

Réussir à changer d'échelle

malgré les effets conjugués de
la grêle et du COVID-19

Assemblée Générale Mixte
7 juillet 2021



Bilan 2019 - 2020, en résumé !	4
Les impacts cumulés de la grêle et du covid19 ébranle l'équipe et interogent notre stratégie.....	4
Rythme et priorités adaptés pour conserver notre objectif principal : changer d'échelle.....	6
Les priorités des prochains mois.....	6
Les priorités 2022.....	7
Les priorités 2023 - 2024.....	8
Convoquer une AG cet automne : définir ensemble les priorités et construire la nouvelle gouvernance de Jardin'enVie, devenue SCIC.....	9
Reprendre notre élan !	12
Un contexte difficile au moment où nous commençons à mettre en œuvre notre décision de changer d'échelle	10
Utiliser 2021 pour préparer 2022, première année du changement d'échelle ?	10
Les perspectives.....	13
S'adapter.....	14
Remerciements.....	15
L'arrivée imminente de la boutique en ligne marquera le début d'une profonde évolution de notre organisation du travail.....	16
Le programme PIA-TIGA commence à fonctionner.....	16
Rapport d'activité	19
Situation financière et équipe fragilisées : impacts combinés de la grêle et du Covid-19.....	18
Évolution des ventes par gamme de produits.....	20
Du côté des charges	21
Le bénéfice attendu de ces investissements ne se fera sentir pleinement qu'à compter de 2022.	24
L'équipe évolue.....	26
Présentation de la nouvelle équipe.....	27
Changement de statut / Gouvernance.....	30
Arrivée de Lecointre Paris.....	32
Leasing pour un tracteur de plus, Crédit bail pour un déchaumeur/semoir.....	33
L'augmentation du coût du travail saisonnier par rapport à d'autres pays.....	34
Crédit Mutuel : continuer avec l'agence de Tain ?.....	34
MSA.....	35
Rapports avec l'association PourJardin'enVie.....	35
Des approvisionnements de plus en plus tendus et coûteux....	38
Conclusion.....	39
Annexes	40

MIEUX SE NOURRIR,
VIVRE PLUS LIBRES



Bilan 2019 - 2020, en résumé !

UTILISER 2021 POUR PRÉPARER 2022

Les impacts cumulés de la grêle et du covid19 accentuent les tensions de trésorerie déjà aiguës, ébranlent l'équipe et interrogent notre stratégie.

Nous avons décidé d'investir et d'assumer plusieurs exercices déficitaires pour franchir un pallier dans l'espoir de contribuer à changer notre avenir alimentaire vers plus de résilience, de saveurs, de nutriments... Mais aussi davantage de libertés et démocratie à l'heure de profondes mutations. Alors que nous étions en pleine croissance et engagés dans une levée de fonds, le changement de statuts, l'augmentation des surfaces et d'importants investissements humains et matériels, nous avons subi la grêle, la tempête de neige et le Covid19. Bien sûr nous avons aussi fait des erreurs qui ont contribué à stopper notre élan, que nous avons su maintenir malgré la grêle. Nous aurions su surmonter sans trop de problème l'un de ces événements. Mais la clef de lecture la plus marquante pour faire le bilan des deux dernières années et comprendre notre situation actuelle, c'est leur succession en quelques mois et la conjugaison de leurs effets sur l'équipe et notre trésorerie.

Notre situation financière s'est dégradée au-delà de nos prévisions. Nos fonds propres sont inférieurs au seuil de 50% du capital social. Si les déficits comptables ont été globalement maîtrisés, cela a été au prix du report d'investissements. Au lieu de financer notre développement pour faire face à l'augmentation de la demande, une partie des fonds levés a servi à maintenir l'existant.

Cela prolonge la période de transition entre deux états où prédominent inconfort et incertitudes, notamment sur la pérennité des emplois. L'équipe de salariés a pu avoir l'impression de faire beaucoup d'efforts pour peu de résultats, générant d'importantes frustrations. Après plusieurs dé-parts, une partie de l'effort de constitution d'une équipe permanente est à reprendre. Cette situation nous conduit à nous interroger sur la poursuite de l'activité lors de cette AG.

Pour autant, nos perspectives sont à ce jour meilleures qu'avant la crise sanitaire : elle a paradoxalement mis en lumière la pertinence de nos choix pour affronter les bouleversements et mutations à l'œuvre. Dans les filières alimentaires une double préoccupation existe : garantir les approvisionnements et en améliorer les qualités. Notre offre apporte des réponses cohérentes, simples et efficaces, bien

qu'en décalage par rapport aux habitudes.

Durant cette période, de belles avancées ont malgré tout permis de préserver l'essentiel : la possibilité de changer d'échelle. Seules les ressources financières manquent pour permettre de décoller vers nos objectifs les plus optimistes.

Même s'il reste beaucoup à faire notamment en termes d'organisation du travail et de logistique, nos progrès techniques sont considérables : plus les conditions sont extrêmes, plus nous apprenons vite. Là où nous aurions pu tout perdre, nos récoltes ont permis de maintenir ou développer nos ventes. Nos erreurs, aussi regrettables soient-elles, confirment nos hypothèses : chaque fois que nous avons perdu des récoltes au champ en raison de nos choix, c'est lorsque nous avons pris des libertés avec nos méthodes de cultures, souvent dans l'espoir de compenser la faiblesse des moyens de production disponibles.

Nous avons atteint plus tôt qu'espéré la surface minimum pour rendre crédible notre plan d'affaire (+18 hectares obtenus ou sécurisés et des locaux).

Nos ventes aux particuliers augmentent fortement (+ 40%) malgré le retard de la boutique en ligne, sans utiliser des techniques d'appropriation du vivant qui permettent de rendre le client captif. La fidélisation repose sur la qualité de nos productions, conseils et services, de plus en plus reconnus ; sur notre capacité à proposer chaque année des plantes qui ont continué à évoluer pour s'adapter peu à peu à l'évolution des conditions, à la diversité des terroirs et pratiques tant que ces dernières ne font pas obstacle aux symbioses et biodiversités. (Toutefois nous constatons une dégradation, pour l'instant peu relevée par les clients, du fait de l'écart grandissant entre le dimensionnement de l'outil de travail et l'augmentation des ventes et surfaces cultivées.)

Produire des semences ne se résume pas à récolter des graines mais nécessite de favoriser la co-évolution entre les humains, les plantes et les lieux de culture.

Passer de SCOP à SCIC, c'est adopter les statuts qui à ce jour permettent le mieux d'impliquer des sociétaires très variés à une gouvernance partagée en s'inspirant des communs pour nous rapprocher de cet objectif.



Notre motivation à produire des aliments digestes, riches en saveurs et nutriments dans le respect du vivant sort renforcée de cette période compliquée.

Depuis le début de la pandémie, les milliardaires ont accru leur fortune de 500 milliards, pendant que les français qui dépendent de l'aide alimentaire sont passés de 5 à 8 millions... (source Oxfam)

Raison de plus pour réussir à impulser et accélérer les transitions alimentaires !

Rythme et priorités adaptés pour conserver notre objectif principal : changer d'échelle.

Après la grêle, nous avons décidé de donner la priorité à la production de plants et légumes dans le but de limiter les problèmes de trésorerie : un lot de semence produit en année n est vendu à partir des années n+1, le plus souvent en n+2, jusqu'à n+4 à n+8, selon les espèces. Mais aussi de revenir plus fort sur le marché de la semence professionnelle : pour convaincre les agriculteurs, il faut commencer par modifier la demande. C'est ce que nous faisons établissant des partenariats avec des épiciers et différents métiers de bouche. Cette réorientation des priorités demeure pertinente, mais elle nous a rendu plus sensible aux effets des mesures pour limiter l'épidémie : les foires aux plantes ont été annulées en 2020 et 2021, les restaurateurs et épiceries parisiens ont été en plus touchés par la désertification de Paris l'été dernier.

Le chiffre d'affaire de référence pour l'attribution des indemnités Covid19 ou des PGE est celui de l'année 2019 où la grêle a détruit plus de la moitié de notre production. Nous n'avons donc pas pu démontrer une diminution comptable de notre chiffre d'affaires malgré la présentation des contrats signés en début de saison. Aussi nous avons manqué de trésorerie en début d'année : 2021 ne sera pas à la hauteur des attentes. Nous avons renoncé à de nombreuses cultures ou réduit leur ampleur. La plupart des travaux d'amélioration de l'outil de travail, dont la revitalisation des sols, ont été reportés pour satisfaire autant que possible les clients qui nous font confiance depuis les débuts de la SCOP (La petite épicerie, le Zingam, les restaurants de quartier et maintenant Lecoindre Paris), quitte à assumer de nouvelles pertes : anticiper plusieurs mois à l'avance la fluctuation des besoins est impossible avec les plantes dont le rythme de vie ignore les contraintes des sociétés humaines.

Les priorités des prochains mois : utiliser 2021 pour préparer 2022

- Réussir les cultures d'été, progresser sur celles d'hivers. Vu la météo, l'absence de serres et de pulvérisateurs adéquats tenter de récolter des tomates.
- Maintenir l'investissement dans la base de donnée pour ouvrir notre boutique en ligne (presque achevée) adaptée à nos spécificités d'une part, et d'autre part pour accélérer le développement du logiciel d'aide à la production pour augmenter qualité, innovation, productivité, rentabilité. Ce double projet, qui bénéficie d'une subvention à hauteur de 80k€, présente des caractéristiques rares ou inédites qui expliquent en partie le retard de la première version.
- Transformer la SCOP en SCIC pour une gouvernance mieux partagée. Il s'agit ici d'apprendre à décider à plusieurs de manière efficace et équitable avec de nombreux associés venus d'horizons très variés, parfois jugés a priori incompatibles ou opposés. C'est une des clefs pour atteindre nos objectifs (cf objet social). Pour progresser vers une participation aussi active et ouverte que possible, nous mettons en ce moment en place des outils numériques sur la base de NextCloud.
- Réussir l'appel à épargne, relancé plus rapidement que prévu pour compenser les pertes Covid 19 et l'endettement généré (PGE et PRS) : 250k€ pour un minimum de 477 k€ de pertes de productions et débouchés.
- Si la levée de fonds aboutit avec LITA et la Caisse des Dépôts, investir d'ici à fin 2021 pour démarrer 2022 dans les meilleures conditions possibles. La priorité sera mise sur les outils qui permettront d'augmenter productivité et rentabilité des cultures déjà réalisées en grande quantité ; de produire de manière rentable en grande quantité les légumes feuilles et racines, notamment en hiver.
- Augmenter l'équipe permanente en intégrant des personnes qui désirent entreprendre à plusieurs. Inverser la proportion de saisonniers / CDI.
- Négocier dès à présent le prochain tour d'investissement prévu en 2023 avec des investisseurs qui se montrent intéressés, dont citizen bank.

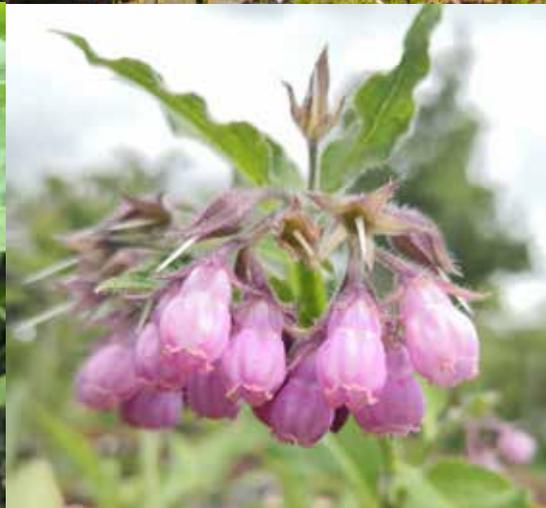
SCIC**SCOP**

Sociétés commerciales à capital variable

« Une finalité
d'utilité sociale
et d'intérêt
collectif »Double qualité des associés
Libre-adhésion
Une personne = 1 voix
Lucrativité limitée / non-lucrativité« Primauté de
la personne et
du travail sur le
capital »**Multi-sociétariat :**
3 catégories d'associés
obligatoires
(dont salariés et
bénéficiaires)Une entreprise où les
salariés sont
majoritaires
Dirigeant(s) salarié(s)
élu(s)

Les priorités 2022

- Reprendre la revitalisation des sols (planter des haies, structurer les parcelles, installer l'ossature pour l'irrigation)
- Équilibrer les débouchés complémentaires entre restaurants et épiceries ; vente à distance et dynamiques de territoire (dont PIA-TIGA et projets IDF) ; entreprises importantes telles que Lecointre Paris ou l'Eau Vive (négociations en cours) et des entreprises populaires de quartiers.
- Reprendre ou approfondir les activités connexes qui valorisent les co-produits et optimisent l'utilisation d'outils tels les trieurs de semences ou les coûts de commercialisation, dont l'ouverture de la ferme au public. Développer les rayons jardinage et épicerie pour valoriser les savoir-faire, les nôtres comme ceux des producteurs avec qui nous travaillons sur la semence ici où à travers le monde (chocolat, café, riz, quinoa...) : moins de déforestation, autonomie alimentaire et économique, etc...
- Réinvestir la recherche participative, notamment avec le CIRAD et le programme sur l'avenir des banques de gènes
- Faire fonctionner l'épicerie en coopérative de consommateur pour favoriser l'utilisation des variétés paysannes par toutes les catégories sociales, sans réduire la rémunération des producteurs
- Des serres supplémentaires pour la pépinière : augmenter la diversité proposée hors du printemps : légumes, fleurs, plantes ornementales, arbres et arbustes à partir du travail de préservation réalisé par divers passionnés et associations telle les croqueurs de pommes. Proposer la diversité nécessaire pour obtenir de bons résultats avec nos modes de culture.
- Des protections mobiles pour légumes et semences lors des périodes critiques du cycle de culture
- Des tracteurs et enjambeurs aux voies identiques, dotés d'une panoplie complète d'outils pour un travail du sol qui améliore sa fertilité ou le supprime lorsqu'il est effectué juste pour faciliter le travail des humains. Cela diminuera la pénibilité tout en augmentant la productivité.
- Dans le cadre de la gouvernance de la SCIC, construire les décisions stratégiques avec l'ensemble des collègues. Vu la complexité du vivant et l'accélération des mutations à l'oeuvre, notre rentabilité dépendra avant tout de notre capacité à amplifier les interactions entre les métiers, les échanges de savoir-faire, le partage des observations et expérimentations. Aucun partenaire extérieur ou sociétaire ne doit être en mesure d'imposer une solution ou de s'approprier pour ses seuls intérêts particuliers le travail mis en commun.
- Impliquer l'équipe de salariés dans les décisions du quotidien pour concilier convivialité, efficacité et esprit d'initiative, à l'origine de nombreux progrès. Embauche des personnes désireuses d'entreprendre à plusieurs, de participer à la gouvernance et partager les responsabilités.



Les priorités 2023 - 2024

- Des serres bioclimatiques pour les cultures de légumes (vu l'augmentation des prix et la pénurie, en commandant à la rentrée, il est illusoire de compter dessus pour les productions 2022, sauf à trouver de belles occasions pour démarrer)
- Augmenter et améliorer notre capacité à stocker, trier, ensacher, emballer, expédier (créer un hangar)
- A partir des investissements matériels indispensables, améliorer l'organisation du travail pour enchaîner les cultures toute l'année et mieux les imbriquer
- Produire nos fumures / compost face à la pénurie, à l'importante augmentation des tarifs pour une qualité en baisse des productions industrielles. Cela permettra en outre de participer à préserver la biodiversité animale et proposer à la boutique à la ferme une offre de produits carnés de première qualité.
- En 2023-2024, commencer à développer notre offre de prestation de service pour accompagner l'adoption des variétés paysannes par les producteurs qui fournissent des commerces et restaurateurs intéressés par les intégrer à leurs pratiques ; potentiellement jusqu'à ouvrir des sites de productions au plus proche des professionnels concernés.
- Pour que tout soit en place en 2023 / 2024, il faudra démarrer dès que nous aurons la certitude de disposer du budget nécessaires aux investissements induits.



OYERA
poterie artisanale



Reprendre notre élan !

Un contexte difficile au moment où nous commençons à mettre en œuvre notre décision de changer d'échelle

La conjugaison des effets cumulés de la grêle et du Covid a empêché de mettre en œuvre comme pré-vu notre stratégie pour changer d'échelle. Nous y avons été particulièrement sensibles car ces événements se sont produits à quelques mois d'intervalle, alors que nous étions au milieu du gué, grâce à la réussite de l'appel à épargne de fin 2019 :

- En pleine levée de fonds,
- Au début d'investissements lourds notamment pour équiper les nouvelles parcelles
- En train de former de nouvelles personnes

De fait, ce qui nous a le plus pénalisé, c'est la désorganisation des usines d'outils, des importateurs/grossistes, des délais à rallonge côté administratif

(ouverture d'une borne d'irrigation, nomination d'un commissaire aux transformations par exemple) et du côté de plusieurs de nos prestataires fortement touchés par les «clusters», alors que nous étions déjà fragilisés par la grêle (déclarée catastrophe naturelle).

Ainsi aux soudaines pertes de débouchés, se sont ajoutées des pertes de production et une augmentation ponctuelle des coûts d'exploitation. (Cf détail des impacts dans le tableau sur la partie associé du site internet).

Dans ce contexte de distanciation sociale, le retard sur la boutique en ligne a été préjudiciable.

En rythme de croisière, nos choix et pratiques nous auraient plutôt protégés de ces aléas.

Utiliser 2021 pour préparer 2022, première année du changement d'échelle ?

Toutefois, cette période a permis des avancées essentielles, indispensables pour maintenir la stratégie décidée, même si cela nous oblige à prendre des chemins de traverse. C'est toujours dans cette optique que la gérance, et toute l'équipe en pleine évolution, continuent à œuvrer, à arbitrer entre le court et le long terme selon les moyens disponibles et les événements qui s'imposent à nous.

Lorsque fin mars, il est devenu évident que nous subirions un second printemps sans boutique en ligne et sans foires alors que notre situation particulière nous interdisait l'accès à la plupart des indemnités Covid19 (pour plus de détail voir le site internet), nous avons fait le choix de consacrer 2021 à préparer 2022.

Nous nous sommes résignés à ne pas remplacer 2 départs, ni à accueillir 2 personnes supplémentaires dans l'équipe des salariés permanents avant la seconde

partie de 2021, lorsque nous aurons davantage de visibilité.

Cela aurait pourtant été nécessaire dès la fin 2020 pour espérer répondre à l'augmentation des pré-commandes et des surfaces disponibles tout en ayant assez de temps à consacrer pour finir les fondations juridiques et financières. Pour surmonter plus vite les effets de la crise sanitaire, il aurait fallu obtenir plus rapidement PGE et PRS ou pouvoir boucler la levée de fonds début 2021.

Nous avons donc renoncé à plusieurs commandes importantes, notamment en légumes. Si nous avions pu les accepter toutes, notre CA 2021 aurait atteint ce-lui prévu pour 2025 dans nos hypothèses les plus optimistes. Donc de rattraper le retard pris depuis 2019.

C'est d'autant plus dommage que nous avons une nouvelle fois démontré que nos savoir-faire permettent

de faire face aléas d'une météo aussi difficile que celle que nous avons connu depuis mars (Depuis 2011, seules 2012, 2015 et 2018 ont connu un enchaînement normal des saisons). Mais nous n'aurions pas pu les mettre en œuvre à cette échelle dès cette année faute de serres, et ressources humaines à la hauteur des besoins et surfaces nécessaires. Par exemple, produire en quantité importante des légumes racines ou feuilles n'est pas rentable ou faisable sans investir au moins dans un semoir maraîcher en ligne et disposer de tracteurs et enjambeurs ayant la même voie : actuellement nous avons besoin de 8 fois plus de main d'œuvre pour désherber à la main par rapport à ce qui aurait été possible si nous avions pu disposer de 20 k€ de trésorerie supplémentaire début 2021. Nous avons donc réduit nos ambitions pour les cultures 2021. Nous avons reculé certains se-mis et plantations (ce qui réduit la saison de récolte), repoussé la plupart des travaux de

revitalisation des sols, ou renoncé à plusieurs cultures.

A défaut de serres pour les légumes, nous savons déjà que ce choix a limité les pertes de production : le peu de cultures d'été implantées dès avril n'est toujours pas entré en production. Les plantes ont végété. L'étagement des cultures sera compliqué cette année avec le retour du froid en plein printemps. Nous risquons d'avoir deux séries qui entreront en production simultanément. Ce qui créera forcément des difficultés à livrer nos clients, d'autant que le pic de production devrait ainsi être au mois d'août, ce que nous voulions éviter. Avec des serres, nous livrerions déjà tomates, poivrons, aubergines, concombres, melon, pastèques...

2021 sera donc la troisième année consécutive où nous ne parviendrons pas à fournir l'ensemble des demandes des clients (épiciers et restaurateurs) avec qui nous avons signé des lettres d'engagement sur plusieurs années.

Toutefois, vu ce que nous sommes déjà parvenus à mettre en culture, nous devrions avoir de meilleurs résultats que les deux années précédentes si l'été n'est pas trop frais et pluvieux comme l'ont été mai et juin. Dans ce cas, nous espérons remplacer de manière définitive les départs d'ici à fin 2021. Ces nouvelles embauches seront mais assorties de périodes d'essais pour leur permettre de trouver leurs marques et pouvoir nous adapter à l'évolution des circonstances le cas échéant.

Au total, malgré ces circonstances, nous sommes parvenus à augmenter notre potentiel de production, à progresser sur le plan qualitatif, connaissances, savoir-faire. Avec des outils mieux dimensionnés, à quantité égale de travail, nous aurions été en mesure de faire face à la demande actuelle. Aussi, avec les salariés impliqués dans la gestion nous avons décidé de :

- Embaucher le plus possible de saisonniers pour tenter de planter et semer assez sur une période plus courte que d'habitude d'ici mi-juillet pour les cultures pour lesquelles nous disposons d'outils à peu près valables. Nous espérons nous approcher le plus possible de la demande de tous nos clients ayant pré-commandé des cultures d'été. Cela induira une diminution des marges mais augmente l'expérience des nouveaux arrivés dans l'équipe en prévision de 2022
- Freiner l'essor des cultures d'automne et d'hiver des prochains mois, mais utiliser 2021 pour rebondir dès 2022, une fois les investissements prioritaires effectués et intégrés : ouvrir la boutique en ligne et l'outil numérique d'aide à la production ; acquérir les outils pour réussir des productions rentables en grande quantité de légumes feuilles et racines.

Notre priorité absolue est de parvenir à compléter l'appel à épargne en cours (passer de 185 k€ à 350 k€ dès que possible), puis réussir les levées de fonds engagées à l'horizon de septembre 2021 pour la caisse des dépôts. Un comité d'engagement est prévu fin juillet avec Lita.co. La réussite de l'appel à épargne conditionne la levée de fonds (seuils et effet levier, voir plus loin pour plus de détails).

Faute d'y parvenir, nous devons changer de stratégie (par exemple revenir à une option semences et plants pour les seuls jardiniers) : sans investir davantage, il sera impossible faire face aux remboursements des PGE/PRS tout en ayant l'ambition de répondre à l'augmentation de la demande de nos clients pros historiques, d'autant que s'ajoute Lecointre Paris, avec lequel nous espérons mettre en œuvre un partenariat prometteur et bénéfique pour les deux entreprises. D'autres partenariats de ce type sont en négociation pour les relais de croissance à 5 ans.

Nous devons bien peser le pour et le contre lors de la prochaine AG : **nous sommes en passe d'arriver là où nous voulions être** ; ce qui signifie accueillir au sein de Jardin'enVie des sociétaires très différents les uns des autres, une grande diversité prometteuse...à condition d'apprendre à travailler ensemble malgré des univers d'origine parfois très éloignés : Fab-T, Lecointre Paris, Les résistants, Les cigales, L'AMAP, Kousmine, les jardiniers.... A partir de la défiance initiale

qui s'est déjà exprimée, nous pouvons construire de la confiance et apprendre à partager la gouvernance.

C'est le sens du passage au statut de SCIC (société coopérative d'intérêt collectif) décidé avant la grêle de 2019.

Si nous parvenons à investir à la hauteur de nos ambitions, ce sera le principal défi à réussir : doter la SCIC d'une véritable gouvernance démocratique (directoire, et conseil de surveillance), où chaque associé a la possibilité de participer à sa mesure pour contribuer à l'objet social et non pour détenir le pouvoir à lui seul. Nous mettons en ce moment en place des outils participatifs de gestion de la vie démocratique de l'entreprise sur la base de Nextcloud. Si nous sommes capables de réunir tous les acteurs concernés et intéressés par l'avenir des semences et de faire vivre un processus de décision réactif et efficace, nous contribuerons à de profondes évolutions, de la recherche fondamentale aux habitudes alimentaires, en passant par l'organisation économique des filières alimentaires.

C'est de la capacité des associés à décider à plusieurs de manière concertée, équilibrée, active et intelligente que dépendra notre réussite. Quelque soit l'apport financier réalisé, c'est cet apport là qui sera le plus précieux.





Bien qu'avec retard, nous pouvons toujours espérer atteindre l'ensemble de nos objectifs. Vu les circonstances, c'est déjà beaucoup. Mais nous pouvons aussi dépasser nos prévisions les plus optimistes car l'effet le plus intéressant de la crise sanitaire est qu'elle a renforcé aux yeux de partenaires et clients professionnels comme particuliers la pertinence de notre approche du vivant.

Peu d'entreprises maîtrisent autant que nous les savoir-faire qui seront nécessaires pour apporter, grâce aux variétés paysannes, des réponses à l'érosion des biodiversités et des sols, aux bouleversements climatiques, à la dégradation des rendements et qualités alimentaires.

Encore moins d'entreprises, qui détiennent ces savoir-faire, ont l'ambition que nous portons : changer d'échelle pour déployer des solutions efficaces et impulser avec une grande variété de partenaires des dynamiques de territoires pour réussir les transitions alimentaires.

C'est bien engagé sur la plaine de Valence, où nous sommes de plus en plus sollicités et espérons enfin agir de concert avec les collectivités locales : la Fab-T vient de décider de participer à Jardin'enVie (et Humus-Cité). Des discussions plus ou moins avancées ont lieu avec plusieurs entrepreneurs qui réinventent les commerces de proximité, ou les manières de cultiver (discussions entamées avec plusieurs exploitations, contacts pleins de potentiels avec les Volonteurs)

Mais aussi sur d'autres territoires avec :

- Le Zingam et la petite épicerie de Montreuil, accords avec reconduction tacite d'une année sur l'autre depuis 2017
- Les Résistants à Paris (accord conclu en 2019 mais dont la mise en œuvre a dû être reportée car grêle+covid),
- Lecointre Paris en IDF (accord en vue, soumis à validation de l'AG vu l'ampleur de leurs demandes)
- Une chaîne comme l'Eau Vive pour ses magasins de Rhône-Alpes (négociations en cours)
- Plusieurs regroupement d'épicerie de quartier indépendantes (Montpellier, Savoie, Montélimar, bourg-les-valence - négociations en cours).

A chaque fois nous décidons nos partenariats en fonction de notre appréciation de l'envie de nos interlocuteurs d'introduire les variétés paysannes dans leur offre et leur pratiques professionnelles. Vu l'ampleur de la demande, nous pouvons nous offrir le luxe de choisir nos clients/partenaires.

Dans la France entière nous avons de plus en plus de clients particuliers

Ce sont eux qui à ce jour, et surtout pendant la crise sanitaire, assurent des marges intéressantes et l'augmentation du chiffre d'affaires. Nous avons réalisé 220 K€ en 2020. A 3000 € près la même chose qu'en 2019. L'an passé la forte augmentation des ventes à la ferme a permis de compenser l'érosion des ventes foires et professionnelles. Fin juin 2021, nous avons déjà dépassé 250 k€ alors qu'il reste 3 mois avant la clôture de l'exercice, des mois où nous pouvons encore espérer vendre bien plus de légumes que l'an passé ! Sur le premier trimestre, nos ventes à la ferme ont été multipliées par 2 (début 2020, il n'y avait pas encore de confinement) avant que la troisième vague épidémique vienne atténuer cette belle dynamique. Ce sont à nouveau les jardiniers qui ont été les moteurs de cette croissance en période de crise.

Ventes auprès de cultivateurs professionnels

Si leurs syndicats et inter-profession continuent de s'opposer au développement d'entreprises telles que notre coopérative, de plus en plus d'exploitants agricoles viennent acheter un peu de semence, glaner quelques conseils. Pour tester. Pour voir. Cela ne fait pas grand-chose pour le moment en chiffre d'affaires. Mais si on se réfère à ce qui s'est passé ces dernières années avec les premiers à avoir fait cette démarche, cela permet de modifier peu à peu le rapport de force au sein du monde agricole ; promet de grosses ventes dans les années à venir dont le volume aidera à abaisser notre seuil de rentabilité. Cela apporte aussi de belles perspectives pour le déploiement de filières alimentaires basées sur les variétés paysannes, l'un des relais de croissance à 5 ans.

De fait, même si pour le moment nous manquons de moyens pour faire sur plus de surface, nos résultats intriguent professionnels et jardiniers. Nous sommes par exemple incapables de répondre à la demande en semence d'engrais vert et grandes cultures. L'utilisation d'engrais vert est un bon indicateur de l'évolution des pratiques culturales.

S'adapter

En 2020, plusieurs cultures de légumes (par exemple les cucurbitacées) qui n'avaient plus de preneurs ont été basculées en production de semences, ce qui nous permettra dans les années à venir de vendre davantage de semences tout en ayant du temps de travail disponible pour d'autres cultures. Si nous réussissons cela, une partie des pertes covid deviendront les bénéfices de demain. Dans l'immédiat faire ce choix a augmenté nos charges donc accentué nos difficultés de trésorerie. Nous avons recherché ici aussi le meilleur équilibre possible.

Nous avons bien sûr adapté notre plan de culture 2021 pour pouvoir basculer plus facilement nos livraisons des restaurants vers les épiceries en cas de prolongation de la crise sanitaire jusqu'à la fin de l'année, tel que cela est à craindre avec l'arrivée du variant Delta et une immunité collective encore éloignée.

Il faudra encore plusieurs années pour atteindre l'optimum de production sur nos parcelles. Celles que nous cultivons depuis longtemps ont donné de bons résultats ; nous nous sommes mieux sortis de la grêle que la plupart de nos voisins ; nous n'avons eu aucune difficulté à recruter là où l'État a dû encourager les français à aller remplacer les travailleurs venus de l'étranger lorsque les frontières ont été fermées, etc.

Sans apport d'énergie nous n'avons à déplorer presque aucune perte en raison du froid intense d'avril. Avec davantage de personnes et de matériel, nous aurions même pu éviter le retard généré par le retour de l'hiver en mai sur le développement des cultures de printemps et début d'été.

Extraits de plantes, choix variétaux, diversité intra-variétale, cultures sur buttes, capacité d'irriguer soit par micro-aspersions, soit par goutte à goutte avec injecteur soit par macro-aspersions et serres bioclimatiques montrent toute leur pertinence lorsque ces techniques sont employées de concert.

Mais nous n'avons pour le moment pas la capacité de le faire à plein sur plus d'un hectare. L'importance des investissements à réaliser vient de ce constat : pour obtenir de bons résultats, progresser par étape ne suffit pas ou se-rail trop long. Une approche holistique globale permet de dépasser les frontières de ce qui est considéré comme possible à ce jour et de raccourcir de plusieurs années le délai nécessaire pour atteindre le seuil de rentabilité.

L'importance de ce délai surprend souvent : nous récupérons des terres en zone péri-urbaine dont la structure a été fortement détériorée au moins depuis les années 60 à l'aide de subventions publiques, sous l'impulsion de la GMS, choisie par les consommateurs pour l'essentiel de leurs achats alimentaires.

Si notre élan a été freiné, nous sommes prêts à rebondir grâce à l'engagement des salariés, clients, fournisseurs et/ou associés.

L'effort de Lecointre Paris est à souligner : début 2020, il a maintenu l'avance de trésorerie de 30K€ qu'il effectue en début de saison alors même que son activité était fortement réduite (2 restaurants sur 15 ouverts, mais à 20 % de leur capacité) et sans visibilité sur 2021.

Remerciements

Merci à l'ensemble des salarié.e.s, même celles et ceux qui ont décidé de partir. Merci à celles et ceux qui ont osé investir dans Jardin'enVie à hauteur de 440 k€ de plus pendant cette période de crise, parfois des sommes importantes au regard de leurs revenus disponibles. Et nous savons que ce n'est pas fini.

Merci à celles et ceux qui se sont impliqués avec du temps bénévole, de l'écoute, mobiliser leurs réseaux pour faire découvrir les variétés paysannes, augmenter la clientèle de Jardin'enVie, réussir les deux appels à épargne. Ces apports là n'apparaissent pas dans la compta, ne sont pas valorisés. Nous espérons pouvoir le faire à l'avenir. Mais leur valeur est bien supérieure à l'ensemble des apports financiers. Elle est inestimable. Ce sont ces apports qui font qu'aujourd'hui, restaurants, épiceries s'intéressent à ce que nous faisons.

Merci aussi à nos fournisseurs et prestataires de service qui ont accepté de décaler des facturations tout en continuant à nous livrer ou à travailler pour nous.

C'est aussi grâce à vous que nous avons pu maintenir l'espoir d'atteindre nos objectifs dans cette période qui restera compliquée encore quelques mois. Notre manière de construire Jardin'enVie, si elle doit s'adapter à des circonstances nouvelles, montre ici toute sa capacité à plier sans rompre, sa résilience. Des qualités très importantes pour l'avenir.

L'arrivée imminente de la boutique en ligne marquera le début d'une profonde évolution de notre organisation du travail.

Il ne s'agit en fait que de la partie visible d'un investissement destiné à nous doter d'outils d'aide à la production et à l'analyse de données pour nous aider à mieux co-évoluer avec le vivant, à améliorer notre capacité à produire à tous points de vu. De plus aucune des boutiques en ligne prêtes à l'emploi ne répondait aux particularités d'une offre complète basée sur les variétés paysannes : vente conjointe de semences, plants légumes et épicerie. Cet outil numérique développé sur mesure à partir de logiciels libres présente des caractéristiques rares ou inédites qui expliquent en partie le retard de la première version de la boutique en ligne.

Une boutique en ligne pour :

- Vendre la même variété sous différentes formes : semences, plants, légumes, aliments transformés, et profiter de ces complémentarités pour faire évoluer les habitudes alimentaires.
- Accélérer et mieux tirer partie de la co-évolution avec le vivant.
- Sortir du faux débat circuit Long – circuit court

L'interface de vente rompt avec le concept de place de marché où tout est concentré sur un même espace de vente. Notre boutique en ligne a pour vocation de rapprocher les points de vente des clients, particuliers ou entrepreneurs intéressés par les variétés paysannes ; quelle que soit la distance, renforcer la proximité humaine entre producteur / distributeur / restaurateur / consommateur final, notamment grâce à la réintroduction d'intermédiaires via la revalorisation du métier de commerçant. Notre expérience confirme les études de l'Insee et des chambre d'agriculture : cela permet d'augmenter le prix d'achat au producteur et diminuer le prix de vente au détail.

Le programme PIA-TIGA commence à fonctionner

Il nous permet d'espérer l'arrivée de la Caisse des Dépôts pour réussir un premier tour de levée de fonds entre 1,6 et 1,8 M€ d'ici fin 2021.

Le changement de statut devrait être voté lors de l'AG mixte du 7 juillet 2021. Il est nécessaire du fait de l'augmentation du nombre d'associés (passage de SARL à SA), mais aussi pour adopter une gouvernance (passage de SCOP à SCIC) davantage démocratique pour gérer l'avenir des semences paysannes en nous inspirant des communs. En SCOP, les salariés détiennent à eux seuls la majorité. En SCIC nous cherchons à construire des majorités par le dialogue, la confrontation des intérêts particuliers. Pas par idéologie ou utopie. Par souci d'efficacité face aux enjeux des prochaines années. L'ensemble devrait faciliter l'arrivée d'investisseurs métiers et financiers, tout en renforçant la dimension collective et citoyenne de la gouvernance. Elle est essentielle pour mobiliser les énergies d'un territoire et réussir

les transitions à l'échelle d'une agglomération. C'est aussi ce qui nous rend éligibles au PIA-TIGA ou à la reconnaissance d'entreprise innovante. L'objectif est de renforcer l'indépendance de l'entre-prise par un processus de décision aussi collectif que possible. Nous espérons que des acteurs publics et privés très variés seront bientôt au capital de Jardin'enVie, rejoignant ainsi les épargnants et clients individuels qui ont osé prendre les premiers risques.



LE GRAND PLAN
D'INVESTISSEMENT



Rapport d'activité

« POUR LA PREMIÈRE FOIS EN 13 ANS DE TRAVAIL EN TANT QUE SAISONNIER EN AGRICULTURE BIOLOGIQUE, JE SUIS APPELÉ PAR MON PRÉNOM PLUTÔT QUE « LE PORTUGAIS » POUR LA PREMIÈRE FOIS JE TRAVAILLE POUR UN PROJET QUI APPORTE DU SENS. »

TÉMOIGNAGE D'UN DE NOS SAISONNIERS ACTUELS.



Situation financière et équipe fragilisées : impacts combinés de la grêle et du Covid-19

Grâce à votre implication, nous abordions l'année 2020 avec enthousiasme. Mais aussi avec appréhension tant elle promettait d'être complexe à négocier : forte croissance de la demande, nouveaux investissements à réaliser, réorganisation du travail en conséquence... Le tout pour changer d'échelle le plus vite possible, malgré les difficultés du gouvernement à mettre en œuvre le programme TIGA. Avec les mesures pour freiner la pandémie, 2020 est devenue imprévisible, puis périlleuse (Cf les commentaires des impacts chiffrés du Covid sur le site internet de Jardin'enVie).

A ce jour, grêle et Covid nous ont fait perdre 477 k€ au minimum, en deux ans : pertes de productions et pertes de débouchés. Prenons l'exemple de 2020 :

Ventes 2020 (en euros)	Prévision 2020	Réalisé 2020
Marchandises	43 833 €	16 775 €
Production de biens	319 064 €	177 207 €
Production de services	20 857 €	21 170 €

La production de services semble avoir tenu ses promesses, en réalité nous aurions dû faire plus que prévu : toutes les formations contractualisées, notamment avec l'Arche Agglo ont été reportées à 2021.

Nous perdons 142 k€ de ventes de biens (imputables aux légumes et plants) par rapport aux prévisions, mais les contrats signés en début d'année avaient dépassé 450 k€ de CA pour la catégorie comptable «Production de biens»). Nous n'aurions certainement pas pu tout réalisé même sans crise sanitaire mais nous aurions certainement pu fournir entre 350 et 400 k€ vu les mises en culture qui ont été réalisées et une météo estivale plutôt correcte pour nos cultures.

Les ventes de produits revendus (terreau, épicerie, livres...) chutent essentiellement en raison du report de l'ouverture de l'espace épicerie, initialement prévu au lendemain de De ferme en Ferme en avril, qui a bien évidemment été annulée.

Au total nous avons perdu 45 % des ventes prévues au prévisionnel et 55 % minimum si on tient compte des pré-commandes effectives au 30 janvier 2020.

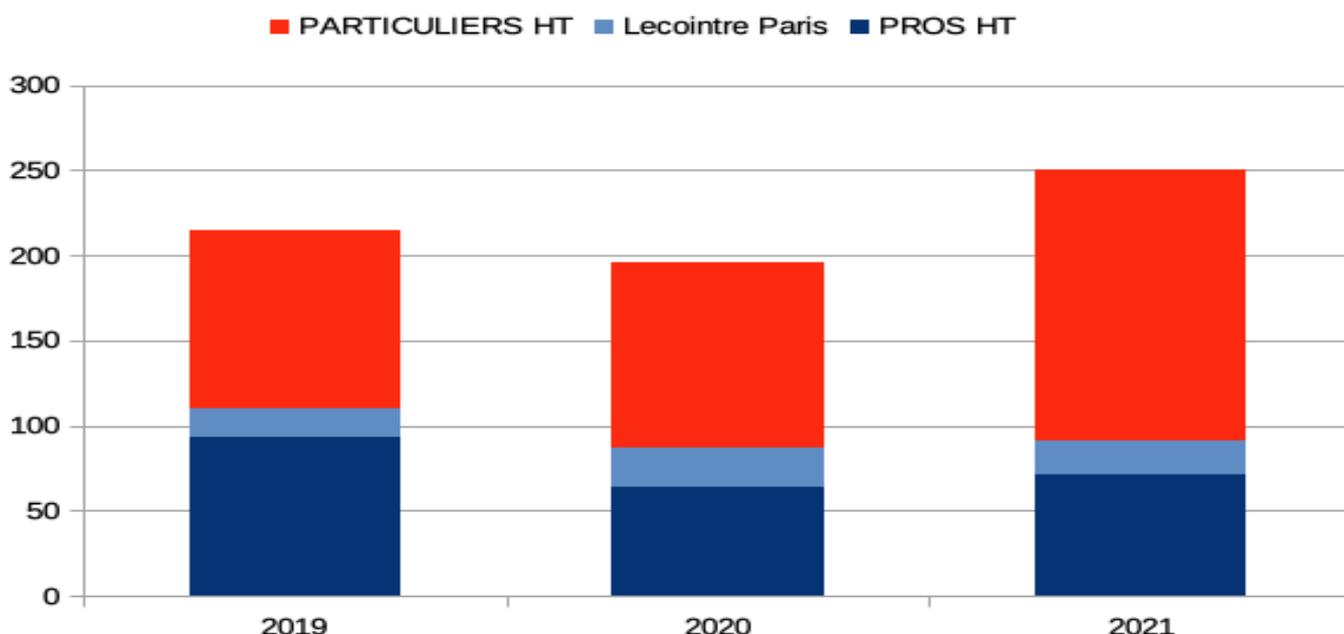
2020 est la deuxième année consécutive où nous avons perdu plus de la moitié des ventes, dont celles conclues en début d'année avant de semer. Les foires ont été annulées, la plupart de nos clients professionnels ont été fermés ou en activité très réduite aux moments où nous avons le plus de production de légumes. Les retards de livraison de matériels et outils nous ont empêché de produire comme nous l'avions prévu sur la nouvelle parcelle de 5ha au sud de Valence. Vu nos limites actuelles et le gel dès les premiers jours d'octobre, nous avons perdu les récoltes d'arrière saison.

Pour autant, nous n'avons eu droit jusqu'à présent à aucune des indemnités auxquelles nous sommes en théorie éligibles, et dont ont bénéficié la plupart de nos concurrents dans une situation similaire. Les entreprises dont les clients professionnels sont fermés par l'administration peuvent demander des exonérations totales ou partielles de cotisations sociales ou, à défaut, un échéancier... à condition d'avoir perdu plus de 70 % de leur chiffre d'affaires (CA) concerné.

Les ventes de légumes contractualisées début 2020 nous promettaient bel et bien de dépasser les 400 k€ de CA. Nous avons fait les investissements nécessaires pour assumer cette augmentation de la demande sur les légumes fruits, tant en outils qu'en ressources humaines. (Pour les légumes d'hiver, feuilles et racines, le compte n'y est pas encore) Une fois les cultures lancées, nous ne pouvions adapter les productions à la nouvelle situation qu'à la marge. Pas de chômage technique possible pour notre activité.

Nos pertes sont donc supérieures à 70 % de notre CA prévisionnel en légumes, comme aux investissements réalisés. Au moins un tiers des problèmes de trésorerie sont justement dus à des outils que nous espérons finir de payer avec les légumes pré-vendus aux restau-

Comparatif du chiffre d'affaires en K€ HT sur trois trimestres (T4, T1 et T2)



rants et épicerie.

Or notre CA semences et plants se porte bien et nous ne sommes parvenus qu'à moitié à convaincre les banques et l'Etat de la nécessité de les distinguer.

Au-delà de l'impact de la grêle sur notre chiffre d'affaire 2019, année qui a servi de référence pour évaluer l'impact du COVID et attribuer les aides (notre comptabilité fait apparaître un CA 2020 identique à celui de 2019), les raisons sont les suivantes :

- Code NAF considéré comme non prioritaire par la Région AURA (culture de légumes...)
- Non reconnaissance par la MSA, au mépris du droit (voir note demandée à un avocat spécialisé), du statut de chef d'exploitation salarié dans le cadre d'un statut de SCOP (ce sera pareil avec la SCIC). Or l'une des conditions pour bénéficier des aides auxquelles ont eu droit les entreprises qui cotisent à l'Urssaf, c'est d'être exploitant agricole non salarié, rémunéré sur les bénéfices.
- La croissance de nos ventes de semences est importante en 2021, mais sans atteindre l'ampleur attendue faute d'être allés au bout des investissements démarrés.

Au final, nous sommes parvenus fin juin à obtenir 250 K€ de prêts pour regonfler notre trésorerie. Le compte n'y est donc pas même si c'est mieux que rien. Mais nous n'avions pas prévu de nous financer par la dette

à ce point là. Surtout pas pour combler des pertes irrémédiables. Voilà une pratique naguère pointée du doigt, aujourd'hui encouragée par les autorités ! Nous n'avions pas choisi de nous financer à ce point par la dette à moyen terme, conscients qu'il nous fallait du temps pour atteindre l'équilibre financier et reconstituer les parts sociales investies.

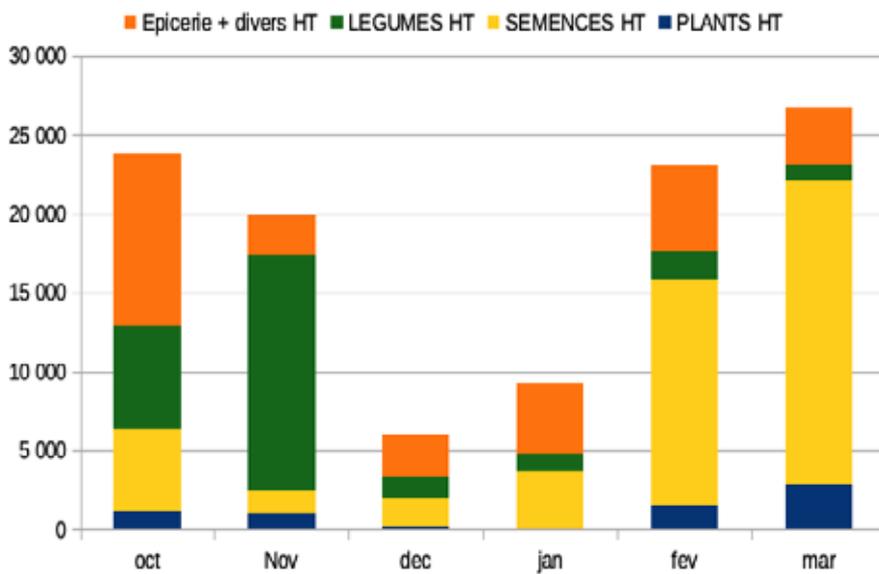
Pour l'instant, nous ne sommes pas parvenus à transformer les PGE (150 k€) en prêts participatifs. Ce qui nous semble le minimum décent, notamment pour des pe-tites entreprises innovantes, en plein développement au moment du déclenchement de la crise sanitaire. Une mesure de ce type a bien été mise en œuvre ces dernières semaines mais il faut réaliser plusieurs millions de CA pour y prétendre.

Heureusement, le Prêt Relais Solidarité (PRS), mis en œuvre via la fondation France Active dans le cadre de la crise sanitaire répond en partie à notre problème : les 100 k€ obtenus peuvent éventuellement devenir une participation en haut de bilan à plus long terme. Notamment dans le cadre des discussions engagées par ailleurs avec le fonds d'investissement France Active qui pourrait ajouter 200 k€ en transformant l'ensemble en un mixte parts sociales et titres participatifs, parmi d'autres solutions possible.

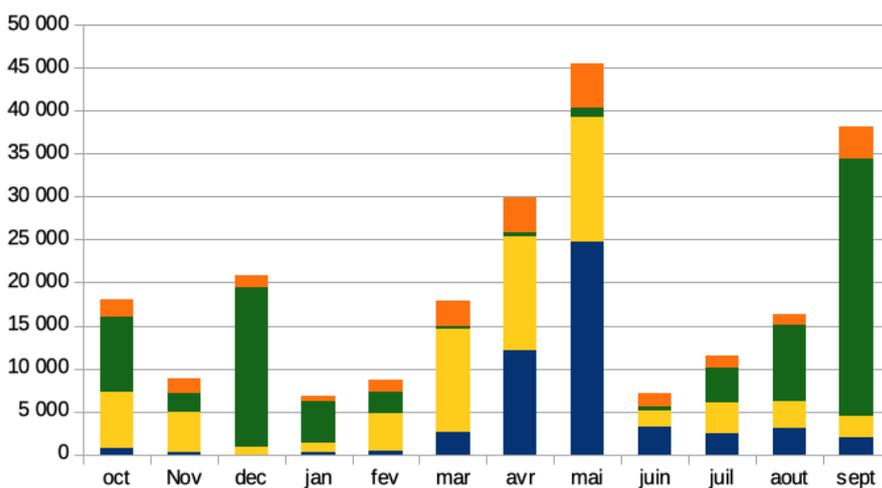
En 2021, pour la troisième année consécutive nous n'atteindrons pas nos prévisions en raison d'événements extérieurs à notre volonté depuis juin 2019.

Évolution des ventes par gamme de produits

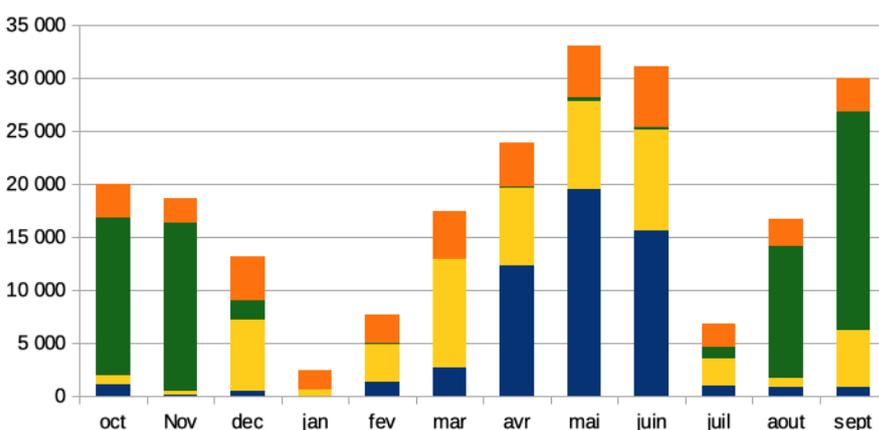
Année 2021 (oct 2020 à mars 2021)



Année 2020 (oct 2019 à sept 2020)



Année 2019 (oct 2018 à sept 2019)



Dans les graphiques ci-contre, les valeurs absolues sur 1 mois doivent être lues avec précaution : chaque année, le moment des plus fortes ventes varie selon la météo ; ce qui peut aussi modifier le mois de facturation ou saisie comptable. Pour les légumes il peut y avoir plusieurs mois de décalage même si nous retirons les préfinancements. Ces graphiques permettent surtout de visualiser la part relative des différentes gammes de produits.

C'est grâce aux semences, plants et produits d'épicerie vendus aux particuliers à la ferme que nous renouons en 2021 avec une hausse conséquente du CA, ceci malgré une offre réduite en fruits rouges suite au départ en retraite précipité d'un producteur partenaire.

Historiquement nos ventes de légumes en hiver sont faibles car nous n'avons jamais eu les moyens d'en produire beaucoup. C'est à partir de 2019 que nous comptons le faire de plus en plus... Même phénomène en 2020 mais pour d'autres raisons...

Il y a un début de reprise pour les légumes fin d'été 2020 mais, compte tenu des décalages entre les livraisons et les règlements, brutalement interrompue en octobre par le gel puis en novembre par le confinement. Rebelotte en mars 2021, au début de la troisième vague épidémique.

On voit bien là les effets des fermetures administratives de novembre 2020 : nos ventes de légumes n'auraient pas dû fléchir autant cet hiver. Les livraisons n'ont pas été régulières alors que les plantes produisent en continu. Notre production en hiver est orientée restauration vu notre faible équipement actuel. Aussi, pour compenser, nous n'avons pas pu nous tourner vers les épiceries dont les besoins en légumes sont des volumes plus petits mais aussi plus diversifiés.

Du côté des charges

L'augmentation des charges doit être relativisée : une large partie correspond aux dotations aux amortissements suite à une amélioration des règles de calcul pour valoriser le stock de semences. Nous étions partis sur une règle trop prudente au regard du comportement effectif des lots stockés. Leur durée et taux de germination s'avère meilleure que nos estimations initiales (cf états comptables). La production de certaines semences (notamment cucurbitacées) a été augmentée pour éviter de perdre trop de légumes. Au final l'augmentation des charges est de 65 K€ environ. C'est la première fois que nous avons une telle « dérive ».

L'achat de marchandise a varié de -40 k€ : avec la crise sanitaire nous avons dû retarder de 6 mois l'inauguration de la partie épicerie de notre espace de vente.

Toutefois, il s'agit là de chiffres après retraitement de l'état comptable : notre pratique métier qui consiste à répartir des cultures sur plusieurs fermes est encore in-suffisamment prise en compte par la comptabilité. Ce qui y apparaît comme des achats devrait plutôt être considéré comme la rémunération d'un travail à façon. Par exemple, nous intervenons dans le cycle de production, notamment pour assurer la bonne qualité des semences, la conception des plans de culture et suivi généalogique puis passons le relais à d'autres fermes qui accueillent des cultures pour respecter les distances d'isolement ou offrir des environnements variés pour renforcer la biodiversité intra-variétale, donc la capacité d'adaptation. De plus en plus l'ensemble de ce travail sera réalisé en commun à chaque étape. C'est l'un des objectifs du développement du logiciel d'aide à la production et de la plateforme collaborative NextCloud.

La réaffectation des dépenses est intervenue pour tenir compte de tous les aléas à compter du premier confinement :

- Plus d'achat de terreau et de paillage pour réaliser davantage de plants faute de pouvoir semer directement en plein terre (problème d'irrigation et de livraison de matériel). Pour une raison symétrique, moins d'achat de semences pour les semis de plein champ. Augmentation des achats de conditionnement qui correspond à une augmentation prononcée des ventes de semences

sur lesquelles se sont reportés quelques clients habitués à nous acheter des plants sur les foires.

- Augmentation des horaires d'ouverture pour accueillir davantage de public à la ferme pour compenser autant que faire se peut l'annulation des foires, augmentation du nombre de saisonnier pour réduire autant que possible les décalages de mises en cultures générés par le retard de livraison d'outils, ainsi que l'augmentation des dépenses « autres charges » pour l'aménagement des circuits de distanciation, masques, liquide hydroalcoolique, etc.

Ce qui nous a amené à renoncer à certaines interventions comme l'apport d'amendement ou l'utilisation de la biodynamie. Ce qui au final ne s'est pas avéré payant car la nouvelle parcelle mise en culture en 2020 en aurait bien eu besoin : pour des mises en culture retardées, sa revitalisation n'était pas assez avancée.

La baisse des charges financières n'est pas une bonne nouvelle car elle correspond au report à fin 2021 des négociations pour l'arrivée d'investisseurs via Francis Gagnet avec qui nous avons passé un contrat pour nous aider à lever des fonds

Poste	Prévision 2020	Réalisé 2020
Autres charges	117 151 €	121 553 €
Rémunération personnel	271 618 €	305 069 €
Dotations aux amortissements	64 470 €	242 192 €
Achat de matières premières	121 533 €	104 726 €
Charges financières	48 274 €	1 043 €

Globalement, l'équipe de salariés s'est très bien comportée depuis le début de la crise sanitaire. C'est en grande partie grâce à elle que nous pouvons regarder l'avenir avec enthousiasme.

Avec aussi peu d'outils et en sous-effectif au regard des objectifs nous savions que cette phase de transition devait être aussi courte que possible. Or, télétravail et fermetures administratives ont reporté de près d'un an l'examen de nos dossiers par plusieurs fonds d'investissement. Faute d'être parvenus à lever entre 500 k€ et 1,8 M€ au-delà de l'appel à épargne, tel que cela était prévu au printemps 2020, nous avons pris entre 1 et 2 ans de retard sur notre prévisionnel initial pour améliorer outil de travail et rémunération. Après deux années, peut-être trois, où les efforts consentis ne donnent pas tous les résultats attendus, 5 des 11 membres de l'équipe permanente ont décidé de rompre leur contrat de travail et de changer leur implication.

Notre prévisionnel a été revu selon 3 scénarii, sur la base de la réalité comptable au 30 septembre 2020, ainsi qu'un récapitulatif des impacts cumulés de la grêle et du Covid-19, tous deux arrêtés au 30 octobre. Les documents détaillés sont disponibles sur le site internet. Nous devrions en définitive être entre l'hypothèse covid long (en 2021) et l'hypothèse la plus optimiste (en 2022-2023) dans les 3 prochaines années.

Difficulté à obtenir les indemnités Covid19 pour regonfler notre trésorerie

Les entreprises dont les clients professionnels sont fermés par l'administration peuvent demander à condition d'avoir perdu plus de 70 % de leur chiffre d'affaires (CA)

La dette sociale 2020 :

Même après réception du PGE demandé au crédit mutuel et du PRS, le montant cumulé des prêts Covid est reste insuffisant au regard des conséquences des fermetures administratives. De plus, pas de chômage technique possible pour notre activité. Nous remplissons donc les critères pour demander soit des exonérations de cotisations sociales, soit un échéancier. La MSA a jusqu'ici décliné ou ajournée toutes nos demandes de rendez-vous. Nous venons même de recevoir une in-jonction à payer immédiatement 80 k€ dus au titre de 2020...

Nous terminons l'année 2020 avec un déficit de 129 k€, soit 27 k€ de plus que nos prévisions post grêle (inférieures de 70 k€ à nos prévisions de début 2019). Mais le déficit comptable est atténué en partie avec les dotations aux amortissements et au sur-stockage temporaire. Tout est conforme aux règles comptables, toutefois il s'agit de valeurs immobilisées plusieurs mois à plusieurs années. Le déficit de 2019 (-14 k€) était très inférieur aux prévisions (-110 k€). Mais ce n'était pas une bonne nouvelle car cela est dû à la destruction de nos cultures d'été par la grêle et le signal d'un ralentissement de notre développement.

Sur les deux derniers exercices, les investissements (matériels achetés et travail ayant servi à construire ou améliorer les espaces et outils de travail) ont représenté 263 k€, soit à peu près le même montant que le déficit cumulé (-276 k€). La plupart de ces investissements ne sont pas complets et n'ont pas pu entrer totalement en service. Par exemple, nous n'avons toujours pas reçu les panneaux photovoltaïques commandés au début de la crise sanitaire pour la chit'bin ; nous n'avons pas eu la trésorerie nécessaire pour acheter une remorque pour transporter nos outils d'une parcelle à l'autre.





Le bénéfice attendu de ces investissements ne se fera sentir pleinement qu'à compter de 2022.

Avec le reconfinement de l'automne, la situation s'est aggravée subitement : en fin d'année la majorité de nos ventes se font sur les foires et auprès des restaurateurs... Nous nous sommes réorganisés pour attaquer 2021 en considérant que ces débouchés ne retrouveront pas leur niveau normal avant septembre. Mais l'absence d'indemnité covid nous a interdit de mettre en œuvre tout ce que nous avions prévu faute de trésorerie au bon moment. Nous ne sommes pas parvenus à faire comprendre aux banques qu'elles avaient tout intérêt à maintenir les crédits de campagne, voire à les anticiper si elles voulaient s'assurer que nous puissions rembourser au plus vite les PGE... L'une d'entre elle a profité du PGE pour faire porter sur le contribuable le risque qu'elle prenait habituellement chaque année avec un crédit de campagne. Si bien qu'il faut retrancher 30k€ sur les 75k€ de PGE qu'elle nous accorde. Son délai de traitement a rallongé pour débloquer le PGE fait qu'au lieu d'avoir un crédit de campagne en mars/avril, nous avons eu 75 k€ débloqués le 25 juin...

Nous évaluons que la charge financière induite par la crise sera de 16 k€ minimum de CA supplémentaires pour nos banques (taux d'intérêt augmenté pour les reports d'échéances des crédits obtenus pour compenser les effets de la grêle, frais de dossiers, assurances, taux d'intérêts pour les PGE et PRS).

Avec l'arrivée tardive du PGE / PRS par rapport au besoin de trésorerie, au final les mesures Covid, aussi nécessaires

qu'elles soient, nous aurons coûté très cher même s'il faudra attendre fin 2021 pour en faire le bilan précis, lorsque nous pourrons évaluer l'impact réel sur notre capacité à produire.

A ce jour, la crise sanitaire aura reporté les négociations avec les fonds d'investissement de 12 à 18 mois. Elles ont repris en pointillé depuis l'automne 2020 avec la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC) dans le cadre du programme TIGA. Nous sommes entrés en vivier CDC en avril 2021. Il nous faut satisfaire à tous leurs critères avant octobre pour espérer obtenir le feu vert définitive de leur comité d'engagement. A cette fin, nous passons en comité d'engagement Lita fin juillet.

Entre temps, l'enchaînement grêle, tempête de neige et covid a entraîné une chute de nos fonds propres à 109 k€ au 30 septembre 2020, soit moins de 50 % de notre capital social (343 k€) à la même date. Nos ratios financiers sont devenus moins attractif pour nombre d'investisseurs. Ce fut le cas pour INCO-group par exemple qui a renoncé à investir à nos côtés (cf réponse de INCO).

Nous pouvons toujours espérer 1,5 à 1,8 M€ à condition d'atteindre 550 k€ supplémentaires d'apports privés en fonds propres depuis fin septembre 2018, au lieu des 300 k€ qui étaient nécessaires avant le premier confinement. Nous sommes parvenus à réunir 350 k€. Il nous manque encore 200 k€ pour obtenir l'effet levier maximal. Notre priorité va être de poursuivre l'appel à épargne.

Le second appel à épargne, a ainsi été lancé plus tôt que prévu

Vous trouverez tous les détails de cet appel sur le site internet. L'évolution de la législation nous permet de le diffuser à plus large échelle qu'en 2019, réseaux sociaux compris. Fanny a déjà réalisé un gros travail pour rafraîchir notre site internet ; Marie-Lorraine est intervenue pour nous aider à rafraîchir notre communication. Au-delà, nous faisons évoluer l'ensemble de nos outils numériques pour amplifier cet été et à la rentrée la diffusion de l'appel à épargne. Une campagne de presse va être initiée.

Un grand merci aux associés qui ont choisi d'augmenter leur participation dans le cadre de cet appel. Si nous le réussissons les effets grêle et Covid pourraient n'être bientôt qu'une parenthèse vite refermée car, sur le temps long, cela n'aura pas modifié l'ordre de grandeur de ce qu'il fallait de toute façon investir pour atteindre nos objectifs.

**L'équipe 2020,
avec les saisonniers et stagiaires**



L'équipe évolue

Depuis le début de la crise sanitaire, 5 salariés permanents ont décidé de quitter Jardin'enVie. Les départs de Denis et Janko modifient considérablement le fonctionnement de l'équipe car, présents depuis plusieurs années, ils avaient pris une place importante dans l'organisation de la production.

Ces départs se sont fait d'un commun accord, en bonne entente, même s'il sont parfois précipités par la crise sanitaire. Nous n'aurions pas pu garder tout le monde. Des licenciements économiques se seraient imposés. Les liens restent forts, certains sont associés. A l'avenir, si l'occasion se présente, il est probable que serions heureux de travailler à nouveau ensemble d'une manière ou d'une autre. Le relais avec les nouvelles personnes, lorsqu'il a été possible s'est bien passé. L'ambiance est restée bonne. La polyvalence et l'organisation du travail au champ y gagne grâce à l'implication d'un plus grand nombre de personnes dans la préparation des chantiers et l'amélioration des protocoles. Par contre nous avons perdu en compétences administratives et gestion sociale / financières. Plusieurs solutions sont envisagées.

Au-delà des aspects personnels et individuels qui comptent dans leurs décisions de rompre leur contrat de travail, mais dont il n'est pas intéressant de discuter, nous devons nous arrêter sur les raisons objectives liées à l'entreprise.

En particulier, l'évolution des salaires ou la réduction de la pénibilité du travail se fait attendre. La précarité de l'emploi risque de durer, sans visibilité de sortie à court ou moyen terme depuis 2019. L'insuffisance des équipements par rapport à l'augmentation de l'activité a aggravé la situation en détériorant les conditions de travail sur lesquelles nous avons l'ambition de progresser. Si on ajoute à cela le manque de reconnaissance sociale, il est possible d'avoir l'impression de se sacrifier. Avec les niveaux de qualification de la plupart des membres de l'équipe, il serait possible de gagner 2 à 3 fois plus pour 35 heures travaillées sans devoir subir les rythmes du vivant de plus en plus chaotique du fait des comportements humains ou craindre pour la pérennité d'un emploi qui exige une forte disponibilité mentale !

Cette situation n'est pas une découverte. C'est même l'un des constats ayant conduit à la création de Jardin'enVie, activité agricole avec un statut commercial sous forme de SCOP : permettre à ceux qui cultivent d'entreprendre à plusieurs pour récupérer de la marge de manœuvre.

Mais les aléas ne nous ont pas encore permis de progresser en ce domaine autant que nous l'aurions voulu. En particulier, le manque de trésorerie, accentué par la grêle et le covid, nous a conduit à favoriser les emplois saisonniers alors que, comme le montre notre plan d'affaire, nous avons fait le choix inverse.

La stratégie d'une approche globale plutôt qu'étape par étape pour réussir à faire équipe avec le vivant génère aussi des frustrations : vu les difficultés rencontrées, cela donne l'impression de devoir être sur tous les fronts sans en avoir les moyens. Cette période peut être vue comme un défi à relever si elle est transitoire, ou comme l'obligation de toujours courir après le temps si elle dure. Pour l'instant, nous avons maintenu cette stratégie, qui paraît toujours être la plus pertinente pour améliorer durablement les conditions de travail, assurer un retour sur investissement correct et aussi rapide que possible. Mais nous serons obligés d'en changer si nous ne réussissons pas à lever les fonds espérés.

L'imbrication des cultures, leur complémentarité et notre présence sur la filière de la graine à l'assiette nous amène à constituer une équipe plurielle, multi-générationnelle et aux compétences variées, présente tout au long de l'année. Cela donne de l'intérêt au travail avec plus de sens et de diversité de compétences à mettre en œuvre ou acquérir tout au long de l'année.

De fait, le nombre de candidatures spontanées augmente. De nombreuses personnes désirent venir travailler avec nous, bien plus que nous pouvons en accueillir. Bien qu'elles ne soient pas à la hauteur de la moyenne des autres secteurs d'activité, les conditions de travail et de rémunération sont globalement meilleures que la moyenne du secteur agricole.

Présentation de la nouvelle équipe



Éric Marchand

Après des études d'électronique et d'informatique industrielle (GEII en 1994), il participe au développement de la coopérative Neuronnexion. Toujours active, elle fut l'un des premiers prestataires internet autour de logiciels libres. Il participe à la collecte d'épargne organisée par Génération Banlieue et Garrigue, pour faire émerger les premiers magasins bio à Paris. Puis il réalise des formations au métier d'entrepreneur, via le réseau Minga, dont il a été l'un des administrateurs. A partir de 2000, il expérimente différentes pratiques qui commencent à être regroupées sous les vocables « Artisan Semencier » et « Co-évolution du Vivant ». Titulaire d'un BPREA depuis 2007, il est aujourd'hui co-exploitant de Jardin'enVie. Il supervise la production de semences, plants et légumes. Il réalise la stratégie de développement et la mutation numérique depuis la semence jusqu'au consommateur.



Valérie Peyret

Employée 5 ans à la direction marketing export de Merlin Gerin (Schc'estneider), elle obtient BTS commerce international puis un DESCAF à l'école supérieure de commerce de Grenoble. Elle crée l'entreprise APPEL pour assister entreprises et libéraux dans leur gestion administrative et financière, puis administre pendant une dizaine d'année le Théâtre « Les Aires » de Die. Passionnée depuis longtemps par les semences paysannes, elle s'engage dans la collecte et la consolidation d'un vaste catalogue de variétés paysannes. Titulaire d'un BPREA depuis 2007, elle est aujourd'hui co-gérante de Jardin'enVie, responsable de la production des semences, de la gestion des stocks et de la commercialisation.



Louise Fromageot

Attentive, précise et attentionnée, Louise a de nombreuses cordes à son arc. Elle participe à l'organisation du travail et des équipes. Femme d'aventure et sportive, sur le terrain elle encadre les équipes au champ et aime la polyvalence dans son travail. Quand elle n'est pas au champ elle s'occupe du suivi financier de l'entreprise. Ingénieure agronome, elle est aussi diplômée d'école de commerce. Elle est aussi musicienne et chanteuse, elle vous fera découvrir de nombreuses références en musique baroque. Elle apporte au développement de ce projet une grande sensibilité et une créativité qui lui est propre.

Rémy Picavet

Travailler à Jardin'enVie est pour moi l'opportunité d'allier une activité de production rémunératrice ancrée dans le présent avec l'ambition d'inventer une utopie fondée sur le partage des ressources et la coopération entre humains. Je suis salarié de la coopérative ouvrière depuis quelques mois et je me réjouis de la diversité des activités que je suis amené à réaliser : depuis du travail physique dans les champs jusqu'à la création d'outils informatiques. J'aime la diversité des postures corporelles et des changements d'environnement que cela m'amène à explorer. J'apprends au quotidien notamment dans les domaines de la production de semences et légumes et dans l'interaction entre humains qui souhaitent coopérer. Travailler à Jardin'enVie est pour moi source d'espoir dans mon envie d'agir à l'image du monde que je veux voir exister.



Fanny Peyrin

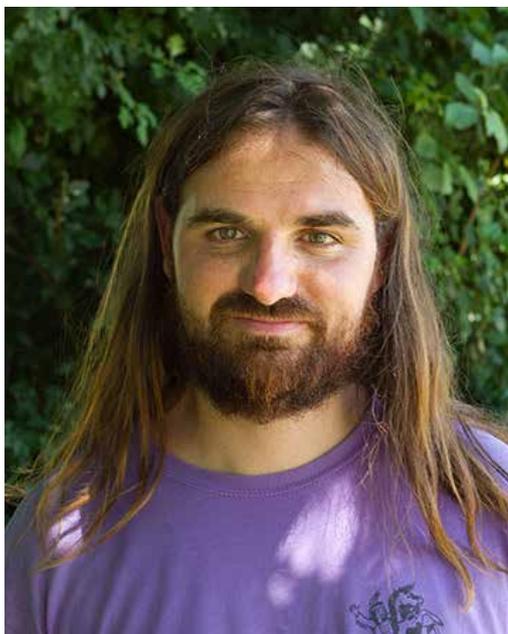
À 21 ans, elle décide qu'elle sera reporter vidéaste en s'achetant une caméra et en allant à la rencontre des autres. Elle cheminera avec l'association Expression pendant 9 ans. Puis, à 30 ans, elle décide de changer de vie, en 2015, elle part vivre à l'étranger. À son retour, elle reprend ses études avec en tête de devenir chargée de communication au service de projets qui font sens. Ainsi, elle rejoint pendant un an l'équipe de la Fédération des Agriculteurs Bio. Pendant cette expérience, elle découvre Jardin'enVie et rejoint l'équipe des permanents en 2020. Elle est aujourd'hui en charge de la communication et de la commercialisation des semences paysannes. Jardin'enVie pour elle, c'est l'occasion de faire découvrir le potentiel du vivant. En d'autres mots montrer qu'il y a pleins de façons de cultiver notre alimentation tout en gagnant en liberté.



Renate Godefroid

Suivant ma boussole intérieure j'étais à la recherche d'un projet qui incarne les aspects qui me sont chers et que j'estime riches et universels : un lien respectueux avec le vivant. Un sens profond entre passé et futur. Un fort impact pour un avenir désirable où l'humain a enfin de plus en plus conscience de son interconnexion avec la nature et ses cycles. Le champ était vaste, donc pourquoi pas commencer tout petit ? ... avec une graine ? Contribuer à la production de semences, plants et légumes issus de variétés paysannes fait profondément sens pour moi et me relie avec un savoir-faire ancien qui est devenu un nouveau métier, celui de l'artisan semencier. Notre entreprise coopérative œuvre pour la biodiversité, une alimentation plus savoureuse et plus riche en nutriments ainsi que l'autonomie de production alimentaire. En même temps nous contribuons avec nos activités à une prise de conscience individuelle et collective. Je suis d'ailleurs moi-même devenue associée de Jardin'enVie, voulant participer aux décisions stratégiques, vivant ainsi l'expérience d'une implication plus engagée.





Jonathan Lesage

Jonathan c'est l'amoureux des animaux et de la nature. Administrateur à la LPO et éleveur de mouton, sa grande sensibilité et sa curiosité pour le vivant l'amène à s'intéresser et à s'impliquer dans diverses activités agricoles. À la pépinière, il s'occupe des fruits rouges, des semis, de l'irrigation et veille avec minutie au bien être des plants au quotidien. L'arboriculture est son domaine, de la bouture à la plantation, il aime s'occuper des arbres. Tronçonneuse, taille, haie, cisaille quand il s'agit d'arbre c'est Jon que l'on appelle.

Rémy Volle

Rémy, c'est le Monsieur semence de Jardin'enVie. Celui qui gère les stocks, qui attribue et planifie la mise en culture des variétés. À l'intersection entre la boutique, la pépinière et le champ, Rémy prépare, ensache, mesure et organise les semis. Attentif et précis, il veille à la cohérence du travail pour que la suite des étapes se déroule au mieux. Il est aussi membre d'une compagnie de théâtre et participe à différentes associations musicales.

Philippe Gadiollet

Diplômé en bio-analyse, en environnement, droit et agriculture, il rejoint Jardin'enVie en 2016 après plusieurs missions au sein de structures associatives et publiques en Franche-Comté, PACA et Rhône-Alpes. Cofondateur de l'association Rivière Rhône-Alpes Auvergne, il est attaché à la dimension métier des filières économiques. Il est chargé de nouer des partenariats, gère les dossiers de financement public et les programmes de formation. Il participe aux cultures champ et pépinières.

Christophe Varloud

Très polyvalent, il intervient sur tout type de culture. Il est responsable de la production de fruits, du rucher et participe à la création et l'entretien de haies vives fruitières pour revitalisation et remettre en état des parcelles sauvées de la chimie ou de l'urbanisation.

Romain Lebra et Léo Truglia

Léo et Romain viennent de rejoindre l'équipe de permanents, tout récemment.



Ils font aussi Jardin'enVie :

Les anciens permanents qui ont décidé de partir vers d'autres aventures et qui restent dans nos coeurs : Véronique Rossi, Thomas Jankovitch, Lucie Cugerone, Charlotte Gillot, Denis Mazet.

L'équipe des saisonniers et stagiaires 2021 : Guillaume, Théo, Théa, Claudia, José, Amélie, Erwan, Léa, Léo, Romain, Jonathan, Lionel, Louise, Adrien, Mallory, Caroline, Emily, Kévin, Mathilde, Mélanie, Coline.

L'équipe des saisonniers et stagiaires 2020 : Alice, Antoine, Benjamin, Carlos, Caroline, Coline, Diane, Emily, Emma, Felix, Jonathan, Lionel, Louise, Mallory, Marie, Mélanie, Noélie, Paul, Rémi, Sébastien, Todd, Yoann, Alexandre, Arthur, Auriane, Kevin, Marine, Pauline, Pierre, Pierre-Henri, Matthieu

Changement de statut / Gouvernance

La scop privilégiait une gouvernance à la discrétion des salariés associés.

Avec la SCIC, les coopérateurs non salariés pourront davantage s'impliquer dans les décisions stratégiques et opérationnelles.

Pour continuer à impliquer les salariés associés et dans une certaine mesure non associés, il est prévu d'accentuer la mise en œuvre des cercles de responsabilités autour de thématiques précises (commercialisation, logistique, production, etc...).

Au-delà du directoire, la gestion quotidienne sera assurée par les animateurs des cercles de responsabilité lors des réunions d'inter-cercle : objectif favoriser autonomie et initiative dans une logique de cohésion autour de l'objet social, de responsabilité d'équipe pour atteindre le niveau de productivité nécessaire.

L'évolution de cette gouvernance, son organisation novatrice avec intégration des acteurs métiers et territoire est pensée autour d'une ligne directrice affirmée : améliorer encore notre capacité à cultiver dans le respect du vivant, à gérer l'avenir de la co-évolution entre les humains, les plantes et les lieux de cultures.

Cette nouvelle gouvernance est à la fois une des clefs pour réussir et un véritable défi

Nous devons maintenir un processus de décision efficace et réactif, tout en étant capable de mieux prendre en compte toute la diversité des associé.e.s, aux intérêts immédiats parfois éloignés les uns des autres, ou tout au moins aux cultures différentes. Cette diversité va s'accroître puisque nous misons sur l'augmentation du nombre de sociétaires pour assurer l'indépendance de l'entreprise et assurer la gestion des semences dans un intérêt collectif/commun.

Pour de nombreux acteurs métiers ou élus locaux, la coopérative est un OVNI. Avec plusieurs futurs associés professionnels ou collectivités publiques, les discussions sont longues et difficiles de ce fait. Les craintes portent sur :

le fait de devoir composer avec de simples citoyens-consommateurs ayant souscrit quelques parts sociales à 50€, qui seront toujours supérieur en nombre aux associés personnes morales.

L'habitude d'exercer le pouvoir sans avoir besoin de convaincre, du fait d'être majoritaire. Dans notre coopérative personne ne sera en mesure de décider seul, tout sera fait pour éviter qu'une partenaire extérieur ou un sociétaire soit en mesure d'imposer aux autres sa volonté, une direction favorable à ses seuls intérêts particuliers. Faute de quoi nous perdrons toute la richesse de ce que Jardin'enVie peut apporter.

La difficulté à relativiser l'importance des apports en numéraire, plutôt que de regarder l'ensemble des apports effectués, la proportionnalité de la prise de risque (précocité de l'engagement, carrière professionnelles engagées, importance de l'apport par rapport au patrimoine de l'associé). Investir 20 à 100 k€ peut être une virgule pour certains, quand 3000 € peuvent représenter un risque important pour d'autres. Pour des salariés associés perdre 50 k€ engagés en plus de son emploi peut amener des difficultés pour survivre au quotidien alors qu'une perte similaire pour une entreprise importante ou une collectivité ne constituera pas en soi une menace pour sa survie.

La difficulté à sortir d'un schéma de décision purement capitaliste, descendant ou représentatif : tel le dilemme du prisonnier il est difficile d'imaginer que faire confiance à des personnes issus d'un milieu autre que le sien peut converger avec ses intérêts.

Pour la plupart des premiers associés de Jardin'enVie, c'est l'inverse.

Nous avons tous des difficultés à sortir de nos habitudes ou idées reçues : comment faire fonctionner une structure qui réunit des entrepreneurs qui font vivre des centaines de salariés, des jardiniers intéressés par la disponibilité de semences et plants, des chercheurs ou encore des acteurs publics déterminés par le temps politique ?

A la lumière des enseignements tirés des 15 dernières années, nous pensons que bénéficier de l'extraordinaire réservoir d'innovation et de résilience des semences paysannes demande de :

- Favoriser les échanges de savoir faire, de connaissances, d'observations, d'expérimentation et compétences,



- Miser sur la complémentarité des besoins,
- Apprendre des contraintes de chaque acteur.

Au-delà du nombre de parts sociales ou de voix détenues, d'autres éléments qui engagent l'ensemble de la coopérative contribuent à obtenir de l'influence, de la reconnaissance aux yeux des autres associés, du pouvoir aux yeux des tiers si les engagements ne sont pas respectés :

- Convention de partenariat
- Contrat commercial
- Participation à la gouvernance
- Capacité à contribuer de manière loyale et intense à l'objet social dans l'intérêt collectif de tous les associés

L'ensemble permet de construire une relation de confiance à la place de la défiance initiale. Il y a plus d'intérêts à tirer d'une relation d'équité et de réciprocité que d'une relation de domination.

C'est dans cette direction que nous proposons de poursuivre dans le but d'accueillir de nouveaux associés dits « avisés » dont la contribution est nécessaire au processus de co-évolution avec le vivant.

Par ailleurs, les processus de décision les plus utilisés à ce jour sont en échec

sur ces sujets. Aucun d'entre eux n'a permis l'essor de modes de consommation et de production respectueux du vivant quand bien même cette nécessité est admise au moins depuis 1992 par les Etats.

Exemple de la recherche

Par exemple, la science actuelle est aux limites de ses capacités lorsqu'il s'agit d'étudier des phénomènes complexes qui demandent de faire varier de nombreux paramètres à la fois. Les paysans ont du mal à réunir toutes les connaissances devenues nécessaires pour s'adapter aux mutations à l'oeuvre. La capacité à observer le vivant pour apprendre de lui plutôt que de projeter sur lui notre point de vue d'humains est à (re)développer d'urgence. Les dernières rencontres avec différentes équipes de chercheurs montrent l'intérêt partagé de mener des recherches communes décidées au plus proches du terrain, en profitant de ce qu'apporte toute la diversité des acteurs impliqués. D'où l'intérêt d'une organisation tel que Jardin'enVie et, au-delà, de fonctionner en réseau comme avec le Réseau Semence Paysanne. Pour y parvenir il faudra soit s'affranchir des financements publics, soit influencer les règles actuelles d'attribution des budgets de recherche.

Nous avons participé à un projet de recherche mené par le CIRAD sur l'avenir des banques de gènes. L'animation proposée a permis un dialogue riche et constructif entre deux mondes qui ont eu tendance à s'ignorer ces dernières années, voire à se craindre. Nous avons l'envie de poursuivre, approfondir et trouver les moyens d'avancer sur des projets de recherche qui intéressent tous les participants mais pour lesquels il n'y pas toujours un espace dans la recherche officielle (mycorhizes, vie du sol, flux de gènes en pollinisation libre, co-évolution du vivant...»

<https://www.cirad.fr/les-actualites-du-cirad/actualites/2021/semences-paysans-et-biodiversite-projet-coex>

Arrivée de clients professionnels comme associés ?

Lecointre Paris nous a confirmé leur entrée au capital à hauteur de 50 k€ et apporter 50k€ supplémentaires en compte-courant d'associé (prêt bloqué 5 ans), mais avec libération différée à la reprise de leur activité. S'ils doivent diminuer leurs achats en 2021, ils ont maintenu leur préfinancement à hauteur de 30 k€.

Pour les rassurer sur la prise en compte de leurs intérêts par les coopérateurs nous proposons de les accueillir avec :

- Une convention de partenariat
- Une priorité de livraison au même titre que ce que nous avons toujours fait à l'égard des clients associés et/ou de ceux qui peuvent pré-financer les cultures au moment du semis, de manière proportionnelle aux pré-commandes, dans le cas où les productions seraient insuffisantes (ce qui sera le cas en 2021 et probablement en 2022/23) pour servir toutes les demandes
- Une participation de la personne morale au conseil de surveillance

- La candidature de Guillaume Lecointre en tant que membre du directoire
- Un contrat commercial triennal

La convention de partenariat porte notamment sur l'ouverture d'un site de production en Île de France. Il ne s'agit pour le moment que d'une obligation d'intentions réciproques, une volonté commune d'œuvrer ensemble. L'état d'avancement du projet est trop embryonnaire pour s'engager sur des obligations de résultat ou même sur une forme juridique, la nature des responsabilités, les apports ou rémunérations du travail qui sera nécessaire.

Il est entendu que la priorité est pour le moment de sécuriser l'assise de Jardin'enVie, faute de quoi ce serait mettre en péril la réussite de tous nos projets communs.

Arrivée probable d'autres clients professionnels comme associés :

Les discussions avancent avec l'Eau Vive qui prévoit de commencer à acheter 70 k€ de légumes pour 3 de leurs magasins.

Les petits restaurants maintiennent leurs achats à compter de septembre 2021 et de nombreuses épiceries nous demandent de rejoindre celles que nous livrons déjà. Enfin, côté semence, le Biaugerme nous a proposé de reprendre leur clientèle « revendeur » de la région Rhône-Alpes.

Les producteurs partenaires :

Produire toute la diversité de plantes nécessaires pour cultiver dans le respect du vivant et fertiliser les sols tout en produisant de la nourriture demande des distances d'isolement trop importantes pour être toutes réalisées sur une ferme, même sur 30 hectares répartis en 10 parcelles autour de Valence comme c'est maintenant notre cas.

C'est aussi le moyen de contourner en toute légalité la législation sur les semences : nous vendons ou achetons du travail à façon, sans transfert de la propriété du « matériel biologique »

Faute d'outils de gestion adaptés, nous avons décidé de ne plus développer cette pratique jusqu'à l'arrivée de la base de donnée.

LECOINTRE
PARIS

Leasing pour un tracteur de plus, Crédit bail pour un déchaumeur/semoir

Avec l'arrivée de nouvelles parcelles, nous devons trouver une solution pour intervenir au bon moment et entamer les revitalisations de sols : nous n'avions pas de déchaumeur et notre vieux combiné de semis a l'âme début 2020. En plein Covid, impossible de trouver le tracteur et le semoir dont nous avons besoin. Les délais de livraisons étaient imprévisibles. Nous nous sommes rabattus sur une offre de location longue durée pour un tracteur sur-dimensionné par rapport à nos besoins futurs mais adapté aux travaux de revitalisation. Cette location qui inclut l'entretien pur 540 € par mois est une meilleure affaire financière qu'agronomique, mais nous pourrions justement rendre ce tracteur ou l'acheter pour le revendre lorsque nous aurons trouvé plus adapté à nos besoins.

Avec le déchaumeur, il nous permet de diviser par 5 le temps nécessaire aux préparations de sols et nous permet de réaliser les interventions logistiques par tout type de temps. Le semoir est destiné aux engrais verts et grandes cultures. Il fonctionne bien, mais nous avons besoin d'un semoir capable de semer une plus grande diversité de semence sans travail de sol.

Nous avons acheté ces deux outils avec l'intention de les revendre dès qu'un déchaumeur aussi performant mais plus petit sera disponible, dès que nous aurons trouvé un semoir plus polyvalent.

Suite à l'intervention d'un spécialiste en machine agricole, nous avons pu déterminer les caractéristiques d'outils qui nous permettront d'aller vers des cultures plus diversifiées, associées et imbriquées sans être obligé de tout faire à la main.



L'augmentation du coût du travail saisonnier par rapport à d'autres pays.

Le seul avantage de ce statut par rapport à un CDI ou un CDD est dorénavant sa flexibilité. Nos concurrents espagnols, allemand, italien, africains, asiatique ou d'Amérique du sud, restés à des taux beaucoup plus bas, sont de plus en plus compétitifs pour toutes les productions à fort taux de main d'œuvre. Ce qui est notre cas. L'un des objectifs de notre plan d'affaire est de rémunérer le travail de production des aliments de base à 1,7 fois le smic au minimum pour 35 heures travaillées. Nous avons pris du retard. Comme pour la plupart des salariés dits « première ligne » lors du premier confinement, dont l'activité est indispensable pour satisfaire les besoins vitaux de la population, nous en sommes loin.

Les saisonniers sont rémunérés 1314€ / mois pour 35 heures réelles. Les permanents 1250 €/mois pour 35 heures... Mais, ramenés aux heures effectivement travaillées, notamment pour les associés-salariés, la rémunération horaire réelle est très au-dessous du seuil de pauvreté. Vu le niveau de connaissances et de compétences de plus en plus pointues nécessaires pour faire face à l'évolution rapide des conditions de cultures, nous devons réussir à faire évoluer cette situation. Sans cela, bien au-delà de jardin'enVie, les conséquences pourraient être dramatiques.

Des augmentations de prix sont donc à prévoir dès la rentrée de septembre 2021.

Avec l'augmentation de la fréquence des aléas climatique, tout est réuni pour que le coût du kilo sorti du champ grimpe plus vite que ne le pensent les observateurs du marché.

Crédit Mutuel : continuer avec l'agence de Tain ?

Nos banques n'ont pas compris, ou nous n'avons pas su leur expliquer en quoi notre activité peut leur éviter des pertes financières considérables auprès de leur clientèle agricole classique dans les années à venir, à condition de ne pas nous appliquer leur grille classique d'analyse du risque agricole. Nous ne sommes pas parvenus à leur faire comprendre que dans le cas d'une entreprise innovante en forte croissance, plus il y aurait un soutien rapide et conséquent en trésorerie, plus nous serons rapidement capables d'assurer pour l'Etat et la protection sociale un revenu largement supérieur aux montants des PGE auxquels nous pouvions prétendre. De leur assurer à elles des bénéfices par les services financiers que nous leur achèterons : elles n'ont pas utilisé autant que possible la garantie apportée par l'Etat pour les PGE Innovation.

Mais le crédit mutuel a eu besoin de 8 mois (contre 6 semaines pour la BP) pour nous accorder 75 k€ de PGE, puis nous le verser fin juin. Qui plus est, il a réduit son exposition au risque en le déportant sur le contribuable puisqu'il nous a refusé les 30 k€ de crédit de campagne qu'il nous accorde chaque année au début du printemps. Pour autant, nous avons davantage de commandes en 2021 qu'en 2020. Avec moins de commande, nous sommes toujours parvenus à les rembourser, y compris l'année de la grêle. Alors que l'intérêt du PGE est de regonfler la trésorerie, cette attitude nous a en réalité privé de 30 k€ supplémentaire de trésorerie au pire moment. Ce crédit de campagne aurait été suffisant pour nous permettre d'acquérir un semoir maraîcher, réaliser dès 2021 des récoltes rentables de légumes racines et feuilles pour répondre à la demande de plusieurs clients. Le préjudice subit est considérable, nettement supérieur aux 75 k€.

MSA

Etant donné notre statut elle ne nous considère pas éligible aux nombreuses mesures (sans parler du covid) destinées aux exploitants agricoles pour compenser le fait que les prix du marché sont inférieurs au coût de production pour beaucoup de cultures : pour la MSA nous serions employeurs de main d'œuvre et non exploitant agricole. Au-delà de l'accès aux subventions agricoles, c'est l'accès aux contrats TESA (pour les saisonniers), à la protection sociale pour les co-exploitants, aux négociations de branche, aux formations, aux prêts bonifiés pour le matériel agricole, au foncier qui peuvent être remis en question.

Pour contourner ce problème, Eric Marchand, co-gérant, l'un des gérants, n'est pas salarié (ce qui n'est pas logique dans une SCOP) mais il se retrouve privé de couverture sociale : la MSA refuse d'appeler les cotisations pour exploitants non salarié au prétexte que nous sommes une SCOP. Nous avons demandé une étude à un avocat spécialisé (coût : 800 €) qui confirme notre interprétation et nous conseille de tenter une médiation avant de porter plainte le cas échéant.

Cette erreur d'interprétation de la législation, a été relevée par l'URSCOP et un article d'un journal de la FNSEA. Nous avons donc bon espoir de sortir de cette situation, mais ce sera un rude bras de fer. Dans l'immédiat, cela ajoute aux difficultés de trésorerie.

A noter, nous venons de recevoir le calcul définitif des cotisations dues au titre de l'année 2017. Notre résultat comptable s'améliore donc de 2500 €. Cela explique certainement cela...

Rapports avec l'association Pour Jardin'enVie

L'association a assuré le portage juridique de la SCOP naissante, aux débuts de l'activité professionnelle. Le transfert de toutes les activités de production et de commercialisation est à présent terminé. L'association envisage de prendre le nom de ce qui reste sa principale activité : Maison de la Semence Sud Rhône-Alpes, incluant formation, recherche et restauration des semences oubliées.

Cela clarifierait aussi les relations entre l'association et la SCIC : l'association permet d'impliquer un public plus large que les personnes qui deviennent sociétaires de Jardin'enVie, notamment des jardiniers intéressés par retrouver les semences en train de disparaître auprès des cultivateurs les plus âgés, ou auprès des banques de gène gérées par les Etats, mais confrontées à la baisse drastique des moyens octroyés. Ainsi la France ne maintient plus son impressionnante collection de laitue car son responsable n'a pas été remplacé depuis son départ à la retraite. La plupart du matériel de la station d'Avignon, que nous avons visitée cette année, est laissée à l'abandon, dont 90% des surfaces de serre.

L'association permet d'aller chercher des subventions «recherche» pour hybrider les ressources nécessaires à ce travail d'intérêt général. Contre rémunération, elle pourra bénéficier de l'infrastructure de la SCIC, ainsi que de main d'œuvre spécialisée. Une fois la semence restaurée, Jardin'enVie ou un autre artisan semencier peut prendre le relais pour produire des lots importants et ainsi intégrer les variétés concernés à son offre, continuer à les faire évoluer en les faisant circuler largement dans les jardins/champs à l'assiette.

Le même schéma pourrait être proposé à d'autres entreprises et aider à faire réseau sur l'ensemble de la région Rhône-Alpes, notamment en travaillant plus étroitement avec les maisons de la semence de la Loire, de Savoie et des Alpes du sud.

L'association a été très impactée par le covid19 : annulation de la plupart des formations, et distanciation sociale entre les individus. Le minimum a été maintenu pour éviter de perdre des semences. Sa priorité va être de relancer son activité.

Des approvisionnements de plus en plus tendus et coûteux

La production française et européenne de serres, d'outils et de certaines matières premières nécessaires aux cultures est depuis longtemps insuffisante. Une grande partie des usines sont en Asie, Turquie, Afrique... Avec la crise sanitaire, beaucoup d'entre elles se sont arrêtées de tourner, des ports ont été bloqués.

En parallèle, les évènements climatiques aux limites de la normale se sont multipliés en quantité et en fréquence. Pas toujours de quoi faire la une des médias. Mais suffisante pour provoquer une ruée sur le matériel de protection (serres et filets, matériels agricoles pour saisir des fenêtres météo de plus en plus courtes). Sur le marché les tensions sont devenues permanentes et montent en intensité. De nombreuses productions agricoles sont fragilisées, partout sur la planète. C'est maintenant le prix des paillages, terreaux, compost et métal qui flambe.

Deux exemples concrets :

Notre fournisseur de serres nous a averti, suite à l'arrêt des usines durant plusieurs mois et à l'augmentation du prix du métal, qu'il faut prévoir des délais de livraison qui passent de 6 à 12 voire 18 mois et d'une augmentation de 20 à 40 % des devis réalisés. Or il s'agit d'un de nos investissements les plus urgents et conséquents. De quoi nous tourner vers du matériel d'occasion ? Il est souvent moins adapté aux aménagements bioclimatiques. Si bien que l'économie à l'achat est perdue avec le surplus de travail pour le montage (coût direct, plus temps perdu pour produire)

Avec la spécialisation des exploitations agricoles, nous devons maintenant faire venir compost et fumier de Gap ou Clermont Ferrand. Les coûts explosent pour atteindre et dépasser 30 K€ / an alors même que nous n'utilisons que le minimum requis. L'augmentation des surfaces dont nous disposons, arrivée plus rapidement que prévu, amènent la proposition suivante : embaucher une personne de plus pour produire notre propre fumier grâce à l'introduction d'une basse-cour gardée par des porcs gascons, quelques vaches et des brebis ? Juste de quoi produire 120 T de fumier, brouter les engrais verts plutôt que les broyer et fournir à la boutique quelques œufs et produits carnés de première qualité. Ainsi réduiront les coûts pour augmenter les rendements et progresser vers davantage de résilience, d'autonomie, de co-évolution et symbioses plantes-animal. C'est le choix fait par les Volonteux. Ils ne le regrettent pas.

Nouvelle version du site internet

Sa vocation est d'accueillir :

- la boutique en ligne (la date de son ouverture n'est pas encore fixée, mais nous approchons du but)
- un espace collaboratif destiné aux associés. Les outils de la plateforme NextCloud sont en phase de test. Pour l'instant il n'y a qu'un embryon, mais vous y trouverez déjà tous les documents utiles pour vous tenir informés.

Dans les prochaines semaines de nouvelles fonctions seront ajoutées.

Le cahier des charges bio évolue...

Les transformateurs ne sont plus obligés de limiter à 5 % les ingrédients de leurs recettes venant d'un autre pays que leur siège social ou leur usine de transformation.

A compter de 2022, si l'amendement du règlement AB qui vient d'être voté n'est pas modifié d'ici son entrée en vigueur, la définition du terme « matériel biologique hétérogène » permettra l'usage des OGM nouvelle génération en Bio. En parallèle, les semences paysannes seront soumises au même règlement sanitaire que celui établi pour les semences artificialisées. Ce qui n'a pas de sens : cela nous interdirait de profiter des symbioses.

Une situation favorable pour Jardin'enVie à moyen/long terme :

Combinés, ces trois derniers éléments sont des difficultés à surmonter à court terme pour nous développer ; mais un avantage concurrentiel considérable à moyen terme.

Aujourd'hui l'attention se focalise sur les circuits courts,

le local, la proximité géographique entre le producteur et le consommateur, la traçabilité, la confiance construite sur le logo immuable d'un label, soumis à la norme ISO65.

Or ce ne sont que des questions secondaires par rapport aux questions susceptibles de répondre aux principales motivations de l'évolution de la demande, mais aussi des besoins et enjeux :

Quelles pratiques de culture ? Qui décide ? Quels impacts ? Quelles qualités ? Quelles durabilité, résilience ?

Nous répondons à ces questions. Aussi, notre participation à l'effort de l'agglomération de Valence-Romans nous place en pôle position pour contribuer à impulser les transitions agricoles et alimentaires.



Situation foncière

Nos parcelles sont réparties sur 5 communes de la communauté de communes Valence Romans Agglo. Ce qui est un avantage pour réduire les risques d'aléas de culture et pour produire des semences. Mais une contrainte forte en terme de logistique.

Surfaces dorénavant disponibles : 30 hectares.

Nous avons donc réunis la surface minimale nécessaire à l'équilibre économique de notre plan d'affaire.

Toutefois, il convient de finir de sécuriser 3 des 11 parcelles. C'est le sens de plusieurs des résolutions qui vous sont proposées à l'AG. (voir en annexe le détail parcelle par parcelle)

Si dans les prochaines années, nous aurons largement de quoi poursuivre le développement de Jardin'enVie, parvenir à louer ou acquérir 10 hectares supplémentaires pour éviterait toute mauvaise surprise et permettrait de sécuriser davantage nos productions. Il est important de rester actif sur ce plan vu les tensions foncières à venir.

Par ailleurs, plusieurs sollicitations, sans même parler des projets avec Lecointre Paris, font que les 30 hectares disponibles sont déjà trop petits pour répondre à l'ensemble des demandes.

Nous devons choisir dans les prochains mois quelle stratégie employer :

Chercher à avoir des hectares supplémentaires pour augmenter encore notre potentiel de production.

Proposer à des fermes de rejoindre les 25 producteurs partenaires actuels : ils s'engagent à cultiver en variétés paysannes, nous les accompagnons, voire cultivons ensemble sous le régime de la co-exploitation, ou des montages similaires à celui utilisé par Limagrain pour ses pains Jacquets.

Faciliter l'installation de fermes indépendantes via l'activité de HumusCité et des contrats Pactes.

Dupliquer Jardin'enVie ou créer des filiales au plus proches de certains clients, donc dans plusieurs régions (cela aurait du sens pour limiter le risque climatiques qui, selon nos observations du comportement du vivant, pourrait devenir prépondérant plus rapidement que ce qui est annoncé à ce jour)

Se contenter du périmètre actuel du plan d'affaire.

Un mixte de ces stratégies ?

Avec HumusCité, une multitude d'option, dont certaines restent à imaginer, seront possibles dans les prochaines années.

2020 et 2021 nous ont contraints de mettre entre parenthèse la plupart des opérations de revitalisation des sols prévus, faute de trésorerie. De 2022 à 2024, ce sera notre priorité pour faire monter notre capacité de production en quantité, qualité et productivité.

Continuer avec Finacoop ?

Nous avons recours à Finacoop, première SCIC d'expertise comptable, pour notre comptabilité et bénéficier d'un appui juridique, secrétariat des AG et démarches administratives inclus. Nous sommes satisfaits de la qualité du travail fourni. Leur bonne connaissance des SCOP/SCIC nous a plus d'une fois été d'un grand secours. Ce sont eux qui organisent l'action concertée pour faire reconnaître ces statuts par la MSA par exemple. La relation de travail est bonne aussi.

Mais Finacoop connaît une crise de croissance qui provoque de nombreux retards. C'est à l'origine du report de l'AG de 2019 à une date postérieure au début de la pandémie... Avec les conséquences que l'on sait. Cela nous porte préjudice auprès de tiers qui se sont étonnés par exemple de notre lenteur à terminer la transformation de la SCOP en SCIC.

Côté pôle juridique, plusieurs de missions confiées fin 2019 n'ont pas été terminées ou sont effectuées à la dernière minute avant l'échéance. Nous souhaitons continuer de travailler avec Finacoop. Mais il faudra pour cela définir avec eux des modalités qui atténue ou résolve ces difficultés.



Conclusion

La moitié des agriculteurs en activité vont partir à la retraite d'ici 5 ans. La plupart des candidats à l'installation abandonneront au bout de quelques années. Le contexte d'exercice du métier de cultivateur / éleveur épuise, décourage jusqu'aux plus motivés. Plus nous investirons massivement et rapidement pour être prêts à les accompagner vers des pratiques viables et rémunératrices, plus l'offre alimentaire issue de variétés paysannes sera ample et variées; plus nous vendrons nos produits et services. Les fermes qui démarrent d'emblée avec les variétés paysannes réussissent davantage.

Augmenter l'activité de Jardin'enVie n'est ni un tabou, ni une fin en soi. Ce qui compte c'est de concilier rentabilité et capacité à faire avec le vivant; à amplifier des dynamiques de territoires avec celles et ceux qui désirent faire évoluer leurs pratiques métiers (dont les nôtres) ou habitudes de consommation.

Notre savoir faire d'artisan semencier donnera tout son potentiel si nous parvenons à l'articuler avec d'autres savoirs faire, déjà présent parmi les associés, partenaires et/ou salariés, mais qui mériteraient d'être renforcés : commercialisation, transformation, organisation du travail et financière, horticulture, arboriculture, élevage, etc... Notre cœur de métier et notre rentabilité s'en trouveraient renforcés par la valorisation des co-produits, de services, de nouveaux débouchés et une meilleure qualité de notre offre de base : semences, plants, aliments issus de variétés paysannes.

Notre originalité est de contribuer à faire évoluer à la fois les modes de cultures et l'organisation économique des filières alimentaires pour passer d'une approche cloisonnée et segmentée à une approche globale, pour passer d'une approche agricole à une approche alimentaire. C'est là que le passage en SCIC trouve tout son sens pour proposer un cadre qui donne envie de s'impliquer au-delà de l'achat de parts sociales sans craindre que ce soit aux dépens de ses intérêts.

C'est dans la combinaison de tous des facteurs apparemment anodins que se situe l'innovation la plus ambitieuse que nous proposons. C'est elle qui, à notre sens, permettra de réussir les transitions et fera toute la valeur, dans dix ans, des savoir-faire que nous développons et espérons commencer à déployer à large échelle à compter de 2022.

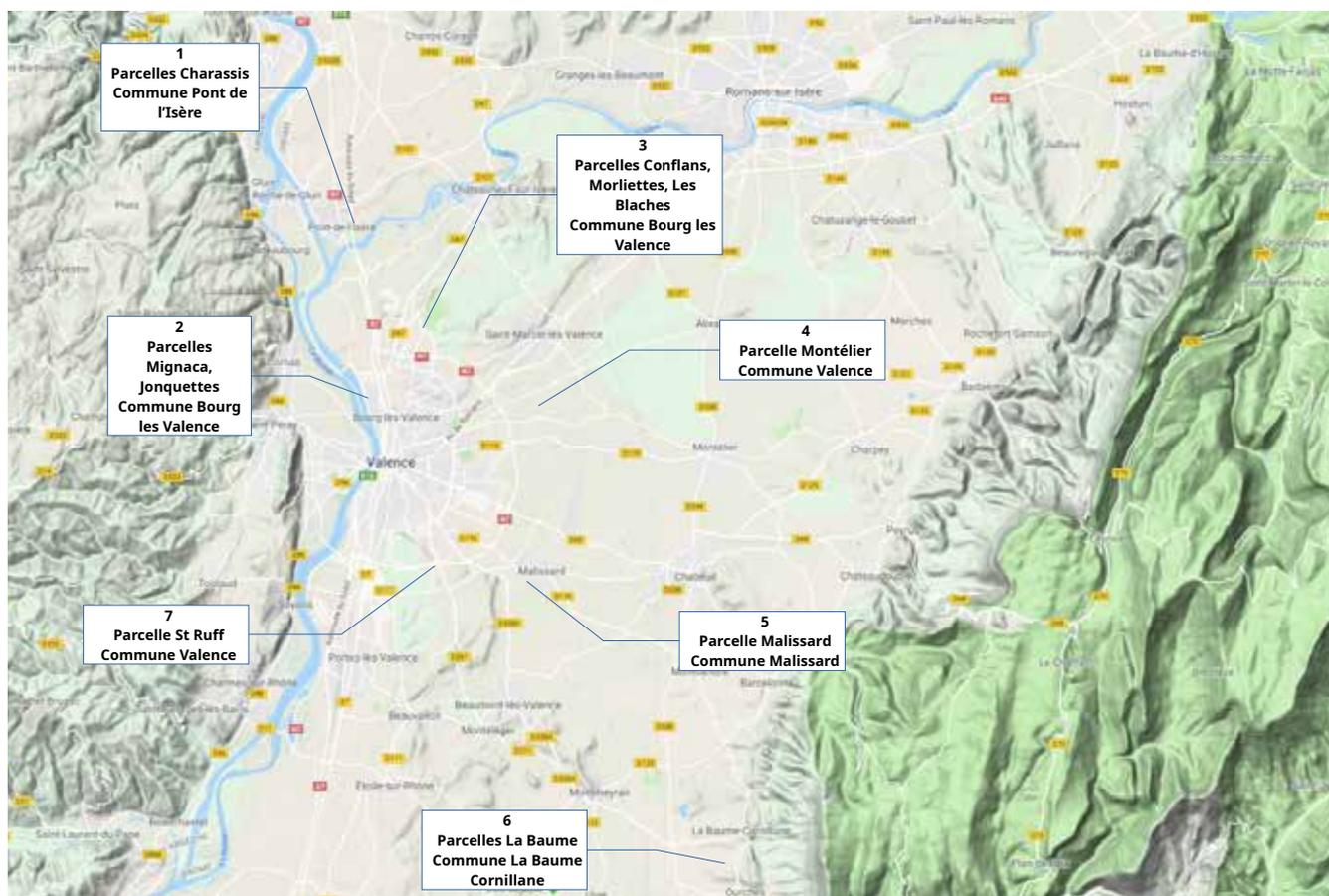


. Annexes :

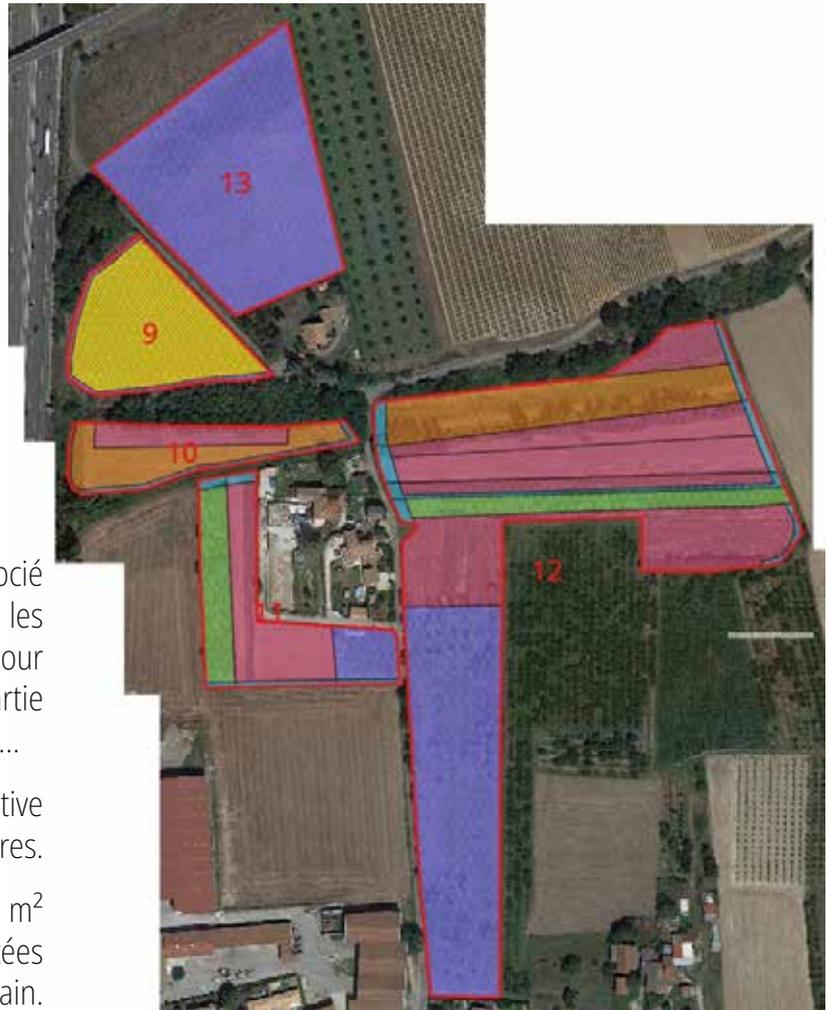
- Foncier état des lieux parcelles par parcelles
- Article journal FNSEA sur SCOP et SCIC et MSA en agricole.
- Conclusions des recherches demandées à un avocat sur refus de la MSA de reconnaître qu'un exploitant agricole peut être salarié dans le cadre d'une SCOP/SCIC.

Foncier état des lieux parcelles par parcelles

Jardin'enVie LOCALISATION DES PARCELLES AGRICOLES 2021



**Parcelles Charassis 8 ha dont 3 ha à défricher
Commune Pont de l'Isère**



Pont d'Isère

8 hectares

Christophe Varloud, producteur associé de Jardin'enVie a définitivement gagné les procès que sa Mère lui avaient intentés pour récupérer les terres qu'elle lui loue. Une partie de ces terres sont devenues constructibles...

La participation de Christophe à la coopérative Jardin'enVie aura contribué à sauver ces terres.

Les procès ayant été gagnés, 7000 m² supplémentaires de vignes ont été plantées cette année. 5000 m² le seront l'an prochain. Sur les 6,6 hectares restant à Pont de l'Isère, nous allons enfin pouvoir dès cet automne investir durablement pour cultiver dans de bonnes conditions au programme :

coupe et arrachage des noyer et poiriers hors d'âge

restauration du sol de ces parcelles (1,5 hectare)

amélioration du réseau d'irrigation pour là-bas aussi alterner entre goutte à goutte, micro et macro aspersion

diversification des haies

Découpage des parcelles en sous parcelles pour faciliter les rotations, les cultures étagées.

protection mobiles de cultures

Une convention d'associés devra pour ce faire être passée entre Christophe, Sandra et Jardin'enVie pour assurer le retour sur investissement : Christophe apporte son bail à la co-exploitation, ce qui n'apporte aucune garantie de durée du point de vu juridique. L'entente est bonne, les objectifs partagés, mais il préférable vis à vis de nos différents partenaires de formaliser cet accord maintenant que l'incertitude juridique lié à l'attitude de sa mère est levée.

Elle devra comprendre aussi un point particulier pour la production de raisin de cuve pour l'appellation Croze hermitage. Les droits d'exploitation et droits de douanes inhérent à cette production sont attribués spécifique à un exploitant individuel. Les cas de SCOP/SCIC, ne sont ni prévus, ni usuels. Une consultation juridique est entamée sur ce sujet, mais les différents interlocuteurs peinent à trouver des réponses claires faute d'antécédent.

Parcelles Mignaca, Jonquettes 3,3 ha dont 1 ha non exploité Commune Bourg les Valence



Jonquette

1,8 hectare

Cette parcelle devait disparaître sous le béton, comme 1000 autres hectares environ au nord de Bourg-lès-Valence, Pont d'Isère et Château-neuf sur Isère à l'initiative de la société Sofilit qui projetait une plateforme multimondiale pour le compte de Auchan. La mobilisation de citoyens a fait échec à ce projet, donné naissance à l'association Terre Avenir Ville, qui a elle même donné naissance à la Cigales les Jonquettes, puis à Humuscité. Entre-temps la Ville de Bourg-lès-Valence qui après avoir donné son accord à la Soficit a finalement renoncer à ce projet a racheter les parcelles déjà acquises par cette société. Une conventions tripartite a été conclue entre Jardin'enVie, Terre Avenir Ville et la commune pour la mettre en culture avec des Variétés Paysannes. Comme son statut, avec 40 hectares attenants était zoné à urbaniser au PLU, il n'était pas possible d'établir un bail à ferme traditionnel. Il s'agit donc d'une convention précaire qui se termine dans 3 ans. Il était convenu de la transformer en bail lorsque la zone serait classer à nouveau agricole. Ce qui a été fait l'an dernier. C'est à noter, car ce n'est pas tous les jours qu'une mobilisation d'habitant parvient à sauver autant de terres agricoles.

Entre-temps la majorité du conseil municipal a changé. Nos multiples sollicitations n'ont reçu aucune réponse. Même lorsqu'il s'agissait de proposer à la commune, en association avec Jardin'enVie et Humuscité, un montage juridique et financier pour bénéficier grâce à notre activité sur cette parcelle, plusieurs millions d'euros auprès de l'UE pour revitaliser les sols de l'ensemble des exploitations de la commune.

Les représentants de la commune au comité technique de la SAFER, se sont opposés avec acharnement au projet d'achat de la ferme de Conflant par HumusCité.

Dès que nous aurons réussit à lever des fonds, nous allons proposer à la commune un nouveau projet pour obtenir un bail qui nous permettra enfin d'investir à long terme sur cette parcelle.

Entre-temps, L'agglomération de commune dont fait partie Bourg-lès-Valence, via sa société mixte la Fab-T, a décidé de participer à la gouvernance de Jardin'enVie et Humuscité.

Parcelles Conflans, Morliettes, Les Blaches 9 ha Commune Bourg les Valence



Quartier de Fouillouse

9,6 hectare

plus locaux professionnels

Suite à l'acquisition par HumusCité de la ferme de Conflant, sis Route de Fouillouse, nous sommes en train de signer un bail à ferme notarié de 18 ans avec Humuscité pour trois parcelles (conflant, blâche et morliette) d'un total de 9,6 hectares.

Les tests réalisés en 2020 (l'achat n'a été définitif qu'en juin 2020) révèlent un potentiel plus important que prévu. La revitalisation sera plus rapide et facile que celles des 5,6 hectares de Saint Ruff au sud de Valence. Toutefois le rendement ne sera pas optimal les premières années. L'environnement (certaines des exploitations voisines sont en chimie et la présence d'un golf ne facilitent pas la présence de la faune et flore sauvage auxiliaires de nos cultures) et la destruction des haies favorise la présence de nombreux prédateurs (lièvres, rongeurs, limaces, chiens....) dont le potentiel destructeur est plus élevé que sur nos autres parcelles. Il faudra quelques années pour réguler cela.

Il est convenu avec le propriétaire d'y construire un hangar photovoltaïque pour y stocker matériel, récolte et installations de tri et expédition des légumes et plants. Un bail pour des locaux professionnels sera

signé à l'issu des travaux de rénovation.

Au menu : bureaux, local de tri, d'ensachage et d'expédition des semences, logements pour certaines des Exploitants agricoles membres de jardin'enVie. La surface sera comprise au départ entre 3 et 400 m². Des extensions seront possible lorsque HumusCité sera parvenu à réunir le budget nécessaire au développement foncier du site. Dans l'immédiat seule la rénovation est financée.

A plus long terme, si les financements sont trouvés, il y a aura plusieurs ateliers tout équipés et partagés pour faciliter la coopération avec l'ensemble des acteurs des filières alimentaires du territoire, dont un atelier de transformation diversifié que jardin'enVie pourra louer lors des pics de productions.

**Parcelle Montélier 0,35 ha
Commune Valence**



**Parcelles La Baume 1,7 ha
Commune La Baume Cornillane**



**Parcelle Malissard 0,44 ha
Commune Malissard**



Malissard

4000 m²

De superficie faible, cette parcelle à son importance car elle est suffisamment isolée pour produire en pollinisation libre ces cucurbitacées, tournesols, engrais verts, etc.

C'est l'une des premières parcelles proposées par l'un clients de jardin'enVie, devenu associé. Jean-Yves Barbier nous loue aussi la parcelle de La Baume Cornillane. Cette parcelle était attenante à la maison qu'il a vendue avec comme condition, visée par la Safer, de continuer à louer la parcelle à Jardin'enVie. Nous attendons que le nouveau propriétaire nous propose le bail convenu pour le signer.

7
Parcelle St Ruff 5,7 ha
Commune Valence



La parcelle de Saint Ruff

Nous avons un bail agricole sur cette parcelle de 5,6, qui nous a été confiée par Annie Agier et Françoise Engelbach, suite à la mobilisation citoyenne contre le projet de Décathlon en 2016 : magasin oxylane sur 35 hectares.... Nous profitons de ce rapport pour rendre un hommage ému à Annie Agier, qui est décédée peu après. Toute sa vie elle aura au travers de ces engagements politiques et militants œuvré pour l'intérêt général.

C'est la parcelle sur laquelle nous avons démarré trop vite des cultures l'an dernier. Elle a été cultivée des décennies durant en chimie et grande cultures... après destruction des haies et modification de la ligne des eaux par les travaux de la 4 voies et de son échangeur.

Les Millénaires

Cette parcelle 1,6 hectare nous avait été proposée par deux de ses 5 co-proprétaires (de la même famille) pour y conduire un projet commun. Nous les avons aidé à faire face à un agriculteur indélicat et avons opéré le passage en bio de la parcelle en y semant des engrais-verts. Mais nous avons dû renoncer à inclure cette parcelle dans les demandes de subvention car les co-proprétaires ne sont pas parvenus à se mettre d'accord pour inscrire dans la durée ce partenariat et permettre d'y investir à long terme. 40K€ pour la restaurer ont ainsi été perdus.

Sauf évolution de la situation entre les copropriétaires, nous leur avons signifié que nous ne pouvions plus ni la déclarer dans notre parcellaire, ni continuer d'y semer des engrais verts. Située aux portes de la Ville de Bourg-lès-Valence, cette parcelle est bien située pour accueillir de nombreux projets immobiliers.



Installation en SAS, SCOP...

Tenir compte des nouvelles formes de sociétés

Si les réglementations sont adaptées à l'installation en sociétés civiles, il n'en va pas de même pour d'autres formes sociétaires.

Les sociétés civiles d'exploitation agricole, et notamment les GABC, accueillent la majorité des installations aidées de jeunes agriculteurs. Pour autant, et sans remettre en cause leur pertinence, ces modes d'exploitation en sociétés ne sont pas les seuls. Il faut ainsi noter que depuis 2014, le nombre d'exploitants exerçant leur activité en société commerciales a doublé. Plus précisément, l'attrait de certains exploitants pour la SAS se confirme. Par ailleurs, hors des sociétés commerciales, les quelques exploitations collectives structurées en coopérative de production, les SCOP, présentent un réel intérêt en renouvelant le cadre de réflexion de l'exercice de l'activité agricole. Mais ces schémas sociétaires ne sont pas reconnus par les réglementations relatives aux aides à l'installation ce qui pose évidemment difficulté aux jeunes agriculteurs souhaitant s'installer dans certains types de société, comme la « société par action simplifiée » (SAS), ou les « sociétés coopératives de production » (SCOP).

Une réglementation inadaptée à ces formes de sociétés

Entre autres conditions, et de manière très résumée, pour être éligible au bénéfice des aides jeunes agriculteurs, il faut « s'installer pour la première fois comme chef d'exploitation, à titre individuel ou comme associé exploitant non salarié »⁽¹⁾, mais surtout, le bénéficiaire des aides s'engage, notamment, à « Exercer l'activité de chef d'exploitation agricole pendant une durée minimale de quatre ans à compter de la date d'installation »⁽²⁾. Et c'est sur dernier point que se cristallise la question des SAS ou des SCOP, en effet le code rural ajoute que « L'exercice de l'activité de chef d'exploitation est appréciée au regard de deux critères : l'affiliation au régime de protection sociale des personnes non salariées des professions agricoles et le respect des conditions définies au 4° de l'article D.343-9 ». Ce dernier visa de texte fait référence aux conditions spécifiques à l'installation en société,

et celles-ci prévoient que le jeune ait la qualité d'associé exploitant.

Et c'est bien cette condition⁽³⁾ d'affiliation au régime des non-salariés des professions agricoles⁽⁴⁾ de l'associé exploitant bénéficiaire des aides à l'installation qui pose question.

En effet, l'installation en SAS exclut, de fait, les jeunes agriculteurs de l'affiliation sociale au régime des non-salariés agricole, puisque le président de SAS a, par détermination de la loi, un statut social, mais non juridique, de salarié agricole. Il en va de même pour les jeunes agriculteurs s'installant en SCOP dont les associés actifs ont le statut de salarié. Les personnes exerçant leur activité dans ces types de sociétés n'ont donc pas accès aux aides à l'installation.

Une restriction illégale ?

La Cour de Justice de l'Union Européenne (CJUE) dans un arrêt rendu en date du 25 octobre 2012⁽⁵⁾ a condamné la Finlande en décidant qu'une personne qui s'installe pour la première fois dans une exploitation agricole comme chef d'exploitation doit pouvoir bénéficier des aides à l'installation des jeunes agriculteurs dès lors qu'elle « dispose d'une maîtrise effective et durable tant de l'exploitation agricole que de la gestion de celle-ci » et ceci même si elle s'installe « en ayant recours à une société par actions ».

Cette décision pose clairement la question de la validité de la position française d'exclusion des présidents de SAS des aides à l'installation au regard de la réglementation européenne.

Ces sociétés représentent cependant de nouvelles voies d'installation

Dans le contexte actuel, où l'installation et le renouvellement des générations arrivant en retraite sont des sujets majeurs, et qu'il apparaît d'ores et déjà que nous ne pouvons qu'espérer

limiter la baisse inéluctable de la démographie agricole, de nouvelles solutions doivent être trouvées. Améliorer, par exemple, la formation, ou l'accompagnement à l'installation avec notamment le « droit à l'essai », sont nécessaires mais ne seront évidemment pas suffisants.

Parmi les solutions envisageables pour endiguer ce phénomène, figure en bonne place la proposition de projets innovants, notamment orientés vers des activités diversifiées... ce que font d'ores et déjà de nombreux jeunes. Et certains d'entre eux envisagent parfois, et en conséquence de ces orientations innovantes, le recours à de nouvelles formes de sociétés, comme la SAS ou la SCOP. Ceci sans oublier certaines attentes plus sociologiques que sont la recherche d'un statut plus protecteur d'un point de vue social, comme celui de salarié, qui peut aussi conduire à ce type de société.

Et c'est bien ce point qui pose question, non seulement d'un point de vue réglementaire comme vu précédemment, mais aussi au regard de l'orientation des politiques publique. En effet, ouvrir les aides à l'installation à des exploitants ayant un statut de salarié, même si ce n'est que d'un point de vue social, peut apparaître comme une boîte de Pandore ouvrant la voie à une fragilisation du statut d'exploitant. Qui plus est, certains de ces projets professionnels, notamment en SCOP, sont clairement envisagés comme temporaires, même si la plupart ne le seront probablement pas. Il y a là un changement radical de conception du métier.

Cependant, si on peut comprendre ces réticences, ce phénomène émergent d'installation en SAS ou en SCOP ne peut être ignoré. C'est d'ailleurs cette préoccupation qui avait conduit GAEC & SOCIÉTÉS à travailler la question de la SAS à objet agricole à la demande du Ministère de l'Agriculture. Et ce travail a participé à la décision d'instaurer un registre des actifs agricoles à l'article L311-2 du Code rural où figurent les chefs d'exploitation en société par action simplifiée (président de SAS) sous condition qu'ils détiennent directement ou indirectement la majorité du capital social de la société.

C'est pour ces raisons que le Ministre de l'Agriculture été récemment interpellé sur cette question. Espérons que des réponses soient rapidement apportées.

EM ■

(1) C. rur. art. D.343-4 3°.

(2) C. rur. art. D.343-5 4°.

(3) Également rappelée dans les différentes instructions techniques et Cerfa de demande d'aides à l'installation des jeunes agriculteurs. Voir notamment Instruction technique DGPAAT/SDEA/2015-330 du 09 avril 2015 - Cerfa N°15671*01.

(4) Régime des non-salariés agricoles ou NSA.

(5) N°C-592/11.



Conclusions des recherches demandées à un avocat sur refus de la MSA de reconnaître qu'un exploitant agricole peut être salarié dans le cadre d'une SCOP/SCIC.

https://www.jardinenvie.com/images/telechargements/jardinenvie/docs-associe-jew/Consultation_JARDINENVIE.pdf



Adresse : 429, Route de Chaux - 26500 Bourg-lès-Valence

Courriel : contact@jardinenvie.com

Téléphone : 0.679.675.671

Numéro de SIRET : 818 557 589 00012

Numéro de TVA intracommunautaire : FR21 818 557 589