



S'installer et transmettre
en agriculture

BOÎTE À OUTILS
des OUTILS DE FINANCEMENT

17 fiches pour s'informer



Le PAIT,
votre interlocuteur privilégié
pour tout projet d'installation, d'association
ou de cession agricole.

www.hautsdefrance-pait.fr 

Projet de transmission ou projet d'installation, il faut prendre le temps de mettre en place la meilleure stratégie pour donner la chance à chacun que son projet soit financé !

Pour cela, plusieurs conseils :

- **EVALUER** la valeur de son exploitation à l'aide des 3 approches existantes (patrimoniaire, économique ou de repreneabilité). Le prix juste sera alors le compromis entre ces trois valeurs. Il est déterminant dans la viabilité et la pérennité d'un projet.
- **CONSTRUIRE** un plan de financement est une étape indispensable à la réussite de son projet. Le candidat à l'installation est alors plus fort dans la maîtrise de son projet et face à ses partenaires. Le repreneur se donne alors les moyens d'inscrire son projet dans le temps, de manière durable.
- **SE FAIRE ACCOMPAGNER** bien en amont est donc indispensable pour prendre les bonnes décisions. Plus un projet est anticipé, plus on peut trouver les moyens de réagir et d'assurer la réussite de la transmission.

Dernier conseil avant d'explorer ce guide : des solutions complémentaires aux prêts bancaires facilitent la transmission-installation.

Le prêt bancaire représente majoritairement la première solution de financement. Mais les banques apprécient de partager la prise de risque. Ils sont alors rassurés de voir que d'autres partenaires financiers (et notamment la famille ou le cédant) s'engagent dans le projet. D'autres outils existent. Il s'agit de mieux les connaître pour mieux les utiliser.

Quels sont ces outils ?
Comment fonctionnent-ils ?
Quels sont leurs avantages ?
Quels sont les points de vigilance ?

Ce guide permettra de trouver la ou les solutions correspondantes aux différents projets.

Sommaire

Les financements bancaires

Fiche 1 : Les financements de reprise et d'investissements

Fiche 2 : Le financement de fonctionnement

Les prêts complémentaires et donations

Fiche 3 : Le prêt familial

Fiche 4 : La donation

Fiche 5 : Le prêt vendeur

Fiche 6 : Le prêt d'honneur

Les locations

Fiche 7 : La location-vente

Fiche 8 : Le crédit-bail

Fiche 9 : La location financière

Le financement participatif et solidaire

Fiche 10 : L'investissement en capital

Fiche 11 : Les plateformes de dons ou de prêts

Fiche 12 : Les financements solidaires

Le financement alternatif du foncier

Fiche 13 : Le portage du foncier

Fiche 14 : Le report d'accès au foncier

Les garanties

Fiche 15 : Les garanties personnelles/ les cautions

Fiche 16 : Les garanties réelles

Fiche 17 : Les garanties extérieures

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

Mise à jour : janvier 2024

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

Définition

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

Objet du financement

Crédit Moyen Terme	Crédit Long Terme
<ul style="list-style-type: none"> - Achat de matériels neufs et d'occasion - Achat de cheptel - Travaux et aménagements - Financement de compte courant d'associés (assimilé à du fonds de roulement) 	<ul style="list-style-type: none"> - Achat de foncier - Achat bâtiments - Achat de parts sociales - Fonds agricole - Indemnité du bail cessible/de cession de bail cessible - Achat immobilier à titre personnel (maison d'habitation) - Augmentation de capital

Organismes professionnels partenaires

- Etablissements bancaires.
- Initiative Hauts-de-France avec l'outil web : jetrouvemabanque.com

Avantages

- Mode de financement le plus fréquemment utilisé.
- Maîtrise des remboursements.
- Echéances modulables (option).
- Possibilité de pause crédit.
- Disponibilité immédiate des fonds sur présentation de justificatifs.

Points de vigilance

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

*EBE : Excédent Brut d'Exploitation

**LMT : Long Moyen Terme

***PAC : Politique Agricole Commune

Modalités

Durées

Crédit Moyen Terme	Crédit Long Terme
Jusqu'à 9 ans selon les objets et leur durée de vie	<ul style="list-style-type: none"> - Foncier : jusqu'à 25 ans - Bâtiments : 7 à 15 ans - Parts sociales : 7 à 15 ans - Immobilier à titre personnel (maison d'habitation) : jusqu'à 25 ans

Les durées peuvent différer selon les établissements bancaires.

Procédures

La première étape consiste à présenter une étude économique prévisionnelle sur 4 à 5 ans du projet à la banque. Elle permet de faire ressortir le plan de financement et des critères de faisabilité propres à chaque établissement bancaire :

- Annuités / EBE*
- Dettes LMT** / EBE
- Marge de sécurité
- Fonds propres / Bilan
- Fonds de roulement positif

Après analyse du dossier, la banque formulera une proposition de financement :

- **Périodicité du remboursement** : à déterminer en fonction du cycle d'exploitation (mensuelle, trimestrielle, semestrielle, annuelle, in fine).
- **Aménagement de l'offre** : possibilité de différer la première échéance afin de la caler sur des entrées de trésorerie (vente de récolte, paiement des primes PAC**, tombée d'échéances d'emprunts antérieures).
- **Conditions du taux d'intérêt** : selon le marché, taux fixe ou taux variable.
- **Assurance** : facultative mais recommandée en fonction de la situation personnelle et professionnelle de l'emprunteur.

Pré-requis

- 1) Possibilité de cautionnement personnel pour bénéficiaire d'une marge d'adaptation plus importante de la banque.
- 2) Nantissement ou hypothèque à mettre en place pour garantir l'établissement du crédit.
- 3) Cautionnement externe. Plus de précisions sur les garanties : fiches 15 à 17.

LE FINANCEMENT DE FONCTIONNEMENT :

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

Définition

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

Objet du financement

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

Organismes professionnels partenaires

- **Établissements bancaires** : financement du BFR, d'ouverture de crédit et de prêt de campagne.
- **Organismes externes (coopératives, négoce)** : prêt de campagne.
- **Organisme délivrant un prêt d'honneur** (fiche 6).

Avantages

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

Points de vigilance

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

*BFR : Besoin en Fonds de Roulement

Modalités

Durées

Financement BFR	Prêt de campagne	Ouverture de crédit
2 à 7 ans	6 à 18 mois	12 mois renouvelables

Procédures

	Financement BFR	Prêt de campagne	Ouverture de crédit
Dossier de demande	Détermination du besoin en fonds de roulement, documents comptables à jour	Détermination du besoin de trésorerie, documents justificatifs	Détermination de la facilité de trésorerie à mettre en œuvre, documents comptables à jour
Type de remboursement	Echéances mensuelles, trimestrielles, semestrielles ou annuelles, avec possibilité de différer la première échéance	Echéances mensuelles, trimestrielles, semestrielles, annuelles ou in fine	
Conditions	Taux fixe ou révisable	Taux révisable	
Assurance	Facultative mais recommandée		
Garanties courantes	Cautions familiales	Cautions familiales, organismes de cautionnement extérieurs, délégation organisme stockeur	Caution des associés

A noter

Pour préserver ou constituer de la trésorerie, il existe le prêt Court Terme TVA, l'avance de subventions ou la cession de créances « Daily » (fiche 16).

LE PRÊT FAMILIAL :

UNE ORGANISATION PATRIMONIALE

Définition

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

Objet du financement

Tout objet.

Organismes professionnels partenaires

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

Avantages

- Simplicité de mise en œuvre : un contrat de prêt entre membres de la famille.
- Souplesse de remboursement (différé possible, prêt in fine, ...).

Points de vigilance

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

Modalités

- La signature d'un contrat de prêt est recommandée quel que soit la somme prêtée. Il est obligatoire dès lors que le prêt familial porte sur une somme supérieure à 1 500 € (code civil).
- Le contrat de prêt doit préciser : la durée, le taux d'intérêt, les modalités de remboursement, les éventuelles garanties, l'Assurance Décès Invalidité.
- Les contrats de prêts qui ne sont pas rédigés par un notaire ne doivent pas obligatoirement être enregistrés (mais c'est recommandé). Si leur montant est supérieur à 760 €, ils doivent obligatoirement être déclarés (cerfa n°2062) au centre des impôts.
- Lorsque le prêt est remboursé, le notifier aux impôts.
- En cas de décès du prêteur, il y a transmission de la dette aux héritiers.

Préconisations

- Dans le cadre d'un prêt au 1^{er} degré (parents/enfants), tenir au courant les frères et sœurs de l'octroi d'un prêt. La transparence, le respect des engagements et le dialogue permettront d'éviter les conflits familiaux.
- Définir les modalités de remboursement comprenant le montant du taux d'intérêt afin de garantir une équité familiale.
- Réaliser un acte écrit pour éviter tout litige, y compris la requalification en donation déguisée.
- Souscription d'une Assurance Décès Invalidité par le preneur.
- A chaque remboursement, chaque partie doit conserver une trace du paiement.

LA DONATION

Définition

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

Objet du financement

Biens immeubles, meubles, somme d'argent, parts sociales.

Organismes professionnels partenaires

Notaires.

Avantages

- La donation permet de préparer la succession.
- Elle facilite la reprise d'exploitation par le repreneur en diminuant son endettement.
- Des exonérations fiscales sont possibles, selon certaines conditions, pour le donateur.

Points de vigilance

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

Modalités

Il existe plusieurs types de donations :

Avec un acte notarié obligatoire :

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

Sans acte : remise de la main à la main

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

Le choix se fait en fonction de ce que le donateur souhaite transmettre de son vivant. La réalisation d'une donation se fait avec le conseil de son notaire, dans le cadre du formalisme défini par la loi. La donation peut parfois engendrer le paiement d'une soulte. Selon le type de donation, la valeur pourra être révisée à la succession.

Préconisations

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

A noter

*Il est possible de faire une donation à un tiers.
Par exemple, à un salarié qui reprend l'entreprise.*

LE PRÊT VENDEUR :

POUR DES TRANSMISSIONS ENTRE TIERS

Définition

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

Objet du financement

Tout objet lié à la vente.

Organismes professionnels partenaires

Notaires.

Avantages

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

Points de vigilance

- Il est nécessaire de sécuriser le cédant-vendeur en cas de non-remboursement.
- Le cédant ne peut pas bénéficier d'une somme d'argent immédiatement. En tant que prêteur, le fruit de la vente sera perçu de manière échelonnée et/ou différée.
- Les intérêts sont imposables pour le cédant-prêteur.
- Fiscalisation possible même en cas de non-remboursement.

Modalités

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

Préconisations

- Mettre en place des garanties personnelles ou réelles pour protéger le vendeur qui est également le prêteur (ex : hypothéquer les bâtiments).
- Souscrire une Assurance « Décès Invalidité » par le preneur.
- Prévoir de rédiger une clause de réserve de propriété.
- Rédiger l'acte authentique chez un notaire est fortement conseillé.

A noter

Le remboursement du prêt peut se faire avec paiement à terme. Il peut intégrer un différé total ou partiel. La mise en place d'une garantie réelle ou personnelle permettra de protéger le vendeur (fiches 15 à 17).

LE PRÊT D'HONNEUR :

UN PRÊT A 0 %

Définition

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

Objet du financement

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

Avantages

- Taux à 0 % et sans obligation de garantie.
- Disponibilité des fonds rapide pour le porteur de projet.
- Accompagnement, suivi avant et après l'installation par les organismes partenaires.
- Ouvert aux doubles actifs.
- Effet levier vis-à-vis des établissements bancaires et financiers.

Points de vigilance

Les prêts d'honneur s'inscrivent dans le régime d'aides « de minimis » (montant global d'aides à ne pas dépasser : 20 000 € sur 3 ans).

LE PRET INITIATIVES PAYSANNES

- Organismes professionnels partenaires

Initiatives Paysannes

- Modalités

Les projets financés doivent s'inscrire dans une démarche d'agriculture paysanne.

Pour les personnes non éligibles au prêt d'honneur Initiative Hauts de France.

Montant maximum : 12 000 €

Prêt remboursable en 96 mois avec possibilité de différé de remboursement de 0 à 6 mois.

- Procédure

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

Préconisations

- Pour des installations en société, vérifier l'historique d'aides de minimis depuis 3 ans.
- Pour calculer l'équivalent en subvention des prêts à taux zéro et ainsi vous positionner sur vos droits aux aides de minimis, rdv sur le site : <https://esb.cget.gouv.fr/>
- Selon le plafond de minimis, ajuster le montant du prêt pour pouvoir bénéficier de l'aide directe.
- Penser à se couvrir en cas d'évènement exceptionnel (maladie, décès, invalidité).
- Veiller à ne pas augmenter l'endettement des premières années.

LE PRET D'HONNEUR

Initiative Hauts-de-France

- Organismes professionnels partenaires

Initiative Hauts-de-France

- Modalités

Eligibilité :

- porteurs de projets éligibles à l'aide régionale ARSI pour les créations ou les reprises de projet de nature agricole.
- ou porteurs de projets éligibles à la DJA* et créant un atelier Valeur Ajoutée.
- être âgé entre 18 et 50 ans.

Conditions : avoir la qualité de chef d'exploitation auprès de la MSA et atteindre un revenu disponible compris entre 9000 € et 25 000 € lors de la 5^{ème} année d'installation.

Montant limité à 20 % du montant total de l'investissement dans la limite de 50 000 €, pouvant aller jusqu'à 40 % dans certains cas (élevage, création d'une activité à haute valeur ajoutée, SIQO*).

Prêt remboursable sur 84 mois max avec possibilité de différé de remboursement de 0 à 24 mois.

Dans le plan de financement, un prêt bancaire d'un montant supérieur ou égal au prêt Initiative HDF devra être consenti.

- Procédure

- Réalisation du PPP*, d'une étude économique, et éventuellement d'une étude de marché.
- Dépôt du dossier de demande (aide possible par la Chambre d'agriculture ou Initiatives Paysannes).
- Présentation du dossier par le porteur de projet à un comité d'engagement.

Au cours de l'agrément du dossier, préconisation de suivi par un parrainage possible.

Le réseau Initiative propose d'autres prêts d'honneur qui peuvent être complémentaires.

*DJA : Dotation Jeune Agriculteur (aide nationale)

*PPP : Plan de Professionnalisation Personnalisé

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

LA LOCATION-VENTE : LOUER UN BIEN IMMOBILIER AVANT D'EN DEVENIR PROPRIÉTAIRE

Définition

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

Objet du financement

Immeubles à usage d'habitation et professionnel.

Organismes professionnels partenaires

Notaires.

Avantages

Pour le locataire-acheteur :

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

Pour le propriétaire-vendeur : la location-vente assure un complément de retraite pour le cédant.

Points de vigilance

- En cas de résiliation ou de non levée d'option : pas de préavis, le locataire doit quitter les lieux rapidement.
- Il est recommandé de sécuriser le vendeur quant à l'achat effectif des biens au terme du contrat.
- Il y a 2 actes notariés : la location – accession et l'acte de vente ensuite. Les frais sont à la charge du locataire – acheteur.

Cadre législatif

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

Modalités

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

Préconisations

- Veiller à ce que le contrat de location-vente porte uniquement sur des bâtiments ou installations. Ce type d'outil n'est pas recommandé pour l'achat de foncier.
- Des clauses peuvent être intégrées au contrat pour pallier les défaillances possibles du vendeur et de l'acheteur.
- La location-vente est rarement utilisée pour des projets agricoles mais plutôt pour la maison d'habitation ou toute activité hors agricole (fonds de commerce par exemple).

A noter

En termes de location, il existe le bail à cheptel où un contrat est établi en vertu duquel une partie loue du bétail à l'autre. Il peut aboutir sur une vente à terme via des organismes professionnels dédiés.

LE CRÉDIT-BAIL :

UN LEASING SUR LE MOBILIER OU L'IMMOBILIER

Définition

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

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

Objet du financement

Mobilier	Matériels neufs et occasions récentes
Immobilier	Tous les immeubles à usage professionnel qu'il s'agisse de l'achat d'un terrain avec construction d'un bâtiment, d'une acquisition d'un bien à construire ou en cours de construction ou d'un immeuble existant. Il peut également s'agir du financement d'extensions futures

Organismes professionnels partenaires

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

Avantages

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

Points de vigilance

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

Modalités

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

Préconisations

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

LA LOCATION FINANCIERE

Définition

Location sans option d'achat pour le matériel professionnel amortissable, d'un usage intensif et ayant vocation à être remplacé régulièrement.

Objet du financement

Mobilier : matériel neuf (exemple robot de traite, arracheuse...).

Organismes professionnels partenaires

Constructeurs et concessionnaires, en partenariat avec un organisme financeur.

Avantages

- La location financière permet de bénéficier de matériel performant et de maîtriser les coûts de mécanisation.
- Le matériel ne figure pas au bilan de l'entreprise, ce qui a notamment comme avantage de « limiter l'endettement apparent ».
- Les loyers figurent sur une ligne spéciale du compte de résultat. Ils sont comptabilisés en charge, ce qui diminue le résultat imposable.
- Elle permet de financer le bien à 100 % du TTC. Les loyers payés comprennent la TVA qui est récupérée au fur et à mesure des déclarations.
- Le passage par la location financière peut être une solution pour éviter un achat en cas d'incertitude sur le devenir de l'activité.

Points de vigilance

- Charges récurrentes.
- Changement de constructeur plus complexe (engagement).
- Prendre en compte les conditions de reprise du matériel.

Modalités

- Le contrat de location est mis en place entre le constructeur et l'entreprise.
- La location commence à la réception du matériel constatée par la signature d'un procès-verbal.
- Le locataire paye des loyers mensuellement, trimestriellement ou annuellement. Ils sont calculés sur la valeur HT des investissements.
- Le constructeur assure l'entretien.
- À la fin du contrat, le constructeur reprend le bien selon les conditions établies dans le contrat.

Préconisations

- Penser à se couvrir en cas d'évènement exceptionnel (maladie, décès, invalidité).
- Veiller à prendre connaissance du contrat de location, notamment des modalités de résiliation.
- Penser à comparer le coût de la location au coût d'usage d'un matériel en propriété sur plusieurs cycles.
- Préciser en amont l'usage que le matériel aura.

L'INVESTISSEMENT EN CAPITAL :

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

Définition

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

Objet du financement

- Apport en capital dans une société de type SCEA.
- Constitution pour le porteur de projet à l'installation d'un apport en fonds propres.

Organismes professionnels partenaires

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

Avantages

- L'investisseur ménage la trésorerie du porteur de projet à l'installation dans le cadre familial ou non, soulage sa dette, complète le financement du projet et consolide les fonds propres.
- Il assure une diversification des financements et donc un partage des risques.

Points de vigilance

Bien préciser les attentes de toutes les parties avant de s'engager, en termes de gouvernance, de conditions de sortie, de rentabilité attendue ... et notamment la fiscalité lors de la revente des parts.

Modalités

- Un associé non exploitant peut être trouvé dans le cadre familial ou extérieur.
- Les statuts de la société, un pacte d'associés et un protocole doivent être idéalement constitués pour organiser les relations entre le porteur de projet et l'investisseur. Les modalités de rachat des parts sociales peuvent également être prévues.

Préconisations

- Il faut que l'exploitant soit ouvert au partage de leur capital d'exploitation, à la transparence des chiffres et à l'éventuelle gouvernance partagée.
- Accompagnement nécessaire, particulièrement dans le cadre d'un investisseur tiers.
- La rentabilité du projet doit être assurée.
- Possibilité d'étudier des projets, via un financement sous la forme d'une émission obligataire.

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

Définition

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

La participation peut se faire selon deux moyens :

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

Objet du financement

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

Organismes professionnels partenaires

Plateformes de collecte :

- **spécialisées en agriculture et ruralité**: MiiMOSA, Agrilend, Blue Bees,...
- **non spécialisées** : Propulsons, Lendopolis, Kiss Kiss Bank Bank, Ulule, Leetchi, Lydia,...

Avantages

- Ce mode de financement a un effet levier pour le financement bancaire.
- Il permet de tester l'intérêt d'un projet par les citoyens et de commencer à se créer un réseau pour développer sa clientèle.
- Aucune caution ou garantie n'est demandée en cas de prêt : la viabilité du projet est étudiée.

Points de vigilance

- Certaines plateformes attribuent les dons/prêts uniquement si l'objectif de somme est atteint.
- Pour les prêts, les taux sont plus importants que les taux bancaires.
- La promotion de son projet nécessite du temps pendant la période de collecte.
- Les plateformes prennent des commissions sur le montant de la collecte réalisée.

Modalités

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

Préconisations

- Le choix de la plateforme a son importance : notoriété de la plateforme, % de l'objectif à atteindre, commission prise, ...
- Le porteur de projet doit donc s'investir pleinement sur la communication de son projet afin de sensibiliser un rayon important de contributeurs (via la presse, les réseaux sociaux, ...).
- Le projet doit être lié à aux sensibilités actuelles de la communauté citoyenne : circuits courts, mesures agro-environnementales, bien-être animal, diversification, ...

A noter

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

FINANCEMENTS SOLIDAIRES :

L'ÉPARGNE CITOYENNE EN SOUTIEN AUX PROJETS AGRICOLES

Définition

Modes de financements qui font appel à de l'épargne citoyenne pour soutenir des projets à forte plus-value humaine, sociale et environnementale. La finance solidaire est gérée de manière collective et l'objet social prime sur la rétribution de l'épargnant.

Objet du financement

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

Organismes professionnels partenaires

- Acteurs de la finance solidaire (CIGALES, AMAP, NEF, Terre de Liens, ...).
- Acteurs de la finance solidaire (CIGALES, AMAP, NEF, Terre de Liens, ...).

Avantages

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

Points de vigilance

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

Modalités

Clubs cigales, clubs d'investisseurs

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

NEF, banque éthique

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

Foncière Terre de Liens

Grâce à la mobilisation d'épargne et de dons de citoyens, Terre de Liens acquiert des terres (et du bâti) qu'elle confie en location à des fermiers en agriculture biologique via des baux ruraux environnementaux. L'acquisition par Terre de Liens intervient lorsqu'un porteur de projet a trouvé une terre qui répond aux besoins de sa future activité mais qu'il ne peut ou ne souhaite pas acheter.

Le saviez-vous ? Terres de Liens intervient aussi dans le cadre des transmissions familiales et pour conforter des agriculteurs déjà installés.

FINANCEMENT DU FONCIER :

ACCOMPAGNEMENT ET PORTAGE À LONG TERME

Définition

Le portage foncier est un dispositif d'aide à l'acquisition différée du foncier via des partenaires financiers permettant de se concentrer sur le financement de l'outil de production.

Objet du financement

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

Organismes professionnels partenaires

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

Avantages

- Réduit le coût de l'investissement et augmente la capacité d'emprunt pour l'outil de production.
- Protège le locataire par le statut du fermage.

Points de vigilance

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

*GFA : Groupement Foncier Agricole

*SCI : Société Civile Immobilière

Modalités

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

L'investisseur va aider au capital foncier, sécuriser sur le long terme et bénéficier d'avantages fiscaux.

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

Préconisations

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

Exemple

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

LE REPORT D'ACCÈS AU FONCIER :

PORTAGE DU FONCIER À COURT TERME

Définition

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

Objet du financement

Acquisition du foncier de façon progressive ou reportée.

Organismes professionnels partenaires

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

Avantages

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

Points de vigilance

- Il est obligatoire d'acheter ou de trouver un acquéreur rapidement à l'arrivée des échéances.
- Il y a des frais de portage.
- Pendant la durée du portage, l'exploitant cultive les terres sous un titre d'occupation précaire.
- Le portage ne porte que sur le foncier non bâti.

*GFAM : Groupement Foncier Agricole Mutuel

*SCIC : Société Coopérative d'Intérêt Collectif

*SCI : Société Civile Immobilière

*GFA : Groupement Foncier Agricole

Modalités

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

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

• Achat progressif ou reporté

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

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

Préconisations

Il est important de se faire accompagner pour bien déterminer le cahier des charges, les modalités juridiques et financières ainsi que les conditions de rachat (estimation du prix à déterminer, les frais de stockage)...

Exemple

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

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

A noter

ELAN est un fonds de portage géré par la SAFER en faveur des jeunes agriculteurs.

Il s'agit d'un dispositif d'intérêt général au service du renouvellement des générations en agriculture et des transitions. Il porte le foncier sur une durée de 10 à 30 ans et offre la faculté aux agriculteurs d'en devenir propriétaires au moment de leur choix.

LES GARANTIES PERSONNELLES :

LES CAUTIONS

Définition

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

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

Objet du financement

Etablissements bancaires.

Avantages

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

Points de vigilance

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

Modalités

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

La dimension de la garantie dépend :

- de la nature de l'engagement : simple ou solidaire.
- du montant du prêt et ses intérêts.
- de la durée de l'engagement.

La caution solidaire

Elle est le plus souvent proposée par les établissements bancaires.

La caution peut être appelée dès que l'emprunteur est défaillant.

La caution simple

Elle est peu proposée par les établissements bancaires.

La caution ne peut être appelée qu'après épuisement des voies de recours contre l'emprunteur défaillant.

S'il y a plusieurs cautions simples, elles ne peuvent être poursuivies que sur la fraction de leur engagement.

Préconisations

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

LES GARANTIES RÉELLES

Définition

Les garanties réelles sont un privilège donné à un créancier sur un bien meuble ou immeuble dans le but de se protéger d'un défaut de paiement. L'hypothèque, le warrant, le nantissement, le gage et la cession de créance sont des garanties réelles.

Organismes professionnels partenaires

Les établissements bancaires, Bureau des hypothèques, Notaires, Greffe du Tribunal Judiciaire, Registre du Commerce et des Sociétés, les fournisseurs de l'exploitation.

L'Hypothèque

Modalités

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

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

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

Avantages

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

Points de vigilance

Nécessité d'un acte notarié.
Coût proportionnel à la valeur du bien hypothéqué.

Cession de créances-Dailly

Modalités

Technique par laquelle une exploitation apporte des sommes à recevoir (créances) en garantie d'un prêt. Cette garantie est particulièrement adaptée pour permettre au prêteur :

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

Avantages

Formalisme simple, acte sous seing privé.
Coût limité.

Points de vigilance

La créance n'est pas perçue par l'exploitant.

Le warrant agricole

Modalités

Cet acte, à déposer au greffe du Tribunal d'Instance, permet à l'emprunteur de donner en garantie du cheptel mort ou vif et/ou des récoltes, pour une durée de 5 ans. Il reste propriétaire et responsable des biens warrantés, il peut les vendre à condition d'informer l'organisme prêteur.

Avantages

Formalisme simple, acte sous seing privé.
Coût limité.

Points de vigilance

Renonciation de l'emprunteur sur sa production.

Le gage et le nantissement

Modalités

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

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

Avantages

Formalisme simple, acte sous seing privé.
Coût limité.

Points de vigilance

Les sommes garanties ne peuvent être utilisées pour la trésorerie d'exploitation et le matériel ne peut être vendu. L'objet du gage et du nantissement ne peut être bloqué.

LES GARANTIES EXTÉRIEURES

Définition

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

Organismes professionnels partenaires

- Les organismes bancaires.
- Les sociétés de cautionnement mutuel.

Avantages

- Permet l'accès à un crédit bancaire en limitant le recours aux cautions personnelles.
- Permet de garder son indépendance vis-à-vis de sa famille ou des tiers.
- Permet d'apporter une garantie à la banque, autre que les garanties traditionnelles (personnelles ou réelles).
- Permet d'apporter une expertise de l'organisme de cautionnement mutuel, en complément de celle de la banque.
- Peut répondre à un souci d'équité familiale.

Points de vigilance

- La souscription à une garantie peut être onéreux.
- La durée et le montant de la garantie sont limités.
- Dans certains cas, le coût de la garantie est à payer en une seule fois à la mise en place de la garantie ou reste dû.

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

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

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

Préconisations

- S'assurer des critères d'éligibilité (objets et engagements éventuels).
- Tenir compte du délai de réponse de l'organisme cautionnaire.
- Prévoir une autre garantie en cas de réponse défavorable.
- Intégrer le coût de la garantie dans le plan de financement.

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

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

GARANTIE FRANCE ACTIVE (FAG)

- Eligibilité : Entreprise créée par au moins une personne sans emploi, ou sur le point d'y être, ou en situation de précarité économique ; Entreprise solidaire qui crée ou consolide des emplois.

Selon certains critères, les éléments suivants sont variables :

- Durée des prêts garantis : 6 mois minimum.
- Quotité garantie : maximum de 80 %, limité à 200 000 € d'emprunt bancaire maximum.
- Cautions personnelles à hauteur de 50 % maximum.
- Durée de la garantie : 7 ans maximum.

FONDS DE GARANTIE À L'INITIATIVE DES FEMMES (FGIF)

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

Bpifrance, CA* > à 750 000 € HT

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

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

*CA : Chiffre d'Affaires

*BFR : Besoin en Fonds de Roulement

*LMT : Long et Moyen Terme

*FDR : Fonds de Roulement

Contactez votre Point Accueil Installation Transmission



PAIT Pas-de-Calais
Saint-Laurent-Blangy
pait@npdc.chambagri.fr
03 21 60 57 41



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



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



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



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

 www.hautsdefrance-pait.fr

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

Ce document a été réalisé par les Chambres d'agriculture des Hauts-de-France, Initiatives Paysannes et la SAFER Hauts-de-France dans le cadre des missions de mise en réseau du PAIT. Merci aux partenaires qui ont participé aux réunions de travail et à la rédaction de ces fiches : CERFrance, Compta Conseil Auxi, la DRAAF, les réseaux AS et AFA, le réseau Initiative, le Crédit Agricole Nord-de-France, Nord-Est et Brie-Picardie ainsi que le Crédit Mutuel Nord-Europe.
Pour toute modification, merci de faire remonter l'information au Point Accueil Installation Transmission.

Janvier 2024 // CFAURE

