

Modélisation juridique d'un circuit court

Comprendre et choisir le modèle qui vous correspond.

20/04/2022 - version 2.0



Réalisation de cette étude :

Cette étude a été réalisée sur 2021 par l'association [Open Food France](#) suite à l'observation terrain des questionnements que se posaient les initiateurs de circuits courts alimentaires. L'association a fait appel à l'expertise du juriste [Alexis Fitzjean O'Coibtaigh](#), reconnu pour son action pour les communs, la transition, et la défense des libertés.

L'association a souhaité que cette étude puisse s'enrichir de l'expérience du groupe transversal réglementation du RMT alimentation locale. Ainsi, le [CERD](#) (Centre d'étude et de ressources sur la diversification) et [Bordeaux Sciences Agro](#) ont contribué en relecture et amendements du document, qui ont permis la publication de la présente v2.

TABLE DES MATIÈRES

Introduction	3
1. Glossaire	3
2. Préambule en matière de responsabilité	4
3. Trois statuts pour le facilitateur de vente en circuit court	5
Le courtier	5
Le mandataire	6
Le commissionnaire	8
4. Tableau d'analyse des différentes modélisations juridiques des organisateurs de circuits courts	11
5. Réflexions complémentaires	12
Le cas du "référenceur"	12
Le cas du dépôt-vente	13
Le cas du magasin de producteurs	14
Analyse de quelques cas (anonymisés)	15
Localim	15
Tout local	16
Note sur le modèle de La Ruche Qui Dit Oui ou Locavor	17
Obligation d'inscription au RCS et soumission aux impôts commerciaux et à la TVA chez les associations organisatrices de circuits courts	18
Considérations fiscales des sommes perçues par les associations (adhésions, frais de services, dons)	18
Différence entre activité commerciale et activité civile : le cas du mandataire	19
Impacts du choix en matière d'agrément sanitaire	19
Recommandation concernant la souscription d'une assurance	20
Autres recommandations générales	20

INTRODUCTION

On observe sur le terrain de multiples façons d'organiser à la fois opérationnellement et juridiquement un circuit court. Nous recevons régulièrement des questions sur ce que l'organisateur peut faire ou ne pas faire, et sur quelle base légale : peut-il encaisser les montants des ventes et les reverser aux producteurs ? Est-ce qu'il risque d'être requalifié de revendeur le cas échéant ? Nous avons travaillé avec un juriste pour comprendre, derrière plusieurs cas terrain, les différentes façons dont un organisateur de circuit court pourrait être considéré. Pour chacune, nous avons tenté de clarifier les contraintes et le formalisme associé.

Ce travail est un travail exploratoire, de recherche participative, auquel nous invitons les experts et praticiens à contribuer, pour l'affiner et l'enrichir. Il est publié sous licence CC-BY-SA. En aucun cas, les contenus ne sauraient être considérés comme du conseil juridique aux organisateurs de circuits courts, ces derniers restant responsables de faire valider leur modèle juridique par un juriste habilité.

1. GLOSSAIRE

Organisateur de circuit court : il s'agit de l'entité qui met en relation les parties acheteurs (consommateurs, revendeurs) et vendeurs (les producteurs, fournisseurs). Cet organisateur peut être le producteur lui-même s'il fait de la vente directe, ou les consommateurs eux-mêmes s'ils prennent en charge l'organisation d'un groupement d'achat par exemple. Ou il peut s'agir d'un tiers. Les statuts juridiques de cette entité peuvent varier : entreprise commerciale, auto-entrepreneur, association sans but lucratif, etc. Si l'organisateur de circuit court ne fait pas de vente ni de revente des produits, il est considéré comme facilitateur d'une vente directe entre le producteur et le consommateur.

Fournisseur : il peut s'agir du producteur lui-même, ou d'un revendeur.

Vendeur / revendeur : le vendeur ou revendeur est l'entité qui émet la facture de vente des marchandises. L'organisateur de circuit court n'est pas forcément vendeur ou revendeur, il peut simplement organiser la mise en lien des parties, et se faire éventuellement rémunérer pour ce service.

2. PREAMBULE EN MATIERE DE RESPONSABILITE

La notion de responsabilité peut couvrir différents champs d'intervention : on peut notamment distinguer une responsabilité commerciale (qui paie dans le cas où un produit est détérioré par exemple ?) d'une responsabilité sanitaire (qui paie les préjudices subis dans le cas d'une intoxication alimentaire due à une rupture de la chaîne du froid ou à une contamination croisée (elle-même pouvant être due à des mauvaises manipulations, un nettoyage-désinfection insuffisant ou inadaptée...))

Dans certains cas expliqués plus loin, l'organisateur du circuit court peut se dédouaner de sa responsabilité commerciale, en faisant contractuellement porter le coût d'une dégradation éventuelle sur le producteur ou les acheteurs professionnels (cela n'est pas possible dans le cas de la vente aux particuliers. L'article R. 212-1 du code de la consommation précise qu'une clause ayant pour objet de supprimer ou de réduire le droit à réparation du préjudice subi par le consommateur en cas de manquement du professionnel à l'une de ses obligations est présumée abusive.) Attention de bien vérifier la légitimité et la légalité d'un tel report de responsabilité avant de l'accepter !

Aussi, il n'est pas possible de se dédouaner de toutes ses responsabilités : notamment, sur le plan sanitaire. L'organisateur du circuit court est responsable sanitaire s'il émet une facture ou s'il manipule ou a la garde des produits (stockage & conservation, transport & manutention).

- S'il émet une facture, il est sensé contrôler les produits pour ne pas mettre sur le marché des produits préjudiciables pour la santé (article 19 du règlement 178/2002)
- Lorsque l'organisateur du circuit court manipule ou a la garde d'un produit, il doit respecter les règles d'hygiène du personnel et des locaux, d'absence de contaminations croisées et de chaîne du froid, il est de fait responsable légalement notamment en cas d'intoxication alimentaire.

Pour ces deux situations, les organisateurs de circuits courts ont une obligation de formation à l'hygiène et à la maîtrise des risques sanitaires. Ils doivent formaliser un Plan de Maîtrise Sanitaire (PMS) lié à leur activité (voir aussi la fiche du CERD : "[Aspects sanitaires des laboratoires fermiers](#)").

L'organisateur du circuit court peut aussi avoir la charge et la responsabilité de rappeler ou de retirer les produits en cas d'alerte sanitaire. S'il émet une facture ou s'il a la garde de denrées animales, il doit se déclarer en tant que manipulateur/distributeur à l'aide du CERFA 13984. Il doit aussi créer un compte sur le site Rappel Conso aussi bien pour les denrées animales que végétales.

3. TROIS STATUTS POUR LE FACILITATEUR DE VENTE EN CIRCUIT COURT

Dans le cas où l'organisateur du circuit court fait de la vente de sa propre production agricole, ou de l'achat-revente, il s'agira soit d'une activité :

- agricole à la fois sur le plan juridique, fiscal et social s'il s'agit de la vente de sa propre production,
- non agricole sur le plan juridique en cas d'achat-revente. Sur le plan social, cette activité d'achat-revente peut être rattachée au domaine agricole jusqu'au seuil de 50 %. Sur le plan fiscal cette activité peut être rattachée en fonction des choix fiscaux réalisés (comptabilité réelle ou micro-bénéfice agricole (micro-BA)). Pour plus de détails sur le régime juridique, fiscal et social de la vente directe des producteurs, vous pouvez consulter cette fiche du CERD : "[Incidence de la diversification sur les régimes agricoles](#)".

Pour tous les modèles où l'organisateur de circuit court ne fait que "faciliter" la vente directe du producteur au consommateur (il ne vend pas les produits, mais fournit un service facilitant la vente directe), la qualification légale de l'organisateur est plus subtile. Il peut être considéré comme un courtier, un mandataire ou un commissionnaire. Ces trois situations sont présentées ci-dessous.

A. LE COURTIER

Un courtier n'intervient pas dans la transaction, il ne fait que mettre en relation les parties qui ensuite s'organisent entre elles pour toutes les dimensions de la transaction. C'est une activité commerciale (même si le courtier ne fait pas forcément d'acte d'achat ou de revente), et nécessite donc par défaut une inscription au régime du commerce et des sociétés (RCS).

Le courtier peut être rémunéré par une partie (en général le donneur d'ordre), ou les deux parties. Le courtier peut aussi être mandataire d'une des parties, ou des deux parties ([jurisprudence Com., 13 mai 2003, n° 00-21.555, Bull. civ. IV, n° 82, p. 93](#))

Typiquement, un organisateur de circuit court qui ne fait que mettre en lien les acheteurs et les producteurs, en organisant des sessions de commandes en ligne, les acheteurs payant directement chaque producteur au moment du retrait, semble juridiquement jouer un rôle de courtier. Le service de courtage en lui-même peut être payant, l'organisateur de circuits courts facturant par exemple une commission aux acheteurs et/ou aux producteurs pour ce service (voir plus bas les problématiques liées aux adhésions à des associations ayant des activités de courtage ou commissionnement).

B. LE MANDATAIRE

Un mandataire peut être chargé par les producteurs de vendre/facturer/encaisser, et/ou par les acheteurs d'acheter/payer.

Dans tous les cas, **le mandat peut être "tacite", il n'y a pas obligatoirement d'écrit** ([code civil, livre 3, titre XIII, article 1985](#) "Le mandat peut être donné par acte authentique ou par acte sous seing privé, même par lettre. Il peut aussi être donné verbalement [...]. L'acceptation du mandat peut n'être que tacite et résulter de l'exécution qui lui a été donnée par le mandataire." Ceci dit, en cas de contrôle par le Fisc, il est important de pouvoir montrer un écrit, il est donc **grandement recommandé d'avoir une trace écrite du mandat, au moins un email. Les modalités du mandat sont définies librement**, dans le respect de la loi bien sûr.

Le mandat permet donc d'encaisser ou de payer pour le compte des acheteurs ou des producteurs. ([Article L. 314-1, III, 3° du code monétaire et financier](#) : « La réalisation d'opérations de paiement allant du payeur au bénéficiaire, par l'intermédiaire d'une personne habilitée par contrat à négocier ou à conclure la vente ou l'achat de biens ou de services pour le compte du payeur uniquement ou du bénéficiaire uniquement »). Il est grandement recommandé encore une fois de formaliser le contrat de mandat par écrit, pour éviter une requalification en encaissement pour compte de tiers par exemple.

D'après ce même article, pour être valide, le mandat ne doit **être donné au mandataire que par une des parties, soit le producteur, soit l'acheteur. Le mandataire ne doit pas pouvoir être en conflit d'intérêt.** Il faut donc décider, selon le modèle, qui donne mandat, et pour faire quoi (vendre, facturer, encaisser, etc.). Cependant, **il est possible que le mandat soit donné par les deux parties, on parle alors de mandat double**, à condition que chacune des parties accepte, en toute connaissance de cause (donc en ayant tous les éléments lui permettant de se prononcer), que le mandataire ait aussi un mandat donné par l'autre partie. La nature et le périmètre des mandats, ainsi que les rémunérations associées, doivent être communiquées aux deux parties en toute transparence. Par contre, attention, comme précisé dans [l'article L. 314-1, III, 3° du code monétaire et financier](#), **si le mandataire est mandaté pour une opération de paiement** (par exemple par les producteurs pour vendre et encaisser en leur nom, pour par les acheteurs pour acheter et payer en leur nom), **il ne peut être mandaté que par l'une des parties !**

Cette solution du mandat double semble permettre de valider de nombreux cas de circuits courts, qui fédèrent dans une gouvernance partagée des producteurs et des acheteurs, les producteurs donnant mandat de vendre, d'encaisser, éventuellement de facturer, et les acheteurs donnant mandat d'acheter et de payer. Cela permet à l'organisateur du circuit court de collecter sur son compte en banque les paiements des acheteurs et de les reverser aux producteurs. Son modèle économique peut alors prévoir un montant versé par l'acheteur, une commission par exemple sur les montants des commandes. Et idem côté producteurs.

D'après le [code civil, livre 3, titre XIII](#) qui fixe les conditions du mandat :

- S'il est mandaté, l'organisateur de circuits courts répond de dommages et intérêts en cas de faute ou inexécution. Toutefois, si l'organisateur de circuits courts agit bénévolement, la responsabilité relative aux fautes est appliquée moins rigoureusement. Donc, si par exemple l'organisateur est mandaté par le circuit court pour vendre et distribuer ses produits, et qu'il casse des bocaux de cornichons au moment de la distribution, c'est lui qui est responsable et doit payer les coûts afférents.
- Il doit une totale transparence à celui qui le mandate sur ce qu'il perçoit dans le cadre du mandat, y compris ce qui ne serait pas reversé au mandant. Plus généralement, le mandataire a une obligation de "loyauté" vis à vis de son mandant. Ainsi, si l'organisateur vend des prestations complémentaires de livraison à domicile aux acheteurs du mandant, service distinct donc du périmètre du mandat, mais lié à ce mandat, l'organisateur devra être transparent, à minima, sur les tarifs qu'il pratique pour ces services. S'il est mandaté par l'acheteur, il doit de même être transparent vis-à-vis de ce dernier sur les tarifs des éventuelles commissions prélevées aux producteurs.
- *"Le mandant doit rembourser au mandataire les avances et frais que celui-ci a faits pour l'exécution du mandat, et lui payer ses salaires lorsqu'il en a été promis."* Ainsi, si le producteur mandate l'organisateur de circuit court pour vendre, si ce dernier engage des frais (par exemple de communication) ils doivent être remboursés par le producteur et/ou le producteur pourra aussi, le plus souvent, rémunérer l'organisateur de circuit court pour son service de mandataire, conformément aux modalités convenues entre les parties dans le contrat de mandat. S'il y a eu des pertes, sans que le mandataire n'ait commis de faute de gestion, les mandants doivent les rembourser au mandataire (par exemple, si des produits ont été abîmés, car livrés trop tôt par les producteurs malgré les avertissements du mandataire, ce sera au producteur d'en assurer le coût). Aussi, si plusieurs

mandants mandatent le même mandataire pour un même acte, ils sont solidairement responsables.

Si un mandat de facturation est donné (l'organisateur du circuit court établit des factures pour le compte de et au nom du producteur qui vend via son intermédiaire) :

- D'après le [Bofip](#) (voir à partir du numéro 340), qui n'est pas une loi mais a valeur normative (on peut s'en prévaloir devant le fisc), le mandat peut aussi être donné au client de "s'autofacturer" – ça peut être utile par exemple pour un groupement d'achat qui voudrait soulager le producteur, et réaliser la facture pour son compte. Attention par contre, le cas échéant, la numérotation des factures chez le client doit suivre une série spécifique et les numéros de factures doivent toujours se suivre.
- si dans le cadre du mandat, le producteur donne l'autorisation à l'organisateur de circuit court de facturer pour son compte et en son nom, il doit normalement valider la facture avant envoi ([art 289 1.2 code général des impôts](#) : "Les factures peuvent être matériellement émises par le client ou par un tiers lorsque l'assujetti leur donne mandat à cet effet. Sous réserve de son acceptation par l'assujetti, chaque facture est alors émise en son nom et pour son compte.")

C. LE COMMISSIONNAIRE

Un commissionnaire est un mandataire "particulier" ([art L132.1 et L132.2 du code de commerce](#)). Son activité est régie par les textes relatifs aux mandataires, mais de façon spécifique, le commissionnaire agit en son nom propre pour le compte de ses commettants (ceux qui l'ont mandaté).

Le commissionnaire peut être commissionné à l'achat (mandaté par des acheteurs pour acheter pour leur compte - type groupement d'achat, ou centrale d'achat) ou à la vente (mandaté par des producteurs pour vendre pour leur compte)

L'organisateur de circuit court est un commissionnaire lorsque, par exemple, des acheteurs le mandatent pour acheter des marchandises pour leur compte. **Attention, pas en leur nom, le commissionnaire achète en son nom mais pour le compte des acheteurs qui l'ont mandaté.** Vis à vis du producteur il n'y a donc qu'un seul acheteur, qui est l'organisateur du circuit court, la transaction a lieu entre ces deux parties.

Cependant, ce dernier ne devient pas propriétaire des marchandises, qui ne font que transiter vers les acheteurs par son intermédiaire, il en a la garde temporaire. Par contre, il est responsable des produits pendant qu'il en a la garde, mais il peut se dédouaner de cette responsabilité dans le contrat qui le lie à ses commettants, en disant par exemple qu'en cas de détérioration d'une marchandise pendant le stockage, le coût sera réparti sur l'ensemble des acheteurs d'une commande donnée (possible uniquement entre professionnels, on ne peut se dédouaner même par contrat dans une vente aux particuliers). Attention par contre, il n'est pas possible de se dédouaner de sa responsabilité sanitaire, si l'organisateur de circuit court a la garde du produit et ne respecte pas la chaîne du froid par exemple, il est responsable au regard de la loi.

Dans le cas où des producteurs commissionnent le commissionnaire pour vendre leur produit, ce dernier pourra aussi recevoir transitoirement les marchandises en attendant leur retrait par les acheteurs. Il en aura alors la garde temporaire, et sera là-encore responsable des produits pendant cette garde, à moins qu'il ne se dédouane contractuellement de cette responsabilité. Attention, par contre, si l'organisateur du circuit court reçoit et stocke des marchandises non encore vendues, on sera sur un contrat de dépôt (pratiqué par exemple dans les dépôts-ventes) assorti d'un mandat de vente, mais pas du commissionnement.

L'organisateur de circuit court commissionnaire peut garder les marchandises jusqu'à ce que le commettant (l'acheteur ou le vendeur) ait payé les sommes imputables (on dit qu'il a "privilège" sur les marchandises). Aussi, les commettants sont "solidaires" lorsqu'ils sont plusieurs sur le même acte. Par exemple, sur un achat groupé, si un acheteur ne vient pas récupérer ses marchandises, les autres sont solidaires, et doivent payer (et peuvent donc récupérer) les marchandises correspondantes.

Côté formalisme, les acheteurs (ou producteurs) peuvent signer un "contrat de commissionnement" avec l'organisateur du circuit court, mais comme pour tout mandat, ce contrat peut être tacite. Il est cependant recommandé de formaliser le contrat pour clarifier les responsabilités en cas de litige ultérieur. De fait, dans le cadre de ce mandat, l'organisateur du circuit court va collecter le montant des commandes et payer pour le compte des acheteurs. Le commissionnaire peut faire payer son service de commissionnement.

Ce service est une activité commerciale de par la loi. Cela peut avoir un impact sur la considération fiscale d'une association organisant un groupement d'achat : les revenus tirés des activités commerciales sont imposables et soumis à la TVA (au-delà de certains seuils). Dans le cas où l'association agirait bénévolement, il n'y aurait pas de revenus à déclarer, mais la nature de cette activité peut remettre en

cause sa capacité à recevoir des dons déductibles fiscalement. Aussi, si une cotisation annuelle est demandée pour adhésion à l'association, cette dernière pourrait être considérée par l'administration fiscale comme un prix payé pour le service de commissionnement (voir plus bas). Ces points seraient à clarifier auprès de l'administration fiscale sur une situation donnée.

Aussi, comptablement, vu que le commissionnaire est une des parties de la transaction (il va être techniquement l'acheteur ou le vendeur sur la facture, car achète ou vend en son nom pour le compte de ses commettants), comptablement, l'ensemble du montant des ventes est considéré comme le chiffre d'affaire du commissionnaire. D'après Olga Romulus, expert-comptable sur le secteur de la franchise, sur [ce site](#) concernant le secteur de l'habillement, il semblerait que le commissionnaire doive enregistrer en ventes de marchandises (707) le montant des biens augmentés de sa commission, et en achats (6xx) le montant des biens, simultanément. Ceci a été confirmé par un comptable de chez Finacoop. C'est donc un peu comme une opération d'achat-revente, si ce n'est que l'opération est enregistrée simultanément et qu'il n'y a pas de mouvement de stock. Côté commettant, si le commettant est acheteur (personne morale, un particulier ne tenant pas de comptabilité !), il enregistrera le montant de la vente incluant la commission en achat. S'il est vendeur, il enregistrera en ventes le montant net de commission.

S'il est auto-entrepreneur, les seuils applicables sont donc censés être ceux réservés aux activités de commerce de marchandises, l'auto-entrepreneur ne tenant pas de comptabilité formelle, le montant des ventes (prix des marchandises + commission) sera considéré comme ses recettes, et le coût des marchandises comme ses charges.

Selon la nature et la gouvernance de l'organisateur du circuit court, on parlera de groupement d'achat (plutôt des associations / entreprises où les commettants sont membres, sociétaires) ou de centrale d'achat (plutôt des sociétés qui contractualisent avec les clients commettants).

Un circuit court ne peut pas être commissionnaire à la fois de vendeurs et d'acheteurs. Cela signifierait qu'il se vend à lui-même, ce qui n'est pas possible.

4. TABLEAU D'ANALYSE DES DIFFERENTES MODELISATIONS JURIDIQUES DES ORGANISATEURS DE CIRCUITS COURTS

Achat-revente	Facilitateur de vente directe par le producteur		
	Courtier	Mandataire	Commissionnaire
Activité commerciale	Activité commerciale	Activité civile	Activité commerciale
Facturation			
<p>1- Facture de vente établie par le revendeur, au nom du revendeur, adressée à l'acheteur</p> <p>2- Facture d'achat établie par le producteur, en son nom, au revendeur</p>	<p>1- Facture de vente établie par le producteur, en son nom, directement à l'acheteur</p> <p>2- Facture de prestation de service de courtage adressée soit au producteur, soit à l'acheteur, soit une facture pour chacune des deux parties</p>	<p>1- Facture de vente établie par le mandataire, au nom du producteur (selon termes du mandat, si mandat de facturation), à l'acheteur, et validée par le producteur</p> <p>2- Facture de prestation de service liée à ce mandat, établie par le mandataire au producteur</p>	<p>1- Facture de vente établie par le producteur au commissionnaire</p> <p>2- Facture de vente établie par le commissionnaire aux acheteurs</p> <p>(NB : a priori, pas de facture de commissionnement, la commission est prévue au contrat et prélevée sur le montant des ventes)</p>
Transferts d'argent			
<p>1- Le revendeur paie le producteur</p> <p>2- Les acheteurs paient le revendeur</p>	<p>1- Les acheteurs paient les producteurs</p> <p>2- Les producteurs et/ou les acheteurs paient le courtier</p>	<p>1- Si mandat d'encaissement, les acheteurs paient le mandataire, puis le mandataire paie les producteurs. Sinon, les acheteurs paient directement les producteurs.</p> <p>2- Les producteurs paient le mandataire pour son service (souvent, si mandat d'encaissement, le mandataire prélèvera sa commission au moment de la rétrocession au producteur)</p> <p>3- Attention, si mandat avec transfert de fonds, ne peut être mandaté que par une des parties.</p>	<p>1- Les commettants paient le commissionnaire pour son service.</p> <p>2- Pour les produits, dans tous les cas, les acheteurs paient le commissionnaire, et ce dernier paie les producteurs (mandat de payer pour le groupement d'achat ou la centrale d'achat, ou d'encaisser pour le groupement de vente)</p>

Propriété et responsabilité des produits			
Les produits sont sous la responsabilité du revendeur entre le moment où il achète les produits aux producteurs et celui où il les revend à l'acheteur. Il en est pleinement responsable.	La propriété et responsabilité des produits reste aux producteurs jusqu'à la vente directe aux acheteurs.	La propriété et responsabilité des produits restent aux producteurs jusqu'à la vente directe aux acheteurs. En cas de garde temporaire ou prise en charge des produits par le mandataire dans le cadre du contrat de mandat, ce dernier a la responsabilité des produits durant ce temps. Il peut s'en dédouaner par contrat.	1- Si groupement d'achat : la propriété et responsabilité des produits est aux producteurs jusqu'au transfert au commissionnaire. La propriété passe ensuite directement à l'acheteur, mais le commissionnaire est responsable des produits tant qu'il en a la garde pour le compte des acheteurs. 2- Si groupement de vente : la propriété des produits est aux producteurs jusqu'au transfert à l'acheteur. Les producteurs sont responsables des produits jusqu'au transfert au commissionnaire, qui en est ensuite responsable tant qu'il en a la garde, jusqu'au transfert aux acheteurs.
Services complémentaires			
Dans tous les cas, l'organisateur du circuit court peut vendre des services complémentaires, à condition, s'il est mandataire, que ces services ne rentrent pas dans le cadre du mandat et qu'ils ne le mettent pas en conflit d'intérêt vis à vis du mandant (ex: service de livraison à domicile proposé aux acheteurs par l'organisateur du circuit court, ce dernier étant par ailleurs mandaté par un groupe de producteurs pour vendre pour leur compte). Ou alors le cas échéant, il devra y avoir accord du mandant concerné.			

5. REFLEXIONS COMPLEMENTAIRES

A. LE CAS DU "REFERENCEUR"

Le contrat de référencement est un contrat par lequel l'organisateur de circuit court s'oblige à promouvoir / mettre en avant, les fournisseurs avec lesquels il contractualise, soit dans l'absolu (auprès de tout public), soit auprès de sa base d'adhérents (dans le cadre d'une centrale d'achat par exemple). Ce service de référencement va apporter des ventes aux fournisseurs, l'organisateur du circuit court pourra par exemple prendre une commission de rétrocession pour ce service.

- En l'état, et si le rôle de l'organisateur du circuit court se limite au référencement mais s'il n'intervient pas sur la transaction ni la distribution des marchandises, ce fonctionnement s'apparente à une activité de courtage de type "apport d'affaire".
- Si en plus de référencer des producteurs, l'organisateur de circuits courts vend, facture ou encaisse pour son compte, dans ce cas ce dernier sera considéré comme mandataire du fournisseur, qui l'aura mandaté pour vendre ses produits, ce mandat nécessitant sa mise en avant.
- Si l'organisateur est mandaté par les acheteurs en tant que commissionnaire pour acheter pour leur compte, et qu'il facture aussi les producteurs pour le service de référencement, le contrat de référencement peut alors être considéré comme un contrat d'entreprise classique, qui ne relève pas du mandat (les acheteurs ayant déjà mandaté l'organisateur de circuit court, ce dernier ne peut être aussi mandaté par l'autre partie) - voir encadré *.

*** Dans le cas où un organisateur de circuits courts fait payer un service côté acheteurs et côté producteurs, on se doit de bien réfléchir à la base légale.**

Par exemple : une association organise un groupement d'achat, et passe en son nom, pour le compte d'un groupe d'acheteurs, des commandes mensuelles à des producteurs locaux. Les particuliers acheteurs doivent adhérer pour pouvoir participer aux commandes groupées (10€/an). Ils mandatent tacitement (ou explicitement) l'association pour passer commande pour leur compte.

Les producteurs référencés lors des commandes groupées doivent aussi payer une adhésion à l'association, de 50€/an. Cette adhésion pourrait être perçue comme un prix payé tacitement en échange d'un service de référencement, qui relèverait d'un contrat d'entreprise classique, sans mandat.

Ou alors, il pourrait s'agir d'un mandat double, et le cas échéant, les deux parties devraient avoir connaissance du mandat de l'organisateur avec l'autre partie, et l'accepter.

B. LE CAS DU DEPOT-VENTE

Le dépôt-vente n'est pas une dénomination juridique. Il s'agit d'une superposition d'un contrat de dépôt, assorti d'un mandat de vente. Le contrat de dépôt est un service de stockage et garde de marchandises, pour lesquelles il est prévu une restitution à une date donnée, par exemple si la vente effectuée dans le cadre du mandat de vente n'est pas effectuée avant une date donnée. Il est aussi possible d'organiser un dépôt-vente avec un simple mandat de vendre incluant la garde des marchandises en attendant leur vente.

Il est important dans tous les cas de bien préciser les conditions de garde des marchandises et les responsabilités qui s'appliquent en cas de détérioration des produits pendant la garde.

Le Conseil d'Etat considère que le dépôt-vente est de la vente au détail, pas une prestation de service. Cela va avoir un impact par exemple sur l'imposition. Les produits alimentaires seront vendus au prix incluant le montant de la commission avec une TVA 5,5%, alors que sinon le montant de la commission serait soumis à une TVA à 20%. *“Le Conseil d'Etat jugé qu'une société exerçant une activité de dépôt-vente, consistant à exposer dans son magasin de commerce de détail des marchandises dont elle n'acquiert pas la propriété, mais qui lui sont remises par des particuliers qui lui ont donné mandat de les vendre pour leur compte et de leur restituer le produit de cette vente minoré d'une commission rémunérant son activité d'intermédiaire, permettait que soit réalisée, au sein du magasin, la vente en l'état de marchandises à des consommateurs finaux, en sorte que cette activité constituait une vente au détail et non une prestation de service”*

C. LE CAS DU MAGASIN DE PRODUCTEURS

Un magasin de producteurs est un lieu où un groupe d'agriculteurs vendent en direct, ensemble, les produits issus de leurs exploitations.

Le cadre réglementaire, loi du 4 avril 2010 sur la consommation le définit ainsi : « Art. L. 611-8. du code rural et de la pêche maritime - Dans une optique de valorisation de leur exploitation et de leur terroir, les producteurs agricoles locaux peuvent se réunir dans des magasins de producteurs afin de commercialiser leurs produits dans le cadre d'un circuit court organisé à l'attention des consommateurs. **Ils ne peuvent y proposer que des produits de leur propre production**, qu'elle soit brute ou transformée.

Ces produits doivent représenter en valeur au moins 70 % du chiffre d'affaires total de ce point de vente. Pour les produits transformés ou non, non issus du groupement, les producteurs **peuvent uniquement s'approvisionner directement auprès d'autres agriculteurs**, y compris organisés en coopératives, ou **auprès d'artisans de l'alimentation**, et doivent afficher clairement l'identité de ceux-ci et l'origine du produit. »

Les producteurs associés restent propriétaires de leurs produits jusqu'à leur cession au consommateur final, le fruit de la vente leur étant attribué directement. Ils n'effectuent par conséquent pas de vente à la structure collective. Le point de vente collectif (PVC) est une structure mandataire, agissant « pour le compte et au nom de... ». Un contrat de mandat entre le producteur et le PVC doit être écrit.

Il est important de préciser dans le mandat les conditions de la garde des marchandises (ex : conditions de stockage pour assurer la conservation) et les responsabilités qui s'appliquent sur les marchandises gardées par le mandataire en attendant leur vente : si elles se détériorent, les pertes sont-elles assumées intégralement par le producteur ? Mais si la détérioration est due à une mauvaise conservation par le magasin de producteur, est-ce alors le magasin qui assume les pertes ? Si les marchandises ne sont pas vendues, au bout d'une période de temps à définir, sont-elles restituées en nature au producteur ? etc.

Le magasin de producteurs peut aussi réaliser de l'achat-revente auprès d'autres producteurs dans la limite des pourcentages autorisés.

D. ANALYSE DE QUELQUES CAS (ANONYMISES)

Attention, l'analyse de ces exemples ne saurait engager notre responsabilité. Elle est partagée dans une démarche de communauté apprenante, essayant de comprendre les bases légales derrière les pratiques des organisateurs de circuits courts.

i. Localim

Localim est une SCIC qui regroupe producteurs et mangeurs dans sa gouvernance, et organise la vente de paniers sur abonnement auprès de consommateurs, à retirer dans un des 10 points de retrait de l'agglomération de Dijon.

La SCIC construit le contenu de ces paniers hebdomadaires en fonction des disponibilités des producteurs, qui travaillent aussi leurs plans de culture pour fournir des produits tout au long de l'année.

Les producteurs fixent leurs prix, les contenus des paniers sont ajustés pour coller au prix du panier hebdomadaire en conséquence. La coopérative facture son service de distribution aux acheteurs participants en prélevant une commission de 0, 10 ou 20% du montant des achats, selon le niveau de revenus de l'acheteur. Elle facture son service de distribution aux producteurs participants en prélevant une commission de 12, 15 ou 17% du montant des ventes, selon l'option logistique choisie (enlèvement à la ferme, en point de livraison intermédiaire, ou livraison à l'entrepôt par le producteur).

> Juridiquement, on pourrait analyser ce cas comme suit (interprétation comptable à confirmer après échange avec nos experts comptables partenaires)

:

- la coopérative est commissionnaire des producteurs, commissionnée pour vendre leurs produits, à des tarifs qui ont été validés/décidés par les

producteurs (prix producteur, marge 10%, marge 20%) dans les instances de la coopérative. Elle vend, facture, et encaisse en son nom propre mais pour le compte des producteurs. Elle enregistre les ventes en compte de vente de marchandises, et enregistre en compte d'achat de marchandises la rétrocession effectuée aux producteurs qui l'ont mandatée. Au mandat de vendre est associé le mandat de transporter les produits de la ferme au lieu d'assemblage des paniers (mandat de transport différent du commissionnaire de transport. Le commissionnaire de transport, qui transporte en son nom et pas au nom de quelqu'un - c'est une grande différence entre mandataire et commissionnaire - nécessite une capacité professionnelle particulière, pas le mandataire. Si besoin nous pourrions publier un guide sur le sujet.) Un coût est associé à ce mandat. La commission versée par les producteurs à la coopérative dans le cadre de ce contrat de commissionnement s'élève à la marge prélevée par les producteurs sur les ventes consommateurs (0, 10 ou 20% du prix du panier), et à l'option choisie pour le mandat de transport (12, 15 ou 17%).

- On pourrait aussi interpréter ce cas comme un mandat double, où les producteurs mandatent pour vendre, encaisser et distribuer les produits, et les acheteurs pour acheter et payer. Le cas échéant, si le mandat de facturation n'a pas été donné par les producteurs, chaque producteur devra facturer chaque acheteur lorsque la facture est demandée ou requise. Comptablement, la coopérative n'enregistrera en ventes que le prix du service de mandat. Le prix des marchandises, qui transitent par ses comptes, sera enregistré en compte de transit / d'attente (741)

ii. Tout local

Tout local est une association qui organise des achats groupés hebdomadaires auprès d'un groupe de producteurs de la région, producteurs qu'elle a elle-même trouvés (un maraicher, un chevrier, une productrice de pâtes artisanales, une apicultrice, un éleveur bovin, une cueilleuse de plantes médicinales, etc.) Le fonctionnement est bénévole, mais l'association prélève au moment des achats par les membres une commission de 5% pour couvrir les frais du système de paiement utilisé pour collecter en ligne les montants des commandes sur le compte en banque de l'association, qui règlera ensuite les producteurs, ainsi que quelques frais matériels de l'association. Les acheteurs doivent adhérer à l'association (10€/an) qui organise en plus de ces commandes groupées des ateliers zéro déchets et autres animations autour de la transition.

> Juridiquement, on pourrait analyser ce cas comme suit : l'association est commissionnaire des acheteurs, qui la mandatent pour acheter, en son nom

propre mais pour leur compte, auprès de ce collectif de producteurs. Le prix de ce contrat de mandat est la commission de 5% prélevés (comme les porteurs ne sont pas payés, cette commission est bien inférieure à ce qu'aurait fait payer un autre distributeur qui rémunère ses salariés). Le chiffre d'affaires de l'association est donc constitué de ces montants de commission uniquement, le montant de la vente des produits des producteurs aux consommateurs n'apparaissant pas dans son chiffre d'affaires propre (point en cours de vérification avec un expert-comptable). Néanmoins, le chiffre d'affaires de l'association pourrait être soumis aux impôts commerciaux et à la TVA, le commissionnaire exerçant une activité commerciale. Cependant, l'association pourrait être exonérée d'impôts commerciaux et TVA si l'offre touche des publics non touchés par les autres offreurs du territoire (ex: produits bien moins cher les rendant accessible à des populations à faibles revenus), ou alors, si ces ventes ne sont pas régulières, ou que leurs volumes restent faibles, rendant cette activité accessoire par rapport aux activités clairement non commerciales de l'association. Si l'activité commerciale de l'association est prépondérante, il est possible (probable ?) que l'adhésion annuelle soit considérée comme un revenu commercial.

E. NOTE SUR LE MODELE DE LA RUCHE QUI DIT OUI OU LOCAVOR

Les gérants de ruches ou points locavor sont considérés d'après les conditions générales de ces sociétés comme des courtiers, qui mettent en lien des acheteurs et des producteurs, sur un modèle d'apport d'affaires. Pour que ce modèle juridique soit valable, il ne peut pas y avoir de mandat donné par les producteurs aux gérants. Ainsi, ils ne peuvent encaisser pour leur compte. C'est pour cela que ces modèles intègrent des plateformes de paiement comprenant des systèmes de paiement multi-parties : quand un acheteur paie sa commande sur La Ruche Qui Dit Oui, l'argent est stocké par le prestataire de paiement (Mangopay ou équivalent) sur un "compte de cantonnement" (mais pas sur le compte du gérant de la Ruche !); A validation de la réception des produits par l'acheteur, l'argent est automatiquement ventilé sur les comptes des producteurs correspondant pour leur quote part de la commande, puis le montant de la commission due par les producteurs au courtier (le gérant) est prélevé de leurs comptes et transféré sur le compte du gérant courtier. Ce modèle a un certain nombre d'avantages, et notamment :

- Simplicité opérationnelle pour le gérant, qui n'a pas à gérer des encaissements et des paiements.
- Sécurité juridique pour le gérant, qui n'est à aucun moment responsable des produits, il n'en a jamais la garde.

Mais il est tout à fait possible de mettre en place des modèles juridiquement valides via un système de mandat ou commissionnement donné par les producteurs à l'organisateur du circuit court.

F. OBLIGATION D'INSCRIPTION AU RCS ET SOUMISSION AUX IMPÔTS COMMERCIAUX ET A LA TVA CHEZ LES ASSOCIATIONS ORGANISATRICES DE CIRCUITS COURTS

Pour résumer, si l'association exerce une activité de type courtage ou commissionnaire, elle exerce une activité commerciale et doit faire la démarche de s'inscrire au RCS. Cette démarche est indépendante du fait qu'elle soit soumise ou pas aux impôts commerciaux et à la TVA, et qu'elle soit éligible à recevoir des dons déductibles des impôts.

Pour l'exonération d'impôts et TVA :

- Si l'association propose un service qui entre dans le champ concurrentiel (autres entités proposant le même type de produits ou services sur le même territoire) mais qu'elle cible des publics non couverts par les propositions actuelles (ex : publics à faibles revenus, en rendant accessible économiquement des produits bio locaux par exemple), alors elle pourra être considérée comme rentrant dans le champ de l'exonération d'impôts commerciaux et TVA, même si cette activité économique est son activité principale.
- Ou, si l'association exerce principalement d'autres activités qu'une activité économique de courtage ou commissionnaire, et que cette activité économique n'est pas prépondérante, elle pourra aussi être dispensée d'impôts commerciaux et de TVA.
- Par contre, si l'activité économique d'organisation de ce circuit court est régulière (ex : un cycle de vente toutes les semaines) et que les volumes sont importants, il est très probable qu'elle soit considérée comme soumise aux impôts commerciaux et à la TVA.

L'idée générale est que l'association ne fasse pas de concurrence déloyale à d'autres acteurs économiques.

G. CONSIDERATIONS FISCALES DES SOMMES PERÇUES PAR LES ASSOCIATIONS (ADHESIONS, FRAIS DE SERVICES, DONNÉS)

Concernant les sommes perçues par l'association auprès de ses membres :

- Si elle fait payer un prix par commande (fixe ou un pourcentage du montant commandé), il est très probable que ce montant sera considéré comme le prix payé pour le service, et constituera donc un chiffre d'affaire imposable

et soumis à TVA (si les seuils d'exonération sont franchis et que l'association n'est pas exonérée). Si un acheteur lui demande une facture pour ce service, elle devra pouvoir lui en fournir une (pour le service, pas pour les produits).

- Si elle demande une cotisation annuelle à l'association aux acheteurs, non liée aux commandes passées, la considération de ce revenu comme un produit d'une activité commerciale est discutable, il ne semble pas qu'il y ait de jurisprudence en la matière. La situation sera probablement appréciée en prenant compte de l'ensemble des activités de l'association (au delà du groupement d'achat), du montant de la cotisation annuelle, etc. Le juge regardera probablement si le prix est en lien avec la prestation économique, le cas échéant l'adhésion serait perçue comme un prix payé pour ce service et soumis à TVA et aux impôts commerciaux.
- Si elle perçoit des dons, la déductibilité fiscale de ces dons dépendra de la nature "d'intérêt général" de l'association. Voir [ici](#) les critères pour être reconnu d'intérêt général.

H. DIFFERENCE ENTRE ACTIVITE COMMERCIALE ET ACTIVITE CIVILE : LE CAS DU MANDATAIRE

L'activité de mandataire est une activité civile (type professions libérales, artisanales ou agricoles) et non pas commerciale (pour comprendre la distinction entre les deux, voir [cet article](#) plutôt clair). Un mandataire ne facturera pas le montant des marchandises, à la différence du commissionnaire, il facturera simplement la commission / le prix prévu au contrat de mandat.

I. IMPACTS DU CHOIX EN MATIERE D'AGREMENT SANITAIRE

Il est communément admis la définition d'un circuit court comme un circuit avec un intermédiaire maximum entre le producteur et le consommateur. Techniquement, un facilitateur de circuit court ne fait pas d'achat revente, il ne sera donc pas compté comme un intermédiaire.

Par contre, selon la considération légale du facilitateur de circuit court, il peut y avoir un impact sur les obligations sanitaires, qui diffèrent des considérations commerciales. Par exemple pour l'obligation d'agrément dans le cadre de la transformation de produits animaux : il n'y a pas d'obligation en cas de remise directe, mais dans quel cas considère-t-on qu'il s'agit de remise directe ? Si le producteur mandate un tiers, il ne s'agit plus pour toutes les situations de remise directe (pour certaines situations, le producteur peut s'inscrire dans le cadre de la dérogation à l'obligation d'agrément). Par contre, si le facilitateur ne fait que du courtage mais que c'est le producteur qui remet lui-même ses produits aux acheteurs, il s'agit bien de remise directe.

J. RECOMMANDATION CONCERNANT LA SOUSCRIPTION D'UNE ASSURANCE

La responsabilité de l'organisateur de circuit court peut être engagée que ce soit sur les aspects commerciaux (remboursement de produits) ou sur les aspects sanitaires (en cas d'intoxication). Il est fortement recommandé de souscrire une assurance responsabilité civile professionnelle incluant une couverture pour les risques d'intoxication alimentaire.

K. AUTRES RECOMMANDATIONS GENERALES

Tout organisateur de circuit court en ligne devra rédiger et faire valider par ses acheteurs [des conditions générales de ventes, ou d'intervention](#) s'il n'est pas techniquement vendeur des produits. Il devra aussi rédiger [une politique de confidentialité des données personnelles](#) et tenir un registre de données.

Pour les ventes en boutique, il devra respecter les réglementations en termes de caisse enregistreuse / logiciel de caisse certifié, de conformité des balances, d'étiquetage, etc.

La vente de boissons alcoolisées peut aussi [nécessiter des formalités juridiques particulières](#).