

LES FINANCEMENTS DE REPRISE ET D'INVESTISSEMENTS : LES PRÊTS AMORTISSABLES LONGS ET MOYENS TERMES

Définition

Le prêt amortissable est une mise à disposition de fonds, assorti d'un taux d'intérêt, dont le montant, la durée (>12 mois) et les remboursements sont déterminés à l'avance.

Objet du financement

Crédit Long Terme (>7ans)	Crédit Moyen Terme (2-7ans)
<ul style="list-style-type: none"> - Achat de foncier - Achat bâtiments - Achat de parts sociales - Achat immobilier à titre personnel (maison d'habitation) 	<ul style="list-style-type: none"> - Achat de matériel neufs et occasions - Achat de cheptel - Travaux et aménagements - Financement de compte courant d'associés (assimilé à du fonds de roulement)

Organismes professionnels partenaires

Etablissements bancaires

Avantages

- Le prêt amortissable est le mode de financement le plus fréquemment utilisé
- La maîtrise des remboursements
- Un prêt à échéances modulables (option)
- Disponibilité immédiate des fonds sur présentation de justificatifs

Contraintes

- Engagement moral et financier
- Appel des garanties en cas de difficultés

Modalités

Durées

Crédit Long Terme	Crédit Moyen Terme
<ul style="list-style-type: none"> - Foncier : généralement 15 à 20 ans - Bâtiments : 7 à 15 ans - Parts sociales : 7 à 15 ans - Immobilier à titre personnel (maison d'habitation) : jusqu'à 25 ans 	2 à 7 ans

Procédures

La première étape consiste à présenter une étude économique prévisionnelle du projet à la banque permettant de faire ressortir des critères de faisabilité propres à chaque établissement :

- Annuités / EBE
 - Dettes LMT / EBE
 - Marge de sécurité
 - Fonds propres / Bilan
 - Fonds de roulement positif
- Après analyse du dossier, la banque formulera une proposition de financement :
- Périodicité du remboursement : à déterminer en fonction du cycle d'exploitation : mensuelle, trimestrielle, semestrielle, annuelle, In Fine
 - Aménagement de l'offre : possibilité de différer la première échéance afin de la caler sur des entrées de trésorerie (vente de récolte, paiement des primes PAC, tombée d'échéances d'emprunts antérieures)
 - Conditions du taux d'intérêt : selon le marché, taux fixe ou taux variable
 - Assurance : facultative mais recommandée en fonction de la situation personnelle et professionnelle de l'emprunteur

Pré-requis

- Possibilité de cautionnement externe pour bénéficier d'une marge d'adaptation plus importante de la banque
- Cautionnement personnel ou hypothèque à mettre en place pour garantir l'établissement du crédit
- Nantissement

=> + de précisions sur les garanties : fiches 14 à 16



LE FINANCEMENT DE FONCTIONNEMENT : FINANCEMENT DU BESOIN EN FOND DE ROULEMENT (BFR), PRÊT DE CAMPAGNE, OUVERTURE DE CRÉDIT

Définition

Mise à disposition de fonds, à rembourser selon une échéance déterminée et assortie d'un taux d'intérêt. Le montant est défini selon le système d'exploitation et les besoins en approvisionnement.

Objet du financement

- Financement BFR* : C'est une solution pour financer les besoins de trésorerie à échéances courantes, le stock, ou pour faire face au décalage de règlement des clients
- Prêt de campagne : Le crédit court terme de campagne permet de financer les dépenses engagées pendant le cycle d'exploitation de l'activité agricole
- Ouverture de crédit en compte courant : correspond à une autorisation de découvert dans la limite d'un plafond et selon certaines conditions fixées afin de faciliter la trésorerie

Organismes professionnels partenaires

- Établissements bancaires : financement du BFR, d'ouverture de crédit et de prêt de campagne
- Organismes externes (coopératives, négoce): prêt de campagne

Avantages

- Simplicité de mise en place
- Souplesse de remboursement
- Mise en œuvre adaptée
- Spécificité prêt de campagne : possibilité de mise en œuvre en tripartite, possibilité de relayer les primes PAC, remboursement anticipé (partiel ou total) à tout moment

Contraintes

- Analyse annuelle des besoins pour adapter les concours bancaires en fonction de la situation

Modalités

Durées

Financement BFR	Prêt de campagne	Ouverture de crédit
2 à 5 ans	6 à 18 mois	12 mois renouvelables

Procédures

	Financement BFR	Prêt de campagne	Ouverture de crédit
Dossier de demande	détermination du besoin en fonds de roulement, documents comptables à jour	détermination du besoin de trésorerie, documents justificatifs	détermination de la facilité de trésorerie à mettre en œuvre, documents comptables à jour
Type de remboursement	mensuel, trimestriel, semestriel, annuel, avec possibilité différé de première échéance possible	mensuel, trimestriel, semestriel, annuel, in fine	
Conditions	selon le marché, taux fixe ou taux variable		
Assurance	facultative mais recommandée		
Garanties courantes	Cautions familiales,	Cautions familiales, organismes de cautionnement extérieurs, délégation organisme stockeur	Cautions des associés

A NOTER

La cession de créances "Dailly" ou "Dailly sur primes" permet, pour palier aux difficultés de trésorerie à court terme, de bénéficier d'un crédit en contrepartie de justificatifs. Il s'agit le plus souvent d'une avance sur prime PAC (cf. Fiche 15).

*BFR : Besoin en Fonds de Roulement



LE PRÊT FAMILIAL : UNE ORGANISATION PATRIMONIALE

Définition

Une personne prête des fonds, à un membre de sa famille qui s'installe. Le remboursement se fait de manière échelonnée et avec un taux d'intérêt possible.

Objet du financement

Tout objet

Organismes professionnels partenaires

- Notaires
- Associations de gestion et de comptabilité et cabinets d'expertise comptable

Avantages

- Simplicité de mise en œuvre : un contrat de prêt entre membres de la famille
- Souplesse de remboursement

Contraintes

- Fiscalisation des intérêts pour les parents
- Les parents ne peuvent pas disposer de cette somme d'argent pendant toute la durée du prêt.

Modalités

- Passage à l'écrit recommandé quelque soit la somme et obligatoire dès lors que le prêt familial porte sur une somme supérieure à 1 500 € (code civil).
- Y préciser : la durée, le taux d'intérêt, les modalités de remboursement, les éventuelles garanties, l'Assurance Décès Invalidité.
- Les contrats de prêts qui ne sont pas rédigés par un notaire, ne doivent pas obligatoirement être enregistrés (mais recommandé). Si leur montant est supérieur à 760 €, ils doivent obligatoirement être déclarés (cerfa n°2062) au centre des impôts.

Préconisations

- Tenir au courant les frères et sœurs de l'octroi d'un prêt. La transparence, le respect des engagements et le dialogue permettront d'éviter les conflits familiaux.
- Définir les modalités de remboursement afin de garantir une équité familiale et les conséquences en cas de décès de l'un des contractants.
- Réaliser un acte écrit pour éviter tout litige, y compris la requalification en donation déguisée

LA DONATION

Définition

La donation est un contrat permettant à une personne (le donateur) de transmettre à une autre personne (le donataire) un bien ou de l'argent lui appartenant, de manière définitive et gratuite. Les donations permettent d'organiser de son vivant, la répartition de sa succession. Il ne s'agit donc pas d'un acte anodin.

Objet du financement

Biens immeubles, meubles et somme d'argent

Organismes professionnels partenaires

Notaires

Avantages

- Permet de préparer la succession
- Facilite la reprise d'exploitation par le repreneur en diminuant son endettement
- Des exonérations fiscales sont possibles selon certaines conditions pour le donateur.

Contraintes

Le donateur se dépossède de biens qui peuvent lui produire un revenu.

Modalités

Il existe plusieurs types de donations :

Avec un acte notarié obligatoire

- donations simples : don des parents vers un donataire en avance ou hors part successorale
- donation-partage : partage successoral anticipé par les parents au profit des descendants

Sans acte : remise de la main à la main

- don manuel : réalisé sans acte, déclaration fiscale obligatoire (cerfa n°2735). Si le don est en argent et se réalise en famille, il est appelé : don familial de sommes d'argent.

Le choix se fait en fonction de ce que le donateur souhaite transmettre de son vivant. La réalisation d'une donation se fait avec le conseil de son notaire, dans le cadre du formalisme défini par la loi. La donation peut parfois engendrer le paiement d'une soule.

Préconisations

- Respecter l'équité familiale entre les héritiers (donation partage recommandée pour la transparence)
- Détenir un patrimoine familial qui puisse être réparti équitablement entre ses futurs héritiers



LE PRÊT VENDEUR : POUR DES TRANSMISSIONS ENTRE TIERS

Définition

Le prêt vendeur (ou crédit vendeur) est un contrat de prêt qui engage le cédant et le repreneur, pour une partie de la reprise, dans le cadre d'une transmission d'exploitation entre tiers. Le prix sera alors payé par fractions étalées sur une période de temps plus ou moins longue.

▪ Objet du financement

Tout type d'investissement

▪ Organismes professionnels partenaires

- Pas d'organisme spécifique : il s'agit d'un commun accord entre cédant et repreneur.
- Intervention du notaire impérative en cas de garanties réelles immobilières.

▪ Avantages

- Il s'agit d'un engagement réciproque des responsabilités sur le plan du financement qui sous-entend une réelle relation de confiance.
- Le cédant-prêteur va donc être vigilant sur la capacité de son repreneur à rembourser le prêt accordé (capacités de l'exploitation à dégager des ressources).
- Les parties sont engagées par un contrat qui les sécurise (ex: en cas de décès du cédant prêteur, les termes du contrat sont inchangés).
- Ce contrat provoque un effet de levier pour obtenir des financements complémentaires. La banque est assurée que le cédant a confiance dans le projet car il partage avec elle la prise de risque.

▪ Contraintes

- Besoin de sécurisation du cédant-vendeur en cas de non remboursement
- Le cédant ne peut bénéficier d'une somme d'argent immédiatement. En tant que prêteur, le fruit de la vente sera perçu de manière échelonnée et/ou différée
- Fiscalisation des intérêts pour le cédant-prêteur
- Fiscalisation possible même en cas de non remboursement

Modalités

- La mise en place d'un prêt vendeur ne peut se faire que s'il y a une relation de confiance entre le cédant-vendeur et l'emprunteur-repreneur. La responsabilité est partagée.
- Une négociation entre les deux parties doit avoir lieu sur les modalités de remboursement (montant du prêt, durée, taux d'intérêt) et sur les garanties.
- L'acte doit être enregistré auprès du service des impôts.
- La rédaction de l'acte authentique devant le notaire est fortement conseillée et même obligatoire s'il y a prise de garanties réelles.

Préconisations

- Mettre en place des garanties personnelles ou réelles pour protéger le vendeur qui est également le prêteur (ex : hypothéquer les bâtiments)
- Souscription d'une Assurance «Décès Invalidité» par le preneur
- Prévoir de rédiger une clause de réserve de propriété

A NOTER

Le remboursement du prêt peut se faire avec paiement à terme. Il peut intégrer un différé total ou partiel. La mise en place d'une garantie réelle ou personnelle permettra de protéger le vendeur.



LE PRÊT D'HONNEUR : UN PRÊT 0%, SANS INTÉRÊT

Définition

Mise à disposition de fonds, sans garantie personnelle et avec un intérêt à taux 0%. Le montant prêté et les modalités de remboursement varient selon l'organisme prêteur.

Objet du financement

- Investissements en matériel
- Avance de trésorerie
- Stocks, cheptel

Avantages des prêts d'honneur

- Taux à 0% et sans obligation de garantie
- Disponibilité des fonds rapide pour le porteur de projet
- Accompagnement, suivi avant et après l'installation par les organismes partenaires
- Ouvert aux doubles actifs
- Gage supplémentaire de la solidité et crédibilité du projet

LE PRÊT D'HONNEUR PRCTA

Organismes professionnels partenaires

Initiative Hauts de France

Modalités

- **Éligibilité :** pour les porteurs de projets à l'installation (création ou reprise) non éligibles aux aides nationales (pas de PPP* validé et/ou plus de 40 ans)
- **Conditions :** avoir la qualité de chef d'exploitation, c'est-à-dire AMA et revenu disponible en année 5 compris entre 9000€ et 25 000€
- Montant limité à 20% du montant total de l'investissement, pouvant aller jusqu' à 40% dans certains cas (élevage, création d'une activité à haute valeur ajoutée, SIQO*)
- Prêt remboursable sur 84 mois maximum avec possibilité de différé de remboursement de 0 à 24 mois en fonction du projet
- Un prêt bancaire doit être consenti dans le plan de financement du projet d'un montant supérieur ou égal au prêt PRCTA*

Procédure

- Réalisation du PPP*, d'une étude économique, et éventuellement d'une étude de marché
- Dépôt du dossier de demande (aide possible par la Chambre d'Agriculture ou Initiatives Paysannes)
- Présentation du dossier par le porteur de projet à un comité d'engagement
- Au cours de l'agrément du dossier, préconisation de suivi par un parrainage possible

Contraintes

Les prêts d'honneur s'inscrivent dans le régime d'aides « de minimis » (montant global d'aides à ne pas dépasser).

Préconisations

- Pour des installations en société, vérifier l'historique d'aides de minimis depuis 3 ans.
- Selon le plafond de minimis, ajuster le montant du prêt pour pouvoir bénéficier de l'aide directe régionale à l'installation (ARSI).
- Penser à se prémunir d'un événement exceptionnel (maladie, décès, invalidité).
- Veiller à ne pas augmenter l'endettement des premières années.

LE PRÊT INITIATIVES PAYSANNES

Organismes professionnels partenaires

Initiatives Paysannes

Modalités

Les projets financés par Initiatives Paysannes doivent s'inscrire dans une démarche d'agriculture paysanne et permettre une installation viable et vivable pour le porteur de projet

- Montant maximum : 12 000€
- Prêt remboursable en 96 mois avec possibilité de différé de remboursement de 0 à 6 mois

Procédure

- Dossier de demande d'aide à constituer (dont étude économique)
- Rencontre en amont avec un paysan (rapporteur) sur le site d'installation
- Présentation du dossier par le rapporteur et le porteur de projet lors d'un comité d'engagement

*AMA : Activité Minimale d'Assujettissement

*PPP : Plan de Professionnalisation Personnalisé

*PRCTA : Programme Régional à la Création et Transmission en Agriculture

*SIQO : Signe d'Identification de la Qualité et de l'Origine



LA LOCATION-VENTE :

LOUER UN BIEN AVANT D'EN DEVENIR PROPRIÉTAIRE

Définition

Consiste à donner en location des biens de l'exploitation que l'on souhaite céder (ex : bâtiments, installations...), et à ouvrir une option d'achat au locataire-repreneur dans le cadre d'un contrat. Au terme de la durée de location, une soulte est versée correspondant au solde entre le prix d'achat fixé au départ et la partie de redevance acquittée destinée à l'achat.

Objet du financement

Immeubles à usage d'habitation et professionnel

Organismes professionnels partenaires

Notaires

Avantages

Locataire-acheteur :

- La location-vente permet de différer une partie de la charge de remboursement.
- Le montant de la redevance sur les premières années peut être ajusté aux capacités de remboursement de l'acheteur-repreneur. Au moment de l'achat, la capacité d'emprunt de l'acheteur peut éventuellement permettre un prêt bancaire pour solder l'achat.

Propriétaire-vendeur : Assure un complément de retraite pour le cédant.

Contraintes

- Si pas de levée d'option ou résiliation : pas de préavis, le locataire doit quitter les lieux rapidement.
- Besoin de sécurisation du vendeur quant à l'achat effectif des biens au terme du contrat.
- Le locataire est redevable de la taxe foncière.
- 2 actes notariés : la location - accession, l'acte de vente ensuite. Les frais sont à la charge du locataire - acheteur.

Cadre législatif

En dehors du statut du fermage (Loi du 12/07/1984)

Modalités

- Acte authentique, publié aux hypothèques comprenant : le descriptif de l'immeuble, le prix de vente, les modalités de paiement, la date d'entrée en jouissance, le montant de la redevance, la périodicité, les modalités de révision, les modalités d'imputation de la redevance sur le prix de vente, le calcul des indemnités de résiliation, la garantie, les charges dues par l'accédant, les assurances...
- Principe : paiement d'une redevance constituée de 2 parties : une partie locative correspondant à un loyer, une partie destinée à venir en déduction du prix de vente (restituée en cas de résiliation ou d'absence de la levée d'option).
- Le locataire est soumis aux charges liées à l'entretien et à la réparation. Le propriétaire vendeur est soumis aux grosses réparations.
- Pas d'obligation d'attendre la fin de la période de location pour acheter.
- Pénalités à payer en cas de résiliation pour non paiement 2% et pas de levée d'option d'achat 1%.

Préconisations

- Veiller à ce que le contrat de location-vente porte uniquement sur des bâtiments ou installations. Ce type d'outil n'est pas recommandé pour l'achat de foncier.
- Des clauses peuvent être intégrées au contrat pour palier aux défaillances possibles du vendeur et de l'acheteur.



LE CRÉDIT BAIL : UN LEASING SUR LE MOBILIER OU L'IMMOBILIER

Définition

Le crédit-bail est une location. Dans le cas d'un crédit bail immobilier, la banque (crédit-bailleur) achète le bien immobilier pour le compte de son client (crédit preneur) et lui loue les locaux professionnels, pendant une durée déterminée. Cette définition vaut également pour le crédit bail mobilier.

Au terme de la location, le loueur peut devenir propriétaire, c'est l'option d'achat appelée aussi promesse de vente à terme.

Objet du financement

- Mobilier : matériels neufs et occasions récentes
- Immobilier : tous les immeubles à usage professionnel qu'il s'agisse de l'achat d'un terrain et de la construction d'un bâtiment, d'une acquisition en l'état futur d'achèvement ou d'un immeuble existant ou/et du financement d'extensions futures

Organismes professionnels partenaires

Les établissements spécialisés dans le crédit bail avec le concours possible d'une tierce personne (concessionnaire, constructeur, ...).

Avantages

- Le locataire peut financer un investissement mobilier ou immobilier sans apport initial ni prêt bancaire
- Le propriétaire partage le risque avec le banquier
- Le bien financé en crédit-bail et les ressources de financement obtenues sous forme de crédit-bail ne figurent pas au bilan de l'entreprise; ce qui a notamment comme avantage de "limiter l'endettement apparent" de l'entreprise.
- Les loyers figurent sur une ligne spéciale du compte de résultat. Ils sont comptabilisés en charge, ce qui diminue le résultat imposable.
- Le crédit-bail permet de financer le bien à 100% du TTC. Les loyers payés comprennent la TVA qui est récupérée au fur et à mesure des déclarations TVA.
- Le locataire peut réaliser un premier loyer majoré afin de minorer les loyers à venir.

Contraintes

- Immobilier : à réserver à des bâtiments qui peuvent être valorisés dans le temps (« bon emplacement ») et polyvalents (autres modes d'utilisation possibles). Exemples : un magasin de producteur, un bâtiment de stockage...
- Le coût (frais de dossier, frais de garantie, premier loyer majoré, loyers, valeur d'achat finale, assurances) peut être supérieur à celui d'un prêt bancaire traditionnel.
- Une réserve de propriété existe durant toute la durée du remboursement, le non paiement des loyers entraînerait la saisie du bien.

Modalités

- Mise en place du contrat de location entre la société de crédit-bail et l'entreprise, assorti ou non d'une promesse de vente à un prix convenu (= valeur résiduelle, qui est fréquemment entre 1 et 15% de l'investissement d'origine, mais peut être réduit à 1€).
- La location commence à la réception du matériel constatée par la signature d'un procès-verbal.
- Le locataire paye des loyers mensuellement; trimestriellement ou annuellement (ils sont calculés sur la valeur HT des investissements)
- Pendant la durée du contrat, l'entreprise locataire assume les différentes charges du bien (entretien, assurance, impôts, ...)
- À la fin du contrat, le locataire acquiert le bien (les conditions de rachat sont définies au début du contrat), ou restitue l'usage du bien au bailleur.
- L'organisme bancaire peut éventuellement solliciter des garanties complémentaires (une assistance, une assurance décès invalidité, un contrat d'entretien sur le matériel, une assurance bris de machine, une garantie couvrant la perte financière, ...).

Préconisations

- Penser à se prémunir d'un évènement exceptionnel (maladie, décès, invalidité).
- Veiller à prendre connaissance du contrat de location, notamment des conditions de remboursement anticipé.



BAIL À CHEPTTEL : LOCATION DU TROUPEAU

Définition

Le bail à cheptel est la location d'un troupeau, d'un ensemble d'animaux susceptible de croître ou de profit.

Objet du financement

Cheptel vivant (généralement reproducteur) complet ou partiel : vaches laitières, génisses, vaches allaitantes, brebis, chèvres ...

Organismes professionnels partenaires

- Organismes professionnels spécialisés dans la location de cheptel (Gestel, CowGestion, ...)
- Organismes professionnels spécialisés dans l'accompagnement de location de cheptel (CowGestion)

Avantages

- Le bail à cheptel permet de disposer d'un outil de production, sans être contraint de le financer immédiatement.
- Le bail à cheptel peut être un outil pour limiter l'endettement.

Contraintes

- Entre bailleur et preneur, les modalités de paiement.
- Le caractère souvent temporaire ou partiel de la location du cheptel.
- La souplesse dans la gestion du cheptel loué (possibilité de vendre du cheptel, mais obligation de notifier et remplacer le cheptel vendu).
- L'engagement pris par le preneur.
- Entraîne une augmentation des charges de structure.

Modalités

Un troupeau complet entre un bailleur et un preneur. Conditions particulières pour les organismes de location spécialisés.

Il existe plusieurs types de baux à cheptel :

- **Le cheptel simple** : tout le cheptel est fourni par le bailleur. En contrepartie, le bailleur profite de la moitié du croît et de la laine, et supporte la moitié des pertes.
- **Le cheptel annexe au contrat de bail à ferme (cheptel de fer) ou à métayage** : le bétail est loué en même temps que la terre et/ou les bâtiments. En contrepartie, le bailleur obtient un loyer supplémentaire pour la location du cheptel.

La location peut être prévue pour une durée plus ou moins longue avec un paiement en nature ou en argent. Une option d'achat en fin de contrat peut être ajoutée avec éventuellement des modalités particulières sur la durée de remboursement.

Le preneur doit apporter les soins nécessaires à la conservation du cheptel. Les animaux loués doivent être répertoriés et tracés lors de la rédaction du bail (une expertise doit être réalisée).

En fin de contrat, le preneur doit restituer le troupeau identique dans un état sanitaire équivalent.

Préconisations

- Un accompagnement est nécessaire, car le contrat de bail à cheptel dispose de caractères spécifiques.
- Attention, le bail à cheptel doit respecter les conditions régies par les articles L.411-1 et suivants du Code rural et les articles 1800 à 1831 du Code civil.



L'INVESTISSEMENT EN CAPITAL : SOUSCRIPTION AU CAPITAL DE L'EXPLOITATION D'UN ASSOCIÉ NON EXPLOITANT

Définition

La prise de participation peut apporter une solution de financement en fonds propres à des projets d'installation. Cette prise de participation dans le capital social de l'exploitation peut être réalisé par un investisseur personne physique (famille ou non) ou personne morale (fonds d'investissement, sociétés de capital risque, association...). L'investisseur devient associé non-exploitant, apporteur de capitaux.

▪ Objet du financement

- Apport en capital dans une société de type SCEA, EARL ou société à forme commerciale
- Constitue pour le porteur de projet un apport en fonds propres

▪ Organismes professionnels partenaires

- Organisations et plateformes spécialisées en participation en capital (Labeliance Invest, France Active Investissement, Tudigo, ...)
- Associations de gestion et de comptabilité
- Cabinets d'expertises comptables

▪ Avantages

- Pour le porteur de projet c'est un moyen de concrétiser un projet d'installation, de transmission ou de développement, qui bloque pour des raisons financières notamment si l'apport de fonds propres exigé par le partenaire financier n'est pas atteint.
- Dans le cadre de reprise par un hors cadre familial, l'intervention d'un associé non exploitant peut permettre d'apporter les capitaux dont ne dispose pas le repreneur.
- Partage des risques avec l'organisme bancaire.

▪ Contraintes

- Intervention de tiers dans la gouvernance de l'exploitation
- Coût de la rentabilité attendue par l'investisseur
- Vigilance sur les conditions de sortie du dispositif

Modalités

- Un associé non exploitant peut être trouvé dans le cadre familial ou extérieur. Il peut également être un organisme tiers (Labeliance Invest, filiales de banques, ...).
- La prise de participation se réalise contre rémunération du capital social investi.
- Les statuts de la société, un pacte d'associé et un protocole doivent être idéalement constitués pour organiser les relations entre le porteur de projet et l'investisseur. Les modalités de rachat des parts sociales peuvent également être prévues.

Préconisations

- A réserver aux exploitants ouverts au partage de leur capital d'exploitation et à la transparence des chiffres.
- Accompagnement nécessaire, particulièrement dans le cadre d'un investisseur tiers.
- La rentabilité du projet doit être assurée.
- Possibilité d'étudier des projets, via un financement sous la forme d'une émission obligatoire.

A NOTER

Labeliance Invest est un exemple d'organisme qui peut investir entre 100 000€ et 5M€ au capital d'exploitation agricole, sur une durée de 6 à 8 ans, avec des frais de gestion de l'ordre de 2% par an du montant investi. Un GUFA (Groupement d'Utilisation de Financements Agricoles) doit être mis en œuvre, mais l'agriculteur conduit son projet de façon autonome. D'autres conditions spécifiques existent notamment en ce qui concerne le rachat du capital investi.

Il existe d'autres organismes qui investissent également au capital d'exploitation sur des secteurs d'activité plus variés. C'est le cas de France Active Investissement par exemple.



LES PLATEFORMES DE DONS OU DE PRÊTS : FAIRE APPEL A LA COMMUNAUTÉ CITOYENNE OU À DES INVESTISSEURS EXTÉRIEURS

Définition

Un porteur de projet fait appel via une plateforme en ligne, à la communauté afin de récolter de l'argent pour financer son projet.

La participation peut se faire selon deux moyens :

- **Le don avec ou sans contrepartie** : Les contributeurs peuvent être remerciés (ou non) par des contreparties en nature (produits ou services) marchandes, expérientielles et symboliques (le nom cité sur le site internet, produits de la ferme offerts, ...)
- **Le prêt** : Il est caractérisé par des modalités de remboursement différentes en fonction des plateformes tant au niveau du capital emprunté, du taux et de la durée. Le prêt est sans garantie.

Objet du financement

Investissement de bien meuble et éventuellement de foncier, immeuble et cheptel

Organismes professionnels partenaires

Plateformes de collecte (MiiMOSA, Propulsons, Agrilend, Unilend, Wiseed, Lendosphère, Kiss Kiss Bank Bank, We do good, Lendopolis, Blue Bees, Ulule, Tudigo, Hello Merci, ...)

Avantages

- Effet levier sur le financement bancaire
- Permet de tester l'intérêt d'un projet par les citoyens et de commencer à se créer un réseau pour développer sa clientèle
- Aucune caution ou garantie n'est demandée en cas d'apport par un prêt : la viabilité de l'exploitation est étudiée avant le dépôt de la collecte

Contraintes

- Pour les prêts, les taux sont plus importants que les taux bancaires (minimum 3%).
- La promotion de son projet nécessite du temps pendant la période de collecte.
- Les plateformes prennent des commissions sur le montant de la collecte réalisée.

Modalités

- Le porteur de projet dépose un dossier de candidature auprès de la plateforme de son choix.
- La plateforme étudie le dossier afin de vérifier que le projet rentre dans les critères de choix de la plateforme et qu'il existe une étude de faisabilité et de viabilité du projet.
- Si le dossier est recevable, l'équipe de la plateforme accompagne le candidat dans l'élaboration soit de la cagnotte (montant à définir, page de présentation, méthode de diffusion, contreparties...), soit du prêt (montant, modalités de remboursement, communication).
- Mise en ligne sur la plateforme
- Au terme de la période de collecte définie préalablement, soit celle-ci est validée car atteinte ou quasiment soit elle est invalide car le montant est bien en deçà de celui voulu.
- L'argent est versé sur le compte de l'exploitant.
- L'exploitant a la charge de transmettre les contreparties qu'il avait proposé et / ou payer ses mensualités à partir de la plateforme.

Préconisations

- Le choix de la plateforme utilisée a son importance : notoriété de la plateforme, % de l'objectif à atteindre, commission prise, ...
- Certaines plateformes attribuent les dons/prêts uniquement si l'objectif de somme est atteint. Le porteur de projet doit donc s'investir pleinement sur la communication de son projet afin de sensibiliser un rayon important de contributeurs (via la presse, les réseaux sociaux, ...).

A NOTER

Il est possible de réaliser une collecte d'argent, sans passer par une plateforme, en mobilisant autour du projet le réseau du porteur de projet. Le rayon de personnes touchées sera probablement moins important. Aucune commission ne sera prise sur la collecte



FINANCEMENTS SOLIDAIRES : L'ÉPARGNE CITOYENNE EN SOUTIEN AUX PROJETS AGRICOLES

Définition

Modes de financements qui font appel à de l'épargne citoyenne pour soutenir des projets relevant de l'économie sociale et solidaire qui prend en compte la dimension humaine, sociale et environnementale des projets. La finance solidaire est gérée de manière collective et l'objet social prime sur la rétribution de l'épargnant.

Objet du financement

- Tout projet économique, s'inscrivant dans une démarche d'utilité sociale, environnementale et territoriale, de création d'emploi...
- Possibilité de financer du foncier, de l'immobilier et du matériel

Organismes professionnels partenaires

Acteurs de la finance solidaire (CIGALES, AMAP, NEF ou Caisse Solidaire, Terre de Liens, ...)

Avantages

- Peut être un levier commercial : pour les projets avec le club Cigale ou cagnotte solidaire des AMAP par exemple
- Peut permettre de compléter un plan de financement
- Effet levier pour d'autres financements
- Accompagnement et suivi des porteurs de projet

Contraintes

- Si portage par les citoyens, besoin de temps pour communiquer sur le projet et pour collecter l'épargne... (ex : Foncière Terre de Liens, AMAP)

EXEMPLE

Dans l'Avesnois: Achat d'une parcelle maraîchère de 5ha50 et de 2 hangars par Terre de Liens pour installer une porteuse de projet. La collecte a permis de réunir 120 000€. Le groupe local de bénévoles s'est mobilisé pour la collecte mais a également entouré et soutenu la porteuse de projet dans son parcours.

Modalités

- Pour des besoins de financements < 15 000€

CLUBS CIGALES, CLUBS D'INVESTISSEURS PARTICULIERS

Clubs de 5 à 20 citoyens qui mettent en commun leur épargne pour soutenir des personnes porteuses de projet sur leur territoire. L'investissement prend la forme de capital risque, entre 1 000 et 10 000€. Il s'accompagne d'un parrainage pendant 5 ans afin de renforcer la pérennité des entreprises soutenues.

CAGNOTTES SOLIDAIRES DES ASSOCIATIONS POUR LE MAINTIEN D'UNE AGRICULTURE PAYSANNE (AMAP)

Associations qui regroupent des consommateurs mettant en commun des fonds destinés à soutenir des projets participant au maintien et au développement de l'agriculture paysanne. Le groupe alimente un compte via des apports associatifs avec droits de reprise. Cette épargne est ensuite prêtée à taux zéro, à un(e) paysan(ne). L'objectif est de répondre aux besoins de trésorerie et d'investissements pour des montants fixés par la Cagnotte, allant généralement de 2 000 à 15 000€.

- Pour des besoins de financements compris entre 5 000 et 4 000 000€ :

NEF, BANQUE ÉTHIQUE

Grâce à l'argent collecté auprès de ses sociétaires, via un produit d'épargne, cette banque éthique peut allouer des prêts allant de 5 000€ à 4 millions d'€, remboursables sur plusieurs années (jusqu'à 15 ans). Le taux de crédit est de 3%. Pour les projets en agriculture biologique, le prêt peut être bonifié jusqu'à 40 millions d'€ grâce à l'abandon des intérêts d'épargne de certains sociétaires. Le fonds de garantie FEI et les cercles de caution peuvent être mobilisés pour garantir les prêts.

CAISSE SOLIDAIRE

Pour la création ou le développement d'une entreprise, permet l'obtention d'un prêt de 10 000€ à 100 000€, amortissable, de 2 à 7 ans, sans caution personnelle. Les projets aidés ciblent le développement des territoires, la création d'emploi, l'Économie Sociale et Solidaire. Ces prêts sont complémentaires aux prêts bancaires.

FONCIÈRE TERRE DE LIENS

Grâce à la mobilisation d'épargne citoyenne ciblée sur des projets à haute valeur sociale et environnementale, la foncière Terre de Liens acquiert des terres (ou du bâti) qu'elle confie en location à des fermiers engagés dans une agriculture de proximité, à taille humaine et en agriculture biologique



LA RECHERCHE D'INVESTISSEURS FONCIER : PORTAGE À LONG TERME

Définition

Trouver un investisseur pour le foncier à acquérir peut permettre de concentrer le financement sur l'outil de production.

Objet du financement

- Foncier non bâti
- Immobilier bâti au cas par cas
- Parts sociales de société foncière

Organismes professionnels partenaires

- SAFER Hauts-de-France
- Terres de Liens
- Notaires
- Autres investisseurs (à trouver dans le cadre familial ou dans un cercle plus étendu)

Avantages

- Pour l'investisseur : investissement rentable et sécurisé sur le long terme. Bénéficiaire d'avantages fiscaux intéressants (successions et IFI*).
- Pour le locataire : réduire le coût de l'investissement et augmenter la capacité d'emprunt pour l'outil de production.
- Protection du locataire par le statut du fermage.

Contraintes

- L'accord de l'investisseur doit être obtenu pour toutes les modifications sur le fonds loué (travaux, mise en société, ...)
- En cas de difficulté financière ou de non-respect des conditions de location, le locataire peut perdre le bail.

Modalités

L'organisme mandaté recherche un investisseur. Il assure un engagement durable de location en contrepartie du respect d'un cahier des charges propre à chaque organisme.

Le recours à un investisseur peut également se réaliser dans le cadre d'une association avec cet investisseur au sein d'une société foncière (GFA*, SCI*). Cette association permet d'assurer au locataire une plus importante sécurité sur l'avenir.

Préconisations

- Il est recommandé de se faire accompagner pour clarifier les intentions de chacun, et définir les modalités contractuelles. La rédaction du bail à long terme est un acte notarié.
- Il est recommandé également d'investir soi-même pour l'acquisition des terres autour du corps de ferme afin de faciliter le développement futur de l'exploitation (ex: construction de bâtiment).

EXEMPLE

Recherche d'un investisseur réalisée par la SAFER pour sept hectares vendus par un bailleur à l'occasion d'une transmission familiale (lors d'un décès). Le portage est mis en place avec un bail à long terme et un cahier des charges SAFER pour vingt ans permettant au repreneur d'être sécurisé pour vingt-sept ans au moins (80).

*IFI : Impôt sur la Fortune Immobilière

*GFA : Groupement Foncier Agricole

*SCI : Société Civile Immobilière



LE REPORT D'ACCÈS AU FONCIER : PORTAGE DU FONCIER À COURT TERME

Définition

Le portage à court terme du foncier agricole permet de reporter l'achat du foncier qui pèse lourd dans le coût de l'installation. Le principe est simple : la SAFER ou une personne tierce achète le bien foncier à la place de l'agriculteur, et celui-ci paie un fermage jusqu'au rachat du foncier selon des conditions fixées au préalable.

▪ Objet du financement

Acquisition du foncier de façon progressive ou reportée

▪ Organismes professionnels partenaires

- SAFER Hauts-de-France
- Organisations de portage spécialisés (GFAM*, SCIC*, ...)
- Notaires

▪ Avantages

- Les différentes solutions de portage du foncier à court terme permettent d'étaler les échéances de la reprise d'exploitation.
- Bénéficier d'un report financier pour limiter l'endettement les premières années d'installation et préserver la possibilité d'acquérir le foncier à court/moyen terme.

▪ Contraintes

- Obligation d'achat ou de trouver un acquéreur rapidement à l'arrivée des échéances.
- Coût pour les frais de portage
- Titre d'occupation précaire pendant la durée de portage.

Modalités

● Report de l'acquisition du foncier entre 5 et 10 ans

Une solution de portage est proposée par la SAFER dans le cadre d'une convention de portage Crédit Agricole. Elle s'adresse uniquement aux projets d'installation. Il permet de bénéficier du report de l'échéance entre 5 et 10 ans. Pendant cette période, une convention d'occupation précaire est établie avec une redevance annuelle qui est remboursée au moment de l'acquisition.

● Achat progressif ou reporté

Le portage est possible pour une acquisition de façon progressive et raisonnée. Il peut se faire par une personne tierce, par une organisation de portage ou par une société entre le repreneur et un investisseur (via SCI*, GFA*, ...).

Les organismes partenaires peuvent aider à trouver ce type d'investisseur et définir les conditions du portage, ainsi qu'assurer la jouissance du bien.

Préconisations

Il est important de se faire accompagner pour bien déterminer le cahier des charges et les conditions de rachat.

EXEMPLES

- **Achat progressif** : Foncier rétrocédé par la SAFER à une SCI investisseur avec rachat des parts par le repreneur de façon progressive (62).

- **Report de l'acquisition** : 16 hectares portés par la SAFER pendant une durée de cinq ans renouvelée une fois pour réduire l'endettement du repreneur pendant les premières années d'installation (80).

*GFAM : Groupement Foncier Agricole Mutuel

*SCIC : Société Coopérative d'Intérêt Collectif

*SCI : Société Civile Immobilière

*GFA : Groupement Foncier Agricole



LES GARANTIES PERSONNELLES

Définition

Contrat par lequel une personne s'engage à payer la dette d'un emprunteur en cas de défaillance de ce dernier.

Cette garantie (appelée aussi caution) peut être demandée par les organismes prêteurs en fonction du risque évalué lors d'une demande de prêt.

▪ Organismes professionnels partenaires

Etablissements bancaires

▪ Avantages

- Coût de la garantie limité
- L'engagement de caution se réduit au fur et à mesure du remboursement de l'emprunt cautionné.

▪ Contraintes

- Une caution simple ou solidaire engage sur la totalité des biens du patrimoine.
- La caution est transmissible : en cas de décès de la personne qui s'est portée caution, l'engagement est repris en passif dans la succession.

Modalités

La caution se met en place lors de la signature du contrat entre l'emprunteur et le prêteur. Il s'agit d'un formalisme simple, c'est un acte sous seing privé (non notarié).

La dimension de la garantie dépend de :

- la nature de l'engagement : simple ou solidaire
- son montant
- la durée de l'engagement

LA CAUTION SOLIDAIRE

- Elle est le plus souvent proposée par les établissements bancaires.
- La caution peut être appelée dès que l'emprunteur est défaillant.

LA CAUTION SIMPLE

- Elle est peu proposée par les établissements bancaires.
- La caution ne peut être appelée qu'après épuisement des voies de recours contre l'emprunteur défaillant.
- S'il y a plusieurs cautions simples, elles ne peuvent être poursuivies que sur la fraction de leur engagement.

Préconisations

- D'autres types de garanties (garanties réelles, garanties externes) peuvent se substituer ou compléter la caution. Cependant, dans la pratique, la confiance entre les deux parties et le coût limité de la garantie amènent les exploitants à privilégier la caution aux autres formes de garanties.
- A noter que certains modes de financement permettent de réduire le recours aux cautions : notamment, le financement du matériel en crédit-bail.
- Le montant cautionné doit être en adéquation avec la valeur du patrimoine.



LES GARANTIES RÉELLES

Définition

Les garanties réelles sont l'hypothèque, le warrant, le nantissement, le gage et la cession de créance.

Organismes professionnels partenaires

Les établissements bancaires, Bureau des hypothèques, Notaires, Greffe du Tribunal d'Instance, Registre du Commerce et des Sociétés, les partenaires de l'exploitation

L'HYPOTHÈQUE

Modalités

L'inscription hypothécaire peut prendre différentes formes : hypothèque, privilège de prêteur de deniers ou caution hypothécaire.

Il s'agit d'un acte notarié, inscrit au bureau des hypothèques, par lequel l'emprunteur ou la caution offre un bien immobilier (une terre, un bâtiment, ...) en garantie pour une somme et une durée données <35 ans. Par l'hypothèque, les créanciers peuvent saisir le bien et se faire payer par préférence sur le prix de vente.

Il s'agit d'une garantie couramment sollicitée par le prêteur lorsqu'il finance l'acquisition ou la construction d'un bien immobilier.

Avantages

- L'hypothèque n'affecte pas le passif successoral.
- Une caution hypothécaire ou une hypothèque matérialise le patrimoine engagé.

Contraintes

- Nécessité d'un acte notarié
- Coût à prévoir

CESSION DE CRÉANCES – DAILLY

Modalités

Technique par laquelle une exploitation apporte des sommes à recevoir (créances) en garantie d'un prêt.

Cette garantie est particulièrement adaptée pour permettre au prêteur :

- de réaliser facilement des prêts à court terme pour avancer des subventions à percevoir (DPB*, subventions d'investissements de type PCAE*...)
- de financer des projets en s'appuyant sur un contrat d'achat des productions. Exemple : investissements en énergies renouvelables

Avantages

- Formalisme simple, acte sous seing privé
- Coût limité

Contraintes

La mobilisation immédiate de la trésorerie.

LE WARRANT AGRICOLE

Modalités

Cet acte, à déposer au greffe du Tribunal d'Instance, permet à l'emprunteur de donner en garantie du cheptel mort ou vif et/ou des récoltes, pour une durée de 5 ans. Le débiteur reste propriétaire et responsable des biens warrantés, il peut les vendre à condition de rembourser leur valeur au porteur de warrant. Le fermier a l'obligation d'informer le propriétaire du bien warranté.

Avantages

- Formalisme simple, acte sous seing privé
- Coût limité

Contraintes

Renonciation du propriétaire à son privilège sur les récoltes

LE GAGE ET LE NANTISSEMENT

Modalités

Le gage et le nantissement doivent faire l'objet d'un acte voire d'une déclaration au RCS*, ils restent valables 5 ans renouvelables une fois.

Le gage porte sur des biens meubles corporels alors que le nantissement porte sur les biens meubles incorporels (à condition qu'ils puissent être vendus) tels que les produits de récolte, les parts sociales de société, certains produits de placement ou du matériel non immatriculé.

Avantages

- Formalisme simple, acte sous seing privé
- Coût limité

Contraintes

Epargne bloquée : les sommes garanties ne peuvent être utilisées pour la trésorerie d'exploitation

*RCS : Registre du Commerce et des Sociétés

*DPB : Droits à Paiement de Base

*PCAE : Plan de Compétitivité et d'Adaptation des Exploitations agricoles



LES GARANTIES EXTÉRIEURES

Définition

Le fonds de garantie bancaire est un moyen de faciliter l'accès au crédit bancaire. Les organismes spécialisés dans le cautionnement mutuel garantissent les banques en cas de défaillance du payeur sur des opérations de crédit. Ces organismes prennent en charge une partie du risque supporté par la banque dans la limite d'une quotité comprise entre 25% et 80%.

Organismes professionnels partenaires

- Les organismes bancaires
- Les sociétés de cautionnement mutuel

Contraintes

- Dispositif plus onéreux que la mise en place de cautionnement personnel
- Coût de la garantie à payer en une seule fois à la mise en place de la garantie
- Même si le prêt ne va pas à son terme, le coût de la garantie est dû

SIAGI, CA* ou total bilan < à 10 M€ et entreprise comprenant moins de 50 personnes

Objet de la garantie: foncier, bâtiments, matériels, cheptel, plantations, stocks, BFR, parts sociales, méthanisation, photovoltaïque.

- Garantie des prêts LMT amortissables et remboursables in fine jusqu'à 4 M€, prêts modulables, prêts relais jusqu'à 1 M€, avec différé de 24 mois max., crédits bail mobilier et immobilier
- Quotité garantie : jusqu'à 50% du prêt
- Durée de la garantie : inférieure ou égale à la durée du crédit, avec un maximum de 12 ans, portés à 15 ans pour les JA et sur le foncier/bâtiments

BPIFRANCE, CA* > à 750 000 € HT

Objet de la garantie: immeubles, matériels, véhicules, parts sociales, FDR*

- Quotité garantie : jusqu'à 70% du prêt en création et jusqu'à 50% pour installation
- Durée : adossée à la durée du prêt bancaire, dans la limite de 15 ans

*CA : Chiffre d'Affaire

*BFR : Besoin en Fonds de Roulements

*LMT : Long et Moyen Terme

*FDR : Fonds de Roulement

Avantages

- Permet l'accès à un crédit bancaire en limitant le recours aux cautions personnelles ; solliciter un fonds de garantie peut permettre au porteur de projet de garder son indépendance financière vis-à-vis de sa famille ou de ses tiers
- Permet d'apporter une garantie à la banque, autre que les garanties traditionnelles (personnelles ou réelles)
- Permet d'apporter une expertise de l'organisme de cautionnement mutuel, en complément de celle de la banque

Préconisations

- Coût de la garantie à intégrer dans le plan de financement
- Tenir compte de l'allongement de la durée d'obtention du prêt

FRANCE ACTIVE, géré en département (Nord Actif, Pas-de-Calais Actif, Picardie Active)

Objet de la garantie : tout projet. La sollicitation des organismes de cautionnement est à réaliser par le porteur de projet.

Garantie France Active (FAG)

- Eligibilité : Entreprise créée par une personne sans emploi ou en situation de précarité économique ; Entreprise solidaire qui crée ou consolide des emplois
- Durée des prêts garantis : 6 mois minimum
Quotité garantie : maximum de 65%, limité à 45 000€.
- Cautions personnelles à hauteur de 50% maximum
- Durée de la garantie : 5 ans maximum

Fonds de Garantie à l'Initiative des Femmes

- Eligibilité : Entreprise créée ou reprise par une femme
- Garantie des prêts de 2 à 7 ans, de 5 000€ minimum, sans montant maximal
- Quotité garantie : maximum de 70% et limité à 45 000€ Elle peut être de 80% s'il y a une autre garantie.
- Les cautions personnelles sur les prêts garantis par le FGIF sont exclues. L'établissement prêteur conserve dans tous les cas, une partie du risque (20 à 30%).
- Durée de la garantie : 7 ans maximum

