

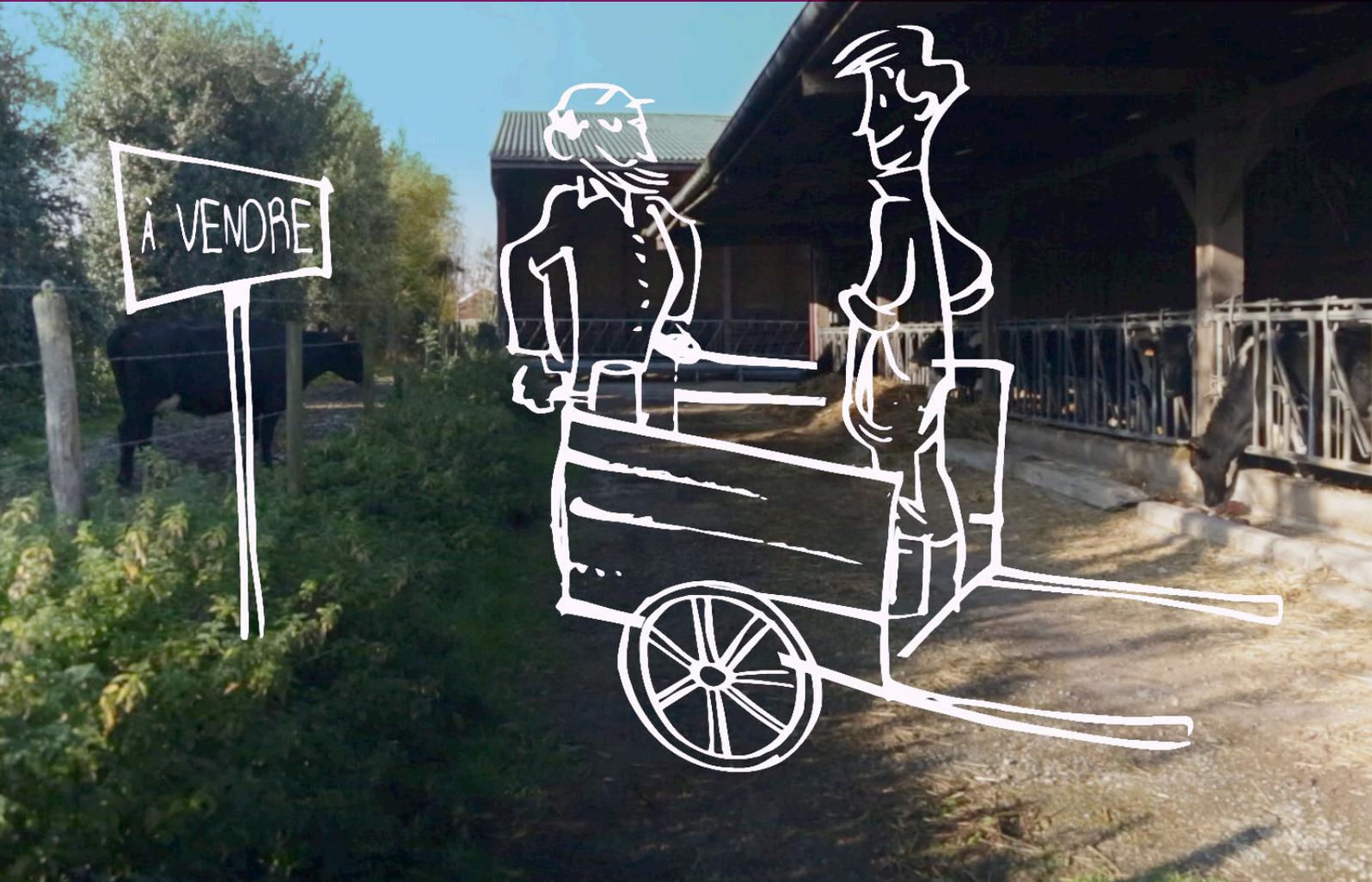


S'installer et transmettre en agriculture

16 fiches pour s'informer

BOÎTE À OUTILS DES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

COMMENT FACILITER LE FINANCEMENT DES PROJETS DE TRANSMISSION-INSTALLATION ?



hautsdefrance-pait.fr



[pait.hautsdefrance](https://www.facebook.com/pait.hautsdefrance)



S'installer et transmettre en agriculture

SE FAIRE ACCOMPAGNER ET ANTICIPER

« Transmettre une exploitation agricole implique toute une réflexion qu'il faut anticiper. Dans un premier temps, bien expliciter ses objectifs et ses motivations : veut-on pérenniser l'exploitation dans sa globalité ? Permettre à un jeune de s'installer ? Maintenir le tissu agricole ? Il s'agit également de prendre en compte les aspects juridiques, fiscaux, économiques mais aussi humains entre le cédant, sa famille et le repreneur. »

Blandine, Chambre d'Agriculture

« Dans tous les cas, il faut prendre le temps de mettre en place la meilleure stratégie pour donner la chance à chacun que son projet soit financé ! Se faire accompagner bien en amont est donc indispensable pour prendre les bonnes décisions. Plus un projet est anticipé, plus on peut trouver les moyens de réagir et d'assurer la réussite de la transmission. »

Florentin, SAFER

TROUVER UN PRIX JUSTE AVEC LE REPRENEUR

« Moi, j'ai calculé la capacité à emprunter de l'exploitation à partir de l'EBE stabilisé depuis plusieurs années. J'ai mis le résultat en parallèle avec le capital de l'exploitation. Le but pour moi, c'était que ce soit le prix juste d'une exploitation viable. »

Philippe, cédant

« En effet, il existe trois méthodes pour évaluer la valeur de son exploitation :

- l'approche patrimoniale comptabilise le capital immobilisé,
- l'approche économique s'attache à la rentabilité de l'exploitation
- l'approche de reprenabilité donne la capacité de l'entreprise à rembourser ses annuités et dégager un revenu pour l'exploitant.

Le prix juste sera alors le compromis entre ces trois valeurs. Il est déterminant dans la viabilité et la pérennité d'un projet. »

Audrey, Initiatives Paysannes



MAÎTRISER SES CHIFFRES AFIN DE FACILITER L'ACCÈS AUX FINANCEMENTS

« Le défi du futur chef d'exploitation est notamment la gestion économique de son projet. Au même titre que ses compétences techniques, le porteur de projet doit savoir mesurer la rentabilité de son entreprise, sa capacité de remboursement. La construction et la maîtrise du plan de financement est alors une étape indispensable à la réussite de son projet.

Il est ainsi plus fort face à ses partenaires. Le jeune agriculteur se donne les moyens d'inscrire son projet, de manière durable. »

Mélanie, Anne, Isabelle et Gaultier, conseillers de centres de gestion

DES SOLUTIONS COMPLÉMENTAIRES AUX PRÊTS BANCAIRES

« Les exploitations agricoles investissent, innovent et créent des activités nouvelles. Les agriculteurs gèrent un capital économique de plus en plus grand, ce qui peut constituer un frein à l'installation et à la transmission.

Qu'il soit moyen long terme ou court terme, le prêt bancaire représente généralement la partie principale du financement, mais pas que ! Les banques peuvent partager l'accompagnement financier de projet. D'autres outils innovants existent. Il s'agit de mieux les connaître pour mieux les utiliser.

Quels sont ces outils ? Comment fonctionnent-ils ? Quels sont leurs avantages ? Quels sont les points de vigilance ? Ce guide permettra de trouver la ou les solutions correspondant aux différents projets. »

Anne et Gabriel, conseillers bancaires

A noter : Les informations que vous trouverez dans chacune des fiches sont des données générales qui peuvent être revues au cas par cas selon le projet. Chaque fiche fait référence à une réglementation précise et évolutive.

BOÎTE À OUTILS DES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

SOMMAIRE

LES FINANCEMENTS BANCAIRES

FICHE 1 LE FINANCEMENT DE REPRISE ET D'INVESTISSEMENTS

FICHE 2 LE FINANCEMENT DE FONCTIONNEMENT

LES PRÊTS COMPLÉMENTAIRES

FICHE 3 LE PRÊT FAMILIAL ET LA DONATION

FICHE 4 LE PRÊT VENDEUR

FICHE 5 LE PRÊT D'HONNEUR

LES LOCATIONS

FICHE 6 LA LOCATION VENTE

FICHE 7 LE CRÉDIT BAIL

FICHE 8 LE BAIL À CHEPTEL

LE FINANCEMENT PARTICIPATIF ET SOLIDAIRE

FICHE 9 INVESTISSEMENT EN CAPITAL

FICHE 10 LES PLATEFORMES DE DONS OU DE PRÊTS

FICHE 11 LE FINANCEMENT SOLIDAIRE

LE FINANCEMENT ALTERNATIF DU FONCIER

FICHE 12 LA RECHERCHE D'INVESTISSEURS FONCIER

FICHE 13 LE REPORT D'ACCÈS AU FONCIER

LES GARANTIES

FICHE 14 LES GARANTIES PERSONNELLES

FICHE 15 LES GARANTIES RÉELLES

FICHE 16 LES GARANTIES EXTÉRIEURES

Contacter

votre **P**oint **A**ccueil **I**nstallation **T**ransmission

PAIT Pas-de-Calais

Saint-Laurent-Blangy
 pait@npdc.chambagri.fr
03 21 60 57 41

PAIT Nord

Sars et Rosières
 pait@npdc.chambagri.fr
03 27 21 46 91

PAIT Somme

Amiens
 pait@somme.chambagri.fr
03 22 33 69 88

PAIT Oise

Beauvais
 pait@oise.chambagri.fr
03 44 11 44 07

PAIT Aisne

Laon
 pait@aisne.chambagri.fr
03 23 22 50 00



hautsdefrance-pait.fr



pa.it.hautsdefrance

Ce document a été réalisé par les Chambres d'Agriculture des Hauts-de-France, Initiatives Paysannes et la SAFER Hauts-de-France dans le cadre des missions de mise en réseau du PAIT. Merci aux partenaires qui ont participé aux réunions de travail et à la rédaction de ces fiches : CERFrance, Compta Conseil Auxi, les réseaux AS et AFA, le Crédit Agricole Nord-de-France, Nord-Est et Brie-Picardie ainsi que le Crédit Mutuel Nord-Europe.

