

RUBRIQUE DIVERSE par Pierre Laborde

Toujours plus de transparence dans le rapport aux associés des coopératives agricoles

Plusieurs dispositions de la loi d'avenir agricole du 11 octobre 2014 sont venues compléter l'information communiquée dans le rapport aux associés des coopératives agricoles dont certaines sont spécifiques à ces entreprises.

Activité des filiales par branche d'activité

Désormais, le rapport aux associés devra contenir des informations sur l'activité des filiales et des sociétés qu'elle contrôle par branche d'activité. La loi ne précise pas le périmètre des sociétés concernées mais cette notion pourrait reprendre ce qui existe pour les sociétés commerciales au niveau de la détermination du périmètre de consolidation (Art. L 233-3 du code de commerce).

Détention d'instrument financier à terme

Lorsque la coopérative agricole détient des instruments financiers à terme dont le sous-jacent est constitué de tout ou partie d'une matière première agricole, elle devra indiquer dans son rapport aux associés les moyens mis en œuvre pour éviter d'exercer un effet significatif sur le cours de ses matières premières agricoles. Cette précision apportée, le commentaire sera complété par des informations, par catégorie de sous-jacent, sur les instruments financiers à terme détenus dont le sous-jacent est une matière première agricole.

Information sur les modalités de détermination du prix des apports et de leur modification en cours d'exercice

Lorsque la société procède à la collecte en l'état brut de produits mentionnés à l'article L 441-8 du code de commerce, le

conseil d'administration doit déterminer des critères relatifs aux fluctuations des prix des matières premières agricoles et alimentaires affectant significativement le coût de production de ces produits. Lorsque les critères sont remplis, le conseil d'administration délibère sur une éventuelle modification des modalités de détermination du prix des apports de ces produits et une information sera donnée, dans ce cas, dans le rapport aux associés.

Modalité de répartition des indemnités compensatrices allouées par l'assemblée aux administrateurs

L'article L 524-3 du code de commerce rappelle que les fonctions de membre du conseil d'administration, du conseil de surveillance ou du directoire sont gratuites et n'ouvrent droit qu'à remboursement de frais et, le cas échéant, au paiement d'une indemnité compensatrice du temps consacré à l'administration de la coopérative.

La somme globale fait l'objet d'une résolution soumise chaque année à l'approbation de l'assemblée générale.

Désormais, le rapport aux associés précisera les modalités de répartition de l'indemnité compensatrice accordée par l'assemblée générale et mentionnera les missions spécifiques exercées ainsi que le temps consacré par les membres du conseil d'administration, du conseil de surveillance ou du directoire à l'administration de la société dans l'exercice de leur mandat.

Toutes ces nouveautés vont nécessiter des commentaires pour une parfaite interprétation et communication. Toutefois, compte tenu de la publication de la loi le 13 octobre 2014, elles sont d'application immédiate pour les prochains rapports destinés aux associés qu'établiront les coopératives agricoles.



LE SAVIEZ-VOUS ?

CLARIFICATION SUR L'OBLIGATION DE PUBLIER DES DONNÉES SOCIALES ET ENVIRONNEMENTALES DANS LE RAPPORT AUX ASSOCIÉS PAR LES COOPÉRATIVES AGRICOLES par Pierre Laborde

En modifiant la rédaction de l'article L524-2-1 du code rural et de la pêche maritime, la loi d'économie sociale et solidaire du 31 juillet précise le périmètre des coopératives agricoles tenues de publier dans leur rapport de gestion des informations sur la manière dont elles prennent en compte les conséquences sociales et environnementales de leur activité, ainsi que sur leurs engagements sociétaux en faveur du développement durable, de la lutte contre les discriminations et de la promotion des diversités.

Ainsi, suivant le décret du 24 avril 2012, lorsque la coopérative agricole dépasse cumulativement un total de bilan ou

de chiffre d'affaires de 100M€ et un effectif de 500 salariés à compter de l'exercice clos au 31 décembre 2013, elle sera tenue de publier ces informations dans son rapport de gestion à compter des exercices ouverts après le 31 décembre 2013.

Une coopérative agricole clôturant au 30 juin 2014 et dépassant ces critères sera tenue à la publication, dans le rapport aux associés, des informations se rapportant à l'exercice clos le 30 juin 2015 et, le cas échéant, à l'exercice précédent, de façon à permettre une comparaison entre ces données. Nous reviendrons sur le contenu de ces informations.

NEWSLETTER

INEXAGRI

N°9 - Décembre 2014

AU SOMMAIRE DE CE NUMÉRO :

COOPERATIVES AGRICOLES ET FILIALES COMMERCIALES : JUSQU'OU ALLER OU...NE PAS ALLER ?

Depuis plus d'un siècle, les coopératives agricoles françaises ont considérablement évolué.

Leur nombre s'est réduit par voie de rapprochement et corrélativement, leur taille a fortement progressé au point que, désormais, certaines coopératives agricoles rivalisent avec les grands groupes privés de l'agroalimentaire, que ce soit en France ou à l'international.

Dans le même temps, ces coopératives ont été amenées, pour se développer, à créer des filiales commerciales pour leurs activités de transformation, de commercialisation ou de recherches et développement, voire à réaliser des opérations de croissances externes.

Face à une telle évolution, les groupes coopératifs sont confrontés, depuis plusieurs années, à de nombreux enjeux (internationalisation, financement, gouvernance...) lesquels, sans remettre en cause les fondements de leur statut qui ont montré au fil des ans tout leur intérêt, doivent les conduire à faire évoluer leur mode de fonctionnement pour s'adapter à ce qu'est aujourd'hui l'économie agricole et de façon plus globale, l'environnement économique.

Au cœur de cette question sur l'évolution du fonctionnement des coopératives, la relation des associés coopérateurs avec les filiales de leur coopérative occupe une place essentielle.

En effet, nombreux sont les associés coopérateurs qui s'interrogent sur l'incidence de ces filialisations sur la valorisation de leurs apports ou sur le retour sur investissement que leur procure certaines filiales ou certaines croissances externes.

Michel Chiron pose ci-après ces interrogations de façon très claire, et propose des pistes de réflexions intéressantes dont certaines inspirées de solutions tirées de la pratique.

Philippe FOURQUET

MONTGOMERY-QUEST



CENTENAIRES, LES COOPERATIVES AGRICOLES POURSUIVENT LEUR DEVELOPPEMENT

Historiquement, la coopération agricole se définit comme un mode d'exercice en commun d'activités économiques reposant sur la pratique de la solidarité à l'avantage et aux risques des participants.

Une coopérative est donc une entreprise qui prolonge l'activité de ses membres et l'en rend indissociable.

En Europe, le mouvement coopératif est né au XIX^{ème} siècle et s'est développé en France au XX^{ème} siècle. Il est doté d'un statut juridique spécifique depuis 1906 qui se caractérise par :

- l'engagement d'activité et l'exclusivisme de l'objet social ainsi que du sociétariat sur une zone géographique déterminée ;
- l'acapitalisme du système qui oblige l'adhérent à contribuer au financement de l'entreprise sans lui donner le droit au partage du patrimoine acquis pendant la vie sociale, et cela bien que sa responsabilité financière soit engagée à hauteur de deux fois sa « mise sociale » ;
- la transparence de la gestion qui veut que « la reddition de compte » permette la juste rémunération des apports des adhérents ou le juste prix des biens ou services qui leur sont fournis par la coopérative ;
- la dissociation du droit de vote du capital social qui s'exprime, en assemblée générale, par la formule « un adhérent = une voix ».

A l'origine, la motivation principale de création d'une coopérative résidait dans l'intérêt qu'il y avait pour les agriculteurs à se regrouper localement pour vendre leurs productions en l'état ou après transformation. Par exemple : la collecte et le stockage de céréales, ou la fabrication de fromages.

Aujourd'hui, les coopératives agricoles sont devenues des acteurs économiques reconnus dans le secteur agro-alimentaire, y compris à l'international, et les plus grands groupes, à l'instar de CRISTAL UNION, INVIVO, LIMA-GRAIN, SODIAAL, TEREOS, TERRENA, TRISKALIA, VIVESCIA, etc., rivalisent sans complexe avec les sociétés commerciales intervenant sur les mêmes secteurs d'activités.

Au fil du temps, cette évolution s'est effectuée par regroupements entre coopératives mais aussi par la création de groupes constitués d'entreprises commerciales françaises et étrangères, alors que parallèlement, les agriculteurs - dont l'effectif s'est considérablement réduit - n'ont pas cessé d'améliorer la productivité de leurs exploitations et de rechercher, auprès de leurs coopératives, les moyens :

- d'accroître la valorisation de leurs productions en accédant aux marchés les plus dynamiques afin d'en capter la valeur ajoutée ;
 - d'accéder, aux meilleures conditions, aux innovations issues de la recherche agronomique : semences, intrants, techniques culturales, etc.
- Ceci met en évidence, si besoin était, que l'éco-

nomie agricole d'aujourd'hui n'est pas comparable à celle qui a présidé à l'avènement du statut coopératif agricole dans notre pays il y a plus d'un siècle.

Mais les novations enregistrées ne sont pas sans poser diverses questions aux coopératives qui ont développé des activités de transformation ou de commercialisation, ou encore de recherche et développement, au moyen de filiales commerciales.

Dans le prolongement de l'encouragement à persévérer formulé par Gilbert Fenard⁽¹⁾ à l'intention des groupes coopératifs qui prennent l'initiative de proposer à leurs associés coopérateurs de participer directement au financement des filiales en en devenant actionnaires ou en souscrivant des parts sociales à avantages particuliers spécifiquement dédiés⁽²⁾, les développements ci-après, inspirés par de récents échanges et discussions avec des administrateurs de groupes coopératifs concernés par ces sujets, ambitionnent de contribuer à la recherche des meilleurs moyens de pallier le succès relatif qu'ont rencontré, jusqu'à présent, les initiatives prises en ce sens et que traduisent peut-être les questions que posent parfois des adhérents aux collègues qu'ils ont élus pour les représenter au conseil d'administration. Par exemple : **comment apprécier objectivement l'impact des performances des filiales sur la valorisation :**

- des apports ou du prix de cession des approvisionnements ou services ;
- de l'exploitation agricole des associés coopérateurs.

L'IMPACT DES ACTIVITES FILIALISEES SUR LA REMUNERATION DES APPORTS

La bonne application du principe de transparence à la reddition de compte implique que les adhérents d'une coopérative de collecte et approvisionnement pratiquant le système de l'acompte et du complément de prix connaissent parfaitement les modalités des calculs conduisant au prix définitif fixé par le conseil d'administration sous réserve d'approbation par l'assemblée générale annuelle et de l'attribution éventuelle d'une ristourne.

Ce processus est bien adapté aux coopératives qui commercialisent quasi exclusivement les produits apportés par leurs adhérents à des clients n'ayant pas d'autres liens avec elles.

En présence de filiales clientes ou fournisseurs, il importe que les transactions soient réalisées « au prix de marché » car les effets de toute exception à cette règle se répercutent sur le résultat de la coopérative et donc sur la valorisation finale des apports ou sur la détermination du prix de cession des approvisionnements. A ce sujet, il n'est pas sans intérêt de rappeler que le complément de prix peut être positif ou ... négatif si le résultat est déficitaire !

L'octroi d'avantages divers aux filiales par la coopérative (par exemple : abandons de créances avec ou sans retour à meilleure for-

tune, avances financières gratuites ou à faibles taux d'intérêts, prestations de services à prix avantageux, etc.) mérite aussi une attention particulière. Il en est de même si c'est la coopérative qui bénéficie d'avantages accordés par sa filiale car cela améliore anormalement sa propre performance de gestion.

S'ils s'avèrent abusifs, ces procédés peuvent être répréhensibles, en droit commun comme en droit coopératif. C'est pour cette raison que le législateur a réglementé « la normalité de ces conventions » et que les commissaires aux comptes sont appelés à présenter un rapport à leur sujet à l'assemblée générale.

Si la coopérative pratique « le prix ferme » ou « le cours du marché à terme », les opérations effectuées avec les filiales sont sans incidence sur la valorisation des apports des adhérents arrêtée par décision du conseil d'administration.

La gestion de chacune des filiales composant le périmètre de consolidation d'un groupe coopératif devant être autonome, l'affectation de leurs résultats annuels doit être décidée par leurs assemblées générales respectives. En cas d'attribution de dividendes, la coopérative (société mère) les enregistre dans ses produits financiers et peut éventuellement proposer à l'assemblée générale, au moyen d'une résolution spécifique, de les redistribuer en tout ou partie aux associés coopérateurs. Mais compte tenu des délais nécessaires aux réunions successives des assemblées générales des filiales, puis de celle de la coopérative, il arrive que l'attribution aux associés coopérateurs s'effectue avec un décalage dans le temps d'au moins un an par rapport à l'année au titre de laquelle les apports ont été effectués, ce qui peut compliquer la bonne appréciation de la rémunération des apports qui est généralement liée à la notion de « campagne ». C'est, par exemple, le cas dans le secteur céréalier.

Les groupes coopératifs disposent des informations de gestion nécessaires pour informer leurs adhérents de l'incidence des performances des filiales sur la rémunération de leurs apports, mais il importe qu'ils disposent d'une gouvernance hautement responsable pour arbitrer la répartition équitable de la rentabilité globale entre :

- d'une part, la rémunération des apports des associés coopérateurs et/ou le prix de cession des approvisionnements ;
- d'autre part, le financement des propres besoins des filiales dont la multiplication, la dispersion géographique et la diversification des activités peuvent complexifier la bonne compréhension des informations à donner.

En la matière, les démarches de formation et la pédagogie à déployer sont des éléments déterminants pour éviter ou limiter les risques d'interprétations approximatives voire erronées.

Il reste enfin à apprécier si la stricte orthodoxie de la règle de l'exclusivisme de l'objet social et du sociétariat est bien respectée lorsqu'on se trouve en présence de groupes diversifiés

dont les activités de certaines filiales ne sont pas identiques ou complémentaires de celles de la coopérative, leur société mère. Il apparaît en effet que, dans un tel cas, la réalité du prolongement de l'activité des membres évoquée supra comme constituante déterminante du contrat coopératif originel, risquerait d'être dénaturée. Faudrait-il alors considérer que le statut juridique spécifique est susceptible d'être remis en cause ?

LE RETOUR SUR INVESTISSEMENT

Le strict respect du principe acapitaliste n'autorise la revalorisation des parts sociales constituant le capital des coopératives agricoles que sur option statutaire et dans la limite de l'évolution des rentes viagères, laquelle se veut seulement « compensatoire » de l'érosion monétaire.

Par ailleurs, il n'existe pas en pratique de « véritable marché » des parts sociales bien qu'elles soient cessibles entre agriculteurs et, généralement, lorsqu'un associé coopérateur cesse son activité d'agriculteur, le remboursement du capital qu'il a souscrit, souvent depuis plusieurs dizaines d'années, s'effectue à la valeur nominale, le cas échéant revalorisée comme mentionné ci-dessus.

Mais, la démarche de filialisation nécessite autofinancement et/ou endettement.

L'autofinancement ne peut que provenir de l'affectation aux réserves des résultats annuels excédentaires, à condition que les associés coopérateurs renoncent à appréhender en totalité ceux qui sont « distribuables » sous forme de ristournes lorsqu'ils sont générés par la « bonne et prudente » gestion des coûts d'intermédiation de la coopérative.

Quant à l'endettement, son coût constitue une charge financière et d'amortissement qui ampute le solde d'exploitation disponible pour rémunérer les apports.

Ainsi donc, ce sont les associés coopérateurs qui assurent et supportent, directement ou indirectement, le financement des filiales.

Lorsque les filiales s'avèrent profitables, il en découle normalement un accroissement de leur valeur « capitalistique » mais celle-ci reste acquise à la coopérative ; dans ces conditions, les espérances de « plus-values » sont inexistantes pour les associés coopérateurs !

Ceci étant, la question se pose de savoir si les adhérents qui ont accepté de réduire leurs revenus pour financer des investissements dans des filiales méritent d'en être indemnisés. Il paraîtrait équitable qu'ils le soient, particulièrement si les économies d'échelle et les avantages concurrentiels retirés de ces participations continuent à bénéficier à leurs successeurs. En théorie, cela pourrait s'effectuer, en cas de mutation de l'exploitation, par la négociation :

- de sa valeur, en application des méthodes d'estimation basées sur l'actualisation des revenus passés et futurs ;
- du prix des parts sociales de la coopérative qui sont attachées à l'exploitation et que le

cédant est tenu de proposer à l'acquéreur ; rappelons à ce sujet que, sur le plan juridique, procéder ainsi est parfaitement légal.

La documentation disponible sur l'existence de telles pratiques et les modes d'estimation de ces éléments à caractère de « goodwill » n'est pas, à notre connaissance, significative. Pour pallier cette absence de doctrine, serait-il envisageable que des groupes coopératifs portant intérêt à ces sujets prennent l'initiative d'organiser la collecte de telles informations lorsqu'ils sont saisis de demandes de retrait de leurs associés coopérateurs ? Ceci permettrait de constituer une base de données et, si elle s'avère fiable, d'en tirer des enseignements sur la réalité du retour sur investissement dans les filiales prenant en compte les incidences sur le revenu mais également sur la valorisation patrimoniale des exploitations des associés coopérateurs.

COMMENT MESURER L'EFFICACITE DES INVESTISSEMENTS DE CROISSANCE EXTERNE DES GROUPES COOPERATIFS AGRICOLES ?

Dans une interview récente (3), Philippe Mangin, président de Coop de France, a rappelé que « les coopératives ont grandi à l'abri de la financiarisation » mais précisé également « ... qu'il devient nécessaire de réfléchir à la manière d'intéresser les exploitants à la rentabilité des filiales ».

Comme on l'a vu supra, il est possible d'informer les associés coopérateurs des performances des filiales de leur coopérative et de leur contribution au revenu de leurs exploitations, tout particulièrement lorsque les « bénéfiques » perçus par la coopérative sont redistribués sous forme de dividendes. Ceci présente l'avantage d'être clair et facilement explicable lors des réunions de proximité que tiennent les coopératives organisées en sections territoriales ou en branches d'activités. L'institution de comités des comptes par les conseils d'administration apparaît aussi comme un moyen efficace d'explication pour en faciliter, si nécessaire, la bonne compréhension par les associés coopérateurs bénéficiaires.

Mais il apparaît plus difficile d'apporter une réponse claire à la question de savoir comment sont rémunérés ou indemnisés les associés coopérateurs qui ont contribué aux financements nécessaires à la prise de contrôle de sociétés commerciales ou aux investissements stratégiques de croissance car :

- le retour de rentabilité s'effectue souvent sur le long terme, voire très long terme, et il est alors susceptible de profiter aux successeurs des associés coopérateurs qui les ont consentis ;
- le statut juridique actuel ne permet pas la valorisation des enrichissements provenant des créations de valeurs, comme par exemple des marques commerciales ou des résultats des activités de recherche et développement.

Des professionnels du droit et du chiffre, praticiens de la coopération agricole et aussi membres

d'INEXAGRI, se posent à ce sujet la question de savoir s'il ne conviendrait pas d'approfondir l'intérêt qu'il pourrait y avoir à ce que le profit provenant de filiales commerciales soit distribué sous forme de dividende « payable » sur option, en numéraire ou en actions. L'exercice de l'option pour le paiement en actions par la coopérative, lui permettrait alors de ristourner ce profit aux associés coopérateurs sous la même forme ; ceci permettrait à chacun, en fonction de ses souhaits, de choisir :

- soit le paiement en numéraire pour celui qui déciderait de compléter le revenu disponible de son exploitation ;
- soit le paiement en actions pour celui qui préférerait participer plus activement aux performances des activités futures des filiales, à condition bien sûr que la liquidité de ces titres soit organisée et que le traitement juridique et fiscal d'un tel processus soit précisé.

On peut aussi noter que cela faciliterait l'appréciation du « goodwill » éventuel évoqué ci-dessus en cas de cession par l'adhérent de son exploitation.

Il est intéressant de remarquer qu'une « innovation » de ce type a été expérimentée récemment par VIVESCIA qui a proposé à ses associés coopérateurs de recevoir, sur option de leur part, la ristourne décidée par l'assemblée générale annuelle sous forme d'obligations remboursables en actions d'une filiale, de statut de droit commun, de la coopérative champenoise⁽⁴⁾.

POUR CONCLURE

Déjà en 1990, lors de son assemblée générale annuelle, la CFCA mettait en évidence que «... des agriculteurs toujours moins nombreux maîtrisent des parts de marchés croissantes grâce à un réseau coopératif de plus en plus concentré et fort mais qui, pour certaines activités, s'extrait lui-même de la forme juridique de coopérative »⁽⁵⁾ et en 2005, René Mauget, professeur à l'ESSEC, dans une étude consacrée aux COOPERATIVES FACE A LA MONDIALISATION, estimait que les bonnes stratégies coopératives seraient à l'avenir celles qui associeraient la croissance :

- d'une part de la « valeur pour l'utilisateur », c'est à dire du revenu des associés coopérateurs ;
- d'autre part de la « valeur pour l'actionnaire » lorsque les groupes coopératifs sont associés à des partenaires bancaires ou industriels⁽⁶⁾.

A la veille de la modernisation de la loi de 1947 qui a fondé le statut général de la coopération en France, le moment paraît venu de faire évoluer l'organisation économique et financière actuelle pour que les groupes coopératifs agricoles les plus dynamiques puissent poursuivre leur développement dans le respect de leurs valeurs mutualistes, tout en permettant le juste retour aux associés coopérateurs de leur contribution au financement des investissements de croissance de leur coopérative.

Michel CHIRON - Août 2014

⁽¹⁾ Newsletter INEXAGRI N° 3 (février-mars 2011).

⁽²⁾ Parts sociales à avantages particuliers dédiés au financement de filiales (BICA N°121 - juin 2008).

⁽³⁾ Les Echos (27 mai 2013).

⁽⁴⁾ Les Echos (10 décembre 2013).

⁽⁵⁾ Coopératives agricoles : les associés coopérateurs souhaitent-ils également devenir des actionnaires ? (Revue Française de Comptabilité N° 43-9 janvier 2011).

⁽⁶⁾ AGRA ALIMENTATION N° 1887 (9 juin 2005).