

Compte rendu
Commission des Directeurs
29 Juin 2018
Cave les Vignerons Réunis
Sainte Cécile les Vignes

Présents :

- D. BLOND (La Tour d' Aigues)
- C. DELBARD (Bedoin)
- N. DAMIAN (Bédoin)
- S. CONSTANT-REYMOND (Caromb)
- V. RATZ (Cucuron)
- J.M PRADINAS (Les Vignerons Réunis)
- A. MULLER (Rasteau)
- P. COSTE (Vaison la Romaine)
- L. PIQUET (Beaumont du Ventoux)
- A. BRUSSET (FCVCV)
- C. GUALTIERI (FCVCV)
- S. ROCHEFORT (FCVCV)

* * *

ORDRE DU JOUR :

- **DE 9H A 10H30 : DOSSIERS D'ACTUALITE**
 - FONCIER :
 1. LES SERVICES EN PLACE AU SEIN DE LA FEDERATION
 2. LES PROJETS
 - REFLEXIONS SUR LA FORMATION DANS LES CAVES (SALARIES ET ADMINISTRATEURS)
 - REGIME D'AIDE A LA DECISION DANS LES COOPERATIVES VINICOLES
 - QUESTIONS DIVERSES

- **DE 10H30 A 12H : INTERVENTION ET ECHANGES AVEC LE SERVICE FRANCEAGRIMER AVIGNON (FRANCOIS ANDRE)**
 - PRESENTATION DU SERVICE ET DE SES MISSIONS
 - LES RELATIONS ENTRE LE SERVICE ET LES CAVES
 - LES PROBLEMES RENCONTRES ET SOLUTIONS POSSIBLES : ECHANGES ET DEBATS

- **A PARTIR DE 12H : BUFFET DEJEUNATOIRE/DEGUSTATION ET VISITE DE LA CAVE**

* * *

Dominique BLOND remercie Jean Marc PRADINAS pour l'accueil de la Commission dans la cave des Vignerons Réunis de Sainte Cécile les Vignes.

Il est constaté une faible participation contrairement aux deux dernières commissions. La question est posée de savoir si c'est un problème de date ou le sujet abordé de FranceAgrimer qui intéresse moins ?

Les directeurs présents soulignent l'importance de l'intervention de FAM qui a en charge des dossiers importants pour les caves (restructuration, investissements, ...). La date proposée est peut être un peu trop tardive sur le mois de juin.

1. Foncier

Samuel Rochefort a été embauché le 7 mai 2018 pour travailler sur le foncier. Il intervient d'ores et déjà dans plusieurs caves pour les accompagner dans leur stratégie foncière.

Les premières actions se sont engagées à des niveaux d'avancement différents en fonctions de l'existence de projets déjà initiés par les coopératives.

La concrétisation de l'action passe le plus souvent par la réalisation d'une opération foncière d'opportunité où la coopérative cherche à se positionner sur des parcelles à la vente. La solution recherchée est de mettre en place une mesure d'accompagnement d'un adhérent à reprendre l'exploitation ou à acquérir au terme d'un portage.

Des solutions d'exploitation directe par les filiales des coopératives sont aussi à l'étude au moyen de contrats de prestations de services notamment.

L'accompagnement opérationnel ponctuel a permis d'engager une réflexion plus approfondie sur le positionnement de la cave sur son potentiel foncier à moyen et long terme et de lancer le débat au sein des conseils d'administration sur des mesures d'accompagnement.

La création des filiales permet d'engager ce travail qui dépasse l'intervention foncière ponctuelle et permet de lancer le travail de réflexion sur l'avenir du potentiel de production :

- Identifications des exploitations partiellement à la vente et/ou sans repreneurs adhérents ;
- Identification des coopérateurs intéressés par les surfaces, et attractivité de la cave coopératives pour les nouveaux adhérents
- Quel est le système de financement et de portage foncier adapté ?

Dominique Blond précise que pour les caves une des difficultés est de connaître les intentions de vente de nos coopérateurs. Autre problème : la spéculation sur le foncier avec des propriétaires qui sont tentés de vendre 20 à 30 % plus cher à des privés.

Dans ces conditions, il est difficile pour nos coopérateurs de se positionner.

Une des possibilités est le pacte de préférence.

Une réflexion s'est engagée sur la possibilité de mettre en place un système qui imposerait au coopérateur de proposer à la cave en priorité la vente de ses parcelles dès lors que le coopérateur aura pris la décision de vendre ou d'en céder la jouissance. La question porte sur la validité de ce type de d'acte, des conditions de forme, et de sa force obligatoire quant aux promesses de vente que propose la SAFER ?

Au niveau de la forme, il s'agit d'un contrat individuel signé entre chaque adhérent et la coopérative ou sa filiale, l'engagement contractuel et bien distinct de celui des statuts.

Dans les faits elle permet à l'associé de rompre leur engagement sans pénalité s'ils vendent à un futur coopérateur ou à la cave. Il s'agit donc d'étendre la faculté de retrait.

Certaines coopératives l'ont inscrit dans le règlement intérieur. Cette procédure ne garantit pas la force juridique de l'acte bien même cette disposition fait l'objet d'un vote en AG. L'accord individuel est indispensable. Mais cette procédure a le mérite d'instituer une forme de Charte de bonne conduite de l'adhérent vis-à-vis de la coopérative.

Concernant l'opposabilité d'un pacte de préférence signé en bonne et due forme à la SAFER, il faut faire la distinction entre :

- l'intervention classique de la vente à l'amiable de la SAFER (promesse de vente entre le vendeur et SAFER et vente à l'amiable sous couvert du comité technique) ;
- et intervention de la SAFER par préemption c'est à dire après que le vendeur et son acquéreur se sont mis d'accord et n'ont pas signé un contrat sous-seing privé chez le notaire, lequel à l'obligation de notifier la vente à la SAFER. Dans cette hypothèse la SAFER ne peut intervenir que par la voie de la préemption (1% des cas) dans les deux mois de la notification.

Le pacte de préférence est opposable à la SAFER dans la première hypothèse, mais elle conserve son droit de préemption.

Luc PIQUET indique que la clé est d'instaurer un dialogue avec les coopérateurs pour anticiper les départs à la retraite, les arrêts d'exploitation...

C'est cette relation de confiance qui va permettre de mettre en relation les adhérents et d'espérer garder les surfaces.

D'où l'importance de la phase 1.

Au niveau des projets, sur les financements, des réflexions sont en cours au sein de la Fédération pour créer une plateforme de financement participatif.

2. Formations

La Fédération souhaite à nouveau travailler sur le volet formation à destination des administrateurs et des salariés en proposant des formations clés en main, adaptées aux besoins des caves et aux contraintes d'organisation pour les administrateurs.

La Fédération a rencontré les organismes financeurs (VIVEA, OPCALIM) pour étudier les offres existantes.

Concernant les formations administrateurs, les directeurs présents proposent des thèmes comme : management / commerce – marchés/ compréhension de l'environnement de la cave

3. Aide à la décision dans les caves coopératives

FranceAgrimer a mis en place une nouvelle aide à destination des caves coopératives et de leurs filiales.

a. Objectifs

Dans un contexte de concurrence accrue sur les marchés vitivinicoles français et mondiaux, les entreprises de production et de commercialisation des vins produits en France doivent être en adéquation avec les marchés visés, optimiser leur organisation et s'adapter en permanence à un environnement de plus en plus contraignant.

Il importe donc que les caves coopératives identifient clairement les points à renforcer que ce soit leur stratégie commerciale sur leurs marchés, l'adéquation de leur production avec ces marchés, leur organisation interne, leur structuration, leurs ressources humaines et leur gestion sociale. Elles doivent également avoir une meilleure connaissance et un meilleur suivi du sociétariat de la coopérative en vue, notamment, de faciliter le renouvellement des générations.

b. Eligibilité

Seuls sont éligibles les diagnostics portant sur l'activité viti-vinicole et ayant pour objectif :

- la stratégie commerciale des coopératives,
- l'adéquation de leur production avec ces marchés,
- leur organisation interne,
- leur structuration,
- leurs ressources humaines,

- une meilleure connaissance et un meilleur suivi du sociétariat de la coopérative.

c. Montant d'aide

Les dépenses relatives à la réalisation du diagnostic sont prises en compte dans les limites suivantes : 50 % du coût total HT de l'audit.

d. Période de dépôt

La première période s'est clôturée au 31 mai 2018.

François ANDRE nous apporte des précisions sur ce dispositif :

- Enveloppe : 300 000€ pour le national
- 8 dossiers ont été déposés au national (exclusivement PACA) : 58 000€ de demande d'aides
- 3 types de dossier :
 - o Réflexion stratégique
 - o Fusion
 - o HVE
- Cabinets d'audit qui interviennent :
 - o SILOE,
 - o ICV,
 - o Coop de France,
 - o Map Consulting.
- **L'enveloppe n'étant pas consommée, une nouvelle période de dépôt de dossier est ouverte jusqu'au 30 juillet.**

4. Intervention de Monsieur François ANDRE de FranceAgrimer.

Le plan national d'aide 2019-2013 va être transmis à la Commission européenne avant fin juin 2018.

Présentation des évolutions (voir diaporama en pièce jointe) : restructurations, investissements, promotion pays tiers, ...

Concernant la mesure de restructuration :

- enveloppe de 130 millions d'€ pour 2019,
- Plusieurs directeurs expriment que l'autorisation de démarrer les travaux en décembre est trop tardive. François ANDRE indique qu'il en est conscient et qu'il faut que les professionnels sensibilisent les membres du Conseil Spécialisé de FranceAgrimer.
- Pour optimiser les tournées de contrôle de FranceAgrimer, les caves avec les Techniciens Amont peuvent se rapprocher des services FAM pour s'entendre sur un planning des visites.
Pour ce faire, il faut que la cave établisse la liste des adhérents, des parcelles à contrôler et la transmette à FranceAgrimer.

Concernant les investissements :

- enveloppe de 130 millions d'€ pour 2019,
- les critères environnementaux seront reconduits,

- il est conseillé aux caves qui ont déposé un dossier d'investissements en 2018 de demander des avances,
- 9 caves coopératives du Vaucluse ont déposé un dossier en 2018 pour un montant de travaux de 2,3 millions d'€,
- En PACA, 15 millions d'€ de travaux répartis comme suit :
 - 4,4 millions d'€ pour les caves coopératives,
 - 8,2 millions d'€ pour les caves particulières,
 - 2,3 millions d'€ pour les négociants.

5. Questions diverses

o RGPD

Concernant cette obligation pour toutes les entreprises sur la protection des données, il faudrait avoir une information sur les obligations pour savoir comment appréhender le sujet de façon simple.

La Fédération va solliciter 2 entreprises pour établir des devis et négocier collectivement.

De manière plus générale, il faudrait avoir des formations/informations sur la gestion des données dans les caves.