limites de détention de capital et de droits de vote.

PREMIÈRE LIMITE :

Une société de vente ou d'application ne peut détenir, directement ou indirectement, plus de 10 % du capital ou des droits de vote d'une société de conseil.

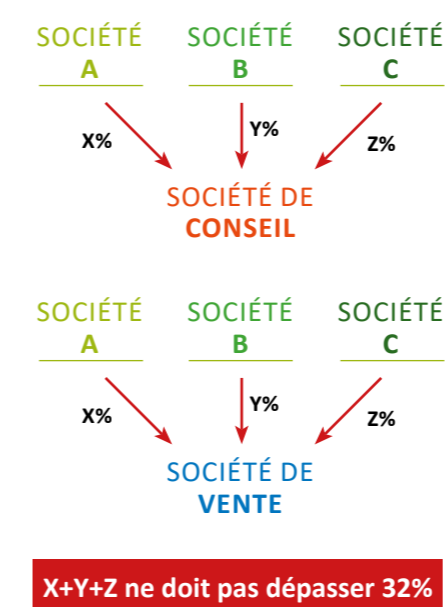
Une société de conseil ne peut détenir, directement ou indirectement, plus de 10 % du capital ou des droits de vote d'une société de vente ou d'application.



DEUXIÈME LIMITE :

L'ensemble des sociétés de ventes ou d'application ne peuvent détenir plus de 32 % du capital ou des droits de vote d'une société de conseil.

L'ensemble des sociétés de conseil ne peuvent détenir plus de 32 % du capital ou des droits de vote d'une société de vente ou d'application.



Outre la séparation capitaliste, les structures de vente et les structures de conseil doivent avoir des gouvernances indépendantes.

Ainsi, un membre d'un organe de surveillance ou d'administration et de direction d'une personne morale exerçant la vente ne peut être membre d'un de ces mêmes organes d'une personne morale exerçant le conseil.

Inversement, un membre d'un organe de surveillance ou d'administration et de direction d'une personne morale exerçant le conseil ne peut être membre d'un de ces mêmes organes d'une personne morale exerçant la vente.

La notion d'organe vise les conseils de surveillance, les directoires, les conseils d'administration et les directeurs (cas des coopératives agricoles et des sociétés anonymes) ou toutes formes équivalentes (cas des sociétés par actions simplifiées) ainsi que les conseils d'administration des chambres d'agriculture avec toutefois des dérogations pour ces dernières.

D'un point de vue pratique, il convient de s'en référer au Kbis des sociétés pour identifier les éventuelles incompatibilités.

Enfin, la séparation concerne également les salariés. Une personne physique exerçant une activité de conseil ne peut être employée en même temps par une structure se consacrant à l'activité de vente ou d'application. L'activité de conseil ne peut pas être rémunérée par des entités exerçant les activités de vente ou d'application.

La question reste posée quant aux conventions de mise à disposition de personnel, même si l'on peut penser qu'elles restent visées par ces interdictions.

L'AGRÈMENT DES ENTREPRISES POUR L'EXERCICE DES DIFFÉRENTES ACTIVITÉS

Un agrément de l'autorité administrative est nécessaire pour exercer les activités de vente et de conseil.

Le nouveau dispositif a élargi le champ des établissements concernés.

Les entreprises doivent se faire certifier par un organisme habilité via un audit. La première certification est valable 3 ans, renouvelable pour 6 ans avec des audits intermédiaires.

La demande d'agrément est à faire auprès de la DRAAF. Si les conditions sont satisfaites, le préfet de région délivre cet agrément.

Il est à noter que le dispositif des CEPP (Certificats d'Economie de Produits Phytosanitaires) est maintenu avec l'instauration d'une obligation de moyen et non de résultat.

L'arrêté du 16 octobre 2020 définit les exigences du référentiel de certification pour l'exercice des activités de conseil stratégique et spécifique à l'utilisation des PPP. Le respect de ce référentiel est vérifié par le biais d'un audit réalisé par un organisme certificateur.

Le référentiel annexé à cet arrêté définit les exigences à respecter pour toute entreprise exerçant les activités de conseil ainsi que les points de contrôle que l'organisme certificateur devra vérifier en vue de l'octroi et du maintien de la certification.

Ces exigences portent sur 16 points :

- 1- Absence de rémunération de l'activité de conseil par des personnes exerçant les activités de vente.
- 2- Non emploi des conseillers par des personnes exerçant la vente.
- 3- Formalisation du conseil.
- 4- Justificatif du conseil stratégique.
- 5- Archivage : respect des délais.
- 6- Modalités d'élaboration du diagnostic et du conseil stratégique.
- 7- Le conseil stratégique est fondé sur un diagnostic.
- 8- Le conseil stratégique fournit les éléments nécessaires à la stratégie de gestion des bioagresseurs ; il s'inscrit dans un objectif de réduction de l'usage des PPP.
- 9- Deuxième conseil stratégique délivré dans la période de 5 ans (entre 2 et 3 ans).
- 10- Modalités d'élaboration du conseil spécifique.
- 11- Le conseil spécifique précise les informations justifiant la recommandation.
- 12- Formalisation du conseil spécifique.
- 13- Bilan annuel de fin de campagne.
- 14- L'entreprise contribue au CEPP.
- 15- Indépendance financière des entreprises en conseil indépendant.
- 16- Indépendance économique des conseillers indépendants.

Les échéances sont là. Les choix s'opèrent et la plupart des coopératives et des négociants s'orientent vers l'activité de vente.

Dans ces conditions, on peut s'inquiéter du manque d'interlocuteurs pour réaliser les conseils stratégiques et spécifiques auprès des agriculteurs.

Après la suppression des pratiques de remises, rabais et ristournes par la loi EGALIM, la séparation des activités de conseil et de vente vient profondément remettre en cause le modèle économique sur lequel les distributeurs s'appuyaient. L'émergence de l'e-commerce des PPP accentue la nécessité et profonde adaptation que doivent conduire ces distributeurs afin de conserver une rentabilité et une compétitivité indispensables à leur pérennité.

Jérôme Duchalais