> Vous avez un projet ?
Quelques règles à suivre avant d'investir — Page II

> Une fois la décision prise, comment investir ? — Page III

> Les moyens de financement à votre disposition — Pages IV à VI

> Quels financements pour quel projet ? — Pages VII & VIII



cahier technique

la canne N°16 octobre 2008

Quels financements pour l'exploitation ?

Vous pouvez retrouver nos fiches techniques sur le site de la filière canne sucre : www.canne-progres.com

Le Cahier technique n°15, traitait des différentes sources du revenu de l'exploitant. Un regard sur les charges et les produits en cours de campagne avait mis en évidence les difficultés de trésorerie que peuvent rencontrer les planteurs en cours de campagne.

Dans le présent Cahier technique, **les ressources de l'exploitation, sous l'angle de ses moyens de financement, sont analysées. Quels sont les moyens qui permettront à l'agriculteur de financer :**

- ses investissements ;
- ses opérations courantes agricoles (intrants, entretien).

VOUS AVEZ UN PROJET ?
QUELQUES RÈGLES À SUIVRE AVANT D'INVESTIR



Avant d'aborder les moyens de financement, il convient de rappeler quelques règles de bon sens qui guideront toute réflexion d'investissement. Quel que soit le projet, une règle essentielle est celle de l'anticipation. Un investissement doit être prévu et pensé à l'avance et non décidé dans la précipitation. Même devant des conditions d'achat alléchantes, il sera mûrement réfléchi et raisonné, en considérant son impact sur les finances de l'exploitation. Nombre de surendettements proviennent d'un engagement précipité pour des acquisitions disproportionnées par rapport aux moyens ou aux besoins de l'exploitation, notamment en matière de matériel.

Il convient de faire la distinction entre un investissement directement productif (telle que la plantation, la préparation d'un terrain pour la coupe mécanique ou l'irrigation) et un investissement indirectement productif comme l'achat d'un matériel. Liée à l'augmentation de la production, l'évaluation de la rentabilité de l'investissement sera plus facile dans le premier cas que dans le second.

Il est indispensable d'identifier le ou les objectifs précis de son investissement. Veut-on investir pour :

> gagner de l'argent en produisant davantage ?
> réaliser des économies dans les coûts d'exploitation ?
> améliorer ses conditions de travail (sécurité, gain de temps, confort) ?
> améliorer la qualité de sa production ?
> se mettre aux normes en vigueur ?

L'investissement devra répondre au moins à l'un de ces objectifs !

Les autres questions à se poser...

> L'exploitation sera-t-elle capable d'intégrer l'investissement ? La capacité de rembourser un emprunt ou de payer une location est-elle envisageable ?

> L'acquisition d'un équipement est-elle indispensable aujourd'hui ? N'est-il pas possible de la différer ?

> L'utilisation du matériel justifie-t-elle un investissement seul ? N'y a-t-il pas intérêt à investir en groupement ou à faire appel à des prestataires de service ?

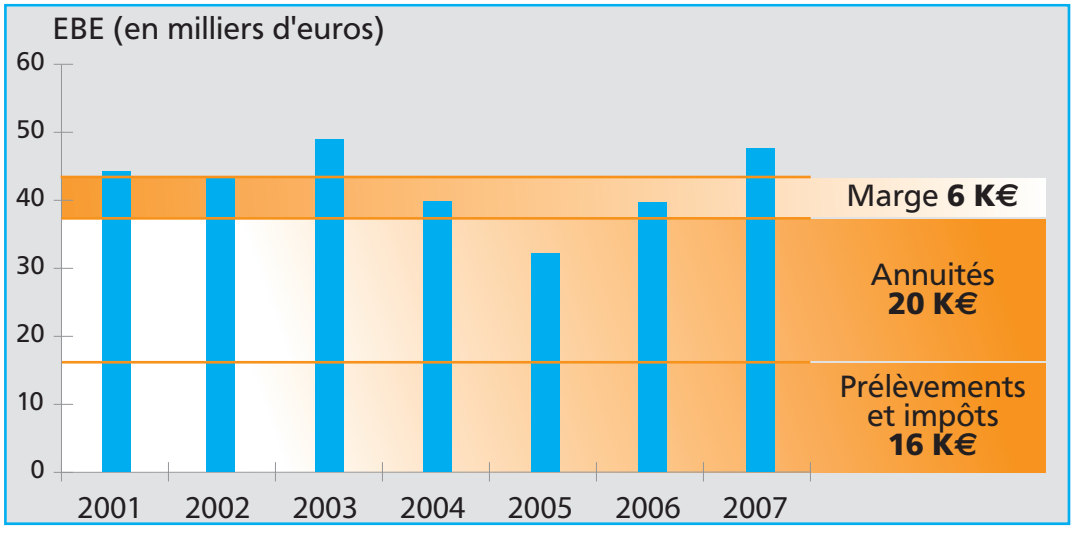
> Quelle sera la rentabilité de l'investissement ? Les gains futurs l'armortiront-il et dans quels délais ?

UNE FOIS LA DÉCISION PRISE
COMMENT INVESTIR ?

Là encore, quelques règles sont à suivre avant de s'engager dans le financement d'un projet :

- Rechercher le moyen de financement le mieux adapté à l'objet de son investissement et à ses ressources ;
- Se doter d'un moyen de financement à la dimension de son entreprise ;
- Ne pas financer des investissements lourds avec des outils financiers à court terme ;
- Eviter une trop grande part d'autofinancement d'un investissement à long terme s'il se fait au détriment des dépenses d'entretien, tels que la fertilisation et le désherbage. Inversement, ne pas engager de prêt à long terme pour des dépenses annuelles d'entretien.
- Evaluer les conséquences fiscales de l'investissement.
- Ne pas hésiter à avoir recours à un conseiller pour construire son plan de financement.





Jusqu'où emprunter ?

L'excédent brut d'exploitation (EBE) représente la ressource financière disponible de l'exploitation. La capacité à rembourser est la différence entre l'EBE et les prélèvements privés. Dans cet exemple, la marge de sécurité représente 14 % de l'EBE, c'est trop faible pour emprunter à nouveau, compte tenu de la part nécessaire d'autofinancement. La situation n'est acceptable que s'il existe une réserve financière par ailleurs. L'endettement sera considéré comme excessif lorsque le rapport des annuités de remboursement sur l'EBE sera supérieur à 60 %.

(Source CER France Réunion).

LES MOYENS DE FINANCEMENT A VOTRE DISPOSITION

1. L'achat en groupement

L'achat en groupement (CUMA, SCEA, GAEC) permet de mutualiser les moyens pour partager les coûts d'achat et d'exploitation des matériels. Les CUMA bénéficient en particulier pour leurs investissements d'une formule de prêt bonifié : il s'agit d'un prêt à moyen terme au taux d'intérêt de 3 %. Un apport personnel minime est demandé aux adhérents. Un autre avantage d'un achat en CUMA, et dans le cadre du FEADER il permet de bénéficier de 50 % d'aides publiques pour la mécanisation contre 25 % en individuel ou société hors GAEC (35 %). Le groupement imposant à ses membres de se mettre d'accord sur les conditions d'utilisation du matériel, ce choix incite l'exploitant à réfléchir sur l'usage du matériel qu'il souhaite acquérir comme, son temps d'utilisation et sa puissance.



2. L'autofinancement

Ce sont les ressources propres de l'exploitant. Ces ressources proviennent de l'épargne ou du résultat net après impôt dégagé au cours de l'exercice. Dans un prêt bancaire, l'auto-financement représente l'apport personnel de l'emprunteur.

3. La SNC (Société en Nom Collectif)

Le financement par SNC s'est développé avec la loi de défiscalisation industrielle. Le principe est le suivant :
1) Des contribuables souscrivent au capital d'une société en nom collectif (SNC) qui fait l'achat du matériel agricole neuf que souhaite acquérir l'agriculteur. En contrepartie, ils bénéficient d'une réduction d'impôt sur cinq ans dans le cadre de la défiscalisation du bien acquis.
2) Les fonds propres de la SNC apportés par les souscripteurs représentent 38 % du prix du matériel. S'y ajoute une subvention. Le complément du financement est assuré par un emprunt bancaire sur cinq ans.
3) La SNC passe un contrat de location, avec engagement d'achat au bout de cinq ans, par l'exploitant. Elle lui loue le matériel pendant cette durée. Le montant du loyer est égal aux remboursements du prêt bancaire souscrit par la SNC. Au terme des cinq ans, l'exploitant devient propriétaire du matériel pour un euro symbolique.

Prévention des risques professionnels : des aides de la CGSS

Les exploitants agricoles employant au moins un salarié à temps plein peuvent bénéficier d'une aide aux investissements (formation ou matériel) portant sur la prévention des risques professionnels et l'amélioration de la sécurité au travail. Un contrat de prévention, signé entre la CGSS et l'exploitant, en précise les modalités, notamment financière. Le pourcentage d'intervention de la caisse peut atteindre 20% (pour du matériel) à 50% (pour une formation). L'aide est versée sous forme d'avance, au fil de l'avancée du projet. Conditions pour en bénéficier : être à jour de ses cotisations de Sécurité Sociale au cours des douze mois écoulés. Les nouvelles exploitations ne peuvent prétendre à cette aide, cumulable avec toutes les aides publiques.

Pour en savoir plus : CGSS Prévention des Risques Professionnels, immeuble Floréal (Sainte-Clotilde). Adresse postale : 4, boulevard Doret, 97704 Saint-Messag, cedex 9. Tél. : 0262 90 47 00.

Une formation utile

La formation à la gestion de l'entreprise agricole de CER France Réunion aborde les principes de base de la gestion d'un investissement : les pièges à éviter, la formation économique de l'investissement, le financement par SNC, le plan de financement, l'appréciation de la rentabilité d'un investissement.

RENSEIGNEMENTS
CER France Réunion
Saint-André
tél. : 0262 58 39 39
Saint-Paul
tél. : 0262 45 28 77
Saint-Pierre
tél. : 0262 96 21 40.

Avantages et inconvénients de la SNC

- L'avantage de cette formule, c'est une baisse de 33 % du prix du matériel par rapport à son coût initial. Mais, attention cet effet d'aubaine qui pourrait inciter à l'achat de matériels surdimensionnés par rapport aux besoins.

- Toutes les clauses du contrat sont à lire attentivement pour ne pas signer à l'aveuglette ! Par contrat, l'exploitant locataire s'engage à conserver le matériel pendant cinq ans. Il ne pourra donc s'en défaire si celui-ci ne répond plus à son attente. Dans le cas contraire, il supportera les conséquences d'une résiliation du contrat. Pour se prémunir contre ce risque, les SNC reportent sur les locataires les incidences de la rupture de contrat. Par ailleurs, selon les termes du contrat, le locataire se porte caution du prêt souscrit par la SNC à l'achat de matériel. En cas de rupture, il supportera la charge du remboursement des sommes dues. Proposer un repreneur pour le matériel ne le dispense pas de ses obligations et il devra négocier avec la SNC qui décidera. De même, des pénalités seront exigées en cas de retard de paiement du loyer.

4. L'emprunt bancaire

Les exploitants agricoles peuvent avoir recours à plusieurs types de prêt : le prêt de campagne, le prêt relais de subvention, les prêts à moyen ou long terme. Il est facile aujourd'hui d'emprunter sans apport personnel auprès d'une société de crédit. Cependant une part d'autofinancement est recommandée pour réduire la charge financière du prêt et pour co-responsabiliser l'investisseur (le Crédit Agricole conseille un apport personnel de 10 %).

- L'octroi d'un prêt s'accompagne de garanties : gage pour les matériels immatriculés, nantissement pour les matériels non-immatriculés, caution.

- L'achat d'un matériel en direct ouvre droit au bénéfice de la défiscalisation de l'investissement par l'exploitant.

Aide publique : la limite à ne pas dépasser !

> L'achat direct (par autofinancement ou emprunt) peut permettre à l'exploitant de bénéficier à la fois de la défiscalisation et d'une subvention publique (aides FEADER), sous réserve que le taux plafond d'aide publique ne soit pas dépassé par le cumul des deux.

> Il s'agit de règles communautaires relatives aux aides d'État. Le bénéficiaire de l'aide apportera au minimum 25% du financement des investissements aidés. Ceux-ci doivent être maintenus dans l'entreprise pendant une période minimale de cinq ans.

> Le taux plafond de subventionnement est de 75% pour les petites et moyennes entreprises dans les DOM. Un exploitant bénéficiant de la défiscalisation risque de se voir refuser une subvention si les montants additionnés de la réduction d'impôt et de la subvention dépassent 75% du coût de l'investissement.

5. Le leasing

La location avec option d'achat ou leasing est un autre moyen pour l'exploitant d'acquérir du matériel. L'achat s'effectue par l'intermédiaire d'un organisme financier généralement partenaire du fournisseur. Il faut souligner que le matériel n'est pas la propriété de l'utilisateur.
L'engagement dans un contrat leasing est irrévocable. Les difficultés éventuelles de trésorerie ne sont pas négociables. Par ailleurs, l'assurance étant à la charge de l'utilisateur, il faut être attentif aux modalités prévues en cas de sinistre ou de cessation d'activité. Pour déterminer son choix entre autofinancement, leasing ou emprunt, l'exploitant doit considérer plusieurs facteurs : le montant du leasing proposé, le taux de l'emprunt négociable, la valeur de la reprise du matériel ancien et ses conséquences sur le coût net à financer, sa possibilité d'épargne, la disponibilité de trésorerie selon les années.

6. La défiscalisation en direct par l'exploitant

La défiscalisation a pour but d'encourager les investissements productifs neufs des entreprises agricoles, y compris les équipements d'irrigation s'ils remplissent les conditions imposées (voir ci-dessous).

- Montant de la réduction d'impôt sur le revenu :
  50 % du montant hors taxes des investissements diminué des subventions.
- Modalités d'imputation de la réduction d'impôt :
  - La réduction d'impôt s'impute sur l'impôt dû ;
  - Le solde est reportable sur 5 ans ;
  - En fin de période, le montant de crédit d'impôt non utilisé est remboursé.

La défiscalisation est intéressante quand on paye des impôts, dans le cas contraire l'intérêt ne sera qu'au bout de 5 ans.

En 2008

• Acquisition d'un tracteur: 40 000 € • Aide à la mécanisation (25%) : 10 000 €
• TVA Non Perçue (8,5%) : 3 400 €
• Base défiscalisable : 40 000 € - 10 000 € - 3 400 € = 26 600 € • Réduction d'impôt : 13 300 €

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Impôt dû	2 500 €	2 000 €	1 000 €	1 000 €	0 €	2 000 €	Trésor Public :
Impôt payé	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	Remb. de
Solde crédit d'impôt	10 800 €	8 800 €	7 800 €	6 800 €	6 800 €	4 800 €	4 800 €

(A noter que les 26 600 € devront être autofinancés et/ou financés par emprunt).

Les conditions à respecter

> L'agrément préalable :

- Dans certaines situations, l'aide fiscale pour investissement outremer est subordonnée à l'obtention d'un agrément préalable délivré par la direction des services fiscaux. Dans les secteurs «sensibles», dont fait partie l'agriculture depuis juillet 2003, l'agrément est en principe la règle quel que soit le montant de l'investissement. Une dispense d'agrément est toutefois prévue pour les investissements dont le montant n'excède pas 300 000 euros réalisés par les entreprises implantées outre-mer depuis au moins deux ans.
La demande d'agrément s'effectue avant la commande du matériel et nécessite le dépôt d'un dossier complexe auprès des services fiscaux. Pour constituer ce dossier, l'aide d'un fiscaliste est fortement recommandée.

> L'utilisation du matériel :

- Le matériel acquis doit être neuf, identifiable et amortissable. Il doit contribuer à l'amélioration des conditions de la production agricole, ce qui exclut les investissements visant au simple remplacement des moyens.

> L'amende fiscale :

- Le projet de loi pour le développement économique de l'outre-mer prévoit d'instituer une amende fiscale pour l'exploitant s'il ne respecte pas ses engagements d'utilisation du bien défiscalisé. Le montant de l'amende est fixé à 50 % du montant de l'avantage fiscal.

QUEL FINANCEMENT POUR QUEL PROJET ?

Mécanisation, travaux d'aménagement foncier, irrigation, plantation, etc. A chaque type d'investissement ou de besoin de financement correspond une offre.

VOUS ACHETEZ DU MATÉRIEL AGRICOLE

Les avantages respectifs de l'achat direct avec défiscalisation et/ou subvention et de la SNC sont en balance. Pour les planteurs ne payant pas d'impôt, la solution de la SNC peut paraître à première vue la plus attirante. Mais la comparaison doit aussi se baser sur la trésorerie de départ de l'exploitant, pour voir s'il n'est pas plus intéressant pour lui d'acheter en direct en défiscalisant.

● Pour les prêts inférieurs à 50 000 euros et sous réserve d'une bonne notation bancaire, le Crédit Agricole propose une formule de prêt personnel permettant à l'exploitant de payer en une fois ses cinq ans de loyers à la SNC. L'exploitant rembourse ensuite le prêt à la banque. Cette formule garantit la SNC contre le risque de défaillance de l'exploitant locataire, ce qui facilite l'acceptation de son dossier. Les SNC sont en effet attentives à évaluer ce risque dans l'examen des demandes qui leur sont faites. Par ailleurs, le paiement des loyers en une fois évite le dépôt de garantie lié à la location vente.



VOUS INVESTISSEZ DANS L'IRRIGATION

Deux prêts conjoints sont proposés par le Crédit Agricole pour financer les équipements d'irrigation :
1) Un prêt relais à court terme permet de disposer sans attendre de 80% du montant de la subvention du Conseil général, égale à 50 % du montant de l'investissement (voir Caro Canne n° 15) et payable sur présentation des factures. Le remboursement du prêt s'effectue une fois la subvention perçue.
2) Pour financer les 50 % restants, un prêt classique à conditions négociables d'une durée ajustée à la durée de vie du bien :

- 3 ans pour un réseau d'irrigation au goutte-à-goutte ;
- 5 ans, voire 7 ans, pour les installations d'irrigation par aspersion.

VOUS INVESTISSEZ DANS LA PLANTATION

Le dispositif d'avance de la caisse de portage, doublé des aides à la plantation des industriels (voir Caro Canne 16, page 8), ne sont pas toujours suffisants pour financer une plantation. Un prêt complémentaire peut s'avérer nécessaire.
Le Crédit Agricole propose un financement forfaitaire à deux niveaux :
- d'une part, 2 500 euros par hectare, à rembourser sur 5 ans maximum pour la plantation elle-même ;
- d'autre part, 1 000 euros par hectare, en crédit relais de la subvention d'Etat, à rembourser une fois la subvention perçue si le planteur ne souhaite pas bénéficier du relais offert par la caisse de portage.

VOUS MANQUEZ DE TRÉSORERIE

Un manque de trésorerie ponctuel peut conduire à repousser la période de la fertilisation et du désherbage, compromettant les résultats de la campagne suivante. Pour sortir de ce cercle vicieux, plusieurs solutions existent :

> Le prêt de campagne.

Au Crédit Agricole par exemple, le prêt de campagne («PCAM») fonctionne de la manière suivante :

1) Vous êtes client du Crédit Agricole. Vous recevez un courrier qui vous accorde après étude de votre solvabilité un crédit pour l'achat d'engrais et d'herbicides sur la base de 8 euros par tonne de canne, dans la limite du tonnage livré l'année précédente. Par exemple, si vous avez livré 500 tonnes en 2007, le crédit autorisé est de 8 x 500 = 4 000 euros.

Il s'agit d'un crédit à court terme, sur un an, au taux de 6,90% (taux garanti jusqu'au 31/12/08 - plus avantageux que le taux habituel des crédits à court terme).

2) Ce courrier contient un ticket avec lequel vous pouvez retirer vos produits dans une quinzaine de magasins agréés par le Crédit Agricole. Vous ne payez rien sur place.

3) Les engrais et les herbicides sont payés directement aux magasins par le Crédit Agricole.

4) Vous remboursez le prêt de campagne avec les revenus de la campagne suivante.

> Les autres solutions : réserve financière, découvert ou prêt.

1) Pour pallier les manques de trésorerie ou faire face à un imprévu, la meilleure solution sera évidemment de disposer d'une réserve financière dans laquelle puiser pour financer ses opérations, achats de produits ou autres. D'où l'intérêt d'anticiper les problèmes. En étudiant sa trésorerie des années précédentes et en estimant ses charges et ses produits de l'année en cours, on peut déterminer son niveau moyen de trésorerie, voir s'il est positif et s'il permet de constituer une réserve.

2) Dans le cas contraire, sauf à pouvoir emprunter autour de soi, le seul recours est de négocier avec son banquier une autorisation de découvert ou un prêt à court terme. Pour comparer le coût des deux solutions, il faut considérer que le taux d'intérêt du découvert s'applique au montant réel du découvert alors que le taux du prêt s'applique à la totalité du montant du prêt.

3) Si le besoin de crédit est systématique, le déficit de trésorerie est plus durable et structurel. Il peut être nécessaire de reconstituer le fonds de roulement de l'exploitation à l'aide d'un prêt plus important remboursable sur plusieurs années.

Dans tous les cas, il ne faut pas attendre pas que les difficultés surviennent pour prévenir son banquier ! En s'y prenant suffisamment à l'avance, des solutions peuvent toujours être trouvées.



Ce cahier technique a été réalisé avec la collaboration
de CER France Réunion et de la Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel de la Réunion.