

## Méthanisation agricole : l'importance du Pacte d'associés

15/10/2018



### Actus Agricoles

#### ANALYSE

**Clément Bizouard, associé du cabinet Bizouard, membre d'AGIRAGRI**

Créer un méthaniseur nécessite d'avoir une réflexion très en amont sur la gouvernance de la structure créée ad'hoc et sur le prix de cession interne.

La méthanisation agricole, c'est la valorisation en méthane des déjections animales et autres produits organiques. En juillet 2018, 553 méthaniseurs (y compris non agricoles) étaient en fonctionnement (estimation ATEE). L'objectif du gouvernement est d'atteindre 1 000 méthaniseurs en 2020. Mais, combien de temps dureront les belles heures de la méthanisation ? Les subventions diminueront certainement de même que les prix de rachat de l'électricité quand la filière aura pris son envol - mais l'activité est actuellement rentable, sous réserve des aléas liés à ce processus industriel encore récent.

En Ile-de-France, les méthaniseurs que nous suivons sont essentiellement alimentés en matière première végétale issues des inter-cultures (1). C'est donc d'abord un investissement humain très important pour les céréaliers qui se lancent. C'est aussi un changement de métier : ils deviennent industriels, avec les problématiques qui les accompagnent, s'approprient le processus industriel, évitent les ruptures d'approvisionnement. L'autre grosse contrainte est réglementaire. Le code général des impôts qualifie notamment la méthanisation d'agricole à condition qu'au moins 50 % des matières entrantes soient issues d'exploitations agricoles et que le capital de la structure soit détenu majoritairement par des agriculteurs ou des sociétés ayant une activité agricole. A défaut, l'installation ne bénéficiera pas de l'exonération de CFE (cotisation foncière des entreprises).

Dès lors, et compte tenu de l'investissement - 3 à 6 M€ pour les projets que nous accompagnons - et du besoin en surfaces, les agriculteurs se lancent à plusieurs. Pour que leur association soit durable, la première question à trancher est celle du prix de cession interne entre l'agriculteur (en individuel ou société agricole type EARL, SCEA) souvent à l'impôt sur le revenu, et la structure qui supporte l'activité de méthanisation, en général une SAS à l'impôt sur les sociétés (à la fiscalité plus favorable). Si le prix de revient de la matière première est de 900 €/tonne, le producteur vendra-t-il à 950 € ou 1 200 € ? La question est de savoir qui fait la marge entre l'agriculteur et l'industriel. Cette question doit être étudiée très en amont du projet car les intérêts peuvent être divergents selon la taille et la stratégie des exploitations, selon la fiscalité de chacun.

Ce sont des problématiques qui relèvent de ce que l'on suit habituellement en droit des affaires. Nous rédigeons donc un Pacte d'associés qui précisera cette répartition de la marge et la gouvernance de l'unité de méthanisation : sous prétexte que l'un met plus de terres en valeur que les autres, a-t-il la capacité de décider seul ? Le document essaiera également de prévoir toutes les situations futures qui pourraient mettre en péril le projet. Par exemple, une expropriation d'un des associés sur une partie des terres entraînera une perte de capacité d'approvisionnement. Va-t-il aussi perdre de son pouvoir et de son droit aux bénéfices ? On peut arriver à des situations où les unités de méthanisation seront très rentables, alors qu'en parallèle, les céréaliers pourront rencontrer des difficultés sur leur ferme... ces situations peuvent devenir explosives ! Il est primordial de les anticiper et de fixer les règles du jeu en amont du projet.

(1) La France limite les cultures dédiées à la méthanisation à 15% des approvisionnements, le reste étant apporté par les inter-cultures.