

# Comment financer les projets

Le financement des projets, agricoles ou ruraux, connaît une profonde mutation. L'offre bancaire se diversifie, de nouveaux acteurs de financement de l'économie sociale et solidaire s'intéressent aux projets ruraux, des collectivités territoriales s'impliquent pour soutenir des projets non aidés par l'Etat. Cependant, l'accès au financement reste toujours délicat pour les projets novateurs : peur du risque pour le banquier, méconnaissance du secteur agricole... L'atelier étudiera les alternatives qui s'offrent au porteur de projet d'installation à travers trois pistes de financement : le financement bancaire, le financement par les réseaux d'économie solidaire, l'avance sur la production par les consommateurs

## Le financement bancaire

*par Daniel Laperche, du Crédit Mutuel de Bretagne (CMB)*

85 % des aides accordées par le Crédit Mutuel de Bretagne (CMB) concernent des installations en lait (productions de 40 à 50000 litres/an). Cependant, il y a une augmentation des projets en vente directe dans le bassin rennais. Les productions en viande bovine se développent également. Le CMB appuie son étude des projets sur les références établies par les Chambres d'agriculture, l'ADASEA et les centres comptables.

### *Les prêts accordés aux «atypiques»*

Antoine Pillet, représentant des CIGALES (Club d'innovation et de gestion alternative et locale de l'épargne solidaire), signale l'existence de 60 monographies réalisées par un centre de gestion agréé (l'ANCE : Agence Nationale pour la Création d'Entreprise), qui proposent des références pour des projets atypiques.

Le diagnostic de projet réalisé dans le cadre des stages EPI (Étude préparatoire à l'installation), suivi par la quasi-totalité des porteurs de projets qui se présentent au CMB, constitue pour les banques un premier «filtre» de la Chambre d'agriculture vis à vis des projets trop «utopiques». Ces projets d'installation pour lesquels il n'existe

pas de référence (l'installation en pain bio, par exemple) sont évalués en premier lieu au regard du ressenti du banquier : adéquation entre les compétences, la personnalité du porteur de projet et l'activité visée, niveau de préparation du projet. Le CMB utilise aussi sa propre connaissance du marché local pour évaluer la viabilité des projets.

### *A petit projet, petit budget*

Denis Gaboriau, agriculteur, fait remarquer l'importance de prendre en compte le rapport entre revenu et chiffre d'affaire dans les projets d'installation. Il faut notamment éviter les risques de suréquipement. Il n'existe pas de système de veille interne au CMB permettant de suivre l'évolution de ces projets d'installation aidés.

Les banques acceptent d'aider les petits projets car les montants étant faibles, le risque est limité.

Par exemple, de prêts ont été accordés d'un montant de 25 000 € pour un projet de paniers de légumes bio / 15 000 € de subvention étant apportés par le Conseil Général (financement du projet à 100 %). Ou encore pour un montant de 35 000 € pour un projet de fabrication et commercialisation de pain bio avec un remboursement sur 12 ans.

## Le financement par les réseaux d'économie solidaire

### L'ADIE, l'Association pour le Droit à l'Initiative Économique

*par Aurélie Dodart, de l'ADIE*

#### Quelques chiffres

**Au niveau national, l'ADIE :**

- touche un public à 80 % de chômeurs ;
- regroupe 300 salariés et 700 bénévoles (notamment des avocats) ;
- est présente dans tous les départements ;
- 6000 entreprises ont été financées en 2005 ;
- le taux de réussite des projets est de 64 % sur 2 ans (par ailleurs, 75 % des personnes aidées s'insèrent dans la société après 2 ans).

**L'ADIE à Rennes :**

- compte deux conseillères ;
- 35 entreprises ont été financées en 2005 ;
- 70 entreprises ont été accompagnées.

L'ADIE finance les porteurs de projets qui ne peuvent avoir accès au crédit bancaire. Son objet est d'apporter une aide sociale et professionnelle aux porteurs de projet, en leur donnant le droit à l'initiative économique. L'ADIE reçoit pour cela des prêts bancaires et des subventions du département et de l'État. Les créateurs d'entreprise remboursent l'ADIE quand le projet est lancé. Le financement des projets peut aller jusqu'à 10 000 €. Des projets de tous types sont aidés, les projets agricoles et ruraux représentant 4 % au niveau national.

### *Prêt de matériel pour tester son activité*

L'ADIE instruit le projet : entretien, sondage auprès des acteurs environnant le porteur de projet, qui permettent d'évaluer la capacité du por-

teur de projet à mener à bien son entreprise. Une grille de confiance est utilisée permettant de mesurer la stabilité de la personne, son parcours professionnel, la nature de ses relations avec la banque. Le porteur de projet est pour cela mis en relation avec une assistante sociale et un banquier instructeur. Des rencontres mensuelles et des formations thématiques sont proposées : relations avec les banques, marketing, formations à l'informatique encadrées par des bénévoles au sein des «ateliers initiative» etc. L'ADIE peut également prêter du matériel pour une période de 6 mois (30 véhicules disponibles à Rennes, matériel informatique) : ce prêt permet au porteur de projet de tester son activité en situation réelle.

## Les CIGALES, Club d'Innovation et de Gestion Alternative et Locale de l'Épargne Solidaire

par **Antoine Pillet**, *représentant des CIGALES*

Les CIGALES fonctionnent par l'apport mensuel d'une contribution (environ 10 €) de ses épargnants (5 à 25 épargnants en moyenne). 5 à 10 projets sont aidés chaque année à hauteur de 3000 €. Ces aides viennent en complément du prêt bancaire. Plusieurs CIGALES se regroupent parfois à une petite échelle.

### *Des investisseurs, pas des prêteurs*

Elles fonctionnent dans une démarche de projet collectif : elles prennent des parts dans une structure sociétaire «*Nous sommes des investisseurs, pas des prêteurs*». Les membres des CIGALES aux profils variés (experts comptables, responsables de communication, commerciaux) représentent par ailleurs une ressource pour le porteur de projet qui pourra se constituer un réseau utile pour faire connaître et faire vivre son projet.

### *Une garantie supplémentaire pour les banques*

Les CIGALES apportent un accompagnement méthodologique au porteur de projet et représentent en ce sens une garantie supplémentaire pour les banques sur la viabilité du projet. Les CIGALES sont d'ailleurs parfois sollicités par les banques pour suivre des projets. Trois types de conventions sont signés avec les porteurs de projet : une convention de compte courant d'associé, une convention de rachat de parts (après 5 ans si réussite du projet), une convention de gestion. Les CIGALES demandent au porteur de projet de tenir des tableaux de suivi de son activité : suivi de la trésorerie, suivi de ce que l'on perd et de ce que l'on gagne d'un point de vue commercial. Un rapport mensuel est demandé. Une réunion avec le porteur de projet est par ailleurs organisé tous les trois mois.

Des expériences à grande échelle se sont développées en Corse (avec un apport de 300 000 € de la Caisse des Dépôts et Consignations, un apport de 100 000 € du département, 4 200 actionnaires, plus de 200 entreprises aidées...).

## Les AMAP, une avance financière par les consommateurs

*par Patrick Labarrière, AMAP (Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne) de Pontivy*

Le principe des AMAP est apparu au Japon après la catastrophe nucléaire durant la 2<sup>ème</sup> guerre mondiale. La population souhaitant une alimentation saine était prête à avancer le prix de la production. Les AMAP sont apparues plus récemment en France. Celle de Pontivy existe depuis 1 an. Les AMAP sont des associations de consommateurs (seuls les consommateurs sont adhérents) qui signent une convention avec un ou plusieurs producteurs permettant de lui avancer de l'argent représentant 6 mois de production (pouvant inclure l'achat de matériel). Ces associations s'engagent à ce que les producteurs pratiquent une agriculture saine, sans intrants, ou s'engagent dans cette voie ; à proposer des produits locaux et de saison ; à développer les relations producteurs / consommateurs en diffusant notamment un bulletin de liaison.

### *Un partage des risques*

#### Quelques informations sur l'AMAP de Pontivy :

- 1 an d'existence
- Des animateurs bénévoles
- 40 adhérents
- Un coût d'adhésion de 5 €
- De 20 à 60 paniers distribués de la première à la troisième saison de fonctionnement
- Un chiffre d'affaire assuré de 300 € par semaine pour les producteurs

Quand les produits sont récoltés, ils sont distribués le jour même aux adhérents de l'AMAP. Le consommateur vient à la boutique de l'association et compose lui-même son panier. Une distribution a lieu chaque semaine. Les consommateurs partagent les risques avec le producteur : le panier peut être plus ou moins rempli en fonction des aléas climatiques.

L'AMAP de Pontivy souhaite se maintenir à une échelle relativement restreinte pour garantir la convivialité au sein du réseau de producteurs / consommateurs. Il y a un bon taux de renouvellement des consommateurs.

### *Des AMAP se mêlent du foncier*

Les AMAP, comme les CIGALES, permettent au porteur de projet de se constituer un réseau et d'être plus crédibles auprès des banquiers pour demander un crédit. Par ailleurs les consommateurs «achètent» la constitution d'un réseau local de distribution de produits alimentaires de qualité en circuit court : c'est un investissement à long terme. Enfin la participation à une AMAP a un effet éducatif par rapport à l'acte de consommation, elle permet notamment aux consommateurs de découvrir de nouveaux produits. Ce système de commercialisation se développe. En Provence Alpes Côtes d'Azur, l'alliance PEC (Alliance Paysans / Consommateurs) met en réseau des AMAP. Voir : <http://alliancepec.free.fr/>

Une AMAP a été mise en place au sein de Radio France. Des AMAP particulièrement actives grâce aux réseaux d'acteurs qu'elles représentent ont développé des actions telles que l'achat de terres, l'intervention dans la définition d'un PLU, la déviation d'une route.