



SOLUTIONS DE FINANCEMENT POUR AIDER L'INSTALLATION DES JEUNES AGRICULTEURS EN ÉLEVAGES LAITIERS

6 THÉMATIQUES D'ACTION, 20 FICHES SOLUTIONS

Limitation du montant du capital à reprendre

Fiche 1 : **Crédit-bail ou leasing**

Fiche 2 : **Délégation de l'élevage de génisses**

Fiche 3 : **Location du cheptel**

Progressivité de la reprise de l'outil de production

Fiche 4 : **Reprise progressive du capital via une phase de salariat**

Adaptation des outils financiers

Fiche 5 : **Prêt *in fine***

Fiche 6 : **Financement participatif**

Fiche 7 : **Prêt d'honneur**

Fiche 8 : **Solutions mises en œuvre par le cédant**

Fiche 9 : **Allongement de la durée du prêt**

Fiche 10 : **Prêt de carrière**

Fiche 11 : **Dotation unique épargne et transmission**

Financement du foncier

Fiche 12 : **Portage temporaire du foncier**

Fiche 13 : **Achat du foncier par un / des tiers**

Portage du capital

Fiche 14 : **Formes coopératives de production**

Fiche 15 : **Share farming**

Fiche 16 : **Société de fait avec statut de copropriété**

Fiche 17 : **Fonds d'investissement**

Fiche 17A : Labeliance Agri

Fiche 17B : Soléo Développement

Sécurisation du projet

Fiche 18 : **Fonds de garantie**

Fiche 19 : **Prêts flexibles ou modulables**

Fiche 20 : **Dispositif de sécurisation du prix du lait**

FICHE N°1 :

CRÉDIT-BAIL OU LEASING

↳ ACTION : LIMITATION DU MONTANT DU CAPITAL À REPENDRE

Mise à disposition d'un équipement en contrepartie d'un loyer, sur une durée limitée, avec option d'achat en fin de contrat.



MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

L'entreprise agricole dispose d'un matériel pendant une durée déterminée moyennant le paiement d'un loyer convenu à l'avance. Pendant toute la durée du contrat de location, le crédit-bailleur demeure propriétaire du bien en question, mais il s'engage à le vendre à l'issue du contrat si l'exploitant agricole le souhaite.

Le coût de la maintenance et des éventuelles réparations peut être compris dans le loyer. En cas de défaillance du matériel pendant la durée du contrat, celui-ci est remplacé sans frais.

À la fin du contrat, l'exploitant a trois possibilités :

- restituer le bien ;
- renouveler le contrat, avec de nouvelles conditions;
- lever l'option d'achat et devenir propriétaire en achetant le bien à sa valeur résiduelle, c'est-à-dire en tenant compte des loyers qu'il a déjà payés (le prix de cession doit être indiqué dans le contrat).



INTÉRÊTS

- **Pas en dette dans le bilan** mais les engagements sont inscrits en annexe de la liasse.
- **Réalisation d'un investissement** même en situation d'encours bancaires élevés.
- **Valeur de l'option d'achat faible**, entre 1 et 5 % du montant initial.
- Impact EBE : permet l'**optimisation des prélèvements obligatoires** en ayant une charge déductible importante même proche de la date de clôture comptable.
- **Absence d'avance de TVA.**



LIMITES

- **Solution de dernier recours** : impact du loyer du crédit sur l'EBE, qui est un critère déterminant pour un établissement de crédit ; nécessité de retraiter l'EBE pour l'analyse du résultat, pour ne pas tenir compte de cette charge*.
- Immatriculation du véhicule au nom de l'établissement de crédit.
- **Besoin de trésorerie immédiate** pour le premier loyer alors qu'un remboursement d'emprunt peut être reculé de 12 mois en moyenne pour la première annuité.
- **Moins de souplesse** dans la gestion des charges déductibles que l'achat en direct avec amortissement dégressif.
- **Pénalités** en cas d'interruption du contrat en cours ou de résiliation anticipée.
- Coût généralement **plus cher qu'un crédit classique.**

DES RECOMMANDATIONS POUR APPLICATION DANS LE SECTEUR LAITIER

- ❖ **La gestion de trésorerie est importante.** Il faut anticiper le loyer afin de garantir son paiement.
- ❖ Il est nécessaire de penser à **couvrir le crédit-bail par une assurance décès invalidité (ADI)** comme pour un prêt bancaire.



VOS ORGANISMES PROFESSIONNELS PARTENAIRES

Concessionnaires, sociétés de leasing (établissements financiers relevant de la loi du 24 janvier 1984). Il peut s'agir d'une banque, d'un établissement de crédit ou d'une société de crédit-bail.

FICHE N°2 :

DÉLÉGATION DE L'ÉLEVAGE DES GÉNISSES

↳ **ACTION : LIMITATION DU MONTANT DU CAPITAL À REPENDRE**

Délégation de l'élevage des génisses d'un naisseur (celui qui délègue) à un éleveur spécialisé dans la production de génisses. Cette solution permet au naisseur de se centrer sur la conduite du troupeau laitier. Elle existe en bovins, pas en ovins, et uniquement en caprins pour la création ex nihilo d'un atelier où elle favorise l'accès à des chevrettes prêtes à mettre bas, bien développées, de bonne qualité génétique et saines sur le plan sanitaire.

**MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE**

Il s'agit d'une délégation de l'élevage des génisses, **depuis la phase lactée d'élevage du veau jusqu'à la période de fin de gestation de la génisse**. Différents systèmes et contrats existent. Un éleveur peut élever des génisses en direct pour un ou plusieurs naisseurs avec achat du veau et revente de la génisse, ou avec un système de mise en pension. Dans le premier cas, l'éleveur achète un lot homogène de veaux à 20 jours et conduit les génisses pour un vêlage à 24-26 mois. Le naisseur a l'obligation de racheter les génisses laitières 40 jours avant vêlage. Selon les dispositifs mis en place, le naisseur et l'éleveur s'engagent à respecter des protocoles techniques et sanitaires, éventuellement contrôlés par des organismes tiers (OCL, GDS). Selon les régions, un service est proposé aux naisseurs et éleveurs pour organiser leur mise en relation (gestion de la demande et de l'offre, organisation du transport des animaux, appui technique...) et pour les aider à fixer les règles du contrat sur le plan technique, sanitaire et économique (prix d'achat des veaux et des génisses prêtes à vêler).

**INTÉRÊTS**

- **Limitation des investissements et des équipements** liés à l'élevage des génisses.
- **Spécialisation sur la conduite du troupeau laitier** et limitation de la charge de travail liée à l'élevage des génisses.
- **Réduction de la charge de travail** et facilitation de l'accès à du temps libre.
- Développement de l'activité laitière **sans avoir besoin de générer des investissements supplémentaires** (valorisation des bâtiments et des surfaces fourragères rendus disponibles par la délégation des génisses).
- **Intérêt en cas de surfaces fourragères limitées** car permet de les consacrer uniquement à la consommation des vaches laitières.

**LIMITES**

- **Coût de la délégation** : nécessité de réaliser une réflexion globale tenant compte des orientations stratégiques de l'exploitation, de l'outil de production (bâtiments, équipements, surfaces...), des éléments financiers et du choix de vie (temps de travail, équilibre vie privée/vie professionnelle).
- **Déficit d'éleveurs de génisses** : demande de délégation globalement supérieure à l'offre.
- **Trouver un éleveur spécialisé dans l'élevage des génisses**. Ce n'est pas toujours simple en fonction des régions.
- Les services d'accompagnement des producteurs naisseurs et éleveurs qui sécurisent la prestation **n'existent pas dans toutes les régions**.

DES RECOMMANDATIONS POUR APPLICATION DANS LE SECTEUR LAITIER

- ❖ Cette solution est plus particulièrement adaptée à des **installations individuelles** ou dans le cadre de **petits collectifs de travail** mais elle peut aussi intéresser de plus gros collectifs qui ont des facteurs limitant en matière de main-d'œuvre, bâtiment ou surface. C'est également une solution mise en œuvre pour les zones où la production laitière est bien valorisée (ex : AOP).
- ❖ Si le prestataire n'est pas adhérent à un organisme, il est primordial que les deux parties rédigent ensemble un **contrat clair et détaillé** (règles sanitaires, âge à l'arrivée/à la sortie, alimentation, contrôle, engagement...).
- ❖ Cette solution est à **organiser dans les régions où un dispositif structuré n'est pas encore disponible**.



VOS ORGANISMES PROFESSIONNELS PARTENAIRES

Organismes de conseil en élevage : Seenovia, Eilyps (délég'génisses), GDS, Chambre d'agriculture.

Exemple de prestation proposée par Seenovia (OCL Pays de la Loire et Charente Maritime)

55 naisseurs et 25 éleveurs adhérents au service de délégation de génisses pour un total de 1 000 génisses élevées par an (chiffres 2019, en croissance). La mise en relation des naisseurs et éleveurs s'appuie sur un secrétariat et une plateforme WEB recueillant les déclarations des naissances des femelles et les offres de places d'élevage par les éleveurs. Les génisses sont envoyées par lot homogène et sont issues d'un même élevage (15 à 20 génisses) aux éleveurs.

Les éleveurs et les naisseurs s'engagent à respecter une charte sanitaire (avant l'adhésion, en condition d'élevage, pour tous les achats extérieurs ou autres ateliers) et un cahier des charges sanitaires (être déclaré indemne des MLRC, respect de la prophylaxie obligatoire, dépistage et suivi BVD et para tuberculose). Le protocole sanitaire se fait chez l'éleveur (vermifugation, vaccination BVD, insecticide, pose d'aimant).

Un appui technique peut être fait : plan d'élevage des génisses, contrôle de croissance obligatoire (4 fois/an). Le naisseur réalise un plan d'accouplement, avec diagnostic de gestation obligatoire.

Le prix de vente des génisses est fixé annuellement par une commission des adhérents sur la base d'une indexation entre les produits de la marge brute lait et le coût de la production de la génisse. Exemple en 2009 : prix de vente veaux 200 €, coût transport et gestion 120 €, prix de vente génisse pleine 1 500 €.

Charges opérationnelles économisées par génisse élevée 1 000 € (moyenne).

Investissement économisé de 50 000 à 100 000 € pour 25 génisses correspondant à une annuité de 4 000 à 8 000 € avec prêt 15 ans à 2 %. Gain de temps de 450 heures (18 h/génisse).

EN SAVOIR PLUS...

France Conseil Élevage : <http://www.france-conseil-elevage.fr>

FICHE N°3 :

LOCATION DE CHEPTEL

↳ ACTION : LIMITATION DU MONTANT DU CAPITAL À REPENDRE

Outil de mise à disposition de vaches laitières en contrepartie d'un loyer. Solution existant en élevages bovins, mais pas pour les ovins ou les caprins.



MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

Plusieurs entreprises de location existent, la plus connue étant Gestel.

Ce dispositif permet l'arrivée de génisses prêtes à vêler dans le troupeau et donc immédiatement productives, bénéficiant de garanties sanitaires et génétiques contrôlées. Les animaux sont loués avec un bail pour une durée de 10 ans, avec ou sans option d'achat.

Une équipe de techniciens est mise à disposition des clients pour leur apporter des conseils et réaliser un suivi ; un dispositif obligatoire d'assurance est mis en place (contrat Groupama).

Tous les ans, des frais de suivi et d'assurance sont demandés. Il faut également fournir 10 % de génisses prêtes à vêler par an pour 1 vache louée.

À la fin des 10 années de bail, il faut restituer un nombre de vaches équivalent au nombre de vaches louées au départ.



INTÉRÊTS

- Réalisation d'un **croît de cheptel rapide**.
- Possibilité d'accroître son cheptel **sans avoir à financer l'investissement en animaux**.
- Assurance d'une « garantie » sanitaire des animaux et des animaux à bon potentiel.
- **Charges locatives déductibles** des charges d'exploitation, ce qui permet de minorer l'assiette des charges sociales (sachant qu'à l'installation l'exploitant bénéficie d'une exonération partielle).
- Solution possible lorsque la banque ne souhaite pas financer du cheptel.
- Solution de « dernier recours » pour réaliser de la trésorerie en vendant son cheptel à Gestel ou Cowgestion.



LIMITES

- **Très onéreux** en ce qui concerne le croît de cheptel par rapport à de l'achat : plus de 14 % de taux d'intérêt.
- Il faut redonner 10 % en génisses sur les vaches louées, ce qui **limite le croît de cheptel ultérieur** : au mieux 10 % de croît interne sur les vaches louées.
- **Engagement de 10 ans**, sauf à rembourser les vaches louées et à donner ou payer les génisses qu'il était prévu de rendre.

DES RECOMMANDATIONS POUR APPLICATION DANS LE SECTEUR LAITIER

- ❖ Sur le principe, il s'agit d'une solution séduisante car le coût de cheptel est souvent sous-estimé dans les projets d'accroissement de production.
- ❖ Le coût de cette option de location est **prohibitif au vu des taux d'intérêt actuels**. C'est une sorte de prêt *in fine*.
- ❖ Si possible, il vaut mieux privilégier la **solution par prêt bancaire** pour de l'achat de cheptel.
- ❖ Cette solution n'est pas disponible pour les petits ruminants et n'est pas recommandée en caprins pour des questions sanitaires.



VOS ORGANISMES PROFESSIONNELS PARTENAIRES

Entreprises de location (ex : Gestel, Cowgestion).

Exemple de la société Gestel

Location de 20 vaches (1 200 €/vache) sur un contrat de 10 ans, à redonner à la fin du contrat (24 000 € de capital loué par Gestel).

▣u bout de 2 ans, il faut redonner 2 génisses prêtes par an = $2 \times 1\,200 \text{ €} \times 8 \text{ ans} = 19\,200 \text{ €}$

Frais de gestion = 45 €/vache/an de suivi Gestel + 10 €/vache/an d'assurance = 11 000 €

Coût de la location = 30 200 € sur 10 ans pour un capital emprunté de 24 000 € = 15,1 % de taux d'intérêt.

EN SAVOIR PLUS...

GESTEL : <http://www.gestel-sa.com>

Cowgestion : <http://www.cowgestion.fr>

FICHE N°4 :

REPRISE PROGRESSIVE DU CAPITAL VIA UNE PHASE DE SALARIAT

👉 **ACTION : PROGRESSIVITÉ DE LA REPRISE DE L'OUTIL DE PRODUCTION**

Acquisition progressive du capital d'exploitation par un salarié de l'exploitation.



MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

Le candidat à l'installation est salarié pour une période plus ou moins longue. **Une partie de sa rémunération** (l'intéressement sur les résultats) **est capitalisée dans l'entreprise** (en fonction de la conjoncture).

En cas d'installation, le montant capitalisé contribue au financement de l'installation.

Les sociétés civiles (comme les SCEA) sont des supports juridiques qui permettent l'installation progressive.



INTÉRÊTS

- Envisageable quand le projet commun des futurs associés n'est pas suffisamment mûr pour des raisons humaines. Processus qui laisse aux personnes le **temps d'apprendre à se connaître et à travailler ensemble**.
- Offre au candidat le **temps d'affiner son projet** avant de s'engager.
- Offre au cédant une **phase transitoire** pendant laquelle il associe progressivement le repreneur ou futur associé aux décisions et à la gestion de l'entreprise.
- D'un **point de vue financier** : dispositif palliant les problèmes de manque d'apport personnel ou de garantie lors de l'installation.
- Possibilité de **faire connaître le repreneur au réseau** du cédant afin de conserver des partenaires de travail (fournisseur, client, voisins...) surtout pour un repreneur HCF.



LIMITES

- **Difficulté de mise en œuvre** due aux différences de compétences nécessaires à un agent d'élevage ou un responsable de troupeau et à un chef d'exploitation. Montée en compétences à accompagner.
- Montage qui **ne fonctionne qu'avec certaines formes juridiques**.
- Nécessité de **sécuriser le dispositif** en cas de non entente pour éviter les conflits.
- **Mauvaise image** du salariat.
- Capacité d'un cédant (qui a toujours été en individuel) à travailler en commun.
- **Besoin d'entente** avec un cédant qui n'a pas forcément la même vision de l'exploitation et/ou pas les mêmes pratiques que le jeune (volonté d'investir, d'avoir de nouveaux projets, essayer de nouvelles méthodes...).

DES RECOMMANDATIONS POUR APPLICATION DANS LE SECTEUR LAITIER

- ❖ Les formes juridiques agricoles nécessitent d’être **adaptées au dispositif**, notamment la structure GAEC (pas de possibilité d'accéder au capital sans être associé exploitant).
- ❖ Il est possible de **s'inspirer d'autres mécanismes** (exemple « actionnariat salariat »).
- ❖ Il faut **accompagner les personnes** pour qu’elles puissent acquérir les compétences nécessaires à un chef d'entreprise.



VOS ORGANISMES PROFESSIONNELS PARTENAIRES

Centres de gestion, chambres d'agriculture.

Exemple issu d'un cas réel

Deux associés s'installent en SCEA en reprenant 212 milliers d'euros de capital chacun. Un salarié est embauché à plein temps au moment de la transmission. Ce salarié est recruté dans une perspective d'installation. La période de salariat permet la constitution d'un capital mais aussi et surtout de vérifier la capacité du salarié à travailler avec ses futurs associés.

Le salarié est payé sur la base d'un fixe et des résultats techniques du troupeau laitier (qualité du lait et coûts de concentré). En outre, une partie de l'intéressement au résultat est capitalisée. Son salaire disponible (net) oscille, en fonction des résultats techniques, entre 15 000 et 19 000 € par an.

Après neuf ans d'installation et avec une année sur deux de conjoncture favorable, le montant capitalisé en plus de son salaire est de 37 000 €. Le revenu de chacun des deux associés oscille entre 14 et 50 000 € contre 12 et 52 000 € avec un salarié sans prime d'intéressement. Cette moindre variabilité est expliquée par le paiement d'un intéressement. Quand les résultats sont bons, le revenu des associés est minoré de la prime d'intéressement versé au salarié. Quand les résultats sont plus faibles, le coût du salarié est moins élevé.

FICHE N°5 :

PRÊT *IN FINE*

ACTION : ADAPTATION DES OUTILS FINANCIERS

Prêt avec remboursement in fine, c'est-à-dire remboursement du capital en fin de tableau. Seuls les intérêts sont remboursés tout au long du prêt.



MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

Il s'agit d'un emprunt bancaire ou envers un autre organisme prêteur (financement participatif).



INTÉRÊTS

- Laisse **du disponible pour les paiements plus urgents** (ex : charges d'approvisionnements) pour faire tourner le cycle de production.
- Possibilité de se focaliser sur l'atteinte des objectifs techniques et non financiers. Le remboursement a lieu **quand le rythme de croisière est atteint**.
- **Défiscalisation plus importante** qu'un prêt classique par la déduction des frais financiers plus importants, alors que l'apport est placé sur des produits peu fiscalisés.



LIMITES

- Intérêt du prêt *in fine* limité si le taux d'intérêt est élevé et la rémunération de l'épargne basse.
- **Taux pratiqués en général plus élevés** qu'un crédit classique (+ 0,3 à 0,5 %).
- Au-delà du taux, les annuités d'un prêt étant calculées sur le capital restant dû, le coût d'un prêt *in fine* est mécaniquement plus important qu'un prêt classique pour le même taux.
- Les **garanties** exigées sont **plus importantes** que pour un prêt classique.

DES RECOMMANDATIONS POUR APPLICATION DANS LE SECTEUR LAITIER

- ❖ Il est nécessaire de **pouvoir mettre de l'épargne de côté** afin d'assumer le remboursement du capital et / ou d'**avoir un apport** servant de garantie.
- ❖ Il faut penser à partir sur des **montants raisonnables de prêt** afin d'être sûr de pouvoir le rembourser.





VOS ORGANISMES PROFESSIONNELS PARTENAIRES

Établissements de crédit, plateformes de financement participatif.

Exemple de prêt *in fine* avec durée de remboursement moyen terme par MiiMOSA

Objet : prêt participatif avec possibilité de remboursement *in fine*, avec pour vocation d'accompagner les démarches de transition des agriculteurs (agroécologie, énergies renouvelables, agriculture biologique, agroforesterie, conservation des sols, stockage du carbone). Ce prêt peut aller jusqu'à un million d'euros (levée maximal autorisée) et jusqu'à 7 ans maximum (dispositif régulé par l'AMF).

- Modalités de mise en œuvre :

La levée de fonds est réalisée *via* la plateforme MiiMOSA Transition.

Le taux d'intérêt est fonction du risque évalué et peut aller jusqu'à 6 %. À cela s'ajoutent les frais de service de 4 %.

- Procédure de sélection des projets :

Chaque projet est présenté à un Comité d'investissement composé des membres de la Direction de MiiMOSA, qui valide ou non la qualité du projet et donc sa mise en ligne. Ce comité sélectionne les projets en fonction de plusieurs critères :

- analyse du management et de la gouvernance de la société,
- analyse de la structure financière et de sa rentabilité,
- analyse approfondie du marché et vérification de la faisabilité du projet,
- analyse des démarches de transition de la société (c'est-à-dire analyse de l'impact du projet dans les transitions du monde agricole et agroalimentaire : agroécologie, énergies renouvelables, agriculture biologique, agroforesterie, conservation des sols, stockage du carbone).

L'ensemble des critères d'analyse permettent de déterminer le taux d'intérêt de l'obligation ou du minibon qui sera proposé, en fonction de la durée de l'investissement et de l'estimation du niveau de risque.

Aucune garantie ou caution personnelle n'est demandée.

EN SAVOIR PLUS...

<https://argent.boursier.com/immobilier/fiches-pratiques/prets-in-fine-attention-aux-idees-recues-4459.html>

FICHE N°6 :

FINANCEMENT PARTICIPATIF

ACTION : ADAPTATION DES OUTILS FINANCIERS

Apport de fonds réalisé entre individus en dehors des circuits financiers institutionnels au moyen d'une plateforme collectrice en ligne. Le financement peut prendre la forme d'un don avec ou sans contrepartie, d'un prêt avec ou sans intérêts ou d'un investissement en capital.



MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

Plusieurs acteurs proposent une offre de financements participatifs pour des projets agricoles : Blue Bees, MiiMOSA et AgriLend (plateformes spécialisées dans l'agriculture), KissKissBank...

Deux types de financements peuvent être proposés, selon les opérateurs :

- **Dons avec contreparties** : 3 types de contreparties sont généralement possibles en fonction du niveau de contribution. Sous 10 à 15 €, la contrepartie est symbolique. Entre 20 et 100 €, la contrepartie est physique (des produits). Au-delà, la contrepartie peut porter sur une expérience pour le contributeur (visite guidée, séjour sur l'exploitation...). Des frais sont demandés au porteur de projet uniquement si la collecte est validée (8 % pour MiiMOSA par exemple). Les montants moyens de collecte constatés sont de 6,5 k€ pour MiiMOSA (de 1 k€ à 70 k€), de 7,5 k€ pour Blue Bees (de 3 k€ à 40 k€).
- **Prêts participatifs** : le prêt est financé par les contributeurs de la plateforme en contrepartie du remboursement des échéances avec un taux d'intérêt variable suivant le projet et la plateforme (taux constaté pouvant aller de 2 à 8 %). Des frais de service proportionnels au montant collecté sont également demandés au porteur de projet si la collecte aboutit (4 % dans le cas de MiiMOSA). Aucune garantie ni caution personnelle n'est demandée à l'emprunteur. La grande majorité des prêts participatifs s'inscrivent dans un plan de financement avec des prêts bancaires.

Les durées de remboursement et les montants prêtés sont variables : remboursement entre 3 mois et 7 ans pour des montants empruntés allant de 15 à 200 000 € pour la plateforme MiiMOSA ; montant maximal plus important pour la plateforme AgriLend spécialisée dans les prêts, jusqu'à 1 M€ (montant moyen prêté depuis la création : 40 k€ pour une durée moyenne de 49 mois à un taux de 5,6 %).

Les démarches sont toujours les mêmes : la plateforme met en relation des contributeurs potentiels avec un porteur de projet.

- Le porteur de projet dépose un dossier auprès de la plateforme.
- Si le dossier est éligible, une équipe accompagne le porteur de projet pour calibrer le montant de la cagnotte demandée, pour présenter le projet dans le cas d'un don, pour étudier le dossier d'un point de vue technique et financier et estimer notamment la prise de risque et donc le taux d'intérêt qui sera demandé dans le cadre d'un prêt.
- Le projet est validé et mis en ligne sur la plateforme.
- Au terme de la période de collecte, si un certain niveau de l'objectif est atteint, la collecte est validée (entre 60 et 75 % minimum selon les opérateurs). En dessous, la collecte est annulée et aucun frais n'est généralement demandé.
- Les fonds sont transférés à l'agriculteur pour financer son projet.
- Le porteur de projet suit ses engagements : envoi des contreparties en cas de dons aux contributeurs, paiement des mensualités *via* la plateforme.

Sur le principe, tout est finançable par ces dispositifs mais dans les faits, la collecte ne fonctionne que si l'objet à financer parle aux contributeurs. Ce mode de financement est donc aujourd'hui plutôt réservé aux projets avec circuits courts, en Agriculture Biologique ou avec transformation à la ferme.



INTÉRÊTS

- **Partage des risques** pour les financeurs.
- **Pas de besoin de garantie ou de caution.**
- Peut permettre de **tester sa clientèle** et/ou de **se faire connaître** (vrai intérêt si vente directe).
- **Financement de petits investissements** pour lesquels un prêt n'est pas possible ou pas judicieux.
- Permet de financer des **structures à faible capital.**



LIMITES

- **Coût important** pour les prêts par rapport aux taux pratiqués par les banques.
- Ne s'adresse **qu'à certains types de projets** qui intéressent les contributeurs potentiels (vente directe, AB ou autre particularité du projet).
- Petits montants qui nécessitent un **investissement personnel important** pour lever les fonds.
- **Montants collectés faibles** par rapport aux besoins financiers d'une exploitation laitière.
- S'adresse à un public dont l'objectif n'est pas la recherche d'un taux élevé de rentabilité du capital investi.

DES RECOMMANDATIONS POUR APPLICATION DANS LE SECTEUR LAITIÈRE

- ❖ Ce mode de financement s'adresse aujourd'hui plutôt à des **projets avec circuits courts, en Agriculture Biologique ou avec transformation à la ferme**, ayant une histoire à raconter qui parle aux contributeurs.
- ❖ Ce type d'outils peut permettre d'aider les agriculteurs à **donner à leur projet une dimension environnementale, sociale...** (ex : financement d'aménagement de bâtiment pour améliorer le confort des animaux, économiser l'énergie, l'eau...). Il donne également l'**opportunité de mieux communiquer** sur ce qu'est une exploitation laitière et son fonctionnement.
- ❖ Il est nécessaire de **garantir un taux de rentabilité minimum** pour attirer de nouveaux investisseurs permettant de financer des projets plus importants (ex : modernisation d'un bâtiment) tout en limitant les coûts pour le porteur de projet.



VOS ORGANISMES PROFESSIONNELS PARTENAIRES

Certaines plateformes sont soutenues par l'APCA, les Jeunes Agriculteurs et certaines banques. Des partenariats se développent également avec d'autres structures comme « Bienvenue à la ferme », des coopératives ou des entreprises privées (ex : Carrefour ou Danone avec MiiMOSA).

Exemple de projet proposé sur la plateforme MiiMOSA

Projet de création d'exploitation en installation hors cadre familial, suite à une reconversion professionnelle, avec 200 chèvres et 10 vaches allaitantes sur 100 ha partagés entre prairies et céréales. Le lait sera principalement récolté par une laiterie bio avec, à moyen terme, le développement en parallèle d'un système de vente à la ferme (fromages de chèvres et caissettes de viandes de veau). La collecte servira en priorité à l'acquisition du cheptel caprin et éventuellement bovin, ainsi qu'à l'achat de leur nourriture en attendant la première récolte de la ferme à l'été 2020. Objectif de collecte fixé à 5 000 €. Résultat : 3 675 € récoltés grâce à 40 contributeurs.

EN SAVOIR PLUS...

Plus d'informations : <https://www.economie.gouv.fr/cedef/financement-participatif>

Liste non exhaustive des plateformes qui portent des projets agricoles : <https://www.miimosa.com/fr> ; <https://agrilend.fr/> ; <https://www.bluebees.fr/fr/> ; <https://www.kisskissbankbank.com/>

FICHE N°7 :

PRÊT D'HONNEUR

ACTION : ADAPTATION DES OUTILS FINANCIERS

Financement du prêt par le biais de partenaires non bancaires (ex : collectivités).



MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

Cet outil consiste à **solliciter un prêt à taux 0 % sur une durée à moyen terme** (de 5 à 7 ans en moyenne) pour le financement de matériel, de cheptel, de stocks ou de trésorerie.

Le prêt obtenu est sans garantie.

L'obtention du prêt est subordonnée à des conditions de viabilité de l'entreprise, garantissant le remboursement du prêt, voire au passage devant un comité d'agrément du prêt d'honneur.



INTÉRÊTS

- **Sans garantie.**
- **Taux d'intérêt nul.**
- Permet de **pallier à un manque de fonds propres.**
- **Effet levier** : peut permettre de convaincre la banque pour les autres financements sollicités.



LIMITES

- **Durée souvent trop courte** vis-à-vis de l'objet à financer ou de la capacité de remboursement.
- Critères de viabilité **difficiles à atteindre** en création.
- Articulation avec d'autres aide publiques (ex : DJA).
- **Montant du prêt limité.**
- Seuls certains publics ciblés.
- La subvention équivalente pour la réduction du taux d'emprunt compte dans les aides de minimis.

DES RECOMMANDATIONS POUR APPLICATION DANS LE SECTEUR LAITIER

- ❖ Il n'est pas conseillé d'utiliser le prêt d'honneur pour financer l'acquisition ou la construction d'un bâtiment. **La durée de remboursement doit être en cohérence avec l'objet financé.**
- ❖ Le financement de cheptel, de matériel d'occasion ou de fonds de roulement **de la première année** est possible.
- ❖ Ce type de dispositif devrait être **ouvert à un public plus large.**





VOS ORGANISMES PROFESSIONNELS PARTENAIRES

Conseil régional, collectivités territoriales, caisses des dépôts (banques des territoires), banques et fédérations de banques, intermédiaires financiers sélectionnés par les collectivités comme gestionnaires des fonds du prêt d'honneur (ex : en région Hauts-de-France, Initiative France a été sélectionné par le Conseil régional pour gérer les fonds).

Exemple du prêt d'honneur du Conseil régional Hauts-de-France

Prêt d'honneur à taux 0 % sur 84 mois dont 24 mois de différé possible.

Critères d'obtention :

- ne pas avoir de diplôme agricole de niveau IV (baccalauréat) et par conséquent ne pas pouvoir prétendre aux aides nationales,
- réaliser le PPP : plan de professionnalisation personnalisé,
- s'installer sur une surface SMA (surface minimale d'assujettissement) permettant d'être affilié en tant qu'agriculteur à la MSA,
- détenir plus de 10 % du capital social en cas d'installation en société,
- en cas de pluriactivité, le revenu extérieur doit être inférieur à 1 500 € net imposable par mois après abattement,
- s'engager à rester agriculteur pendant au moins 5 ans,
- démontrer que l'exploitation est viable : elle doit permettre de dégager en 4^e année au moins 9 000 € par exploitant et au plus 25 000 € par exploitant.

Prêt limité à 40 % des investissements en élevage et 50 000 €.

La subvention équivalente pour la réduction du taux d'emprunt compte dans les aides de minimis.

La demande de prêt est présentée devant un comité de validation, composé d'experts de l'installation.

Ex : installation avec reconversion de l'atelier vaches laitières en chèvres laitières : financement du besoin de trésorerie de la première année 30 000 € sur 60 mois avec 12 mois de différé. .

EN SAVOIR PLUS...

PAI

www.hautsdefrance-sinstallertransmettreenagriculture.fr

<http://www.initiative-france.fr/Creer/Pret-d-honneur>

FICHE N°8 :

SOLUTIONS MISES EN ŒUVRE PAR LE CÉDANT

ACTION : ADAPTATION DES OUTILS FINANCIERS

Le cédant prend en charge une partie du capital et le loue au repreneur ou lui permet d'acheter progressivement le capital de l'entreprise.



MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

À l'installation, le cédant peut :

- acheter les moyens de production dont il était locataire afin de permettre au repreneur d'en disposer lui-même par **bail** : réalisation d'un bail sous seing privé* ou long terme. Le cédant peut dans ce dernier cas obtenir des avantages fiscaux : abattement de 75 % jusqu'à 300 000 € de la valeur du bien donné ou transmis dans le cadre d'une succession puis 50 % au-delà ;
- accepter un paiement mensuel ou annuel de la dette de son repreneur : réalisation d'un **prêt vendeur** avec un contrat de prêt mentionnant les modalités de paiement et l'échéancier de remboursement. Une Assurance Décès Invalidité auprès d'un assureur privé est prise en compte. Le cédant peut demander comme un établissement bancaire la prise d'une garantie (cf. fiche n°18 sur les fonds de garantie : le fonds Sogal-Socamuel garantit ce type de prêt) ;
- réaliser une **location accession** sur des biens immobiliers afin d'étaler l'acquisition d'immeubles dans le temps : contrat par lequel le cédant s'engage envers son repreneur à lui transférer, par une manifestation ultérieure de sa volonté exprimée par lettre recommandée avec demande d'avis de réception et après une période de jouissance à titre onéreux, la propriété de tout ou partie d'un immeuble moyennant le paiement fractionné ou différé du prix de vente et le versement d'une redevance jusqu'à la date de levée d'option.

** Un acte sous seing privé désigne un écrit rédigé par des personnes privées afin de constater un acte ou un fait juridique. L'acte sous seing privé doit être distingué de l'acte authentique, aucun officier public (notaire, huissier...) n'intervenant dans la rédaction de l'acte.*



INTÉRÊTS

- Laisse de la **capacité à rembourser** pour des investissements ne pouvant faire l'objet de tel financement.
- Laisse du **disponible pour vivre**.
- **Partage des risques financiers** avec le cédant : celui-ci a un intérêt à ce que son repreneur s'en sorte financièrement.



LIMITES

- Le **foncier ne peut plus servir de garantie réelle** pour le repreneur.
- sentiment pour le repreneur de **ne pas être chez soi.**, car le cédant reste propriétaire.
- Nécessite de **conserver de bonnes relations** avec le cédant pour une vente future ou en cas de problème de paiement.
- Dans le cas de la location-vente, on sort du code rural. Le **locataire** est donc **moins protégé**.
- **Garantie demandée** dans le cas de cédants extérieurs à la famille du repreneur.
- Besoin de l'**accord du propriétaire** pour faire des travaux (ex : modernisation des bâtiments).

DES RECOMMANDATIONS POUR APPLICATION DANS LE SECTEUR LAITIER

- ❖ Il faut porter **une attention particulière à la formalisation** de ce type de financement : réalisation d'un contrat de prêt enregistré, réalisation d'un bail, contractualisation d'une location-vente...
- ❖ Dans le cadre laitier, les investissements bâtiment ne sont pas négligeables. **Les modes d'acquisition dans le temps de ce patrimoine sont à prendre en compte** afin de ne pas pénaliser le plan de financement des autres moyens de production.
- ❖ Dans le cadre familial, la réalisation d'un contrat de prêt est relativement courante. **Attention à prendre en compte la fratrie du repreneur**. En cas de décès prématuré des parents, les héritiers deviennent les créanciers de celui qui s'est installé.



VOS ORGANISMES PROFESSIONNELS PARTENAIRES

Notaires, centres de gestion.

Exemple de prêt vendeur entre cédant et repreneur dans un cadre familial : prêt familial

Réalisation d'un contrat de prêt avec échéancier de remboursement pour la reprise d'actifs.

Ex : cession des éléments de l'actif du cédant

64 450 € de matériel,

97 930 € de cheptel,

14 224 € de stocks,

2 963 € de façons culturales.

Financement d'une partie en prêt bancaire classique et le solde, soit 40 000 €, en prêt familial à taux 0 % sur 12 ans.

EN SAVOIR PLUS...

Location accession : <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000878050&categorieLien=cid>

Modalités du statut du fermage : <https://www.legifrance.gouv.fr/article L 411 du code rural>

Avantage du bail rural : <http://bofip.impots.gouv.fr/bofip/2236-PGP.html>

FICHE N°9 :

ALLONGEMENT DE LA DURÉE DU PRÊT

ACTION : ADAPTATION DES OUTILS FINANCIERS

Prêt dont la durée de remboursement de capital :

- n'est plus en lien avec la durée d'utilisation du bien financé,
- est plus longue que les durées actuellement pratiquées.



MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

La souscription d'un prêt auprès d'organismes bancaires ou prêteurs permet par exemple :

- un prêt d'une durée de 20 ans pour le financement de l'achat d'un bâtiment alors qu'il y aura certainement de la modernisation à réaliser d'ici 10 à 15 ans ;
- un prêt d'une durée de 30 ans destiné à financer l'achat de foncier alors qu'actuellement les prêts consentis ont une durée de 20 à 25 ans.



INTÉRÊTS

- Permet de **diminuer le montant des annuités** et ainsi d'augmenter la capacité d'emprunt de l'exploitation ou de garder des marges de sécurité en cas de coups durs.



LIMITES

- Financement de reprise ou d'investissements **surévalué ou déraisonnable**.
- Réticence des banques à allonger la durée des prêts.
- Coût final du crédit.

DES RECOMMANDATIONS POUR APPLICATION DANS LE SECTEUR LAITIER

- ❖ Cette solution est intéressante pour certains biens tels que **les parts sociales et le foncier**. Attention à ce que cela n'ait pas pour conséquence une augmentation des montants de reprise ou d'achat.
- ❖ Cette solution est également intéressante sur des **bâtiments modernisés récemment** et dont le coût de reprise est important. Si une mise aux normes récente a été faite, on peut supposer qu'il n'y aura pas de nouvelles mises aux normes dans les 15 à 20 ans.





VOS ORGANISMES PROFESSIONNELS PARTENAIRES

Organismes prêteurs (banques, plateformes participatives...).

Exemple

Un prêt achat bâtiment de 50 000 € sur 15 ans à 1,5 % génère une annuité de 3 750 €. Si le prêt est réalisé sur 20 ans à 2 %, l'annuité est de 3 060 €. Ce qui permet de diminuer le montant des annuités.

Par ailleurs pour une même annuité de 3 750 €, le prêt possible sur 20 ans est de 61 300 €, soit 22 % de capacité de financement en plus.

FICHE N°10 :

PRÊT DE CARRIÈRE

ACTION : ADAPTATION DES OUTILS FINANCIERS

Prêt dont la durée de remboursement de capital est basée sur la durée de la carrière restant à effectuer.


MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

Ce type de prêt est souscrit auprès d'organismes bancaires ou prêteur.

**INTÉRÊTS**

- Permet de **diminuer le montant des annuités** et ainsi d'augmenter la capacité d'emprunt de l'exploitation ou de garder des marges de sécurité en cas de coups durs.
- Permet d'**étaier des investissements lourds** sur l'intégralité de la carrière de l'exploitant. Ce délai se rapproche de la durée d'utilisation du bien investi.
- Permet de **dégager du disponible** en cas d'investissement non prévu.

**LIMITES**

- Financement de reprise ou d'investissements **surévalué ou déraisonnable**. Ne peut être utilisé comme moyen d'augmenter les prix de reprise ou d'investissement.
- Réticence des banques à allonger la durée des prêts.
- Coût réel d'un tel crédit **plus élevé** qu'un crédit classique.
- Nécessité de **disposer de la trésorerie en fin de carrière** (en cas de valeur faible des actifs).

DES RECOMMANDATIONS POUR APPLICATION DANS LE SECTEUR LAITIER

- ❖ Ce type de prêt implique de trouver des financeurs prêts à accepter un remboursement de capital **sur une si longue durée** (fonds patients).
- ❖ Ce type de financement, qui n'existe pas dans le secteur agricole, pose la **question des garanties demandées par le prêteur** : les garanties classiques (caution) correspondent-elles à ce type de financement ? Doit-on passer à l'hypothèque de manière systématique ? Comment imaginer un financement sur l'ensemble d'une carrière alors que le bien ne durera pas sur l'ensemble de la carrière ?
- ❖ À réfléchir **en le combinant avec un prêt in fine** qui permettrait de rembourser le capital avec la vente des biens, à condition que ces derniers ne perdent pas de valeur et qu'ils intéressent de potentiels repreneurs (foncier, cheptel...). Dans ce cas, le dispositif pourrait pallier le paiement du capital à chaque génération. Voir le rôle de la puissance public dans ce dispositif (fonds patients).





VOS ORGANISMES PROFESSIONNELS PARTENAIRES

Organismes prêteurs (banques, plateformes participatives...).

EN SAVOIR PLUS...

<https://www.banquedesterritoires.fr/nos-prets-de-long-terme-pour-les-collectivites>

FICHE N°11 :

DOTATION UNIQUE ÉPARGNE ET TRANSMISSION

↳ ACTION : ADAPTATION DES OUTILS FINANCIERS

Afin de favoriser la transmission des exploitations, les Jeunes Agriculteurs prônent depuis 2012 la mise en place d'une Dotation Pour Transmission Installation (DPTI).

Il s'agit d'un dispositif fiscal incitant l'installation de jeunes agriculteurs aidés. Les agriculteurs relevant d'un régime de bénéfice réel agricole pourraient ainsi, 5 ans avant leur date de départ en retraite, déduire chaque année une fraction de leur bénéfice en vue d'aider et de transmettre leur exploitation à un jeune agriculteur.



MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

Le montant de la déduction sera déterminé librement par le futur cédant dans la limite d'un plafond qui varie en fonction du montant du bénéfice de l'exercice. La déduction fiscale se fera sur le bénéfice fiscal agricole imposable au barème progressif ou à un taux réduit pour les éventuels intérêts du placement. Les déductions successives seront bloquées sur un compte qui sera mobilisable au moment de la cessation d'activité, ou au terme des 5 années maximum.

Si l'exploitant transmet son exploitation à un jeune ayant réalisé le dispositif à l'installation, la somme globale sera répartie :

- **$\frac{1}{3}$ de la somme non fiscalisée ira au cédant, avec les éventuels intérêts du placement ;**
- **$\frac{2}{3}$ de la somme iront au jeune installé et devront être remboursés au cédant dans un délai maximum de 10 ans. Ce remboursement se fera sans intérêt pour le jeune et sans fiscalisation pour le cédant, qui bénéficiera d'une reconnaissance de dette.**

Dans le cas où l'épargnant ne transmet pas son exploitation à un jeune agriculteur, la somme épargnée sera réintégrée au résultat de l'exploitation et sera imposée au barème progressif de l'impôt sur le revenu.

En parallèle, la réforme de la fiscalité agricole engagée en 2018 dote les agriculteurs d'un nouvel outil de prévention et de gestion des risques et des aléas en substituant aux actuelles déductions pour investissement (DPI) et déduction pour aléas (DPA) **un dispositif unique de déduction reposant sur la constitution d'une épargne de précaution**. Cette épargne de précaution simple, souple d'utilisation et proportionnelle à la taille de l'entreprise agricole s'impose comme une solution efficace face à la montée croissante des risques climatiques, naturels et sanitaires, permettant d'en minimiser l'impact sur les exploitations.

Mais alors qu'elle représentait une véritable occasion, la réforme de la fiscalité agricole n'a pas permis de mettre en place un dispositif ambitieux et incitatif pour la transmission des exploitations. Or, aujourd'hui, il pourrait être intéressant et très incitatif de rapprocher la proposition de Dotation Pour Transmission Installation, du dispositif d'Épargne de Précaution, en créant **une solution de Dotation Unique Épargne et Transmission (DUET)**.

Lorsque l'agriculteur arrivera en fin de carrière, l'épargne de précaution pourra être mobilisable pour le futur installé *via* un système de type DPTI. Ainsi, ce compte aura le double objectif de permettre une bonne gestion financière tout au long de la carrière et de favoriser la transmission au bénéfice d'une installation aidée, sous peine de fiscalisation. Le jeune installé pourra utiliser cette dotation pour se constituer rapidement une DUET et donc mieux gérer ses aléas.

Pour s'adapter aux exploitations en société, la DUET doit bénéficier de la transparence des seuils à l'actif agricole et répondre à la problématique de la transmission des comptes courants d'associés. Le tiers de la quote-part de la DUET de l'associé sortant pourrait être mobilisé pour le remboursement du compte courant associé. Les deux tiers restants de sa quote-part iraient au nouvel entrant sous forme de « prêt à taux zéro », en reconnaissance de dette.

Le but de ce dispositif, pour une transmission en société, est de réduire le montant de compte courant associé à reprendre par la société, donc également supporté par le nouvel entrant. Le mécanisme doit aussi être conçu de manière à ce que l'assainissement du compte courant d'associé(s) du cédant ne conduise pas à une revalorisation des parts sociales cédées.



INTÉRÊTS

- Permet au jeune de **constituer rapidement une trésorerie** pour son exploitation.
- Incitation à la transmission à un jeune par un **gain fiscal**.
- Limitation de l'évaluation patrimoniale du cédant et du surinvestissement en fin de carrière pour défiscaliser.
- Dans le cas d'une installation en société, réduction du montant de compte courant associé à reprendre par la société, donc également supporté par le nouvel entrant.
- Encourage le cédant à **préparer sa transmission**.



LIMITES

- Proposition des JA et de la CNE **non opérationnelle** à l'heure d'aujourd'hui.
- Mécanisme pour les exploitations **au micro-bénéfice agricole**.

DES RECOMMANDATIONS POUR APPLICATION DANS LE SECTEUR LAITIER

- ❖ Pour pouvoir être mis en œuvre dans le secteur laitier, une **adaptation réglementaire et fiscale** est nécessaire.



Exemple de la transmission d'une exploitation individuelle

Valeur de l'exploitation à reprendre : 175 000 €, dont 75 000 € de DUET (plafond de 150 000 €).

Le jeune doit donc payer lors de la reprise les 100 000 € hors DUET.

1/3 de la DUET, soit 25 000 € sont directement attribués au cédant, sans fiscalisation.

Les 2/3 restants, soit 50 000 €, seront intégrés au DUET et devront être remboursés par le repreneur sous 10 ans, *via* un « prêt à taux zéro », une reconnaissance de dette.

Exemple du remplacement d'un associé dans une société

Considérons une société de 3 associés dans laquelle l'un d'eux cherche à être remplacé.

Parts sociales du cédant : 50 000 €

DUET : 75 000 €, soit une quote-part par associé de 25 000 €

Compte courant associé initial du cédant : 50 000 €

Ainsi le compte courant associé sera remboursé par le tiers de la quote-part associé, soit 8 333 €. Le compte courant associé restant à rembourser s'élève donc à $50\,000 - 8\,333 = 41\,667$ €.

Les deux tiers restants de la quote-part DUET, soit environ 16 666 €, servent de « prêt à taux zéro », en reconnaissance de dette, au nouvel entrant qui les injectera dans la DUET de la société.

Le nouvel entrant doit donc payer les 50 000 € de parts sociales et bénéficie d'un « prêt à taux zéro » de 16 666 € pour abonder la DUET de la société.

EN SAVOIR PLUS...

Livre blanc « *Le renouvellement des générations en élevage bovin, ovin et caprin* » de la Confédération Nationale de l'Élevage – février 2019 – cne@cne.asso.fr

FICHE N°12 :

PORTAGE TEMPORAIRE DU FONCIER

 ACTION : FINANCEMENT DU FONCIER

Dispositif de financement temporaire du foncier par divers acteurs (SAFER, collectivités locales, banques, entreprises privées, sociétés foncières créées ad hoc...) sur une plus ou moins longue durée permettant de répondre à divers objectifs :

- *préserver l'unité d'une exploitation en attendant de trouver un repreneur ;*
- *consolider les exploitations existantes et installer de nouveaux agriculteurs en leur proposant des surfaces adaptées à leurs besoins ;*
- *permettre au candidat en phase d'installation d'avoir accès au foncier et de différer son achat ;*
- *favoriser le maintien des filières locales et le développement économique du territoire, sécuriser l'approvisionnement.*



MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

Les divers acteurs impliqués mettent en commun des fonds permettant de financer l'achat du foncier et les frais de portage en attente de sa rétrocession. Ces fonds peuvent être gérés par les SAFER, des sociétés coopératives...

Plusieurs solutions existent :

- **acquisition préalable de foncier en attendant de trouver un repreneur.** Ex : Pays de la Loire ou Corse. Portage par la SAFER de 2 à 5 ans du foncier et dans certains cas des bâtiments (avec plafond) AVANT attribution.
- **achat et portage du foncier non bâti à moyen terme** par la SAFER. Ex : partenariat avec caisse Crédit Agricole Anjou Maine. Les frais de portage peuvent être pris en charge par le Conseil régional ou financés par une banque. Le foncier est loué provisoirement au profit du futur installé agréé par la SAFER. L'acquisition est réalisée par le jeune installé au terme du portage dont la durée est variable. Une partie des fermages versés peut être déduite de la valeur d'acquisition, si le montant est supérieur aux frais engagés par la SAFER.
- **acquisition et portage du foncier non bâti sur du long terme.** Ex : dispositif Volney-Bocage. Ce dispositif prévoit l'achat via la SAFER de 30 % de la surface totale de l'exploitation. Possibilité de rachat du foncier par le jeune installé pendant la durée du bail au prix du marché.
- **acquisition et portage du foncier non bâti par une SCIC (Société Coopérative d'Investissement Collectif).** Ex : région PACA avec la SCIC Terres Adonis. Le montage juridique *via* une SCIC permet de concilier intérêts publics et intérêts privés. En effet, outre ses fondateurs, la SAFER PACA, Coop de France et la Région Sud, des collectivités locales, des partenaires privés comme les banques, les assurances, les agences de développement ou toute entreprise privée (qui souhaiterait par exemple sécuriser ses approvisionnements) peuvent, par achat de parts sociales, contribuer au financement de la SCIC. La SCIC signe ensuite un bail rural, pour une durée allant de 7 à 15 ans, avec l'agriculteur qui doit par ailleurs apporter 10 % du prix du foncier en compte courant dans Terres Adonis. Lors de la vente finale, l'exploitant actionnaire de la SCIC sera prioritaire sur la vente de foncier. Le capital investissement se veut ici « patient » puisque seul le compte courant d'associé est rémunéré, à hauteur de 1 %. Il n'y a donc pas d'attente de rendement du capital investi dans le souci de préserver un coût bas pour le bénéficiaire final.



INTÉRÊTS

- Dans le cadre du portage avant attribution : **permet de donner du temps** pour trouver des repreneurs. Et pour ces derniers, du temps pour la construction de leur projet.
- Dans les autres cas : achat différé des terres par le repreneur d'où des **besoins en financement moins importants** à l'installation.
- Dans le cas de Terres Adonis : une gouvernance et un portage juridique par SCIC ce qui facilite statutairement l'intervention financière de divers types d'apporteurs de fonds (publics, privés) et une gouvernance induite. **L'apport de capital est patient** : coût bas, pas d'attente de rendement des capitaux investis.



LIMITES

- Dans le cadre du portage avant attribution : **pas une véritable solution** de financement (doit être couplé avec une autre solution).
- Dans tous les cas : une solution doit être trouvée au bout du portage **pour financer le foncier**. Si la période de portage est courte, les emprunts liés à l'installation peuvent ne pas être totalement remboursés et d'autres investissements de modernisation ou de développement peuvent être à réaliser.
- Mobilisation de fonds importants qui limitent les moyens d'actions en nombre d'hectares et en nombre de projets.

DES RECOMMANDATIONS POUR APPLICATION DANS LE SECTEUR LAITIER

- ❖ Le prix de rachat du foncier doit être **défini dès le départ** pour éviter les imprévus en fin de portage.
- ❖ Les dispositifs assurant une **durée de portage a minima de 10 ans**, voire de 15 ans ou plus, sont à privilégier pour laisser le temps à l'exploitant de se dégager les moyens pour racheter le foncier.
- ❖ La **capacité financière d'action** des acteurs, notamment SAFER, doit être **renforcée**.
- ❖ Les initiatives les plus intéressantes doivent être **partagées et étendues sur l'ensemble du territoire** français afin d'éviter la multiplication des dispositifs et les disparités entre territoires et de coordonner l'intervention publique.
- ❖ La **présence active des représentants des collectivités** en comité d'attribution des terres est nécessaire.



VOS ORGANISMES PROFESSIONNELS PARTENAIRES

SAFER, Conseil régional, banques, notaires.

Coopératives, collectivités, apporteurs extérieurs privés dans le cas de la SCIC.

Exemple du dispositif de fonds foncier agricole à l'installation et à l'amélioration des terres en Corse

La collectivité territoriale corse (CTC) verse un fonds foncier de 2,4 M€ à la SAFER (dotation d'investissement), pour financer des opérations d'acquisition foncière, de stockage et d'amélioration des terres. Il est gouverné par convention de partenariat. Avec 7 Mds€ sur 5 ans, la CTC estime intervenir avec la SAFER sur 10 % du marché foncier agricole par an.

Le comité de pilotage est composé du Président de l'ODARC (Office du développement agricole et rural de Corse) ou de son délégué ; du Directeur de l'ODARC ou de son représentant au sein des services techniques de l'ODARC. La SAFER participe à ce comité de pilotage au titre de la seule présentation des opérations foncières susceptibles d'être éligibles au fonds foncier.

Les phases concourant à la mobilisation du fonds foncier prévoient les étapes suivantes :

- La SAFER notifie les projets d'acquisition au comité de pilotage : acquisition amiable, par préemption au prix ou en révision de prix, par adjudication.
- Elle présente un dossier de consultation du comité de pilotage, avec cartographie et fiche détaillée de l'opération.
- Le comité de pilotage valide la recevabilité technique de l'opération à la mobilisation du fonds foncier sous 1 mois pour une acquisition amiable, 20 jours pour une acquisition par préemption et ce sur avis express.
- Pour les biens acquis par mobilisation du fonds foncier, la SAFER recueille l'avis du comité de pilotage sur les modalités de lancement d'un appel à candidature (date) et consécutivement sur les candidats sollicitant l'attribution finale du bien par la mobilisation du fonds foncier. Cependant, il peut être décidé par le comité de pilotage la mise en stock sans attribution immédiate du bien en vue de créer une réserve foncière.
- Lorsqu'un appel à candidature est effectué, la SAFER recueille les projets émanant de jeunes agriculteurs ou d'autres demandeurs en phase de constitution d'un projet d'installation. Elle leur expose la possibilité de rentrer dans le dispositif du fonds foncier et ainsi de mettre en œuvre une acquisition progressive (moins de 5 ans). Les porteurs de projet doivent exposer les intérêts et nécessités de différer l'opération (rétrocession).
- Après la clôture des candidatures, la SAFER recueille l'avis express du comité de pilotage sur les candidats jeunes agriculteurs ayant sollicité la mobilisation du fonds foncier ; celui-ci donne son avis sur la capacité financière du candidat (éligibilité ou non au fonds foncier) et sur son projet.
- La SAFER procède à la consultation de ses instances de décision (Comité Technique Départemental) pour la revente du bien ou sa mise en location pour une durée maximum de 5 ans à travers des conventions d'occupation provisoire et précaire (COPP). Lors de l'instruction des candidatures, une durée maximale de stockage est identifiée. Cette durée ne peut excéder 5 ans sauf demande expresse du comité de pilotage. La durée de stockage s'étend de la date d'acquisition par la SAFER (acte authentique) à la date de rétrocession par la SAFER (acte authentique).

Exemple du dispositif Terres Adonis en région Sud-PACA, lancé en début décembre 2018

Organisme (s) professionnels(s) partenaires(s) au sein de la Société Coopérative d'Intérêt Collectif (SCIC) Terre Adonis : Coop de France Alpes-Méditerranée, SAFER PACA, Conseil Régional Sud - Provence-Alpes-Côte d'Azur, autres collectivités, société civile, l'exploitant agricole concerné (ce dernier est la seule personne physique acceptée).

Capital social initial de 32 000 €, montant de la part sociale : 1 000 €.

Les anciens associés ne peuvent exiger, avant un délai de 7 ans à compter de leur souscription, le remboursement de leur part. L'agriculteur bénéficiaire s'engage, par acte notarié au moment de l'achat du foncier par la SCIC, à racheter le bien à partir de la 7e année d'exploitation au plus tôt et de la 15e au plus tard.

Exemple de mise en œuvre de la solution ou cadre d'utilisation de la solution : 13 producteurs, représentant environ 30 ha sur le périmètre historique de la culture de plantes à parfum, de Vence (Alpes-Maritimes) jusqu'au canton de Fayence (Var), ont contracté avec des industriels ou parfumeurs, dont 8 avec le groupe LVMH (Dior). Parmi eux, 2 exploitants agricoles sur 1,4 ha à Plascassier ont planté 3 000 pieds de jasmin. Le terrain a été acquis pour 650 000 € en 2017 par la SAFER PACA. Il est placé sous le giron de la SCIC Terre Adonis, pour permettre aux producteurs de l'exploiter en attendant de pouvoir le racheter.

EN SAVOIR PLUS...

Votre SAFER – contacts sur <https://www.safer.fr/>

FICHE N°13 :

ACHAT DU FONCIER PAR UN/DES TIERS

 ACTION : FINANCEMENT DU FONCIER

L'achat du foncier non bâti peut être réalisé par un particulier ou un collectif. Ce foncier sera ensuite mis en location à un ou des agriculteurs en contrepartie d'un fermage, ce qui permet de bénéficier dans certains cas de dispositifs de défiscalisation (dans le cadre d'un bail à long terme).



MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

L'achat peut être réalisé par un investisseur seul ou dans le cadre d'un portage collectif comme les Groupements de Fonciers Agricoles (GFA).

Pour un investisseur seul, l'achat de foncier donné à bail à long terme peut être un moyen de préparer une transmission à moindre coût par donation ou lors d'une succession, grâce à un abattement de la valeur du bien pour le calcul des droits de mutation. De plus, alors que les biens immobiliers sont soumis à l'impôt sur la fortune immobilière (IFI), les terres agricoles en sont exclues totalement ou partiellement dans le cas où elles sont louées à bail long terme ou bail cessible hors du cadre familial : deux raisons pour inciter à investir dans les terres agricoles et les mettre en location. Les SAFER disposent d'un service pour accompagner les investisseurs et les mettre en relation avec des porteurs de projet.

Le **Groupement de Fonciers Agricoles (GFA)** est une société civile régie par la loi n°70-1299 du 31 décembre 1970. Il existe :

- le GFA familial : constitué entre parents et alliés jusqu'au 4^e degré inclus, il a principalement pour objet de faciliter la transmission du patrimoine foncier familial et d'en assurer la pérennité ;
- le GFA mutualiste : constitué entre personnes physiques et / ou morales, il a pour objet de permettre à des apporteurs de capitaux d'acquérir, par l'intermédiaire du GFA, des terres agricoles afin de les mettre durablement à la disposition d'agriculteurs ;
- le GFA investisseur : le principe est le même que pour le GFA mutualiste mais il est géré par des banques.

Le GFA est une société civile de portage du foncier dont le capital social est détenu par des personnes physiques ou morales (SAFER ou SCPI).

Le GFA bailleur (en opposition au GFA exploitant) donne en location le foncier qu'il possède.

Les parts d'un GFA ne peuvent être cédées que s'il y a un repreneur, ce qui sécurise le dispositif pour le fermier mais peut à l'inverse freiner des investisseurs. C'est l'une des principales raisons avancées pour expliquer le faible engouement pour les GFA mutualistes / investisseurs. Un registre de détention des parts doit être tenu avec, au besoin, mise en place d'une liste des candidats aux rachats de parts.



INTÉRÊTS

- Permet de **sécuriser le foncier** (bail à long terme) sans avoir à l'acheter.



LIMITES

- Dans le cas des GFA, la **mobilité des parts sociales** peut être un frein. Pour attirer les investisseurs, il est nécessaire de créer un marché des parts de GFA.
- Nécessite une **gestion rigoureuse** à la fois des fermiers et des porteurs de part.
- Le rendement locatif attendu détermine le prix d'achat des terres.
- **Montant du fermage bas** par rapport au prix élevé des terres de certaines régions (ce qui limite l'attrait pour les investisseurs).

DES RECOMMANDATIONS POUR APPLICATION DANS LE SECTEUR LAITIER

- ❖ Ce dispositif est **directement opérationnel et mobilisable** par des éleveurs laitiers.
- ❖ La création de GFA mutualiste n'est pas encore très répandue (limitée à l'Est de la France et depuis peu à la région Centre). Elle nécessite une **volonté professionnelle ou associative forte** pour mettre en place le dispositif et réussir à mobiliser des investisseurs pour acheter des parts de GFA. Le GFA familial est lui généralement beaucoup plus simple à mettre en œuvre.



VOS ORGANISMES PROFESSIONNELS PARTENAIRES

SAFER, notaires, FDSEA (suivant les cas).

Fonctionnement des GFA mutualistes de la Marne (sur de 4000 ha)

Le dispositif est basé sur un bail de 25 ans qui donne accès à des avantages fiscaux et est non reconductible par tacite reconduction.

95 % des porteurs de parts sont des agriculteurs et l'échelle d'intervention est cantonale.

Un comité de gérance est mis en place avec 9 membres dont au moins un est représentant des fermiers.

Les GFA mutualistes fonctionnent tous sur le même schéma : établissement d'un bail à long terme entre le GFA mutualiste et l'agriculteur et définition des modalités de cession des parts sociales. Lorsqu'un tiers souhaite vendre ses parts de GFA, le fermier est prioritaire sur le rachat des parts. Pour ce qui est des nouveaux détenteurs de parts, les cessions de parts se font à l'occasion de l'assemblée générale (AG) du GFA. Dans le cas des GFA mutualistes de la Marne, tout nouveau porteur de parts doit être validé par l'AG et une animation départementale assure une unité de fonctionnement et une certaine mobilité des parts entre GFA mutualistes. Cette animation est financée par les GFA mutualistes à hauteur de 4 % de la valeur locative. Les parts sont réévaluées annuellement en corrélation avec l'évolution du marché foncier.

La réussite dépend de deux facteurs :

- le fermier doit être sérieux et s'impliquer financièrement par la souscription de parts sociales ;
- le prix d'achat des terres doit permettre d'atteindre un rendement locatif de 2 à 3 %.

Lors du changement de fermier, un appel à candidature est réalisé avec examen par le comité de gérance.

Les cessions de parts se font à l'occasion de l'AG. Tout nouveau porteur de part doit être validé par l'AG.

EN SAVOIR PLUS...

<https://www.safer.fr/votre-projet/jinvestis-dans-la-terre/>

FICHE N°14 :

FORMES COOPÉRATIVES DE PRODUCTION

ACTION : PORTAGE DU CAPITAL

Création ou intégration d'une structure de type coopérative qui facilite la transmission / l'installation en production laitière. Cette forme sociétaire évite le rachat du capital à chaque génération.



MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

La forme SCOP existe beaucoup en industrie ou artisanat, mais peu en agriculture. **L'intérêt en agriculture est la création de réserves impartageables qui permettent d'éviter le rachat de capital à chaque génération.**

Une partie du capital, propriété de l'entreprise coopérative, est impartageable. Cette réserve impartageable est constituée progressivement par l'affectation d'une partie (de 16 à 75 %) du résultat annuel. Cette partie mise en réserve n'est pas soumise à prélèvements fiscaux ou sociaux.

Lors du départ d'un associé, cette réserve impartageable reste propriété de la structure. L'associé qui quitte l'entreprise vend uniquement ses parts sociales acquises lors de son entrée dans la société.

Les associés sont tous salariés de la structure et travaillent sur l'exploitation. Il peut y avoir d'autres salariés non coopérateurs et il peut y avoir des apporteurs de capitaux (personnes physiques ou morales).

Trois formes de coopératives sont possibles :

- la **SCOP** (société coopérative ouvrière de production) est une structure de type SARL qui a le statut particulier d'une coopérative ;
- la **SCAEC** (société coopérative d'exploitation en commun) est une forme particulière de coopérative nécessitant au moins 7 associés ;
- la **SCIC** (société coopérative d'intérêt collectif) doit impérativement associer des salariés, des bénéficiaires (clients, bénévoles, fournisseurs...) et un 3^e type d'associés (entreprises privées, collectivités locales, associations...).



INTÉRÊTS

- Le capital n'est pas à payer à chaque génération, ce qui permet une **installation avec des capitaux faibles** grâce aux réserves impartageables.
- **Moins de prêts personnels** pour le jeune qui s'installe et des besoins en prélèvements privés qui peuvent donc être moins exigeants.
- **Pas de fiscalisation** des réserves impartageables.



LIMITES

- **Ne permet pas d'accéder aux aides à l'installation**, car le repreneur a un statut de salarié.
- Valorisation inexistante des réserves impartageables pour les cédants présents lors de la création de la coopérative.
- Nécessité de changer de paradigme et de ne pas envisager l'objectif de sa carrière d'agriculteur comme la constitution d'un capital qu'on récupèrera à la fin.
- **Accès aux aides**, notamment du 2^e pilier, **compliqué**, voire impossible, car il n'y a pas d'exploitant agricole, mais uniquement des salariés.
- Pour faciliter l'installation ou la transmission, la forme coopérative doit déjà exister.

DES RECOMMANDATIONS POUR APPLICATION DANS LE SECTEUR LAITIER

- ❖ Dans les situations classiques de transmission, lors de la phase d'installation, une forte proportion du revenu est consacrée à l'achat de capital et le revenu faible pour vivre rend le métier peu attractif les 1^{ères} années. Vient ensuite une phase de constitution d'un patrimoine plus ou moins virtuel susceptible de perdre en grande partie sa valeur si une partie de l'entreprise ne trouve pas preneur au moment de la transmission (bâtiment et équipement d'élevage). La mise en place de ce système coopératif nécessiterait **une phase d'anticipation avec une création de la structure juridique plusieurs années avant la retraite.**
- ❖ L'accès aux aides est compliqué et il faut pouvoir **adapter les politiques** afin que ces structures, avec uniquement du salariat, puissent avoir accès aux aides du 2^e pilier et aux aides à l'installation.
- ❖ Comment assurer la première génération et la valorisation du capital pour le ou les cédants ? Des **financements apportés par des collectivités locales ou par la filière** pourraient permettre d'encourager et de faciliter le déploiement de ces formes sociétaires.



VOS ORGANISMES PROFESSIONNELS PARTENAIRES

Collectivités locales, banques, FN et FRSCOP, Coop de France...

Exemple de l'Union des Jeunes Viticulteurs Récoltants (UJVR) à Vercheny dans la Drôme

8 associés coopérateurs et 7 salariés, 1 chai récent de 3 000 m², 60 ha de vignes dont 15 ha en propriété de la SCAEC. Production de clairette de Die. L'entrée et la sortie de la société est de l'ordre de 20 000 €.

EN SAVOIR PLUS...

Un article 3R : <http://www.journees3r.fr/spip.php?article2935>

SCAEC de l'Union des jeunes viticulteurs récoltants (Vercheny dans la Drôme) : <https://www.ujvr.fr/>

Les racines historiques de la coopération agricole de production :

<http://www.cuma.fr/sites/default/files/196/dossiers/cooperation-agricole-de-production/les-racines-historiques-de-la-cooperation-agricole-de-production-pdf.pdf>

FICHE N°15 :

LE SHARE FARMING

ACTION : PORTAGE DU CAPITAL

Très développé en Nouvelle-Zélande (17 % des exploitations), le share farming (ou le share milking en élevages laitiers) est un contrat entre 2 personnes physiques ou morales qui mettent en commun du foncier et des moyens de production et qui partagent le résultat.



MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

L'acte de production est divisé en étapes précises, chacune confiée à l'un des contractants ou partagée. De même, les sources de revenus sont identifiées et chacune est attribuée à l'un des contractants ou est partagée en fonction des tâches réalisées et charges supportées. Il existe plusieurs formes de share milking.

Modalités du share milking 50/50 (mis en œuvre par 21 % des exploitations laitières en Nouvelle-Zélande) :

- Le **share milker** possède le troupeau et les équipements hors salle de traite, gère la conduite du troupeau, embauche et paye la main d'œuvre salariée, paye 50 % des intrants animaux et 50 % des engrais azotés, perçoit 50 % du produit lait et 100 % des ventes d'animaux.
- Le **propriétaire** possède le foncier, la salle de traite et les parts sociales, décide de la stratégie globale, paye 50 % des intrants animaux, 50 % des engrais azotés et 100 % des autres intrants, perçoit 50 % du produit lait et les dividendes liés aux parts sociales.



INTÉRÊTS

- Permet au propriétaire de **ralentir progressivement** son activité personnelle **sans se séparer de ses terres**.
- Permet au jeune de **se concentrer sur les investissements à retour rapide** (cheptel, outils de travail du sol...). Il constitue ainsi un capital lui permettant d'envisager l'achat d'immobilier à moyen terme.
- Permet une **phase transitoire** pour mettre en place une relation de confiance entre cédant et repreneur.
- **Donne une vision sur le long terme** de la reprise de la structure (reprise progressive du capital).



LIMITES

- **Non pratiqué en France.**
- En Nouvelle-Zélande, **cette pratique tend à régresser** car il devient difficile d'accéder à la propriété d'une ferme avec l'augmentation du prix du foncier et le share milker est confronté à la volatilité du prix du lait avec des difficultés pour contracter des prêts de trésorerie en période difficile faute de capital foncier.
- En Nouvelle-Zélande, c'est **le statut de « contract milker »** qui se développe : mêmes conditions que le share farming sauf que la rémunération est fixe (au kg de MS produite) pour le « contract milker ».
- Quid de la prise en charge de la modernisation ou de l'évolution de l'outil de production ?

DES RECOMMANDATIONS POUR APPLICATION DANS LE SECTEUR LAITIER



- ❖ Avec les règles de répartition des charges et des produits appliquées en Nouvelle-Zélande, le share milking n'est pas envisageable en France. En appliquant ces règles à un système type français : l'EBE est en baisse de 60 % et le revenu disponible est négatif.
- ❖ Au-delà des règles de répartition des charges et des produits, **des questions d'ordre politique et culturel** sont posées (s'agit-il d'un retour du métayage ou d'une réelle opportunité pour devenir éleveur laitier ?). Cette expérience étrangère permet d'interroger les éleveurs, les futurs éleveurs et l'ensemble des acteurs de la filière sur les fonctions du métier d'éleveur laitier français (trayeur, pilote de troupeau de surface, gestionnaire au quotidien, stratège, apporteur de capitaux...). En France, l'ensemble de ces compétences est assumée par une même personne. À l'étranger, ces fonctions sont souvent dissociées.
- ❖ Il ne s'agit pas de réaliser un « copié-collé » des expériences étrangères mais de **les utiliser pour faciliter les bons questionnements sur les évolutions des exploitations laitières françaises** (aujourd'hui majoritairement en GAEC et ou familiales).

Exemple de l'exploitation laitière de Ted & Sue Rollinson Canterbury, Nouvelle-Zélande sur l'île du Sud

Exploitation de 380 ha de 1 450 vaches laitières.

Ted a décidé avec sa femme de contracter avec un share milker il y a 10 ans : les 3 enfants de Ted et Sue sont déjà impliqués dans des fermes laitières (en tant que share milker ou exploitant propriétaire). Ils ne reprendront pas l'exploitation. La taille de l'outil (capital) est trop importante pour un seul des enfants (question du partage de l'héritage).

À sa mort, Ted pense que l'exploitation sera reprise par le share milker ou vendue en 3 parts, pour les 3 enfants.

Le point de vue du share milker de Ted :

Il est share milker depuis 9 ans et il semble très satisfait de sa situation.

Il a 7 salariés dont 5 Philippins.

Lui gère actuellement à plein temps l'irrigation. Le travail sur le troupeau est géré par les salariés.

Il avait un salarié irlandais qui est parti. Cela est donc plus compliqué actuellement.

Les salariés sont payés entre 40 000 et 65 000 \$/an.

EN SAVOIR PLUS...

Le share farming est aussi pratiqué en Irlande. Plus d'informations sur le modèle irlandais :

<https://www.wrighthassall.co.uk/knowledge/legal-articles/2016/05/10/share-farming-practical-solution-succession-worrie/>

FICHE N°16 :

SOCIÉTÉ DE FAIT AVEC STATUT DE COPROPRIÉTÉ **ACTION : PORTAGE DU CAPITAL**

Mesure dans le secteur de la pêche. Le bateau est copropriété du jeune pêcheur (20 % minimum) et de l'armement coopératif. Le jeune pêcheur doit acheter l'intégralité du bateau au terme de 10 ans.

L'armement coopératif est une société anonyme coopérative vendéenne d'intérêt maritime. Il s'agit d'une structure interprofessionnelle à l'échelle du port des Sables d'Olonne. Cette coopérative a plusieurs types de missions visant à favoriser l'activité du port. La copropriété des bateaux est une de ses fonctions. Elle assure en outre la comptabilité des bateaux de pêche.

**MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE**

Une société de fait est constituée entre le jeune et l'armement coopératif. L'armement est propriétaire d'une partie du capital. **Dans les 10 ans, le jeune doit acquérir 100 % de la valeur du bateau.**

Pendant les 10 années de copropriété, le résultat (EBE après paiement des charges de main d'œuvre et des charges de grosse réparation) est réparti chaque année en fonction du capital apporté. La capacité productive du bateau doit être maintenue pendant les 10 ans. Au terme des 10 ans, la valeur du bateau est estimée en fonction du marché. La durée de vie d'un bateau est de 30 à 50 ans.

Tous les travailleurs, salarié(s) et patron, sont rémunérés de leur travail en fonction du produit de la pêche.

**INTÉRÊTS**

- Permet des installations de jeunes avec des bateaux de **valeur élevée** (un bateau de plus de 15 mètres a une valeur de vente supérieure à 700 000 €).
- **Meilleure capacité de négociation** de la valeur de reprise (expériences...)
- Risques (bateau immobilisé par exemple) supportés pour partie par l'armement coopératif.
- **Appui technique** de l'armement coopératif.
- **Financement plus facile** des projets par la banque.
- Permet de **conserver l'activité** de pêche sur un port.
- Amélioration sensible du revenu disponible les 10 premières années.

**LIMITES**

- **Le jeune pêcheur n'a pas les mains libres** (cela ne semble pas être un problème pour lui).
- La reprise de l'ensemble du capital à échéance des 10 ans peut présenter une limite (besoin d'investissement...) **si elle n'a pas été anticipée.**

DES RECOMMANDATIONS POUR APPLICATION DANS LE SECTEUR LAITIER

- ❖ La mise en œuvre de cette solution (juridiquement simple) nécessiterait l'**implication d'un partenaire de la filière** (entreprise d'amont ou d'aval, interprofession...).



VOS ORGANISMES PROFESSIONNELS PARTENAIRES

Société anonyme coopérative d'intérêt maritime établie aux Sables d'Olonne.

Le Crédit Maritime (banque) finance le jeune et l'armement coopératif dans le cas d'une acquisition en copropriété.

Exemple

Reprise d'un bateau de 15 mètres en copropriété. La valeur d'achat est de 700 000 € dont 140 000 € portés par le jeune et 560 000 € portés par l'armement coopératif.

EN SAVOIR PLUS...

https://www.entreprises.coop/images/documents/portraits/temoinspanorama2014/acav_coop_maritime.pdf

FICHE N°17 :

FONDS D'INVESTISSEMENT

ACTION : PORTAGE DU CAPITAL

Apport de fonds propres par des capitaux extérieurs. Ces capitaux extérieurs peuvent être apportés par des personnes physiques ou morales dont les motivations peuvent être variables :

- *des fonds d'investissement privés qui recherchent de la rentabilité et de la défiscalisation (cas de Labeliance Agri basé sur le Pacte Dutreil) – cf. fiche 17A ;*
- *une société issue de la filière qui cherche à sécuriser son approvisionnement (cas du dispositif Soléo Développement) – cf. fiche 17B ;*
- *des collectivités locales et autres organismes dans le cadre d'une SCIC.*



MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

Le principe de base repose sur l'apport de fonds propres par une société « holding » représentant les apporteurs de capitaux extérieurs sous forme de prise de participation au capital social de l'entreprise agricole, sur un pas de temps limité et défini dès le départ.

Les conditions de l'association sont encadrées dans un protocole d'accord et un pacte d'associés qui détaillent notamment les conditions de sortie de la holding, les modalités de suivi et les objectifs de rentabilité des fonds apportés par celle-ci.



INTÉRÊTS

- **Renforcement des fonds propres.**
- Évite des « décapitalisations ».
- **Effet levier bancaire** : partage des risques et apport une certaine caution vis-à-vis des banques.
- **Analyse du projet en amont** et suivi par un œil extérieur tout au long de la durée du portage.



LIMITES

- **Coût pour le bénéficiaire** au cours du projet et à la sortie (rachat de parts).
- Durée **trop courte pour financer du foncier.**
- **Risque de blocage culturel** d'intégration d'actionnaires privés extérieurs dans le capital social de l'entreprise agricole, même si minoritaire.
- Prise de décisions et gestion des imprévus durant le portage.
- **Nécessité de créer une SCEA** : responsabilité illimitée et pas de transparence pour les aides de la PAC.

DES RECOMMANDATIONS POUR APPLICATION DANS LE SECTEUR LAITIER

- ❖ D'une manière générale, le coût du dispositif et les délais de portage ne sont pas aujourd'hui compatibles avec le niveau de rentabilité et le cycle économique des exploitations laitières. Pour l'être, il serait nécessaire de **mobiliser des fonds patients qui permettent une durée plus longue avec coût plus limité**. L'intervention de la puissance publique ou d'un opérateur dont les intérêts seraient autres que d'attendre un retour sur investissement permettrait de rendre le dispositif économiquement plus intéressant.
- ❖ L'obligation de partager le capital et donc de partager certaines décisions est un vrai **frein culturel** pour les éleveurs. Il devra être levé pour que ce type d'outil se développe.
- ❖ **Point de vigilance** : il est nécessaire d'être en mesure de racheter les parts du fonds d'investissement en fin de contrat avec du cash si l'entreprise a réussi à en dégager ou par un financement bancaire (solution conseillée).



VOS ORGANISMES PROFESSIONNELS PARTENAIRES

Le dispositif **Labeliance Agri** s'appuie sur son partenaire, le GUFA (Groupement d'Utilisation de Financements Agricoles) dans le cadre de la sélection des projets d'accompagnement. Le GUFA est également associé au capital des sociétés d'exploitations (SCEA).

Soléo développement.

EN SAVOIR PLUS...

<http://www.labelianceinvest.fr/wordpress/>

<http://www.web-agri.fr/actualite-agricole/economie-social/article/sept-nouveaux-actionnaires-dans-soleo-developpement-1142-138057.html>

FICHE N°17A :

FONDS D'INVESTISSEMENT : LABELIANCE AGRI

➤ ACTION : PORTAGE DU CAPITAL

Apport de fonds propres par des capitaux extérieurs. Ces capitaux extérieurs peuvent être apportés par des personnes physiques ou morales dont les motivations peuvent être variables :

- **des fonds d'investissement privés qui recherchent de la rentabilité et de la défiscalisation (cas de Labeliance Agri basé sur le Pacte Dutreil) ;**
- **une société issue de la filière qui cherche à sécuriser son approvisionnement (cas du dispositif Soléo Développement) – cf. fiche n°17B ;**
- **des collectivités locales et autres organismes dans le cadre d'une SCIC.**

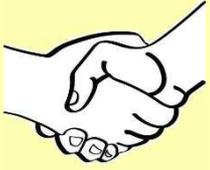
**MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE : cas du fonds Labeliance Agri**

Le fonds Labeliance Agri est constitué de fonds collectés auprès d'investisseurs désireux de réaliser des économies fiscales à travers le dispositif « Pacte Dutreil ». Les fonds sont bloqués entre 8 et 10 ans et l'objectif de rentabilité est fixé entre 135 et 155 % (sans garantie sur le capital investi).

La société Labeliance Invest (LBI – société support de l'outil Labeliance Agri) a pour but d'accompagner les exploitants dans leur installation et dans l'acquisition d'outils de production. Dans ce cadre, elle prend uniquement des participations minoritaires dans les SCEA et confie la gestion opérationnelle à l'exploitant.

Le dispositif s'appuie sur l'expertise d'une structure tierce, appelée GUFA (Groupements d'utilisation de financements agricoles), qui apporte son expertise agricole et assure la coordination du suivi technico-économique de l'exploitation.

- **Instruction du dossier** : étude et validation du projet par le GUFA puis étude par le comité d'investissement qui donne son avis à la gérance de la société LBI.
- **Décision de prise de participation** : établissement d'un protocole d'accord et d'un pacte d'associés entre l'exploitant, LBI et le GUFA qui définissent entre autres les modalités de la prise de participation. C'est uniquement à partir de là que, dans le cadre d'une installation, le porteur de projet, qui a validé son plan de financement et rédigé les statuts et pacte d'associés de la société d'exploitation, peut déposer son dossier de demande d'aides à l'installation.
- **Suivi des participations au cours de la vie du projet** : pour s'assurer du respect des engagements définis, un suivi technico-économique de l'exploitation est imposé à l'exploitant. LBI est directement en charge du contrôle des sociétés d'exploitations. Des remontées régulières des résultats techniques et économiques sont communiquées sous un format standardisé à LBI. LBI sous-traite au GUFA le suivi opérationnel des exploitations et émet des avis et des recommandations sur la gestion de celles-ci par l'exploitant.
- **Débouclage de l'opération** : au terme des 8 ans, LBI, le GUFA et l'exploitant se réunissent pour organiser le débouclage de l'opération. L'exploitant doit alors, et dans un délai d'une année prorogable une fois, racheter les parts de la société et du GUFA dans la SCEA à un prix déterminable et limité à 155 % de leur investissement, tel que défini dans le pacte d'associés. Si la solution précédente n'était pas réalisable, il serait mis en œuvre la clause de cession conjointe ou la clause de cession forcée des parts de l'exploitant à la société dans le but de céder 100 % des parts de l'exploitation, avec l'aide de sociétés spécialisées dans le métier.



VOS ORGANISMES PROFESSIONNELS PARTENAIRES

Le dispositif Labeliance Agri s'appuie sur son partenaire, le GUFA (Groupement d'Utilisation de Financements Agricoles), dans le cadre de la sélection des projets d'accompagnement. Le GUFA est également associé au capital des sociétés d'exploitations (SCEA).

Exemple de Labeliance Agri

Sur la base d'un coût de reprise d'une exploitation de 510 000 €, le besoin en capitaux propres demandé par la banque est de 100 000 €. L'exploitant qui ne dispose que de 50 000 € ne peut répondre seul aux besoins de capitaux. Il décide donc de faire appel à un fonds d'investissement.

Pour un besoin en fonds propres de 100 000 €, l'exploitant doit apporter au minimum 50 000 € de manière à être majoritaire. LBI apporte 49 000 € et le GUFA 1 000 €.

Chaque année, l'exploitant doit verser 2 % des capitaux apportés en frais de gestion et de suivi, soit 8 000 € sur 8 ans.

Les résultats annuels ne sont pas versés aux associés mais bloqués sur le compte courant associé.

C'est en fin de période de portage que les comptes sont établis. Le coût de sortie de LBI est fonction de la valeur de la part des capitaux propres au moment de la sortie. Ainsi :

- si la valeur de la part des capitaux détenus par LBI au moment de sa sortie est inférieure à 135 % de la valeur initiale, soit inférieure à 66 150 €, le prix de cession pour l'exploitant est fixée à 66 150 € quelle que soit la valeur réelle ;
- si la valeur de la part des capitaux détenus par LBI au moment de sa sortie est comprise entre 135 et 155 % de la valeur initiale, soit comprise entre 66 150 € et 75 950 €, le prix de cession pour l'exploitant est la valeur réelle ;
- si la valeur de la part des capitaux détenus par LBI au moment de sa sortie est supérieure à 155 % de la valeur initiale, soit supérieure à 75 950 €, le prix de cession pour l'exploitant est fixé à 75 950 € quelle que soit la valeur réelle.

Pour l'exploitant, cela revient donc à un coût global (frais de suivi + rentabilité sur les titres au terme des 8 ans) compris entre 6,375 % et 8,875 %.

EN SAVOIR PLUS...

<http://www.labelianceinvest.fr/wordpress/>

FICHE N°17B :

FONDS D'INVESTISSEMENT : SOLÉO DÉVELOPPEMENT

↳ ACTION : PORTAGE DU CAPITAL

Apport de fonds propres par des capitaux extérieurs. Ces capitaux extérieurs peuvent être apportés par des personnes physiques ou morales dont les motivations peuvent être variables :

- *des fonds d'investissement privés qui recherchent de la rentabilité et de la défiscalisation (cas de Labeliance Agri basé sur le Pacte Dutreil) – cf. fiche n°17A ;*
- *une société issue de la filière qui cherche à sécuriser son approvisionnement (cas du dispositif Soléo Développement) ;*
- *des collectivités locales et autres organismes dans le cadre d'une SCIC.*



MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE : cas de Soléo Développement

Soléo Développement est un fonds d'investissement créé en 2014 par les coopératives Océalia, Cap Faye et Sèvre et Belle destiné à accompagner leurs adhérents, porteurs de projets, dans le domaine des productions animales. Depuis, 7 nouvelles entités sont devenues actionnaires (Terra Lacta, Caveb, Alicoop, Natéa, Crédit Agricole Charente Périgord, Crédit Agricole de Charente-Maritime Deux Sèvres, Crédit Agricole de Touraine Poitou).

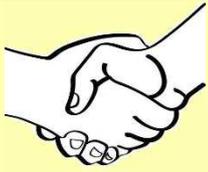
Une étude économique est réalisée pour connaître la rentabilité et la viabilité du projet ainsi que les compétences de l'exploitant. En règle générale, il est demandé au cédant de réaliser en parallèle un prêt privé envers le repreneur pour qu'il y ait une implication de tous (prêt de 50 à 100 000 €).

L'entrée au capital induit un copilotage de l'entreprise. Un protocole d'accord et un pacte d'associés sont signés entre toutes les parties. Le pacte d'associés indique les conditions de sortie de Soléo et le fonctionnement tant que Soléo est associé dans la structure, de l'obligation de suivi de tableaux de bord et des montants d'investissement nécessitant validation par Soléo.

La sortie de Soléo est prévue au bout de 5 ans (ou potentiellement plus s'il y a des capitaux lourds ou des entreprises avec rentabilité faible). Le montant de sortie pour les parts sociales est d'au moins autant que celui de l'entrée, mais il peut y avoir revalorisation des parts sociales.

Des tableaux de bord sont construits avec le centre de gestion de l'exploitation. Ils sont remplis par l'exploitant puis transmis régulièrement à Soléo. Soléo participe à l'AG ordinaire au cours de laquelle est décidée la rémunération de la gérance (rémunération de l'exploitant), de l'affectation du résultat et de ce qui est affecté au compte courant associé de Soléo et qui sera versé à la sortie de Soléo.

En plus de l'AG ordinaire, 1 ou 2 comités de pilotage sont organisés avec Soléo, la banque, le centre de gestion et les coopératives impliquées dans Soléo, afin de suivre les tableaux de bord en lien avec l'étude prévisionnelle et ainsi éviter d'éventuels dérapages.



VOS ORGANISMES PROFESSIONNELS PARTENAIRES

Soléo développement.

Exemple de Soléo Développement

Exemple d'un GAEC à 2 associés dans lequel l'un des associés a souhaité se retirer. Le montant de sa sortie est estimé à 140 000 €, ce qui était trop lourd à financer par l'associé restant.

Soléo est donc entré au capital de la société pour 5 ans.

Capital social de la société : 36 480 € pour 240 parts sociales.

La répartition est la suivante :

- associé exploitant restant : 110 parts sociales,
- Soléo développement, associé non exploitant : 100 parts sociales,
- épouse de l'associé exploitant en tant qu'associée non exploitante : 30 parts sociales.

Les modalités de financement :

- 49 000 € de prêt bancaire classique,
- 50 000 € de Soléo (achat des 100 parts sociales),
- 41 000 € de prêt personnel devant notaire de l'associé sortant.

Il est prévu une possible rémunération du capital social détenu et ensuite un partage de résultat, selon le capital social détenu.

Le résultat est calculé après rémunération et rémunération exceptionnelle de la gérance, puis rémunération des capitaux détenus.

Soléo ne prévoit pas de plus-value à sa sortie.

Deux comités de pilotage, une remise de compte et une AG ordinaire sont prévus annuellement avec Soléo.

EN SAVOIR PLUS...

<http://www.web-agri.fr/actualite-agricole/economie-social/article/sept-nouveaux-actionnaires-dans-soleo-developpement-1142-138057.html>

FICHE N°18 :

FONDS DE GARANTIE

↳ ACTION : SÉCURISATION DU PROJET

Les fonds de garantie ont pour objet d'apporter aux banques, via la mise en place de garanties (cautions), la prise en charge d'une quote-part du risque de non remboursement des prêts qu'elles accordent.



MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

Plusieurs acteurs proposent des fonds de garantie accessibles aux éleveurs laitiers :

- les **régions** avec des modalités variables (Auvergne-Rhône-Alpes, Bourgogne-Franche-Comté, Centre-Val-de-Loire, Nouvelle-Aquitaine, Pays de la Loire, Occitanie et PACA),
- la **SIAGI** (Société Interprofessionnelle Artisanale de Garantie d'Investissement) qui appuie ses garanties sur le dispositif de l'Union européenne FESI Garantie COSME,
- **Sogal-Socamuel** (Société de garantie des entreprises laitières et agroalimentaires),
- **BPI France**.

Les interventions des collectivités s'effectuent de manière variée, soit directement auprès d'un acteur bancaire : le dispositif est alors centré sur une seule banque, soit *via* un intermédiaire de co-garantie (ex : SIAGI) : le dispositif peut alors être ouvert à plusieurs banques.

En France, un futur fonds de garantie national sera déployé dans le cadre du grand plan d'investissement (GPI 2018-2022).

Le 26 novembre 2014, la FNPL a signé un Pacte laitier avec 13 partenaires. L'objectif de ce Pacte est de créer une dynamique avec l'ensemble des acteurs afin de permettre la réalisation des projets des éleveurs, à la fin des quotas laitiers. De là est né un partenariat entre la SIAGI et Sogal-Socamuel. Dans ce cadre, Sogal-Socamuel contre-garantit à hauteur de 50 % la Siagi, interlocuteur unique des banques. L'originalité du dispositif réside dans la démarche à suivre pour en bénéficier. Les éleveurs en quête de financement peuvent adresser directement leur demande à Sogal-Socamuel pour obtenir une pré-garantie de crédits à présenter à leur banque. La banque ainsi sécurisée est à même d'accorder des nouveaux prêts sans prendre de risques démesurés. L'autre voie d'accès à la garantie est le circuit traditionnel : c'est la banque, après étude du dossier qui le présente à la Siagi, laquelle va rechercher la contre-garantie Sogal-Socamuel.

Entre tous ces dispositifs, selon les acteurs, **le niveau de garantie peut varier entre 50 à 80 % du montant du prêt sur une durée maximale généralement de 10 ans.**

Certaines régions assurent la gratuité du dispositif.

Dans le cadre de la Siagi, la participation financière due sur la garantie des prêts à moyen et long terme varie selon l'objet du programme et l'expérience de l'agriculteur.

Dans le cadre du dispositif Sogal-Socamuel, le coût de la garantie est composé d'une commission calculée sur le capital emprunté (variable selon le type de prêt) ainsi que d'un fonds de garantie remboursé intégralement ou partiellement sous réserve de la non-défaillance de l'emprunteur.

Dans les 2 cas, le coût est payable lors de la mise en place de la garantie et peut être intégré au montant du prêt.



INTÉRÊTS

- **Partage du risque** pour les intermédiaires financiers.
- **Réduction du niveau de caution personnelle** exigée par la banque.
- **Diminution du risque pour le prêteur** qui peut aboutir à un taux d'intérêt plus favorable.
- **Gratuité** de la garantie dans le cas fonds régionaux.
- **Expertise laitière** dans le cadre du fonds Sogal-Socamuel.



LIMITES

- **Coût de la garantie** dans certains cas.
- **Peu de recul** sur les fonds de garantie mis en place par les conseils régionaux (trop récents).
- **Variabilité des conditions et modalités d'accès suivant les régions** qui conduit à une certaine distorsion de traitements entre agriculteurs.

DES RECOMMANDATIONS POUR APPLICATION DANS LE SECTEUR LAITIER

- ❖ Il est nécessaire de **mieux faire connaître le dispositif Sogal-Socamuel** qui peut également être mobilisé dans le cadre de prêts privés (familiaux ou prêt vendeur).
- ❖ Les conditions de garanties proposées dans les régions **doivent être harmonisées**, à l'instar du dispositif du fonds multirégional garanti mis en place en Italie (certaines régions ont décidé de mutualiser leurs moyens dans un fonds de garantie agricole inter-régional).



VOS ORGANISMES PROFESSIONNELS PARTENAIRES

Banques ; FEI : Fonds européen d'investissement, intermédiaire financier ; SIAGI : Société Interprofessionnelle Artisanale de Garantie d'Investissement ; Sogal-Socamuel : Société de Garantie des entreprises laitières et agroalimentaires ; Chambres d'agriculture

Exemple de cas type de garantie apportée par Sogal-Socamuel (source Sogal-Socamuel)

Prêt de 500 000 € sur 10 ans dans le cadre d'une installation, en lieu et place d'une hypothèque et/ou de garanties personnelles et familiales. La banque bénéficie d'une garantie Siagi / Sogal-Socamuel de 50 % du capital restant dû. Le coût de la garantie est de 13 900 €, incluant la commission, les frais de dossier et le fonds de garantie restituable à l'emprunteur à bonne fin du prêt.

Exemple de la plate-forme AGRI Italie

L'Italie a mis en place un fonds multirégional de garantie avec le soutien de l'Union européenne à travers le Fonds européen d'Investissement (FEI) afin de faciliter l'accès au crédit des PME des secteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire. AGRI est une plate-forme de partage des risques conçue pour optimiser l'utilisation des fonds structurels et d'investissement européens, en s'appuyant sur l'expérience directe du plan d'investissement européen (plan Juncker).

Dans la pratique, les régions participant à l'initiative contribuent à hauteur de 50 % de la 1^{ère} tranche de pertes sur les nouveaux portefeuilles de prêts bancaires au niveau régional avec leur contribution aux fonds structurels. Les garanties couvrant 50 % de la tranche plus senior sont fournies par le CDP, la Banque européenne d'investissement (BEI) et l'Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare (ISMEA). Le risque résiduel est couvert par les banques de financement.

Cet outil est financé par le FEADER, par des contributions nationales, le FEI, la Banque européenne d'Investissement et Cassa Depositi Prestiti SpA. La garantie est non plafonnée et couvre 50 % du risque des nouveaux prêts aux destinataires finaux. La répartition du risque est assurée entre investisseurs.

EN SAVOIR PLUS...

SIAGI et fonds régionaux : <http://www.siagi.com/espace-entrepreneurs>

Sogal-Socamuel : general@sogal-socamuel.fr, tél : 01 49 70 72 92

20 fiches solutions pour aider l'installation des jeunes agriculteurs en élevages laitiers

Fiche n°18 - Fonds de garantie

FICHE N°19 :

PRÊTS FLEXIBLES OU MODULABLES

ACTION : SÉCURISATION DU PROJET

Prêts spécifiques dont les mensualités peuvent être ajustées de manière plus ou moins conséquente.



MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

Aujourd'hui, la plupart des établissements bancaires intègrent dans leurs prêts auprès de leurs clients l'**option de modulation des échéances**. Ce type de prêt permet d'augmenter ou de diminuer le montant des mensualités en fonction des rentrées d'argent. Cette option est mobilisable souvent à la date anniversaire du prêt, dans des limites de 30 % en plus ou en moins. Il est en outre possible de faire une pause d'une année maximum sur les emprunts avec modulation.

L'idée des prêts flexibles est de **pouvoir ajuster les mensualités selon le contexte favorable ou défavorable**. Cette modulation est plus souvent mise en œuvre dans le cadre d'un contexte défavorable.

Il s'agit d'une solution sans coût pour l'éleveur et facile à mettre en place, même si elle n'est pas toujours connue ou utilisée : les « coûts » sont compris dans le contrat de prêt, souvent *via* des taux d'intérêt un peu plus élevés.



INTÉRÊTS

- Pouvoir **moduler les annuités** en fonction de la conjoncture, des besoins...
- **Neutre d'un point de vue coût** pour l'éleveur qui utilise cette modulation.



LIMITES

- **Modulation limitée à 30 %**, ce qui peut être un peu trop faible.
- Modulation ne pouvant être utilisée pour pouvoir emprunter pour d'autres investissements.
- Modulation **à la demande de l'emprunteur** et seulement **à date anniversaire**.

DES RECOMMANDATIONS POUR APPLICATION DANS LE SECTEUR LAITIER

- ❖ Imaginer une **modulation plus conséquente, indexée automatiquement sur des indicateurs** (prix du lait, IPAMPA...) pour « obliger » à faire des efforts de remboursements et aussi mettre de la souplesse lorsque la conjoncture est défavorable.
- ❖ Être vigilant sur le fait que la modulation **ne sert pas à donner de la « souplesse » pour souscrire de nouveaux emprunts** et ainsi financer d'autres investissements.
- ❖ Le cas irlandais où la modulation des prêts est quasiment automatique et peut beaucoup varier est sans doute un exemple dont il pourrait être intéressant de s'inspirer.





VOS ORGANISMES PROFESSIONNELS PARTENAIRES

Banques.

Exemple : cas des prêts flexibles en Irlande

DairyFlex a été lancé en septembre 2016 et était initialement exclusivement destiné au lait DairyGold Cooperative Fournisseurs. Il s'agit à la fois d'un prêt DairyFlex financé par la Strategic Banking Corporation of Ireland (SBCI) et d'un programme DairyFlex. Le programme DairyFlex, supporté par SBCI et disponible jusqu'en décembre 2017, était quelque peu limité au développement de la ferme (installations et matériel) sous réserve des critères d'éligibilité. Le nouveau programme est aujourd'hui disponible pour l'achat de terres, les dépenses en capital, y compris pour le développement de l'exploitation, le tank à lait et les achats de bétail avec des prêts allant de 15 000 à 500 000 € pour une durée de 2 à 10 ans et jusqu'à 20 ans pour des achats de foncier.

AgriFlex : en 2014, la Banque d'Irlande a lancé AgriFlex, un système de prêts à long terme offrant aux agriculteurs la possibilité de réduire les remboursements mensuels, avec remboursement uniquement des intérêts en période de difficulté et accélération des remboursements en période de flux de trésorerie excédentaire. La durée du prêt peut aussi être étendue sur demande. Aucune pénalité ni variation du taux n'est appliquée. La flexibilité de remboursement peut être activée pendant toute la durée d'un prêt et les circonstances individuelles sont évaluées avant qu'un accord ne soit conclu sur les modifications à apporter aux remboursements. Glanbia, principal transformateur laitier irlandais, a mis en place en 2016 son propre dispositif avec le fonds d'investissement stratégique irlandais, la Rabobank et Finance Ireland appelé **MilkFlex**, comprenant des modalités de flexibilités spécifiques.

Les modalités de mise en œuvre sont :

- les remboursements de prêts mensuels sont automatiquement prélevés sur la paye de lait par DairyGold ou par Glanbia ;
- le profil des remboursements reflète la courbe d'approvisionnement en lait saisonnier, sans remboursements de prêts – intérêts ou principal – pendant les mois de production de lait de novembre à février inclusivement ;
- des prêts sont disponibles pour des montants compris entre 25 000 € et 300 000 € ;
- les prêts sont non sécurisés mais l'exploitation est soumise à l'expertise de Finance Ireland. Les décisions de prêt sont fondées sur la qualité du plan d'affaires de l'agriculteur plutôt que sur la valeur de l'actif de leur exploitation, sous réserve des critères d'admissibilité et de souscription. Les remboursements sont effectués en tant que déduction prioritaire des versements de lait ;
- des prêts peuvent être consentis pour financer tous types d'investissement en lien avec la production laitière, sauf l'achat de foncier. Un emprunt MilkFlex ne doit pas être consacré à plus de 35 % à la restructuration de la dette ;
- un coût de mise en place de prêt de 1,25 % est déduit du prêt approuvé.

AgriFlex : un prêt agricole de 200 000 € sur 12 ans à un taux d'intérêt variable de 5 % aurait un remboursement de 1 850 €. Si le prix moyen du lait au cours de la période de pointe de 6 mois se situe entre 0,36 €/litre et 0,26 €/litre, les recettes peuvent diminuer de 6 600 €. L'emprunteur peut convertir des remboursements mensuels pendant six mois maximum, ce qui réduit les remboursements de 1 850 € à 727 € par mois, soit - 1 123 € par mois ou - 6 738 € sur 6 mois.

MilkFlex : après 3 mois consécutifs de prix du lait à plus de 340 €/1 000 l, les remboursements d'annuités augmentent de 25 %. Après 3 mois consécutifs de prix du lait à moins de 280 €/1 000 l, les remboursements diminuent de 50 % ; ils sont automatiquement suspendus après 3 mois consécutifs à moins de 260 €/1 000 l. Les remboursements peuvent également être suspendus en cas d'aléas majeurs. La durée de base du prêt est de 8 ans, extensible à 10 ans.

EN SAVOIR PLUS...

Les organismes bancaires.

<https://www.financeireland.ie/products/milkfelx/overview/>

FICHE N°20 :

DISPOSITIF DE SÉCURISATION DU PRIX DU LAIT

ACTION : SÉCURISATION DU PROJET

Dispositifs mis en place par des entreprises laitières pour sécuriser le prix de vente du lait du nouvel installé.



MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

Il existe plusieurs types de dispositifs de sécurisation du prix du lait proposés par les laiteries :

- le plus simple consiste à **proposer un prix minimum garanti** (ex : 300 €/1 000 litres en lait de vache, 640 €/1 000 litres en lait de chèvre) **aux jeunes installés sur les premières années d'installation** (ex : 5 ans). En cas de décrochage du prix du lait en-dessous du prix minimum garanti, ce prix sera appliqué sur le volume contractualisé avec le jeune installé. Ce prix minimum peut être complété par une aide au litre de lait sur la ou les premières années d'activité (ex : 12 €/1 000 litres la 1^{ère} année en lait de vache, 20 €/1 000 litres la 1^{ère} année puis 10 € la 2^e et 5 € la 3^e en lait de chèvre) ;
- un autre type de dispositif consiste à **compenser la recette manquante** liée à une baisse du prix du lait **en référence à un prix d'équilibre calculé**. Cette compensation est restituée par le jeune installé dès lors que le prix du lait s'avère supérieur au prix d'équilibre avec une balance réalisée à l'échéance de la durée du contrat (ex : 5 ans).



INTÉRÊTS

- **Sécurisation du nouvel installé** les premières années d'activité en lui donnant de la visibilité sur les capacités de remboursement de la structure.
- Permet de « passer » les périodes de crises.
- **Rassure le banquier** : limite le risque pour le/les financeurs (banques, fonds d'investissement...) du projet.
- Sélection des projets d'installation **sur la base d'un prix d'équilibre** : permet de sélectionner les projets solides ou de revoir les prévisionnels.
- Consolidation des projets des exploitations à transmettre ; conserve les exploitations adhérentes et les volumes.



LIMITES

- **Dans le cas d'une installation sociétaire** : la sécurisation du résultat peut être fortement atténuée car les dispositifs ne s'appliquent (dans certains cas) que sur le volume de lait attribué au jeune.
- **Adhésion de peu d'éleveurs** (5 % des projets d'installation sur 5 ans) au dispositif de compensation proposé par la coopérative Triskalia alors que ce type de contrat est plébiscité en production porcine. Différentes hypothèses pour expliquer cette moindre adhésion des producteurs de lait : fluctuation des prix plus récente en lait, niveau de prix d'équilibre considéré comme trop bas en production laitière, peur de l'intégration...

DES RECOMMANDATIONS POUR APPLICATION DANS LE SECTEUR LAITIER

- ❖ La mise en place de dispositifs de sécurisation du prix du lait **simples et efficaces** (prix minimum garantis) au profit d'un **nombre plus important** de jeunes installés qu'aujourd'hui et sur un **volume total produit** doit être encouragée.
- ❖ La **réflexion** sur la mise au point de systèmes de compensation attractifs et efficaces, en lien ou pas avec l'État, et visant à sécuriser le revenu des jeunes durant les premières années d'installation doit se poursuivre.



VOS ORGANISMES PROFESSIONNELS PARTENAIRES

Entreprises laitières : Agrial, Terra Lacta, Triskalia...

Exemple : cas du contrat « Nouvel installé » de Triskalia

Dispositif proposé après la crise de 2009 en production laitière. Il existait déjà en production porcine : garantie de prix minimum fixée à partir du prix d'équilibre moyenné issu de références locales.

Quand le prix de base annuel de vente est inférieur au prix d'équilibre, la coopérative compense la recette manquante à concurrence du prix d'équilibre, plafonné à 24 €/1 000 litres pour un volume maximum de 400 000 litres.

Quand le prix de base annuel de vente redevient supérieur au prix d'équilibre, la recette supplémentaire à concurrence du prix d'équilibre est mise en débit sur le compte du nouvel installé.

Le suivi de ce dispositif est fait annuellement à travers une balance. Ce dispositif est mis en place pour 5 ans, à l'issue desquelles :

- la recette manquante est conservée si le prix d'équilibre est en moyenne supérieur au prix de vente ;
- la recette manquante est reversée par l'éleveur si le prix d'équilibre est en moyenne inférieur au prix de vente.

Modalités de mise en œuvre : le projet est étudié par le conseiller Triskalia et présenté aux instances de la coopérative. Le contrat est accepté si le projet est solide/cohérent par rapport au prix d'équilibre. Le prix d'équilibre est indexé de façon trimestrielle sur une référence locale (moyenne CER France 29+ COGEDIS).

La garantie est liée à des engagements de l'adhérent d'achat des approvisionnements à la coopérative.

Exemple chiffré :

Année	Crédit du compte nouvel installé	Débit du compte nouvel installé	Solde cumulé	Montant à verser en fin d'exercice	Cumul des versements
2015	2 000 €	-	+ 2 000 €	2 000 €	2 000 €
2016	-	4 000 €	- 2 000 €	-	2 000 €
2017	4 000 €	-	+ 2 000 €	4 000 €	6 000 €
2018	4 000 €	-	+ 6 000 €	4 000 €	10 000 €
2019	-	-	+ 6 000 €	-	10 000 €
Balance	10 000 €	4 000 €	+ 6 000 €		

Au 31 décembre 2019, la coopérative a versé sur 5 ans un total de 10 000 € à titre d'avance de trésorerie au nouvel installé. Sur la même période, le prix moyen payé a été inférieur en montant de 6 000 € au prix du contrat nouvel installé. Le nouvel installé doit donc rembourser la somme de 4 000 € à la coopérative.

EN SAVOIR PLUS...

Coopérative Triskalia.