

GUIDE RISQUE CLIENT

PRÉAMBULE

Comme pour le précédent guide « *Risque Client* » publié en 1994, le présent guide a pour vocation de vous présenter les mesures possibles afin de prévenir les risques liés à la fois à vos relations avec :

- vos clients agriculteurs pour la vente de produits d'agrofourriture ;
- vos fournisseurs agriculteurs pour l'achat des récoltes.

Ce guide se compose de plusieurs tomes :

- tome 1 : la prévention ;
- tome 2 : le recouvrement ;
- tome 3 : les procédures collectives et leur fonctionnement.

Le premier tome est consacré à la prévention et abordera successivement les questions des documents contractuels et de leur exécution, les instruments de paiement directs ou par des tiers, les garanties et suretés.

Ce guide est rédigé par le pôle « *entreprise* » de la FNA avec l'appui des professionnels de la Commission Juridique.

Ce document n'est bien entendu pas exhaustif et les différentes dispositions réglementaires évoquées sont susceptibles d'évolutions. Toute erreur ou omission serait involontaire.

- Janvier 2015 -

GUIDE	2
PRÉAMBULE	2
TABLE DES MATIÈRES	3
LA PREVENTION - INTRODUCTION	7
I. L'IDENTIFICATION DU CLIENT/FOURNISSEUR	8
1 DEMANDE D'OUVERTURE DE COMPTE	8
2 RECHERCHE D'INFORMATIONS	9
II. LES DOCUMENTS CONTRACTUELS	10
1 L'ENGAGEMENT CONTRACTUEL ET SON CONTENU	10
1.1 Les engagements « Agrofourniture »	11
1.1.1 Le bon de commande	11
1.1.2 Les Conditions Générales de Vente - CGV	11
1.2 Les engagements « Collecte »	12
1.2.1 Le contrat d'achat	12
1.2.2 Les Conditions Générales d'Achat - CGA	12
1.3 Le contrat de dépôt chez le négociant	13
1.4 Le stockage à la ferme	13
1.5 Les autres prestations de service	14
2 L'EXECUTION DES ENGAGEMENTS CONTRACTUELS	14
2.1 Les bons de livraison d'agrofournitures	14
2.2 Les bons d'apport du grain	15
2.3 La facturation	15
2.4 La reconnaissance de dette	16
III. LES INSTRUMENTS DE PAIEMENT DIRECT	17
1 LA COMPENSATION DES CREANCES	17
1.1 La compensation conventionnelle	18
1.1.1 La convention de compte courant	18
1.1.2 La convention de compensation	19
1.2 La compensation légale et judiciaire	19
1.2.1 La compensation légale	19
1.2.2 La compensation judiciaire	20
1.3 La compensation et les procédures collectives	21
1.3.1 Le sort de la compensation avant le jugement d'ouverture	21
1.3.2 Le sort de la compensation après le jugement d'ouverture de la procédure collective	21
2 LE CHEQUE	22
2.1 Des mentions obligatoires à vérifier	23
2.2 Durée de présentation et de validité d'un chèque	23
2.3 Les outils pour vous garantir le bon paiement d'un chèque	24
2.3.1 Le chèque de banque	24
2.3.2 Le chèque certifié	24
2.3.3 Le visa	24
2.3.4 L'aval	25
2.3.5 La consultation du Fichier National des Chèques irréguliers de la Banque de France	25
2.4 Que faire en cas de chèque impayé ?	25
2.4.1 Constater le défaut de paiement et envisager des recours contre le client	25
2.4.2 Quelles sanctions en cas de chèque sans provision ?	26

3	LA TRAITE OU LETTRE DE CHANGE	26
3.1	Moyens de renforcer le paiement de votre lettre de change	28
3.1.1	L'acceptation par le client de la lettre de change	28
3.1.2	L'aval donné par un tiers du paiement de votre client	28
3.2	Que faire en cas de défaut de paiement de votre lettre de change ?	29
3.2.1	Lettre de change classique	29
3.2.2	Lettre de change relevé	30
4	LE VIREMENT	30
5	LE PRELEVEMENT	31
IV.	LES INSTRUMENTS DE PAIEMENT PAR UN TIERS	32
1	LA DELEGATION SIMPLE OU IMPARFAITE DE CREANCE	32
1.1	Pourquoi parle-t-on d'une délégation simple ou imparfaite ?	33
1.2	Comment et sous quelles conditions ?	34
1.2.1	Précautions à prendre en qualité de délégataire	34
1.2.2	Précautions à prendre en qualité de délégué	34
1.3	Quels sont les effets de la délégation simple ou imparfaite ?	35
1.3.1	Entre les parties	35
1.3.2	A l'égard des tiers	36
1.4	Quel est l'impact d'une procédure collective sur la délégation de créance simple ou imparfaite ?	36
1.5	Quel est l'impact d'autres délégations ou de cession de créance sur votre propre délégation de créance imparfaite ?	36
2	LA CESSION DE CREANCE	37
2.1	Sur quoi obtenir une cession de créance de votre client ?	38
2.1.1	Sur les aides communautaires liées aux cultures	38
2.1.2	Sur les autres recettes de l'exploitation	38
2.2	Quelles sont les modalités à respecter ?	38
2.3	Précisions sur le modèle	39
2.4	Comment êtes-vous payé en cas de pluralités de créanciers sur la créance cédée ?	39
2.5	Quel est le sort de la cession de créance en cas de procédure collective ?	40
2.6	Différences entre cession de créance des primes PAC et mandat de gestion	41
V.	LES INSTRUMENTS DE CREDIT ET DE FINANCEMENT AUPRES DES BANQUES	41
1	L'ESCOMPTE	42
1.1	Comment procéder ?	42
1.2	Quels sont vos risques en cas d'impayés auprès de la banque ?	42
2	LE BORDEREAU DAILLY	43
2.1	Quelles utilisations du bordereau Dailly	43
2.1.1	Qui peut conclure un « Dailly » ?	43
2.1.2	A quoi peut servir un « Dailly » ?	44
2.2	Quelles sont les modalités à respecter ?	44
2.3	Quels sont les effets du « Dailly » ?	44
2.3.1	Entre vous - en qualité de cédant - et la banque	44
2.3.2	Avec le débiteur cédé	45
2.3.3	Avec les tiers	45
3	LES PLANS DE FINANCEMENT DE VOS CLIENTS AGRICULTEURS	46
VI.	LES GARANTIES ET SURETES	46
	A quoi servent les sûretés quand on a déjà signé plusieurs documents avec son client ?	46
1	LE GAGE	47
2	LES WARRANTS AGRICOLES	48
2.1	Qui peut constituer un warrant agricole ?	48
2.2	Motifs de constitution d'un warrant	49
2.3	Quels biens peuvent être warrantés ?	49
2.4	Conservation des biens warrantés	51
2.5	Conditions de forme	52
2.5.1	Formalités préalables	52
2.5.2	Rédaction du warrant agricole	53

2.5.3	Publicité et durée de validité du warrant	53
2.6	Les effets du warrant	54
2.6.1	La transmission du warrant agricole	54
2.6.2	Vente des biens warrantés et opposabilité au tiers acquéreur	54
2.6.3	Contrat d'achat antérieurement conclu sur les biens warrantés	56
2.7	Procédure d'exécution du warrant	56
2.8	Conflit avec d'autres créanciers	57
3	LE DROIT DE RETENTION	58
4	LES HYPOTHEQUES	59
4.1	Comment constituer une hypothèque conventionnelle ?	60
4.1.1	Les vérifications préalables d'usage	60
4.1.2	Quelle forme et quel contenu donner à votre hypothèque conventionnelle ?	61
4.2	Inscription au Service de publicité foncière – ex conservation des hypothèques	61
4.3	Effets de l'hypothèque conventionnelle	62
4.3.1	La réalisation de l'hypothèque	62
4.3.2	Le droit de préférence et les conflits entre créanciers	63
4.3.3	Le droit de suite auprès d'un tiers acquéreur	63
5	LE NANTISSEMENT	64
5.1	Quelle forme donner au contrat de nantissement de créance ?	64
5.2	Prise d'effet du nantissement de créance ?	64
5.3	Comment s'exécute le nantissement de créance ?	65
5.4	Nantissement sur d'autres biens incorporels ?	66
5.4.1	Le nantissement de fonds de commerce (L142-1 et s. du Code de commerce)	66
5.4.2	Le nantissement de « <i>fonds agricole</i> » (L311-3 du Code Rural)	66
5.4.3	Le nantissement de comptes-titres (L211-20 et s. du Code monétaire et financier)	67
5.5	Nantissement et procédures collectives ?	67
6	LE CAUTIONNEMENT	67
6.1	Quels types de cautionnement ?	68
6.1.1	Le cautionnement simple ou le cautionnement solidaire	68
1.	Le cautionnement simple	68
2.	Le cautionnement solidaire	69
6.1.2	Le cautionnement défini ou le cautionnement indéfini	70
6.1.3	Types de cautionnement possibles en fonction de la qualité de personne physique ou morale de la caution	71
6.2	Quelle forme donner au contrat de cautionnement ?	72
6.3	Pour résumer :	73
6.4	Quelles obligations à charge du créancier ?	74
6.4.1	Vigilance sur la disproportion de l'engagement de la caution personne physique	74
6.4.2	Obligation d'information de la caution personne physique	74
6.4.3	Maintien de vos autres sûretés au bénéfice de la caution	74
6.5	Mise en œuvre du cautionnement	75
6.6	Cautionnement et procédures collectives	75
6.6.1	Pouvez-vous poursuivre en paiement la caution pendant la procédure ?	76
6.6.2	Le plan adopté peut-il être invoqué par la caution pour bénéficier des délais de paiement/remises de dettes prévus par celui-ci ?	77
7	LA GARANTIE AUTONOME	77
7.1	Quelle forme donner à l'acte de garantie autonome ?	78
7.2	Quel contenu donner à l'acte de garantie autonome ?	78
7.3	Mise en œuvre de la garantie	79
7.4	Garantie autonome et procédures collectives	79
8	LES AUTRES GARANTIES ET SURETES	80
8.1	Clause de réserve de propriété	80
8.2	Solidarité passive	81
8.3	Délégation de créance imparfaite	82
8.4	Assurance-crédit	82
9	LES PRIVILEGES MOBILIERS SPECIAUX DE L'ARTICLE 2332 DU CODE CIVIL	82
9.1	Le privilège du « <i>vendeur d'engrais</i> »	84
9.2	Le privilège de conservation de la chose	84
VII.	LA MISE EN PLACE D'OUTILS DE SUIVI	85
VIII.	CONCLUSION	85

LA PREVENTION - INTRODUCTION

Dans les situations de crise, le risque d'impayés s'accroît. L'encours clients¹, c'est-à-dire la somme de l'ensemble des créances dues par vos clients, est aujourd'hui la donnée financière qui incontestablement pénalise le plus lourdement les entreprises en matière de trésorerie.

Le présent document reprend les principaux dispositifs que vous pouvez utiliser pour essayer de diminuer votre risque, à un moment où l'encours de votre client atteint un niveau dangereux, ou avant de lui fournir toute nouvelle commande.

Les documents et dispositifs repris ci-après ne peuvent être mis en place qu'avant un jugement de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire, le jugement suspendant tout moyen d'action pour le créancier (se reporter au tome 3 du présent guide – à paraître).

Après un jugement de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire, il convient :

- de ne pas oublier de déclarer ses créances et ses privilèges, dans les 2 mois de la publication du jugement d'ouverture dans le bulletin officiel d'annonces civiles et commerciales (BODACC) ;
- de faire valoir la situation du créancier dit « *postérieur* » auprès de l'administrateur judiciaire s'il en est nommé un et du mandataire judiciaire, avant de continuer à fournir votre client, afin d'obtenir leur engagement écrit que vous serez payé comptant ou par priorité de ces fournitures.

(Se reporter au tome 3 du présent guide – à paraître).

La prévention s'effectue à différents stades de la relation commerciale et contractuelle, à savoir :

- **dès l'identification du client** ;
- au moment de la mise en place des documents contractuels ;
- lors du choix du moyen de paiement en fonction de ses avantages et inconvénients ;
- dans le choix des moyens de financement avec les banques ;
- dans la mise en place de garanties et sûretés.

La réciprocité de la relation commerciale avec l'agriculteur dans les rapports approvisionnement/collecte ne dispense aucunement de cette démarche de prévention, **chaque contrat étant autonome**.



¹ L'encours clients correspond aux factures à émettre, aux créances échues (encours exigible et douteuses) et aux créances non échues (encours non exigible).

Nous vous rappelons également que les entreprises de négoce agricole ne constituent pas des organismes financiers ou des établissements de crédit. Aussi, certaines opérations ne peuvent pas directement s'effectuer entre vous et vos clients et nécessitent de recourir à des banques ou des organismes financiers.

Enfin, la présentation des moyens de prévention du risque client telle que développée dans le présent guide ne serait pas pertinente s'il n'était pas abordé la question de l'« Humain ».

Au-delà d'être devant un client agriculteur, vous êtes en perpétuelle collaboration, et parfois confrontation, avec des hommes et des femmes exploitants agricoles qui peuvent être devant des difficultés certes économiques mais également morales et psychologiques.

Selon la MSA, en France, un agriculteur se suicide tous les jours.

Vous pouvez soutenir moralement vos clients agriculteurs en difficulté morale et psychologique en les orientant vers des organismes de soutien des agriculteurs.

A ce titre, la Mutualité Sociale des Agriculteurs (MSA) a lancé en octobre 2014 « Agri'écoute », un numéro d'écoute pour les agriculteurs en détresse (09.69.39.29.19).

Vous pouvez également les orienter localement vers :

- les Chambres d'Agriculture,
- les associations d'aide et de soutien aux agriculteurs ;
- les structures attachées aux organisations professionnelles d'agriculteurs.

Des retours d'expériences de négociants sur ce point montrent que vos clients et votre activité vous en seront reconnaissants.

I. L'IDENTIFICATION DU CLIENT/FOURNISSEUR

1 DEMANDE D'OUVERTURE DE COMPTE

La demande d'ouverture de compte est un document qui vous permet de regrouper l'ensemble des informations relatives à vos clients et nécessaires dans vos relations commerciales et démarches administratives, juridiques et fiscales.

Le modèle joint en annexe vous permet notamment de :

- regrouper en un seul document les informations d'identification de vos clients (nom – forme sociale – siret – numéro de TVA - numéro de package – numéro de certificat individuel ...) ;
- prévoir les modalités obligatoires de l'autofacturation dans le cadre de la collecte de céréales et vous sécurise ainsi auprès des services des impôts ;
- respecter les exigences réglementaires relatives à la distribution de produits phytopharmaceutiques, le compte client étant rendu obligatoire avant toute vente de tels produits et également en termes de vérification de la détention d'un certificat individuel, de délégation d'approvisionnement et de réception de produits phytopharmaceutiques ;

- faire signer les Conditions Générales de Vente (CGV), d'achat (CGA) et celles liées à l'activité conseil-préconisation afin de vous pré-constituer une preuve de leur acceptation en cas de litige avec votre client.



Pour tout nouveau client, nous vous conseillons donc de lui faire remplir ce document et de le faire payer comptant toute livraison de marchandises, en attendant d'avoir les informations bancaires.



Modèle de demande d'ouverture de compte client en annexe.

Pour les fournisseurs, il est également conseillé de tenir un fichier avec l'ensemble de ces informations également à mettre à jour.

2 RECHERCHE D'INFORMATIONS

Il peut être opportun de consulter des sources d'informations mises à votre disposition pour vous permettre de prendre la mesure du risque que vous encourez auprès de certains clients ou encore pour vérifier la pertinence et les effets de la mise en place de sûretés.

Il existe plusieurs sources d'informations :

- Officielles
 - Greffe du Tribunal d'Instance ;
 - Greffe du tribunal de commerce ;
 - Les différents registres du Tribunal d'Instance (litiges avec MSA, Trésor Public...) et du Tribunal de Commerce ;
 - Chambre d'Agriculture pour une consultation du registre agricole ;
 - Renseignements hypothécaires ;
 - Internet, notamment les sites :
 - www.infogreffe.fr
 - www.societe.com
 - http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/ pour les numéros de TVA intracommunautaire
- Privées
 - les banques ;
 - les Centres de gestion ;
 - la coface ;
 - les notaires ;
 - les autres partenaires de l'agriculteur : laiteries, industriels, conserveries...

Certaines informations sont accessibles gratuitement via Internet sur le site Infogreffe, Société.com ou encore l'INSEE.



Modèle de lettre destinée au Greffe / Chambre d'agriculture en annexe

Ces éléments d'identification vous permettront notamment de prendre les garanties et suretés adéquates compte tenu de la situation propre de chacun de vos clients.

Nous vous invitons donc à vous reporter à la partie VI du présent guide afin de prendre connaissance des garanties et sûretés que vous pouvez mettre en place.

II. LES DOCUMENTS CONTRACTUELS

Etablir des documents contractuels écrits avec vos clients permet à l'entreprise de fixer de façon claire l'étendue des droits et obligations de chacune des parties et de faire la preuve des engagements réciproques de chacun en cas de difficultés.

Il existe plusieurs documents contractuels vous permettant de prévenir d'éventuelles difficultés à venir :

- sur le contenu de vos relations commerciales (contrat de vente – CGV – contrat d'achat)
- sur leur exécution (bon de livraison/ d'enlèvement – la facturation)

1 L'ENGAGEMENT CONTRACTUEL ET SON CONTENU

Le contrat est l'acte par lequel une ou plusieurs personnes *s'engagent*, envers une ou plusieurs autres, à donner ou à faire quelque chose.

Ici, il s'agit de :

- vendre des produits d'agrofourriture à vos clients agriculteurs ;
- acheter la récolte en tout ou partie de vos fournisseurs agriculteurs.

Formaliser l'engagement contractuel par écrit permet de vous prémunir de toute remise en cause de sa parole donnée verbalement par votre fournisseur/client agriculteur.

Cette formalisation s'effectue par la mise en place de documents écrits permettant la preuve de ces engagements contractuels :

- au moment de la vente de produits d'agrofourriture (bon de commande et conditions générales de vente) ;
- au moment de l'achat de grains (contrat d'achat et conditions générales d'achat) ;
- pour le stockage des marchandises à la ferme ;

- pour les prestations de service.

1.1 Les engagements « Agrofourniture »

1.1.1 Le bon de commande

Le bon de commande est le document adressé par un fournisseur à son client afin de matérialiser leur engagement respectif de livraison de marchandises et de paiement du prix de celles-ci.



Afin de se prémunir de toute contestation des bons de commandes par vos clients, il est recommandé de faire signer ces bons par votre client, avec au dos de ceux-ci les conditions générales de vente.

1.1.2 Les Conditions Générales de Vente - CGV

Les CGV consistent à regrouper dans un document unique l'ensemble des conditions applicables à la vente des produits d'agrofourniture à vos clients (notamment en matière de livraisons, règlement, contestation, litige...).

La communication de ces CGV est obligatoire dans le cadre de toute activité professionnelle de vente et sur demande de l'acheteur. C'est la raison pour **laquelle il est vivement recommandé d'établir par écrit ces CGV.**

Celles-ci doivent comprendre des **mentions obligatoires**, notamment en terme de conditions de vente, conditions de règlement (taux des pénalités en cas de retard de paiement – escompte – indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement), et permettent d'insérer des **mentions facultatives mais indispensables afin de sécuriser vos ventes** (clause de réserve de propriété – limitation de responsabilité ...).

Le modèle de CGV joint en annexe comprend l'ensemble de ces mentions, ainsi que les mentions devenues indispensables dans le cadre de la réforme de l'agrément pour la distribution de produits phytopharmaceutiques.



Ces CGV doivent être acceptées par vos clients afin de leur être opposables. Elles doivent donc :

- être signées par eux au moment de la demande d'ouverture du compte client ;
- figurer au verso de vos bons de commandes signés / bons de livraisons signés.

Faire figurer les CGV seulement au dos des factures n'est donc pas suffisant, et n'est d'ailleurs pas obligatoire.



Par ailleurs, nous attirons votre attention sur le fait que ces CGV font partie des documents vérifiés par la DGCCRF dans le cadre de ses contrôles des documents commerciaux (mentions obligatoires), ainsi que par les auditeurs dans le cadre de la certification des entreprises à la distribution des produits phytopharmaceutiques.



Modèle de CGV à adapter par l'entreprise en annexe.

1.2 Les engagements « Collecte »

1.2.1 Le contrat d'achat

Le contrat d'achat de céréales – oléagineux – protéagineux signé permet de sécuriser vos relations avec votre fournisseur agriculteur.

En effet, dans ce cas, votre fournisseur ne pourra pas valablement remettre en cause le principe même de l'achat et ses conditions d'exécution.

Par exemple : vous avez signé un contrat d'achat de 100T de blé avec votre fournisseur au prix de 180€/T pour une exécution s'étalant sur une période de juillet à août. En mai, votre fournisseur constate que le prix du blé est passé à 200€/T et ne souhaite plus vous livrer au prix initialement convenu. Or il est contractuellement lié par ses engagements et pourra être sanctionné.

Le contrat d'achat sécurise l'opération mais également ses caractéristiques qui doivent être fixées dans le contrat (ex : les critères qualitatifs).



Modèle de contrat d'achat et boîte à outils « clauses prix » en annexe.

1.2.2 Les Conditions Générales d'Achat - CGA

Les CGA consistent à regrouper dans un document unique l'ensemble des conditions applicables à vos achats de grains à vos fournisseurs agriculteurs.

Elles permettent de sécuriser la validité et l'exécution de vos contrats d'achat et notamment de prévoir une clause de facturation de l'indemnité de différence de cours en cas de défaut d'exécution du contrat par votre fournisseur.



Les CGA doivent être acceptées par vos fournisseurs afin de leur être opposables. Elles doivent donc :

- être signées par eux au moment de la demande d'ouverture du compte client ;
- figurer au verso de vos confirmations d'achat signées.



Modèle de CGA à adapter par l'entreprise en annexe.

1.3 Le contrat de dépôt chez le négociant

En votre qualité d'organisme stockeur de grains, les grains présents dans vos installations ne sont pas nécessairement votre propriété et peuvent demeurer la propriété de l'agriculteur.

Vous agissez alors comme prestataire de service de dépôt/stockage auprès dudit agriculteur.

Afin de sécuriser cette prestation, il convient de formaliser cette situation par le biais d'un contrat.

Par ailleurs dans le cadre des déclarations de stock à effectuer auprès de France Agrimer, cette dernière exige la formalisation écrite de ce type de contrat dans la mesure où vous devez identifier les marchandises achetées et celles en dépôt.

D'autres réglementations exigent également cette traçabilité. C'est par exemple le cas dans le cadre de la certification durabilité qui impose un compte des marchandises achetées.

1.4 Le stockage à la ferme

Afin de sécuriser le stockage à la ferme que vous avez pu mettre en place avec des agriculteurs – clients/fournisseurs ou non – il est recommandé de formaliser cette pratique par le biais d'un contrat qui peut prendre différentes formes selon les modalités convenues avec l'agriculteur :

- contrat de dépôt accessoire au contrat d'achat ;
- contrat de location ;
- contrat de prestations de service.

Selon l'option choisie, il sera important de déterminer de façon précise les modalités

- de transfert de propriété de la marchandise dans le cas du contrat de stockage accessoire au contrat d'achat ;
- de durée de la convention dans le cas de la location ;
- de remise et de reprise des marchandises dans le cas du contrat de mise à disposition.

En effet, il est important de formaliser vos pratiques pour vous permettre de faire valoir vos droits sur la marchandise (revendication) en cas par exemple d'ouverture d'une procédure collective à l'encontre de l'agriculteur chez qui vous avez stocké de la marchandise.

Par ailleurs, il sera nécessaire d'être vigilant sur la clause relative à l'assurance, et de prendre contact avec votre compagnie d'assurance afin de rédiger au mieux cette clause.

Le pôle « entreprise » reste à votre disposition pour de plus amples informations sur la mise en place de ces contrats au cas par cas.

1.5 Les autres prestations de service

Il est possible que vous réalisiez également des prestations de service auprès de vos clients agriculteurs (triage à façon, conseils et préconisations, échange de céréales contre de l'aliment du bétail, fabrication d'aliments du bétail...).

Il reste donc également recommandé de formaliser par écrit vos relations commerciales relatives à de telles prestations de service.

2 L'EXECUTION DES ENGAGEMENTS CONTRACTUELS

Après avoir passé des contrats avec vos clients/fournisseurs, il convient de s'assurer de leur bonne exécution.

Cela se traduit par l'émission de :

- bon de livraison / d'enlèvement des produits d'agrofourniture ;
- bon d'apport du grain ;
- factures ;
- reconnaissance de dette.

2.1 Les bons de livraison d'agrofournitures

Les bons de livraison et d'enlèvement de marchandises d'agrofourniture permettent, lorsqu'ils sont **signés, de prouver que la livraison ou l'enlèvement a bien été réalisé, et que le contrat a bien été exécuté.**

Pour la vente de produits d'agrofourniture, la signature de ces documents est donc indispensable et évite toute remise en cause par le client de la facturation.

En effet, un client qui ne signerait pas le bon de livraison ou d'enlèvement pourrait refuser de vous payer en prétextant qu'il n'a pas reçu la marchandise commandée/facturée.

Par ailleurs, les tribunaux ont tendance à considérer que même avec un bon de commande signé, mais sans signature sur le bon de livraison, le client peut valablement refuser de régler la facture car le négociant ne rapporte pas la preuve de la livraison de marchandise qu'il avait effectuée.

En effet, un arrêt récent de la Cour de cassation du 1^{er} avril 2014 rappelle que « **la preuve de la livraison de la chose vendue incombe au vendeur** ». Or le vendeur ne rapporte pas cette preuve dès lors que les bons de livraison sont « *dépourvus de tout cachet, signature ou paraphe de la société* » acheteuse.

Si la signature des documents commerciaux n'est pas un élément de leur validité, elle est un **élément primordial de preuve. Or devant les tribunaux, les juges demandent de rapporter la preuve de l'exécution des livraisons (article 1315 du Code civil).**

2.2 Les bons d'apport du grain

Les bons d'apport de grains permettent d'acter de la quantité et de la qualité du grain apporté par vos fournisseurs agriculteurs, ainsi que de la qualification de l'acte d'apport à savoir un apport en exécution d'un contrat d'achat ou une demande de réalisation d'une prestation de stockage.

Afin que ces apports ne soient pas remis en cause, il est important de les faire signer par les fournisseurs agriculteurs.

2.3 La facturation

L'émission d'une facture est obligatoire pour tout achat/vente de produits ou de prestations de service pour le vendeur professionnel.

Elle doit comprendre des mentions obligatoires notamment l'identification du vendeur et de l'acheteur, le prix unitaire hors taxe, le taux de TVA, les délais de paiement, le taux d'intérêt en cas de retard de paiement, l'escompte

La facture fait partie des documents qui sont vérifiés notamment par la DGCCRF dans le cadre de ses contrôles.

Elle doit être émise, en 2 exemplaires originaux, dès réalisation de la vente, à savoir, dans notre situation, la livraison de la marchandise.

Dans le cas d'une vente de produits d'agrofourmiture, la facture ne peut servir de moyen de preuve contre l'acheteur qu'à la condition que celui-ci ai donné son acceptation expresse (signature) ou tacite (absence de protestation dans un délai raisonnable à compter de la réception de la facture).

La seule fourniture d'une facture n'est donc pas suffisante pour prouver que :

- votre client vous a passé une commande ;
- votre client a accepté vos CGV ;
- la commande a été livrée.

C'est la raison pour laquelle il est recommandé d'établir les documents commerciaux susvisés (bons de commande – CGV – bon de livraison) et de les faire signer à vos clients.

Dans le cas des achats de grains, la pratique de l'auto-facturation est généralisée.

Toutefois, il est nécessaire de recevoir un mandat de votre fournisseur pour vous autoriser à vous auto-facturer. Ce mandat figure dans le modèle de demande d'ouverture de compte client visé ci-dessus.

Par ailleurs, il convient de rappeler qu'en cas de refus de votre fournisseur de vous livrer la marchandise visée au contrat, et si vos CGA le prévoient, l'indemnité de différence de cours doit faire l'objet d'une facture pour être valablement réclamée à votre fournisseur.



Pour plus d'informations sur la facturation, nous vous invitons à vous reporter aux guides « Facturation » (tome 1 publié – tome 2 à paraître).

2.4 La reconnaissance de dette

La reconnaissance de dette constitue la **preuve de l'acceptation de sa dette par votre client agriculteur**.

Elle peut être produite devant le juge à l'appui de vos factures, à défaut d'avoir des bons de livraison signés par le client.

En effet, vos clients agriculteurs étant qualifiés de personnes civiles et non de commerçantes par le Code Rural et de la pêche maritime, vous ne pouvez pas vous prévaloir à leur encontre des règles du droit commercial. Vous ne pouvez en principe leur appliquer, notamment en matière de preuve, que des règles résultant du Code civil.

Ainsi, il résulte de l'article 1329 du code civil que les écritures passées dans l'entreprise au débit d'un compte client agriculteur ne constituent pas la preuve des fournitures d'approvisionnement.



Des factures pour lesquelles il n'y a pas de bon de livraison signé par le client ne constituent donc pas une preuve de la vente et de son exécution.

Par ailleurs, l'article 1341 du Code civil prévoit que tout acte excédant la somme de 1.500€ doit être passé par écrit et signé.

Toutefois, il peut exister des exceptions à ce principe (commencements de preuve par écrit, impossibilité morale de se procurer un écrit), mais dont l'appréciation retenue par un juge ne peut être garantie.

Inversement, vos clients agriculteurs peuvent se prévaloir à votre encontre des règles du droit commercial en votre qualité de commerçant.

A défaut de tout document qui aurait pu être signé au moment de la vente ou de la livraison, il est donc vivement recommandé **de faire signer à vos clients un arrêté de compte** (avec mention manuscrite en chiffres et en lettres du montant et « *bon pour reconnaissance de dette* ») **ou une reconnaissance de dette plus formalisée**. Une reconnaissance de dette ainsi obtenue vous permet d'apporter la preuve de l'existence de votre créance.

De telles reconnaissances de dettes n'ont pas à être enregistrées auprès de Notaires, et peuvent être seulement passées sous seing privé (signatures des parties).



Faites signer à minima des relevés de compte client régulièrement à vos clients auprès de qui vous ne parvenez pas à obtenir de bons de livraison signés.

Toutefois, elle ne vous offre aucune garantie de paiement dans l'hypothèse où votre client agriculteur subirait une procédure collective.



Modèle de reconnaissance de dette en annexe.



Il est ainsi indispensable de compléter cette reconnaissance de dette par une sûreté adaptée (warrant, hypothèque...).

Aussi nous vous invitons à vous reporter au paragraphe VI du présent guide.

III. LES INSTRUMENTS DE PAIEMENT DIRECT

Le paiement est le moyen par lequel :

- votre client, dans le cadre des ventes d'agrofourniture, exécute son obligation de règlement de produits ;
- vous réglez la marchandise livrée ou enlevée dans le cadre de vos contrats d'achat de grains.

Les développements suivants ont vocation à s'appliquer au cas dans lequel vous êtes vendeur de produits d'agrofourniture à vos clients agriculteurs professionnels et à vous présenter les moyens de vous sécuriser selon l'instrument de paiement retenu.

Le paiement s'opère généralement par le versement d'une somme d'argent qui peut s'effectuer directement par votre client par différents instruments :

- la compensation ;
- le chèque ;
- la traite / lettre de change ;
- le virement ;
- le prélèvement.

Il n'existe aucune obligation légale relative au choix du moyen de paiement.

Autrement dit, le choix du moyen de paiement est une question contractuelle. Il convient ainsi de vous mettre d'accord avec votre client pour retenir le moyen de paiement qui vous convient le plus, notamment en termes de sécurisation du paiement, ou de trésorerie.

1 LA COMPENSATION DES CREANCES

La compensation permet d'opérer le paiement de créances réciproques existantes entre deux personnes débitrices l'une de l'autre.

En pratique, vous avez fourni des approvisionnements à votre client agriculteur et ce dernier vous a livré sa récolte en tout ou partie. Vous pourriez effectuer le paiement de vos dettes respectives par compensation à hauteur du montant le plus faible, le solde devant faire l'objet d'un règlement selon des modalités différentes en fonction de la convention mise en place entre vous.

Il est recommandé de mettre contractuellement en place la compensation afin d'en fixer les modalités et limites.

Toutefois, à défaut de convention, vous pourriez éventuellement et, sous conditions, faire valoir une compensation légale ou judiciaire.

1.1 La compensation conventionnelle

Il s'agit de mettre contractuellement en place la compensation des dettes réciproques entre vous et votre client.

Vous en fixez ainsi les modalités, les limites et pouvez connaître en avance leurs effets en cas de difficultés ou de procédure collective de votre client.

1.1.1 La convention de compte courant

La convention de compte-courant est issue de la pratique bancaire et n'est pas définie légalement.

Elle pourrait toutefois se définir comme une convention par laquelle deux personnes (négociant et agriculteur) en relation d'affaires décident de porter en compte toutes les créances réciproques qu'elles auront entre elles (approvisionnement – collecte), de manière à ce qu'elles se compensent successivement jusqu'à la date de clôture du compte à laquelle s'opère le règlement du solde.

La convention de compte courant permet de compenser les dettes de l'agriculteur et les apports de récolte qu'il pourrait faire.

Ce document renforce la compensation, dans les secteurs où les clients ont la possibilité de livrer des récoltes, notamment si la compensation intervient avant la mise en redressement judiciaire du client.

La compensation vise aussi toutes les aides et recettes qui transitent sur le compte de l'agriculteur ouvert chez vous.

L'inscription d'une créance en compte courant vaut paiement de cette créance dès son inscription. Une telle modalité de paiement permet notamment de respecter les délais de paiement prévus par la loi de modernisation de l'économie de 2008 dite LME et de la loi relative à la consommation de 2014 dite loi Hamon.



Néanmoins, les **délais de paiement sont applicables au solde du compte courant dès lors que ce solde est exigible au vu des dispositions contractuelles** définies dans la convention de compte courant.

Il conviendra ainsi de **mettre en place une exigibilité mensuelle ou bimestrielle du solde** du compte, ce qui permettra de déclarer ce solde en cas de procédure collective.

La convention de compte courant doit également prévoir :

- que le solde mensuel ou bimestriel constituera une créance exigible payable à réception du relevé ;
- un délai de règlement de cette créance ;
- un taux d'intérêt au moins égal à trois fois le taux d'intérêt légal.



Modèle de convention de compte-courant en annexe.

1.1.2 La convention de compensation

La convention de compensation permet de convenir avec votre client que les créances réciproques nées de votre relation d'affaires existante (sans toutefois être rétroactive) ou à venir peuvent faire l'objet d'une compensation.

Ici le paiement par compensation ne s'effectue que si sont inscrites en compte deux créances réciproques.

Aussi, vos créances d'agrofourniture subsistent de façon individuelle et autonome et peuvent faire l'objet de mesure de recouvrement tant qu'aucune créance de collecte de grains ne vient s'inscrire en compte.

Par ailleurs, vos créances donnent lieu, jusqu'à la compensation complète, à la facturation de pénalités de retard applicables en cas de retard de paiement et indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement, conformément à la loi de modernisation de l'économie dite LME (et à ses délais de paiement de 45 jours fin de mois ou 60 jours date de facture) et à la loi Hamon (45 jours date de facture pour les factures récapitulatives).

Le montant de la créance devant être compensé n'est donc déterminé de façon définitive qu'au moment de la facturation d'apport de grains effectué par votre client.

Par cette convention vous pouvez choisir l'ordre d'imputation des paiements. Autrement dit, vous pourriez préciser que les compensations s'effectuent sur les dettes les plus anciennes. Ceci peut par exemple éviter de vous voir opposer une quelconque prescription de vos créances les plus anciennes.

Enfin, en cas de procédure collective de votre client, la convention de compensation ne fait pas obstacle à la déclaration de créance d'approvisionnement impayée dans la mesure où votre créance n'est pas éteinte par la seule inscription en compte, ni au privilège du vendeur d'engrais de l'article 2332 du Code civil (voir VI point 9.1)



Modèle de convention de compensation en annexe.



Les conventions de compte-courant et/ou de compensation peuvent être signées au moment de l'ouverture ou de la mise à jour du compte client.

A défaut d'avoir contractuellement prévu la compensation des créances réciproques, et en cas de difficulté avec votre client, vous pourriez éventuellement, et sous conditions, tenter de faire valoir la compensation légale ou judiciaire.

1.2 La compensation légale et judiciaire

1.2.1 La compensation légale

Dès lors qu'entre vous et votre client existent des dettes de sommes d'argent non contestées (votre client vous doit l'approvisionnement, vous lui devez la récolte), échues et dont le montant est déterminé, vous pouvez opposer à votre client un paiement par

compensation.

Cette compensation s'opère de façon systématique même sans que les parties ne le sachent.

Par exemple, vous avez vendu des produits d'agrofourniture à votre client agriculteur pour un montant de 10.000€ échéance 10 février. Vous devez 12.000€ à votre fournisseur agriculteur à qui vous avez acheté une partie de sa récolte payable au 10 juillet.

La compensation légale s'opère de façon systématique au 10 juillet. A cette même date vous restez redevable de 2.000€ (dont il faudrait déduire les pénalités de retard) à votre fournisseur agriculteur.

1.2.2 La compensation judiciaire

A défaut d'avoir conclu une convention de compensation avec votre client/fournisseur ou de pouvoir invoquer la compensation légale (vous ne remplissez pas les conditions), vous pourriez, sous conditions, vous prévaloir d'une compensation judiciaire.

La compensation judiciaire permet de demander à un juge de constater la compensation de créances réciproques ne répondant pas aux conditions légales de liquidité (montant qui n'est pas déterminé) ou d'exigibilité (la créance n'est pas échue) mais présentant un lien de connexité.

La connexité est une condition issue de la jurisprudence qui n'est donc pas définie légalement. Toutefois, les juges admettent la connexité des créances réciproques dès lors qu'elles sont nées :

- d'un même contrat ;
- de contrats distincts présentant un lien économique entre eux, on parle alors d'un ensemble contractuel.

Dans le secteur du négoce agricole, une vente d'agrofournitures est destinée à la bonne exécution de la moisson. Les contrats de vente d'agrofournitures et d'achat de la récolte en tout ou partie constituent donc bien un ensemble contractuel, la vente d'agrofournitures constituant la « contrepartie » de l'achat de la récolte.

Toutefois, ne sont compensables que les ventes et les achats effectués pour une même récolte.

Ex : Vous avez vendu en 2013 pour 10.000€ et en 2014 pour 15.000€ de produits phytopharmaceutiques. Au cours de la récolte 2013, vous n'avez pas acheté la récolte de votre client. En 2014, vous avez acheté pour 20.000€ de grains à ce client.

Vous pourriez demander au juge de constater une compensation des créances de vente et d'achat mais uniquement à hauteur des 15.000€. Il sera nécessaire de vous faire payer votre créance de 10.000€ au titre des ventes d'agrofourniture de 2013 par un autre moyen que la compensation judiciaire.

La possibilité de compenser des créances connexes est par ailleurs renforcée si vous pouvez démontrer que par le passé, et au cours de vos relations d'affaires avec votre client, vos créances réciproques de vente et d'achat ont déjà été compensées.

1.3 La compensation et les procédures collectives

1.3.1 Le sort de la compensation avant le jugement d'ouverture

En principe, dès lors que les conditions de la compensation sont réunies, tout paiement par compensation est licite.

Toutefois, dès lors qu'un jugement d'ouverture d'une procédure collective est prononcé, il existe un risque de remise en cause de cette compensation si celle-ci est effectuée pendant la période dite suspecte, c'est-à-dire une période pouvant aller jusqu'à 18 mois avant le jugement d'ouverture de la procédure collective. En effet, pendant cette période un certain nombre de paiements peuvent être annulés (voir tome 3 du présent guide - à paraître).

Le risque d'annulation de la compensation pendant la période suspecte est différent selon les cas de compensation :

- Si la compensation remplit les conditions de la compensation légale pendant la période suspecte :

Sauf un éventuel acte volontaire du créancier afin de déclencher la compensation, la compensation légale n'est pas remise en cause si elle intervient pendant la période suspecte.

- Si la compensation est une compensation judiciaire pendant la période suspecte :

Sauf collusion frauduleuse entre le débiteur et le créancier, il semble largement admis par la jurisprudence qu'une telle compensation ne fasse pas l'objet d'une annulation.

- Si la compensation pendant la période suspecte résulte d'une convention de compensation :

Les juges sont plus ou moins sévères en fonction des situations factuelles.

Ainsi, s'il s'agissait de faire naître une dette afin de permettre la compensation, la compensation sera très certainement annulée.

Si la compensation a été convenue et a commencé à fonctionner avant la période suspecte, la compensation pourrait être considérée comme valide.

Enfin il existe un cas dans lequel la compensation pourrait être systématiquement admise, à savoir s'il était démontré que la compensation constitue un « *mode de paiement communément admis dans les relations d'affaires* ». A ce jour, nous n'avons pas connaissance de décisions de justice permettant de considérer la compensation comme « *communément admis* » dans notre secteur d'activités, mais cela ne présage pas de l'éventuelle position des juges sur ce point.

1.3.2 Le sort de la compensation après le jugement d'ouverture de la procédure collective

En principe, en cas de procédure de redressement judiciaire, la compensation de créances est interdite après l'ouverture de ladite procédure.

Cependant, par exception, la loi prévoit la possibilité de compenser, après l'ouverture de la procédure, des créances dites connexes c'est-à-dire réciproques.

Si initialement la connexité imposait que les créances réciproques soient nées d'un même contrat, il est désormais de jurisprudence constante que des créances nées dans le cadre d'un ensemble contractuel reposant sur des relations d'affaires peuvent présenter un lien de connexité.

Or, une particularité de notre secteur est d'avoir des créances réciproques avec nos clients/fournisseurs agriculteurs.

Le négociant est créancier à l'égard de son client agriculteur du prix des livraisons d'agrofournitures et son client agriculteur est créancier à son égard du prix des récoltes qu'il lui livre.

Les deux parties sont ainsi débitrices l'une envers l'autre. Ces deux créances dites réciproques et connexes peuvent être directement compensées y compris après le jugement d'ouverture d'une procédure collective.

Cette compensation est renforcée par l'éventuelle existence d'une demande d'ouverture de compte comprenant la clause relative à la compensation, d'une convention de compensation ou d'une convention de compte courant.

La connexité n'opère toutefois qu'**entre les créances d'approvisionnement destinées à la collecte de grains à partir de laquelle naît la dette de collecte du grain**, la vente d'agrofournitures constituant la « *contrepartie* » de l'achat de la récolte.

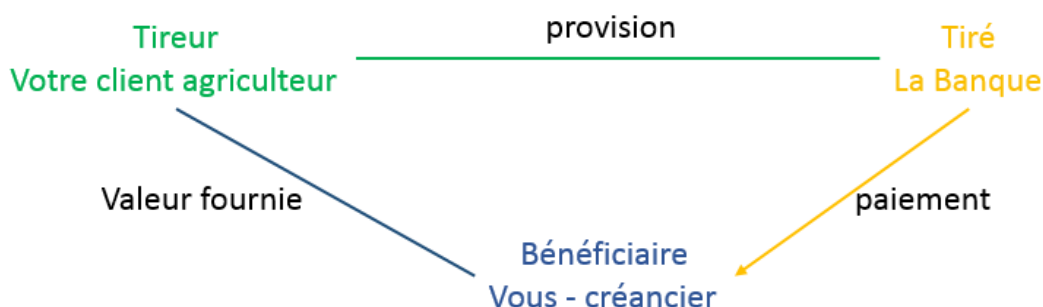


Par ailleurs, la compensation pour créances connexes postérieurement au jugement d'ouverture d'une procédure collective **n'est admise par le juge que lorsque la créance a été déclarée à la procédure** (en principal et les intérêts) **et que la compensation a été invoquée dans celle-ci.**

2 LE CHEQUE

Le chèque est le moyen de paiement le plus simple.

Il consiste en un écrit par lequel le client (tireur) donne l'ordre à sa banque (tiré) de payer une somme déterminée à son fournisseur (bénéficiaire ou porteur), par l'intermédiaire de son propre établissement bancaire.



2.1 Des mentions obligatoires à vérifier

Pour valoir valablement comme chèque, ce dernier doit comporter des mentions obligatoires qu'il vous appartient de vérifier avant de le mettre en paiement auprès de votre banque.

En sus des mentions d'ores et déjà prévues sur les formules pré-imprimées par les banques, il conviendra de vérifier que votre client a correctement rempli les mentions suivantes :

- montant de la somme à payer en chiffres et en lettres. En cas de différence entre le montant en chiffres et celui en lettres, ce dernier prime ;
- l'indication de la date et du lieu où le chèque est émis ;
- la signature de celui qui émet le chèque, obligatoirement manuscrite.

Inversement, il y a des mentions interdites, qui ne remettent pas en cause le chèque dès lors que les mentions obligatoires y figurent. Il s'agit notamment de :

- la précision d'une échéance, celle-ci n'empêchera pas l'encaissement immédiat du chèque ;
- la stipulation d'intérêts ;
- des conditions à l'encaissement du chèque, l'engagement de payer de votre client étant pur et simple.

2.2 Durée de présentation et de validité d'un chèque

Le chèque est un moyen de paiement immédiat et non un instrument de crédit. Vous pouvez donc présenter le chèque au paiement dès son émission. En effet, l'émetteur du chèque doit s'assurer de l'existence d'une provision suffisante dès la création du chèque.

Si le chèque mentionne une date d'émission ultérieure (postdatage), cette mention ne fait pas obstacle au paiement immédiat du chèque. En effet, vous êtes en droit de présenter et d'obtenir le paiement de ce chèque avant la date inscrite sur ce dernier (L131-31 Code monétaire et financier - CMF).

Pour votre client, postdater un chèque est donc inutile et est par ailleurs sanctionné d'une amende fiscale égale à 6% du montant du chèque (L131-39 CMF).

Par principe, les chèques doivent être présentés au paiement dans les 8 jours de leur émission (L131-32 CMF). C'est ce que l'on appelle le délai de présentation des chèques.

Toutefois, les banques doivent payer tout chèque présenté pendant sa durée de validité, c'est-à-dire 1 an à compter de l'expiration du délai de présentation, soit 1 an et 8 jours à compter de leur date d'émission (art L131-59 CMF).

Passé ce délai de validité, la banque doit rejeter le chèque, même si la provision existe. Le chèque n'est en effet plus valable, mais cela ne signifie pas que votre créance est éteinte. En effet, la remise d'un chèque ne vaut pas paiement de votre créance. Pour cela il faut attendre l'encaissement du chèque. Vous pourriez donc redemander le paiement à votre client de votre créance.

Par ailleurs, ni le décès du tireur ni son incapacité survenant après l'émission du chèque ne touchent aux effets du chèque (L131-36 CMF).

2.3 Les outils pour vous garantir le bon paiement d'un chèque

Le paiement du chèque est conditionné par la présence d'une provision suffisante sur le compte bancaire de votre client.

C'est une des raisons pour lesquelles votre banque peut inscrire la somme sur votre compte bancaire puis contrepasser l'opération, votre banque n'ayant elle-même pas été réglée par la banque de votre client pour défaut de provision. En effet, la banque de votre client ne paiera que si son compte est approvisionné, cette banque ne peut pas s'engager personnellement à vous payer (L131-5 CMF).

Aussi, les moyens de s'assurer du paiement consistent à obtenir des informations ou garanties sur l'existence de cette provision.

2.3.1 Le chèque de banque

Le chèque de banque n'est pas une garantie prévue par la loi, mais est issue de la pratique bancaire.

Le chèque de banque est un chèque émis par la banque de votre client sur son propre compte (et non celui de votre client) après vérification de l'existence de la provision et son débit immédiat sur le compte de votre client.

Ce chèque émis par la banque ne peut donc pas être rejeté pour défaut de provision.

Vous êtes donc assuré de son paiement pendant toute la durée de validité du chèque (1 an et 8 jours).

Un chèque de banque est souvent demandé lors d'opérations commerciales d'un montant important, mais il reste un service payant pour votre client auprès de sa banque.

2.3.2 Le chèque certifié

C'est le moyen le plus efficace de vous assurer, sous conditions, du paiement de votre chèque (L131-14 CMF).

En effet, la certification consiste à obtenir de la banque de votre client, à sa demande ou à la vôtre, la garantie de l'existence de la provision et son blocage en votre faveur pendant 8 jours à compter de l'émission du chèque. Le banquier ne peut refuser cette certification s'il dispose des fonds suffisants au paiement de votre chèque.

Au-delà de ces 8 jours, la garantie n'est plus valable. Cet outil n'est donc pertinent que si vous encaissez le chèque rapidement.

C'est une garantie fréquemment utilisée pour les chèques d'un montant élevé, et c'est souvent un service payant.

2.3.3 Le visa

Le visa consiste à demander à la banque de votre client de constater l'existence d'une provision à la date à laquelle il est donné (L131-5 CMF).

La banque appose alors un visa (par un tampon et/ou une signature) sur le chèque, signifiant que la provision est disponible à une date donnée.

Si le visa constate bien l'existence de la provision à un instant T, celle-ci n'est pas garantie à l'instant suivant. La provision, n'étant pas bloquée, peut donc disparaître entre l'obtention du visa et la présentation au paiement du chèque.

2.3.4 L'aval

L'aval est un outil pratiquement inutilisé (L131-28 et suivants CMF), sauf parfois pour garantir une série de chèques par un acte séparé.

Il s'agit d'obtenir d'un tiers (sauf la banque du client) la garantie (en tout ou partie) du montant du chèque. Ici il ne s'agit pas de se garantir l'existence de la provision mais d'ajouter un garant au paiement du chèque.

L'aval est donné soit sur le chèque soit sur un acte séparé indiquant le lieu où il est intervenu et est exprimé par les mots « *bon pour aval* » signé par le donneur d'aval. Il peut également prendre la forme de la signature au recto du chèque par le donneur d'aval ou avaliseur.

L'avaliseur est tenu de la même manière que votre client au paiement de la somme garantie.

2.3.5 La consultation du Fichier National des Chèques irréguliers de la Banque de France

Le Fichier National des Chèques Irréguliers est une base de données tenue par la Banque de France. Il peut être interrogé par toute personne susceptible d'accepter un chèque et permet d'en vérifier la régularité.

Cette base de données est consultable sur le site : www.verifiance-fnci.fr.

Il s'agit d'un service payant par forfait adapté aux différentes tailles de commerces et selon le nombre de consultations.

La consultation s'effectue sur la base de la lecture de la ligne magnétique située en bas du chèque, pour obtenir une réponse sous forme de code couleur.



Exemple de consultation Verifiance en annexe.



Les services les plus efficaces sont payants.

2.4 Que faire en cas de chèque impayé ?

2.4.1 Constater le défaut de paiement et envisager des recours contre le client

En principe, le défaut de paiement doit être constaté dans un acte authentique, établi par un notaire ou un huissier de justice, appelé « protêt », avant la fin du délai de présentation de 8 jours.

Toutefois les protêts sont en pratique très rares (notamment en termes de coûts) et leur efficacité est moins importante en matière de chèque qu'en matière de lettre de change.

Il est tout aussi efficace et plus simple de se faire délivrer gratuitement un certificat de non-paiement par la banque de votre client.

L'envoi par lettre recommandée avec accusé de réception ou la signification par un huissier de justice de ce certificat de non-paiement à votre client vaudra commandement de payer.

Dans ce cas, si dans un délai de 15 jours à compter de la réception, votre client ne vous a pas payé (une priorité de paiement du chèque rejeté existant dès lors que le client réapprovisionne son compte), l'huissier de justice délivre un titre exécutoire.

L'établissement de ce titre exécutoire, sans avoir recours à un tribunal, vous permet de vous engager sur les voies du recouvrement judiciaire dans des délais assez brefs.

2.4.2 Quelles sanctions en cas de chèque sans provision ?

En principe, dès le rejet d'un chèque pour défaut de provision, la banque adresse une lettre d'injonction à son client ouvrant la procédure d'interdiction bancaire et lui laissant un délai de régularisation.

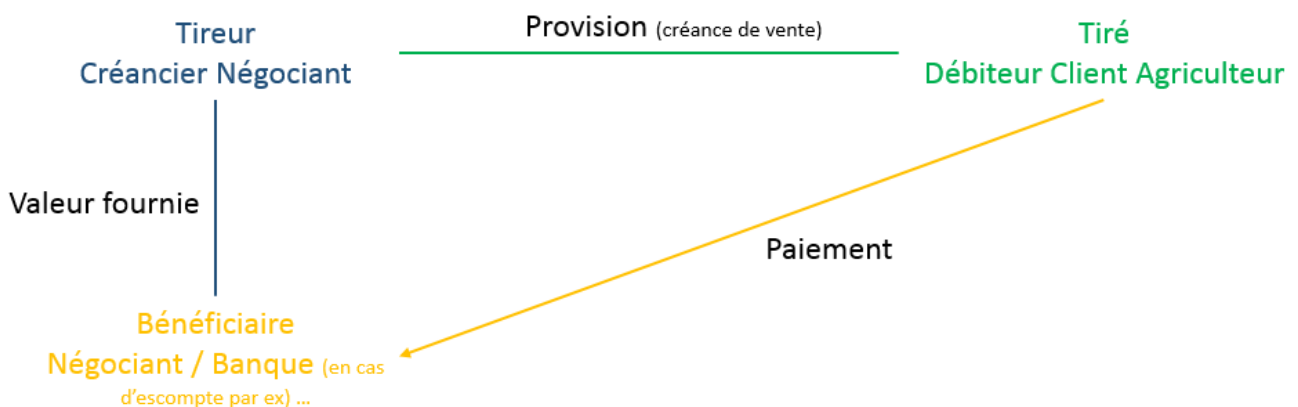
A défaut de régularisation, le client de la banque devient interdit bancaire pour des délais variant notamment en fonction du nombre d'incidents de paiement au cours de l'année, doit remettre ses chéquiers et ne peut plus émettre de chèque sur l'ensemble de ses comptes bancaires. Cette interdiction fait l'objet d'une inscription auprès de la banque de France.

Lorsque vous êtes victime d'un incident de paiement du fait de la banque, demandez à la banque une lettre confirmant l'erreur bancaire à présenter aux autres banques, et vérifiez si l'incident a été effacé à la banque de France (demander à la banque copie du rectificatif banque de France-changement du code).

Des sanctions judiciaires et pénales sont également prévues dans certains cas.

3 LA TRAITE OU LETTRE DE CHANGE

Par l'émission d'une lettre de change, vous – en qualité de fournisseur (tireur) - donnez l'ordre à votre client débiteur agriculteur (tiré) de payer, à une échéance donnée, une somme d'argent à un bénéficiaire porteur de la lettre de change (vous ou une banque en cas d'escompte).



La lettre de change est à la fois :

- un instrument de paiement : elle permet au fournisseur d'obtenir paiement de la créance par son client; le bénéficiaire de la lettre de change est ici le fournisseur ;
- un instrument de crédit : le fournisseur peut mobiliser sa créance et obtenir de la trésorerie immédiate auprès d'une banque qui est alors le bénéficiaire de la lettre de change (voir « escompte » point V.1. du présent guide).

La lettre de change est en principe régie par le Code de commerce. Toutefois, la pratique bancaire a développé, à côté de la lettre de change classique, deux autres types de lettres de change auxquels sont attachés des modalités et effets différents, à savoir les:

- lettre de change relevé papier – LCR papier ;
- lettre de change relevé magnétique – LCR magnétique.

Les lettres change « classiques », telles qu'elles sont régies par le Code de commerce, constituent une part minoritaire parmi celles échangées en pratique compte tenu notamment des manipulations et coûts qu'elles engendrent. Elles permettent toutefois de transmettre à des tiers, par exemple vos propres créanciers ou à votre banque, la créance détenue sur votre client.

Dans le cas des lettres de change relevé (LCR), la circulation de la créance est limitée : vous remettez la lettre de change uniquement à votre banque pour qu'elle la mette au paiement ou qu'elle vous accorde un escompte.

En toute hypothèse, votre banque peut intervenir à plusieurs titres dans le cadre du paiement de vos lettres de change, à savoir :

- Soit comme mandataire : elle vous représente dans la procédure de paiement de votre lettre de change. A ce titre la banque doit accomplir sa mission avec diligence et présenter la lettre au paiement dans les délais. Elle crédite souvent votre compte de façon anticipée. Ce paiement n'est toutefois pas définitif et peut faire l'objet d'une contrepassation si elle ne reçoit pas le paiement de votre client (ou de sa propre banque). En principe votre lettre de change doit mentionner « *pour encaissement* » ou « *par procuration* ».
- Soit comme bénéficiaire de la lettre de change. Il s'agit ici du cas dans lequel vous avez escompté votre lettre de change afin d'obtenir de la trésorerie immédiate correspondant au montant de votre lettre de change diminué de la rémunération de votre banque. En cas de non-paiement de votre client à votre banque, celle-ci peut vous réclamer paiement de la totalité du montant de la lettre de change.

Inversement, par principe, la banque de votre client est domiciliataire. Elle ne s'est donc pas personnellement engagée au paiement de votre lettre de change qui sera conditionné par la disponibilité des fonds de son client, et par son ordre de paiement.

Dans tous les cas, tout litige concernant l'émission ou le paiement d'une lettre de change est de la compétence du tribunal de commerce, même si votre client (agriculteur) n'est pas commerçant.

En principe, le paiement effectif de la lettre de change dépend de l'existence d'une provision au jour de l'échéance. Cette provision est constituée par la créance détenue par le fournisseur (vous) sur le client agriculteur.

Toutefois certains moyens permettent de renforcer le paiement indépendamment de l'existence de la provision.

3.1 Moyens de renforcer le paiement de votre lettre de change

Certains procédés permettent de renforcer le paiement de la lettre de change au bénéficiaire sans prendre en considération l'existence de cette provision. Il s'agit de :

3.1.1 L'acceptation par le client de la lettre de change

L'acceptation consiste pour votre client à s'engager auprès du bénéficiaire (vous ou une éventuelle banque qui vous aurait accordé un escompte) au paiement de la lettre de change. Le client est alors obligé de payer le bénéficiaire sans prendre en compte l'éventuelle contestation de votre créance de provision (autrement dit votre créance d'approvisionnement).

L'acceptation est possible dans le cas d'une lettre de change classique ou relevé papier et peut notamment prendre la forme d'une mention « *accepté* » inscrite par votre client et accompagnée de sa signature.

Toutefois, l'acceptation n'est pas possible dans le cas d'une lettre de change relevé magnétique.

Si vous êtes le bénéficiaire de la lettre de change, cette acceptation ne vous garantit pas un paiement à échéance.

Toutefois, en cas d'impayé, cette acceptation :

- peut être considérée comme une reconnaissance de dette ;
- vous permet de mettre en œuvre une procédure accélérée d'injonction de payer ou de faire pratiquer une saisie conservatoire sur ses meubles par un huissier de justice sans obtenir de décision de justice préalable ;
- ne fait pas obstacle aux mesures de recouvrement fondées sur votre créance initiale.

Si le bénéficiaire de la lettre de change est un tiers, notamment une banque qui vous aurait accordé un escompte, votre client est obligé de le payer sans pouvoir lui opposer l'extinction ou l'inexistence de votre créance. Toutefois, en cas de non-paiement, vous restez engagé auprès de ce tiers au paiement de la lettre de change, mais vous pourrez vous retourner contre votre client selon les mêmes modalités que celles développées ci-dessus.



Faites accepter votre lettre de change au plus tard au moment de la livraison.

3.1.2 L'aval donné par un tiers au paiement de votre client

L'aval est une garantie personnelle de paiement à l'échéance de la lettre de change donnée par un tiers (donneur d'aval ou avaliseur). Aussi le donneur d'aval s'engage, par sa signature, à payer en tout ou partie le montant de la lettre de change en cas de défaillance de votre client agriculteur (tiré).

L'aval est possible dans le cas d'une lettre de change classique ou relevé papier mais n'est pas possible dans le cas d'une lettre de change relevé magnétique.

Le donneur d'aval peut par exemple être le dirigeant, à titre personnel, de la société sur laquelle vous avez émis une lettre de change, sa banque ou tout autre tiers.

Pour que l'aval de votre client par ce tiers soit valable, il est nécessaire que votre client ait accepté la lettre de change **au moins avant l'échéance**.

L'aval peut notamment prendre la forme d'une mention manuscrite au dos de la lettre de change précisant « *bon pour aval de ... (votre client) par ... (le donneur d'aval) en faveur de ... (vous ou votre banque en cas d'escompte) pour un montant de ... (montant total ou partiel de la lettre de change)* » accompagnée de la signature du donneur d'aval ou sur un acte séparé.

Toutefois, si l'aval est donné par le dirigeant de votre client, il est nécessaire de faire figurer deux signatures distinctes :

- signature du dirigeant au nom de votre client société pour acceptation ;
- signature du dirigeant à titre personnel pour aval.

3.2 Que faire en cas de défaut de paiement de votre lettre de change ?

Il faut distinguer selon les différentes lettres de change possibles.

En tout état de cause, le non-paiement à l'échéance de la lettre de change peut ouvrir droit à paiement en sus du principal :

- des pénalités de retard contractuelles stipulées dans vos CGV et mentionnées sur la lettre de change ;
- éventuellement des intérêts au taux légal depuis l'échéance ;
- remboursement des frais (protêt notamment lorsqu'il a été établi).

3.2.1 Lettre de change classique

En principe, le défaut de paiement doit être constaté par un acte dénommé « *protêt faute de paiement* » dressé par un huissier de justice ou un notaire, établi dans le délai maximum de deux jours ouvrables à partir de l'échéance.

Une copie du protêt faisant état de la sommation de payer et du refus opposé est remis à votre client et une autre est adressée au greffe du Tribunal de commerce à des fins de publicité dans un registre consultable par toute personne.

Ce protêt n'est pas requis si votre client est en redressement judiciaire ou lorsque votre lettre de change prévoit la dispense d'établissement du protêt.

En pratique, vous n'avez pas d'intérêt à faire établir un protêt quand :

- vous êtes le bénéficiaire direct de la lettre de change que vous avez établie ;
- vous avez escompté votre lettre de change auprès de votre banque, il revient alors à cette dernière de faire éventuellement établir cet acte.

Par ailleurs, même si vous ne faites pas établir de protêt, vous conservez vos recours :

- contre votre client (accepteur ou non) et
- contre le donneur d'aval qui a garanti votre client sous réserve que ce dernier ait bien accepté la lettre de change.

Le protêt est vivement recommandé lors de la circulation de la lettre de change, par exemple lorsque vous devenez 2nd, 3^{ème} ... bénéficiaire/porteur d'une lettre de change que vous n'avez pas émise vous-même et dont votre client vous fait bénéficier.

Exemple de circulation d'une lettre de change :

Votre client est lui-même bénéficiaire d'une lettre de change émise par l'un de ses débiteurs à l'encontre d'un tiers. Il vous transmet cette lettre de change afin de vous régler de votre créance. Il revient en principe à ce tiers de vous régler le montant de la lettre de change. En cas de non-paiement par ce tiers, il vous faudra établir un protêt pour avoir des recours contre le débiteur de votre client ou pour faciliter votre recours à l'encontre de votre propre client.

A défaut de protêt, vous ne pourrez obtenir paiement qu'à l'encontre de votre client solvable.

3.2.2 Lettre de change relevé

Dans le cas des lettres de change relevé papier ou magnétique, le protêt n'a pas à être établi.

Dans le cas de la lettre de change relevé papier, cette dispense ne fait pas obstacle à vos recours contre l'ensemble des signataires de cette lettre de change (par exemple contre le donneur d'aval) et contre votre client.

Dans le cadre de la lettre de change relevé magnétique, aucun autre signataire n'étant engagé, aucun recours n'est donc possible en complément de ceux ouverts sur le fondement de votre contrat avec votre client.

4 LE VIREMENT

Un virement bancaire est une opération d'envoi (transfert) ou de réception (rapatriement) d'argent, effectuée électroniquement :

- entre deux comptes bancaires ouverts dans la même banque (virement interne) ou dans deux banques différentes (virement externe) ;
- réalisée dans le même pays (virement domestique), entre deux Etats de l'espace économique européen (EEE) (virement SEPA) ou entre deux pays hors EEE (virement international) ;
- ponctuelle ou permanente (virement automatique).

La personne physique ou morale qui demande l'émission du virement est dénommée le donneur d'ordre (votre client), celle qui reçoit l'argent le bénéficiaire (vous).

L'ordre de paiement est irrévocable pour un virement ponctuel, à partir du moment où il a été reçu par le prestataire de paiement.

Afin d'affecter un virement, le compte bancaire de l'émetteur doit posséder la somme d'argent en question (autorisation de découvert compris), à défaut de quoi l'ordre peut être refusé engendrant d'éventuels frais bancaires.

Lors de l'ordre de virement, il faut préciser :

- le code IBAN qui permet une identification internationale ;
- le code BIC qui permet d'identifier la banque destinataire.

Ces données peuvent se retrouver sur les relevés d'identité bancaire « RIB » et les relevés de comptes.



Vous pouvez vous faire accompagner par votre banque afin de mettre en place ce type de virement.

5 LE PRELEVEMENT

Le prélèvement est un moyen de paiement d'un débiteur (votre client) qui demande à son créancier (vous) d'émettre des prélèvements et à sa banque de payer ces prélèvements.

Entre deux comptes bancaires ouverts dans des banques de la zone SEPA (pays de l'EEE, Suisse et Monaco), le prélèvement s'effectuera selon les règles SEPA.

Ce prélèvement repose sur un double mandat :

- le débiteur doit donner à son créancier une autorisation ou « *mandat* » qu'il conserve ;
- le mandat est identifié par une « *référence unique du mandat – (RUM)* » fournie par le créancier.

Toutefois, le client peut retirer son consentement à l'exécution d'un prélèvement et cela au plus tard à la fin du jour ouvrable précédant le jour convenu pour le débit des fonds. Il interviendra directement auprès du créancier afin que celui-ci diffère l'exécution du prélèvement.

Dans le cas où sa demande ne serait pas prise en compte, il devra notifier par écrit à sa banque son opposition au prélèvement concerné.

Par ailleurs, si le client souhaite mettre fin à l'émission de prélèvements SEPA par le créancier, il doit lui notifier la révocation de son mandat de prélèvement SEPA. Il est vivement recommandé au client d'en informer également sa banque.

Après l'exécution du prélèvement, le client peut :

- dans un délai de 8 semaines à compter de la date du débit en compte, contester le prélèvement et en demander le remboursement, quel que soit le motif de sa contestation ;
- après 8 semaines et dans un délai de 13 mois suivant la date de débit, le client ne peut contester que des prélèvements non autorisés.

Enfin, le mandat pour lequel aucun ordre de prélèvement SEPA n'a été présenté pendant une période de 36 mois, devient caduc et ne doit donc plus être utilisé. Pour émettre à nouveau des prélèvements SEPA au titre du contrat concerné, le créancier devra faire signer au client un nouveau mandat.



Vous pouvez vous faire accompagner par votre banque afin de mettre en place ce type de prélèvement, notamment les mandats de prélèvement.

IV. LES INSTRUMENTS DE PAIEMENT PAR UN TIERS

En parallèle des instruments de paiement classiques qui permettent d'obtenir le règlement de votre créance directement par votre client, il existe des instruments permettant d'obtenir le paiement de cette même créance par un tiers.

Ces mécanismes vous permettent d'obtenir un débiteur supplémentaire à qui demander le paiement de votre créance initiale.

1 LA DELEGATION SIMPLE OU IMPARFAITE DE CREANCE

La délégation de créance permet à un négociant créancier (délégataire) d'un agriculteur (délégant) de se faire payer par un débiteur (délégué) de ce même agriculteur.

La délégation de créance est une convention tripartite entre un délégant, un délégataire et un délégué, chacune des parties devant signer la délégation, qui va permettre d'effectuer un paiement. Il s'agit d'un mode de paiement.

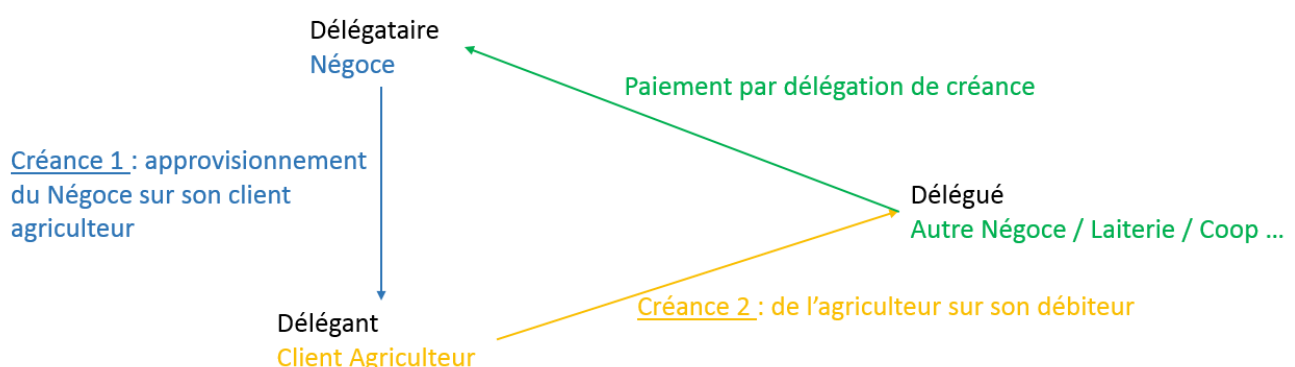
Ainsi votre client agriculteur demeure votre débiteur mais vous donne, en plus, par délégation, un tiers délégué qui s'engage à vous payer par **création d'une nouvelle obligation**.

Ce tiers n'est pas nécessairement un débiteur de votre agriculteur. Toutefois, dans la pratique, le délégué sera souvent le débiteur de votre client agriculteur, notamment une coopérative, une laiterie, ou un autre organisme stockeur à qui l'agriculteur aura effectué des livraisons.

Vous avez donc deux débiteurs pour une seule et même créance.

En plus d'être un moyen de paiement par un tiers, la délégation de créance constitue une sûreté / garantie personnelle en ce qu'il y a adjonction d'un nouveau débiteur et d'un autre patrimoine sur lequel poursuivre le recouvrement de sa créance.

La délégation de créance peut être représentée par le schéma suivant :



Autrement dit :

Exemple n°1 : Vous avez une créance d'agrofournitures de 100 sur votre client agriculteur (créance 1 dans le schéma). Ce dernier détient lui-même une créance sur une laiterie de 75 (créance 2 dans le schéma).

Par délégation de créance vous pouvez prévoir que la laiterie vous paiera directement les 75 qu'elle doit à votre client agriculteur, le solde de 25 vous étant payé par votre client agriculteur.

Exemple n°2 : Vous avez une créance d'agrofournitures de 100 sur votre client agriculteur (créance 1 dans le schéma). Ce dernier détient lui-même une créance sur une laiterie de 135 (créance 2 dans le schéma).

Par délégation de créance vous pouvez prévoir que la laiterie vous paiera directement les 100 que votre client vous doit, votre client agriculteur étant payé du solde lui restant dû par la laiterie de 35.

Afin de réaliser le paiement de votre créance, il peut y avoir le concours de plusieurs délégués. Cela suppose, bien évidemment un engagement écrit de chaque délégué.

Face à la réduction des délais de paiement et à la baisse des recettes des agriculteurs liées aux cultures, il devient nécessaire de mettre en place des délégations de créance afin de faire payer les créances d'approvisionnement par des ressources extérieures de l'agriculteur qui ne « transiteront » plus par son patrimoine.



Il faudra, néanmoins, continuer à garantir les créances d'approvisionnement par les sûretés classiques : warrants (sur culture, animaux, matériel), hypothèques, cautionnement

Nous vous invitons à vous reporter au paragraphe VI du présent guide sur ces points.

1.1 Pourquoi parle-t-on d'une délégation simple ou imparfaite ?

On parle de délégation simple ou imparfaite lorsque le délégataire – ici l'entreprise de négoce – a, au moyen de la délégation, deux débiteurs :

- son débiteur initial : le délégant ;
- et un nouveau débiteur : le délégué.

Vous pourrez donc demander paiement au délégant et exercer contre lui les sûretés et garanties attachées à cette créance, et de façon indépendante le délégué (sans pouvoir toutefois vous prévaloir des sûretés attachées à votre créance).

On dit ici que la délégation n'opère pas novation. Cette formulation est très importante et elle devra figurer dans toutes les délégations de créance que vous signerez.

En effet, la délégation est dite parfaite ou novatoire lorsqu'elle substitue un débiteur à un autre, autrement dit il ne vous reste plus qu'un seul débiteur : le délégué (la laiterie, autre négoce, coopérative dans le schéma), et vous ne disposez plus des sûretés et garanties dont vous disposiez à l'encontre de votre client agriculteur.

Cette formule n'est pas une garantie suffisante pour assurer le recouvrement des créances.

Aussi, est ici seulement envisagée la délégation de créance simple/imparfaite.

1.2 Comment et sous quelles conditions ?

La délégation de créance imparfaite prend la forme d'un contrat tripartite signé par le délégataire, le délégant et le délégué.

A ce titre, la convention de délégation de créance doit être établie en 3 exemplaires originaux signés de toutes les parties, un exemplaire étant remis à chacune d'elles.

Aucune publicité de ce contrat n'est nécessaire.

1.2.1 Précautions à prendre en qualité de délégataire

Afin d'éviter toute contestation du mécanisme de paiement de cette délégation de créance imparfaite, **dès lors que vous êtes le délégataire** (« *bénéficiaire de la délégation* »), il reste préférable de s'assurer des éléments suivants :

- **Dans vos relations avec votre client agriculteur :**
Assurez-vous de disposer de preuves de l'existence de votre créance d'approvisionnement :
 - o bons de livraison signés ;
 - o factures signées ;
 - o relevé de compte client signé ;
 - o reconnaissance de dette de votre client agriculteur
 - o ...

- **Dans les relations entre votre client agriculteur délégant et le délégué :**
En principe, il n'est pas nécessaire que le délégué soit débiteur de votre client agriculteur pour s'engager à vous payer à sa place.
Toutefois, en pratique, le délégué sera le débiteur de votre client.
Dans votre cas, **il faudra être vigilant et éviter que les délégations imparfaites ne limitent le paiement opéré par le délégué au montant de sa propre dette**, afin de ne pas limiter votre paiement au montant de la dette du délégué.
Toutefois, cet élément constitue un élément de négociation avec le délégué qui souhaitera limiter son engagement à votre égard à la réalité de sa propre dette.
La rédaction de la délégation est donc très importante.

1.2.2 Précautions à prendre en qualité de délégué

Inversement, **si vous souhaitez signer une délégation de créance en qualité de délégué** (vous allez payer un tiers délégataire) car vous avez une dette d'achat de grains auprès de votre fournisseur agriculteur ne donnant pas lieu à compensation de créance, il convient de prendre les précautions suivantes :

- **Dans vos relations avec votre fournisseur agriculteur :**
Assurez-vous que vous disposez d'un contrat d'achat signé de votre fournisseur agriculteur avec toutes les précisions de tonnages – qualités (PS, protéines, hagberg ...), ainsi qu'un exemplaire des Conditions générales d'achat signé.

- **Dans vos relations avec le délégataire à qui vous allez verser une somme d'argent :**

Dans cette situation, il serait recommandé de **conclure une délégation imparfaite de créance qui, en plus, limiterait le paiement à effectuer au délégataire à votre dette auprès de votre fournisseur agriculteur**, notamment après avoir effectué une éventuelle compensation.

Il sera donc important de préciser ce point dans le contrat de délégation.

1.3 Quels sont les effets de la délégation simple ou imparfaite ?

1.3.1 Entre les parties

Le délégué s'engage personnellement à vous payer directement en qualité de délégataire :

- soit pour le montant total de votre créance (créance n°1) ;
- soit pour une partie selon le montant de sa dette (créance n°2) envers l'agriculteur, ou selon le solde disponible sur le compte courant de l'agriculteur. C'est ce dernier cas qui prévaudra, le plus souvent.



Comme indiqué ci-dessus, la rédaction de la délégation est ici importante afin de mesurer l'étendue de l'engagement du délégué à votre égard en qualité de délégataire.

Par principe, le délégué s'engage envers vous, délégataire, indépendamment de votre créance à l'encontre de votre client agriculteur délégant.

Toutefois, s'il connaît des problématiques avec son propre créancier (nullité ou résolution de leur contrat, ou toute autre exception à l'exécution de leur contrat), le délégué cherchera à ne pas vous payer compte tenu de la disparition de sa propre dette envers le délégué.

En principe, le délégué ne pourra pas soulever de tels éléments pour ne pas s'exécuter. En effet, il ne peut pas vous opposer les exceptions tirées de ses relations avec le délégant compte tenu du **nouvel engagement** qu'il a pris auprès de vous en signant la délégation.

Toutefois, ici encore la rédaction de la délégation est très importante car l'interprétation qui peut en être donnée peut permettre au délégué de s'extraire de ce principe.

Enfin, si le délégué - débiteur de l'agriculteur - devient défaillant, vous avez, en qualité de délégataire, toujours la possibilité de vous retourner contre votre client agriculteur, délégant, pour vous faire payer. En effet, comme précisez ci-dessus, vous avez deux débiteurs : le délégant et le délégué.

La créance n°1 demeure avec toutes ses garanties (warrant, hypothèques...) et vous pouvez vous en prévaloir, pour engager toute action en paiement.

1.3.2 A l'égard des tiers

Les tiers pouvant être concernés ici sont notamment les créanciers :

- du délégant c'est-à-dire votre client agriculteur. Ces derniers n'ont pas de droit sur le montant (créance n°2) déterminé par la délégation que doit verser le délégué – débiteur de l'agriculteur – à votre égard en qualité de délégataire. Ils ne peuvent donc pas la saisir. En effet, cette créance ne transite pas par le patrimoine du déléguant ;
- du délégataire c'est à dire vous. Vos propres créanciers pourraient saisir la créance versée par le délégué en votre faveur ;
- du délégué c'est-à-dire le « tiers payeur ». Vous entrez en concurrence avec ces derniers, notamment en cas de procédure collective du délégué.

1.4 Quel est l'impact d'une procédure collective sur la délégation de créance simple ou imparfaite ?

Si la délégation de créance est réalisée pendant la période suspecte (après cessation de paiement du délégant ou du délégué), elle est automatiquement nulle.

Si vous avez reçu paiement pendant cette période, vous pourriez être condamné à restitution au délégué de la somme ainsi perçue.

Par ailleurs, vous devrez donc déclarer votre créance selon les cas :

- à la procédure collective du délégant ;
- à la procédure collective du délégué.

En principe, il ne sera pas conclu de délégation de créance après l'ouverture de la procédure collective, ce mécanisme n'étant pas souhaité par les organes de la procédure.

En effet, ces derniers préféreront payer l'approvisionnement comptant (ou à défaut vous « offrir » un privilège de créanciers postérieurs) mais surtout recevoir les paiements des débiteurs de votre client.

1.5 Quel est l'impact d'autres délégations ou de cessions de créance sur votre propre délégation de créance imparfaite ?

Il s'agit ici de savoir si vous pourrez obtenir paiement auprès du délégué si :

- des délégations simultanées ou successives ;
- des cessions de créance

interviennent sur la créance existant entre votre client agriculteur déléguant et le délégué (créance n°2) de qui vous attendez paiement au titre de votre propre délégation de créance.


Si des délégations de créance interviennent antérieurement, simultanément ou postérieurement à la vôtre en faveur d'un autre bénéficiaire, celles-ci n'auront en principe

pas d'impact sur votre propre délégation. En effet, le délégué est tenu auprès de vous - délégataire - à hauteur de ce qui a été prévu dans la délégation et sans pouvoir vous opposer d'exceptions autres que celles nées de notre relation délégataire-délégué.

Si le délégué a conclu d'autres délégations de créances avec le même délégant (votre client agriculteur), il devra donc tous les payer sans tenir compte des dates de chacune des délégations (sauf éventuel engagement limité du délégué à sa propre dette).

Si votre client agriculteur délégant a cédé la créance qu'il détient sur le délégué après la conclusion de votre délégation de créance, cette cession de créance postérieure ne remet pas en cause votre délégation : le délégué pourra invoquer les exceptions dans le cadre de la cession de créance notamment l'extinction de la créance compte tenu du paiement par délégation.

Quel montant indiquer sur votre délégation ?

- 
- Si la délégation de créance a vocation à couvrir un impayé existant, il convient d'indiquer le montant de cet impayé, la délégation permettant de solder cet impayé. On voit bien ici en quoi la délégation est un mode de paiement ;
 - Si la délégation a pour vocation de « couvrir des factures d'approvisionnement » à venir, il faudra être vigilant sur le montant indiqué dans la délégation, notamment en établissant un prévisionnel. Par ailleurs, dans ce cas, le montant indiqué pourrait être interprété comme une « ouverture de crédit » couvrant ce montant et donner lieu à contestation (notamment pour rupture brutale des relations commerciales) si vous décidez de ne pas approvisionner votre client jusqu'à ce montant.

On voit en quoi **la rédaction de ce type d'accord est importante.**

2 LA CESSION DE CREANCE

La cession de créance est une opération par laquelle un créancier dit « *cédant* » transfère à un tiers, qui est souvent un de ses propres créanciers, dit « *cessionnaire* » la créance qu'il détient sur un débiteur dit « *cédé* ».

A la différence de la délégation de créance, il ne s'agit pas de créer une nouvelle obligation venant s'ajouter à l'obligation de payer initiale de votre client agriculteur, mais d'un mode de transmission de cette même créance initiale.

Sous réserve de notification à ce débiteur cédé, ce dernier a un nouveau créancier à qui il doit payer la créance objet de la cession. Il s'agit ici d'**une substitution de créanciers.**

Cette opération permet à votre client agriculteur qui détient une créance sur un tiers (laiterie, conserverie, Agence de Services et de Paiement ASP qui verse les aides PAC...) de vous payer - en votre qualité de créancier d'approvisionnement- en vous cédant cette créance détenue sur ce tiers.

Cette opération est prévue et régie par les articles 1689 et suivants du code civil et obéit à un formalisme impératif.

2.1 Sur quoi obtenir une cession de créance de votre client ?

2.1.1 Sur les aides communautaires liées aux cultures

Beaucoup d'entre vous utilisent la cession de créance pour capter, en tout ou partie, les primes PAC destinées aux agriculteurs.

Dans ce cas particulier, l'ASP, payeur des aides agricoles, doit en principe payer les aides au producteur. Ce dernier détient donc une créance sur cette agence.

Si ce même producteur vous doit de l'argent, il peut vous régler en vous cédant la créance détenue sur l'ASP, à qui il faudra signifier la cession par voie d'Huissier de justice.



La FNA a mis en place une procédure pour ce type de cession consultable sur le site www.negoce-village.com dans la rubrique collecte, notamment pour la signification par Huissier de Justice à l'ASP.

2.1.2 Sur les autres recettes de l'exploitation

Vous pouvez de la même façon utiliser une cession de créance pour capter toute autre prime, aide ou recette versées aux agriculteurs.

Dans ce cas, vous devrez également signifier par voie d'Huissier de justice la cession au débiteur cédé.

2.2 Quelles sont les modalités à respecter ?

- La créance détenue par votre client agriculteur sur l'organisme payeur ou sur son débiteur doit être certaine et matérialisée par un titre (attestation, facture, bons...).

En effet, le débiteur cédé pourra vous opposer les exceptions portant sur la créance antérieure à la signification afin de limiter le paiement.

C'est ce qui explique, par exemple, que l'ASP ne vous verse pas la somme prévue par la cession, alors même qu'elle a bien été signifiée, lorsque l'agriculteur ne remplit pas les critères de conditionnalité de la prime PAC.

Aussi, il est vivement recommandé de s'assurer de l'existence et de la sincérité de la créance que vous allez recevoir par la cession.

- Dans le même esprit, avant de faire une cession de créance, il est conseillé de disposer, au préalable, d'une **reconnaissance de dette de votre client agriculteur** envers votre entreprise.

- La cession doit être **signée par votre client agriculteur cédant et votre entreprise** cessionnaire. Le débiteur cédé n'intervient pas ici. Il n'a pas à donner son consentement à la cession ou à la signer.

Nous attirons votre attention sur une exigence de l'ASP lorsque votre client agit dans le cadre d'un GAEC : l'acte de cession doit être signé par tous les membres du GAEC.

- La cession doit **obligatoirement** être signifiée au débiteur cédé par un Huissier de justice du lieu de situation du débiteur cédé.

En effet, cette formalité permet de lui **rendre opposable la cession** et, par principe, de lui **faire interdiction de payer votre client agriculteur**.

Cette formalité est certes plus coûteuse qu'une simple délégation de créance mais elle est plus sécurisante (notamment en cas d'ouverture postérieure d'une procédure collective à l'encontre de votre client) et est donc conseillée dans les cas « *difficiles* » ou à risques.

Toutefois, la signification ne fait pas obstacle à la mise en œuvre par le débiteur cédé (autre que l'ASP) de la compensation dès lors que les critères sont réunis avant la signification, ou lorsque les créances sont connexes.

Cette formalité permet également d'éviter que les créanciers de votre client agriculteur ne mettent en œuvre des mesures de recouvrement (saisie...) sur la créance cédée.

2.3 Précisions sur le modèle

Le modèle de cession de créance concerne les cessions des primes PAC versées par l'ASP.

Ce modèle est revu tous les ans suite aux nouvelles exigences de l'ASP.

L'ASP ne permet la conclusion et la signification des cessions de créances sur les primes PAC qu'à compter du mois de janvier.

Le modèle précise également que :

- si la créance détenue sur votre client agriculteur est finalement moins élevée que le montant cédé et qui vous a été versé par l'ASP, vous devrez reverser le solde à votre client ;
- si le montant obtenu de l'ASP ne couvre pas le montant cédé, vous pourrez vous retourner contre votre client agriculteur pour obtenir le solde de votre créance.

2.4 Comment êtes-vous payé en cas de pluralités de créanciers sur la créance cédée ?

- En cas de concurrence entre plusieurs créanciers ayant signifié une cession portant sur une seule et même créance, la date de signification au débiteur cédé détermine le rang.

Ainsi le premier créancier qui aura signifié sa cession sera payé en priorité, quand bien même la cession aurait été signée postérieurement aux autres.

C'est la raison pour laquelle, dès lors que vous avez signé une cession de créance, il faut la signifier au plus vite au débiteur cédé.

- En cas de conflit entre une délégation de créance simple/imparfaite et une cession de créance, le délégataire sera préféré.

En effet, il bénéficie d'un engagement personnel de paiement du débiteur cédé. Par ailleurs, le débiteur cédé peut vous opposer, au titre de la cession de créance, les exceptions attachées à la créance, notamment la réduction de son montant, voire son extinction.

- En cas de cession de créance par votre client agriculteur, par le biais d'un bordereau Dailly, à une banque créancière, cette cession prend effet à l'égard des parties et des tiers, dont votre entreprise, à la date apposée sur le bordereau.

Ainsi, si la date du bordereau est antérieure à la signification de votre cession de créance, la banque sera préférée et prioritaire dans le paiement de la créance cédée.

2.5 Quel est le sort de la cession de créance en cas de procédure collective ?

En cas de procédure collective de votre client agriculteur cédant, la nullité de votre cession effectuée et notifiée pendant la période suspecte pourrait vous être opposée par le mandataire judiciaire de ce dernier.

Toutefois, lorsque la cession de créance constitue un « *mode de paiement communément admis dans les relations d'affaires* » d'un secteur professionnel concerné, la cession de créance est valable et doit produire effet y compris en procédure collective.



Or, la cession de créance constitue un mode de paiement communément admis dans le secteur agricole depuis 1995.

Elle devra donc être prise en compte par les organes de la procédure et vous permettre d'obtenir le paiement de cette créance par le débiteur cédé/ASP au moment du versement des primes, **dès lors que la cession aura été signifiée avant l'ouverture de la procédure collective.**

En ce sens, la cession de créances sur les primes PAC constitue un moyen de paiement sécurisé, y compris en cas de procédure collective de votre client agriculteur, les primes PAC devenant votre « *propriété* » dès la signification à l'ASP et suivant l'ordre des paiements.

En principe, après l'ouverture de la procédure collective à l'encontre de votre client agriculteur, vous ne pourrez plus signifier de cession de créance notamment sur les primes PAC, sauf à en obtenir l'accord des organes de la procédure collective (mandataire/administrateur judiciaires et juge commissaire).

2.6 Différences entre cession de créance des primes PAC et mandat de gestion

Le paiement des créances agriculteurs sur l'agrofourniture est régulièrement effectué via le versement direct des primes PAC au négociant.

Pour ce faire, deux instruments existent et sont acceptés par les services de l'ASP qui gèrent le versement des primes PAC :

- **le mandat de gestion** qui est signé entre l'agriculteur et le négociant puis envoyé à l'ASP :
 - o Avantage : formalisme et coût réduits.
A ce jour, il semblerait que l'ASP ait imposé de nouvelles conditions à l'enregistrement des mandats de gestion à savoir l'envoi de la copie de la carte nationale d'identité du mandant et du mandataire ;
 - o Inconvénient majeur : **librement révocable par l'agriculteur et remis en cause en cas de procédure collective** ;
 - o Pas conseillé par la FNA.
- la **cession de créance** signée entre l'agriculteur et le négociant puis signifié à l'ASP par huissier :
 - o Avantage : **Irrévocable après signature et non remis en cause en cas de procédure collective** ;
 - o Inconvénients : formalisme plus lourd et cout unitaire d'environ 110 €.

V. LES INSTRUMENTS DE CREDIT ET DE FINANCEMENT AUPRES DES BANQUES

Dans la pratique de la profession, vous pouvez être amené à connaitre des difficultés de trésorerie compte tenu du décalage entre vos ventes, le règlement de ces ventes par vos clients et le paiement de la collecte de grains.

En principe, ces difficultés devraient se réduire compte tenu de :

- la réduction des délais de paiement mise en place par la LME (Loi de Modernisation de l'Economie) du 4 août 2008 qui interdit les paiements « *moisson* » de produits d'agrofourniture et incite les clients à vous payer dans des délais plus courts ;
- la loi dite Hamon relative à la consommation qui renforce les sanctions applicables en cas de non-respect des délais de paiement.

Toutefois, et malgré la réduction des délais de paiement, les difficultés de trésorerie persistent.

Il existe différents instruments vous permettant de mobiliser vos créances, c'est-à-dire d'obtenir auprès de votre banque le paiement immédiat de vos créances non encore échues. Ce sont des instruments de crédit dont vous pouvez bénéficier.

1 L'ESCOMPTE

L'escompte est l'opération par laquelle une banque vous « achète », en votre qualité de créancier bénéficiaire, une lettre de change, un billet à ordre ou un portefeuille d'effets de commerce non échus contre une retenue sur le montant de ces derniers.

Par ce procédé, la banque vous verse donc le montant de vos effets sous forme de liquidités, diminué de ses intérêts et commissions, avant même que vous ne puissiez les récupérer de votre client compte tenu de la date d'échéance portée sur le titre.

Vous obtenez donc de la trésorerie immédiatement, alors qu'il vous aurait fallu attendre l'échéance de votre créance.

1.1 Comment procéder ?

Matériellement, afin d'escompter, vous devez :

- disposer d'effets de commerce (lettres de change classique ou relevé papier, billets à ordre) ;
- obtenir un accord avec votre banque définissant les conditions de l'escompte, notamment les éléments et taux de rémunération déduits par la banque sur le montant nominal de vos effets qui doivent être stipulés par écrit ;
- céder ces effets avant leur date d'échéance (par endossement ou inscription de votre banque comme bénéficiaire), à défaut l'opération n'aurait plus d'intérêt.

1.2 Quels sont vos risques en cas d'impayés auprès de la banque ?

Si par le biais de l'escompte, vous recevez paiement immédiat de vos créances escomptées, diminuées de la rémunération de la banque, celle-ci doit attendre l'échéance des effets afin d'être payée de votre débiteur.

Toutefois, si votre banque ne recevait pas paiement des effets escomptés à l'échéance, celle-ci pourrait vous en demander le paiement :

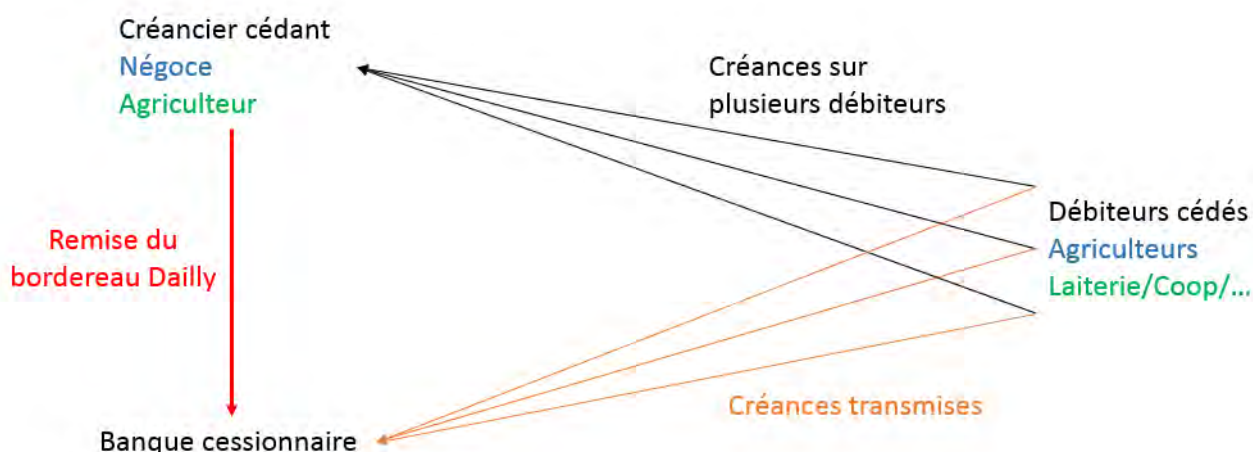
- en votre qualité de signataire des effets, vous êtes garant du paiement et ne pouvez lui opposer des exceptions liées à votre relation avec votre client débiteur ;
- au titre de votre contrat d'escompte, la banque pourrait vous demander le remboursement de l'avance qui vous a été consentie. Il convient ici de se référer aux dispositions de votre contrat d'escompte.

En pratique, la banque pourrait effectuer une contrepassation de la totalité du montant de la créance cédée au débit de votre compte courant, mais devra respecter les règles attachées à l'effet de commerce concerné (éventuel protêt/délais de prescription ... cf supra – lettre de change III.3).

2 LE BORDEREAU DAILLY

C'est le nom donné usuellement aux cessions de créances professionnelles visées par le Code monétaire et financier (CMF).

Il s'agit d'un écrit, bordereau, par lequel une personne, appelée cédant, transfère à un établissement de crédit, appelé cessionnaire, la propriété de créances professionnelles déterminées afin de garantir un crédit consenti au cédant par le cessionnaire.



2.1 Quelles utilisations du bordereau Dailly

2.1.1 Qui peut conclure un « Dailly » ?

Le mécanisme du bordereau Dailly peut être utilisé par tout professionnel, personne morale ou physique, agissant dans le cadre de son activité professionnelle avec un établissement de crédit ou une société de financement.

Ainsi, votre société peut donc conclure un bordereau Dailly avec une banque, au même titre qu'un agriculteur individuel avec sa banque.



Le mécanisme du Dailly n'est par contre pas possible entre vous et votre client agriculteur, le Dailly étant conclu exclusivement avec une banque ou une société de financement.

Enfin, dans tous les cas, les créances cédées sont des créances professionnelles. Autrement dit, les débiteurs cédés sont également des professionnels, personnes morales ou physiques exerçant dans le cadre de leur activité professionnelle.

2.1.2 A quoi peut servir un « Dailly » ?

En votre qualité de négociant, le bordereau Dailly conclu avec votre banque a essentiellement une finalité de financement :

- soit à titre d'escompte (sans avoir besoin d'un effet de commerce);
- soit à titre de garantie à l'ouverture d'une ligne de crédit.

Par ailleurs, la cession Dailly peut être intéressante notamment :

- dans sa rapidité d'exécution par rapport à l'escompte d'un effet de commerce (gain de quelques jours de trésorerie) ;
- dans le cas où votre client agriculteur ne veut pas émettre de lettre de change, que vous ne pouvez donc pas escompter. Vos créances deviennent source de financement grâce à la cession DAILLY. Toutefois, afin que celles-ci ne soient pas remises en cause, il convient de s'assurer que vous disposez de bons de livraisons signés de votre client agriculteur et/ou d'une reconnaissance de dette.

2.2 Quelles sont les modalités à respecter ?

Vous pouvez céder à la banque des créances liquides et exigibles même si le montant n'est pas encore déterminé.

Le bordereau que vous remettez à la banque cessionnaire doit contenir des mentions obligatoires, à savoir :

- la dénomination "*acte de cession de créances professionnelles*" ;
- la mention que l'acte est soumis aux dispositions des articles L313-23 à L313-34 du CMF ;
- la dénomination sociale de l'établissement de crédit ;
- l'identification des créances cédées (débitéur, lieu de paiement, montant, échéance).

A défaut de ces mentions, le titre ne vaudra pas bordereau Dailly, mais pourra être requalifié de cession de créance dont la prise d'effet auprès des tiers est plus formaliste (voir supra IV 2).

Par ailleurs, en qualité de cédant, vous devez signer le bordereau.

Enfin, lors de la remise du bordereau à la banque cessionnaire, cette dernière doit y indiquer la date. Cette mention est particulièrement importante dans la mesure où elle conditionne la prise d'effet du bordereau (cf. infra V 2.3).



Attention : Les bordereaux DAILLY doivent être signés et datés, après une lecture attentive.

2.3 Quels sont les effets du « Dailly » ?

2.3.1 Entre vous - en qualité de cédant - et la banque

La cession prend effet entre vous et la banque à la **date apposée sur le bordereau par la banque**.

Ainsi dès cette date, la banque acquiert la propriété des créances mentionnées dans le bordereau, ainsi que des sûretés, garanties et accessoires attachés aux créances transférées.

Les créances cédées sortent ainsi de votre patrimoine pour **intégrer le patrimoine de la banque, sans autre formalité.**

A ce titre, vous ne pouvez plus modifier les créances cédées, notamment accorder des remises de dettes...

Par ailleurs, en cas de non-paiement d'une des créances cédées par le débiteur, vous restez garant de cette créance, sans que la banque n'ait à justifier d'une procédure de recouvrement ouverte à l'encontre du débiteur cédé défaillant, à moins que vous n'ayez prévu une clause contraire avec votre banque cessionnaire.

2.3.2 Avec le débiteur cédé

La cession Dailly est immédiatement opposable aux débiteurs cédés, sans aucune formalité à effectuer à son égard, y compris donc à son insu.

Aussi, en principe si vous avez cédé par la voix du Dailly une créance détenue sur un client agriculteur, ce dernier devrait payer directement votre banque.

Toutefois, compte tenu de l'absence de formalité obligatoire envers le débiteur et le tiers, ce dernier peut se libérer valablement auprès de vous, à charge pour vous – qui êtes considéré comme mandataire de recouvrement - de reverser les fonds à votre banque.

Afin d'éviter cela, la banque cessionnaire peut, de façon discrétionnaire, prévenir les débiteurs de l'existence du Dailly par la voix d'une notification qui doit comporter des mentions obligatoires.

Une telle notification emporte alors interdiction pour votre client débiteur de vous payer directement. Seul le paiement auprès de la banque cessionnaire libèrera valablement votre client.

Enfin, afin de s'assurer une meilleure efficacité du mécanisme du Dailly, la banque peut demander aux débiteurs cédés d'accepter la cession Dailly.

Dans ce cas, votre client débiteur cédé s'engage à payer directement la banque par un écrit dénommé « *acte d'acceptation de la cession d'une créance professionnelle* ». A ce titre, votre client débiteur cédé ne pourra plus opposer d'exceptions liées à la relation commerciale qu'il entretient avec vous. Il s'agit ainsi d'une sécurité de paiement pour la banque.

2.3.3 Avec les tiers

Le bordereau Dailly est opposable aux tiers dès la date d'apposée sur le bordereau, et ceci sans qu'aucune formalité particulière ne soit nécessaire (à la différence du mécanisme de cession de créance classique).

Cette date d'opposabilité au tiers permet de résoudre les cas de conflits entre les différents modes de mobilisation des créances (cession de créance, lettre de change ...).

C'est la raison pour laquelle lorsque le cédant est un client agriculteur qui cède sa prime PAC à une banque cessionnaire à une date de bordereau Dailly antérieure à votre signification par voie d'Huissier de Justice de cession de créance de cette même prime PAC, la banque sera payée en priorité sur la prime PAC.

3 LES PLANS DE FINANCEMENT DE VOS CLIENTS AGRICULTEURS

En votre qualité de négociant, et non d'établissement de crédit, vous n'avez pas vocation à accorder du financement à vos clients agriculteurs.

Toutefois, vous pourriez être partenaire de votre client agriculteur dans des plans de financement de leur campagne avec une banque.

En effet, les banques proposent divers plans de financement aux agriculteurs.

Les formes que peuvent prendre ces plans de financement sont diverses en fonction des banques et des agences régionales. Elles peuvent prendre la forme :

- d'une enveloppe globale négociée en fonction d'un prévisionnel d'approvisionnements ;
- d'un crédit à court terme ;
- ...



Dans ce cadre, il convient d'être **vigilant sur la finalité prévue des fonds** (approvisionnement et pas une voiture) ainsi obtenus et de **vos implications dans ces plans, notamment compte tenu des garanties** que peuvent demander les banques.

VI. LES GARANTIES ET SURETES

A quoi servent les sûretés quand on a déjà signé plusieurs documents avec son client ?

Les documents contractuels permettent d'acter l'accord de volontés entre les parties sur l'objet du contrat.

Concrètement, ils vous permettent de vous mettre d'accord sur les produits et les quantités vendus, les prix pratiqués et leurs conditions d'exécution...

Mais, ils ne vous garantissent pas d'obtenir le paiement de votre créance une fois la vente réalisée et la livraison effectuée.

En effet, si la signature des documents commerciaux (contrats et bons de livraison) est nécessaire, elle n'est pas toujours suffisante pour être payé par votre client.

Certes, par principe, le créancier dispose de ce que l'on appelle un droit de gage général sur le patrimoine de son débiteur, c'est-à-dire qu'il peut saisir un ou plusieurs biens de son débiteur et se faire payer sur le produit de la vente.

Toutefois, le patrimoine du débiteur constitue le droit de gage de tous ses créanciers. Autrement dit, l'ensemble des créanciers sont en concurrence et peuvent se voir opposer un paiement partiel ou une insolvabilité totale ou partielle du débiteur.

Les garanties et sûretés ont pour but de vous prémunir contre les conséquences de cette éventuelle insolvabilité et de faciliter le recouvrement de votre créance par l'attribution d'une préférence sur les créanciers démunis de sûreté, appelés créanciers chirographaires.

Les garanties et sûretés sont donc des « accessoires » complémentaires à vos documents commerciaux.

1 LE GAGE

Le gage est une garantie donnée à un créancier sur un bien ou un ensemble de biens meubles corporels (présents ou futurs à condition d'être déterminables) appartenant à son débiteur.

Le gage vous confère donc le droit d'être payé par préférence aux autres créanciers de votre client sur ledit bien que ce bien soit entre vos mains (gage avec dépossession) ou resté entre les mains de votre client (gage sans dépossession).

Pour être valable, le contrat de gage doit :

- être écrit ;
- désigner la dette garantie ;
- désigner la quantité des biens donnés en gage ainsi que leur espèce ou leur nature.

Pour être opposable aux tiers, le contrat doit :

- soit, dans le cas d'un gage sans dépossession, être soumis à une mesure de publicité par une inscription sur un registre spécial tenu par le greffe du Tribunal de commerce dans le ressort duquel vous êtes immatriculé ;
- soit conduire à la dépossession de votre client du bien gagé entre vos mains ou celui d'un tiers que vous aurez désigné.

En cas de pluralité de créanciers gagistes sur le même bien ?

- si tous les créanciers bénéficient d'un gage sans dépossession, l'ordre des inscriptions au registre susvisé déterminera le rang des créanciers ;
- si un créancier bénéficie d'un gage sans dépossession publié sur un bien puis que ce même bien est ensuite gagé et remis auprès d'un autre créancier (gage avec dépossession), le créancier gagiste sans dépossession est préféré. Le créancier gagiste avec dépossession perdant le bénéfice de son droit de rétention.

Si votre client ne vous paie pas votre créance constituant la dette garantie, vous avez le droit de faire ordonner la vente du bien en justice ou demander à ce que le bien vous soit attribué en paiement sauf à avoir prévu contractuellement qu'en cas d'impayé, le bien deviendrait votre propriété (avec le paiement éventuel à votre client de la différence entre le prix du bien et votre créance ou sa consignation si d'autres créanciers sont gagistes).

Par ailleurs, dans le cas d'un gage sans dépossession publié, si votre client vend le bien gagé à un tiers, vous pouvez bénéficier du droit de suite, à savoir saisir le bien entre les mains de ce dernier sans que la possession de bonne foi ne puisse vous être opposée.

En cas de gage avec dépossession, vous bénéficiez du droit de retenir la chose jusqu'au paiement complet de votre créance.

2 LES WARRANTS AGRICOLES

Le warrant agricole est un type gage sans dépossession qui est soumis à un régime particulier venant parfois déroger aux principes généraux du gage et qui est régi par le Code Rural et de la Pêche Maritime, articles L342-1 et suivants.

Votre client agriculteur, en contrepartie de ses dettes, va vous donner en gage certains biens de son exploitation afin de garantir le paiement de votre créance. Le code rural parle du warrant agricole comme de la garantie d'un emprunt prise sur les objets de l'exploitation dont l'agriculteur est propriétaire.

2.1 Qui peut constituer un warrant agricole ?

La constitution d'un warrant agricole est ouverte à « *tout agriculteur* ».

Ainsi peuvent constituer un warrant agricole :

- un agriculteur ;
- un ostréiculteur ;
- un GAEC ;
- une Société civile agricole ;
- une coopérative agricole ;
- une société d'intérêt collectif agricole (SICA) ;
- un groupement foncier agricole (GFA) ;
- un groupement d'intérêt économique (GIE) ;
- une EARL (entreprise à responsabilité limitée), qui est une société civile. Dans ce cas, il faut faire signer le gérant de l'EARL qui est forcément un agriculteur. S'il y a eu apport des terres dans la Société, la récolte appartient à la Société ;
- une société commerciale sous réserve que celle-ci exerce une activité agricole au sens du Code Rural.

Aussi, en votre qualité de négociant vous ne pouvez pas constituer de warrant car l'activité que vous exercez n'est pas agricole mais commerciale. Toutefois, vous pouvez être le bénéficiaire du warrant.

Par ailleurs afin de consentir valablement un warrant agricole, le constituant « *agriculteur* » doit être juridiquement capable :

- Il doit être propriétaire des biens warrantés. C'est donc le propriétaire de la récolte qui peut signer un warrant et lui seul.
- Il doit pouvoir vendre les biens warrantés (seul ou avec son conjoint en fonction de leur régime matrimonial et du bien sur lequel porte le warrant).
- C'est au négociant de se renseigner sur ce point avant la souscription.



Se renseigner sur la capacité de votre client agriculteur de signer un warrant agricole seul. A défaut faire signer également son/sa conjoint(e).

2.2 Motifs de constitution d'un warrant

La loi prévoit que le warrant agricole est consenti pour un emprunt de l'agriculteur. La majorité des tribunaux retient une conception large de cette notion « *d'emprunt* ».

Ainsi, un Warrant peut être constitué pour :

- garantir le paiement d'une dette antérieure à la constitution, notamment des dettes d'approvisionnement ;
- garantir le versement d'un acompte sur le prix de la récolte ;
- garantir un prêt contracté (ex : le Crédit Agricole), même antérieurement ;
- garantir une ouverture de crédit bancaire ;
- garantir le solde débiteur du compte courant de l'agriculteur (cf. supra III.1).

Il semblerait que l'affectation de l'emprunt à l'exploitation agricole ne soit pas une condition de constitution du warrant agricole, la loi n'apportant aucune précision sur ce point (un warrant pourrait être constitué pour garantir l'acquisition d'une voiture de luxe par l'agriculteur...).

Toutefois, la jurisprudence est plus incertaine concernant la constitution d'un warrant agricole pour garantir une créance future ou éventuelle.

Par ailleurs, par disposition expresse dans le warrant, vous pouvez prévoir que ce dernier couvre également les intérêts de la créance principale. A défaut, ils sont exclus.

2.3 Quels biens peuvent être warrantés ?

Le Code Rural et de la Pêche Maritime prévoit de façon non limitative les biens qui peuvent faire l'objet d'un warrant agricole.

Dans tous les cas, ces biens doivent être **la propriété du constituant, c'est-à-dire de votre client agriculteur**. A défaut, le warrant serait nul. Toutefois, en qualité de bénéficiaire de bonne foi, vous pourriez être protégé de cette nullité.

Cette condition de propriété des biens warrantés ne signifie pas que l'agriculteur doit être propriétaire des terres de son exploitation (cf. infra 2.5.1).

Ainsi un warrant agricole peut être constitué sur :

- o tout ce qui est produit par l'exploitation : les animaux, le lait, les céréales, le beurre, le sel marin ;
- o le matériel contenant les objets warrantés ;
- o les biens immeubles par destination : les animaux incorporés à l'exploitation, le matériel agricole affecté à l'exploitation ;
- o les récoltes pendantes par racine (récolte sur pied) et les fruits non encore cueillis.



ZOOM SUR : LES RECOLTES SUR PIEDS / LE WARRANT SUR CULTURE

Il s'agit de la récolte de l'année mais non encore coupée. En effet, il n'est pas possible de warranter des choses futures, raison pour laquelle un warrant sur culture doit être constitué tous les ans.

Ces produits sont des biens « *immeubles par nature* ».

Le Code Rural prévoit alors que les récoltes pouvant être warrantées doivent être « *pendantes par les racines* ». A défaut, le warrant pourrait être considéré comme portant sur une chose future et être annulé.

A ce titre, il pourrait être considéré que le warrant puisse être conclu au plus tôt au stade de l'épiaison.

Toutefois, les usages et la pratique démontrent que les warrants sur culture sont conclus plut tôt dans le calendrier cultural, et notamment au stade du tallage voire de la levée.

Par ailleurs la qualification de la récolte sur pieds en « *bien immeuble par nature* » a des conséquences en matière de concurrence avec d'autres créanciers :

- Ainsi un créancier impayé, bénéficiaire d'une hypothèque prise sur un champ où poussent des récoltes warrantées peut, pour mettre en œuvre son hypothèque, ne pas vouloir attendre la récolte et demander la vente immédiate du champ.

En votre qualité de bénéficiaire d'un warrant sur la récolte sur pieds, vous ne pourrez pas empêcher la vente de la récolte en même temps que celle du champ.

Toutefois, vous serez payé par priorité, si le warrant est enregistré au Tribunal d'instance avant l'hypothèque. Dans le cas contraire, vous ne recevrez que ce qui reste.

En conséquence, avant de prendre un warrant sur un immeuble « *par nature* » ou « *par destination* », il faut vérifier si le support est ou non libre d'hypothèque, et s'il y a des hypothèques, vérifier pour quel montant elles sont inscrites.

Ces renseignements sont obtenus au service de publicité foncière ex conservation des hypothèques du lieu de situation du bien.

- Si votre client agriculteur n'est pas propriétaire des terres cultivées et sur lesquelles est constitué un warrant, par principe le propriétaire bénéficie d'un privilège de paiement de ses loyers qui sera prioritaire sur votre warrant.
Afin de vous en prémunir, vous pouvez demander l'autorisation de constituer un warrant audit propriétaire (cf infra 2.5.1).



ZOOM SUR : WARRANT SUR ANIMAUX ET SUR LE MATERIEL

- Pour les animaux, il existe une possibilité de substitution : le warrant peut porter sur les animaux qui viendront en remplacement de ceux qui existaient au moment de sa création. Dans ce cas, il faut prévoir une mention expresse dans le warrant.
- Le matériel, lui, n'est pas substituable.
Par principe, lorsqu'il change, il faut créer un nouveau warrant.

Il existe également un warrant particulier pour le vin qui ne sera pas développé ici.

2.4 Conservation des biens warrantés

Ils peuvent être au choix des parties, conservés sur l'exploitation (ce sera toujours le cas des récoltes sur pied) ou mis en dépôt chez un gardien.

Le gardien peut être une société agricole, une coopérative ou toute autre société dont l'agriculteur est membre. S'il n'y a aucun lien entre la société en question et l'agriculteur, le dépositaire doit être agréé par le créancier.

La garde doit être constatée par un récépissé signé de la main du gardien, sur le warrant lui-même ou sur un document séparé.

L'agriculteur peut donc confier la récolte coupée et warrantée au profit du négociant à la coopérative dont il est membre, sans agrément préalable du négociant.

Par contre, si c'est la Coopérative qui bénéficie du warrant, le négociant ne peut être dépositaire de la récolte que si la coopérative en est d'accord.

Afin d'éviter les conflits, nous vous conseillons de mentionner dans le warrant :

- o soit une obligation de livraison à votre profit renforcée par une clause de compensation (« *il est expressément convenu que le règlement se fera par simple compensation, le négociant se trouvant à la fois créancier et débiteur et devant réceptionner la récolte* ») ;

- o soit de préciser que la récolte warrantée est affectée au compte courant si vous travaillez en convention de compte courant avec l'agriculteur ;
- o soit de conclure un contrat d'achat avec votre client agriculteur portant sur les biens warrantés.



**Cumuler les mécanismes pour vous sécuriser :
Warrant sur culture + contrat d'achat + convention de compensation**

2.5 Conditions de forme

2.5.1 Formalités préalables

➤ Aviser le propriétaire

Si votre client agriculteur n'est pas propriétaire des terres cultivées et sur lesquelles est constitué un warrant, par principe le propriétaire bénéficie d'un privilège de paiement de ses loyers échus qui sera prioritaire sur votre warrant.

Afin de vous en prémunir, vous pouvez demander l'autorisation de constituer un warrant audit propriétaire.

A ce titre, le Code Rural prévoit que l'agriculteur doit aviser, par l'intermédiaire du greffe du Tribunal d'instance du lieu des biens warrantés, par lettre recommandée avec accusé de réception, son propriétaire de la création d'un warrant, de son contenu (valeur, quantité des marchandises, montant de l'emprunt), avant sa signature.

Le propriétaire des terres bénéficiera alors d'un droit d'opposition dans un délai de 10 jours. L'opposition ne peut être formée que si des loyers échus sont impayés.

Si le propriétaire ne fait pas opposition, le warrant vous offre un privilège qui prime celui du bailleur.

Par contre un doute persiste dans le cas où le propriétaire ferait opposition dans le délai imparti. Deux hypothèses sont avancées :

- soit le warrant ne serait pas opposable envers le propriétaire, le privilège du bailleur primant sur le privilège du bénéficiaire du warrant ; le warrant restant opposable aux autres créanciers de votre client agriculteur ;
- soit la validité même du warrant serait remise en cause, et sa nullité pourrait être demandée vous privant de tout privilège.

Les tribunaux ne se sont pas prononcés sur la question.

Le bailleur pourra également renoncer à son privilège en apposant sa signature sur le warrant.

A défaut d'aviser le propriétaire ou d'obtenir sa signature sur le warrant, le privilège du propriétaire prévaudra sur le warrant.

Vous pouvez donc établir un warrant sans informer le propriétaire des terres, au préalable, celui-ci gardant un rang privilégié devant vous.

➤ **Vérifier le registre des warrants**

Avant de conclure un warrant, il est impératif de consulter le registre des warrants au greffe du Tribunal d'Instance du lieu des biens envisagés dans le cadre du warrant pour savoir si un autre créancier ne l'a pas déjà fait.

2.5.2 Rédaction du warrant agricole

Le warrant est un écrit.

Il peut être rédigé par le Greffier du Tribunal d'Instance du lieu de situation des biens warrantés, par les parties elles-mêmes ou par un conseil (notaire, avocat...).

Dans tous les cas, il existe des mentions obligatoires telles que la nature, quantité, valeur, lieu de situation des biens warrantés, montants des sommes empruntées...



Un warrant pris sur une quantité globale de marchandise n'a pas de force. Il faut que les parcelles ou les animaux warrantés soient précisément désignés sur le warrant.

Les hypothèques antérieures inscrites sur les biens warrantés doivent être indiquées. Les hypothèques prises avant le warrant le primeront dans tous les cas.

Enfin, le warrant, qui est une reconnaissance de dette, doit être signé par le débiteur, et si possible (voire nécessairement), par son épouse.

La signature du créancier n'est pas nécessaire.



Quel montant indiqué sur votre warrant ?

En principe le warrant est constitué pour rembourser un « prêt ». Il faudra donc être vigilant sur le montant indiqué dans le warrant. Il semblerait que le warrant ne puisse pas garantir une créance future. Il faut donc être vigilant en cas d'« ouverture de crédit » fondé sur un prévisionnel (y compris concernant une rupture brutale des relations commerciales si vous décidez de ne pas approvisionner votre client jusqu'à ce montant).

2.5.3 Publicité et durée de validité du warrant

Le warrant doit être transcrit sur un registre spécial tenu au greffe du Tribunal d'Instance du lieu de situation du bien warranté. Cet enregistrement donne au warrant une date certaine et permet d'avertir les créanciers de l'agriculteur.

A défaut de réalisation de cette mesure de publicité, le warrant ne serait pas opposable aux tiers et vous seriez alors considéré comme un créancier ordinaire – chirographaire – notamment en cas de procédure collective de votre client agriculteur, ne pouvant alors justifier du privilège attaché au warrant.

En théorie, c'est à l'emprunteur, donc à votre client agriculteur, de procéder à cette mesure de publicité et de payer les frais de greffe.

En pratique, et compte tenu de l'importance de l'inscription, il est vivement conseillé aux entreprises de s'en charger, et ceci dans les meilleurs délais.



Afin d'améliorer votre protection et l'opposabilité de votre warrant, il est impératif de prévenir par lettre recommandée avec AR tous les créanciers potentiels de votre client (OS, marchand de bestiaux...) que vous êtes bénéficiaire d'un warrant et que le produit des biens qui leur sont ou seront livrés vous revient.

Le registre des inscriptions peut être consulté à tout moment, par toute personne intéressée. Il permet de connaître les warrants préexistants sur les biens en cause.

En général, les greffes acceptent d'en donner copie.

La validité de l'inscription d'un warrant sur récolte est limitée à une campagne.

Les autres warrants sont valables 5 ans à compter de l'inscription. Au-delà, ils sont radiés d'office.

Un warrant sur animaux ou matériel peut être renouvelé au-delà de 5 ans.

2.6 Les effets du warrant

Le warrant agricole est une garantie sur les biens désignés, jusqu'au remboursement complet des sommes avancées.

A ce titre, il peut être transmis et produit un certain nombre de droits et d'obligations entre les parties.

2.6.1 La transmission du warrant agricole

En votre qualité de bénéficiaire du warrant, vous pourriez utiliser le warrant agricole comme un mode de crédit. En effet, sous réserve de respecter certaines formalités, vous pouvez l'endosser au profit d'un tiers (banque ou autre négociant, coopérative ...) à qui vous le transmettez.

Dans le cas où une transmission est envisagée, des mentions particulières doivent être mentionnées dans le warrant.

Cet endossement doit faire l'objet d'un avis adressé au greffe du tribunal d'instance par lettre recommandée avec accusé de réception.

En qualité de signataire du warrant au titre de l'endossement, vous seriez solidaire du paiement de la créance garantie envers le porteur du warrant.

2.6.2 Vente des biens warrantés et opposabilité au tiers acquéreur

Avant l'échéance de la dette, l'agriculteur a le droit de vendre les biens warrantés.

Néanmoins, la loi stipule que le tiers acheteur ne pourra entrer en possession des biens que si vous, en votre qualité de créancier bénéficiaire du warrant, avez été payé intégralement.

En pratique, c'est l'acquéreur dans ce cas qui vous versera l'argent directement.

En principe, en qualité de bénéficiaire du warrant, et créancier gagiste, vous bénéficiez d'un droit de rétention et d'un droit de suite.

Toutefois compte tenu de la nature particulière du warrant agricole et de l'absence de détention physique des biens warrantés, vos droits peuvent entrer en conflit avec un tiers acquéreur qui pourra se prévaloir du principe de droit civil selon lequel « *en fait de meubles, la possession vaut titre* ». En effet, depuis la récolte, les biens warrantés se sont détachés du champ et sont devenus des biens « meubles ».

Dans un tel cas, les tribunaux font privilégier la possession réelle à la possession fictive née de l'existence du warrant.

Ainsi, alors qu'en principe, en cas de vente des biens warrantés, vous pourriez vous opposer à la livraison des biens même si la vente était antérieure à la constitution du warrant (droit de rétention), compte tenu de l'absence de rétention physique des biens warrantés, vos droits semblent faiblement protégés dans ce cas.

Afin de connaître l'étendue de vos droits, en cas de non-paiement, il faut distinguer comme suit en fonction de la qualité du tiers acquéreur :

- Le tiers acquéreur est de mauvaise foi, c'est-à-dire qu'il avait connaissance de l'existence du warrant au moment de la vente.
Dans ce cas, vous pouvez exercer un droit de suite et tenter une action en revendication par l'intermédiaire de la procédure de saisie revendication, après autorisation du Président du Tribunal de Grande Instance, ou une saisie-attribution entre les mains de l'acquéreur n'ayant pas encore payé votre client agriculteur (à condition de disposer d'un titre exécutoire, donc d'une créance certaine, liquide et exigible).
- Le tiers acquéreur est de bonne foi, c'est-à-dire qu'il ignorait l'existence du warrant.
Dans ce cas, l'acquéreur est protégé par la possession réelle de bonne foi des biens warrantés au titre du principe de droit civil « *en fait de meuble possession vaut titre* ». Il ne sera donc pas possible de saisir les biens entre ses mains, ni d'exercer un droit de rétention sur le prix de vente des biens.
Il ne lui restera que :
 - la saisie des biens pour s'opposer au transfert, si c'est encore possible, soit avant la livraison physique au tiers acquéreur ;
 - l'action en responsabilité civile contre l'agriculteur qui va permettre au créancier de demander au juge l'inscription d'une hypothèque judiciaire, dès qu'il a connaissance d'un commencement de détournement des biens warrantés ;
 - le client agriculteur qui détourne des biens warrantés peut également être pénalement sanctionné, notamment pour abus de confiance puni d'une peine d'emprisonnement pouvant aller jusqu'à 3 ans et d'une amende maximale de 375.000€.



Comment caractériser la mauvaise foi du tiers acquéreur ?

La seule publicité régulière du warrant ne suffit pas à démontrer la mauvaise foi du tiers acquéreur des biens warrantés.

Il faut prouver positivement que ce dernier avait connaissance du warrant au moment où il a acquis les biens. Il est donc conseillé d'informer par lettre recommandée avec A.R. les principaux fournisseurs de votre client, qui ne pourront ainsi plus ensuite invoquer leur bonne foi.

2.6.3 Contrat d'achat antérieurement conclu sur les biens warrantés

Il peut naître un conflit entre le porteur du warrant et celui qui avait précédemment acheté les biens warrantés.

Dans la plupart des cas, la jurisprudence a estimé que le porteur du warrant, étant assimilé à un créancier gagiste, bénéficiait par conséquent de la présomption : « *en fait de meubles, possession vaut titre* », et pouvait user de son droit de rétention sur les biens gagés.

S'il est de bonne foi, il peut s'opposer à la livraison des objets antérieurement vendus et exercer son privilège en cas de non-paiement.

Toutefois, dès lors que les biens warrantés sont livrés à un tiers, ce dernier peut également se prévaloir du principe « *en fait de meuble possession vaut titre* ». Or la jurisprudence fait primer la possession réelle à la possession fictive attribuée par l'effet du warrant.

2.7 Procédure d'exécution du warrant

Avant l'échéance du warrant, votre client agriculteur pourrait vous rembourser la créance garantie.

En pratique, une telle situation ne se présente quasiment jamais.

Au contraire, il sera plus fréquent d'être confronté à un client agriculteur qui n'exécute pas son warrant.

Dans ce cas, en votre qualité de bénéficiaire du warrant, vous devez réclamer – par lettre recommandée avec accusé de réception – à votre client agriculteur le paiement de votre créance échue. A défaut de paiement, vous devez constater et réitérer votre réclamation par lettre recommandée adressée au débiteur et pour laquelle un avis de réception sera demandé.

Si vous n'êtes pas payé dans les 5 jours de l'envoi de cette lettre, vous devez dénoncer le défaut de paiement quinze jours francs au plus tard après l'échéance au greffier du tribunal d'instance. Vous recevrez alors de sa part un récépissé.

Le greffier fait connaître cet avertissement à l'emprunteur par courrier recommandé avec AR.

- o La mise en vente des biens warrantés

En cas de refus de paiement, vous pouvez, quinze jours après la lettre recommandée adressée à l'emprunteur, faire procéder par huissier à la vente publique de la marchandise engagée. Il y est procédé en vertu d'une ordonnance du juge du tribunal d'instance rendue sur requête fixant le jour, le lieu et l'heure de la vente.

Vous serez destinataire du prix de vente à concurrence des sommes que vous doit l'agriculteur.

- o L'attribution judiciaire

Il peut arriver que la mise en vente des biens warrantés ne soit pas adaptée à la situation. C'est le cas d'un warrant sur animaux dès lors que les bêtes n'ont pas atteint le stade adulte et que leur prix de vente s'avérerait inférieur au montant de votre créance. Dans ce cas, il serait préférable de demander au juge non pas la vente du bétail mais son attribution.

Pour cela, vous pouvez ordonner en justice que le bien vous revienne à titre de paiement.

La valeur du bien est déterminée au jour du transfert par un expert désigné à l'amiable ou judiciairement, à défaut de cotation officielle du bien sur un marché. Toute clause contraire est réputée non écrite.

Lorsque cette valeur excède le montant de la dette garantie, la somme égale à la différence est versée au débiteur ou, s'il existe d'autres créanciers gagistes, est consignée.

2.8 Conflit avec d'autres créanciers

Voici quelques exemples de conflits avec d'autres créanciers :

- Lors d'une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire de l'agriculteur :
 - Si le warrant est constitué postérieurement au jugement, il n'aura pas d'effet. En principe il ne pourra pas être inscrit au greffe du tribunal sauf en cas d'accord des organes de la procédure.
 - S'il a été consenti pendant la période suspecte, il pourra être contesté. Ceci est vrai, notamment pour les warrants sur récoltes qui ne durent qu'une campagne.
 - Si la constitution du warrant n'est pas contestée, et en l'absence d'un contrat d'achat formalisé, en cas de livraison des biens dans vos locaux, en principe, vous ne pourriez retenir la somme due au titre de l'achat de grains intervenu après la date d'ouverture sur le seul fondement du warrant. Vous pourriez être amené à verser cette somme à l'administrateur judiciaire qui les dépose à la Caisse des Dépôts et Consignations. Toutefois, vous pourriez tenter de vous prévaloir du principe de compensations des créances connexes.

- En cas de liquidation, chaque créancier sera payé en fonction de son privilège.
- Si un bien a été warraté plusieurs fois : c'est l'ordre des inscriptions au greffe qui déterminera l'ordre de règlement des créances.
- Le warrant prime le privilège du vendeur d'engrais (Cass. Com. 31 mai 1949).
- Le privilège du bailleur prime le warrant.
- En cas de conflit avec un créancier hypothécaire, c'est la date d'inscription de l'hypothèque et du warrant qui détermine le paiement, le prix de vente se distribue d'après la date respective de publication de ces sûretés.

Dans tous les cas de figure, le défaut de publicité du warrant le rend inopposable aux tiers.



Les conseils à retenir :

- Veillez à bien remplir votre warrant (parcelles, quantité, assurance ...)
- Faites enregistrer rapidement votre warrant ;
- Prévenez de la constitution de votre warrant aux concurrents potentiels ;
- Cumulez votre warrant avec un contrat d'achat voire une convention de compensation.



Modèles en annexe de :

- Warrant sur culture ;
- Warrant sur animaux ;
- Warrant sur matériel.

3 LE DROIT DE RETENTION

Il s'agit de la faculté pour vous - en qualité de créancier - qui détenez matériellement ou fictivement un bien appartenant en principe à votre client, d'en refuser la restitution tant que vous n'avez pas reçu complet paiement.

Il s'agit d'un moyen de pression défensif afin d'obtenir paiement de votre client voire des créanciers qui ne peuvent saisir la marchandise retenue chez vous.

Le droit de rétention peut s'exercer notamment dans deux cas prévus par la loi :

- Vous vendez une marchandise avec paiement comptant : vous êtes autorisé à conserver la marchandise vendue tant qu'elle n'a pas été complètement payée ;
- Vous avez en dépôt de la marchandise appartenant à votre client (en prestation de service), vous avez engagé des frais de conservation : vous êtes autorisé à retenir la marchandise tant que vous n'avez pas été réglé de ces frais.

Dans tous les cas, ce droit de rétention:

- est provisoire dans l'attente du paiement par votre client ;
- porte sur la chose qui donne lieu à votre créance : vous ne pouvez pas retenir du grain stocké en prestation de service dans vos installations dans l'attente d'être réglé de vos factures d'agrofournitures sauf à avoir prévu de façon contractuelle un droit de rétention afin de garantir votre créance (droit de rétention conventionnel) ;
- ne vous rend pas propriétaire de la marchandise. Vous ne pourriez donc pas vendre la marchandise que vous retenez au titre du droit de rétention ;
- est opposable sans publicité à votre client et à ses créanciers privilégiés et chirographaires ;
- se perd si vous vous dessaisissez volontairement de la marchandise sur laquelle vous pouvez prétendre à un droit de rétention.

Toutefois, ce droit de rétention ne vous offre pas de :

- droit de préférence sur la valeur de la chose retenue : en cas de vente de la marchandise, vous n'obtenez pas le paiement de façon préférentielle ou privilégiée sur le prix de celle-ci – vous êtes créancier chirographaire sur ce prix de vente ;
- droit de suite : en vous dessaisissant de la marchandise, vous ne pouvez plus la saisir auprès de votre client ou d'un tiers.

Le droit de rétention et procédures collectives

Le rétenteur doit comme tout créancier déclarer sa créance à la procédure collective de son débiteur (Cass. Com 20 mai 1997).

4 LES HYPOTHEQUES

L'hypothèque est une sûreté portant sur un immeuble affecté à l'acquittement d'une obligation.

Les hypothèques peuvent être prévues :

- **par la loi**, ce sont les hypothèques légales ;
Il s'agit par exemple des hypothèques légales attribuées aux époux, mineurs ou majeurs en tutelle, légataires...
- **par jugement**, ce sont les hypothèques judiciaires ;
Elles ont une vocation conservatoire. Elles seront traitées dans le Tome 2 du Guide « *Risque Client* » relatif au recouvrement (à paraître).
- **par contrat**, ce sont les hypothèques conventionnelles.

Les développements à suivre ne concerneront que **l'hypothèque conventionnelle**, c'est-à-dire celle ayant son origine dans un **contrat conclu entre votre débiteur client agriculteur et constituant de l'hypothèque** et vous, **créancier hypothécaire, devant procéder à une inscription hypothécaire** et disposant ainsi de la faculté, en cas de défaillance de votre client :

- soit **de faire vendre l'immeuble**, quelles que soient les mains entre lesquelles il se trouve pour être payé par priorité sur le prix de vente ;

- soit **de devenir propriétaire dudit immeuble.**

4.1 Comment constituer une hypothèque conventionnelle ?

4.1.1 Les vérifications préalables d'usage

Avant de constituer une hypothèque sur l'immeuble d'un de vos clients en garantie de votre créance, il convient notamment de vérifier les éléments suivants :

- **Il est propriétaire de l'immeuble ;**

En effet, l'hypothèque de la chose d'autrui est nulle.

Vous pouvez le vérifier auprès de l'administration fiscale ou des mairies concernées.

Votre demande doit être effectuée par courrier (simple ou recommandé) et comporter dans tous les cas :

- o vos noms et prénoms (ou votre raison sociale si vous faites cette demande en tant que représentant d'une personne morale) ;
- o le nom de la commune de situation du ou des immeubles concernés.

Et selon le type de renseignements demandés :

- o l'adresse de l'immeuble objet de la demande ;
- o ou l'identité de la personne objet de la demande.

Le courrier doit être envoyé à l'administration fiscale ou aux mairies concernées. Une demande ne peut pas mentionner plus d'une commune ou d'un arrondissement, et plus d'une personne ou plus de 5 immeubles.

Vous ne pouvez pas présenter plus de 5 demandes par semaine dans la limite de 10 par mois. Cette limitation ne s'applique pas si votre demande concerne vos propres biens.

Les informations sont communiquées par courrier (ou par voie électronique si vous en faites la demande).

- **Son régime matrimonial ;**

Si votre client est marié sous le régime de la communauté et que l'immeuble hypothéqué est un bien commun, vous devez obtenir l'accord des deux époux pour constituer l'hypothèque.

Il convient également d'obtenir l'accord des époux, quel que soit leur régime matrimonial, si l'immeuble assure le logement familial.

- **S'il fait l'objet d'une procédure collective ;**

En effet, votre hypothèque est nulle de plein droit si elle est constituée pendant la période dite suspecte, c'est-à-dire entre l'ouverture de la procédure collective et la date de cessation des paiements (qui peut remonter jusqu'à 18 mois en arrière).

Le service de publicité foncière peut être consulté pour obtenir des informations sur un immeuble.

En vertu des dispositions de l'article 2449 du Code civil et de ses décrets d'application, les services de la publicité foncière sont tenus de délivrer, à tous ceux qui le requièrent :

- la copie des baux d'une durée supérieure à 12 ans ;

- les actes relatifs à la mutation ou à la constitution de droits réels immobiliers ;
- les causes d'inaliénabilité temporaire ou toutes autres restrictions au droit de disposer ;
- les saisies non radiées ;
- les inscriptions hypothécaires existantes ;
- un état néant attestant l'absence de toute mention ou inscription.

Pour obtenir ces renseignements, il est nécessaire d'utiliser d'imprimés réservés à cet effet et disponibles sur le site www.impots.gouv.fr.

4.1.2 Quelle forme et quel contenu donner à votre hypothèque conventionnelle ?

L'hypothèque conventionnelle doit obligatoirement être consentie **par acte notarié**. A défaut elle serait nulle.

Concernant le contenu de la convention d'hypothèque, celle-ci doit respecter un double principe de spécialité, c'est-à-dire **préciser la créance garantie et le bien immobilier**.

Concernant la créance garantie, la convention doit préciser la ou les créances garanties (leur cause et leur montant). Ces créances peuvent être futures, mais dans ce cas, celles-ci doivent, à minima, être déterminables, c'est-à-dire qu'il doit être possible d'en déterminer la nature, la cause et le montant.

En tout état de cause, l'hypothèque est toujours consentie à hauteur d'une somme déterminée en capital que l'acte notarié constitutif doit préciser à peine de nullité.

Enfin, si l'hypothèque est consentie pour sûreté d'une ou plusieurs créances futures et pour une durée indéterminée, le constituant – votre client agriculteur – peut la résilier à tout moment en respectant un préavis de trois mois. Une fois l'hypothèque résiliée, elle demeure néanmoins la garantie des créances nées antérieurement à la résiliation.

Concernant le bien immobilier grevé, la convention doit préciser la nature et la situation de chacun des immeubles grevés. Il n'est pas interdit au débiteur constituant d'hypothéquer tous ses immeubles, mais chacun d'eux doit être désigné individuellement. Toute formule emportant hypothèque générale est proscrite. L'hypothèque est en principe spéciale, c'est-à-dire qu'elle ne concerne que des immeubles présents et individuellement désignés.

4.2 Inscription au Service de publicité foncière – ex conservation des hypothèques

L'opposabilité de votre hypothèque aux tiers est subordonnée à sa publicité, et plus précisément à son inscription au service de publicité foncière – ex conservation des hypothèques.

En principe le notaire du créancier y dépose une expédition, c'est-à-dire une copie certifiée de l'acte de constitutif d'hypothèque et remplit un bordereau en double exemplaire, dont l'un vous revient à titre de preuve d'inscription.

Cette inscription permettra d'informer les tiers de l'existence de l'hypothèque sur le ou les biens immobiliers désignés ainsi que l'étendue de la créance garantie.

Cette inscription peut être effectuée à tout moment mais il est **très vivement conseillé d'y procéder le plus rapidement possible** afin de prendre acte de la date d'inscription et éviter que des événements ne viennent affecter votre sûreté.

En effet, la date d'inscription de l'hypothèque est constitutive de rang et détermine l'efficacité de la sûreté.

Cette publication sera à surveiller avec votre notaire, dans la mesure où elle pourra nécessiter un éventuel renouvellement à défaut duquel votre hypothèque ne serait plus opposable aux tiers (autres créanciers ou tiers acquéreur de l'immeuble).

L'inscription d'une hypothèque occasionne des coûts d'inscription se décomposant en frais de notaires et taxes fiscales (notamment les frais d'auxiliaires de justice ou d'officier public, la rémunération du notaire, les taxes fiscales à savoir : la taxe de publicité foncière et la contribution de sécurité immobilière).

4.3 Effets de l'hypothèque conventionnelle

Afin d'envisager les effets de votre hypothèque, les développements suivants partent du postulat que vous avez réalisé la publication de celle-ci au service de la publicité foncière.

4.3.1 La réalisation de l'hypothèque

En cas de non-paiement de la dette garantie à son échéance, en votre qualité de créancier hypothécaire, vous pouvez procéder à la réalisation de l'hypothèque.

Il existe trois modes de réalisation de l'hypothèque :

- Faire vendre l'immeuble aux enchères publiques et exercer son droit de préférence sur le prix de vente.

Pour ce faire, il convient d'engager une procédure de saisie immobilière par l'envoi d'un commandement de payer adressé à votre débiteur. Il convient de faire publier ce commandement au fichier immobilier dans les deux mois de sa signification afin que, dès publication, l'immeuble devienne indisponible.

- Se faire attribuer judiciairement l'immeuble grevé.

A condition que l'immeuble grevé ne soit pas la résidence principale de votre client débiteur, vous pourriez, au lieu d'engager une procédure de saisie immobilière, demander en justice que l'immeuble vous demeure en paiement.

Dans ce cas, un expert réalisera une estimation du bien immobilier.

Si la valeur de l'immeuble excède votre créance garantie, vous devrez alors à votre client débiteur la différence.

- Mettre en œuvre une clause conventionnelle (pacte comissoire) permettant de se faire attribuer conventionnellement l'immeuble.

A condition que l'immeuble grevé ne soit pas la résidence principale de votre client débiteur, vous avez pu prévoir dans la convention d'hypothèque que vous deviendriez

propriétaire de l'immeuble hypothéqué faute de paiement à l'échéance et sans contrôle judiciaire. C'est un pacte comissoire.

Ce pacte comissoire doit être fait par acte notarié et faire l'objet d'une publicité spécifique au fichier immobilier.

Dans ce cas, un expert réalisera une estimation du bien immobilier.

Si la valeur de l'immeuble excède votre créance garantie, vous devrez alors à votre client débiteur la différence.

Le notaire intervenant pour formaliser le transfert de propriété vérifiera que les conditions du pacte sont bien respectées.

4.3.2 Le droit de préférence et les conflits entre créanciers

En qualité de créancier hypothécaire, vous serez préféré, notamment sur les créanciers chirographaires de votre client débiteur, dans le paiement de votre créance sur le prix de vente (forcée ou amiable) de l'immeuble.

Ce droit de préférence s'applique également, par le jeu de la subrogation, sur les éventuelles indemnités d'assurance en cas de perte ou destruction de l'immeuble.

Toutefois, en qualité de créancier hypothécaire, vous pourriez vous retrouver en conflit avec d'autres créanciers hypothécaires et des créanciers privilégiés.

1. Droit de préférence et conflits entre créanciers hypothécaires

Il peut être inscrit sur un même immeuble plusieurs hypothèques.

Aussi le conflit entre créanciers hypothécaires se résoudra **en fonction de la date d'inscription de l'hypothèque au service de publicité foncière.**

Autrement dit, le premier créancier qui aura inscrit son hypothèque sera payé en priorité sur le prix de vente de l'immeuble.

Si plusieurs inscriptions sont réalisées le même jour, dans ce cas, la préférence sera donnée au créancier dont l'acte constitutif est le plus ancien.

2. Droit de préférence et conflits avec des créanciers privilégiés

L'hypothèque qui vous a été consentie sur un immeuble peut entrer en conflit avec un privilège immobilier attribué à un autre créancier compte tenu de la nature de sa créance (ex : le vendeur d'immeuble impayé est privilégié).

Dans ce cas, **la priorité de paiement est donnée au créancier privilégié.**

Afin de limiter une telle atteinte à l'efficacité de votre sûreté, il conviendra de faire des vérifications avec votre notaire au moment de la constitution de votre hypothèque.

4.3.3 Le droit de suite auprès d'un tiers acquéreur

Si votre client débiteur qui vous a consenti une hypothèque vend le bien immobilier grevé avant la réalisation de l'hypothèque, vous disposez d'un droit de suite à l'encontre du tiers acquéreur, y compris de bonne foi.

Autrement dit, vous pourriez saisir le bien immobilier détenu par ce tiers en diligentant à son encontre une procédure de saisie immobilière.

Le tiers détenteur pourra alors réagir de 4 manières différentes :

- vous opposer les exceptions qui apparentaient à votre client débiteur (ex : contester votre créance) ;

- vous payer la dette hypothécaire ;
- vous proposer le paiement de votre créance contre purge de l'hypothèque ;
- délaisser le bien ;
- se laisser exproprier.

Dans tous les cas, il conviendra de se faire accompagner, notamment par votre notaire.

5 LE NANTISSEMENT

Le nantissement consiste pour votre client à **affecter en garantie de votre créance un bien meuble incorporel et l'ensemble de biens meubles incorporels, présents ou futurs.**

Autrement dit, votre client agriculteur débiteur peut notamment, pour vous garantir le paiement de votre créance, vous affecter **une créance**, y compris future mais déterminable, qu'il détient sur un tiers.

Dans ce cas, le nantissement a une fonction de garantie, et non une fonction de paiement que l'on retrouve dans la cession de créance et pour laquelle la fonction de garantie est exclue par la jurisprudence.

Par ailleurs, le nantissement s'étend aux accessoires de la créance nantie à moins que les parties en disposent autrement.

Le nantissement peut être prévu de façon conventionnelle entre les parties ou être attribué par le juge afin d'offrir au créancier une garantie à l'exécution d'une obligation. Seul le nantissement conventionnel sera abordé ici.

5.1 Quelle forme donner au contrat de nantissement de créance ?

Le nantissement doit être **conclu par écrit**, à défaut il serait nul.

Cet écrit doit préciser :

- les **créances garanties** (exemple : vos créances/factures d'approvisionnement)
- les **créances nanties**, celles données en garantie.

Il peut par exemple s'agir d'un compte bancaire, la créance nantie correspondant au solde créditeur provisoire ou définitif au jour de réalisation de la sûreté mais sous réserve de la réalisation des opérations en cours.

Si ces dernières sont futures, il convient de préciser les éléments d'individualisation (indication du débiteur, lieu de paiement, montant des créances ou leur évaluation, s'il y a lieu, leur échéance).

5.2 Prise d'effet du nantissement de créance ?

Tout comme pour la cession de créance, le nantissement prend effet entre vous et votre client agriculteur, signataires du nantissement, à la date de l'acte.

Toutefois, à la différence de la cession de créance, la prise d'effet du nantissement auprès du débiteur nanti (qui n'est pas signataire de l'acte) et des autres tiers au nantissement est différente :

- Auprès du débiteur nanti, le nantissement prend effet à compter de :
 - sa notification au débiteur nanti. Il s'agit ici d'une notification qui peut s'effectuer par lettre recommandée avec accusé de réception. Vous pourriez également notifier le nantissement au débiteur nanti via une signification réalisée par un Huissier de Justice.
 - ou à la date de l'acte s'il est intervenu au nantissement (il n'est pas signataire de l'acte mais peut l'être auquel cas le nantissement lui sera opposable).

A compter de cette notification/intervention à l'acte, vous serez le seul, en qualité de créancier nanti à recevoir valablement le paiement de la créance donnée en nantissement, tant en capital qu'en intérêt.

A défaut de notification/intervention à l'acte, seul le constituant, votre client agriculteur, recevra valablement le paiement de la créance nantie. Le nantissement perd donc son intérêt.

- Auprès des tiers autre que le débiteur nanti, le nantissement leur est opposable à compter de la date de l'acte, sans attendre qu'il ait été ou non notifié au débiteur nanti.

5.3 Comment s'exécute le nantissement de créance ?

Le nantissement s'exécute ou « *se réalise* » :

- d'une part s'il a été notifié au débiteur nanti (cf. supra 5.2) ;
- d'autre part, en cas de non-paiement par votre client agriculteur de la créance garantie par le nantissement. Ce dernier doit donc être défaillant dans le paiement de votre créance qui doit pour ce faire être échue.
En effet, si vous recevez paiement de la créance nantie alors que votre créance garantie n'est pas encore arrivée à échéance, vous devez conserver les sommes payées, à titre de garantie, sur un compte ouvert auprès d'un établissement habilité à les recevoir à charge pour vous de les reverser à votre client agriculteur si votre créance garantie est payée à échéance.

Dans ces conditions, il existe trois modes de réalisation du nantissement possibles :

- demander en justice l'attribution en propriété de la créance nantie ;
- devenir titulaire de la créance nantie en mettant en œuvre la clause contractuelle prévoyant que le créancier deviendra conventionnellement propriétaire de la chose gagée, si le débiteur ne paie pas au terme fixé (pacte comissoire) ;
- attendre l'échéance de la créance nantie. En effet, avec la notification du nantissement au débiteur nanti, vous avez une véritable exclusivité au paiement de la créance nantie.
Dans ce cas, le paiement réalisé de la créance nantie vient s'imputer sur le montant de la créance garantie.

Si le paiement de la créance nantie est supérieur au montant de la créance garantie, vous devrez rembourser votre client agriculteur de ce trop perçu.

5.4 Nantissement sur d'autres biens incorporels ?

Il existe d'autres biens meubles incorporels, autres que les créances, sur lesquels peut porter un nantissement.

5.4.1 Le nantissement de fonds de commerce (L142-1 et s. du Code de commerce)

Dans ce cas, le contrat de nantissement est constaté par acte authentique devant Notaire ou par un acte sous seing privé, dûment enregistré.

Par ailleurs, le nantissement doit faire l'objet d'une inscription auprès du greffe du tribunal de commerce dans le ressort duquel le fonds de commerce est exploité, dans les 15 jours de la constitution du nantissement.

A défaut de désignation expresse et précise dans l'acte constitutif du nantissement, celui-ci ne porte que sur l'enseigne, le nom commercial, le droit au bail, la clientèle et l'achalandage.

Avec une désignation expresse et précise, il pourrait également porter sur le mobilier commercial, le matériel ou l'outillage servant à l'exploitation du fonds, les brevets d'invention, les licences, les marques, les dessins et modèles industriels, et généralement les droits de propriété intellectuelle qui y sont attachés.

Ne peuvent donc pas être compris dans un nantissement de fonds de commerce : les immeubles par nature et droits réels immobiliers, les objets personnels, les marchandises.

En matière de réalisation du nantissement, le code de commerce exclut expressément la possibilité pour le créancier nanti de se faire attribuer le fonds en paiement.

Toutefois, le créancier dispose d'un droit de préférence sur le produit de la vente du fonds nanti et pourrait forcer l'acheteur du fonds, qui paierait le vendeur constituant, à payer une seconde fois.

5.4.2 Le nantissement de « *fonds agricole* » (L311-3 du Code Rural)

Depuis la loi d'orientation agricole de 2006, les exploitants agricoles **peuvent** créer un « *fonds agricole* » faisant l'objet d'une déclaration au centre de formalités des entreprises de la chambre d'agriculture compétente.

Dans ce cas, ce « *fonds agricole* » peut faire l'objet d'un nantissement soumis au régime du nantissement de fonds de commerce.

Toutefois, ce nantissement ne peut porter que sur le cheptel mort et vif, les stocks, s'ils sont cessibles, les contrats et les droits incorporels servant à l'exploitation du fonds, ainsi que l'enseigne, le nom d'exploitation, les dénominations, la clientèle, les brevets, et autres droits de propriété industrielle qui y sont attachés.

Il faudra donc s'assurer qu'il n'existe pas de sûretés portant sur les biens du fonds agricole, et plus particulièrement de warrants agricoles.

5.4.3 Le nantissement de comptes-titres (L211-20 et s. du Code monétaire et financier)

Il est constitué par une déclaration (avec mentions particulières) signée par le titulaire du compte tant entre les parties qu'à l'égard de la personne morale émettrice et des tiers.

L'ensemble du compte-titre se trouve nanti et non pas les titres pris un par un. Aussi, si un élément du compte est aliéné puis remplacé par un autre, le nantissement se reporte automatiquement sur ce nouvel actif. Cette faculté de modification des composantes du compte doit néanmoins être autorisée par le créancier lors de la constitution du nantissement.

Concernant la réalisation du nantissement, vous pourriez requérir en justice l'attribution en pleine propriété des instruments financiers grevés, soit faire vendre publiquement les titres, soit faire application du contrat de nantissement prévoyant que vous deviendriez propriétaire.

5.5 Nantissement et procédures collectives ?

En principe, après l'ouverture de la procédure collective à l'encontre de votre client agriculteur, vous ne pourrez plus conclure de nantissement, sauf à en obtenir l'accord des organes de la procédure collective (mandataire/administrateur judiciaires et juge commissaire).

6 LE CAUTIONNEMENT

Le cautionnement est ce que l'on appelle une sûreté personnelle en ce sens qu'il « donne » au créancier – vous – qui bénéficie d'un cautionnement **un débiteur supplémentaire – la caution – en cas de défaillance de paiement de son débiteur principal** – votre client agriculteur.

En qualité de créancier, vous bénéficiez donc d'un **patrimoine supplémentaire – celui de la caution – sur lequel vous pouvez exercer votre droit de gage général** au même titre que les autres créanciers chirographaires de la caution, afin d'obtenir le paiement de votre créance.

Le cautionnement est **un accessoire au contrat initial conclu entre vous et votre client agriculteur**.

A ce titre, **l'appel en paiement de la caution s'effectue donc subsidiairement** : en principe vous devez d'abord rechercher le paiement auprès de votre client agriculteur avant d'appeler la caution en garantie.

Par ailleurs, certains événements venant remettre en cause la validité ou l'existence de la créance détenue sur votre client agriculteur pourront également remettre en cause le cautionnement, le privant ainsi d'effet.

Par exemple si vous ne disposez pas de preuve de livraison (signature du bon de livraison, reconnaissance de dette), votre créance peut être remise en cause par votre client agriculteur ainsi que par la caution.

Enfin, avant de conclure un cautionnement, il sera opportun de **se renseigner sur la solvabilité de la caution envisagée ainsi que de son régime matrimonial afin de connaître l'étendue du patrimoine sur lequel vous pourrez bénéficier d'un droit de gage général.**

Il est ainsi à préciser que si la caution solvable au moment du cautionnement devient, avant votre appel en paiement, insolvable, vous avez le droit à une autre caution.

Compte tenu du risque pris par la caution dans ce type de sûreté, la législation relative au cautionnement est attentive à la sauvegarde des intérêts de la caution.

6.1 Quels types de cautionnement ?

Dans tous les cas, le **cautionnement rend la caution débitrice soit de la totalité de la dette du client agriculteur, soit du montant partiel pour lequel elle a décidé de se porter caution.**

Toutefois, en fonction du type de cautionnement mis en œuvre, vous bénéficierez d'un **statut plus ou moins favorable.**

6.1.1 Le cautionnement simple ou le cautionnement solidaire

1. Le cautionnement simple

Dans le cadre d'un cautionnement simple, la **caution va se voir attribuer un statut plus favorable** que votre statut de créancier.

a) Bénéfice de discussion attribué à la caution

Alors que la caution simple reste tenue de payer la totalité de l'obligation de payer pour laquelle elle s'est engagée, elle peut invoquer le « *bénéfice de discussion* ».

Ce bénéfice de discussion permet à la **caution d'exiger que vous poursuiviez en premier lieu votre client agriculteur – débiteur principal.**

Ce n'est qu'à raison de l'insuffisance du patrimoine de celui-ci que vous pourrez poursuivre la caution.

En invoquant ce bénéfice, la caution se prémunit de vos actions en paiement jusqu'à concurrence des biens et deniers appartenant à votre client agriculteur et qu'elle vous aura indiqué et sur lesquels vous devez d'abord vous faire payer.

b) Bénéfice de division attribué aux cautions

Lorsque la créance est garantie par plusieurs cautions, celles-ci peuvent invoquer le « *bénéfice de division* ».

Dans ce cas, si votre client agriculteur ne parvient pas à vous payer, la caution qui est actionnée peut demander à ce **que la dette soit répartie entre les différentes cautions au prorata de leur engagement respectif.**

La créance garantie est divisée entre les différentes cautions. (Il ne s'agit pas d'une division de la créance entre la caution et le client agriculteur débiteur principal).

c) Conclusion

Le cautionnement simple est donc un mécanisme de protection de la caution qui peut rendre la procédure de paiement plus difficile et plus longue pour vous créancier.

Afin d'éviter ce type d'obstacles, vous pouvez faire renoncer la caution à ces bénéficiaires, ou à l'un d'entre eux.

Par exemple, des cautions peuvent être solidaires entre elles, et ne pas l'être avec le client agriculteur. Dans ce cas, les cautions renoncent au bénéfice de division mais pas au bénéfice de discussion.

Vous pourrez alors appeler en paiement n'importe laquelle des cautions mais vous devrez d'abord poursuivre votre client agriculteur - débiteur principal.

Dans le cas où la caution renonce aux deux bénéfices susvisés, le cautionnement se rapproche alors du cautionnement solidaire.

2. Le cautionnement solidaire

On dit que le cautionnement est solidaire lorsque **la caution se rend solidaire du débiteur principal à savoir votre client agriculteur (et non d'autres cautions éventuelles).**

Dans ce cas, **la caution ne peut plus se prévaloir du bénéfice de discussion.**

Toutefois, en cas de pluralités de cautions, celles-ci ne sont pas de fait solidaires entre elles. Elles pourraient donc en théorie invoquer le bénéfice de division afin de n'être poursuivie qu'à hauteur de leur part respective.

Toutefois, d'après une **jurisprudence constante, les cautions solidaires de votre client agriculteur ne peuvent, sauf convention contraire, vous opposer le bénéfice de division, même si aucune solidarité entre les cautions n'a été stipulée.**

Aussi, en cas de cautionnement solidaire, vous avez un statut plus favorable : vous n'avez pas à poursuivre dans un premier temps votre client agriculteur (mais pouvez le faire) et pouvez poursuivre la caution de votre choix pour le montant total cautionné.

Pour résumer, il est préférable de :

- Conclure des contrats de cautionnement **solidaire pour garantir vos créances d'approvisionnement sur votre client agriculteur ;**
- Conclure des contrats de cautionnement **simple lorsque vous vous engagez en qualité de caution** auprès de banques notamment (et dans le respect du droit des sociétés).

Dans tous les cas, la rédaction de votre contrat de cautionnement devra être claire et précise sur la teneur et l'étendue des engagements pris.

6.1.2 Le cautionnement défini ou le cautionnement indéfini

Dans tous les cas, le **cautionnement ne peut excéder ce qui est dû par votre client agriculteur**, la caution pouvant à l'inverse s'engager sur une partie seulement de la dette de votre client.

Toutefois, la caution peut vouloir s'engager :

- soit à l'exacte mesure de la dette due par votre client agriculteur (cautionnement indéfini) ;
- soit s'engager de façon moindre (cautionnement défini).

1. Le cautionnement indéfini

Il s'agit du cautionnement par lequel **la caution s'engage à hauteur de la dette de votre client agriculteur, comprenant tous les accessoires de la dette, les frais...**

Le **cautionnement s'adapte automatiquement à l'évolution de la dette** de votre client.

Il y a identité parfaite entre l'engagement de la caution et l'engagement de votre client.

Aussi, le cautionnement peut porter sur des dettes futures indéterminées à naître entre votre client agriculteur et vous.

Toutefois, la caution étant obligée dans les mêmes limites que le débiteur principal – votre client, encore faut-il définir l'engagement de ce dernier.

Il sera donc important de **fixer un cadre clair et précis à l'engagement de la caution, par exemple, en définissant l'engagement indéfini en termes de montant mais défini – par exemple à une campagne – en termes de durée d'engagement.**

Ce cautionnement est très sécurisant pour vous créancier mais très dangereux pour la caution.


2. Le cautionnement défini

Dans le cas d'un cautionnement défini, **la caution s'engage de façon limitée envers vous créancier, que ce soit sur un montant chiffré, une fraction de la dette principale, durée ...**

Par principe, à défaut de précision dans l'acte de cautionnement, les accessoires, notamment les intérêts de la dette principale, ne sont pas couverts par ce type de cautionnement.

L'interprétation d'un **cautionnement défini est donc stricte, le doute profitant à la caution.**

Pour résumer, il est préférable de :

- 
- Conclure des contrats de cautionnement **indéfini pour garantir vos créances d'approvisionnement sur votre client agriculteur ;**
 - Conclure des contrats de cautionnement **défini lorsque vous vous engagez en qualité de caution auprès de banques** notamment (et dans le respect du droit des sociétés).

Dans tous les cas, la rédaction de votre contrat de cautionnement devra être claire et précise sur la teneur et l'étendue des engagements pris.

6.1.3 Types de cautionnement possibles en fonction de la qualité de personne physique ou morale de la caution

Les réglementations relatives au droit de la consommation et au droit commercial viennent limiter les possibilités de conclure – au bénéfice de créanciers professionnels - certains types de cautionnements.

En qualité de créancier professionnel – c'est-à-dire ici le créancier dont la créance est née dans l'exercice de sa profession ou se trouvant en rapport direct avec l'une de ses activités professionnelle même non principale – vous êtes donc pleinement concernés par ces limitations.

Ainsi :

- Une **caution personne physique** ne peut renoncer au bénéfice de discussion et devenir solidaire de votre client agriculteur ET s'engager indéfiniment.
- Une **caution personne physique** ne peut pas conclure un cautionnement indéfini en montant ET en durée dans un acte sous seing privé.

A l'inverse,

- Une **caution personne physique** peut donc s'engager indéfiniment sans renoncer au bénéfice de discussion et sans être solidaire.
- Une **caution personne physique** peut donc s'engager de façon limitée et renoncer au bénéfice de discussion et être solidaire.
- Une **caution personne physique** peut s'engager de façon indéfinie en montant et en durée dans un acte notarié ou un acte sous seing privé contresigné par un avocat.

- Une **caution personne physique** peut s'engager de façon indéfinie en montant **OU** en durée dans un acte sous seing privé.
- Une **caution personne morale** peut renoncer au bénéfice de discussion ou devenir solidaire de votre client agriculteur et s'engager indéfiniment.

6.2 Quelle forme donner au contrat de cautionnement ?

Le cautionnement est un contrat unilatéral en ce qu'il s'agit d'un engagement contractuel qui n'engage qu'une des deux parties à exécuter une obligation, à savoir la caution auprès de vous créancier.

A ce titre, un seul exemplaire original du contrat de cautionnement peut suffire, à condition qu'il demeure entre vos mains.

Des législations successives sont venues réformer le cautionnement et distinguer selon que les cautions sont des personnes physiques ou morales, et les créanciers des professionnels ou non, rendant ainsi le régime du cautionnement complexe.

Toutefois, et quel que soit le type de cautionnement envisagé, il est indispensable de conclure un cautionnement par écrit, que ce soit à titre de preuve ou à titre de validité du cautionnement.

Par ailleurs, des mentions obligatoires peuvent être indispensables à la validité du contrat de cautionnement (notamment lorsque la caution est une personne physique) ou à la preuve de l'engagement de la caution.

6.3 Pour résumer :

Cautionnement	Simple	Solidaire	Défini en	Indéfini en	Sous seing privé (SSP)		Par acte notarié / SSP contresigné par avocat
					Signature de la caution	Mention manuscrite de la caution - obligatoire	
Par une personne physique	X			Montant + durée*		X	X
	X		Durée	Montant	X		
	X		Montant	Durée*	X		
	X		X		X		X
Par une personne morale		X	X		X		X
	X		X		X		X
	X			X	X		X
		X	X	X	X		X

*Lorsque le cautionnement est indéfini en durée, la caution peut résilier son engagement à tout moment, sans rétroactivité, pour les dettes nées postérieurement.

6.4 Quelles obligations à charge du créancier ?

6.4.1 Vigilance sur la disproportion de l'engagement de la caution personne physique

Au moment de la conclusion du cautionnement, vous devez être vigilant sur l'engagement souscrit par la caution personne physique.

En effet, vous ne pourrez pas vous prévaloir d'un cautionnement qui était, au moment de sa conclusion, manifestement disproportionné compte tenu des biens et revenus déclarés de la caution personne physique, à moins que son patrimoine ne lui permette de faire face au paiement au moment où elle est appelée en garantie.

Il s'agit d'un moyen de défense souvent soulevé par les cautions personnes physiques afin de faire échec au cautionnement.

6.4.2 Obligation d'information de la caution personne physique

En qualité de créancier professionnel, vous avez des obligations d'informations auprès de la caution :

- vous devez informer cette caution de l'évolution du montant de la créance garantie et de ces accessoires au moins annuellement à la date convenue avec votre client ou, à défaut, à la date anniversaire du contrat, sous peine de déchéance de tous les accessoires de la dette, frais et pénalités (article 2293 du code civil).
- vous devez informer la caution personne physique au plus tard avant le 31 mars de chaque année, du montant du principal et des intérêts, commissions, frais et accessoires restant à courir au 31 décembre de l'année précédente au titre de l'obligation garantie, ainsi que le terme de cet engagement.
Si l'engagement est à durée indéterminée, il rappelle la faculté de révocation à tout moment et les conditions dans lesquelles celle-ci est exercée. A défaut, la caution ne saurait être tenue au paiement des pénalités ou intérêts de retard échus depuis la précédente information jusqu'à la date de communication de la nouvelle information.
- vous devez informer la caution personne physique de la défaillance de paiement de votre client dès le 1er incident de paiement non régularisé dans le mois de l'exigibilité. A défaut, la caution ne saurait être tenue au paiement des pénalités ou intérêts de retards échus entre la date de ce premier incident et celle à laquelle elle en a été informée.

6.4.3 Maintien de vos autres sûretés au bénéfice de la caution

Afin de ne pas voir votre droit au paiement auprès de la caution remis en cause, vous devez lui assurer le « *bénéfice de subrogation* ».

Autrement dit, lorsqu'en plus de bénéficier d'un cautionnement, vous bénéficiez :

- d'autres sûretés (ex : warrant, hypothèque, privilège...)

- ou de tout autre avantage permettant le recouvrement de votre créance (ex : participer à la répartition des dividendes d'un client constituer en personne morale auprès de qui vous auriez des participations, ou ne pas déclarer une créance ou son caractère privilégié dans la procédure collective de votre client agriculteur...)
- au moment de la conclusion du cautionnement ;
- et que vous êtes payé par la caution,

vous devez maintenir ces sûretés afin que la caution puisse s'en prévaloir auprès de votre client agriculteur (c'est le mécanisme de subrogation légale).

A défaut, si la perte de cette sûreté est exclusivement de votre fait, la caution pourrait être déchargée de vous payer.

Cette obligation n'implique donc pas que vous preniez des sûretés et garanties supplémentaires après la conclusion du contrat de cautionnement, sauf si vous vous y êtes engagé auprès de la caution ou qu'elle pouvait «*légitimement*» croire que vous en constitueriez.

Par ailleurs, la caution ne pourrait pas valablement vous reprocher d'avoir perdu une sûreté que vous avez acquise après la conclusion du contrat de cautionnement.

6.5 Mise en œuvre du cautionnement

En fonction du type de cautionnement souscrit par la caution, vous devrez éventuellement devoir justifier que vous avez dans un premier temps poursuivi votre client agriculteur pour obtenir paiement de votre créance (simple et/ou en cas de renonciation au bénéfice de discussion).

Pour poursuivre la caution en paiement, il vous faudra également attendre que votre créance contre votre client agriculteur soit exigible, c'est-à-dire que sa date d'échéance soit arrivée à terme.

Il vous faudra ensuite déterminer le montant pour lequel vous appelez la caution en paiement (par exemple si la caution s'est engagée à hauteur d'un montant qui ne peut en tout état de cause dépasser la dette de votre client agriculteur).

Enfin, vous devrez envoyer une mise en demeure de payer par lettre recommandée avec accusé de réception à la caution.

A défaut de paiement par la caution, vous pourrez en principe engager une procédure contentieuse à son encontre au même titre que vous pourriez le faire à l'encontre de votre client agriculteur.

6.6 Cautionnement et procédures collectives

L'ouverture d'une procédure collective à l'encontre de votre client agriculteur va avoir des impacts sur votre possibilité ou non d'actionner en paiement sa caution en bonne santé financière, en fonction de plusieurs éléments.

6.6.1 Pouvez-vous poursuivre en paiement la caution pendant la procédure ?

La période ici visée est celle s'ouvrant **depuis le jugement d'ouverture de la procédure collective jusqu'au jugement arrêtant le plan ou prononçant la liquidation.**

Cas n°1 : Vous avez déclaré votre créance au mandataire judiciaire dans les délais impartis

En procédure de sauvegarde judiciaire, le jugement d'ouverture (article L622-28 et L631-14 du Code de commerce) :

- arrête le cours des intérêts légaux et conventionnels, ainsi que de tous intérêts de retard et majorations pour les cautions personnes physiques ;
- suspend jusqu'au jugement arrêtant le plan ou prononçant la liquidation toute action contre la caution personne physique.

Puis, le tribunal peut accorder des délais de paiement dans la limite de deux ans. Dans ce cas, vous pourriez néanmoins prendre des mesures conservatoires afin de vous prémunir de l'insolvabilité de la caution.

Cette action peut-être reprise après le jugement arrêtant le plan de sauvegarde ou de redressement ou prononçant la liquidation judiciaire.

A contrario, ces dispositions ne sont pas applicables aux cautions personnes morales, qui peuvent donc être poursuivies en paiement.

En procédure de redressement judiciaire, vous subissez la suspension de votre action jusqu'au jugement arrêtant le plan ou prononçant la liquidation auprès de la caution personne physique et morale mais celle-ci ne bénéficie pas de l'arrêt du cours des intérêts. Vous ne pouvez donc pas poursuivre votre caution sur cette période.

Par ailleurs, en cas **de clôture de la procédure de liquidation pour insuffisance d'actif**, vous pouvez poursuivre la caution, celle-ci ayant la possibilité de poursuivre votre client agriculteur pour se faire payer.

Cas n° 2 : Vous n'avez pas déclaré votre créance au mandataire judiciaire dans les délais et ne bénéficiez pas d'un relevé de forclusion.

Dans ce cas, il convient de différencier les procédures en cause :

- Si votre client agriculteur est soumis à procédure de sauvegarde judiciaire

Dans ce cas, votre créance non déclarée est inopposable aux cautions personnes physiques pendant l'exécution du plan de sauvegarde (article L622-26 du Code de commerce).

Sous ces conditions vous ne pouvez donc pas poursuivre la caution personne physique.

Si les conditions ne sont pas ou plus réunies, vous retrouvez votre droit de poursuivre la caution personne physique en paiement à moins qu'elle puisse se prévaloir d'une suspension des poursuites (lorsqu'une action en paiement était en cours au moment de l'ouverture de la procédure collective).

A contrario, vous avez le droit de poursuivre la caution personne morale en paiement de votre créance non déclarée à moins qu'elle puisse se prévaloir d'une suspension des poursuites (lorsqu'une action en paiement était en cours au moment de l'ouverture de la procédure collective).

- Si votre client agriculteur est soumis à une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire

Que la caution soit une personne physique ou morale, et sauf si la caution peut se prévaloir d'une suspension des poursuites (lorsqu'une action en paiement était en cours au moment de l'ouverture de la procédure collective), vous avez le droit de poursuivre la caution en paiement de votre créance non déclarée (article L631-14 du Code de commerce).

6.6.2 Le plan adopté peut-il être invoqué par la caution pour bénéficier des délais de paiement/remises de dettes prévus par celui-ci ?

- Dans le cadre d'une procédure de sauvegarde judiciaire

Les dispositions du plan de sauvegarde sont opposables à tous (art L626-11).

Toutefois, seules les cautions personnes physiques peuvent se prévaloir des dispositions du plan.

Aussi, une caution personne physique pourra donc bénéficier de délais de paiement à votre encontre et obtenir une réduction de la dette si le plan prévoit une remise de dette envers votre client agriculteur.

Inversement, les cautions personnes morales ne pourront pas invoquer à votre encontre ni les délais de paiement ni les remises de dettes prévus par le plan afin de retarder ou diminuer le paiement de votre créance.

- Dans le cadre d'une procédure de redressement judiciaire

Si les dispositions du plan restent opposables à tous, les cautions personnes physiques et personnes morales ne peuvent pas se prévaloir des dispositions du plan de redressement et peuvent donc être amenées à vous payer indépendamment des délais de paiement et des remises de dettes prévus par le plan de redressement.

7 LA GARANTIE AUTONOME

Une garantie autonome est une alternative au cautionnement qui bénéficie de plus de souplesse et de moins de contraintes pour le créancier.

Il s'agit pour une personne (physique ou morale) – appelée garant – de s'engager à vous payer une somme d'argent en considération de la dette de votre client agriculteur, mais de façon autonome.

Par cet engagement, le **garant souscrit une obligation autonome et indépendante** et qui s'exécutera selon des modalités propres et **sans prendre en compte les conditions d'exécution du contrat entre vous et votre client agriculteur.**

L'obligation de payer du garant n'est pas la même obligation de payer que celle de votre client agriculteur, mais il s'agit d'une obligation indépendante. **Vous bénéficiez d'un nouveau débiteur pour une nouvelle créance.**

C'est un engagement de payer pris par le garant qui vient s'ajouter à l'engagement de payer de votre client agriculteur.

Autrement dit, le garant ne pourra pas vous opposer des arguments liés à votre créance sur votre client agriculteur comme son inexistence si vous ne disposez pas de bons de livraisons signés par exemple.

7.1 Quelle forme donner à l'acte de garantie autonome ?

Tout comme le cautionnement, la garantie autonome est un **contrat unilatéral** en ce qu'il s'agit d'un engagement contractuel qui n'engage qu'une des deux parties à exécuter une obligation, à savoir le garant auprès de vous, créancier.

A ce titre, un seul exemplaire original du contrat de cautionnement peut suffire, à condition qu'il demeure entre vos mains.

Par ailleurs, il est indispensable de conclure une garantie autonome par écrit afin de vous assurer la preuve de l'existence et de l'étendue de la garantie.

A ce titre, le garant devra indiquer de façon manuscrite le montant en chiffres et en lettres de la somme pour laquelle il s'engage et signer l'acte de garantie.

7.2 Quel contenu donner à l'acte de garantie autonome ?

L'acte de garantie devra indiquer l'objet, la durée et les modalités d'exécution de la garantie.

Concernant, la durée de la garantie, il est conseillé de prévoir une durée déterminée.

En effet, dans le cas d'une durée indéterminée, le garant pourra résilier unilatéralement et de façon discrétionnaire l'acte. Vous n'aurez alors plus possibilité d'activer la garantie, même partiellement.

Dans le cas d'une durée déterminée, si vous n'avez pas activé la garantie pendant cette période, vous pouvez avant son échéance, demander une prorogation au garant. A défaut d'accord de sa part, et en fonction des clauses de l'acte, vous pourriez demander paiement de la garantie avant son extinction.

Concernant les modalités d'exécution de la garantie, le garant peut être appelé au paiement selon deux modalités que l'acte de garantie doit prévoir :

- soit à première demande : par votre seule demande en paiement, le garant doit vous payer ;

- selon des modalités prévues : votre contrat peut par exemple prévoir qu'il vous faudra produire des documents pour appeler le garant en paiement.



Dans tous les cas, il faut être prudent sur la rédaction de la garantie autonome.

En effet, selon les clauses de celles-ci, les juges pourraient voir dans la garantie autonome un cautionnement déguisé et requalifier la garantie autonome en cautionnement pour lui appliquer le régime correspondant (notamment pour les garants personnes physiques).

Par exemple, alors qu'un cautionnement peut être réalisé pour un montant indéterminé au moment de la conclusion du cautionnement, il ne peut en être de même pour une garantie autonome. En effet, il s'agit d'un engagement qui est indépendant de votre créance sur votre client agriculteur. Aussi, pour connaître l'étendue de cet engagement, le montant doit être nécessairement déterminé et définitif.

Un autre risque de requalification en cautionnement peut provenir des références faites dans le contrat de garantie au contrat initial entre vous et votre client agriculteur. Si des références sont admises dans l'acte de garantie, elles ne doivent pas impliquer une appréciation des modalités d'exécution du contrat de base pour l'évaluation des montants garantis ou pour la détermination de la durée de validité de la garantie. **Il ne doit pas être besoin de consulter le contrat de base.**

7.3 Mise en œuvre de la garantie

Pour mettre en œuvre la garantie autonome, ou pour appeler le garant en paiement, il n'est pas nécessaire que votre client agriculteur soit défaillant ou que vous l'ayez d'abord appelé en paiement.

En effet, il s'agit bien pour le garant de s'engager à exécuter son obligation de paiement de façon autonome, peu important alors la situation de celui en considération de qui il s'est engagé à savoir votre client agriculteur.

L'appel en garantie devra s'effectuer en fonction des modalités prévues dans l'acte de garantie (à première demande ou contre production de documents).

En toute hypothèse, il convient d'appeler le garant en paiement par une lettre recommandée avec accusé de réception ou par voie d'huissier en justice.

7.4 Garantie autonome et procédures collectives

Dans le cas d'une procédure collective ouverte à l'encontre de votre client agriculteur garanti par un tiers par une garantie autonome, le régime applicable à ce garant est identique à celui de la caution.

Nous vous invitons donc à vous reporter au paragraphe 6.6 du présent guide.

8 LES AUTRES GARANTIES ET SURETES

8.1 Clause de réserve de propriété

Il s'agit d'une clause contractuelle qui est notamment prévue dans le modèle de **Conditions Générales de Vente (CGV) d'agrofournitures**.

Votre client agriculteur entre en possession de la marchandise au moment de la livraison, mais vous restez propriétaire à titre de garantie de paiement jusqu'au paiement complet du prix.

A défaut de paiement, vous avez donc le droit de revendiquer la marchandise sans être en conflit avec d'autres créanciers éventuels de votre client.

Pour les biens fongibles (c'est-à-dire non individualisés, par exemple le grain), vous pourrez donc revendiquer une marchandise de même nature et de même qualité détenue par votre client acheteur.



Cette **clause doit être convenue par écrit au plus tard au moment de la livraison**.

Il n'est pas nécessaire d'opérer une quelconque mesure de publicité (sur un registre ...) pour la rendre opposable aux tiers dans le cas des ventes de marchandises.

Toutefois, si un tiers entre en possession de bonne foi, c'est-à-dire dans l'ignorance de votre droit de propriété, de la marchandise en cause, ce tiers pourrait vous être préféré. C'est la raison pour laquelle, le modèle de CGV prévoit que votre client doit vous céder sa créance sur son propre acquéreur.



La clause de réserve de propriété est également vivement recommandée dans vos **contrats de vente de grains**. Il vous appartient donc de demander à vos courtiers d'insérer cette clause de façon systématique dans les confirmations.

ZOOM SUR : LA CLAUSE DE RESERVE DE PROPRIETE EN CAS DE PROCEDURE COLLECTIVE DE VOTRE CLIENT



Dans le cadre d'une procédure collective ouverte à l'encontre de votre client, pour pouvoir revendiquer la marchandise livrée et restée impayée, il faut notamment que les conditions suivantes soient réunies :

- votre contrat de vente prévoit une clause de réserve de propriété ;
- le bien revendiqué existe en nature au moment de l'ouverture de la procédure ;
- le client doit avoir accepté cette clause qui doit figurer dans un écrit établi au plus tard au moment de la livraison.

Cette demande de revendication doit préciser de façon claire les marchandises revendiquées avec les pièces justificatives (contrats de vente – retours d’impayés ...).

L’action en revendication peut être exercée dans un délai de 3 mois à compter de la publication du jugement d’ouverture du redressement judiciaire.

Celle-ci doit être adressée à l’administrateur judiciaire par lettre recommandée avec accusé de réception.

Par principe, l’administrateur doit se prononcer sur votre revendication dans un délai d’un mois à compter de la réception de votre demande.

Si à l’issue de ce délai, vous n’avez pas reçu d’acquiescement à votre demande, vous devez saisir le juge-commissaire dans un délai d’un mois à compter de l’expiration du délai de réponse de l’administrateur. Cette saisine prend la forme d’une requête. Celle-ci peut être envoyée par lettre recommandée avec accusé de réception au Juge Commissaire.

Le Juge Commissaire va prévoir une audience ayant vocation à statuer sur votre demande après avoir entendu vos observations, celles de la société en procédure collective et des administrateurs judiciaires.

8.2 Solidarité passive

Il s’agit de la situation dans laquelle une **dette est contractée solidairement par un débiteur principal – votre client agriculteur – et par un coobligé.**

Souvent le coobligé ne contribuerait pas à la dette de votre client. On parle alors de solidarité passive sans intéressement à la dette.

Toutefois, en qualité de coobligé solidaire, le codébiteur sera tenu de vous payer la totalité de la dette, à charge pour lui de se retourner éventuellement contre son codébiteur.

A ce titre, vous n’avez donc pas à diviser vos poursuites contre chaque codébiteur.

Toutefois, le codébiteur solidaire, pour se soustraire au paiement, peut vous opposer tous les moyens de défense qui résultent de la nature de la dette, tous ceux qui lui sont personnels, ainsi que tous ceux qui sont communs aux autres codébiteurs. Ce peut être par exemple, la non-signature des documents commerciaux pour nier l’existence de la dette, le vice du consentement du coobligé solidaire à qui vous demandez le paiement... sauf les moyens de défense propres à chaque coobligé.

Les incertitudes demeurent nombreuses quant au régime juridique de la solidarité passive sans intéressement à la dette.

On ignore notamment la position des juges concernant l’application des obligations d’information, de proportionnalité appartenant au régime du cautionnement à ce type de solidarité.



Dans tous les cas, il semble indispensable d'acter par écrit et avec des mentions manuscrites du coobligé solidaire de son engagement à votre égard pour la totalité de la dette de votre client.

8.3 Délégation de créance imparfaite

La délégation de créance imparfaite telle qu'envisagée préalablement joue également un rôle de garantie en ajoutant un débiteur à votre débiteur principal à savoir votre client agriculteur.

Nous vous renvoyons donc vers le paragraphe qui lui est consacré IV.1.

8.4 Assurance-crédit

Dans le secteur du négoce agricole, ce mécanisme est bien connu des négociants dans **leurs rapports de vente de grains auprès de leurs acheteurs industriels ou exportateurs.**



Un tel mécanisme existe également pour couvrir son encourt client en matière de ventes d'agrofournitures auprès de vos clients agriculteurs.

L'objectif de l'assurance-crédit est de réparer le préjudice que vous pouvez subir du fait de la défaillance éventuelle d'un client préalablement identifié.

La compagnie d'assurance-crédit étudie les bilans des entreprises, notamment de vos acheteurs de grains.

Cet examen permet à la compagnie d'assurance-crédit de déterminer s'il convient d'ouvrir une ligne de crédit attribuée à chaque entreprise de façon globale ou non et dans quelle mesure.

Puis, dans le cadre d'une police d'assurance conclue avec une compagnie d'assurance-crédit, vous pouvez soumettre à cette dernière vos encours afin de savoir :

- si la compagnie d'assurance couvre le risque subit sur votre acheteur ;
- si le plafond de la ligne de crédit ouverture par la compagnie d'assurance-crédit n'est pas déjà atteint ;
- à quelle hauteur vous êtes couvert en cas d'impayé de votre acheteur.

En fonction de la réponse apportée par la compagnie d'assurance, vous pouvez ensuite prendre ou non votre propre risque.

9 LES PRIVILEGES MOBILIERS SPECIAUX DE L'ARTICLE 2332 DU CODE CIVIL

Un privilège est « *un droit que la qualité de la créance donne à un créancier d'être préféré aux autres créanciers, même hypothécaires* ».

La loi prévoit donc des situations dans **lesquelles le créancier, s'il remplit les conditions légales, se voit octroyer le droit d'être préféré aux autres créanciers (chirographaires) de son débiteur dans le paiement de sa créance.** Il est payé en priorité.

Il existe plusieurs types de privilèges :

- **Des privilèges pleinement généraux** : ils portent sur la totalité du patrimoine du débiteur.
Il s'agit par exemple des frais de justice, et les salaires.
Ils ne confèrent pas de droit de suite leur titulaire, ce dernier ne pouvant donc pas saisir le bien entre les mains d'un tiers acquéreur. Toutefois ils confèrent un droit de préférence avantageux à ce dernier.
- **Des privilèges immobiliers spéciaux** : ils portent sur des immeubles spécifiques du patrimoine du débiteur.
Il s'agit par exemple du privilège du vendeur d'immeuble impayé, du privilège des architectes,....
Ils confèrent à leurs titulaires les mêmes prérogatives que l'hypothèque, à savoir le droit de suite et le droit de préférence. Ils doivent également être inscrits pour être opposables aux tiers.
- **Des privilèges mobiliers** qui peuvent être :
 - **Généraux** : ils portent sur la totalité du patrimoine mobilier du débiteur ;
Il s'agit par exemple des frais funéraires, de fourniture de subsistance ou encore des prestations de sécurité sociale et des organismes de prévoyance, des droits du Trésor public.
 - **Spéciaux** : ils portent sur un ou plusieurs meubles particuliers du patrimoine du débiteur.
Ces privilèges mobiliers spéciaux sont notamment prévus par **l'article 2332 du Code civil.**
Parmi ces derniers, deux privilèges mobiliers spéciaux intéressent particulièrement le secteur du négoce agricole, à savoir :
 - **Le privilège dit « du vendeur d'engrais »**
 - **Le privilège de conservation de la chose.**

L'exercice de ces privilèges ne s'effectue pas seulement en cas de procédure collective du client. Il peut aussi s'exercer alors que votre client est en bonne santé financière mais ne vous paie pas.

Dans le cas où votre client tombe sous le coup d'une **procédure collective, il vous faut préciser l'existence de votre privilège fondé sur l'article 2332 du code civil dans votre déclaration de créance** (à effectuer dans les deux mois de la publication du jugement d'ouverture au bulletin officiel des annonces civiles et commerciales – BODACC).

A défaut, vous perdriez ce privilège, garantie minimale, si vous n'avez pas d'autre sûretés ou garanties (warrant, hypothèque...).

9.1 Le privilège du « *vendeur d'engrais* »

L'expression « *vendeur d'engrais* » est restrictive compte tenu des créances couvertes en réalité par ce privilège visé au 1° de l'article 2332 du Code civil, à savoir les sommes dues pour les :



- Semences ;
- Engrais et amendements ;
- Produits anticryptogamiques et insecticides ;
- Produits destinés à la destruction des parasites végétaux et animaux nuisibles à l'agriculteur ;
- Frais de la récolte de l'année.

Le code civil prévoit que **les sommes dues pour ces marchandises seront payées sur le prix de la récolte**, par préférence même au propriétaire des parcelles, fermes, et exploitations.



Ce privilège ne portera que sur la campagne en cours et non sur les créances antérieures ou sur des récoltes postérieures.

Ce privilège repose sur l'idée qu'ayant introduit une valeur dans le patrimoine de votre client au moyen de marchandises non payées, celles-ci doivent vous être payées par priorité sur la valeur qui a augmenté le patrimoine de votre client.



Toutefois, ce privilège ne doit pas vous exonérer de conclure des contrats d'achat des céréales de votre fournisseur et client agriculteur.

9.2 Le privilège de conservation de la chose

Ce privilège est prévu au 3° de l'article 2332 du code civil qui prévoit que : « **les créances privilégiées sur certains meubles sont les frais faits pour la conservation de la chose** ».

Ce privilège profite à tous ceux qui sont amenés à **déployer des frais de conservation** sur la chose mobilière d'autrui, que ces frais constituent l'objet principal ou seulement une prestation accessoire de la relation juridique qui les lie à ce dernier.



Ce privilège peut donc concerner par exemple le vétérinaire et le vendeur d'aliments du bétail.

En effet, la chose conservée, à partir du moment où il s'agit d'un bien meuble qui doit être déterminé, peut être un animal (du bétail qui devra être identifié individuellement et pas seulement comme portant sur l'ensemble du cheptel), les frais de conservation pouvant alors consister dans les frais sans lesquels la chose aurait périé totalement ou en partie, soit l'aliment du bétail.

Compte tenu de la rédaction du Code civil, **et sous réserve de permettre l'identification de la marchandise**, ce privilège semble également pouvoir s'appliquer aux frais dépensés pour la conservation du grain mis en dépôt dans vos installations. Toutefois, aucune jurisprudence n'a été rendue sur ce point.

VII. LA MISE EN PLACE D'OUTILS DE SUIVI

La **prévention de l'encours client doit s'accompagner du suivi de cet encours.**

A cette fin, il est nécessaire de :

- s'équiper des bons outils de suivi ;
- d'organiser les procédures internes de suivi, de plafond d'encours (sans rompre brutalement les relations commerciales) ;
- d'impliquer vos commerciaux dans le recouvrement des impayés.

ZOOM SUR : LA SURVEILLANCE



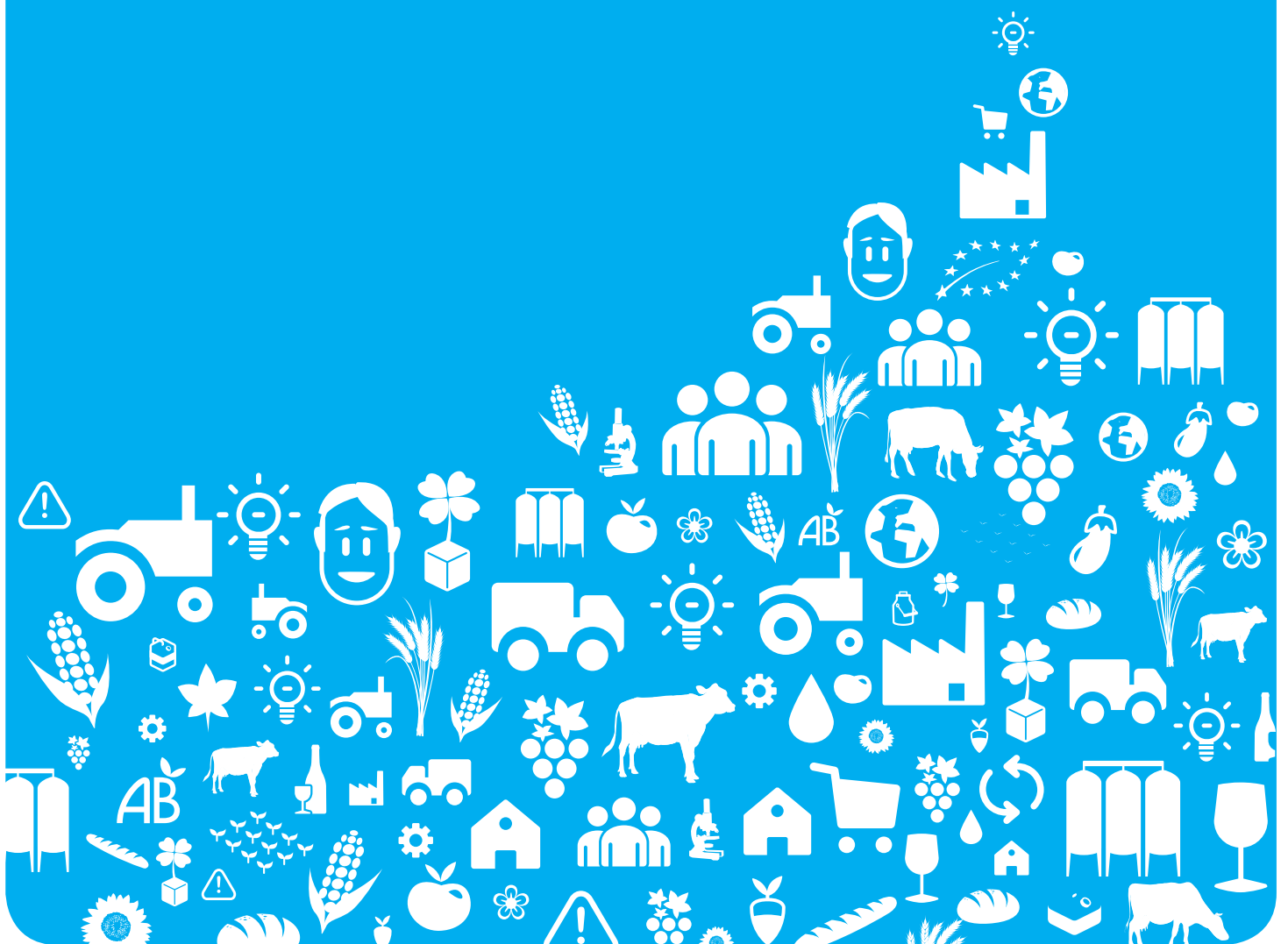
Il existe des opérateurs publics ou privés qui permettent de vérifier l'état d'endettement des entreprises.

Vous pouvez par exemple « *mettre sous surveillance* » gratuitement des clients via le site internet Infogreffe qui permet également d'obtenir l'état des inscriptions (gage, nantissements...).

VIII. CONCLUSION

Le pôle « *entreprise* » de la FNA reste à votre disposition pour toute question sur ces sujets.

Le tome 2 du Guide Risque Client abordera les procédures de recouvrement en cas d'impayés.



**FÉDÉRATION du
NÉGOCE AGRICOLE**

Fédération du Négocier Agricole
77, rue Rambuteau 75001 PARIS
Tél : 01.44.76.90.40 - Fax : 01.44.76.90.31
fna@negoce-village.com

