

Comment organiser le retour sur investissement en propriété en AOC en France ? Rentabilité et plus value

Un constat : si la consommation de vin diminue, la qualité augmente et le prix des vignobles comme des bouteilles ne cesse de croître.

L'augmentation très significative du prix du foncier viticole de "qualité" nous amène à faire deux constats :

- Le coût de l'investissement dans le foncier nécessite pour l'exploitant de rechercher une organisation juridique et fiscale lui permettant de rentabiliser au mieux son investissement. Il doit avoir également pour soucis de réussir la transmission de celui-ci au moindre coût.
- Pour les investisseurs, les propriétés viticoles deviennent des valeurs de placement à part entière.

Nous verrons donc dans un premier temps quelles peuvent être les différentes organisations juridiques et fiscales que l'exploitant peut utiliser afin d'augmenter la rentabilité financière de son investissement.

Nous verrons également si ces organisations peuvent permettre de réduire le coût de la transmission de ce patrimoine viticole.

Enfin, si le viticulteur doit faire appel à des capitaux extérieurs pour lui permettre d'investir ou de trouver des soutiens pour pérenniser son exploitation, nous verrons quelles mesures peuvent attirer des investisseurs "non professionnels".

I. Organisation juridique et fiscale de l'exploitation viticole : pour accroître la rentabilité et faciliter la transmission

La rentabilité de l'entreprise viticole passe avant tout par la capacité du viticulteur à développer des produits de qualité qu'il pourra commercialiser au meilleur prix. En d'autres termes et comme pour toute entreprise, la rentabilité est conditionnée par la capacité qu'aura l'entrepreneur à créer de la richesse.

Cette rentabilité passe également par l'optimisation des résultats économiques. Plus précisément, il ne suffit pas de dégager du profit, encore faut-il que celui-ci soit soumis à un minimum de prélèvements sociaux et fiscaux.

Sans optimisation du revenu, il sera de plus en plus difficile de faire face au financement des stocks, au renouvellement de l'outil de production et au développement de l'activité, passant par l'exemple par l'achat de foncier.

Les organisations juridiques retenues devront permettre de réduire les prélèvements, afin d'assurer à l'exploitant une capacité d'investissement la plus forte possible.

La bonne organisation sera également celle qui disposera d'une capacité d'adaptation et d'évolution la plus large pour faire face à une réglementation sans cesse changeante.

L'outil incontournable de cette organisation juridique est la société d'exploitation.

Que sa forme soit civile ou commerciale, elle aura pour vocation à structurer le patrimoine professionnel de l'exploitant et à lui permettre de mettre en place quelques leviers fiscaux et sociaux en vue de réduire ses prélèvements. Cette société pourra également constituer un outil de cession au profit d'un descendant ou d'un tiers d'un usage beaucoup plus souple que l'entreprise individuelle.

L'activité de production viticole constitue en droit français une activité dite civile. Cette caractéristique a notamment pour effet d'écarter toute reconnaissance (au moins officielle) d'un fonds de commerce, tant sur le plan juridique que fiscal.

L'organisation sociétaire pourra permettre de structurer en deux parties distinctes les activités de production et de commercialisation des vins.

Société d'exploitation pour la première et société commerciale pour la seconde.

Cette organisation permettra à l'exploitant de valoriser une clientèle, une marque de manière beaucoup plus simple que dans le cadre d'une société d'exploitation classique.

Elle pourra également lui permettre de développer des activités commerciales (négoce) afin d'accroître la rentabilité de ses activités par l'augmentation de ses volumes de vente.

La mise en place de sociétés d'exploitation doit être complétée par le choix de régimes fiscaux adaptés au développement de l'entreprise.

Le régime des Bénéfices Agricoles, s'il présente un certain nombre d'avantages (abattement sur les bénéfices, déduction fiscale pour investissement, exonération des plus-values pour les plus petites structures) ne constitue pas le régime fiscal adapté à une rentabilité élevée de l'entreprise.

Le régime de l'IS, qui a jusqu'à présent trouvé une application assez limitée dans notre secteur d'activité, constitue lui une réelle opportunité de développement et d'augmentation de la rentabilité des entreprises viticoles.

Les nouvelles dispositions prévues par la Loi de Finances pour 2004 sur la taxation des revenus de capitaux à partir de 2005 ne modifient en rien cet intérêt.

Ce régime permet, d'une part, de bénéficier d'une fiscalité réduite (15 % ou 33 % sur les bénéfices) et de faire échapper une part plus ou moins importante des bénéfices à l'assiette des cotisations sociales. D'autre part, il constitue un moyen de transmission de l'entreprise au moindre coût puisque les plus-values dégagées lors de la transmission peuvent bénéficier d'une exonération, que ce soit lors d'une mutation à titre gratuit ou à titre onéreux.

Le régime de l'IS trouve une véritable utilité si les résultats soumis à ce régime sont réinvestis dans le développement de l'activité. En d'autres termes, ils ne doivent, dans la mesure du possible, pas être distribués sous une forme ou une autre, au profit des associés.

Ainsi, un schéma optimisant peut consister à mettre en œuvre une organisation juridique permettant de combiner le régime fiscal des BA (impôt sur le revenu) et celui de l'Impôt sur les Sociétés.

Une part du résultat nécessaire aux besoins privés de l'exploitant lui sera attribuée dans le cadre des BA, la part devant être réinvestie dans l'exploitation sera fiscalisée à l'IS.

Il sera alors, en plus de la société d'exploitation soumise à l'IR, constitué une société de type holding soumise à l'IS. Celle-ci prendra des participations au capital de la première et bénéficiera en contrepartie d'une partie des bénéfices de l'activité.

Cette société holding aura soit une activité purement financière, soit aura également pour vocation à exercer une activité à part entière. Cette activité pouvant être commerciale (négoce) comme indiqué précédemment.

La fiscalité la plus optimisante concourt donc à l'accroissement de la rentabilité de l'exploitation.

Ces gains fiscaux doivent permettre de générer un maximum de moyens financiers pour le développement de l'activité.

L'achat de vignes constitue certainement l'investissement qui pose le plus de difficultés à l'exploitant. D'une part, en raison de son coût d'acquisition qui apparaît de plus en plus élevé et semble totalement délié de la rentabilité qu'il peut en attendre et, d'autre part, en raison de son traitement fiscal.

Ces biens fonciers, qu'ils soient acquis à titre personnel par l'exploitant ou par sa société d'exploitation, ne peuvent faire l'objet d'une dépréciation fiscale afin d'en "amortir" le coût d'achat.

Seuls les frais financiers supportés pour son acquisition pourront être déduits des résultats de l'exploitation. Cette situation est d'autant plus pénalisante lorsque le viticulteur doit se porter acquéreur de vignes qu'il exploite déjà en vertu de baux. Dans cette situation, pas d'accroissement d'activité et des charges financières plus importantes.

Dans les grandes régions viticoles, Bordelais, Champagne, les conseils ont développé des techniques de démembrement de la propriété afin d'assurer une "rentabilité fiscale" à l'investissement foncier.

Ces techniques reposent sur l'acquisition par une société d'un droit d'usufruit, limité dans le temps, sur des vignes qu'elle exploitera.

La nue-propriété de celles-ci pouvant être acquise par une personne physique ou par une société holding à l'IS utilisant une partie de ces réserves à cet effet.

La société d'exploitation disposera donc d'un usufruit temporaire pour une durée de 15 à 30 ans en général.

Puisqu'au terme de cette période, l'exploitant perdra tout droit sur le bien, ce droit d'usufruit doit pouvoir faire l'objet d'une dépréciation dans le temps.

Cette dépréciation, comptabilisée sous la forme d'un amortissement, permettra de réduire le résultat fiscal de l'exploitation et ainsi permettra de réaliser l'investissement avec une meilleure sécurité financière.

Au terme de cet usufruit, le nu-proprétaire devenu plein-proprétaire pourra, sous forme de bail, permettre au viticulteur de poursuivre l'exploitation des biens moyennant le versement d'un loyer.

Cette opération, si elle est réalisée avec un maximum de sécurité juridique et fiscale, constituera un formidable outil de développement et d'accroissement de la rentabilité, en permettant à l'exploitant d'investir dans un bien foncier au coût parfois exorbitant.

La transmission de l'entreprise : un passage difficile, surtout s'il y a transmission dans un cadre familial.

Pour l'exploitant, dans l'hypothèse d'une cession de l'exploitation à un tiers, la plus-value dégagée par son exploitation a deux sources essentielles : le foncier et le "capital d'exploitation".

Le foncier : la valorisation et donc le gain en plus-value est surtout fonction du marché du foncier et parfois moins à la qualité du produit. Cela est particulièrement vrai en champagne, du fait du très faible volume de vignes cédées et du fait de la très forte homogénéité du produit.

Dans le bordelais, du fait du grand nombre d'AOC, de terroirs et de l'atomicité des productions qui en découle, ce constat doit être relativisé.

En réalité, ce qui génère de la plus-value lors de la cession, c'est bien sûr la qualité du produit fabriqué par le viticulteur et sa capacité à avoir construit un réseau de distribution, à avoir en parallèle de sa production

développé une activité de négoce. Bref, avoir structuré une véritable activité commerciale capable de générer du profit.

Là encore, la fiscalité trouve tout son intérêt. Céder au meilleur prix mais avec une fiscalité la plus faible possible.

Si transmission à descendant :

- Le foncier sera transmis avec les exonérations fiscales : exonérations spécifiques du bail à long terme et des autres exonérations et réductions de droits applicables à l'ensemble des mutations à titre gratuit.
- Le capital d'exploitation sera par préférence cédé sous forme de titres de société à l'IS. Le démembrement de propriété sur ces titres pourra également permettre de réduire fortement de coût de la transmission de ces titres par la mise en place de sociétés holding comme indiqué ci-dessus..

-

Utilisation d'un outil d'actualité : les pactes d'associés pour "jouer" sur la fiscalité des droits de donation et sur l'ISF. Le montant des exonérations accordées (50% sur la valeur des biens) est d'une importance telle que leur non utilisation pourrait être considérée comme une « faute de gestion » de la part de l'exploitant qui transmet son entreprise.

II. Attirer les investisseurs

L'augmentation du prix du foncier nécessite de plus en plus l'intervention dans la filière d'investisseurs "non professionnels".

L'exploitant viticole n'est plus en mesure d'assurer seul le développement de son entreprise.

Il peut également se trouver soumis à des situations difficiles (partage de succession, résultats économiques trop faibles par rapport au coût de l'investissement, achat de foncier exploité en location...) nécessitant qu'il décapitalise une partie de ses biens.

La rentabilité est générée par la qualité du produit final. Mais, de plus en plus, il faut aussi gérer au mieux la fiscalité des outils de production pour assurer leur rentabilité et leur transmission.

Le poids des investissements est de plus en plus lourd, notamment sur le foncier.

Comment intéresser les investisseurs ?

La vigne attire les investisseurs : en 2002 : - 30 % à la bourse
+ 5,6 % pour les AOC

L'achat d'un vignoble permet aussi de concilier plaisir et investissement. Pour les investisseurs, les propriétés viticoles deviennent des valeurs de placement à part entière, ce qui n'était pas le cas à l'époque d'une bourse euphorique.

Hormis l'achat du foncier, il faut aussi être capable de faire un vin et savoir le vendre. On pourrait donc dire que le vin est une affaire d'entrepreneur plus que d'investisseur. D'où l'idée association viticulteur/investisseur.

Pour l'investisseur : la rentabilité faible de l'investissement peut être compensée par une rentabilité fiscale liée à la diminution de l'ISF, des droits de mutation...

On rencontre alors deux grands modes d'investissement.

- Achat de vignobles par le biais de structures immobilières (GFV). Permet d'acquérir par le biais d'un groupement foncier viticole une partie d'exploitation et de bénéficier d'une rémunération de son investissement en nature (bouteilles).
Ici, il y a trois grandes motivations :
Le paiement d'un loyer en nature.
La défiscalisation possible, tant sur les revenus (peu significative) que sur le patrimoine en lui-même avec l'ISF, les droits de mutation à titre gratuit.
Espoir d'avoir un gain en plus-value au terme de l'investissement, c'est-à-dire par exemple au terme du bail (25 ans en général).

- Achat de tout ou partie d'un domaine viticole. L'investissement est ici beaucoup plus lourd puisqu'il peut porter sur la totalité d'une exploitation. Dans le cadre d'une association avec un exploitant viticole au travers d'une société, l'investisseur pourra prendre une part active à la gestion du domaine.
Le schéma est incitateur par les avantages juridiques et fiscaux qu'il présente.

Les biens sont exploités en faire-valoir-direct et permettent ainsi à l'investisseur de ne pas se soumettre aux règles strictes du statut du fermage.

La rémunération de son investissement est directement liée aux résultats générés par l'exploitation après déduction de la rémunération du travail versée à l'exploitant.

L'investisseur peut choisir son régime fiscal d'imposition : IRPP ou IS.

Sous certaines conditions, les biens (parts sociales) peuvent être exonérés d'ISF et de droits de succession ou de donation grâce aux pactes d'associés qui permettent de bénéficier d'abattements fiscaux sur les biens transmis.

Conclusion

La rentabilité : passe par la qualité du produit et la capacité du viticulteur à y mettre de la valeur ajoutée.

Elle passe aussi par la capacité qu'a l'exploitant à optimiser son revenu pour dégager une part de résultat suffisamment importante pour lui permettre d'investir dans un outil de plus en plus onéreux.

L'augmentation du prix du foncier génère inévitablement un transfert dans la propriété du foncier.

Cela constitue une véritable préoccupation qui concerne tous les acteurs de la filière. Par exemple, les coopératives viticoles souhaitent développer des structures permettant "d'attirer des investisseurs" pour permettre aux exploitants coopérateurs de conserver leur foncier et ainsi sécuriser une source d'approvisionnement qui pourrait changer de mains à l'occasion de partages familiaux, de cession d'exploitation, de vente de foncier par le bailleur...

Les outils fiscaux pour réduire la fiscalité en cours d'exploitation et lors de la transmission de celle-ci existent. Il n'ont certainement jamais été aussi nombreux. Il convient donc maintenant de les mettre en œuvre pour leur donner leur pleine efficacité et ainsi pérenniser les entreprises viticoles