

Le Crédit Mutuel privilégie l'accompagnement et la relation humaine

© 25/10/2018 | 👤 Yoann Frontout • 📰 Terre-net Média

Entre les terres, les bâtiments, le matériel, le cheptel ou les semences, les capitaux nécessaires pour devenir agriculteur donnent facilement le vertige. Les banques proposent divers dispositifs pour aider les porteurs de projets. Dans cette troisième partie d'une série consacrée à ces solutions de financement bancaires, découvrez celles mises en place par le Crédit Mutuel, qui a fait de l'accompagnement des nouveaux porteurs de projet un élément clé de sa stratégie de développement.



Le Crédit Mutuel souhaite accompagner les jeunes porteurs de projets agricoles dans leur réflexion et l'élaboration de leur dossier.

(©Aytuncoylum et Brgfx, Fotolia

// Création Terre-net Média)

Comme ses concurrents bancaires, le **Crédit Mutuel** propose aux **jeunes agriculteurs** une gamme de **prêts à des taux préférentiels** avec des durées pouvant aller jusqu'à 15 ans. Le **prêt Coup de Pouce**, spécifique aux jeunes agriculteurs, permet de **financer les investissements** tandis que le **prêt Bienvenue**, ouvert à tout nouveau client, est utilisé par les jeunes agriculteurs pour acheter des parts sociales lorsqu'ils envisagent de **s'installer dans une société déjà constituée**.

À lire également :

[Financement de l'installation – Évolution des aides : un résultat contrasté](#)
[L'installation by CA, le pack tout en un du Crédit Agricole](#)
[La Banque Populaire joue la polyvalence](#)

« Dans un environnement de plus en plus incertain, nous proposons du sur-mesure », précise **Christian Gogny, responsable de l'agriculture sur les départements de Savoie et Haute-Savoie**. La date de première échéance est ainsi toujours calée sur les premières rentrées d'argent de l'exploitation et tous les prêts d'endettement moyen-long terme disposent d'**échéances modulables**. « En cas de dégradation de la conjoncture, nous pouvons réduire les échéances en augmentant les durées de remboursement » explique le responsable.

Toutefois, pour garder de la marge en cas d'aléas sur l'exploitation, une attention particulière est portée, dès le départ, au **financement de la trésorerie**. « C'est bien souvent là que ça peut caler », précise Christian Gogny en détaillant la gamme de prêts disponibles, du simple financement de campagne de moins d'un an à celui du **fond de roulement** sur des durées inférieures à cinq ans.

Pas que Des avantages "sonnants et réverbérants"

« Dans la charge financière, les taux d'intérêt ne représentent actuellement pas grand-chose », souligne-t-il par ailleurs. Si les **prêts à l'installation en agriculture** s'accompagnent de différents avantages selon les caisses régionales, comme la gratuité des frais de dossier, la grande spécificité du Crédit Mutuel n'est pas "sonnante et réverbérante". « Nous axons notre travail sur les relations humaines avec les jeunes installés. Nous cherchons à les accompagner dans la réflexion et l'élaboration des dossiers, et ce de façon très marquée », souligne Christian Gogny.

La **prévoyance**, avec des assurances complémentaires pour faire face financièrement à une incapacité de travail prolongée ou un décès, est ainsi abordée avec les exploitants dès qu'ils s'installent. « Une fois l'exploitation lancée, le temps pour se pencher sur ce sujet fait souvent défaut. »

Des modèles de financement appelés à s'adapter

Si **accompagner les agriculteurs** est une priorité, les stratégies doivent alors évoluer de pair avec l'apparition de nouvelles problématiques. Pour Christian Gogny, se posent notamment aujourd'hui des questions relatives aux garanties extérieures, en lien avec l'accroissement **des risques et des aléas économiques comme climatiques**. « De plus en plus d'agriculteurs s'installent hors cadre familial, observe-t-il. Or le principal problème sur ce type d'installation, ce n'est ni les taux ni les conditions mais les garanties, qui font reculer tout le monde. »

Comment mieux maîtriser les aléas climatiques et économiques en agriculture ?

Éléments de réponse sur : [La gestion des risques, clé majeure de la performance de l'exploitation](#)

La réponse du Crédit Mutuel Savoie Mont Blanc est de se rapprocher d'**entreprises de cautionnement** comme Siagi ou France Active, qui ont fait de la garantie leur métier. Les entreprises de l'artisanat utilisent déjà beaucoup ce type d'offres qui limitent la prise de garantie sur du patrimoine personnel. Reste le frein lié aux tarifs pratiqués par ces sociétés de cautionnement, plus élevé que de la garantie sur bien personnel. « Un coup de pouce des pouvoirs publics serait le bienvenu, commente le spécialiste. J'espère que début 2019, une offre sera mise en place en Auvergne-Rhône-Alpes et Paca et que les autres régions suivront ! »

Le Crédit Mutuel participe aussi à la réflexion sur la **création de fonds agricoles**, c'est-à-dire de fonds de commerce pour les exploitations. Un dispositif existant depuis 2008 mais qui peine à se développer. « Pourtant, il est particulièrement intéressant pour les fermes en **circuit court** ou en **vente directe**. Il permet en effet de prendre un nantissement sur la valeur commerciale de l'entreprise en intégrant la clientèle qu'elle a fidélisée », précise Christian Gogny.