

Quels outils financiers pour l'installation ?

Des outils pour financer

QUOI ?

Terres
Bâtiments d'exploitation, logement
Matériel
Cheptel
Cycle d'exploitation
Stocks , créances ,avances aux cultures ...

QUI ?

Forme individuelle

Forme sociétaire

L'installation,
une multiplicité de situations
=> une multiplicité d'outils

Dans quel cadre ?

Propriété

Fermage

Projet individuel indépendant ou coopératif ?

Comment ?

Outils juridiques

Formes de sociétés

Statut du fermage

Outils financiers

Dons Crowdfunding / Subventions

Prêts bancaires, prêts crowdfunding , prêts d'honneur

Participation en capital, titres participatifs, obligations

Propriété des moyens de production

- Propriété individuelle
 - Financement bancaire,
 - Fonds de garantie Région Sud*
 - Subventions (installations, DJA)
 - Prêts d'honneur Région Sud*
 - Crowdfunding (dons, prêts, participation) : exemple plateforme Miimosa *
- Copropriété / Usage d'un bien partagé
 - Solution mutualisée sur le matériel : CUMA
 - Solution mutualisée sur la transformation et la commercialisation : Coopérative Collecte Vente
 - Société Coopérative d'exploitation (pour mémoire)
- Usage d'un bien dont la propriété est détenue par un tiers
 - Propriétaire classique (individuel ou société) ou regroupé (crowdfunding)
 - SCEA, SAS, Filiales de coopératives
 - GFA « investisseurs »*
 - Foncière Terre de Liens*
 - Société Coopérative d'Intérêt Collectif (SCIC)*
 - Avec deux objectifs différents
 - Le rachat par l'exploitant : portage
 - Le maintien sur un statut de fermage

Exemples d'outils financiers

Les nouveaux instruments financiers mis en place par la Région Sud PACA: prêts d'honneur et fonds de garantie

- Prêt d'honneur: Appui à l'installation

- ✓ Prêt sans intérêt
- ✓ Pour les projets d'installation à titre principal hors DJA (sur la base d'une étude préalable de type PPP = viabilité à 4 ans et compétence) montés par les antennes d'initiative PACA
- ✓ Compris entre 5 000 et 30 000 € par projet
- ✓ Durée pouvant aller jusqu'à 7 ans, avec un différé de remboursement entre 12 mois et 24 mois
- ✓ Restrictions (financement max de 10% du foncier et de 30% du fond de roulement)

- Fond global de 4 000 000 € dont 740 000 €  1 260 000  et 2 millions. 

- Fond de garantie : pour les investissements afin de garantir des prêts classiques – garantie sur 15 ans

- ✓ Garantie pour des emprunts de : 15 000 € à 600 000 €, durée 15 ans
- ✓ Interlocuteur : banque
- ✓ La région et le FEADER contribuent au fond de garantie à hauteur de 6 M d'€ (X2)
- ✓ pour augmenter la capacité de prêts


Garantir l'accès au crédit

✓ 
Alpes Méditerranée

Exemples d'outils financiers

Crowdfunding

- Levée de fonds via internet, sur des projets , sous forme de
 - Dons : montants limités
 - Prêts : mais taux bancaires classique actuellement assez bas
 - Participation en fonds propre ou quasi fonds propres = les investisseurs deviennent actionnaires mais souvent avec logique de capital risque en échange d'un rendement élevé donc assez rédhibitoire

www.miimosa.com/fr



Terre de Liens

- Une association + une fondation + une foncière
- objectif : préservation des espaces agricoles
- Délibérément orientée sur le maintien en propriété.
- Agriculture Biologique

www.terredeliens.org



Quelques pistes travaillées

GFA « investisseurs »

- Ancien en viticulture
- possibilité de régler le fermage en nature, et de rétribuer les investisseurs en nature => diminue le coût pour le fermier.
- Plutôt pour des produits agricoles de prestige (par exemple crus viticoles)
- Public d'investisseurs particuliers avec intérêt fiscal
- Difficulté de commercialisation à grande échelle , « confidentiel » par contrainte légale sur la publicité.
- Coût de la mise en œuvre, nécessite également de prévoir une animation annuelle (AG) pour incarner l'investissement
- Nécessité d'avoir une « belle » histoire

SCIC (Société Coopérative d'Intérêt Collectif) Locale

- Cible plus large, citoyenne, territoriale ou en contact,
- Public plus orienté sur le sens de l'investissement , sa traçabilité sur un projet à forte valeur sociale ou environnementale
- Plus grand nombre d'investisseurs à rechercher
- Nécessite d'avoir les moyens marketing communication et un bon fichier client / fournisseur
- Nécessite également de prévoir des animations annuelles pour incarner l'investissement
- Pas de rentabilité à escompter sur le capital, les résultats étant mis en réserve à 57,5 %
- Défisicalisation possible, sous condition de ne pas garantir de rémunération.
- Gratification en nature possible (s'apparente à la contrepartie des dons en crowdfunding)
- Nécessité d'avoir une « belle » histoire

Quelques pistes travaillées

Conventions de portage Coop de France Alpes Med X Crédit Agricole X SAFER PACA

- Achat du foncier (terres nues /plantées) par la coopérative ou la Safer
- 250 000 € maxi par projet (X2 si projet avec coopérative)
- Le Crédit Agricole finance le porteur (coopérative ou SAFER) avec un prêt In Fine (remboursement du capital en une fois à la fin de la période).
- Exploitation par l'agriculteur pour une durée de 6 ans X 2
- Paiement d'un fermage qui correspond aux intérêts bancaires + frais+ marge
- Cette marge , (de l'ordre de 1 %) est capitalisée et redistribuée à l'agriculteur lorsqu'il rachète le foncier. Elle peut servir d'autofinancement.

SCIC Régionale « Terre Adonis »

- Créée fin 2018 par la SAFER, Coop de France AM et la région sud
- Objectif: Drainer des fonds publics (collectivités territoriales) et privés (banques, assurances, privés ...) au service de l'installation
- Délibérément orientée sur le portage de foncier: bail de 7 ans minimum et priorité de l'agriculteur pour le rachat

Le rôle possible de la Coopération

- **Les coopératives ont-elles le droit d'intervenir sur l'installation ?**
 - Débat dépassé, encadrement précis établi en terme de conditions d'intervention
 - Enjeu stratégique majeur, y compris pour le développement territorial : devoir sociétal
 - Enjeu stratégique majeur d'entreprise
- **Les plus possibles de la coopération**
 - Diminution des coûts d'installation : par la logique de la mutualisation
 - Tutorat , conseil : sécurité pour l'installé, pour les propriétaires et pour les investisseurs
 - Accompagnement administratif et appui aux discussions bancaires
 - Soutien financier (avances, caution)
 - Investissement financier, via les conventions de portage, la création de filiales, ...

Contact : Fred. CORDIER Coop de France Alpes Méditerranée
fcoquier@coopdefrance-alpesmediterranee.coop