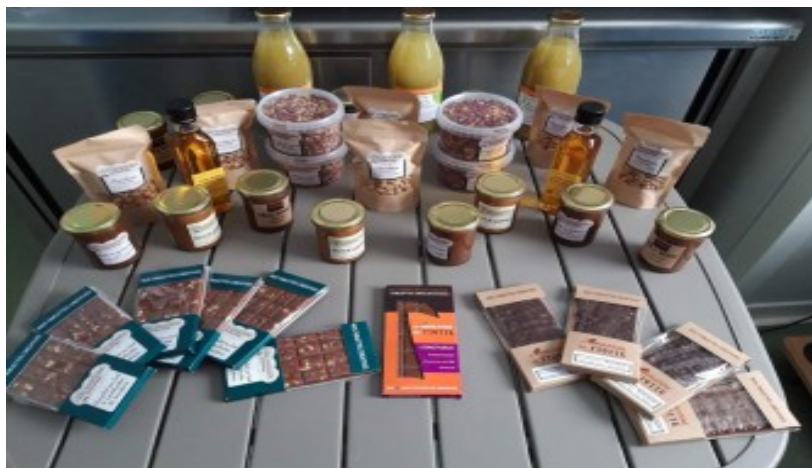


Vente directe : anticiper le pic d'activité de Noël

16/11/2020



Actus Agricoles

La vente directe s'accélère en fin d'année. Besoin de main d'œuvre supplémentaire ? Besoin de se regrouper pour commercialiser ? Retrouvez les [conseils juridiques, sociaux et fiscaux de Jean-François Boumadi](#), expert-comptable au cabinet [Exco FSO](#), membre d'AGIRAGRI, proposés à l'occasion d'un [webinar organisé avec la Banque Populaire le 6 novembre 2020](#).

1 - Le recours à l'entraide

« Le souci principal n'est pas la qualité du coup de main que va recevoir l'agriculteur ou le viticulteur, souligne Jean-François Boumadi. Pour la MSA, le travail dans une exploitation équivaut à un travail dans n'importe quelle entreprise et tout travail mérite salaire. Donc, si aucune déclaration n'a été faite, cela peut être interprété comme du travail dissimulé ». On peut arriver à démontrer, notamment pour de la main d'œuvre familiale, qu'il s'agit d'un coup de main, toléré par la MSA s'il est ponctuel et gratuit. « Mais pour la MSA, l'amitié est toujours intéressée... » L'entraide peut aussi intervenir entre exploitants. Dans ce cas, elle doit être gratuite et réciproque. A minima, il est conseillé de prévenir son assurance et de tenir une banque de travail pour éviter toute requalification en travail dissimulé.

2 - Le recours au CDD

Un contrat à durée déterminée (CDD) peut aussi être une solution en cas d'accroissement temporaire d'activité. « En effet, pour recourir au CDD, il faut qu'il y ait un motif autorisé par la loi », rappelle l'expert-comptable. Par ailleurs, ce contrat nécessite de rédiger une convention qui précise la durée du CDD, le motif, les horaires et bien sûr, la rémunération. Le Tesa peut être utilisé pour la partie agricole, mais pas la commercialisation. « Les cabinets membres d'AGIRAGRI sont là pour vous aider à rédiger le contrat qui ne vous pèsera pas dans le futur. Parce qu'en matière sociale, la virgule peut avoir quelques conséquences ! » rappelle Jean-François Boumadi.

3 - Comptabiliser les recettes commerciales

Sur un plan fiscal, dans une société civile agricole, seuls les produits issus de l'exploitation sont considérés comme vente agricole. Lorsque l'exploitant vend en complément des produits provenant de l'extérieur, quand bien même il n'y ait qu'une seule facture réalisée, il s'agit d'une activité commerciale de revente. A l'impôt sur le revenu, il est possible de rattacher des revenus accessoires aux revenus agricoles à condition que le plafond des recettes non-agricoles ne dépasse ni 100 K€ TTC (moyenne sur 3 ans) ni 50 % des recettes agricoles TTC (moyenne sur 3 ans). Le non-respect de ces seuils entraîne un passage à l'IS qui peut être douloureux s'il n'est pas préparé. « Si le dépassement doit être régulier ou que l'activité doit se développer, il faut se structurer pour développer cette activité. Là encore, les cabinets membres d'AGIRAGRI sont là pour réfléchir avec vous et anticiper ces problématiques ».

Commercialiser sa production avec d'autres producteurs est aussi envisageable. Dans ce cas, il faut envisager la création d'une structure commune : le groupement d'intérêt économique (GIE) ou une structure commerciale commune (SARL...). Attention dans ces cas, à bien construire les statuts et le règlement intérieur.