

**LE MOIS
DE LA BIO**

RENCONTRES
GRATUITES
ET OUVERTES
À TOUS LES
PROFESSIONNELS

WWW.MOISDELABIO.FR

**NOVEMBRE 2022
NOUVELLE-AQUITAINE**

- > INNOVER SUR SA FERME
- > OPTIMISER SES COÛTS DE PRODUCTION
- > DIVERSIFIER SES PRODUCTIONS

Comment financer mon projet BIO?

Quelles sont les attentes du financeur?

VINCENT BRETHOUX
CREDIT AGRICOLE AQUITAINE

AGIR CHAQUE JOUR
DANS VOTRE INTÉRÊT



ET CELUI
DE LA SOCIÉTÉ



• BIO NOUVELLE-AQUITAINE •
Fédération Régionale d'Agriculture Biologique



AGRICULTURES
& TERRITOIRES
CHAMBRES D'AGRICULTURE
NOUVELLE-AQUITAINE

INTERBIO
Nouvelle-Aquitaine



CONTENU DE L'ATELIER

PARTIE 1 (1H) :

- Comment je produis?
- Comment je finance?
- Comment je vends?
- Conclusion et perspectives

PARTIE 2 (30MIN) :

- Questions et réponses

Comment je produis?

1. Comment je produis?

- Mon parcours professionnel
- Mes objectifs
- Mes partenaires
- Mon modèle économique

Mon parcours professionnel

1. Comment je produis?

- Diplomes
- Mes expériences
- Mes compétences techniques
- Mes compétences acquises
- Mon niveau de vie avant projet

Mes objectifs

1.

Comment je
produis?

- Le revenu dégagé par le projet
- le travail à fournir et son organisation
- la disponibilité familiale
- l'évolution du projet dans le temps

Mes partenaires

1. Comment je produis?

- Accompagnement technique
- Approche économique
- Approche juridique
- les financeurs: la banque et autres
- La famille : conjoints, enfants, parents

Mon modèle économique

1.

Comment je
produis?

- Quels sont mes moyens de production?
- Comment je produis (labels, techniques)
- Je transforme?
- Comment je vends?
- Quels sont les risques liés aux productions choisies?

1.

Comment je
produis?

La construction du Chiffres d'affaires

- Comment je détermine le prix (marges?)
- Quels sont les volumes produits?
- Quelle est ma saisonnalité?

Les charges liées à mon activité?

- Charges opérationnelles: aliment, apports, entretien, semences.....
- Charges de structure: énergie, eau, MO, locations.....

2.

Comment je finance?

- Construire mon plan de financement
- Mes ressources personnelles
- Les dispositifs d'aides
- Les techniques de financement
- Les besoins de trésorerie
- Les garanties
- **rentabilité et capacité de remboursement**

LE PLAN DE FINANCEMENT

BESOINS

ACHAT TERRAIN	20.000 €
ACHAT SERRES	15.000 €
RETENUE EAU	25.000 €
MATERIEL CULTURES	12.000 €
MATERIEL IRRIGATION	6.000 €
PLANTATIONS VERGER	15.000 €
BFR	20.000 €

TOTAL

113.000€

RESSOURCES



Les ressources

2.

Comment je finance?

- Apport: personnel, familial
- Les dispositifs d'aides: état, associations
- Les prêts "fournisseurs"
- Les prêts bancaires MT:
 - définir la durée
 - nécessité d'un différé
- Les dispositifs liés au foncier
- le financement participatif

LE PLAN DE FINANCEMENT

BESOINS

ACHAT TERRAIN	20.000 €
ACHAT SERRES	15.000 €
RETENUE EAU	25.000 €
MATERIEL CULTURES	12.000 €
MATERIEL IRRIGATION	6.000 €
PLANTATIONS VERGER	15.000 €
BFR	20.000 €
TOTAL	113.000€

RESSOURCES

MT FONCIER	20.000 €
MT SERRES SERRES	15.000 €
MT RETENUE EAU	25.000 €
MT MATERIEL	12.000 €
MT IRRIG	6.000 €
AIDE COOP	5.000 €
MT PLANTATION	10.000 €
APPORT	10.000 €
MT BFR	10.000 €
TOTAL	113.000€

ECHEANCE

LE PLAN DE FINANCEMENT

BESOINS

ACHAT TERRAIN	20.000 €
ACHAT SERRES	15.000 €
RETENUE EAU	25.000 €
MATERIEL CULTURES	12.000 €
MATERIEL IRRIGATION	6.000 €
PLANTATIONS VERGER	15.000 €
BFR	20.000 €
TOTAL	113.000€

RESSOURCES

MT FONCIER	20.000 €	15A	1700€
MT SERRES SERRES	15.000 €	10A	1800€
MT RETENUE EAU	25.000 €	10A	3000€
MT MATERIEL	12.000 €	7A	2000€
MT IRRIG	6.000 €	9A	800€
AIDE COOP	5.000 €		
MT PLANTATION	10.000 €	10A	1200€
APPORT	10.000 €		
MT BFR	10.000 €	5A	2200€
TOTAL	113.000€		12.700€

ECHEANCE

2.

Comment je finance?

Financer la tresorerie

- la TVA
- les subventions
- le BFR
- la trésorerie courante: prêt CT/OC

DES ACTEURS DU FONCIER



la SAFER NA



FERMES EN VIE



TERRES DE LIENS

les garanties

2.

Comment je finance?

- A quoi ça sert?
- les garanties classiques: hypothèque, caution solidaire, etc...
- ALTER'NA

2.

Comment je finance?

RENTABILITE & CAPACITE DE REMBOURSEMENT: les bases

- Indicateurs et SIG (non exhaustif !)
 - le CA et sa construction
 - les marges brutes des ateliers
 - EBE (années 1, 2,3...)
- A quoi sert l'EBE:
 - payer les échéances
 - payer le revenu (prélvmt privé)
 - marge de sécurité

3.

Comment je vends?

- Quelles sont mes stratégies de vente?
- Quels circuits?
- Construire une étude de marché
- La vente en ligne?
- impact sur mon organisation
- impact sur les moyens de paiement

CONCLUSION



- **PENSER AUX RISQUES ASSURANTIELS : DES BIENS, DES PERSONNES, ALEAS CLIMATIQUES**
- **LE FINANCEUR FAIT PARTIE DE VOS PARTENAIRES POUR LA MISE EN OEUVRE DE VOTRE PROJET BIO ET SON SUIVI**
- **VOS PARTENAIRES SONT LA POUR ACCOMPAGNER VOS REUSSITES...MAIS AUSSI DANS LES MOMENTS DIFFICILES**

A VOUS LA PAROLE!



**LE MOIS
DE LA
BIO**

Événement professionnel organisé conjointement par



**AGIR CHAQUE JOUR
DANS VOTRE INTÉRÊT**



**ET CELUI
DE LA SOCIÉTÉ**

Avec le soutien de



*La Nouvelle-Aquitaine et l'Europe
agissent ensemble pour votre territoire*

MERCI !