

Et si vous optiez pour le crowdfunding ?

© 23/10/2018 | 👤 Yoann Frontout • 📰 Terre-net Média

Les aides à l'installation en agriculture opèrent une mue, progressive mais effective. Si les banques font évoluer leurs offres, de nouveaux acteurs viennent proposer des solutions de financement innovantes. Des plateformes de crowdfunding offrent ainsi la possibilité de s'appuyer sur des dons ou prêts de petits porteurs, gages de multiples bénéfices...



Même si, en moyenne, les dons ou prêts individuels n'atteignent pas des sommes très élevées, le financement participatif permet de soutenir des projets de plusieurs centaines de milliers d'euros. (©mix3r, Fotolia)

A lors que les **plateformes de crowdfunding**, ou de **financement participatif**, touchaient presque exclusivement les secteurs culturels et associatifs, **Florian Breton a fondé en 2015 Miimosa**, une plateforme dédiée aux projets agricoles dont il est aujourd'hui président. « L'idée est partie de trois constats : la nécessité d'offrir des relais de financements alternatifs aux agriculteurs, la tendance très forte des citoyens à vouloir se réapproprier leur alimentation et la quasi-absence de projets de **crowdfunding en agriculture** », raconte-t-il.

Lire aussi : [Installation et investissement – Quels financements alternatifs au prêt bancaire ?](#)

La plateforme de financement, fonctionnant par dons avec contrepartie en nature, a soutenu 1 500 projets en l'espace de trois ans et a apporté 7 millions d'euros de fonds à l'agriculture. Les montants individuels sont relativement bas : quelques milliers, voire dizaines de milliers d'euros. Miimosa accompagne ainsi principalement les petites exploitations diversifiées, ou souhaitant s'orienter vers la diversification, vivrières, à rayonnement local et ayant du mal à être financées par les banques, qui préfèrent souvent de plus gros projets.

« Il faut voir Miimosa comme une aide », commente Karen Chaleix, éleveuse et responsable professionnelle au niveau départemental à la chambre d'agriculture. Une aide triplement efficace, où il n'est pas question que d'argent. « La campagne de financement participatif permet, au porteur du projet, de financer celui-ci mais aussi de communiquer sur son métier ou encore d'augmenter et fidéliser sa clientèle », souligne Florian Breton. Pour qu'elle réussisse, le montant visé doit être atteint à 60 %. Miimosa prend alors une commission de 8 %. Depuis quelques mois, la start-up s'ouvre à un éventail de projets agricoles de plus en plus large, grâce aux **prêts participatifs** pouvant accompagner des projets jusqu'à 200 k€ avec des taux d'intérêt de 2,5 à 3 %.

Le financement participatif, Une communauté de valeurs

Proposer **des dons et des prêts participatifs**, c'est aussi le credo de **Blue Bees**. Également lancée en 2015, cette plateforme de crowdfunding se distingue de sa consœur par son positionnement idéologique. Fondée par **Maxime de Rostolan**, elle est née d'un souhait : celui de voir les pratiques agricoles évoluer. « L'agriculture va dans le mur. Il importe, aujourd'hui, de produire sans détruire, de respecter l'homme et la **biodiversité**, de recréer du lien social... », soutient, avec passion, **Emmanuelle Pailat, directrice de Blue Bees**. « Nous sommes militants, ajoute-t-elle. Via le crowdfunding nous souhaitons accélérer la **transition agricole**. Notre plateforme est un outil, pas une fin en soi. » Un outil plutôt efficace puisque quatre millions d'euros ont été levés en trois ans.

Pourtant, la petite équipe – seulement deux personnes ! – est sélective dans les projets qu'elle aide à financer. « Nous retenons un dossier sur trois, privilégiant ceux à fort impact social et environnemental », explique la directrice. Depuis 2015, 250 projets environ ont été financés, allant du champ... à l'assiette ! Le spectre d'action de la plateforme est en effet très large : de l'**installation agricole** à la **diversification**, des éleveurs aux apiculteurs, en passant par le recyclage, la **vente directe** ou le **commerce équitable**...

Les distinctions avec Miimosa ne concernent pas seulement le choix des projets. Les dons, entre autres, sont versés même si le montant total escompté pour le financement n'est pas atteint. Avantage ou désavantage ? Tout dépend de la stratégie déployée par le porteur de projet. Quant aux prêts, leur taux d'intérêt annuel est en moyenne de 2 % pour une durée d'un à cinq ans. De plus, Blue Bees est plus une communauté de valeurs qu'une plateforme de proximité, les contributeurs étant dispersés géographiquement. Ainsi, près de 25 % des dons ou prêts sont réalisés par des « abeilles bleues », c'est-à-dire des personnes ayant déjà soutenu un projet.

Une jeune pousse est de la partie

Le **financement participatif en agriculture** semble avoir le vent en poupe puisqu'une troisième plateforme a vu le jour fin 2017. Baptisée **AgriLend**, elle se veut très ouverte quant à la thématique des projets. « Nous ne soutenons pas que le bio ou les petites exploitations, mais nous ne financerons pas quelque chose de trop intensif », détaille François Fromaget, l'un de ses trois cofondateurs. AgriLend est, en revanche, exclusivement consacrée aux prêts participatifs et aux besoins de financement importants. « 20 k€ au minimum, avec l'objectif d'atteindre plutôt des montants de 200 k€ ou plus », précise le fondateur. Les prêts proposés courent sur des durées d'un à sept ans, avec des taux d'intérêt de 3 à 7 % et une commission de gestion annuelle de 1,5 %.

Découvrez la série d'article sur les solutions de financement de l'installation proposées par les banques :

[L'installation by CA, le pack tout en un du Crédit Agricole](#)

[La Banque Populaire joue la polyvalence](#)

[Le Crédit Mutuel privilégie l'accompagnement et la relation humaine](#)

Que ce soit Miimosa, Blue Bees ou AgriLend, les taux d'intérêt proposés sont plus élevés que ceux des banques. Mais ces structures financent sans demander de garantie, caution ou frais d'assurance et réalisent gratuitement une **analyse financière du projet**. « Le taux affiché peut faire hésiter mais quand nous sélectionnons les dossiers, nous nous assurons que ce n'est pas un frein », ajoute François Fromaget. Le financement peut, en outre, être très rapide et s'avérer « une solution temporaire, notamment lorsqu'une banque propose un prêt avec un délai de **mise à disposition des fonds** trop important ». Dans cette optique, AgriLend autorise le rachat, à tout moment, de l'intégralité du prêt.

Comme Blue Bees, cette dernière se charge de la communication autour de la campagne de financement. Elle en fait même son fer de lance : « L'idée est d'être flexible, rapide, mais également d'apporter un regard marketing. Aussi, nous démarchons la presse, communiquons sur les réseaux sociaux... », insiste François Fromaget. Et on ne peut que se réjouir de la visibilité que ces plateformes donnent au secteur agricole et des liens qu'elles créent entre consommateurs et agriculteurs. Dans le contexte économique chaotique que connaît l'agriculture, avec la **perte annoncée de 122 000 exploitants d'ici 2021** (chiffres de la MSA), il faut espérer qu'un travail coordonné de ces nouveaux acteurs avec les banques et les chambres d'agriculture encourage les jeunes à s'installer.

Voir également :

[Démographie agricole – Le nombre d'exploitations agricoles baisse toujours, mais moins rapidement](#)