dossier

Cinq solutions pour se financer autrement

« On ne prête qu'aux riches », dit l'adage. Mais c'était sans compter sur les modes de financements alternatifs. Voici quelques pistes pour faire vivre votre projet en toutes circonstances.



a situation agricole et viticole française étant morose, les banques sont de plus en plus frileuses lorsqu'il s'agit d'avancer de l'argent. Comment faire dès lors, pour financer un projet ou reconstituer de la trésorerie? Des alternatives existent, mais sont peu utilisées par les viticulteurs, car mal connues. « De

l'argent il y en a, soutient Olivier Antoine-Geny, fondateur du réseau AOC Conseil. Le monde en déborde. Mais il faut chercher au bon endroit. » Christophe Deffarges, responsable du pôle installation à la chambre d'agriculture de la Dordogne, s'efforce d'ailleurs de faire connaître les sources de financement alternatives, « car elles ont un vrai potentiel, mais sont souvent

absentes dans le portage des projets » remarque-t-il. Si l'on parle simplement de coût, il reste difficile de trouver moins cher que la banque (en dehors des prêts d'honneur), car les taux sont actuellement très bas. En fonction de l'état de santé de votre entreprise et du risque

associé au projet, les taux varient de celui d'une banque, à 10 % d'intérêts. Mais l'atout des solutions alternatives réside surtout dans le fait qu'elles sont beaucoup plus accessibles et ne se limitent pas aux achats de matériels. Certaines, toutes nouvelles, constituent un réel

changement de paradigme dans l'univers de la finance. « L'ordonnance de fin 2014, qui autorise à émettre de la dette auprès des particuliers a ouvert une brèche », analyse Maxime Debure, fondateur de la plateforme de financement participatif Winefunding. Plus récemment, cette mesure a été complétée pour permettre également aux entreprises de prêter de l'argent. Depuis, les mouvements de crowdfunding et crowdlending ne cessent de prendre de l'ampleur. « Le financement par les banques va s'effriter petit à petit et la palette des solutions va s'ouvrir », prédit Olivier Antoine-Geny. En 2016, le financement participatif au sens large représentait plus de 233 millions d'euros en France (+ 40 % par rapport à 2015). Selon les estimations de la Banque Mondiale il devrait transiter de la sorte plus de 90 milliards de

L'intérêt des solutions alternatives réside surtout dans le fait qu'elles sont beaucoup plus accessibles

dollars dans le monde à l'horizon 2025, contre 35 en 2015. Et avec l'expansion de la Fintech (nouvelle industrie financière, basée sur le numérique), on peut s'attendre à d'autres innovations qui bouleverseront le secteur de la finance dans les années à venir...

I 36 I n° 241 juin 2017 RÉUSSIR VIGNE

PHOTO : P. CRONENBERGER



D'autres solutions ne sont pas nouvelles, mais sont en pleine évolution. C'est le cas, par exemple, du leasing. Historiquement employé pour les véhicules, il est aujourd'hui possible de louer, via des entreprises spécialisées, toutes sortes de matériels, comme des cuves ou des barriques. « C'est un mode de financement souple, assure Sébastien Mazoyer de chez Corhofi. De plus, nous pouvons nous adapter aux interlocuteurs et aux circonstances. Par exemple, nous proposons à nos clients qui ont été gelés un report de mensualités ou une révision de la chaîne des loyers, ce que ne peut pas faire une banque. » Certaines sociétés réfléchissent par ailleurs à une offre couplant leasing et warrant pour répondre aux besoins spécifiques de la filière (notamment au problème de l'immobilisation), tout en simplifiant les démarches. En clair, la société vous avancera l'argent de votre récolte à la fin des vendanges, que vous rembourserez ensuite par un loyer mensuel.

Intégrer ces solutions alternatives dans un montage global

Mais le fait de chercher des alternatives ne signifie pas forcément se couper de la banque. « Ce sont des solutions qui peuvent être utilisées seules, mais qui sont bien souvent complémentaires aux prêts bancaires, assure Maxime Debure. Il est possible de les intégrer au montage du projet pour accéder plus facilement au crédit ou à une somme supérieure. » En effet, les prêts d'honneur, le crowdfunding, ou encore le warrant peuvent constituer un capital de départ, qui agit comme un levier pour débloquer les fonds des banques.

Pour accéder plus facilement à un prêt bancaire, les vignerons peuvent également avoir recours à des sociétés de cautionnement. Des réseaux solidaires qui apportent une garantie financière à la banque, en se portant caution (Siagi et France Active, par exemple, assurent jusqu'à 150000 euros). « Il ne faut pas non plus oublier de demander des subventions, rappelle Olivier Antoine-Geny. Il en existe de nombreuses dans toutes les régions de France, dont les vignerons ignorent parfois l'existence. D'autre part, j'insiste souvent sur l'utilité de rentrer dans une Cuma, qui reste le moyen le moins cher pour financer du matériel. » Et pour ceux qui seraient prêts à ouvrir leur capital, il est possible de faire entrer des investisseurs via des plateformes spécialisées sur internet ou des groupements fonciers viticoles. C'est un moyen efficace et peu onéreux pour apporter des capitaux à l'entreprise, mais au cadre extrêmement réglementé. Le mieux étant de faire appel, dans ce cas, à un conseiller en gestion de patrimoine. Xavier Delbecque

CROWDFUNDING (ou financement participatif) Mode de collecte de fonds permettant à un ensemble de contributeurs de choisir collectivement de financer directement et de manière traçable un projet identifié. CROWDLENDING Prêts rémunérés entre particuliers et/ou entreprises. LEASE-BACK (ou cession-bail) Transaction financière au cours de laquelle une entité vend un actif et le récupère en location pour une longue durée. **LEASING** (ou crédit-bail) Location de biens d'équipement à une société financière qui se charge de l'investissement. **PRÊT D'HONNEUR** Prêt personnel à taux 0 et sans garantie, accordé comme une aide à l'installation, la reprise ou la croissance. **WARRANT** Titre dont le paiement est garanti par un gage portant sur des marchandises

(vin, matériel...).

Obtenez des prêts grâce au financement participatif

Le crowdfunding permet de financer son projet par des dons, mais aussi d'obtenir des prêts de plusieurs centaines de milliers d'euros ou encore d'ouvrir plus facilement son capital.



orsque l'on parle de financement participatif, les plateformes de dons viennent naturellement à l'esprit. Or, si le crowdfunding a commencé ainsi, il a beaucoup évolué, et permet désormais de répondre à quasiment toutes les problématiques en termes de financement. « Le crowdfunding se décompose en trois modèles: le don, le prêt et l'investissement au capital, expose Maxime Debure, conseiller en ingénierie financière et fondateur de la plateforme spécialisée Winefunding. Ils sont très différents et ont chacun leurs caractéristiques. » Choisir une de ces trois formes dépend avant tout de la nature du projet à financer, et en premier lieu du montant que l'on souhaite lever. Car les échelles de grandeur diffèrent beaucoup entre ces trois moyens.

Il existe en premier lieu des plateformes spécialisées dans l'ouverture du capital, permettant d'importantes levées de fonds. Elles sont habi-

en bref

CONDITIONS

- **Pour le don:** avoir un projet de faible ampleur et fédérateur, disposer d'un premier cercle de financeurs, animer le réseau.
- Pour le prêt: avoir une entreprise déjà installée et rentable.
- **Pour l'investissement au capital :** être prêt à céder des parts sociales.

MONTANT

Quelques milliers à quelques dizaines de milliers pour le don, quelques dizaines à quelques centaines de milliers pour le prêt, jusqu'à plusieurs millions d'euros pour le financement par le capital.

CONTACTS

- **Pour le don :** Miimosa, Winefunding, Kisskissbankbank, Ulule, Fundovino...
- **Pour le prêt :** Lendix, Crédit.fr, Lendosphère, Unilend, Winefunding, Blue Bees...
- Pour l'investissement au capital: Anaxago, Wiseed, Winefunding, Sowefund, Fundovino...

PHOTO: FOTOLIA/PASIPHAI

litées à faire entrer des investisseurs dans l'entreprise, qui deviennent alors actionnaires. Leur avantage majeur, à la différence de la constitution d'un groupement foncier viticole (GFV), est de pouvoir communiquer sur l'ouverture du capital. Si les GFV sont interdits d'« appel public à l'épargne », les plateformes peuvent présenter le projet à autant de personnes qu'elles le souhaitent. D'autre part, le GFV se limite aux investissements terriens. Pour répondre aux besoins plus courants des entreprises, de plus en plus de plateformes proposent des prêts, financés grâce aux deniers de particuliers ou d'autres entreprises souhaitant investir dans l'économie réelle. C'est ce que l'on appelle le crowdlending. « Les prêteurs sont en partie des acteurs de la société civile à la recherche de taux intéressant pour leur épargne, mais aussi et surtout des institutionnels comme les assurances ou BPI France, qui y voient des placements avec de bons rendements et nous confient d'importants fonds », illustre Olivier Goy, fondateur de la principale plateforme française, Lendix. Cette dernière, spécialisée dans le financement des TPE/PME, propose des prêts allant de 30 000 à 3 millions d'euros, remboursables entre trois mois et sept ans. « Contrairement aux banques, nous pouvons couvrir 100 % des besoins: cela peut être pour un achat de matériel ou de foncier, la création d'un site internet, le recrutement de commerciaux ou encore un besoin en fonds de roulement », assure Olivier Goy. Concrètement, l'entrepreneur (peu importe son secteur d'activité) rentre

Un mécanisme beaucoup plus réactif que les banques

accompagnée du détail des dettes.

quelques informations en ligne telles

que le montant et la durée du prêt

souhaités ainsi que sa liasse fiscale

Et en 48 heures, Lendix donne une réponse sur l'éligibilité. « Car il ne faut pas faire d'amalgames, nous ne sommes pas la poubelle des banques, précise le fondateur. Nous ne savons pas financer les entreprises qui font des pertes, ni les installations. » De fait, ce système s'adresse à des sociétés déjà rentables, au chiffre d'affaires minimum de 250000 euros. Aucun nantissement et aucune caution ne sont nécessaires, mais le taux d'intérêt est compris entre 3 et 9 %. Car c'est une autre particularité du crowdlending par rapport au secteur bancaire, le

voir plus loin

Les plateformes de crowdfunding ne sont pas la seule option pour monter un projet en financement participatif. Les caves coopératives vauclusiennes de Vacqueyras et Beaumes-de-Venise, réunies sous l'entité Rhonéa, ont décidé par exemple de passer via la création d'une société coopérative d'intérêt collectif (SCIC). Concrètement. elles offrent la possibilité d'intégrer la structure moyennant 1 000 euros la part. Le capital ainsi engrangé permet d'acquérir localement des parcelles qui ne trouvent pas preneur. La communication est assurée en interne par Rhonéa, principalement auprès des clients et prestataires. « Et le bouche-à-oreille commence à prendre de l'importance », se réjouit Méredith Ponge, chargée relation client de Rhonéa Vignobles. En un an, plus de 200 souscripteurs ont rejoint le projet,

pour un total de 450 parts. Ce qui a déjà permis d'acheter deux hectares en Vacqueuras, sur lesquels un jeune a été installé en métayage. « Nous sommes agréablement surpris par l'engouement du public, c'est un réel succès, témoigne celle qui est en charge de la relation client. Il y a de tous les âges et toutes les catégories socio-professionnelles. Pour eux, c'est un montage simple et un moyen de bénéficier d'avantages fiscaux, ainsi que de recevoir un carton de vin par an. » Rhonéa Vignobles se charge également d'animer le réseau en envoyant une newsletter mensuelle et en organisant des activités œnotouristiques ainsi que l'assemblée générale annuelle. À l'horizon 2022, l'entité espère atteindre 5 000 sociétaires et un vignoble d'une centaine d'hectares.

taux peut être modulé en fonction de la durée du crédit, du risque et de la qualité de l'entreprise. « Cela peut paraître élevé, mais un découvert bancaire coûte beaucoup plus que 10 % » estime Maxime Debure, qui y voit également l'intérêt de pouvoir associer ses clients et ses fournisseurs, qui ont parfois de la trésorerie à placer. Autre avantage de la plateforme, si le dossier est accepté, le vigneron est sûr d'obtenir son financement. Il n'y a donc pas besoin d'animer la campagne et d'attendre la fin de la collecte pour être fixé. « Ce n'est peut-être pas naturel d'aller vers nous, mais nous avons déjà prêté plus de 70 millions d'euros à plus de 200 entreprises depuis avril 2015, confie le dirigeant. Et les investisseurs suivent, nous avons un potentiel de forte croissance. »

Des capacités d'animation et un projet fédérateur indispensables

Pour les vignerons dont les besoins sont plus modestes, il est possible de se diriger vers les plateformes de financement par dons, avec ou sans contrepartie. « La moyenne des montants pour les projets de ce type avoisine les 5000 euros, mais cela peut monter à quelques dizaines de milliers d'euros », informe Maxime Debure. Pour Florian Breton, fondateur de la plateforme dédiée à l'agriculture Miimosa, ce type de financement bénéficie d'un fort attrait auprès du grand public. « Car les gens aspirent à devenir acteurs de leur alimentation », analyse-t-il.

Sur les 800 projets accompagnés depuis sa création, le site affiche d'ailleurs un taux de réussite de 80 %. Toutefois, le succès est conditionné par la communication du vigneron. « C'est ouvert à tout le monde, mais il faut un vrai besoin et une réelle motivation », avoue l'entrepreneur. Car il vaut « vendre » son projet tout au long de la levée de fonds, ce qui signifie un investissement personnel pour animer la campagne, qui dure en moyenne cinq semaines, remercier au fur et à mesure, et informer les donateurs de la réalisation du projet. « Cela demande des capacités d'organisation, mais aussi un projet original et un capital sympathie » commente Maxime Debure. « Atteindre le but est également plus facile si l'on a un premier cercle de financeurs, comme des amis, de la famille ou des clients », ajoute Florian Breton. Si convaincre les donateurs prend du temps, le système a toutefois l'avantage de créer un premier cercle de clients et ambassadeurs potentiels. Pour ce qui est du coût, de telles plateformes prennent généralement une commission de 5 à 10 % sur la somme totale, seulement en cas de succès. À cela il faut ajouter les contreparties pour les donateurs. « Il est important de bien réfléchir à ce poste, conseille Maxime Debure. Il ne faut pas qu'elles soient trop chères par rapport au projet. L'idéal est de proposer des visites du domaine ou des repas vignerons, qui, en plus, susciteront l'envie d'acheter vos produits. » Xavier Delbecque

RÉUSSIR VIGNE n° 241 juin 2017 | 39 |



Leasing et warrant pour un meilleur accès aux banques

Le leasing permet de s'équiper en évitant les gros investissements. Le warrant agricole est quant à lui particulièrement adapté au vin, mais augmente la facture du prêt.

e leasing, même s'il ne permet pas de financer un projet, peut être un levier pour acquérir du matériel et préserver la capacité d'investissement de l'entreprise. En effet, grâce à la location de longue durée (avec ou sans option d'achat derrière), le ratio dettes/capital diminue. Au niveau comptable, cela s'explique par l'inscription du matériel acquis non pas dans l'actif du bilan, mais dans la ligne des charges.

De nombreux constructeurs et filiales de banques proposent ce type de crédit-bail, encore peu usité en agriculture. En apparence plus cher qu'un crédit classique, il peut se monter compétitif si l'on tient compte de l'intérêt fiscal. Classiquement utilisé pour les tracteurs et les utilitaires, il devient possible de louer de plus en plus de matériel, à l'image des barriques. La société H & A location, par exemple, gère un parc de 50000 barriques sur tout le territoire français. « C'est un moyen de financement mais aussi une prestation de service, explique Xavier Renard, responsable marketing de l'entreprise. Le vigneron s'occupe simplement de négocier le prix et les critères techniques avec son tonnelier.

Ensuite nous prenons tout en charge: le règlement des factures, la livraison et le retrait à la fin du contrat. L'exploitant a juste à payer le loyer mensuel ». Tout cela est à peine plus onéreux qu'un taux bancaire, grâce à un système de valorisation par de la revente d'occasion. De son côté, la société Corhofi propose de la location sur pratiquement tout. Elle achète ce dont vous avez besoin auprès de vos fournisseurs, puis vous fait payer un loyer. « Contrairement aux banques, nous pouvons financer tous les besoins liés à l'entreprise. Il peut s'agir de véhicules, d'informatique, de matériel de production, ou même de matières sèches », informe Sébastien Mazoyer, consultant de l'entreprise pour la filière vin.

Transformer ses stocks en trésorerie

La durée de financement est variable, mais ne dépasse pas 72 mois, avec des taux fixés en fonction de l'entreprise. Plus le risque sera gros, plus le taux sera élevé. Il est même possible de dégager de la trésorerie, grâce à l'activité de lease-back. Pour schématiser, la société rachète votre matériel puis

vous le loue. « Nous traitons des dossiers à partir de 1500 euros, et jusqu'à plusieurs millions, pour répondre aux besoins des petits coopérateurs comme des grands châteaux, précise Sébastien Mazoyer. De plus, nous pouvons être très réactifs: sous dix jours l'accord est donné et les fonds débloqués. »

Une autre possibilité pour générer de la trésorerie est de mettre ses stocks en gage, c'est le warrant. « Nous sommes un intermédiaire entre l'exploitant et la banque qui prête l'argent », explique Vanessa Marrache, responsable Sud-Ouest pour Eurogage. Son rôle est d'estimer le montant des stocks de vins, soit par rapport au coût de revient, soit par rapport au cours du vrac. Ce montant constituera ainsi la garantie pour l'organisme prêteur. « Il ne faut pas hésiter à en parler à son banquier lors d'une demande d'emprunt, car tous ne sont pas au courant que cela existe », prévient la responsable. Olivier Antoine-Geny, d'AOC Conseil, met cependant en garde: « ce sont des solutions qui peuvent être onéreuses, car il faut payer l'entreprise qui vient régulièrement vérifier l'état des stocks. De même, cela pose des contraintes organisationnelles car les lots doivent être séparés et identifiés ». Cette option reste toutefois plus avantageuse que les autres solutions pour dégager de la trésorerie (créances, crédits court terme ou l'affacturage).

Xavier Delbecque

I 40 I n° 241 juin 2017 RÉUSSIR VIGNE

PHOTO : C. DE NADAILLAC

S'agrandir grâce au GFV

Dans le cas d'un projet d'achat de parcellaire, il est possible d'avoir recours au groupement foncier viticole (GFV) pour éviter d'alourdir de façon considérable la dette de l'entreprise. « En particulier lorsque le prix dépasse les 300000 euros l'hectare », observe Sabine Eyquem, présidente de la société de conseil en patrimoine GFV Saint Vincent. « Une fois libéré du foncier, le vigneron peut se concentrer sur d'autres choses et garde sa capacité d'entreprendre. » Concrètement, le vigneron va s'associer à des investisseurs. Ce sont eux qui vont acheter les terres, puis faire un bail au producteur. « De plus en plus de

en bref

- CONDITIONS avoir un projet foncier et un potentiel de notoriété.
- OMONTANT de quelques dizaines de milliers à plusieurs millions d'euros.
- CONTACTS conseillers en gestion de patrimoine (GFV Saint Vincent, Canovia...), experts-comptables.

gens souhaitent investir dans du réel, et le secteur viticole bénéficie d'un fort attrait, éclaire la conseillère. Ce sont souvent des chefs d'entreprise voulant diversifier leur patrimoine et profiter d'avantages fiscaux. » Mais Marc-Antoine Seris, cofondateur de la banque d'investissement Canovia, prévient: « il y a des pièges à éviter, notamment pour les petits domaines. Les gros investisseurs, au-delà du million d'euros, seront forcément très exigeants derrière. Ils ne feront pas de cadeaux. De même, les petits investisseurs qui ne recherchent que l'aspect spéculatif sont dangereux pour un domaine avec une vision sur le long terme de qualité et de transmission. » L'idéal, dans ce cas, est de trouver un groupe de personnes passionnées par le vin, prêtes à établir une relation de partage avec le propriétaire. « Il faut donc un projet fédérateur », analyse Olivier Antoine-Geny d'AOC Conseil. Ce type de projet est plutôt destiné aux vignerons avant un potentiel de notoriété important ou bien situés sur des appellations presti-



DANS LE CAS D'UN PROJET D'ACHAT DE PARCELLAIRE, il est possible d'avoir recours au groupement foncier viticole (GFV) pour éviter d'alourdir la dette de l'entreprise.

gieuses. « Cela convient d'autant plus aux personnalités avec un capital sympathie, car il faut animer un minimum son réseau d'investisseurs, les recevoir... Il ne faut pas oublier que c'est aussi un potentiel réseau d'ambassadeurs », ajoute Sabine Eyquem. « Dans le cas où le but du vigneron est de récupérer son patrimoine et celui des investisseurs de récupérer leur argent, il est possible de prévoir la sortie de ces derniers dès le montage de projet », rassure Maxime Debure, conseiller en ingénierie financière. 📣 X. D.

Des prêts d'honneurs jusqu'à 90000 euros

Obtenir un prêt sans intérêt et sans garantie personnelle,

impensable me direz-vous. Et pourtant, c'est possible! « Nous avons créé un fonds de dotation régional spécifique à l'agriculture, qui couvre actuellement toute la Nouvelle Aquitaine », informe François Gaumet, directeur du réseau Initiative Périgord. Un capital destiné à aider le lancement des agriculteurs et vignerons non éligibles à la dotation jeune agriculteur. Le tissu associatif Initiative France (auquel appartient Initiative Périgord) œuvre pour l'intérêt général, et fonctionne grâce au mécénat, aux aides publiques, ainsi qu'à des professionnels bénévoles, qui évaluent la viabilité du projet des candidats. Il permet d'obtenir un prêt d'honneur de

5000 à 20000 euros, remboursable en 3 à 5 ans. Pour les vignerons déjà installés, des solutions similaires existent, afin d'aider l'entreprise lors d'un projet de forte croissance. Le réseau Entreprendre propose notamment un accompagnement sur la durée par un chef d'entreprise expérimenté, couplé à des prêts d'honneur. « Il ne s'agit pas seulement d'obtenir un financement, mais une aide globale, avec un suivi individuel et collectif sur 24 à 36 mois », explique Emmanuel Libaudière, directeur du pôle marketing du réseau. De cette façon, $30\,000$ à $90\,000$ euros peuvent être débloqués pour supporter un projet d'agrandissement, de développement export ou autre, avec l'objectif de doubler le chiffre d'affaires en trois ans. « C'est en plus un levier

en bref

- CONDITIONS projets de reprise/installation, de développement ou innovants.
- **MONTANT** 5 000 à 90 000 **€**, voire plus si projet innovant.
- CONTACTS réseaux locaux d'Initiative France et réseau Entreprendre, BPI France, CCI, APCE, Adie.

majeur auprès des banques. L'accompagnement est un facteur de réassurance », complète le directeur. Autre avantage, le partage d'expérience aide aussi à sortir du maquis administratif. « Nous sommes animés par des valeurs humanistes. L'idée est que l'entrepreneur rende ce qu'il a reçu en devenant membre du réseau une fois son projet réalisé », conclut Emmanuel Libaudière. X. D.

RÉUSSIR VIGNE n° 241 juin 2017 | 41 |