

3

Financement et portage du foncier :

quels outils pour les exploitants et les
coopératives agricoles ?

3ème table ronde Syner J 2019

Animateur :

✓ M. AIGLOZ Sylvain

Intervenants

- **Samuel ROCHEFORT** : *Juriste de la fédération des caves coopératives de PACA et doctorant.*
- **Sébastien COQUART** : *Président de la cave coopérative AGAMY*
- **M. Gérald EVIN**: *Président LABELIANCE*

Quelques rappels

Nous partageons les mêmes constats :

- Exploitation sans succession, disposant de petites surfaces
- Changement de destination des terres agricoles dans certaines régions
- Installation et surtout les installations hors cadre familiale – le coût du foncier est un frein voire un obstacle

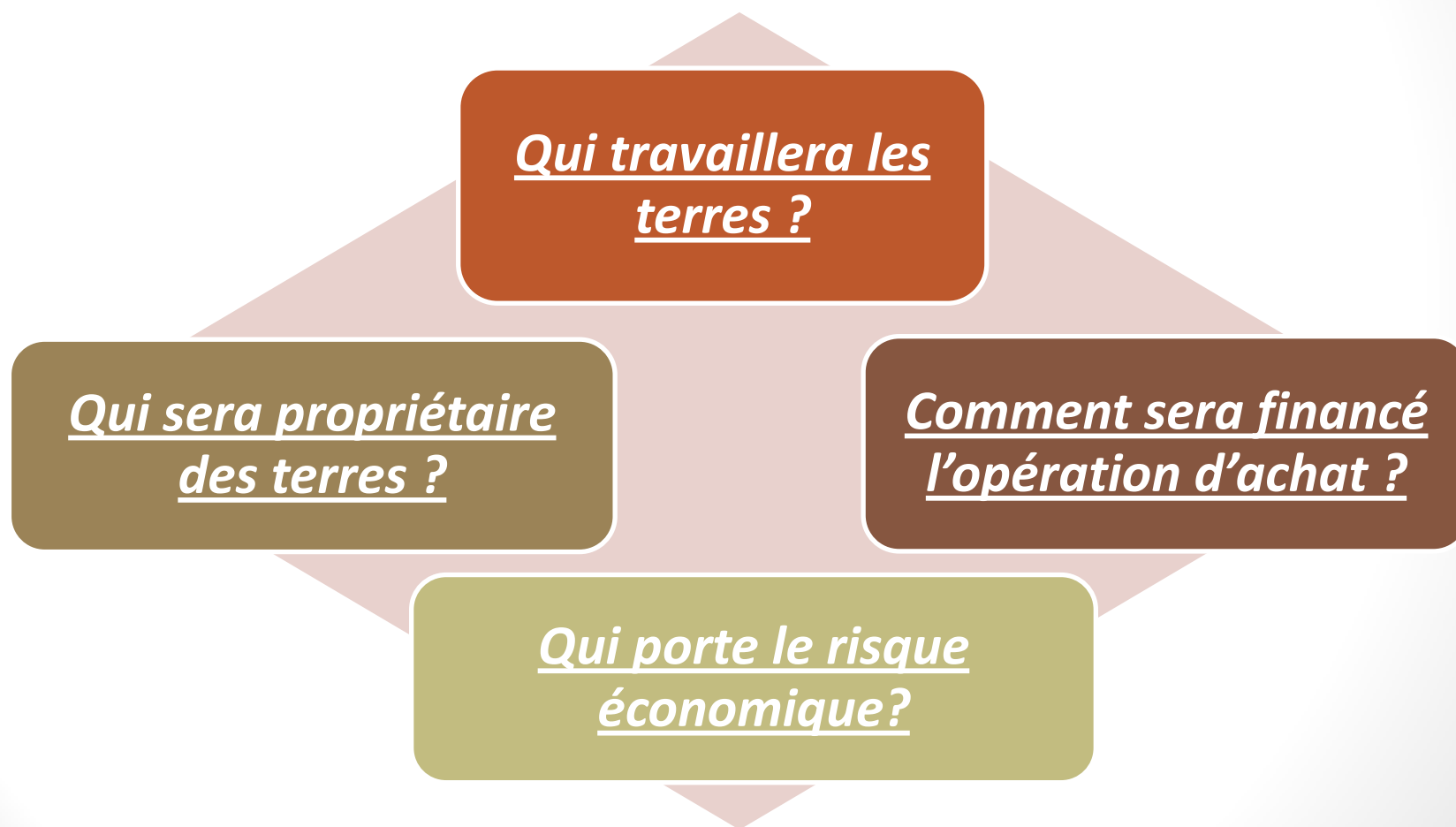
Pourquoi ?

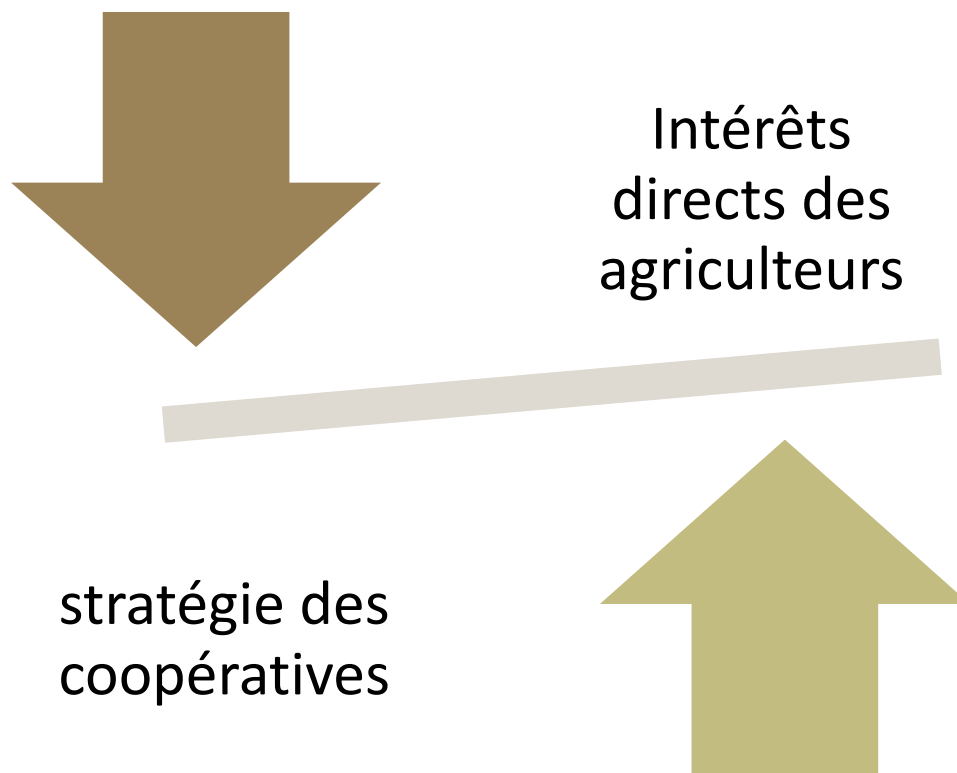
- **Nécessité de croissance des entreprises agricoles**
 - Le jeune qui souhaite s'installer mais qui manque de capacité financière
 - Difficulté de rentabilité par rapport au prix du foncier
 - Notion de taille critique se regrouper et investir dans des outils modernes.
 - Coût de l'installation et du développement Taux de retour sur investissement trop long parfois pour un financement seul.

Le portage du foncier en agriculture

Samuel ROCHEFORT

Stratégie foncière & agriculture collective





**Difficultés
d'approvisionnement des
coopératives**



**Frein de l'achat direct de
foncier et la transmission**

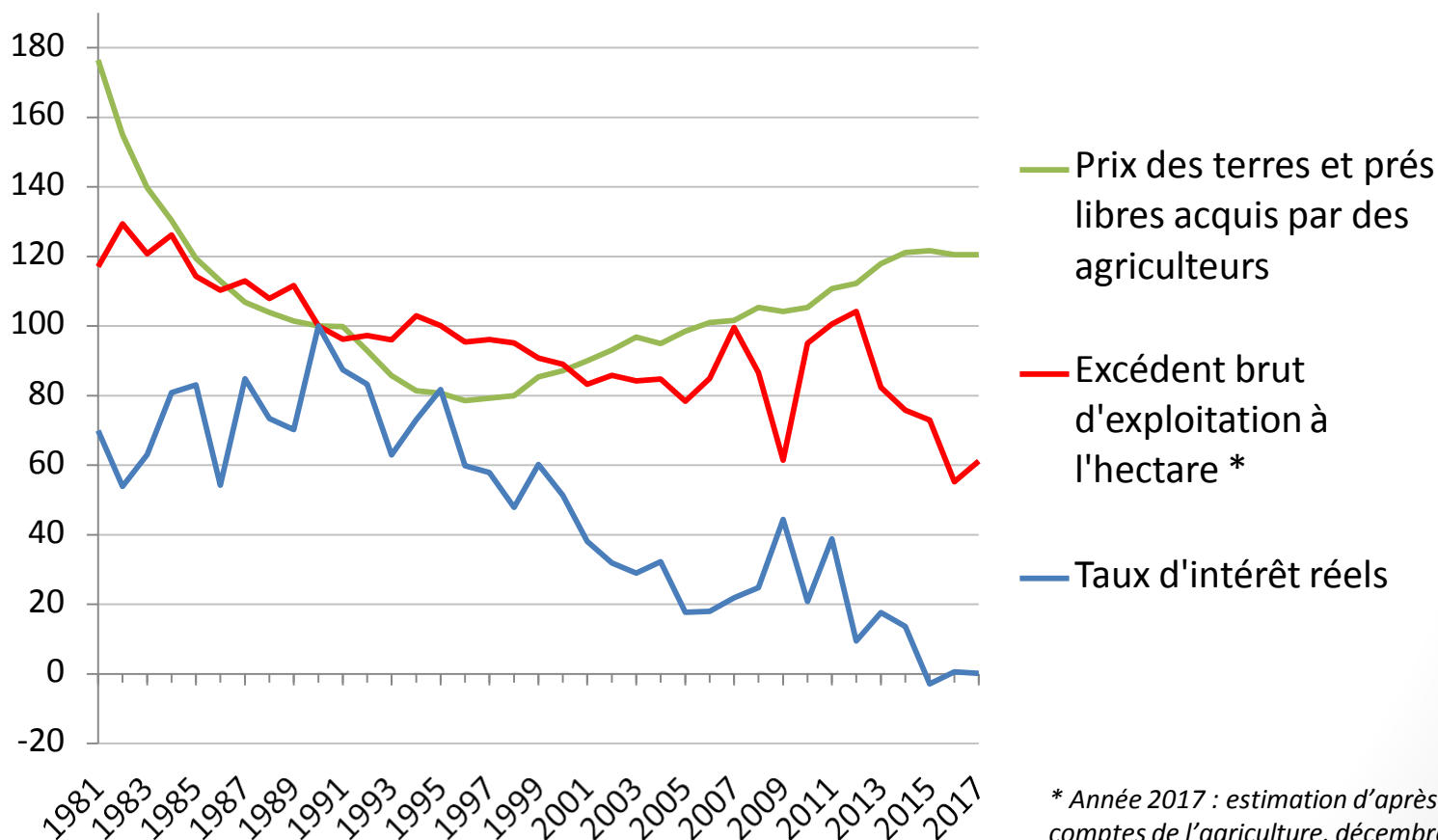
**Diminution de la performance
économique et déstabilisation
des marchés**



**Difficultés du
financement ou d'accès
au foncier; Absence de
candidat**

Terres et prés – Prix libres

Evolution du prix des terres libres, de l'excédent brut d'exploitation par hectare et des taux d'intérêts réels *Base 100 en 1991 – Valeur constante*



* Année 2017 : estimation d'après Agreste, comptes de l'agriculture, décembre 2017
Source : Terres d'Europe-Scafr, SSP et OCDE

Les dispositifs recensés

Différentes formules tributaires de l'environnement socioéconomique

Le soutien financier aux
associés coopérateurs

la coopérative d'exploitation

le financement relais

la protection des terres agricoles et
les sociétés d'investissement

1° Le soutien financier aux adhérents

Objectif

- Faciliter l'accès au crédit

clauses

- Compensation entre rémunération et avance,
- Clause d'engagement du preneur d'apport à la coopérative

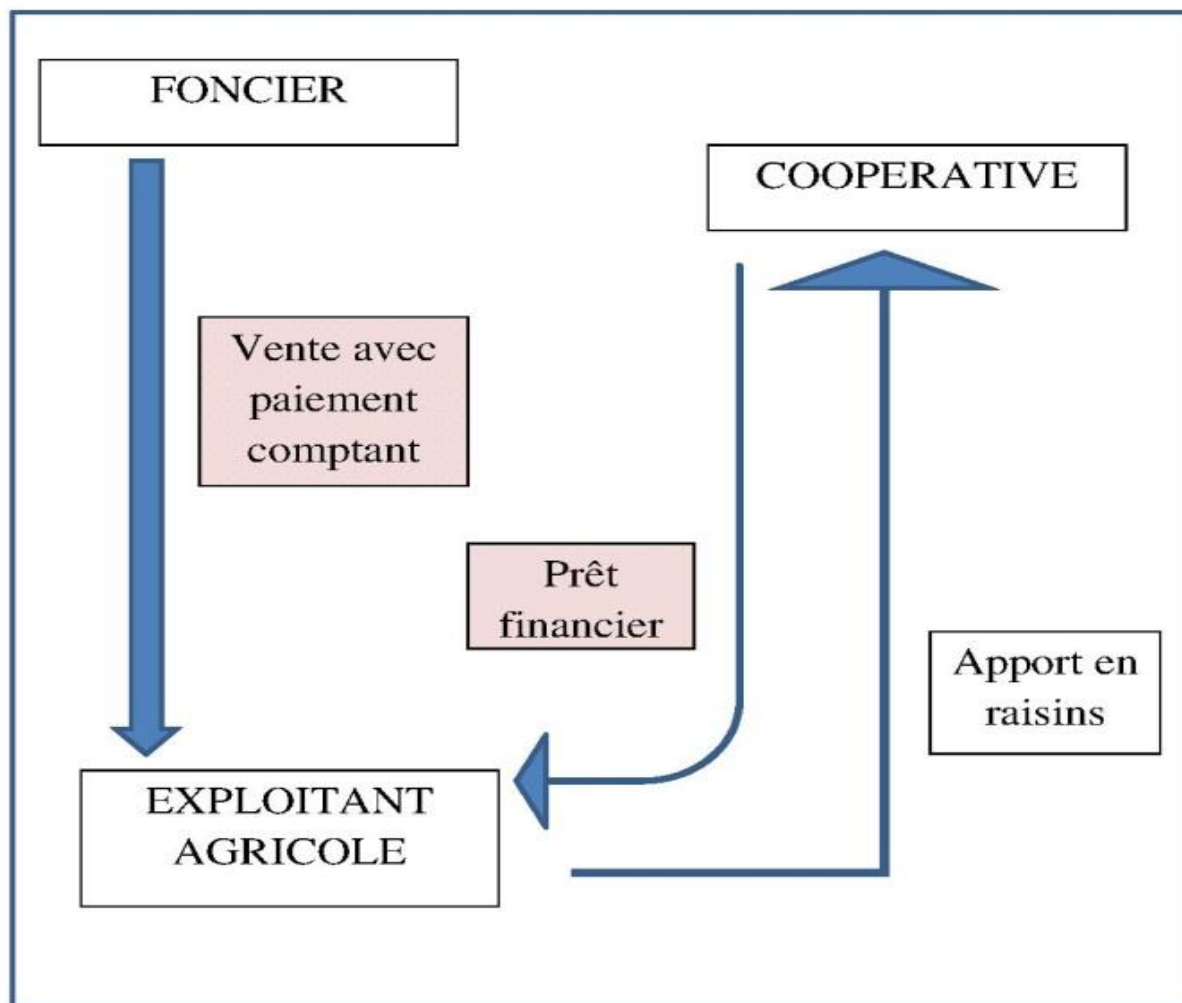
Avantages

- Simplicité + limite les coûts

Inconvénients

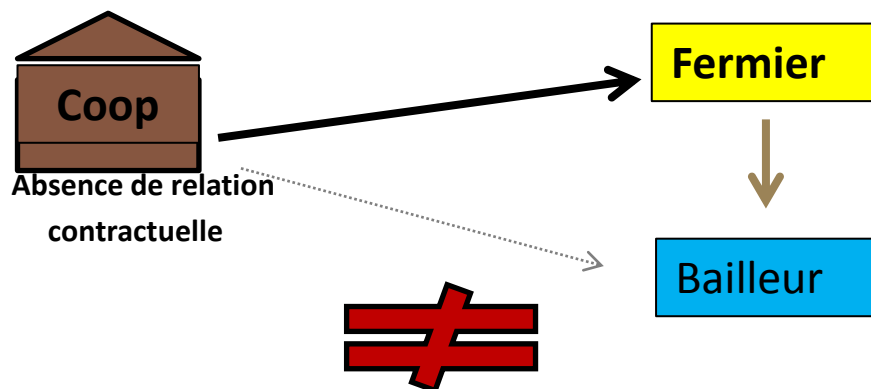
- Limité dans le montant, faible garantie pour la coopérative

ACHAT AVEC PRET DE LA COOPERATIVE

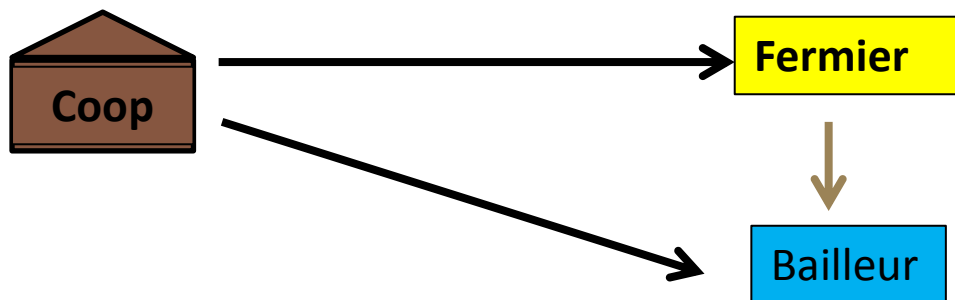


Indication de paiement

C'est un ordre du preneur vers la cave de payer le fermage



Délégation de paiement: La cave prend personnellement l'engagement de payer le bailleur, il y a une adjonction d'un nouveau débiteur (soit une possibilité de poursuite)



Art 1340 du Code civil

2° Achat et exploitation par la coopérative

**Pas de
candidat à la
reprise sur des
exploitations
stratégiques**

**La coopérative
achète
directement le
foncier**

Elle l'exploite :

- Avec son personnel
- En prestation avec ses associés coopérateurs

2° Achat par filiale + exploitation directe

**Achat
par
filiale**

**La société fait travailler les
terres en prestation à des
associés coopérateurs &
associé de cette filiale (RI
et pacte d'associé)**

**Ou la société exploite
les terres par des
salariés**

2° Achat et exploitation par la coopérative

Avantages

- La coopérative garde la maîtrise du foncier
- La coopérative sécurise l'engagement d'apport, par le contrôle de la société qui exploite

Inconvénients

- Coûts et risques d'exploitation supportés par la coopérative
- Dans le cadre du statut coopératif, ne peut porter que sur des surfaces limitées

Points de vigilance

- Éviter une trop grande implication de la coopérative dans la production (autre métier)
- Les modalités d'organisation du travail et rémunération

3° Portage par la coopérative

**La coopérative
(filiale) achète le
foncier pour le
rétrocéder à terme**

**Elle rétrocède les
terres après quelques
années : achat du
foncier ou des parts
de la société**

**Elle transmet la
jouissance
pendant la
période (réflexion sur
le mode de transfert de
jouissance)**



4° Protection du potentiel de production

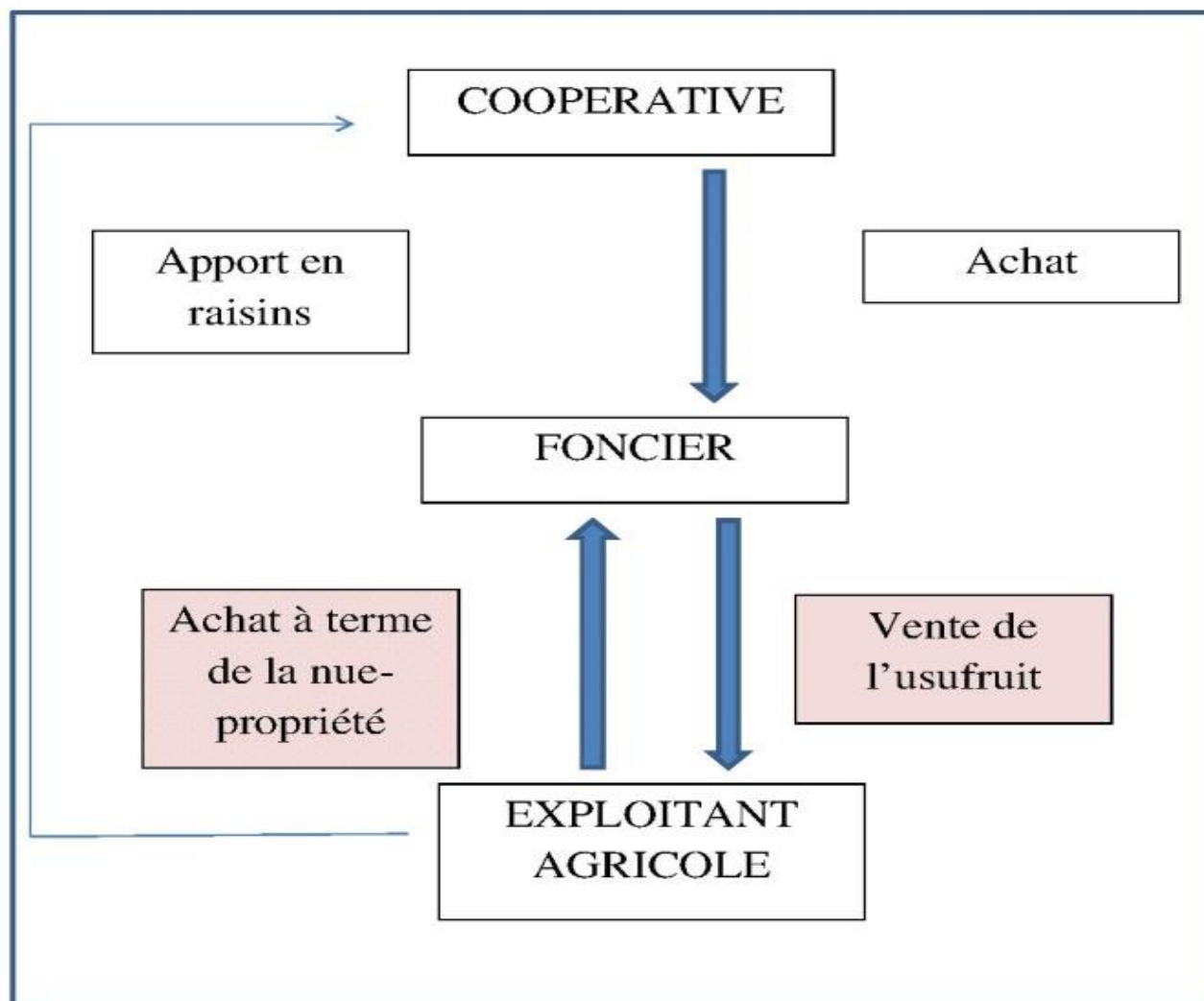
La coopérative via
une société Ad 'hoc
achète le foncier & en
transfère la
jouissance

- à un agriculteur qui s'installe
- ou à un adhérent déjà installé pour conforter son exploitation

Inconvénients

- Prendre l'assurance de l'engagement de l'adhérent pour la durée du bail (Bail cessible hors cadre familial)
- Changement de modèle

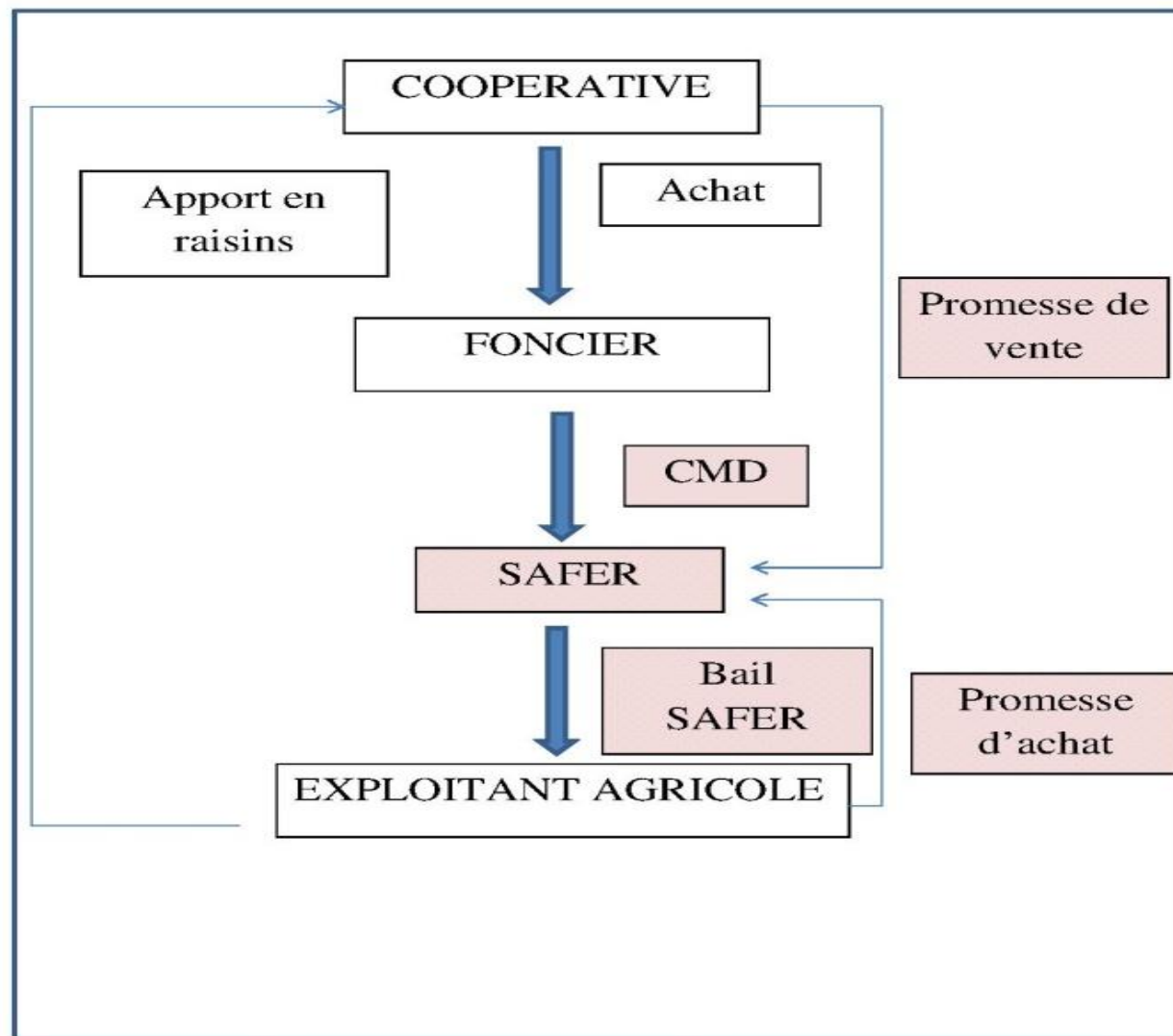
VENTE D'USUFRUIT



4° Le rôle des SAFER

Ex: CMD + Bail SAFER+ Promesse

BAIL SAFER



Le bail cessible hors cadre familial

- Prévoit la revalorisation du loyer de 50% - cette majoration portant sur le maxima des baux à long terme autorisé par l'arrêté préfectoral,
- Et le paiement d'un droit d'entrée dit « pas de porte »

« Prime de fidélité »

- Si l'exploitant respecte son engagement d'apport, il bénéficie de ces **facilités de paiement** (pas de porte 1/18eme)
- Si l'exploitant ne respecte pas son engagement d'apport, c'est **l'exigibilité immédiate** des sommes due au titre du pas de porte
- Si le preneur a la qualité **d'associé coopérateur** du BAILLEUR, ce dernier appellera **un fermage non majoré** de... (moins 50%).
- Si le preneur **n'a plus la qualité d'associé** coopérateur du BAILLEUR, ce dernier appellera un fermage **majoré de...(plus 50%)**.
- Indépendamment des conséquences d'une rupture d'engagement tirées des statuts de la coopérative.

4° Réflexion sur les sociétés d'investissement

Le cas particulier des GFA /GFV

Offre au Public de Titres Financiers et impact du règlement européen « Prospectus 3 » du 21 juillet 2018

Entreprise Solidaire d'Utilité Sociale et SCIC dédiée au portage de foncier agricole;

Le crowdfunding



Groupe Labeliance

Société d'investissement
spécialisée dans le financement
des grandes entreprises
agricoles et viticoles



◆ Le Groupe LABELIANCE est spécialisé dans le financement des entreprises agricoles et viticoles, autour de 4 grandes tendances irréversibles



Transmission

Dans les 10 années à venir, la moitié des chefs d'exploitations agricoles partiront à la retraite, soit plus de 200 000 entreprises à transmettre.



Restructuration et modernisation des exploitations: 13 Mds€ investis/an

La construction d'entreprises de dimensionnement optimal est une réponse au défis agricole. En 2016, 38,1% des entreprises exploitaient plus de 50ha



Maîtrise des enjeux fonciers: 4,5 Mds€ de transactions/ans

La raréfaction des terres agricoles et viticoles induit la perte de l'équivalent d'un département tous les 10 ans



Réappropriation d'une filière made in France productive et bio diversifiée

Les filières bio sont les plus dynamiques du secteur avec près de 37000 producteurs (+13,7%) et 1,7 million ha de surfaces exploitées (+13,4%)

FINANCER L'ENTREPRISE AGRICOLE ET VITICOLE ET ACCOMPAGNER DES TENDANCES IRREVERSIBLES

75

◆ Groupe LABELIANCE, une plateforme d'investissement unique dans les entreprises agricoles et viticoles

Société d'investissement indépendante	<ul style="list-style-type: none">> Création en juin 2012> 2 associés, dirigeants fondateurs> 2 associés reconnus du monde bancaire
Le partenaire du monde agri/viti	<ul style="list-style-type: none">> La reconnaissance des organisations professionnelles agricoles et viticoles> 6 ans de collaboration étroite avec toute la filière amont> 10 conventions signées à l'échelle nationale, sécurisant le sourcing des projets
Des solutions multiples	<ul style="list-style-type: none">> Fonds propres (Private Equity)> Dette (Obligations)> Dispositifs fiscaux (Pacte DUTREIL; art 150-0-B ter du CGI)
Track Record établi	<ul style="list-style-type: none">> 53,5 M€ structurés> 21 M€ sous gestion
Un pipeline de projets	<ul style="list-style-type: none">> DEAL FLOW Foncier : 100 M€ d'engagements SAFER> DEAL FLOW Entreprises Agricoles : 140 M€ de projets en cours de structuration

FINANCER L'ENTREPRISE AGRICOLE ET VITICOLE ET ACCOMPAGNER DES TENDANCES IRREVERSIBLES

76

◆ Une position unique au sein du monde agri / viti, sécurisant le sourcing des projets d'investissement

Une dizaine de conventions de partenariats signées à l'échelle nationale et régionale



- Partenariat **NATIONAL** d'accompagnement des exploitants grâce au portage de foncier



- Création d'un GUFA* afin d'accompagner les jeunes vignerons



- Partenariat national avec le 1^{er} syndicat agricole Français



- Création d'un GUFA* dans la Marne visant à financer conjointement les projets agri / viti



- Mise en place d'un GUFA* au niveau **NATIONAL**.
- Décret Ministériel « APCA » du 13 mai 2016 officialisant le partenariat LABELIANCE / Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture avec la création du GUFA DES TERRITOIRES.



- Création d'un GUFA* pour le développement de la filière fruit



VEUVE AMBAL

- Partenariat de développement viticole afin d'accompagner le Groupe en Bourgogne



- Partenariat régional avec la 1^{ère} Coopérative porcine de France

*GUFA : Groupe d'Utilisation des Financements Agricoles

Groupe
Labeliance

PORTER LE FONCIER AGRICOLE/ VITICOLE: LABELIANCE FONCIER AGRI

◆ Objectifs :

- Porter le foncier : croissance externe (cible à acheter)
- Porter le foncier : « cash-out » : externaliser ses terres pour augmenter sa trésorerie
- Porter le foncier : installation/ reprise

◆ Fonctionnement :

- Origination des terres à vendre par la SAFER et/ou par nos partenaires locaux
- 1^{ère} sélection par un Comité Technique
- Envoi des demandes à LABELIANCE
- Accord final du Comité d'Investissement de LABELIANCE

◆ Déploiement :

- Bail rural (9 à 25 ans) signé entre l'exploitant et un Fonds géré par LABELIANCE ASSET MANAGEMENT
- SAFER mandatée par LABELIANCE pour la gestion locative (seul interlocuteur de l'exploitant)
- Rachat possible des terres dès la 9^{ème} année par l'exploitant au prix du marché (prix SAFER)



LE PROJET

AGAMY VIGNOBLES





POURQUOI AVOIR CRÉÉ AGAMY VIGNOBLES ?

- **Sécuriser** le vignoble de la cave Agamy et renforcer les exploitations
- **Sécuriser** le revenu des vignerons coopérateurs / **Générer** de l'emploi en partenariat avec le tissu économique local
- **Pérenniser** le volume de production de la coopérative
- **Se développer** sur tout le bassin de production Agamy y compris sur les crus du Beaujolais
 - **Préserver** la richesse des différents terroirs
 - **Soutenir** des projets d'installation
- **Fédérer** une communauté de souscripteurs - ambassadeurs autour du projet Agamy Vignobles



QU'EST-CE QU'UNE SCIC ?

- Une Société Coopérative d'Intérêt Collectif (SCIC), est une entreprise coopérative qui :
 - ❖ Est un nouveau statut coopératif, créé en 2011 → réinvente l'entreprise et le rôle de ses acteurs, qui construisent et gèrent ensemble un projet commun
 - ❖ Est inscrite dans une logique de développement local et durable. Ancrées dans leur territoire, les SCIC présentent un intérêt collectif et un caractère d'utilité sociale
 - ❖ Permet d'associer autour du même projet des acteurs multiples
 - ❖ Est un modèle économique social et solidaire basé sur le financement participatif
 - ❖ Se construit autour d'un schéma économique inédit

Agamy Vignobles a été conçu avec cette philosophie, avec l'envie de monter un projet pilote mettant à l'honneur un système de gouvernance humain et cultural qui deviendra un modèle dans l'économie régionale



LES AVANTAGES AUX SOUSCRIPTEURS

- **Devenir collectivement propriétaire d'un vignoble**, faire partie d'une communauté
- **Avantage fiscal** : la réduction de l'impôt sur le revenu (18 % pour les versements effectués au titre de souscriptions en numéraire)*
- **8 bouteilles de la cave Agamy par an et par part sociale**
- Tarif préférentiel dans les 4 espaces de vente Agamy (10 % de remise)
- Participation à des événements pour **découvrir le métier de vigneron au fil des saisons** : ateliers vendanges, taille, assemblages des vins, dégustations...

Qui peut souscrire ?

- ❖ La SCIC réunit des acteurs multiples : vignerons, salariés d'Agamy, clients ou fournisseurs d'Agamy, entreprises, institutionnels, particuliers...
- ❖ A partir d'une ou plusieurs parts à 1 000 €, toute personne citée ci-dessus peut devenir sociétaire

Comment devenir sociétaire ? Bulletin de souscription rempli accompagné d'un chèque de souscription, de la copie recto/verso d'une pièce d'identité et d'un justificatif de domicile de moins de 3 mois



NOS AMBITIONS

Agamy Vignobles à 5 ans :



- Recruter 4 000 investisseurs



- Capital de 5 000 000 €



- 100 ha de vignes

Les objectifs d'achats de vignes d'Agamy Vignobles :

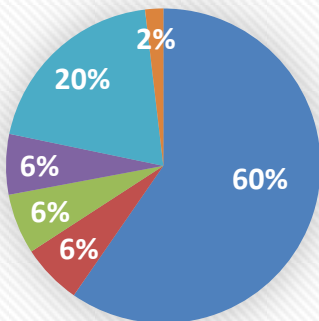
- Priorité mise sur le secteur des crus du Beaujolais : Morgon / Moulin-à-Vent / Saint-Amour / Brouilly / Julié纳斯 / Fleurie
- Projet d'installation de vignerons



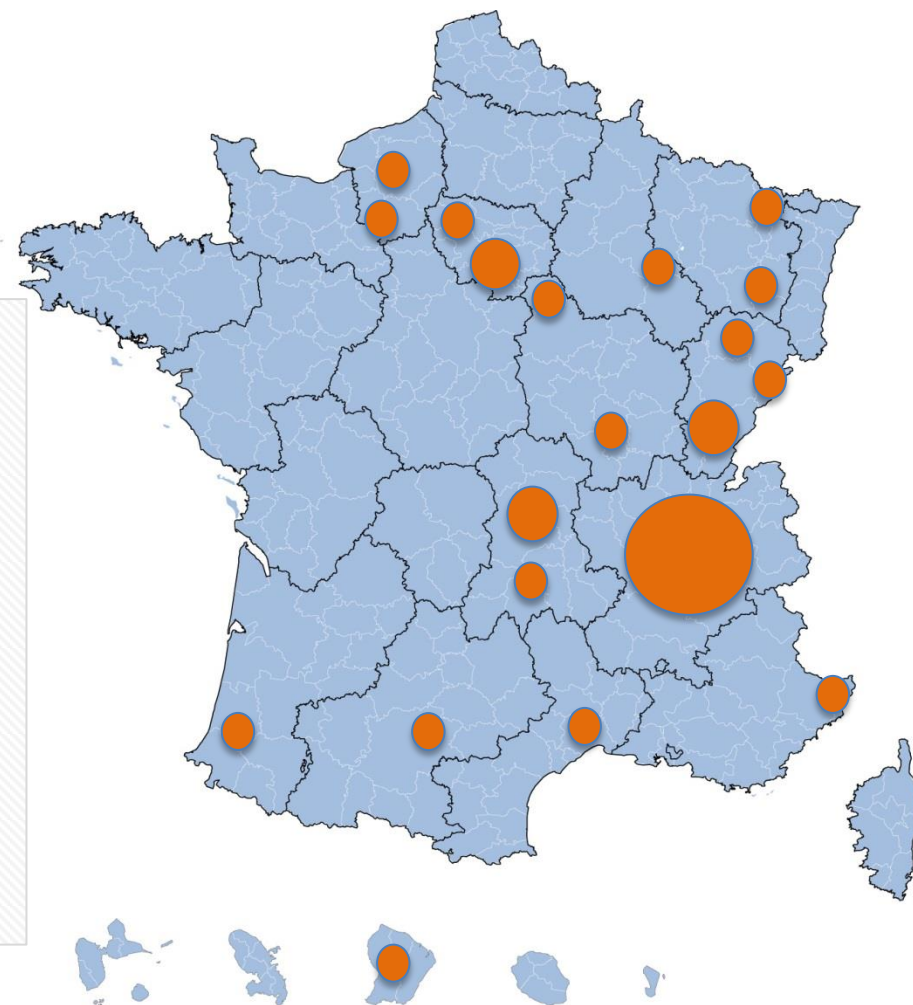
LES SOUSCRIPTEURS À DATE

161 souscripteurs
282 000 € de capital cumulé

Répartition géographique des souscripteurs



■ Rhône ■ Loire ■ Ain
■ Région Paris ■ Divers France ■ Hors France



Hors France :

- Une Guyanaise
- Un Luxembourgeois
- Un Suisse



COMMENT ÇA VA FONCTIONNER ?

Gestion des vignes :



- **Foncier**
• Achat et/ou fermage des vignes par la SCIC Agamy Vignobles



- **Exploitation**
Exploitation des vignes par des vignerons Agamy
ou par des prestataires de service



- **Vendange**
• Vinification et commercialisation par la coopérative Agamy

Qui ?

- Clients espaces de vente
- Clients grands comptes
- Fournisseurs
- Institutions
- Tous types de souscripteurs

Comment ?

- Campagnes de e-mailing
- Réseaux sociaux / Relations presse
- Courriers
- Réunions d'échanges
- Phoning



Fin de la table ronde

Financement et portage du foncier

La parole est à vous

Conclusion - Synthèse

Merci pour votre attention