

# Commissie inzake de contractuele landbouw

## Advies inzake de contracten in de sector aardappelen

23 november 2006

### 1. Inleiding

In de aardappelsector neemt de productie onder contract toe. Momenteel wordt de contractproductie in België (alle variëteiten) op +/- 50 % van de totale productie geraamd ; voor Bintje (dat 60% vertegenwoordigt van de oppervlakte consumptieaardappelen) wordt een lager percentage aangenomen dan voor de vroege variëteiten en voor de bewaaraardappelen andere dan Bintje.

De huidige praktijk van de contracten komt voort uit een historische evolutie die in grote mate gekoppeld is aan de snelle evolutie van de industriële verwerking en, zij het in mindere mate, aan de specialisatie van een marktsegment dat gericht is op de productie van gewassen aardappelen voor de versmarkt.

De productie van aardappelen voor de **verwerking** heeft de afgelopen 15 jaren een aanhoudende groei gekend. Ze spitst zich toe op een alsmaar kleiner aantal producenten, voor wie bijgevolg de economische omvang per bedrijf in dezelfde mate is toegenomen. De industrie hanteert het contract als een instrument van haar ontwikkeling. Voor beide partijen (verkoper en koper), betekent het contract een welkom instrument om respectievelijk de bevoorrading en de afzet te verzekeren, en om aldus de financiële risico's te verkleinen. Dit geldt des te meer wanneer het gaat om welbepaalde variëteiten met beperkte mogelijkheden inzake verkoop of aankoop op de vrije markt.

Ook voor de productie van aardappelen die gewassen op de **versmarkt** komen, doet men beroep op meer diverse en specifieke variëteiten, zodat ook hier het contract het voornaamste instrument geworden is voor de afzet.

In de praktijk (en los van de juridische overwegingen), onderscheidt men 2 types van contracten :

- de overeenkomst afgesloten vóór of tijdens de teelt van de consumptieaardappelen : hier gaat het om het “teeltcontract” ;
- de overeenkomst afgesloten wanneer de koopwaar al geproduceerd is : hier gaat het om een “aankoopcontract”.

Beide contracttypes worden nog regelmatig mondeling afgesloten tussen de 2 partijen (gegeven woord). Bij deze mondelinge overeenkomsten gaat het in essentie om de hoeveelheid en de prijs. Deze praktijk kan slechts worden toegepast indien de 2 partijen elkaar goed kennen, dit op basis van vroeger aangegane handelsrelaties op regelmatige en frequente basis. De erbij horende leveringsvoorwaarden zijn dan stilzwijgend overeengekomen.

De geschreven contracten komen het meest voor. In de loop van de tijd zijn ze een toenemend aantal voorwaarden en overwegingen gaan bevatten, in die mate dat bepaalde contracten zeer (te) ingewikkeld en omvangrijk geworden zijn. Andere contracten zijn beperkt tot het essentiële en beslaan slechts 1 of 2 bladzijden.

Daarnaast zijn er de laatste jaren ook referentiedocumenten tot stand gekomen (VAVI, RUCIP, standaard GIQF,...-normen), dit met het oog op het standaardiseren van de kwaliteitsbepaling, op de harmonisatie van de handelspraktijken en van de geschillenregelingen, of op de integratie van de normen inzake voedselveiligheid. Wanneer deze documenten in het contract vernoemd worden, maken ze er ook deel van uit.

De contracten worden afgesloten :

- hetzij tussen de producent en de verwerkende industrie of de bereider/verpakker,
- hetzij tussen de producent en de tussenhandelaar, die op zijn beurt de verwerkende industrie of de bereider/verpakker bevoorraadt (dit laatste is meer bepaald het geval voor de vroege aardappelen, waar de productie versnipperd is tussen een groot aantal producenten).

De contracten kunnen in diverse vormen worden afgesloten : “kilo-contract”, “hectare-contract” of “contract kilo/ha” (zie hieronder : definities). Het onderscheid is fundamenteel, want de rechten van de partijen verschillen naargelang de vorm.

In de praktijk bestaat het grootste deel van de contracten uit teeltcontracten die afgesloten worden tussen december en april (het gaat in dat geval aldus over de productie die aangeplant wordt in april/mei). De geschreven voorstellen van contract worden opgesteld door de kopers en worden via diverse kanalen verspreid onder de producenten. Elke producent is gehouden om individueel op het voorstel te reageren. Er heeft geen gezamenlijke onderhandeling plaats over de voorgestelde contracten.

Tegenwoordig is een aardappelcontract heel wat méér dan een overeengekomen prijs voor een bepaalde hoeveelheid. De ervaring en de vroegere samenwerking tussen de partijen zijn eveneens belangrijke factoren die in rekening gebracht moeten worden. De kwaliteit van het product bepaalt in grote mate het bedrag van de financiële omzet, waardoor het voor de producent moeilijk is om zijn financieel resultaat te voorspellen.

## **2. Lijst van nuttige definities**

### ➤ verschillende contractvormen

- Teeltcontract versus aankoopcontract

*Teeltcontract* = contract dat afgesloten werd vóór het teeltseizoen of gedurende de eerste maanden ervan.

*Aankoopcontract* of *verkoopcontract* = contract dat ten vroegste afgesloten is aan het einde van het teeltseizoen of wanneer de aardappelen in kwestie al geproduceerd zijn.

- Kilocontract of contract “kilo per ha” of hectarecontract

*Kilocontract* : contract dat op een welbepaalde hoeveelheid aardappelen slaat, zonder verwijzing noch naar de oppervlakte noch naar het perceel van de productie.

*Hectarecontract* = contract dat slaat op de totale productie van een welbepaalde oppervlakte aardappelen, al of niet met de identificatie van het betrokken perceel.

*Contract* « kg/ha » = contract dat slaat op de gedeeltelijke productie (uitgedrukt in ton per ha) van een welbepaalde oppervlakte, al of niet met de identificatie van het perceel.

### ➤ Teeltseizoen

Onder *teeltseizoen* wordt verstaan de periode waarin voornamelijk de aardappelteelt plaats heeft in België, hetzij tussen 1 maart en 1 november.

### ➤ Verkoopseizoen

Onder *verkoopseizoen* wordt de periode verstaan waarin de aardappeloogst in België verhandeld wordt, hetzij vanaf 15 juni van het jaar x tot 15 augustus van het jaar (x+1).

### ➤ Veldgewas

*Veldgewas* betreft de bruto productie afkomstig van een perceel aardappelen, eventueel gekalibreerd, zonder enige afhouding of toeslag.

### ➤ Af veld (land) of « droog uit de schuur »

Levering “*af veld*” betekent dat de partij geleverd wordt onmiddellijk na de oogst, eventueel na verwijdering van de aarde ;

Levering “*droog uit de schuur*” betekent levering na opslag, eventueel na verwijdering van de aarde.

### ➤ Overmacht

Hiervoor geldt de definitie van RUCIP of van een erkende interprofessionele Belgische of Europese omkadering.

### ➤ Overdracht van de eigendom

Moment waarop de partij van eigenaar verandert en waarbij de overdracht van risico's plaats heeft tussen verkoper en koper.

### ➤ Netto prijs

Prijs die werkelijk toegepast werd op het geleverd gewicht, na aftrek van de tarra en van eventuele kortingen, en na toevoeging van eventuele premies.

➤ Frietgeschikte kwaliteit

Volgende definitie wordt algemeen aanvaard door de sector : minimum 360 g/5 kg onderwater gewicht, minimum 60 % van 50 mm + binnen de fractie 35 mm +, bakindex frituur lager dan 4,0.

➤ Teeltregistratie of perceelsfiche

Het betreft de registratie van alle fyto-technische behandelingen en bewaarbehandelingen die op het betrokken perceel of lot werden uitgevoerd.

➤ Bruto of netto tonnage

Bruto tonnage = hoeveelheid aardappelen niet gekalibreerd, niet getrieerd en niet getarreerd.

Netto tonnage = hoeveelheid aardappelen gekalibreerd, getrieerd en/of getarreerd naargelang de specificaties opgenomen in het contract.

➤ Certificering

Goedkeuring van de partij, van het perceel of van het bedrijf op basis van een vooraf bepaald lastenboek, uitgevoerd via autocontrole of door een onafhankelijk certificeringorganisme.

### **3. Aanbevelingen voor de minimale inhoud van een aardappelcontract**

Basis : Conventie inzake de contractuele landbouw – artikels 8 en 9<sup>1</sup>

**(art. 9) § 1** : “Het geheel van de contractuele clausules wordt schriftelijk vastgesteld” : in de praktijk zijn er nog talrijke mondelinge overeenkomsten. In elk geval zal men de partijen aanraden om een minimum van clausules schriftelijk af te sluiten, met de mogelijkheid om bepaalde punten aldus nader te preciseren met de bedoeling dat ze evenwichtig en verifieerbaar zijn.

**§ 2** : Het contract moet opgesteld zijn in de taal van de verkoper.

**§ 3** :

**1° Identificatie van de contractanten** : ten minste de namen en adressen ;

**2° Voorwerp van het contract** : men moet onderscheid maken tussen “teeltcontracten” en de “aankoopcontracten of verkoopcontracten”;

noodzakelijke gegevens :

- variëteit ;
- hoeveelheid
  - gewicht (in ton) ;
  - of oppervlakte (in ha, met of zonder verwijzing naar het perceel) ;
  - of oppervlakte (in ha) met gewicht per ha (met of zonder verwijzing naar het perceel) ;

eventuele levering van pootgoed (aandacht : indien het pootgoed door de koper geleverd wordt, slaat het contract de facto enkel op de oppervlakte die met dit pootgoed is aangeplant) ;

- leveringsvoorwaarden :
  - veldgewas of gekalibreerd (het kaliber bepalen) ;
  - af veld of « droog uit de schuur » ;
  - of geleverd (het leveringsadres preciseren) ;
  - datum of periode van levering ;

**3° Productiemethode of lastenboek** :

Volgende referentie-lastenboeken worden voor de sector gehanteerd : Vegaplan (België), Eurep-Gap (Europees), VVA (Voedsel Veiligheid Aardappelen – Nederland), Terra Nostra (Wallonië), Q&S (Duitsland), biologische productie (EU-wetgeving), alsook privé lastenboeken.

Deze documenten hoeven niet noodzakelijk integraal bij het contract gevoegd te zijn. Het contract dient wel te vermelden dat “*de verkoper verklaart vóór contractdatum in de mogelijkheid gesteld te zijn geweest om kennis te nemen van het referentie-lastenboek dat voor hem van toepassing is alsook, in voorkomend geval, van de bepalingen van het privé lastenboek die daarvan verschillen*”.

**4° Bepaling (vaststelling) van het gewicht en/of van de kwaliteit : het contract dient te preciseren :**

- de plaats ;
- de aanwezigheid van de verkoper dient toegelaten te worden ;
- de systemen van toeslagen en kortingen op de basisprijs ;
- de staalname : zie “*procedure van staalname van de geleverde aardappelen*” (bijlage).

<sup>1</sup> Punten 9, 11 en 14 van § 3 van artikel 9 van de Conventie zijn hieronder niet opgenomen omdat ze als niet pertinent beschouwd werden voor de sector aardappelen.

### **5° Prijs**

- zonder BTW + eventueel BTW inbegrepen ;
- in geval van premies of inhoudingen op basis van de geleverde kwaliteit, moeten deze duidelijk bepaald zijn in het contract ;
- in geval er door de koper prestaties verricht worden voor rekening van de verkoper, moeten de kosten die daarmee verbonden zijn duidelijk in het contract vermeld worden.

### **6° Duur van het contract**

- Bedenktermijn:
  - 7 kalenderdagen voor de teeltcontracten ;
  - geen termijn (0 dagen) voor de aankoopcontracten.
- Duur van het contract : dient duidelijk aangegeven te worden.

### **7° Transport en leveringsvoorwaarden**

- Het contract dient duidelijk aan te geven welke van de 2 partijen verantwoordelijk is voor het vervoer, evenals welke eventuele kosten en vergoedingen in rekening genomen worden.
- Modaliteiten inzake laden: de verkoper dient op voorhand verwittigd te worden van het laden (er moet een telefonisch of ander bericht gegeven worden). Eventuele specifieke modaliteiten moeten ook vermeld worden (maximale laadtijd per camion, voorzorgen,...).
- Leveringsprogramma : duidelijk vermelden.

### **8° Ontvangstvoorwaarden**

- Het ontvangstrapport, met de volledige resultaten van de kwaliteitsanalyse, zal zo vlug als mogelijk, te laatste na 14 dagen, door de koper naar de verkoper gestuurd worden.
- Het contract dient duidelijk aan te duiden wanneer de eigendomsoverdracht plaats heeft en wanneer de overdracht van de risico's plaats heeft.

### **10° Onvolledige naleving van de verplichtingen van de contractanten**

- Indien er sprake is van overmacht wordt verwezen naar de definitie van overmacht van de RUCIP of van een erkende interprofessionele Belgische of Europese omkadering.
- In geval een contractant vaststelt zijn verplichtingen niet te kunnen nakomen, zal de betrokkene onmiddellijk de andere contractant hiervan in kennis stellen.
- In geval de verplichtingen van het contract geheel of gedeeltelijk niet kunnen worden nagekomen, dient de medecontractant, voorafgaand aan een eventuele juridische actie, een in gebreke stelling te sturen naar de contractant die in gebreke is. Deze in gebreke stelling wordt schriftelijk via e-mail of fax overgemaakt en daarna bevestigd per aangetekend schrijven.

**12° Betalingsvoorwaarden van het product**

- In geval niet de volledige hoeveelheid uit het contract geleverd kan worden, kan niet aanvaard worden dat de koper de betaling van het reeds geleverde deel zou uitstellen om druk uit te oefenen op de verkoper.
- In principe wordt de koopwaar betaald voor de hoeveelheden die geleverd zijn en volgens de voorwaarden voorzien in het contract.
- Dit is ook het geval indien een deel van de gecontracteerde hoeveelheid niet geleverd kon worden voor een reden waarvoor de verkoper niet verantwoordelijk is, aangezien geen van de partijen de situatie van zijn medecontractant kan bemoeilijken in geval van het te goeder trouw uitvoeren van het contract.

**13° Plaats, datum en ondertekening van het contract**

## BIJLAGE

(cfr. 4° : bepaling van het gewicht en/of van de kwaliteit)

<b>Procedure van staalname van de geleverde aardappelen</b>
---

Probleemstelling : procedure van staalname bij aankomst van de aardappelen (vervoer per camion of landbouwtransportwagen) op de plaats van lossing. In de praktijk wordt een **voorlopig staal** genomen om de lossing te kunnen toestaan of verbieden. Daarna wordt, gedurende de lossing, een **“kwaliteits”staal** genomen om de kwaliteit van de partij te bepalen.

De koper spreekt zich uit over de principiële aanvaarding van de partij.

Afgezien van de aanwezigheid van verborgen gebreken, in acht genomen dat de traceerbaarheid verzekerd is, wordt de partij als aanvaard beschouwd wanneer de goederen (aardappelen) volledig gelost zijn.

In geval van twijfel bij de koper om te beslissen over de aanvaardbaarheid, is de volgende procedure van toepassing :

Procedure :

- **Voorlopige staalname** :

Doel = in eerste benadering beslissen of de koopwaar gelost kan worden ⇔ eerste vaststelling van de globale kwaliteit :

- minimum 60 knollen (van 50 mm+) willekeurig genomen bovenop het voertuig (op minstens 5 plaatsen) + aan de losklep ;
- indien weigering => tweede staal van minstens 60 knollen  
indien weigering => voertuig geweigerd ;  
indien aanvaard => 3de staal zal bepalend zijn.

Staalname en analyse binnen het uur na aankomst, vóór lossing.

- **“Kwaliteits” staal** :

In geval het contract voorziet in een systeem van toeslagen en/of kortingen :

- minimum 50 kg (van 35 mm+) per voertuig, genomen op minstens 3 plaatsen, bij voorkeur willekeurig (automatisch systeem).

Indien de verwerking onmiddellijk gebeurt, alsook in geval de levering gebeurt buiten de periode van opslag => analyse binnen de 24 uur na staalname.