

info



agricole

avec les Experts-Comptables
Bulletin d'information de votre centre de gestion agréé

Avril 2003 n° 83

● Créance de salaire différé

● La Madonne
Fleurie en Beaujolais


● Saisonniers agricoles
un nouvel accord de
branche étendu pour gérer
les heures de travail

● L'agritourisme
se professionnalise


● Le point sur l'indemnisation
des dégâts de grand gibier




droit rural

- 4** Créance de salaire différé 
Des décisions de justice qui enrichissent le débat


vie rurale

- 6** La Madonne, Fleurie-en-Beaujolais 
Réponse d'un viticulteur à la mondialisation des vins


social

- 8** Saisonniers agricoles :
un nouvel accord de branche
étendu pour gérer les heures de travail 
Plus de souplesse dans la conduite
des heures supplémentaires

économie

- 12** L'agritourisme se professionnalise 
Une activité grandissante
et un nouveau métier pour l'agriculteur

vie rurale

- 16** Le point sur l'indemnisation
des dégâts de grand gibier 
Un nouveau cadre législatif et réglementaire

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Francette BJA.

RÉDACTION

Jean-Luc NICOLAS - Président,
Jacques LOGEROT, Laurence
MARTIN, Marie-Neige BINET,
Rémy TAUFOR, Michel TISSIER,
Laurent LEPRINCE, Emmanuel
GARGOT.

Laurent LEPRINCE - Responsable
du comité de lecture.

ÉDITÉ PAR LA F.C.G.A.A.

Abonnement annuel : 10 € HT.
Prix au numéro : 2,50 € HT.
Dépôt légal : 2^e trimestre 2003.
ISSN 0764 - 4396.

FABRICATION :

Imprimerie Calligraphy Print -
Rennes
n°Commission Paritaire : 65816

Ce numéro a été tiré à
35 200 exemplaires

L'Assemblée Nationale vient d'adopter en première lecture le projet de loi sur l'initiative économique, plus connu sous le nom de loi DUTREIL.

Actuellement en cours de discussion au Sénat, ce texte comporte de nombreuses dispositions juridiques, fiscales et sociales destinées à encourager la création et la transmission des entreprises. Deux d'entre elles intéressent tout particulièrement les exploitants agricoles : le relèvement du seuil d'exonération des plus-values et la possibilité de pratiquer en cas de donation un abattement de 50 % sur la valeur de l'exploitation.

Le texte transmis au Sénat prévoit de porter les limites d'exonération des plus-values de 152 600 € à 250 000 € à compter du 1^{er} janvier 2004 et instaure un barème dégressif pour atténuer les effets de seuil (taxation partielle de la plus-value pour les exploitants réalisant des recettes comprises entre 250 000 et 300 000 €). Ce relèvement rendrait accessible à de nombreux exploitants un régime très attractif qui permettrait grâce aux économies fiscales et sociales engrangées de se payer du matériel à peu de frais. Quand on connaît le poids de l'investissement en agriculture, on mesure immédiatement l'impact bénéfique du nouveau dispositif sur les comptes d'exploitation.

L'article 24 du projet de loi adapte les articles 789 A et 789 B du Code général des Impôts qui prévoyaient sous certaines conditions l'application d'un abattement de 50 % sur la valeur de l'exploitation pour le calcul des droits de mutation en cas de décès de l'exploitant. La nouvelle loi étendrait le bénéfice de cet abattement aux donations en pleine propriété. Utilisée de concert avec les dispositifs déjà en vigueur (mise en société, abattement des 3/4 et de la moitié sur les biens fonciers donnés à bail à long terme, donation de ces mêmes biens fonciers en nue-propiété, réduction de 50 % des droits de donation, paiement fractionné et différé des droits de mutation...) cette mesure serait de nature à faciliter la transmission de l'exploitation agricole en en réduisant considérablement le coût.

Au moment où je rédige cet éditorial, le texte est encore en discussion au palais du Luxembourg. De nombreux amendements ont été déposés, mais peu ont été adoptés. Les grandes lignes du texte semblent maintenant ne plus devoir subir d'importantes altérations et, si des modifications intervenaient malgré tout, on peut imaginer qu'elles seraient favorables aux contribuables.

Dès l'adoption définitive du texte les rédacteurs D'INFO-AGRICOLE décortiqueront pour vous toutes ces nouveautés, et vous en résumeront les principales facettes. Il ne vous restera plus qu'à élaborer avec les conseils avisés de votre expert-comptable et de votre centre de gestion une stratégie qui vous permettra de profiter au plus vite des substantiels avantages contenus dans cette loi. D'aucuns penseront qu'il est un peu présomptueux de parler de stratégie. Le mot ne me semble cependant pas trop fort. La création d'une entreprise, sa gestion, son développement et sa transmission, ne doivent pas être laissés au hasard, même et surtout quand la conjoncture et l'environnement économiques sont difficiles.

Le capitaine du bateau n'abandonne pas la barre au plus gros de la tempête et maintient le cap dans toutes les circonstances.



Michel TISSIER
Expert Comptable Agricole

Créance



Le descendant qui a participé sans contrepartie financière à la mise en valeur de l'exploitation de ses parents a droit au décès de l'exploitant à une rémunération appelée « salaire différé ».

Le conjoint du descendant peut également y prétendre s'il a lui aussi participé aux travaux. Ce salaire différé est égal aux deux tiers de 2 080 fois le montant horaire du SMIC par année de participation.

Le nombre d'années de participation est limité à dix et décompté à partir de l'âge de dix huit ans. Le paiement peut intervenir soit en espèces, soit sous la forme d'une attribution en nature de biens prélevés sur la succession.

Me Denis BRELET fait le point sur le sujet à la lumière de la jurisprudence la plus récente.

Il existe depuis l'entrée en vigueur de la loi du 9 juillet 1999, une autre créance de salaire différé au profit du conjoint survivant du chef d'exploitation qui a participé à l'exploitation pendant au moins dix ans sans avoir perçu de rémunération ni avoir été associé aux bénéfices et aux pertes. Son montant est fixé forfaitairement à trois fois le SMIC annuel en vigueur au jour du décès dans la limite du quart de l'actif successoral.

de salaire différé

La créance de salaire différé continue à alimenter les prétoires.

Les décisions de justice rendues dernièrement confirment des solutions déjà acquises mais parfois, elles abordent des questions qui n'avaient pas encore obtenu de réponses.

► LA CONFIRMATION DES SOLUTIONS

Il est désormais bien acquis que celui qui sollicite le paiement d'une créance de salaire différé dans le cadre du règlement de la succession d'un parent doit rapporter la preuve qu'il réunit bien toutes les conditions de la demande.

Parmi ces conditions, figure la preuve qu'il n'a pas été rémunéré.

La preuve de la gratuité des prestations

Plusieurs arrêts confirment que le descendant doit effectivement rapporter la preuve de l'absence de rémunération même si celle-ci est parfois difficile.

Dans un cas, la production d'un relevé de compte de la Mutualité Sociale Agricole et de témoignages attestant l'absence de vraie rémunération hormis quelques petites gratifications a été jugée suffisante (Cour d'Appel de PARIS, 21 mai 2002).

Dans un autre cas en revanche, le fait que le demandeur soit dans l'incapacité de justifier l'origine des fonds lui ayant permis d'acheter son cheptel ainsi que la preuve de plusieurs virements sur son compte l'empêche de bénéficier d'une créance de salaire différé (Civ. 1^o, 17 octobre 2000, Bull. Civ. I n^o 249).

La Cour de Cassation rappelle que l'existence de la créance ne se déduit pas de la seule participation du descendant à la mise en valeur de l'exploitation familiale même si celle-ci est effectivement attestée par diverses pièces émanant de la Mutualité Sociale Agricole (Civ. 1^o, 5 mars 2002).

Une autre question voit sa réponse confirmée : quand demander le paiement de la créance de salaire différé ?

Le paiement de la créance

L'article L.321-17 du Code Rural est extrêmement clair : la créance n'est exigible qu'au décès de l'exploitant, mais avant que le partage de la succession ne soit intervenu.

La Cour de Cassation dans un arrêt du 14 juin 2000 confirme qu'une demande présentée après la clôture du règlement de la succession est irrecevable (V. déjà Civ. 1^o, 10 octobre 1995, Bull. Civ. I n^o 358).

Le simple fait que l'ascendant ait procédé à une donation-partage entre ses enfants mais sans régler la créance de salaire différé n'empêche pas son bénéficiaire d'en solliciter le paiement lors du décès de son auteur (Cour d'Appel DIJON, 26 mars 2002).

De même, la donation-partage cumulative réalisée par un ascendant et les héritiers du conjoint ne s'oppose pas à l'action ultérieure du bénéficiaire qui n'aurait pas été désintéressé par l'ascendant lors de cette opération (Civ. 1^o, 3 juillet 2001).

La nature successorale de la créance de salaire différé est nettement affirmée.

Celle-ci s'oppose par exemple à toute inscription hypothécaire de la part du demandeur sur les biens de l'ascendant, de son vivant, afin d'en garantir le paiement (Civ. 1^o, 13 avril 1999).

Cette même raison a permis à un enfant créancier de se voir payer son salaire différé dans le cadre d'une procédure collective alors que la créance n'avait pas été déclarée.

Le motif invoqué est le décès de l'ascendant exploitant intervenu après la mise en liquidation des biens ; la créance étant née après le jugement d'ouverture, elle bénéficiait alors des dispositions de l'ancien article 40 de la loi du 25 janvier 1985 (art. L.321-32 du Code de Commerce).

Enfin, la Cour confirme que la créance naissant au décès de l'exploitant, la législation applicable est bien celle applicable à cette date.

En l'espèce, l'exploitant étant décédé en 1962, pour bénéficier de la créance, le demandeur devait rapporter la preuve de l'exercice d'une activité agricole à la date d'ouverture de cette succession (Civ. 1^o, 6 juillet 1999).

► PRÉCISIONS NOUVELLES

Dans deux affaires, les juridictions saisies ont, semble-t-il, répondu pour la première fois aux questions suivantes :

- l'enfant handicapé a-t-il droit à une créance de salaire différé ?
- l'accomplissement de tâches ménagères sur l'exploitation permet-elle de solliciter une telle créance ?

L'enfant handicapé

Dans la mesure où le handicap dont souffre l'enfant ne s'oppose pas à l'exécution des tâches naturelles liées à la participation à l'exploitation, aucune raison ne justifie que ce descendant n'ait pas droit à une créance de salaire différé, les autres conditions pour son obtention étant en l'espèce réunies (Cour d'Appel de MONTPELLIER, 11 juin 2002). La Cour relève que les travaux effectués à l'époque étaient essentiellement des travaux manuels qui pouvaient parfaitement être réalisés par une personne dont l'aptitude physique et intellectuelle n'était pas pleine et entière.

L'accomplissement des tâches ménagères

Pour bénéficier d'une créance, l'article L.321-13 du Code Rural exige que le descendant participe directement et effectivement à l'exploitation.

Par un arrêt du 22 octobre 2002, la première Chambre Civile de la Cour de Cassation s'en tient à une définition stricte de l'activité accomplie. Il faut impérativement que cette activité soit agricole. Le seul accomplissement de tâches ménagères exercées au foyer familial est certainement insuffisant sauf si d'autres travaux sont réalisés au quotidien tels que traite des vaches, entretien de la basse-cour...

Quant aux tâches administratives liées à l'exploitation, elles correspondent à notre avis à une participation directe et effective à l'exploitation.

Il est probable qu'une décision viendra certainement répondre un jour ou l'autre à cette dernière question. Au fil des années, le débat concernant la créance de salaire différé paraît être sans fin.

(à suivre...)

D.G. BRELET
Avocat à la cour,
(janvier 2003)



Fleurie La Madonne



50 000 nouveaux hectares de vignes sont actuellement plantés en Australie, ce qui représente ni plus ni moins que la surface actuelle du Beaujolais.

Chiffre brutal et vertigineux qui laisse augurer d'un avenir pas forcément très réjouissant pour notre production nationale qui connaît déjà depuis deux ans un marasme structurel et conjoncturel dont on ne voit malheureusement pas encore la sortie du tunnel. Heureusement, certains de nos viticulteurs bien au fait de ces nouvelles productions, qu'on pourrait appeler exotiques, sont entrés en résistance et anticipent la venue sur le marché de ces volumes qui seront forcément de plus en plus importants et dont la qualité devrait vraisemblablement continuer à s'améliorer. Comme dans tous les autres secteurs de l'économie, la mondialisation est passée par là et les esprits chagrins qui se contenteront de gémir risquent de rester au bord de la route car cette nouvelle donne doit être intégrée de toute urgence dans la stratégie de chaque exploitation viticole et permettre de créer la dynamique suffisante pour bien sûr anticiper mais surtout aborder la vente du produit qu'est le vin d'une manière peut-être différente.

en Beaujolais

Jean-Marc et Maryse DESPRES à Fleurie dans le Beaujolais font partie de ces nouveaux viticulteurs qui ont précédé ces évolutions et dont la démarche entreprise depuis déjà quelques années pourrait faire référence dans les prochaines décennies. Comme souvent dans la profession, ils ont repris l'exploitation familiale en 1984 et ne cessent depuis de l'agrandir pour couvrir aujourd'hui une surface de 9 hectares essentiellement en Fleurie. Pendant les premières années comme beaucoup de leurs voisins et pour un nombre encore important de producteurs actuels, toute la production est vendue en vrac auprès d'un seul négociant mais cette solution, au demeurant simple et cependant fragile, ne permet pas d'exprimer les qualités de vinification du domaine et de bénéficier de la marge attendue sur ce type de cru.

En 1990, décision est donc prise de mettre en bouteille si bien qu'aujourd'hui 100 % de la récolte sont mis en bouteille à la propriété dont 80 % sont réservés à l'export.

En effet, très rapidement, il leur a semblé évident de se tourner vers l'étranger où le cru Fleurie bénéficie d'une très bonne image de marque dans de nombreux pays européens notamment en Suisse, en Allemagne et en Angleterre : « Par une présence continue sur les salons professionnels et une visite annuelle de nos grossistes anglais et germaniques, nos vins sont connus et leur qualité reconnue : la relationnel fait le reste ». On retrouve donc aujourd'hui leur vin dans un nombre important de restaurants du monde entier, de Tokyo aux boulevards de Broadway confirmant ainsi que la qualité ne suffit pas à elle seule et qu'une démarche commerciale personnalisée devient de plus en plus nécessaire.

Toujours pour garder une approche commerciale différente et valoriser leur vin d'une manière plus personnalisée (on vend un terroir et non pas un cépage), ils n'hésitent pas à inviter leurs grossistes sur le domaine afin de leur faire sentir le « climat », parcourir les coteaux et découvrir les infrastructures permettant l'élaboration de leur vin. Ils leur proposent également de suivre l'évolution de leurs vins par la dégustation de suites de millésimes et se rendre ainsi compte de l'homogénéité de la qualité et du bon vieillissement des vins. Dans leur stratégie commerciale, l'identification du produit doit se faire par le lien avec le terroir et la connaissance du

producteur. Ainsi, l'acheteur n'achète plus seulement le vin mais l'exploitation dans son entier. Surtout, ils confirment ainsi la différence qui existe naturellement entre millésimes. Chaque année est différente car Dame Nature se montre toujours capricieuse et la dextérité d'un bon vinificateur sera justement de mettre en valeur les particularités liées aux conditions météorologiques annuelles et de réaliser les assemblages qui permettront de révéler la quintessence de chaque nouveau millésime.

Mais ce succès engrangé d'année en année a obligé l'exploitation à franchir une étape importante. Comme ils nous le précisent : « Pour répondre à la demande croissante de nos clients, pour rester concurrentiel au niveau des volumes demandés par nos clients et nous permettre de proposer une gamme de Fleurie ayant des climats différents, la mise en place d'une structure commerciale nous a paru évidente, naturelle et nécessaire ».

En effet, par le biais de la création d'une SARL de commercialisation et la construction d'un nouveau cuvage, ils peuvent désormais acheter des raisins qu'ils vinifient, leur permettant ainsi d'étoffer leur gamme de vins. La proximité des vignes ainsi que la connaissance privilégiée des viticulteurs-apporteurs permet à leur domaine d'obtenir des raisins de qualité dans la droite ligne de ceux obtenus sur leur exploitation et ce, pour le plus grand bien du produit final : on rappellera que la spécificité du Beaujolais est d'être élaboré essentiellement à partir de plants GAMAY.

Les difficultés rencontrées aujourd'hui par la production viticole française ainsi que l'émergence des vins du nouveau monde confirment les choix retenus par l'exploitation en matière de qualité et d'environnement (agriculture raisonnée sous le couvert de Terra Vitis) : « Au-delà du prix, la qualité prime toujours », voilà quel pourrait être le credo de leur domaine. D'ailleurs, c'est la raison pour laquelle ils ont conservé de vieilles vignes (la plus vieille étant centenaire) afin d'élaborer une cuvée spéciale vieilles vignes dont la vinification reste presque artisanale et va jusqu'au foulage aux pieds : authenticité reconnue puisque cette production connaît un vrai succès. Sans occulter la qualité de certains vins provenant du Chili, d'Australie ou d'Afrique du Sud, il leur semble que le terroir et le climat resteront primordiaux dans le résultat final et dans le choix fait

par le consommateur : « On ne peut pas élaborer la même qualité sur 10 hectares et sur 100 hectares. Quoi qu'il en soit, la vigilance reste de mise ».

L'actualité d'ailleurs leur donne raison puisque les consommateurs anglais qui s'étaient tournés récemment vers les nouveaux vins semblent justement revenir vers des vins beaucoup plus typiques et notamment ceux du Beaujolais. Le terroir semblerait l'emporter sur le cépage mais ne crions pas victoire trop rapidement.

Quant au Beaujolais primeur qui a fait connaître le Beaujolais dans le monde entier, ils pensent que « c'est effectivement une réussite commerciale indéniable mais qui peut, à long terme, être dommageable aux crus beaujolais puisque toute la médiatisation se fait sur le seul vin générique, d'où leurs efforts pour que soient reconnues trois appellations distinctes : les Crus du Beaujolais, les Beaujolais-village et le Beaujolais primeur ».

Exploitation typique des coteaux du Beaujolais, leur domaine a su s'adapter au nouveau marché des consommateurs (Boire moins mais boire mieux : en France et en vingt-cinq ans, nous sommes passés d'une consommation annuelle de 100 litres par habitant à 56 litres aujourd'hui), répondre aux obligations environnementales et précéder la demande provenant de l'étranger : la venue du fils préparant actuellement un BTS Commercial « Commerce vins et spiritueux » sera un nouvel atout et un gage de succès dans les années à venir : la prudence et le professionnalisme feront le reste et permettront à cette exploitation de continuer son inexorable évolution et de porter toujours plus haut les couleurs du Beaujolais et du cru Fleurie dans le monde entier.

Fort de cet optimisme, gageons qu'à long terme la typicité et la personnalité qui permettent d'identifier et de valoriser nos vins l'emportent en gardant ainsi leurs lettres de noblesse (A.O.C) face à l'industrialisation forcée qui semble privilégier certains de nos pays concurrents.

Yvon ARQUILLIERE
AGRA (LISSIEU)





Saisonniers

un nouvel acco

pour gérer



Un nouvel accord de branche étendu a été publié au journal officiel du 30 octobre.

Signé par la FNSEA pour la partie employeur, il a également été entériné par toutes les organisations de salariés, contrairement à l'avenant sur les 35 heures à l'accord de branche sur la durée du travail.

Il est applicable aux exploitations de polyculture, aux exploitations maraîchères, arboricoles... ainsi qu'aux entreprises de travaux agricoles et aux CUMA. On notera que les entreprises de paysage et les centres équestres sont restés en dehors de son champ d'application et que les articles non étendus, notamment la déclaration sur l'hébergement (décent) et le transport des saisonniers, ne sont applicables que par les adhérents de l'organisation signataire.

Les nouvelles dispositions s'articulent autour de trois axes principaux.

Tout d'abord une nouvelle cotisation destinée à assurer le financement de la négociation collective en agriculture a été instaurée. Ensuite les partenaires sociaux ont introduit des mesures destinées à améliorer les conditions d'accueil des saisonniers ainsi que leur accès à la formation. Enfin, le nouveau texte a apporté plus de souplesse dans l'organisation du travail des saisonniers.

En préambule à l'examen détaillé du contenu de cet accord, il a semblé utile de procéder à quelques rappels sur la notion de contrat à durée déterminé (CDD).

agricoles

rd de branche étendu les heures de travail

➤ RAPPELS

Le contrat de travail à durée indéterminée (CDI) est le contrat « normal ». Il est possible d'embaucher du personnel en contrat de travail à durée déterminée (CDD) dans des cas précis « exceptionnels » : remplacement, surcroît d'activité et travaux saisonniers.

Il n'existe pas de statut « SAISONNIER » (pas plus que d'occasionnel).

Les travaux saisonniers sont un motif de recours au contrat à durée déterminée (l'expression « travailleur occasionnel » concerne le dispositif de réduction des taux d'assurances sociales agricoles).

Le terme du CDD peut être précis (date) ou imprécis, par exemple : remplacement d'un salarié (malade...) ou travail saisonnier. Dans ces cas, le contrat sera terminé respectivement au retour du malade ou à la fin des travaux objet du contrat (cueillette...).

➤ PROVEA : 0,20 % SUR LES SALAIRES AGRICOLES

Les partenaires sociaux se sont mis d'accord sur la gestion de l'emploi en agriculture et l'évolution des métiers saisonniers.

Un « conseil des études, recherches et prospectives pour la gestion prévisionnelle des emplois en agriculture » est créé.

PROVEA est ce nouvel organisme spécialisé, un de plus !

Son financement repose sur une nouvelle cotisation de 0,20 % de l'ensemble des salaires bruts.

La négociation collective en agriculture coûte donc plus cher :

Les entreprises du paysage, du bois et du monde du cheval ne sont pas signataires de l'accord et ne sont donc pas concernées par la nouvelle cotisation.

Cotisations AFNCA (Financement de la Négociation Collective en Agriculture) au 1^{er} novembre 2002

APE	ACTIVITÉS	PARTS PATRONALES			PARTS OUVRIÈRES	TOTAL
		PROVÉA	AFNCA	ANEFA	ANEFA	
110	Cultures spécialisées	0,20	0,05	0,01	0,01	0,27
120	Champignonnières	0,20	0,05	0,01	0,01	0,27
130	Élevages spécialisés de gros animaux	0,20	0,05	0,01	0,01	0,27
140	Élevages spécialisés de petits animaux	0,20	0,05	0,01	0,01	0,27
180	Polyculture	0,20	0,05	0,01	0,01	0,27
190	Viticulture	0,20	0,05	0,01	0,01	0,27
310	Sylviculture	—	0,05	0,01	0,01	0,07
330	Exploitations forestières, entreprises d'abattage de bois	—	0,05	0,01	0,01	0,07
340	Scieries fixes	—	0,05	0,01	0,01	0,07
400	Entreprises de travaux agricoles	0,20	0,05	0,01	0,01	0,27
411	Entreprises de parcs et jardins, paysagistes, reboisement	—	0,05	0,01	0,01	0,07

➤ UN ACCUEIL AMÉLIORÉ

Les conditions d'accueil des saisonniers sont précisées. Un livret d'accueil leur sera remis et l'entreprise consacra au minimum une demi-heure à en présenter le contenu : explications sur le TESA,

durée du travail en agriculture, prévention et sécurité, droit à la formation, ASSEDIC, MSA, retraite, convention collective... Les partenaires sociaux devraient adapter les contenus spécifiques départementaux.

A titre d'exemple on peut citer le livret déjà en vigueur en arboriculture.

Bien sûr, cette demi-heure fait partie du temps de travail.



► L'ACCÈS À LA FORMATION FACILITÉ POUR LES SAISONNIERS

Les saisonniers agricoles se caractérisent souvent par des alternances de périodes travaillées et chômées auprès d'employeurs multiples. Peu qualifiés, ils ne sont guère enclins à se former. Pourtant la loi a créé une cotisation pour la formation professionnelle de 1 % pour les CDD alors qu'elle est de 0,20 % pour les permanents dans les exploitations de moins de 10 salariés et 0,50 % dans les autres. Ce 1 % représente des capitaux importants et peu utilisés par les intéressés.

Aussi, les partenaires sociaux ont souhaité encourager la formation professionnelle des salariés agricoles en CDD. Pour cela, ils ont prévu un contrat de travail saisonnier incorporant un droit à la formation mais le texte relatif à ce contrat n'a pas été étendu car contraire aux dispositions des articles L.713-6 du Code rural et L.932-1 et L.932-2 du Code du travail. Par contre, l'accès au congé individuel de formation (CIF) est moins difficile.

Rappel

Le CIF permet au salarié de partir à sa demande en congé de formation. Le fonds de gestion du CIF peut prendre en charge une partie ou la totalité des frais de formation ainsi que le salaire de l'intéressé. Celui-ci a le statut de stagiaire de la formation professionnelle. La formation peut être réalisée à temps plein sur une durée maximale d'un an ou à temps partiel et en discontinu sur au maximum 1 200 heures.

NB : le candidat au CIF doit contacter la délégation régionale du FAFSEA avant tout départ en formation.

Les conditions sont dorénavant 12 mois d'activité continue ou non au cours des 4 dernières années (au lieu de 24 mois / 5 ans) dont 4 mois pendant les 2 dernières (au lieu de la dernière) dans une ou des entreprises agricoles relevant de l'accord.

NB : l'organisme financeur est le fonds de gestion du CIF du dernier employeur; en l'occurrence le FAFSEA si l'employeur est du secteur agricole.

► LA FIN DES HEURES SUPPLÉMENTAIRES POUR LES SAISONNIERS ?

L'accord prévoit d'organiser le travail des saisonniers de trois façons, dans le respect des durées maximales journalières et hebdomadaires autorisées (accord du 23/12/81 sur la durée du travail en agriculture et votre convention collective).

1. jours RTT

L'horaire collectif de 39 heures donne droit à des journées et demi-journées en compensation des heures effectuées entre 35 et 39 heures par semaine. Ces repos RTT peuvent être pris d'un commun accord pendant ou au bout du contrat.

Les heures supplémentaires sont :

- celles au-delà de 39 heures par semaine ;
- celles au-delà de 35 en moyenne sur la durée du contrat (début - fin, inclus repos de fin de contrat).

La modalité 35 H avec maintien de l'horaire à 39 H plus jours RTT est en vigueur pour les permanents (article 10.1 de l'accord de branche agricole), les CDD peuvent suivre le même horaire. Si la résiliation du contrat intervient avant la prise des repos RTT, le salarié reçoit une indemnité compensatrice équivalente à la rémunération qu'il aurait perçue s'il avait pris les repos.

Le CDD à terme précis inclut les jours de repos. Pour les CDD à terme imprécis les jours RTT cumulés en fin de contrat font partie intégrante du contrat de travail. Celui-ci est terminé après.

Exemple

Un saisonnier a travaillé 10 semaines dans une entreprise qui applique un horaire de 39 heures avec jours de repos RTT. Conformément à l'accord de branche, il a droit à 40 heures de repos. Il n'a pas pu les prendre car son contrat s'est déroulé au cours des 13 semaines pendant lesquelles l'employeur interdit (comme l'y autorise l'accord) la prise de repos. À la rupture de son contrat il percevra ses 40 heures de repos. Il aura donc reçu 390 heures normales au lieu de 350 normales plus 40 majorées. Gain pour l'employeur et perte pour le salarié : majoration de 40 heures à 25 % soit la valeur de 10 heures, soit sur 400 (350 + 40 x 1,25) = 2,5 %.

En principe, les salariés en CDD relèvent des mêmes règles que les CDI. On peut cependant s'interroger sur la question de savoir si la règle posée par l'accord national en cas de « résiliation » du contrat s'applique au CDD, car dans ce cas il n'y a pas résiliation, mais fin programmée du contrat. L'accord saisonniers a donc comme objectif de préciser que la RTT sous forme de repos s'applique bien aux CDD. Toutefois, l'arrêté d'extension est sous réserve de l'application du III de l'article L.122-1-2⁽¹⁾ du Code du travail. Dans ces conditions, est-il effectivement possible de prolonger fictivement le contrat saisonnier au-delà de la période de travail pour laquelle le saisonnier a été embauché ?

2. modulation

La modulation est prévue par l'article 10.4 de l'accord de branche agricole et son annexe II. Dans le langage courant, annualisation et modulation sont synonymes.

⁽¹⁾ « Lorsque le contrat est conclu... au titre du 3° de l'article L.122-1-1 » (saisonnier) « il peut ne pas comporter un terme précis ; il doit alors être conclu pour une durée minimale et il a pour terme... la réalisation de l'objet pour lequel il a été conclu. »

Modulation

Organiser le travail à 35 heures en moyenne sur l'année = 1 600 heures/an

- Heures de **modulation** : heures supérieures à 35 heures par semaine
- Heures de **compensation** (heures non effectuées) : 35 H - horaire de la semaine ;
- Heures **supplémentaires** calculées à l'année = heures de modulation - heures de compensation.

Tout ceci, dans le respect des durées quotidiennes et hebdomadaires.

Exemple : 20 semaines de 40 heures et 20 de 30 heures, le reste de l'année à 35 heures, soit 100 heures de modulation, 100 heures de compensation et zéro heure supplémentaire.

NB : L'annualisation concerne une collectivité de salariés soumis au même horaire.

Pour les saisonniers dont l'horaire est modulé sur le même principe que pour les permanents, les heures de compensation (repos) peuvent être cumulées en fin de contrat.

L'accord du 18 juillet limite à 150 le nombre d'heures de modulation (contre 250 pour les permanents).

Les heures de compensation cumulées en fin de contrat font partie intégrante de ce contrat.

Les heures supplémentaires se calculent en fin de contrat (ou par période de 12 mois) ou dès le dépassement du contingent de 150 heures. Ce sont celles effectuées au-delà de la moyenne de 35 heures hebdomadaires (comme pour les CDI) et celles au-delà de 35 heures en cas de dépassement du contingent de 150 heures.

L'arrêté d'extension conditionne le cumul des heures de compensation en fin de CDD au respect du III de l'article L.122-1-2 du Code du travail : le CDD à terme imprécis a pour terme la réalisation de l'objet pour lequel il a été conclu. Par exemple, quand la cueillette est terminée, le contrat du cueilleur cesse. Dès lors, il n'est pas possible de repousser les heures à compenser au-delà. Par exemple cinq semaines intenses de 42 heures (soit $5 \times 7 = 35$ heures de modulation) ne peuvent pas être suivies d'une sixième semaine de compensation à 0 heure après récolte. Si la cueillette prend fin en semaine 5, le contrat est terminé. Il faut payer les heures dues qui sont alors des heures supplémentaires.

Autre réserve, l'application de l'article L137-17 du Code rural : les heures au-delà des limites prévues par l'accord sont des heures supplémentaires à payer avec le mois considéré. Il est donc prudent de prévoir des limites au maximum autorisé.

Le rappel de l'article L 122-1-2 dans l'arrêté d'extension peut être interprété comme l'intention du Ministère d'empêcher le report des heures supplémentaires en heures normales au bout du contrat. Reste toutefois pour l'employeur l'avantage de payer toutes ces heures à 125 % même si certaines sont au-delà de la 43^{ème} heure hebdomadaire et auraient dû être majorées de 50 %.

Exemple

L'horaire collectif modulé prévoit 4 semaines de 45 heures (5 jours de 9 heures), soit 10 heures supplémentaires par semaine. Un saisonnier embauché pour un travail terminé à l'issue de la dernière semaine a effectué 40 heures supplémentaires qui, conformément à l'article sur la modulation, sont payées à 125 %. Il perd donc la majoration de deux heures hebdomadaires à 150 %.

Avantage employeur (= perte pour le salarié) : $4 \text{ semaines} \times 2 \text{ heures} \times (150 \% - 125 \%) = 2 \text{ taux horaires normaux}$.

3. contrat précisant un volume horaire

L'employeur et le salarié conviennent d'un CDD à terme précis inférieur à 4 mois avec une clause fixant un volume total d'heures de travail pour la durée du contrat.

- Par exemple : un contrat pour la récolte des pommes de terre du 8 septembre au 24 octobre (7 semaines civiles) et 245 heures de travail.

Le nombre d'heures du contrat doit être fait pour la date fixée. Si ce nombre est réalisé avant la date prévue, le salarié reste sous contrat, est payé mais dispensé de travail et libre de prendre un autre engagement.

Si, dans l'exemple ci-dessus, les 245 heures sont effectuées le 17 octobre, le salarié est dispensé de travail et continue d'être payé en heures normales.

La durée hebdomadaire est calculée en divisant le nombre d'heures par la durée du contrat.

Toujours dans notre exemple, ce salarié aura perdu l'avantage des majorations sur les heures supplémentaires effectuées.

La rémunération est lissée et calculée sur la durée moyenne de travail : volume horaire / durée (date fin - date début). Il est possible de convenir avec le salarié d'un volume d'heures plus important que celui prévu au contrat. Ces heures sont payées en plus.

Les heures au-delà de la durée moyenne de 35 heures hebdomadaires sont des heures supplémentaires, payées avec le dernier salaire.

A partir d'une durée prévisionnelle en heures, l'employeur peut calculer une date de fin qui évite les heures supplémentaires !

Attention

- *Le Ministère a étendu cette modalité sous réserve de l'article L.713-14 du Code rural. S'il y a modulation, c'est parce que l'entreprise annualise. Il y a donc un programme collectif avec ses limites de modification : délai de prévenance et information systématique de l'inspecteur du travail pour tout changement.*
- *Le nombre d'heures du contrat est dû, même si l'entreprise n'en a plus besoin.*
- *Si l'entreprise a besoin de plus d'heures que prévu, contrairement aux heures supplémentaires habituellement décidées par le seul employeur, il faudra l'accord du salarié pour ces heures qui sont bien supplémentaires et à payer avec les majorations en vigueur.*

➤ CONCLUSION

L'unanimité des signatures peut paraître surprenante pour un accord qui semble a priori peu avantageux pour les salariés concernés. La nouvelle cotisation pour le financement de la négociation collective est à situer dans ce contexte plus global. Plusieurs secteurs connaissent des conditions de marché qui imposent aux employeurs de baisser leurs coûts (dans lesquels la main-d'œuvre est prépondérante) au maximum.

Aussi certains voient dans ces trois dispositifs le moyen ne plus payer d'heures supplémentaires : allonger la durée du contrat permet ainsi de maintenir la durée moyenne dans la limite des heures normales.

S'en tenir à cette vision ne facilitera pas le recrutement de saisonniers motivés. Les réserves de l'arrêté d'extension rendent délicat l'usage de cet accord dans le but de ne pas payer les majorations d'heures supplémentaires.

Michel POIROT

L'agrit



Même si la proportion d'exploitants qui s'investissent dans le tourisme agricole demeure marginale, l'activité bénéficie aujourd'hui d'une forte visibilité sur le marché des vacances. Sur le terrain, de nombreux agriculteurs s'organisent pour profiter de la manne des séjours à la ferme...

OURISME se professionnalise

La beauté de la nature, le charme des métiers d'autrefois, la richesse des cultures régionales, la saveur des produits du terroir... les Français ont soif d'authentique. Ce goût renouvelé pour la tradition se manifeste aussi dans les choix des destinations de vacances. Depuis quelques années, en effet, les séjours à la ferme connaissent un renouveau spectaculaire.

Si les expéditions au bout du monde attirent toujours autant une bonne partie des vacanciers, le tourisme rural connaît aujourd'hui un essor significatif. La diversité des modes d'hébergement proposés par les agriculteurs qui ont investi ce créneau est impressionnante : gîtes ruraux, fermes-auberges, chambres d'hôtes, camping... Il y en a pour tous les goûts et toutes les bourses.

De la simple après-midi pédagogique avec goûter à la ferme aux séjours plus longs assortis d'activités sportives et culturelles, l'offre touristique présente également un large éventail de formules. Alternative séduisante au tourisme de masse, l'agritourisme réconcilie les Français avec leurs campagnes. Stimulées par le triomphe des valeurs écologiques et l'attrait pour les produits du terroir, les « vacances vertes » s'imposent comme un nouveau mode de tourisme à part entière.

► UN POIDS ÉCONOMIQUE LIMITÉ

Toutes les conditions semblent donc réunies pour que le marché de l'agritourisme atteigne maintenant sa maturité. La demande est en forte croissance et les formules d'hébergement sont très variées. Pourtant, les deux derniers recensements agricoles confirment le caractère marginal de l'agritourisme

dans les stratégies de diversification des activités de l'exploitation agricole. C'est ce que démontre parfaitement, en outre, l'étude conduite par le CEMAGREF sur l'agritourisme en 2001. A la lumière de cette enquête, on constate en effet que la comparaison entre les deux derniers recensements laisse apparaître une progression limitée de l'activité.

Selon le recensement agricole de 2000, seules 18 543 des 663 807 exploitations dénombrées exercent une activité touristique. Leur nombre a progressé de 12,56 % depuis 1988, mais elles ne représentent que 2,79 % de la population agricole totale.

De leur côté, les réseaux de tourisme à la ferme, toujours selon l'étude du CEMAGREF « l'agritourisme en 2001 », annoncent les chiffres suivants :

■ Accueil paysan

333 points d'accueil en 2001 (d'après leur catalogue)

Produits touristiques	1992	2000
Camping en ferme d'accueil	945	553
Fermes de séjour	150	254
Fermes auberges	798	609
Goûter à la ferme		202
Fermes de découverte		295
Fermes pédagogiques		144
Fermes équestres	150	204
Chasse à la ferme		8
Ensemble des activités	2 043	2 269
Points de vente des produits à la ferme		1 542

■ Gîtes de France

53 832 hébergements chez les ruraux en général, agriculteurs ou non. Pas de statistiques disponibles en fonction du statut agricole, mais le poids de la profession est estimé à 25 %. Chez l'habitant en milieu rural, l'hébergement se répartit essentiellement entre les gîtes (42 253 gîtes dont 3 412 gîtes communaux) et les logements comportant des chambres et tables d'hôtes (3 129, soit 10 624 chambres) ou seulement des chambres d'hôtes (5 205, soit 13 648 chambres). Gîtes de groupes, d'enfants, chalets loisirs et campings se partagent les autres visiteurs.

■ Bienvenue à la ferme

2 269 activités répertoriées en 2000 contre 2 043 en 1992, auxquelles il faut ajouter 1 542 ventes directes.

(V. détail dans le tableau ci-dessous).



► UNE CLIENTÈLE DIFFICILE À CERNER

Difficile de définir avec certitude le profil de la clientèle.

Partiellement identifiée par les grands réseaux spécialisés dans le tourisme rural, elle reste tout de même relativement mal connue. L'importance du tourisme informel à la ferme explique notamment cette situation. Tout le monde ne passe pas par un opérateur spécialisé pour organiser ses vacances en milieu rural. Du coup, les enquêtes de référence sur la typologie de la clientèle sont rares. Dans une étude sur le panorama de l'offre touristique en milieu rural, réalisée en 1998 par l'Agence française de l'ingénierie touristique (AFIT), un premier « découpage » distinguait quatre grands types de clientèle :

- Les cadres intellectuels : pas très argentés et exigeants, seuls, en couple ou en famille, ils cherchent la rupture, le dépaysement, le retour à la nature, les séjours libres, les relations humaines à l'hôte, un prix modéré, des prestations de qualité non mercantiles, tout en ayant la volonté de dépenser peu.
- Les butineurs : aisés, cultivés, amateurs de variétés dans leurs vacances et leurs loisirs, ce sont des « snobs » qui tirent le produit vers le haut, le sophistiqué.

- Les familles modestes : elles ont un faible niveau d'études et des revenus limités. Elles cherchent des structures simples, bon enfant, pas chères. C'est la clientèle que l'on n'interroge pas dans les sondages (on s'intéresse à celle qui va dans les réseaux de qualité comme Bienvenue à la Ferme), qui peut se sentir de plus en plus mal à l'aise par rapport à un paysan entrepreneur, diplômé (alors qu'il y avait auparavant plus de proximité entre gens simples de ville et de campagne). C'est une clientèle qui diminue à cause des prix, mais aussi parce que tout a été fait (en termes de prix, de commercialisation, de publicité...) pour se focaliser sur la clientèle haut de gamme.
- Les groupes affinitaires : réunis par des affinités culturelles ou sociologiques (profession, famille, classe d'âge, sport...), ils sont intéressants, mais difficiles à cerner et prospecter.

Si ces données contiennent naturellement de précieuses indications, il convient cependant d'en relativiser la fiabilité opérationnelle (en termes d'actions marketing, par exemple). En effet, chaque formule d'hébergement, chaque type d'offre touristique nécessiterait une fine segmentation de sa clientèle afin d'obtenir une photographie fiable et nuancée du marché de l'agritourisme. Le profil de la clientèle de la ferme pédagogique ne ressemble probablement pas à celui de la clientèle du séjour chasse et gastronomie...

D'autre part, il semblerait que, sur le terrain, les stratégies commerciales mises en œuvre par les exploitants visent bien d'autres catégories de clients : touristes étrangers, comités d'entreprises, groupes scolaires, clubs de loisirs, associations...

Les chiffres européens de l'agritourisme

- 34 % des touristes français préfèrent la campagne
- Les étrangers apprécient la campagne française :
 - 25 % sont des Anglais
 - 24 % sont des Allemands
 - 18 % sont des Néerlandais
 - 12 % sont des Belges
- 25 % de la population de l'Union européenne passent leurs vacances à la campagne :
 - 39 % des Néerlandais
 - 34 % des Allemands
 - 36 % des Portugais et Britanniques
 - 27 % des Irlandais et Espagnols
 - 25 % des Belges
- La France, l'Irlande, l'Autriche et la Grande-Bretagne sont les pays qui ont le plus développé le tourisme rural.

Si l'on en croit les professionnels, le mythe de la clientèle haut de gamme n'est plus d'actualité. Bien au contraire, la plupart des exploitants semblent vouloir donner des séjours à la ferme une image de vacances financièrement accessibles, conviviales et familiales et surtout ouvertes à tous. Enfin, les difficultés de prospection sont partiellement résorbées par l'utilisation des nouvelles technologies de communication. Internet est, pour certains exploitants, un précieux outil de développement, notamment auprès de la clientèle professionnelle et internationale.

► UN NOUVEAU MÉTIER POUR L'EXPLOITANT

L'acquisition de nouvelles compétences, notamment en matière de gestion de la relation client, de communication commerciale, d'animation des points d'accueil et de marketing est indispensable à la réussite d'un projet d'agritourisme sérieux. Il faut bien comprendre que, pour l'exploitant, la diversification ne saurait être réduite à la simple extension d'une activité annexe (vente directe, visite de l'exploitation...). Il s'agit d'un projet d'entreprise complet, souvent coûteux, et qui doit être mûrement réfléchi, évalué et testé.

L'agritourisme, dans sa forme la plus élaborée, impose à celui qui le pratique une maîtrise parfaite de la logistique hôtelière. Même s'il est vrai que le charme du tourisme à la ferme, aux yeux de nombreux vacanciers, réside aussi dans la simplicité de la formule. Proposer une formule d'hébergement et des services périphériques, même lorsque l'on dispose de l'espace nécessaire, requiert de nouvelles compétences, des équipements appropriés, du personnel supplémentaire (même saison-



nier), des investissements, ainsi qu'une stratégie de communication rodée...

En rejoignant l'un des grands réseaux spécialisés (voir plus haut) dans le tourisme à la ferme, l'exploitant multiplie ses chances de réussite. Le label qualité de tel ou tel grand réseau bien connu des consommateurs réduit considérablement les risques d'échec. Pour en bénéficier, il faut, bien évidemment, satisfaire de nombreux critères de confort, de sécurité et d'hygiène. En échange d'une cotisation annuelle (150 € en moyenne), l'exploitant qui adhère à un réseau est référencé dans de nombreux guides largement diffusés (y compris sur Internet). Les organismes spécialisés garantissent aussi un

niveau de confort aux consommateurs. A l'instar des « étoiles » attribuées aux établissements hôteliers, la Fédération des gîtes de France distribue, par exemple, des épis à ses adhérents. Pour autant, de nombreux agriculteurs, installés sur des territoires où la pression touristique est forte, développent une activité touristique en totale indépendance.

Une chose est certaine : occasionnelle ou principale, l'activité touristique se développe sur un marché de plus en plus concurrentiel et dont la conquête requiert une approche très professionnelle. La formation des exploitants aux techniques de communication commerciale et d'accueil du public modifie en profondeur les pratiques traditionnelles. Enfin, les politiques publiques régionales peuvent aussi, en valorisant le patrimoine agricole local (soutien à l'investissement, campagnes de promotion, ...), contribuer à fortifier l'agritourisme. A l'heure de la décentralisation, le sujet est d'actualité...

Nasser NEGROUCHE
Journaliste

Nos sources documentaires

Pour en savoir plus sur l'agritourisme, vous pouvez vous reporter aux études qui ont servi à l'élaboration de ce dossier :

- Enquête du CEMAGREF « L'agritourisme en 2001 » - www.cemagref.fr
- Enquête de l'Agence française de l'ingénierie touristique (AFIT) « L'agritourisme, panorama de l'offre » (Les cahiers de l'AFIT, 1998) - www.afit-tourisme.fr
- « Le tourisme vert » (Que sais-je ? Roger Béteille, éditions puf).

Le point sur des dégâts



Depuis le 1^{er} juillet 2001, la procédure d'indemnisation des dégâts de grand gibier a profondément été modifiée. Ainsi la loi chasse du 26 juillet 2000 a transféré la charge de l'indemnisation aux fédérations départementales des chasseurs. Antérieurement, cette mission était assurée par l'ONC devenu l'Office national de la chasse et de la faune sauvage (ONCFS). Cette procédure n'est pas sans susciter quelques grincements de dents de la part des agriculteurs pour qui l'indemnisation est inférieure à leur attente.

l'indemnisation de grand gibier

Le compte d'indemnisation porté au budget de chaque fédération départementale est alimenté par les taxes des plans de chasse du département et les participations éventuelles des chasseurs de grand gibier. La loi du 26 juillet 2000 a également créé un fonds de péréquation géré au niveau national (voir encadré ci-contre). Aujourd'hui, l'accroissement du montant des dépenses d'indemnisation lié notamment à une augmentation des dégâts de sanglier auquel s'ajoute une érosion du nombre des chasseurs, fait peser sur les pratiquants un coût de plus en plus élevé pour s'adonner à leur loisir. Des contestations s'élèvent de part et d'autre pour réformer cette procédure, mais une modification du régime actuel est subordonnée à une révision de la législation.

► LE CADRE LÉGISLATIF ET RÉGLEMENTAIRE

La procédure d'indemnisation est régie par les articles L426-1 à L426-6 et R226-1 à R226-19 du Code de l'environnement.

L'indemnisation est subordonnée à des conditions strictes.

- Elle n'est possible que pour les dégâts occasionnés par les seuls sangliers et grands gibiers (voir encadré p.18) dès lors qu'au titre de la dernière campagne, les plans de chasse ont été exécutés sur le fonds d'où proviennent les animaux. Une indemnisation est également prévue si ces animaux viennent d'une réserve de chasse ou lorsque leur provenance est incertaine. Mais nul ne peut y prétendre si les bêtes qui ont commis les dégâts viennent de son propre fonds.

- Par ailleurs, l'indemnisation ne concerne que les récoltes sur pied. Les pertes causées aux récoltes engrangées ne sont donc pas prises en compte, ni les dégâts subis sur des maïs stockés dans un champ sous une bâche. En revanche, l'agriculteur peut être dédommagé lorsque, en période de rouissage, le champ de lin est dévasté.
- Les parcelles dévastées doivent être inscrites à la Mutualité sociale agricole. Cette condition

exclut du champ d'application de la procédure les jardins. Une indemnisation est également allouée aux retraités dont la parcelle de subsistance est saccagée.

- Enfin, le montant des dommages doit être supérieur à 76 euros (498 F). Ce seuil minimum s'applique pour chaque dossier et non par exploitation et par campagne. Antérieurement, il était fixé à 150 F.

Un financement privé

Le financement des dégâts de grand gibier provient de la poche des chasseurs, sans qu'il n'y ait un seul centime d'argent public qui soit versé. Depuis la loi du 26 juillet 2000, chaque fédération départementale de chasseurs dispose d'un budget destiné exclusivement au financement des opérations relatives à la prévention et à l'indemnisation des dégâts causés aux récoltes par les sangliers et les grands gibiers. Budget qui est alimenté principalement par le produit des taxes dues par les bénéficiaires du plan de chasse. Lorsque ces taxes ne suffisent pas à couvrir le montant des dégâts indemnifiables, la fédération dispose de plusieurs dispositifs complémentaires. Elle peut notamment demander une surtaxe par bracelet, ou instaurer un droit de timbre grand gibier (de 5 € à 50 € suivant le département), voire exiger une participation personnelle de certains chasseurs de grand gibier. Chaque chasseur est donc mis à contribution pour réparer les dommages causés. En outre, la loi précitée crée un fonds de solidarité et péréquation, géré par la fédération nationale des chasseurs, au profit de l'indemnisation des dégâts de grand gibier. Ce fonds est alimenté en totalité par les cotisations nationales versées par chaque chasseur de grand gibier ayant validé un permis de chasser national. Cet argent est ensuite redistribué à chaque fédération départementale suivant l'effort qu'elle a consenti à la prévention des dégâts. D'autres critères entrent également en ligne de compte : le nombre de chasseurs dans le département, le montant des réparations et le nombre de *timbre national* vendu.

Chaque année, 23 millions d'euros (150 MF) sont versés par les fédérations départementales au titre de l'indemnisation des dégâts de grand gibier. Un peu moins de 10 % du montant total est versé par le fonds de péréquation.

Est-on en droit de craindre une pénurie d'argent dans les caisses des fédérations départementales ? Si tel était le cas, il appartiendrait aux chasseurs de régler l'addition après mise sous tutelle éventuellement de la fédération par le préfet du département concerné.

► LA PROCÉDURE

La déclaration des dégâts

Un agriculteur qui constate des dégâts de sanglier ou de grand gibier sur une parcelle qu'il exploite, doit adresser au Président de la fédération départementale des chasseurs, par lettre recommandée avec accusé de réception ou remise contre récépissé, une déclaration. Pour les cultures annuelles, le délai de 10 jours au moins avant la date de l'enlèvement des récoltes est maintenu pour adresser la déclaration. L'imprimé est disponible auprès des fédérations. La déclaration est frappée de nullité si elle est incomplète, notamment s'il n'est pas fait mention de la nature des dégâts, de l'évaluation des surfaces endommagées ou détruites, de l'évaluation des pertes de récoltes en volume, et du montant de l'indemnisation sollicitée en fonction du dernier barème départemental connu.

La fédération compétente est celle du département de la parcelle endommagée.

L'expertise

A réception de la déclaration, la fédération dispose d'un délai de dix jours francs pour faire procéder à une expertise. Passé ce délai et si la récolte est faite, le demandeur est indemnisé sur la base de ce qu'il a sollicité dans sa déclaration. En revanche, s'il a récolté pendant ce laps de temps, il perd droit à un dédommagement. Il ne peut y avoir qu'une seule évaluation des dommages. Les dégâts supplémentaires causés à une parcelle après expertise ne sont pas pris en compte. Pour cette raison, il est préférable de déposer son dossier à une date proche de celle de la récolte. A contrario, en cas de déclaration portant sur des dégâts dans les semis, l'estimation doit être réalisée sans délai et l'agriculteur conserve le droit à être indemnisé si la récolte ressemée est dévastée.

Cette expertise doit être menée en présence du réclamant qui peut se faire assister ou représenter par une personne de son choix. A ce stade de la procédure, l'estimateur n'est pas chargé de faire une proposition financière au réclamant ni d'appliquer un quelconque abattement. L'estimateur a

15 jours pour rendre son rapport au président des chasseurs du département.

L'expertise contradictoire s'achève en recueillant, si possible, l'accord signé du réclamant à propos des surfaces et des quantités détruites. Un refus de signature de sa part entraîne automatiquement la transmission du dossier en Commission Départementale d'Indemnisation pour examen du recours.

L'évaluation financière

L'évaluation financière du dossier résulte de la multiplication du nombre de quintaux perdus par un prix défini par chaque commission départementale d'indemnisation suivant le type de culture, minorée par un abattement compris entre 5 et 80 %. Ces barèmes départementaux de denrées sont fixés annuellement sur la base des prix pratiqués localement et en tenant compte d'une fourchette de prix, arrêtée nationalement par la Commission nationale d'indemnisation.

Malgré les demandes de la profession agricole, la loi du 26 juillet 2000 a maintenu la franchise de 5 % pour chaque dossier avec la faculté de porter ce taux à 80 % lorsque la victime des dégâts a favorisé l'arrivée du gibier.

Indemnisation des dommages causés par d'autres gibiers

S'agissant des dommages causés aux récoltes par le gibier, autre que les sangliers et le grand gibier, une réparation est possible sur le fondement de l'article 1382 du Code civil à l'encontre du titulaire du droit de propriété ou du droit de chasse afférent au fonds d'où proviennent les animaux. La demande doit être adressée au Tribunal d'Instance. Le demandeur a six mois à compter du jour où les dégâts ont été commis pour déposer sa requête. Toutefois, il a été jugé par la Cour de cassation que le moyen tiré de la prescription n'est pas d'ordre public : si le défendeur ne l'oppose pas, le juge ne peut pas le relever d'office.

Pour les cultures biologiques ou sous contrat (jachère industrielle), l'indemnisation est fondée sur les factures ou le prix fixé dans le contrat avant récolte.

Cette indemnisation est aujourd'hui contestée par les agriculteurs car jugée insuffisante. En effet, l'indemnisation ne couvre pas le préjudice réellement subi par l'exploitant victime des dégâts.

Une modification pourrait amener la fixation de barèmes régionaux par la Commission nationale d'indemnisation qui tiendraient compte du prix des céréales de l'année précédente, ou d'une moyenne des trois dernières années. En l'état actuel de la législation, cette modification n'est pas envisageable ; elle sous-entend au préalable une modification des textes.

La proposition d'indemnisation

Le Président de la fédération a 15 jours pour fixer le montant et le notifier au réclamant. Ce dernier dispose d'un délai de 10 jours pour faire connaître par écrit sa décision. S'il accepte, l'indemnité est alors mise en paiement immédiat et le dossier est clôturé. S'il refuse, le dossier est transmis à la commission départementale d'indemnisation qui a deux mois pour statuer. Sa décision pouvant être contestée devant la commission nationale d'indemnisation, par lettre recommandée avec accusé de réception, dans un délai de 15 jours à partir de la notification de la décision départementale. La commission nationale a deux mois pour fixer le montant de l'indemnité. La procédure est écrite et contradictoire, mais les parties peuvent demander à être entendues. La décision qu'elle rend est immédiatement exécutoire et chacune des deux parties est tenue de s'y conformer.

Si à l'issue des 10 jours, le réclamant n'a pas fait parvenir sa décision par écrit à la fédération départementale des chasseurs, une seconde notification lui est alors adressée en recommandé avec accusé de réception. Il dispose alors d'un délai d'un mois. A l'issue de cette seconde période, le réclamant est réputé accepter la proposition.

Véronique DEAUD
(Janvier 2003)

Centres de gestion agréés

adhérent à la F.C.G.A.A.

C.G.A. AISNE
8 rue Milon-de-Martigny - BP 24
02002 LAON CEDEX - 03 23 79 00 65

CENTRE NATIONAL AGRÉÉ DE GESTION DES EXPLOITATIONS AGRICOLES
8 rue Bauton - 02200 SOISSONS - 03 23 59 87 54

CENTRE DE GESTION COMPTABLE AGRÉÉ DU BOURBONNAIS
2 rue des Combattants en AFN
03000 MOULINS CEDEX - 04 70 20 28 50

CENTRE DE GESTION AGRÉÉ DES ARDENNES
7 place de la Gare
08000 CHARLEVILLE-MÉZIÈRES - 03 24 36 64 90

C.G.A. DE CHAMPAGNE
19 rue Ambroise-Cottet - BP 3028
10012 TROYES CEDEX - 03 25 73 60 85

C.G.A. DE L'AUDE
3 bd Camille Pelletan - BP 111
11003 CARCASSONNE CEDEX - 04 68 71 03 42

C.G.A. DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE
1 avenue du Forum - BP 7102
11781 NARBONNE CEDEX - 04 68 41 50 26

CGA Aveyron-Lozère
17 rue de Planard - BP 224 - 12102 MILLAU CEDEX - 05 65 60 57 85

C.G.A. DE L'ARRONDISSEMENT D'ARLES
CGAAA - Palais des Congrès
Allée de la Nouvelle Écluse - 13200 ARLES - 04 90 93 67 31

AGRIGESTION NORMANDIE
Le Trifide - 18 Rue Claude-Bloch
14050 CAEN CEDEX 4 - 02 31 47 17 17

C.G.A. COMPTABLE DU CANTAL
39 avenue Georges-Pompidou - 15000 AURILLAC - 04 71 63 61 61

C.G.A. 17
BP 329 - 17013 LA ROCHELLE CEDEX 01 - 05 46 27 64 22

CECAGRI
45, rue du Bois d'Amour - BP 18 - 17101 SAINTES - 05 46 92 04 27

C.G.A. DU CHER
88 rue de Vauvert - 18021 BOURGES CEDEX - 02 48 66 63 40

C.G.A. DU CENTRE FRANCE
11 bis rue du Docteur-Wallet - BP 72
18203 SAINT-AMAND-MONTROND CEDEX - 02 48 96 70 58

AGRA-GESTION
60 A avenue du 14 Juillet - BP 62
21302 CHENOVE CEDEX - 03 80 54 08 08

CEGALCO
1 rue En Treppey - BP 27814
21078 DIJON CEDEX - 03 80 67 19 22

C.G.A. CÔTES-D'ARMOR
Rue de Sercq - BP 4516
22045 SAINT-BRIEUC CEDEX 02 - 02 96 01 20 50

C.G.A. DORDOGNE
Résidence Talleyrand-Périgord
77 rue Pierre-Magne - 24000 PÉRIGUEUX - 05 53 35 70 00

CR.G.A. FRANCHE-COMTÉ
45 avenue Carnot - 25042 BESANÇON CEDEX - 03 81 61 57 57

CENTREXPERT
2 allée des Atlantes "Les Propylées" - BP 847
28011 CHARTRES CEDEX - 02 37 91 53 80

C.G.A. CÔTE ATLANTIQUE
Le Colisée - 34 rue J. Anquetil - 29000 QUIMPER - 02 98 64 32 00

AGFAGRI
rue Morice du Parc - B.P. 10
29650 GUERLESQUIN - 02 98 72 80 32

C.G.A. DES MÉTIERS DU COMMERCE, DE L'INDUSTRIE ET DE L'AGRICULTURE DU GARD - 388 rue Georges-Besse - BP 4042
30001 NÎMES CEDEX 5 - 04 66 38 83 80

CENTRAGRI
13 avenue Jean-Gonord - BP 5081
31504 TOULOUSE CEDEX 5 - 05 62 16 73 59

C.G.A. MIDI-PYRÉNÉES
13 avenue Jean-Gonord - BP 5070
31504 TOULOUSE CEDEX 5 - 05 62 16 73 59

C.G.A. GASCOGNE
5 rue Camille-Desmoulins - BP 46
32001 AUCH CEDEX - 05 62 61 62 11

CEGARA
Site Montesquieu - 33651 MARTILLAC - 05 57 96 02 70

CECOGEB
10 place de la Bourse - 33076 BORDEAUX CEDEX - 05 57 14 27 10

CEGAL
66 rue Jules Favre - BP 203 - 33506 LIBOURNE - 05 57 51 99 61

C.G.A. GIRONDIN
83 boulevard Kléber - BP 218
33506 LIBOURNE CEDEX - 05 57 51 71 26

C.G.A. LANGUEDOC-ROUSSILLON
Immeuble Apex - 661 rue Louis-Lépine - Le Millénaire - BP 41237
34011 MONTPELLIER CEDEX 1 - 04 67 20 98 80

AGRIGESTION
36 rue des Veyettes - Z.I. Chantepie - BP 40825
35008 RENNES CEDEX - 02 99 53 63 77

C.G.A. OUEST
26 avenue Henri-Frèville - BP 70318
35203 RENNES CEDEX 2 - 02 23 30 06 00

CEPROGES
Rue Blériot - Bât. 690 - Z.I.A.P. - BP 58
36130 DEOLS - 02 54 07 75 07

C.G.A. 36
14 place St-Cyran - BP 37
36001 CHÂTEAUX-ROUX CEDEX - 02 54 22 27 11

C.G.A. INDRE-ET-LOIRE
20 rue Fernand-Léger - BP 2001
37020 TOURS CEDEX - 02 47 36 47 47

C.G.A. GESTADOUR
82 Village d'Entreprises - Route de Castets
40990 SAINT-PAUL-LES-DAX - 05 58 91 87 09

C.G.A. "ENTREPRISES BRETAGNE - PAYS-DE-LOIRE"
9 bis rue du Marché-Commun - BP 13314
44333 NANTES CEDEX 3 - 02 40 50 71 10

CENTRE DE GESTION AGRÉÉ DE L'OUEST ATLANTIQUE
47 avenue de la Libération - 44400 REZE - 02 40 84 02 50

C.G.A. LOIRET
52 rue d'Illicers - 45057 ORLÉANS CEDEX 1 - 02 38 78 08 88

CEGAO
8 bis boulevard Foch - BP 52345
49023 ANGERS CEDEX 02 - 02 41 88 60 22

C.G.A. DE CHÂLONS-EN-CHAMPAGNE ET DE LA RÉGION
15 avenue Becquerel
51039 CHÂLONS-EN-CHAMPAGNE CEDEX - 03 26 64 12 95

C.G.A. CHAMPENOIS VITICULTURE ET AGRICULTURE
41 boulevard de la Paix - 51723 REIMS - 03 26 85 21 04

CENTRE CONSULAIRE ET COMPTABLE DE GESTION AGRÉÉ DE REIMS ET D'ÉPERNAY
1, rue des Marmouzets - BP 2525 - 51071 REIMS CEDEX - 03 26 77 44 00

C.G.A. MAYENNE
1 rue de la Paix - BP 0506 - 53005 LAVAL CEDEX - 02 43 59 24 00

C.G.A. LORRAINE
182-186 avenue du Général-Leclerc - BP 3847
54029 NANCY - 03 83 51 49 93

CERELOR (CG DE LA RÉGION LORRAINE)
27 rue de Villers - BP 3706 - 54097 NANCY CEDEX - 03 83 40 23 22

C.G.A. MORBIHAN
ZA de Botquelen - BP 146 - 56610 ARRADON CEDEX - 02 97 46 48 46

CENTRE DE GESTION AGRÉÉ HAINAUT-CAMBRESIS
Espace Philippa de Hainaut - 154 bd Harpignies - BP 32
59301 VALENCIENNES CEDEX - 03 27 28 49 50

CENTRE DE GESTION RÉGIONAL
108 avenue de Flandres - BP 66
59442 WASQUEHAL CEDEX - 03 20 89 36 66

C.G.A.D. CENTRE DE GESTION AGRÉÉ DU DOUVAISIS
Centre d'affaires - 83 rue du 11 Novembre
59500 DOUAI - 03 27 96 43 71

GESTION ASSISTANCE
4 rue Bellon - BP 80085 - 60304 SENLIS CEDEX - 03 44 53 45 06

C.G.A. ORNAIS
Parc d'Activités du Londeau-Cerise - BP 230
61007 ALENÇON CEDEX - 02 33 81 23 50

C.E.G.A.P.A.
20 rue Paul Casassus - BP 9137 - 64052 PAU CEDEX 9 - 05 59 30 85 60

C.G.A. DES PYRÉNÉES ORIENTALES
4 rue André-Bosch - BP 627
66006 PERPIGNAN CEDEX - 04 68 51 49 81

C.G.A. ALSACE
11 avenue de la Forêt-Noire
67084 STRASBOURG CEDEX - 03 88 45 60 20

AGRA
Le mini parc de Bois Dieu - 69380 LISSIEU - 04 78 47 63 69

CENTRE DE GESTION AGRÉÉ INTERPROFESSIONNEL DE MÂCON - CHAROLLES - TOURNUS
3 rue de Lyon - BP 531 - 71010 MÂCON CEDEX - 03 85 21 90 60

CAFGE
4 rue Ventadour - 75001 PARIS - 01 44 50 51 51

GESTUNION
7 place Franz-Liszt - BP 141 - 75463 PARIS CEDEX 10 - 01 42 82 06 20

FRANCE GESTION
50 ter rue de Malte - 75540 PARIS CEDEX 11 - 01 43 14 40 50

C.G.A. HAUTE-NORMANDIE
Immeuble Le Bretagne - BP 1049
57 avenue de Bretagne - 76172 ROUEN CEDEX 1 - 02 35 63 55 02

C.G.A. SEINE-ET-MARNE
259 rue Pierre et Marie Curie - 77000 VAUX LE PENIL - 01 64 79 76 00

S.G.A.S.
3 rue Gustave Eiffel - "Le Technoparc"
78306 POISSY CEDEX - 01 39 11 16 16

C.G.A. 79
1 rue Yver - 79003 NIORT CEDEX - 05 49 24 57 91

C.G.A. DE LA SOMME
Parc Delpach - Rue Jean-Froissard - BP 119
80093 AMIENS CEDEX 3 - 03 22 95 39 53

C.G.A. DU VAR
BP 511 - 83041 TOULON CEDEX 9 - 04 94 61 21 10

C.G.A. EST VAROIS
923 avenue Mimosas Valescure
83700 SAINT-RAPHAËL CEDEX - 04 94 19 85 85

CENTRE DE GESTION AGRÉÉ AGRICOLE VAUCLUSIEN "AGRICOMTAT"
128 avenue des Thermes - BP 151
84104 ORANGE CEDEX - 04 90 51 77 33

CENTRE DE GESTION AGRÉÉ DU VAUCLUSE
141 route des Rémoiseurs - BP 955
84092 AVIGNON CEDEX 9 - 04 90 27 21 64

GESTAGRI CGA
4 avenue des Bosquets - BP 81
84232 CHATEAUNEUF-DU-PAPE CEDEX - 04 90 83 77 98

C.G.A. AGRICOLE DU CENTRE OUEST
44 avenue de la Libération - 87000 LIMOGES - 05 55 79 73 67

CENTRE DE GESTION AGRÉÉ DE LYONNE
22 rue Etienne Dolet - 89000 AUXERRE - 03 86 42 07 07

C.G.A. SUD 92
64 rue de Châtillon - 92140 CLAMART - 01 46 38 03 97

C.G.A. FRANCE
20 place de l'Iris - 92411 COURBEVOIE CEDEX - 01 47 78 89 78

C.G.A. UNIVERSALIS
20 place de l'Iris - 92411 COURBEVOIE CEDEX - 01 47 78 89 51

C.G.A. 94
20 rue Vaillant-Couturier
94146 ALFORTVILLE CEDEX - 01 43 96 99 03

C.G.A. VAL-D'OISE
14 bis place Charles-de-Gaulle
95210 SAINT-GRATIEN - 01 39 89 10 00



Fédération des Centres de Gestion Agréés Agricoles
18 rue de la Michodière - 75002 Paris - Tél. 01 40 06 02 34 - Fax 01 40 06 02 23
e-mail : uneca-fcgaa@wanadoo.fr