



Réunion Zoom

06/11/2023 à 18 h

VIGNERONS DEMAIN

Thème : « Le financement du projet d'installation »

Avec l'intervention de Clément REA (Atlas Conseil) et de David BOUDOT (Cabinet CIROCCO)

Contact de Clément REA : 06 64 03 82 90 et clement.rea@atlas-conseil.fr

Ancien banquier (15 ans à la Société Marseillaise de Crédit), Clément est depuis 3 ans à son compte et réalise du conseil en gestion financière. Il est spécialisé dans l'accompagnement pour le financement lors de la création d'activités.

L'installation et l'activité viticole se heurtent :

- Au caractère imprévisible du climat et de son évolution actuelle
- A une conjoncture économique pas simple : les acteurs bancaires classiques ont de plus en plus de mal à accompagner les porteurs de projets.

La recherche de financement est chronophage, maintenant plus « ouverte » avec de nouveaux acteurs (financement participatif) et plus complexe.

D'où l'appel de plus en plus fréquent à des cabinets spécialisés comme le sien.

Tour d'horizon des différentes solutions de financement :

1- Solutions d'emprunt

a- Prêts bancaires

Avec la conjoncture, les banques sont réticentes. Le moindre « accroc » au dossier leur sert de prétexte pour un refus.

- ➔ Il faut un dossier complet et si possible une note de synthèse pour faire gagner du temps aux banques.

Le contexte actuel n'est pas favorable : pourquoi ?

- La conjoncture économique : les banques anticipent une crise économique. Leur objectif est plutôt de limiter les risques que d'accompagner les porteurs de projet...
- La hausse des taux (constatée depuis 1 an ½) : Cela a permis aux banques de reconstituer leurs marges, tout en réalisant moins d'opérations de crédits. Donc elles sont plus « regardantes »

Les principaux critères regardés par les banques :

- Votre apport financier (20% minimum – mais en général entre 30 % et 50%)



- Votre expérience (Comment vous allez être capable de mener à bien le projet – et en particulier de réaliser le chiffre d'affaires prévu)

Les durées :

- Moyen terme : 7 ans pour matériel (actuellement 3,5 à 4%)
- Long terme : 15 ans pour le foncier (ou 20 ans dans le cas des banques mutualistes) (avec un taux actuel autour de 5%)

Certaines banques traditionnelles ont créé des branches spécialisées viti (Crédit Agricole, Caisse d'Épargne, Banque Populaire, ? ...). C'est auprès de ces branches que vous aurez plus de chances d'avoir un bon accueil. (Elles varient selon les régions)

Dans ces agences spécialisées viti, les responsables d'agence ont une délégation plus importante que dans le réseau classique. (1 à 1,5 M€ de délégation)

Les banques qui souhaitent gagner des parts de marché sont moins « regardantes ».

Il faut donc privilégier :

- Les structures bancaires qui connaissent ou sont spécialisées viticoles
- Les banques locales (qui connaissent le contexte économique lié au projet et en lien avec le marché)

Débat et constats sur :

- Opacité sur les critères (ne disent pas ce qu'ils pensent aux porteurs de projets en face – plus facilement à un tiers)
- Pas de pouvoirs ou délégations des interlocuteurs. (chargé d'affaire : 900 K€ ; N+1 : 1,5M€, N+2 : 3M€ ; ...)
- Pb d'incompétence en général – mais possible de trouver des personnes compétentes
- Ce sont des « suiveurs » : Personne ne se mouille, mais quand ça déclenche, ils veulent tous leur part du gâteau.
- Dans le contexte actuel, faut-il mettre les dossiers en stand-by ? Pas facile en fonction des opportunités qui se présentent. Conseil : le contexte morose n'empêche pas d'avancer sur son projet, au contraire, mais un peu mieux s'entourer.
- Au niveau des taux : on est quasiment au bout des hausses brutales : stabilisation. Mais la baisse sera plus douce et pas avant 2025...
- Les cautions personnelles et garanties : oui c'est souvent le cas. Mais, il faut le négocier ...

b- Prêts d'honneur

C'est une solution intéressante qui vient compléter ou bonifier le plan de financement : à taux 0% et sans garanties.

Octroyés par des plateformes : Réseau Initiative et réseau Entreprendre, ...

Montants faibles mais complètent votre apport : entre 3 000 et 50 000 €. Bien vu des banquiers. Possibilité de différé de remboursement.



2- Les solutions alternatives

a- Prêts de financement participatif

C'est récent mais il y a beaucoup de plateformes pour des prêts participatifs : Mimosa, Agriland, Blue Bees, ... Fondovino

Elles apportent une solution de financement complémentaire, souvent plus chère que du financement bancaire classique.

L'inconvénient : elles ne font souvent que des prêts à moyen terme : 7 ans (et avec des taux à 7 ou 8 %). Donc difficile pour la partie immobilière. Plus adaptées pour le matériel, etc ...

Très flexibles, et rapides, sur du neuf ou de l'occasion.

Possible : Entre 10 et 20 % du budget global.

L'avantage : une décision et un déblocage des fonds plus rapides que les banques classiques.

C'est aussi un moyen de faire parler de soi et faire connaître son projet. (Bcp des investisseurs qui participent au financement deviennent des clients)

C'est considéré comme un co-financement par les banques.

b- Portage foncier

Pour la partie immobilière, il y a aussi toutes les solutions de portage foncier :

- Participatifs : Terra Hominis, Terres de Liens, Fondovino, Bacchus Conseil et autres structures qui forment des GFV.
- Institutionnelles : les « Foncières » créées au niveau local (caves coopératives), ou régional (portage foncier des Régions, des Safer ...). C'est au cas par cas, selon la zone géographique.

En général, le banquier y est favorable : il récupère les flux et partage les risques avec d'autres intervenants.

3- Les aides et subventions

a- Pour les investissements :

Plusieurs niveaux : Aides régionales, nationales et européennes.

La principale source : FranceAgrimer - gérée au niveau national mais avec de l'argent européen. Pb : les contrôles sont européens... Demande une grande rigueur au niveau du montage dossier.

Ce sont des campagnes annuelles, avec un cahier des charges spécifique (qui va favoriser des thèmes différents (chais, stockage, etc ...).

Les investissements concernés :



- en matériel (Attention aux caractéristiques du cahier des charges A vérifier : si valable pour le matériel d'occasion)
- dans le commercial (promotion, sites internet, salons, ... dans les pays tiers),
- et à la restructuration (ex : irrigation, arrachage, ...).

Dans certains cas, les dossiers sont très complexes à monter aux vues des sommes en jeu.

La tendance : moins de volumes financiers, mais plus d'aides pour la transition environnementale.

Le principe : 1 € investi, 1 € d'aide (50%). Pas de plafonds à priori.

Ce sont des dossiers complexes à monter mais les champs couverts sont assez larges. C'est majeur pour une entreprise viticole. Il y a des cabinets spécialisés et ça vaut le coup.

Attention : si ce n'est pas bien fait, ça peut se retourner contre le vigneron.

Tout est dématérialisé (en ligne). La campagne de dépôt des dossiers est courte : 2 mois maxi.

Ensuite, 1 à 2 mois après la date limite, une péréquation (réduction) est faite en fonction du volume global demandé et des enveloppes disponibles.

Il y a un bonus pour les jeunes agriculteurs et pour les projets environnementaux.

Il ne faut donc pas engager les investissements avant le dépôt et l'acceptation de son dossier. (devis non signés)

b- Les appels à projets : en général régionaux.

Chaque région donne des aides à ses vignerons (différentes aides selon les régions).

En général : l'œnotourisme est accompagné partout.

Conseil : Aller voir sur le site de la région où vous projetez de vous installer.

Quelques départements peuvent donner des aides directes mais c'est rare. (Compétence de développement économique aux régions)

Les intercommunalités peuvent aussi prévoir des aides directes à l'investissement immobilier.

c- D'autres types d'aides :

- Aides à l'export : Gérée par BPI (anciennement par la Coface) - avance et assurance à la prospection. (Forfaits pour les déplacements, salons, ...). Une avance en trésorerie et on est « assuré » sur les résultats des démarches. Bien préparer son dossier.

- Certaines Safer prennent en charge les frais de notaires (avec un plafond) ou appliquent des taux réduits (avec plafonds également) pour les installations JA.

Un GRAND MERCI à Clément et David pour leur temps et conseils pour les Vignerons demain.

Merci à tous pour votre présence. A vos projets et à bientôt !



circco

Pour financer vos projets



Sommaire



Présentation de Cirocco

La société

L'équipe

Les besoins de nos clients



L'accompagnement

Notre approche

- Le diagnostic
- Le montage de dossiers
- Le suivi

Conjoncture

Les financements

La société

Cirocco est un cabinet de conseil en financement de projets créé en 2017 par Fabrice Necas et Stéphanie Beckendorff. Implanté à Marseille, il soutient les entreprises sur tout le territoire français, y compris dans les DOM-TOM.

Accélérateur de projets



Nous facilitons les démarches des entreprises pour développer leurs projets de développement dans tous secteurs : agriculture, santé, alimentation, industrie, énergie, etc.



Un regard neuf sur vos projets

Travailler avec nous permet de se recentrer sur son cœur d'activité. Nos clients bénéficient de notre expertise en financement ainsi que d'un point de vue extérieur qui prend en compte des enjeux plus globaux.





L'équipe

Cirocco est composée d'une équipe pluridisciplinaire expérimentée (chimie, biologie, droit, finance, économie, banque, environnement, agriculture, etc.) spécialisée en financement de projet. Une partie de l'équipe est plus orientée vers des domaines scientifiques et intervient principalement sur des projets d'innovation tandis que l'autre s'est spécialisée dans les projets de développement portés par des entreprises agricoles ou du champ de l'**économie sociale et solidaire**. La grande variété des sujets abordés lui permet une complémentarité précieuse au sein de la structure et des partages de points de vue constructifs.



Nos points forts

Adaptabilité & Polyvalence
Proximité & Réactivité
Une équipe à taille humaine



Les besoins de nos clients

◆ FINANCER

Rendre possible un projet, boucler le plan de financement d'un programme en cours.

◆ DÉVELOPPER

Développer un projet existant, suivre une stratégie d'essaimage, changer d'échelle.

◆ SÉCURISER

Se tenir informé des dispositifs de financement existants, bénéficier d'un complément pour accompagner des ressources internes.

Notre approche

Diagnostic

- Prise d'informations
- Structuration financière du projet
- Chiffrage / budget
- Identification des options de financement
- Stratégie
- Présentation et validation des dispositifs

Montage

- Récupération des informations et documents
- Rédaction des documents techniques, financiers et scientifiques
- Montage des dossiers
- Dépôts des demandes

Suivi des dossiers

- Organisation des réunions de suivi
- Suivi de l'instruction du dossier auprès du guichet financeur
- Rédaction des compte-rendus, des documents intermédiaires et finaux
- Remontée des dépenses

Veille

Un abonnement permet une veille continue des solutions de financements dédiée à chaque entreprise suivie :

- Réactivité et criblage complet des sources de financement
- Accompagnement dédié tout au long de l'année



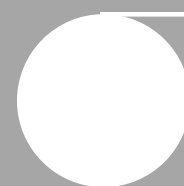


Zoom sur les projets agricoles

En France, le secteur agricole est confronté à de multiples défis liés à des fluctuations climatiques imprévisibles, des contraintes environnementales croissantes et des coûts de production en hausse constante. Dans ce contexte, les exploitations se retrouvent dans la nécessité de se moderniser, de se développer mais aussi de trouver des modèles pour s'adapter à ce monde changeant. L'accès au financement, de plus en plus difficile, devient donc un enjeu central sur lequel Cirocco accompagne ses clients.

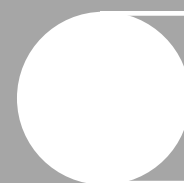
L'équipe Cirocco se mobilise pour accompagner les exploitations dans leurs projets et défendre l'émergence d'une agriculture locale durable et de qualité. Nous accompagnons nos clients dans le financement bancaire, la recherche de subventions et le montage de dossier, notamment auprès de **FranceAgriMer**, des conseils régionaux, de l'agence de services et de paiement ou de **Bpifrance**.

Les financements du secteur viti / vini



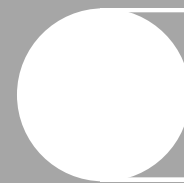
SOLUTIONS D'EMPRUNT

Prêts bancaires, prêts d'honneur



SOLUTIONS ALTERNATIVES

Prêts participatifs, Crowdfunding



AIDES, SUBVENTIONS

Appels à projets, fonds publics, programmes européens, avance export

Les solutions d'emprunt

PRETS BANCAIRES

- Branches viti des banques traditionnelles
- Durées spécifiques selon le type d'investissement
- Ratio d'apport / budget global

PRETS D'HONNEUR

- Permet de compléter votre apport
- Prêt au dirigeant à taux 0 sans garantie
- Montants entre 3 000€ et 50 000€
- Possibilité de bénéficier d'un différé de remboursement



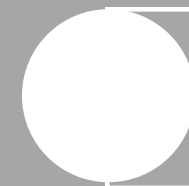
Les solutions alternatives

PRETS PARTICIPATIFS, CROWLENDING

- Plus onéreux qu'un prêt bancaire
- 10% à 15% du besoin global
- Solutions digitales
- Solutions plus réactives que les banques traditionnelles

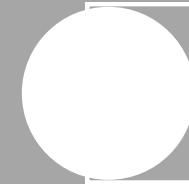


Les aides et subventions



POUR LES INVESTISSEMENTS

- FranceAgriMer
- Fonds Européens
- Appels à projets



A L'EXPORT



MERCI