



UNION EUROPÉENNE
Fonds Européen Agricole
pour le Développement Rural



Région
Provence
Alpes
Côte d'Azur



PRÉFET DE LA RÉGION
PROVENCE-ALPES
CÔTE D'AZUR

L'Europe investit dans les zones rurales

- ANNEXES AU RAPPORT FINAL -

Evaluation ex-ante spécifique à la mise en place d'instruments financiers par le Programme de Développement Rural de la période 2014-2020

Auteur :



Développer les filières alimentaires | Révéler les territoires ruraux

*Blezat consulting
18 rue pasteur
69007 LYON*

Mars 2017

Annexe 1 – compte rendu des concertations relatives à la thématique « hydraulique et instruments financiers »

Annexe 2 – Compte rendu des réunions techniques sur la thématique « foncier & instruments financiers »

Annexe 3 – Avant-projet d'AMI « prêts d'honneur à l'installation agricole »

Annexe 4 – Avant-projet d'AMI « fonds de garantie agricole »

Annexe 5 – Avant-projet de principes fondateurs d'un « fonds de capital investissement patient »

Annexe 1 – compte rendu des concertations relatives à la thématique « hydraulique et instruments financiers »

Compte rendu des échanges avec les ASA et syndicats d'irrigation

Réunions des 08 et 09 février 2017 à Marseille et à Oraison

Relevé de conclusion : synthèse*

**Les éléments plus détaillés sont présentés dans les pages suivantes.*

Les structures gestionnaires de canaux sont avant tout dans des situations variées liées à leurs moyens d'organisation, leurs tailles, les types de travaux.

3 principales problématiques sont mises en avant :

- Une certaine méconnaissance bancaire de ce que sont les structures gestionnaires de canaux engendrant des demandes bancaires de garanties..
- L'inéligibilité des structures gestionnaires de canaux aux prêts de la Caisse des dépôts dont les conditions financières sont pourtant particulièrement intéressantes pour ce type de projets (ex : taux de 0.6%),
- Une inadaptation du PDR FEADER sur le financement des projets d'irrigation :
 - o des critères d'éligibilité des projets - qui s'imposent à la Région via les règles européennes – qui ne sont pas toujours adaptées aux réalités de terrains
 - o des conditions de versement des aides publiques qui complexifient le montage des dossiers, alourdissent la charge administrative et rallongent les délais de paiement (ex : difficulté de coordination des divers financeurs, paiement tardif du FEADER car postérieur aux versements des financements nationaux,...)
 - o paradoxalement, compte tenu du poids de la subvention du FEADER, des effets pervers de perte induite des capacités d'octroi d'avance de subvention (30% du montant sur justification d'ordre de service) de l'Agence de l'eau pourtant adaptée (ex : moins de capacité de versement des avances de l'Agence de l'Eau au regard des taux plafonds atteints par ailleurs via le FEADER)

2 principaux types de besoins de financement sont partagés :

- Besoin de financement du fonds de roulement (BFR) : la hausse constante des charges, l'allongement des décalages entre les dépenses courantes et les recettes tardives, l'avance de TVA « creusent » la trésorerie

- Besoin d'accès plus « fluide » aux financements externes (ex : avances, subventions, prêts bancaires et taux induits) pour les travaux, dans un contexte de baisse de la capacité d'autofinancement (CAF) des structures

Face à ces situations, l'action publique par « instruments financiers » (ex : avances remboursables, fonds de garantie) peut apporter des réponses mais les problèmes de fond engendrant ces besoins de financement nécessitent avant tout d'être réglés. Dans l'ordre des priorités d'action sont donc avancés :

- 1- Rencontrer/travailler avec la Caisse des dépôts et consignations (CdC) sur l'éligibilité des structures gestionnaires de canaux aux prêts de la CdC, le besoin induit de fonds de garantie
 ⇒ *On rappelle ici que cette décision dépendra principalement d'une évolution nationale*
- 2- Rencontrer/échanger avec le pool bancaire (ex : Crédit agricole, Caisse d'Epargne, Banque populaire) et présenter les structures gestionnaires de canaux (ex : statut, règles budgétaires et comptables, etc...), consolider des relations de confiance avec les banques pour diminuer les demandes de garanties (cf. notamment le statut même des ASA)
 ⇒ *La présence des différents financeurs (publics et bancaires) est à privilégier pour partager les points de blocage, consolider les relations de confiance publiques/privées*
- 3- Rendre plus fluide l'octroi des financements externes (ex : demandes de versements d'acomptes sur ordre de service ou d'avances) pour diminuer le besoin de fonds de roulement

Si ces points ne trouvaient pas de réponses opérationnelles : alors rechercher par les « instruments financiers » des solutions :

- 4- Envisager la mise en place « d'avances remboursables » pour répondre aux besoins de fonds de roulement.
Point de vigilance : porter attention aux conséquences sur le taux induits de la subvention globale (80%), l'avance remboursable devant être recalculée en « équivalent subvention » et pouvant donc impacter à la baisse le montant final de la subvention versée.
- 5- Envisager la mise en place « d'un fonds de garantie » pour assurer le portage/partage du risque.
Point de vigilance : la garantie, liée aux prêts, pourrait ici porter sur des durées très longues (20, 25 ans). Ces durées pourraient constituer un frein à la décision d'octroi de garantie publique...

-Compte rendu des échanges-

La liste des participants reste disponible en région.

1-Les problématiques financières identifiées lors des échanges

Diverses problématiques financières des structures gestionnaires de canaux sont partagées lors des échanges :

- Hausse des charges courantes
- Charges économiques des investissements improductifs : les travaux réalisés permettent rarement de justifier une augmentation générale de la redevance
Baisse de la capacité d'autofinancement (CAF) des structures gestionnaires de canaux et difficulté de révision du montant de la redevance auprès d'un public majoritairement agricole et souvent lui-même en difficulté financière. Tarification n'intégrant pas, le plus souvent, de provision pour la réhabilitation des canaux et des ouvrages
- Mauvaise connaissance des banques sur le statut des structures gestionnaires de canaux (établissement public administratif, mode de gestion budgétaire et comptable)... engendrant un constat de difficultés d'accès bancaires
- Non accès des structures gestionnaires de canaux aux prêts du secteur public adossé aux fonds d'épargne de la Caisse des dépôts et Consignation
- Besoin de financement du fonds de roulement au quotidien, exacerbé par les charges de fonctionnements en hausse, et les charges des investissements récurrents et lors des gros travaux
- Lourdeur des investissements de longs termes au regard de la faiblesse de fonds propres des structures gestionnaires de canaux pouvant limiter les conditions d'accès bancaires
- Difficultés à réellement "amortir" les travaux : comptablement, seuls sont réellement amortis (provisionnés) les montants hors subvention, donc les 20% des travaux non subventionnés.

2-Les constats des limites de l'action actuelle de financement par subvention :

Plusieurs limites sur les subventions et leurs conditions d'octroi sont identifiées lors des échanges :

- Difficulté de préfinancement amont des structures gestionnaires de canaux (avant le versement des subventions sur factures transmises) pour justement pouvoir honorer les factures (cf. besoins de fonds de roulement des structures). Ceci induit par échos des difficultés financières sur les entreprises de travaux elles-mêmes
- Délai long de versement de subvention et lourdeur administrative du montage du dossier de demande, accentuant les besoins de fonds de roulement (BFR) des structures gestionnaires de canaux
- Contraintes réglementaires d'octroi des subventions européennes (cf. critères européens qui s'imposent)

3-Les premières solutions aujourd'hui déployées par les structures gestionnaires de canaux :

Face à ces situations de difficultés administratives, de difficultés économiques, de difficultés d'accès bancaires, les structures gestionnaires de canaux présents mettent en avant :

- Avant tout, une probable baisse des réalisations de travaux (et demandes induites) en raison des faibles capacités de préfinancement...
- Le recours à des appels à versements anticipés des « rôles » : mais même problématiques financières que les structures gestionnaires de canaux chez certains adhérents comme par exemples les exploitations agricoles (quid de leurs moyens...)
- Le recours à des montages juridiques de portage/partage, mutualisation du risque économique : mutualisation, fusion ou Union d'ASA, délégation de maîtrise d'ouvrage à une structure territorialement compétente et ayant la confiance des banques ; ou à titre exceptionnel, via la création d'un GIE entre l'ASA et la Société du canal de Provence SCP, dans l'objectif de rassurer les banques
!! Attention : ce montage (intéressant) ne sera pas reproductible pour d'autres ASA (car fondée sur des relations « 2à2 » de confiance ASA/SCP). Il témoigne toutefois des enjeux de solidifier les fonds propres des ASA et Syndicats.

4-Les besoins exprimés sur le court terme et le moyen terme

Une majorité des structures gestionnaires de canaux pense que leur structure ne devrait pas, à l'instar de collectivités, avoir à faire appel à un fonds de garantie privé. La responsabilité juridique et financière repose sur les propriétaires.

De fait, il a été admis que des solutions de type réglementaire ou de négociation sont à envisager avant d'en venir à des solutions plus lourdes de mise en place d'outils financiers de type fonds de garantie.

Sur le court terme :

Via les représentants des structures gestionnaires de canaux, organiser une réunion de rencontre/travail

- ✓ Avec la Caisse des dépôts et consignations (CdC) sur l'éligibilité des structures gestionnaires de canaux d'irrigation aux prêts de la CdC, le besoin induit de fonds de garantie
- ✓ Avec le pool bancaire (ex : Crédit agricole, Caisse d'Epargne, Banque populaire) et présenter les structures gestionnaires de canaux (ex : statut, règles budgétaires et comptables, etc...), consolider des relations de confiance avec les banques pour diminuer les demandes de garanties (cf. notamment le statut même des ASA)

Scinder les aides (avec FEADER et sans FEADER) selon la taille des dossiers et des structures gestionnaires de canaux. Par exemples :

- Pour les « petites » structures gestionnaires de canaux et petits projets : agir hors FEADER pour disposer davantage de la souplesse de montage administratif des dossiers (moins de charges d'ETP au montage) et des versements si possibles plus rapides.
- Flécher le FEADER sur les plus gros dossiers et les structures porteuses ayant des capacités d'ingénierie (administrative et de projets).

Cette solution renvoie à la question de la légalité des aides en dehors du PDRR qui doit être cadrée pour que cette solution soit pérenne.

- Renforcer les avances mises en place par l'Agence de l'Eau pour compenser l'effet pervers d'un surpoids du FEADER limitant les capacités d'aides par avances de l'agence de l'eau / taux plafonds à respecter.
- Améliorer la rapidité de versement des subventions par exemples en sollicitant des avances forfaitaires sur « ordre de service » des structures gestionnaires de canaux aux entreprises de travaux et non pas sur « facture acquittée » (intérêt -> apporte une forme de trésorerie dont elles ont besoin)

ET, le cas échéant (cf - si alinea précédent non possible) :

- Convenir de création d'instruments financiers de types « avances remboursables »

Point de vigilance : attention au calcul des équivalents subventions, cette

solution peut au final limiter le taux de versement effectif de subvention total à la baisse car déjà « grignoté » par l'avance remboursable...

- Construire en concertation entre structures gestionnaires de canaux et un pool bancaire un fonds de garantie
Points de vigilance : la durée des emprunts est – par exemples - de 15 à 25 ans selon la dimension des travaux... La durée d'engagement de concours publics en garantie peut donc être longue.

Sur le moyen terme :

- Anticiper la révision 2017 de la PAC et du RDR (cf. règlement « Omnibus », projet d'application au 01/01/2018) et utiliser cette « fenêtre d'actions » pour sensibiliser les députés européens siégeant notamment dans les commissions « agricultures » sur le financement des travaux d'irrigation (adaptation des critères)

Annexe 2 – Compte rendu des réunions techniques sur la thématique « foncier & instruments financiers »

Compte rendu des échanges techniques sur le foncier agricole et les instruments financiers

Conclusions des réunions courant 1^{er} trimestre 2017

Objet : subventions, instruments financiers et actions foncières agricoles régionales

La Région Provence Alpes Côte d'Azur se questionne sur les options de déploiements d'instruments financiers en matière foncière agricole.

En effet, certaines subventions régionales actuellement en place ne présentent pas de sécurité juridique sur la durée tant pour la Région que pour les bénéficiaires eux-mêmes.

Dans ce contexte, cette note présente les options juridiques et financières de déploiement d'actions régionales en matière de foncier agricole.

1-Rappel des encadrements réglementaires qui s'imposent :

- **Des lignes directrices agricoles limitant l'octroi de subvention et donc les effets leviers recherchés**

Les lignes directrices de l'Union européenne concernant les aides d'État dans les secteurs agricole et forestier, et dans les zones rurales 2014-2020 (2014/C 204/01) précisent donc en leur chapitre « investissements agricoles » que « [...] *les terres achetées [ne sont] admissibles que pour un montant ne dépassant pas 10 % du total des coûts admissibles de l'opération concernée* ». Dès lors, l'effet levier recherché par l'octroi d'une subvention à l'achat de terres se retrouve fortement limité tandis que l'accès au foncier est stratégique pour nombres de productions agricoles régionales ainsi que pour les outils collectifs induits (sécurisation des volumes). D'autres modalités d'intervention sont donc à prospecter.

- **Des aides dites de « minimis générale » pouvant être accordées mais limitées à 200.000 € sur 3 ans tous financeurs publics confondus.**

Toujours pour l'octroi de subvention, il est possible d'agir en application du règlement de minimis général (règlement CE n°1407/2013). Ce règlement est particulièrement adapté à des subventions publiques aux associations, et d'une manière plus générale aux acteurs autres que les exploitations agricoles non éligibles à ce règlement.

Mais, « *il convient de maintenir le plafond de 200 000 EUR pour le montant d'aide de minimis qu'un bénéficiaire unique peut recevoir par État membre sur une période de trois ans* ».

Le contrôle du cumul des aides d'Etat (y compris des collectivités) au titre de ce règlement doit être strictement assuré. Un processus de notification/information du bénéficiaire et de recensement des aides allouées au titre de ce règlement doit s'opérer.

▪ **D'autres modes d'actions que la subvention sont également possibles**

L'action régionale peut toutefois être déployée selon deux autres modalités d'octrois de concours publics : (i) la dotation ou encore la prise de participation en capital ; (ii) le fonds de garantie ; le tout en lien avec un opérateur foncier institué.

- Rappel sur la SAFER, opérateur reconnu comme Service d'intérêt économique général (SIEG) :

Dans le cas de la dotation, la SAFER est ici un possible bénéficiaire. Reconnu comme un « Service d'intérêt économique général » (SIEG) par courrier du Ministre de l'Agriculture au président de l'Assemblée des Régions de France (ARF) – cf. annexe 1 -, et en application de ces missions précisées par le Code rural (ex : Art L141-1 à 5), la SAFER peut bénéficier de concours publics comme le stipule l'article L 141-6 du Code rural alinea III « *Les collectivités publiques et les personnes morales représentatives des intérêts économiques, environnementaux et sociaux à caractère rural peuvent participer au capital social des sociétés d'aménagement foncier et d'établissement rural.* »

En application de ces principes connus d'intervention des SAFER et de leur règles internes de gouvernance (ex : Comités techniques, Comité d'administration, actions par conventions avec les financiers), la Région peut donc mettre en place un « fonds foncier régional » et le délégué en gestion par convention à la SAFER.

Exemples - *La Région Limousin (avant fusion) et la Collectivité territoriale de Corse ont mis en place des fonds fonciers délégués à la SAFER – cf. annexe 2 - . L'intérêt est ici d'une part d'améliorer les volumes de capacités d'intervention foncière de la SAFER et de ne pas avoir à recourir à des levées de fonds bancaires avec les frais financiers induits répercutés à l'usager final.*

- Les Groupements fonciers agricoles (GFA) : des liens GFA, SAFER, Région

L'article L 322-6 du code rural et de la pêche maritime définit l'objet des GFA, société civile : « *le groupement foncier agricole a pour objet soit la création ou la conservation d'une ou plusieurs exploitations agricoles, soit l'une et l'autre de ces opérations. Il assure et facilite la gestion des exploitations dont il est propriétaire* ».

Les sociétés d'aménagement foncier et d'établissement rural peuvent être membres, à titre transitoire, d'un groupement foncier agricole. Elles ne peuvent détenir plus de 30% du capital du groupement, ni y exercer aucune fonction de gestion, d'administration ou de direction. La durée de la participation au groupement ne peut excéder cinq ans.

Les coopératives agricoles et les sociétés d'intérêt collectif agricole (SCIC) peuvent être membres d'un groupement foncier agricole dont l'ensemble des biens immobiliers est donné à bail à long terme à un ou plusieurs membres du groupement. Ces personnes morales ne peuvent y exercer aucune fonction de gestion, d'administration ou de direction.

Le capital social est constitué par des apports en propriété d'immeubles ou de droits immobiliers à destination agricole ou par des apports en numéraire ; il est représenté par des parts sociales

Exemple - A l'île de la Réunion, la Société d'Epargne Foncière Agricole de la Réunion (SEFAR) a été créée en février 1989. Les partenaires principaux sont le Conseil Régional, le Conseil départemental, le Crédit agricole. La Région détient 44,23 % du capital de la SEFAR.

Les GFA SEFAR s'imposent donc comme le plus important propriétaire de foncier agricole de l'île. Pour accompagner, gérer et animer ces sociétés foncières agricoles et promouvoir les associés-fermiers, autant dans leurs projets individuels qu'au sein du groupement depuis 1989, la mission d'animation a été confiée à la SAFER.

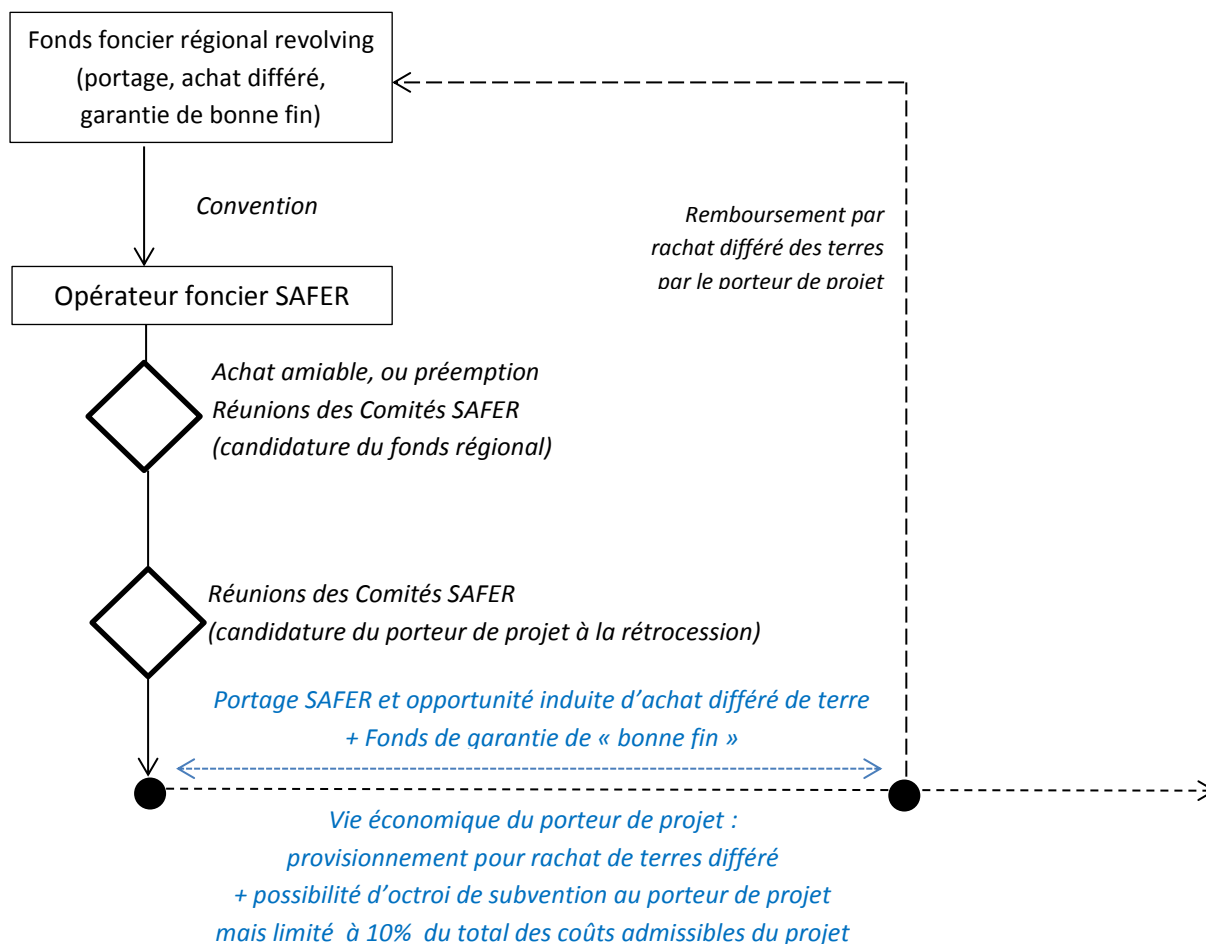
2-Propositions

Afin de maintenir une action foncière de la Région sur les espaces agricoles dans un cadre juridique sécurisé :

- ✓ (i) l'action par subvention est amenée à ne pas dépasser 10% du coût total admissible du projet. Ce taux pourrait être porté à 20% d'ici à 2018 par la révision des règles européennes encadrantes via le règlement « Omnibus » en cours de débat au parlement européen
- ✓ (ii) ou être déployée au titre du règlement exemption général, avec un plafond d'aides publiques totales sur 3 ans de 200 000 €
- ✓ (iii) ou intervenir sur d'autres modes que la subvention, c'est à dire par fonds régional foncier délégué

La troisième option est préconisée : celle du fonds foncier régional. Elle aurait la logique d'action suivante :

Figure – schématisation des principes du « fonds foncier régional »



Source : Blezat consulting, Région Provence Alpe Côte d'Azur, Coop de France Alpes Méditerranée

Annexe 3 – Avant-projet d'AMI « prêts d'honneur à l'installation agricole »

LOGO

Fonds régional de Prêts d'honneur – Prêt à 0%

Date de remise des manifestations d'intérêt :

« DATE »

Contenu

1.Contexte de la consultation.....	14
2.Présentation du Prêt d'honneur pour l'installation agricole des plus de 40 ans.....	15
3.Missions du gestionnaire de prêt	18
5.Critères de sélection du gestionnaire.....	19
6.Rémunération.....	20
7.Délais et modalités de présentation des manifestations d'intérêt.....	20
8. Calendrier	21

1. Contexte de la consultation

L'installation en agriculture : le renouvellement de la population agricole en question

20 840 exploitations agricoles sont en activité en 2013 en Provence-Alpes-Côte d'Azur dont 12 000 exploitations dites « professionnelles ». Elles mettent en valeur 800 000 hectares de Surface Agricole Utile (SAU) dont 200 000 hectares de pâturages collectifs utilisés par des exploitations d'élevage dont l'impact environnemental est majeur pour la biodiversité.

En 2013, l'emploi agricole représente 41 360 actifs permanents (dont 9 000 salariés permanents), soit près de 40 000 Unité de Travail Annuel (UTA) et près de 9 000 UTA saisonniers dans les exploitations de la région.

Sur les dix dernières années, près d'une exploitation sur quatre a disparu et les installations ne compensent pas les départs en retraite, ni les cessations d'activité.

Plus de la moitié des chefs d'exploitations ou co-exploitants ont plus de 50 ans et sont susceptibles de partir à la retraite prochainement.

On diagnostique également une forte part des installations non aidées par la DJA (56%, dont la majorité se situe sur les départements du littoral), et la forte part des installations de plus de 40 ans (35% contre 26% au niveau national). La part des installations HCF est 42% contre 28 à 30% en moyenne au niveau national. La part des plus de 40 ans est estimée à 35%

Le déploiement de prêt d'honneur à la personne pour les nouveaux installés de plus de 40 ans

Soutenir les installations de plus de 40 ans (sous conditions – cf. infra) peut permettre de contribuer à la croissance des installations agricoles en région.

Ceci s'inscrit dans le cadre des orientations de la politique régionale (cf. délibération 16-1073 du 16 décembre 2016) et notamment son orientation 5

- « 5. Favoriser l'emploi, le renouvellement des générations en agriculture et le renforcement des compétences dans l'agriculture et l'agroalimentaire ».

La Région Provence Alpes Côte d'Azur a décidé de constituer un fonds de prêt d'honneur de 1 400 000 au bénéfice des projets d'installation agricole pour les porteurs de projets de plus de 40 ans (cf. conditions infra).

L'objectif est :

- d'accompagner financièrement les porteurs de projet dans la constitution des fonds propres nécessaires à la création ou à la reprise d'entreprises en octroyant des prêts d'honneur qui doivent permettre de mobiliser un prêt bancaire.
- permettre au créateur-repreneur d'augmenter ses fonds propres et de lui faciliter l'accès aux prêts bancaires.

2. Présentation du Prêt d'honneur pour l'installation agricole des plus de 40 ans

Un fonds spécifiquement dédié est constitué grâce à l'intervention financière de la Région. Ce fond peut appeler des contreparties d'autres financeurs (ex : autres collectivités dans le respect de la loi NOTR, organismes privés, association, caisse des dépôts, etc...).

Il s'agit de proposer aux entrepreneurs porteurs d'un projet des prêts dits « d'honneur », sans intérêt ni garantie personnelle, remboursables à titre personnel par les bénéficiaires dans des délais convenus.

2.1-Nature et objectifs du fonds régional de confortation des « prêts d'honneur au secteur agricole pour les porteurs de projets de plus de 40 ans »

Le fonds régional de « prêt d'honneur » pourra prendre la forme :

- d'un fonds de prêts à taux 0 (zéro),
- sans intérêt ni garantie personnelle,
- remboursables à titre personnel par les bénéficiaires dans des délais convenus.

Ce fonds régional permettra pour le porteur de projet éligible la constitution des fonds propres nécessaires à la création ou à la reprise d'entreprises en octroyant des prêts d'honneur qui doivent permettre de mobiliser un prêt bancaire

2.2-Les cibles : les porteurs de projets concernés

-Type de projet éligible

Le projet d'installation peut être une création ou une reprise. Après une phase d'expérimentation du fonds de prêt régional, si un besoin d'intervention sur la phase de croissance apparaît, le comité de suivi pourra faire évoluer le dispositif pour mieux répondre aux besoins.

L'installation s'effectue à **titre principale (?) – sinon condition de limites de revenus extérieurs à établir.**

Les projets éligibles sont les projets de nature agricole (toutes filières). Toutes les orientations technico-économiques sont éligibles. **Des cibles prioritaires ? (Ex – démarche qualité, circuits courts, etc...)**

Pour les exploitations agricoles sous forme sociétaire, l'agriculteur le jeune installé doit détenir au

minimum **33% (ex : majorité ou non ?)** des parts sociales

-Public cible, bénéficiaire

Au moment de la présentation du projet les candidats à l'installation doivent :

- être non éligibles à la DJA
- ayant plus de 40 ans au moment du dépôt de leur demande, ou ne justifiant pas d'un diplôme agricole de niveau 4 et ne pouvant pas bénéficier de la dérogation, et dans tous les cas moins de **48 ans (volonté politique Région PACA, à débattre)**
- engagement à réaliser le Parcours de Professionnalisation Personnalisé avant l'installation
- justifier de compétences leur permettant de devenir chef d'exploitation, se traduisant par leur formation et leur expérience

- présenter un projet viable au bout de 4 ans (étude économique à l'appui)
- ne pas être installé, ou être installé depuis moins d'un an ou être déjà installé comme cotisant solidaire ou à titre secondaire
- Un prêt bancaire doit obligatoirement apparaître dans le plan de financement du projet.
- Le montant du prêt bancaire doit être supérieur ou égal au prêt d'honneur

Au moment du déblocage du prêt, les candidats doivent :

- Etre installé comme chef d'exploitation à titre principal.
- Avoir un plan de financement qui comporte obligatoirement un prêt bancaire d'un montant au moins égal au montant du prêt d'honneur et si possible un apport personnel du candidat (en numéraire ou en nature)

2.3-Les conditions d'intervention du « prêt d'honneur » dont les conditions financières

Le candidat à qui est accordé un prêt d'honneur bénéficie d'un suivi individualisé grâce à la mise en place d'un parrainage et d'un suivi technique sur la durée du prêt.

Le prêt d'honneur est compris en moyenne entre 5 000 et 30 000 € par projet.

Il est accordé sans intérêt, pour une durée pouvant aller jusqu'à 7 ans (variable selon les enjeux d'amortissement selon les orientations économiques d'exploitations) avec un différé de remboursement possible jusqu'à 24 mois au plus selon la nature du projet.

2.4- Procédure

✓ Accueil, orientations, retrait du dossier de demande

Les dossiers de demande d'aide sont proposés auprès de « l'intermédiaire financier sélectionné par AML » et pourront être pré-instruits dans chaque département selon le niveau de couverture géographique de « l'intermédiaire financier ».

Focus sur le lien avec le PAI et cohérence avec les acteurs agréés par l'Etat

Le porteur de projet devra se présenter au PAI, où il pourra utilement être informé et accompagné pour constituer un projet complet avec une étude économique.

Compte tenu de la préexistence de Point Accueil information (PAI) et de structures agréées pour se faire, la porte d'entrée unique « PAI » sera privilégié (cf. annexe 1). Dans tous les cas, « l'intermédiaire financier » ne saurait réaliser des missions confiées aux structures gestionnaires des « PAI », « l'intermédiaire financier » se coordonnant avec celles-ci.

✓ Montage du projet d'entreprise et du plan de financement

Le montage du projet d'entreprise et du plan de financement s'effectue par les structures de conseils agricoles agréés (ex : via financement AITA). L'intermédiaire financier se coordonnera avec ces structures agréées. , l'intermédiaire financier intervenant en complément (exemples de missions types à ce stade ?)

✓ Expertise de la demande de prêt, comité technique

Un dossier de demande de prêt sera expertisé par le Gestionnaire du fonds de prêt (« intermédiaire financier sélectionné par appel à manifestation d'intérêt») qui émettra un avis technique sur la demande de financement au regard du projet.

Le candidat devra présenter son parcours, projet et démontrer l'effet levier du prêt d'honneur lors de son audition.

Le comité d'agrément se réunit environ tous les mois voire tous les 15 jours, en fonction des demandes.

Le Comité d'agrément appréciera notamment *(exemples)* :

- les compétences managériales du porteur,
- l'état d'avancement du projet,
- la capacité de résilience de l'exploitation
- l'effet levier du prêt d'honneur sur la réalisation du projet
- et la capacité de remboursement du porteur de projet

Une fiche navette synthétique formalisera utilement les avis techniques du comité d'agrément

✓ **Décision du comité régional d'engagement**

La demande de prêt expertisé par le « comité technique » sera présentée en Comité d'agrément régional pour engagement de crédits.

Ce comité sera notamment composé notamment de *(exemples)* : la Région, d'un représentant de l'intermédiaire financier sélectionné et de ses partenaires, des banques, de la chambre régionale d'agriculture, d'OPA, d'ordre des experts comptables

Ce comité se réunira tous les mois.

✓ **Engagement des crédits**

L'engagement des crédits sera effectué par le représentant régional de l'intermédiaire financier sélectionné, dans les conditions définies par convention (consécutive à sa sélection)

Le fonds régional de prêts d'honneur pourra utilement être concilié par la Caisse des dépôts, sur un compte rémunéré.

✓ **Suivi**

L'intermédiaire financier veillera à ce qu'un suivi au minimum 2 fois par an soit mis en œuvre (à minima 1 fois par an pendant 3 ans). Ce suivi s'effectuera en lien avec les structures agréées au titre de l'AITA

3. Missions du gestionnaire de prêt

Afin d'accompagner les bénéficiaires du prêt d'honneur, l'intermédiaire financier sélectionné par AMI développera les missions suivantes :

1- Intermédiation bancaire pour le porteur de projet :

-accompagnement du porteur de projet sur le plan de financement dont l'intermédiation bancaire

-suivi des remboursements du prêt post installation. En cas de retard dans le remboursement du prêt, le gestionnaire prendra contact avec l'agriculteur pour analyser avec lui les difficultés financières et étudier avec lui le nouveau plan de remboursement. Ce dernier sera présenté en Comité d'engagement pour validation.

2 - Gestion du prêt dans le respect des critères votés notamment par la Région

-assurer la fonction de secrétariat et d'animation du Comité d'agrément

-assurer la mise en œuvre du prêt en expertisant les dossiers, en organisant les comités d'engagement, en assurant la gestion des remboursements et du recouvrement

3 - Communication du Prêt avec les partenaires

Le prêt d'honneur est un dispositif relativement nouveau bien que partiellement déployé en région PACA selon les plateformes locales. Les partenaires institutionnels ainsi que les bénéficiaires n'ont donc pas pleinement connaissance des intérêts, des conditions d'accès, et de la procédure. Un plan de communication du prêt en lien avec le Point Accueil Installation sera mis en œuvre.

4-Suivi du bénéficiaire

Suivi post création estimé à 2 fois par an dont 1 à minima avec la structure agréée et financé par l'AITA

5- Reporting

A minima sur une base semestrielle, l'intermédiaire financier fournira à la Région un rapport indiquant le nombre de projets instruits, leur nature, leur montant, le montant et la durée des prêts octroyés, l'état des remboursements, la liste des refus éventuels et leur motif. Ce rapport devra intégrer une analyse de la répartition géographique des interventions réalisées par territoire. Il pourra intégrer des propositions pour améliorer ou développer le prêt

▪ Cas spécifique de l'évaluation

La Région PACA se dotera d'un Comité de Suivi de ce dispositif.

L'intermédiaire financier sélectionné par AMI proposera utilement un dispositif de « reporting » permettant à la Région et au Comité de Suivi de juger de l'efficacité, de l'efficience, de la cohérence du dispositif mis en place et le cas échéant de définir avec le/les candidat(s) retenu(s) les aménagements à entreprendre.

4. Durée et renégociation

Le dispositif liera les deux partenaires (Région, « intermédiaire financier sélectionné » et ses partenaires en cas d'offre groupée) sous forme d'une convention signée pour une durée couvrant la période **à compter de la date de signature et jusque fin décembre 2020**, avec résiliation anticipée possible.

Une négociation annuelle aura lieu seulement si nécessaire et portera sur :

- l'abondement du fonds de prêt par la Région en fonction des besoins,
- les modalités d'intervention des partenaires,
- la rémunération du gestionnaire.

La convention financière établie entre la Région et l'intermédiaire financier fera l'objet d'une négociation quant à ses modalités d'application.

Elle intégrera nécessairement les dispositions du présent cahier des charges ainsi que les éléments fournis par le candidat retenu

5. Critères de sélection du gestionnaire

Les manifestations d'intérêt seront jugées sur la base des critères de sélection suivants :

✓ **Critère : compréhension de la problématique et des enjeux du dispositif (XX%),**

- maîtrise de la problématique du financement des projets de reprise et de création d'entreprise en agriculture,
- connaissance des partenaires agricoles et institutionnels
- expertise en matière de financement public de projet d'entreprise

✓ **Critère : pertinence de la méthodologie/processus organisationnel proposé pour mener à bien les missions (XX%),**

- capacité à proposer une méthode adaptée à la gestion du dispositif,
- pertinence des processus et des outils proposés pour la mise en œuvre de chacune des missions,
- pertinence des modes de pilotage et d'amélioration du dispositif ;

✓ **Critère : cohérence de l'organisation du gestionnaire de prêt avec l'organisation du PAI**

- qualité du descriptif de coordination avec le Point accueil information (ex : convention de partenariat précisant l'organisation des rôles)

✓ **Critère : qualité et pertinence des moyens humains et matériels mobilisés pour la mission (XX %)**

- compétences d'animation, d'organisation, d'analyse de projet agricole, de médiation et d'accompagnement de porteurs de projet,
- expérience en matière de communication et de représentation institutionnelle
- capacité à mobiliser des réseaux professionnels,
- moyens humains alloués cohérents en termes de compétences et de temps dédiés à chaque mission,
- moyens matériels adaptés à la mise en œuvre de la mission

✓ **Critère : expérience des intervenants (XX%),**

- expérience en gestion de prêt,
- expérience en pilotage de dispositifs,
- expérience en animation de dispositif ;

✓ **Critère : prix- coût de fonctionnement du dispositif (XX %)**

La Région se réserve la possibilité de ne pas donner suite au présent Appel à Manifestation d'Intérêt en cas d'offres jugées insuffisantes ou insatisfaisantes.

6. Rémunération

Le budget de fonctionnement annuel est estimé au stade « ex ante » du projet à 60.000 € (estimatif prévisionnel indicatif, non contractuel)

La rémunération du gestionnaire sera proposée sur la base d'un fonctionnement annuel au regard des missions déléguées

Le candidat devra présenter un détail des coûts et de rémunération envisagée par mission
La rémunération du gestionnaire sera proposée sur la base d'un fonctionnement annuel au regard des missions déléguées (cf. infra)

7. Délais et modalités de présentation des manifestations d'intérêt

Les Manifestations d'intérêt sont à remettre pour le : « DATE »

Les Manifestations d'intérêt devront être transmises avant le « DATE »

- ✓ par voie électronique à « ADRESSE ELECTRONIQUE »
- ✓ par courrier à « ADRESSE »

Les Manifestations d'Intérêts comprendront les éléments suivants :

▪ **Eléments descriptifs de la réponse à l'AMI**

- ☐ Une note problématisée sur le financement des projets agricoles (besoins identifiés, acteurs partenaires clés, solutions à mettre en place)
- ☐ Un descriptif détaillé et argumenté de l'expérience reconnue en matière de gestion de prêt d'honneur
- ☐ Une proposition technique détaillée, décrivant la proposition de mise en œuvre des missions listées
- ☐ Une description des intervenants dédiés à cette mission dont notamment :
 - curriculum vitae et fiche de postes des personnes missionnées
 - argumentaire présentant les atouts de chaque intervenant quant à la mission proposée
- ☐ Un descriptif des coûts directs et indirects associés dont un comparatif des coûts de fonctionnement entre les missions actuellement gérées et les missions du présent AMI

▪ **Eléments administratifs**

- ☐ un courrier de demande de subvention relatif à la dotation du fonds de prêt et à la gestion de ce dispositif, daté et signé par le représentant légal de la structure
- ☐ le n° de SIRET
- ☐ le RIB
- ☐ une copie des statuts ou tout autre document équivalent de la structure candidate, certifiée conforme par le représentant légal,
- ☐ une copie de l'extrait du J.O. attestant de la déclaration de l'association, pour les associations,
- ☐ les rapports annuels, bilans et comptes de résultats de ces trois dernières années, certifiés conforme par le représentant légal
- ☐ composition du Bureau et du Conseil d'Administration ou de l'organe dirigeant, certifiées conforme par le représentant légal
- ☐ procès verbal d'une Assemblée Générale ou d'un Conseil d'Administration ou de l'organe dirigeant, certifié conforme par le représentant légal.

8. Calendrier

- Clôture de la consultation : « DATE »
- Délai d'examen des réponses : « DATE »
- Notification au gestionnaire de fonds : « DATE »
- Négociation : « DATE »
- Mise en oeuvre du dispositif : « DATE »

9. Contacts

Les renseignements peuvent être obtenus auprès de :

« Organisme »

« Adresse et coordonnées »

ANNEXE A L'AMI PRET D'HONNEUR AGRICOLE A L'INSTALLATION

– Rappel des missions des PAI et objets de la labellisation

Source : Note de service du Ministère de l'agriculture - DGER/SDPFE/2014-685 20/08/2014

Le PAI a vocation à :

- Accueillir et informer tout porteur de projet qui envisage de s'installer en agriculture (actions individuelles ou collectives),
- Orienter le porteur de projet vers la (ou les) structure(s) appropriée(s) en fonction de ses besoins et de la finalisation du pré-projet ; le diriger vers les conseillers pour l'élaboration du plan de professionnalisation
- Accompagner dans la réflexion de la définition du pré-projet d'installation si celui-ci est à consolider, puis à l'élaboration du document d'auto-diagnostic, si nécessaire.

A ces missions fondatrices, s'ajoutent les trois missions structurelles suivantes :

- S'informer de l'offre de formation continue existante mutualisée à l'échelon du département,
- Contribuer au répertoire national du « dispositif de préparation à l'installation » par l'enregistrement des données pour assurer le suivi dans la durée de toute personne qui a pris contact avec le PAI,
- Suivre le porteur de projet de son premier passage au PAI à sa mise en relation avec le CEPPP

La structure labellisée est contrainte de respecter les engagements que sont de :

- Mettre à disposition des missions du PAI les personnels dédiés dont le nombre est en adéquation avec la fréquentation de la structure à la fois en ce qui concerne les chargés de mission à valence administrative et les personnels en charge de l'accueil et de l'animation ;
- Assurer les missions de manière permanente ;
- Confier les missions du PAI à des personnes reconnues par leurs qualifications et leur professionnalisme répondant aux exigences précisées dans le présent cahier des charges ;
- Former les personnels liés aux missions du PAI en concordance avec les exigences complémentaires définies par le CRIT, au besoin ;
- S'inscrire dans la communication régionale en faveur de l'Installation/Transmission en agriculture et respecter l'obligation de publicité ;
- Respecter les règles de neutralité ;
- Travailler avec l'ensemble des partenaires impliqués dans l'accompagnement à l'installation et à la transmission au niveau du département par la signature de conventions de partenariat ;
- Promouvoir toutes les agricultures, dans la diversité des systèmes de production sur les territoires, en particulier ceux générateurs d'emploi et de valeur ajoutée et ceux permettant de combiner performance économique et environnementale, notamment ceux relevant de l'agro-écologie ;
- Respecter les clauses de confidentialité portant sur les données et les échanges avec les porteurs de projet.
- Réaliser un rapport d'activités annuel pour transmission au CRIT.
- Informer conjointement le Préfet de Région et le Président de la Région de tout changement significatif relevant du dossier de labellisation informer conjointement le Préfet de région et le Président de Région de tout changement significatif relevant du dossier de labellisation

Rôle et posture des personnels du PAI

Les professionnels (les chargés de mission PAI) qui reçoivent les porteurs de projet au sein des Point Accueil Installation

- veilleront à mettre en oeuvre les missions stipulées ci-avant dans l'intérêt du candidat et pour le compte de l'ensemble des structures de l'installation.

En matière d'orientation, ils s'attacheront

- à ne pas anticiper sur l'évaluation du projet
- et à ne privilégier l'intervention d'aucune structure en particulier quels que soient le profil, l'origine ou la nature du projet du candidat à l'installation.

Les fonctions du Point Accueil Installation

Fonction Accueil

Dans chaque département est organisée, de manière coordonnée et en cohérence avec le CRIT, une publicité suffisante pour que le Point accueil installation soit identifié par le public et reconnu par tous les professionnels agricoles.

Le Point accueil Installation permet aux porteurs de projets, qu'ils soient ou non demandeurs d'aides auprès des Pouvoirs Publics, d'accéder à tout type d'information concernant l'Installation/Transmission en agriculture.

L'accueil peut être organisé, en fonction des besoins, sur un ou plusieurs sites du département. La signalisation et l'affichage mentionnent clairement la neutralité et l'unicité de cette structure départementale pour l'utilisateur

La fonction Information

- Le Point Accueil Installation informe les porteurs de projet sur :La réglementation, les démarches et les formalités liées à une première installation en agriculture dans les trois domaines suivants : production, transformation et commercialisation,
- Les différents statuts d'emploi en agriculture,
- Les conditions d'éligibilité aux aides à l'installation et/ou la création d'activité en agriculture mobilisables en région,
- Les obligations du candidat bénéficiaire d'aides à l'installation,
- Les informations générales relatives à la transmission

Les chargés de mission du PAI, en contact direct avec les usagers, veilleront à apporter l'information adaptée à la situation de chaque porteur de projet, à partir de situations significatives identifiées :

- Candidat dont le pré-projet est non finalisé :
 - L'appui à l'ingénierie pour consolider le pré-projet ou le projet en phase d'émergence ;
 - La présentation du document d'auto-diagnostic et au besoin l'appui pour son élaboration ;
 - L'information sur l'offre de formation continue pouvant répondre au besoin de la situation du candidat ;
 - La mise à disposition de la liste des prestataires partenaires de l'installation susceptibles d'accompagner au montage de projet précisant la prestation susceptible d'être mise en oeuvre par la structure partenaire

- Candidat dont le pré-projet conduit directement à l'étape d'auto-diagnostic :
- La présentation du document d'auto-diagnostic et au besoin l'accompagnement pour son élaboration ;
- La remise au candidat de la liste des conseillers PPP labellisés au plan régional et au besoin la prise de contact initiale ;
- L'information sur l'offre de formation continue régionale ;
- Le suivi post installation et son intérêt pour un exploitant nouvellement installé.

La fonction Orientation

La fonction d'orientation du PAI a pour finalité

- de diriger le porteur de projet vers la (les) structure(s) d'appui au regard de l'état d'avancement de son (pré) projet, voire de son document d'auto-diagnostic.

Le porteur de projet se voit

- remettre la liste de tous les prestataires de l'accompagnement partenaires de l'installation au niveau du département et au besoin de la région, oeuvrant dans le champ de la formation, du développement ou du conseil, ainsi que les coordonnées des autres Points Accueil Installation du territoire national s'il envisage de s'installer dans un autre département.

Chaque PAI organise la liste des prestataires en fonction de leur domaine d'intervention afin que l'ensemble des compétences présentées couvre au mieux les besoins des candidats aux étapes significatives de la préparation à l'installation.

Les structures assurant l'accompagnement d'un porteur de projet veillent à faire le lien avec le PAI, notamment lors d'une première prise de contact - si le porteur de projet n'est pas passé par le PAI - ou tout au long de la préparation du projet d'installation.

Le PAI est donc susceptible d'être sollicité par le porteur de projet plusieurs fois tout au long de sa préparation à l'installation.

Enfin, et au besoin, le PAI dirige le porteur de projet en attente d'informations sur la transmission vers la structure appropriée.

La fonction Aide à l'auto-diagnostic

Les publics concernés par l'auto-diagnostic sont :

- Les candidats à l'installation éligibles aux aides des Pouvoirs Publics,
- Les porteurs de projet non bénéficiaires de crédits spécifiques liés à l'installation mais s'inscrivant dans une démarche volontaire de demande d'appui au montage de projet ou d'inscription au PPP.

Le document d'auto-diagnostic est donc un outil de formalisation du projet envisagé et des étapes clés en vue de l'installation. Il peut permettre aux chargés de mission PAI de constater que le projet n'est pas suffisamment finalisé et en conséquence orienter le porteur de projet vers la (les) structure(s) d'appui appropriée.

Le Point accueil Installation remet à chacun des publics précédemment définis le document d'auto-diagnostic qui est également téléchargeable sur le site Internet. Afin d'optimiser les missions réalisées par le PAI, il est demandé au porteur de projet de compléter le document d'auto-diagnostic avant le premier rendez-vous avec le conseiller CEPPP.

Au besoin, le PAI organise des séances collectives de présentation du document, propose une aide individualisée ou oriente sur une structure d'appui.

Chaque porteur de projet s'inscrivant volontairement dans une démarche d'appui à l'auto-diagnostic veille à présenter son document lors des différentes étapes de sa préparation à l'installation.

Chaque candidat à l'installation qui réalise un PPP effectue une présentation de son document autodiagnostic aux conseillers du CEPPP

La fonction Suivi

Le PAI s'assure du suivi de toute personne ayant pris contact au PAI et à laquelle il a été remis le document auto-diagnostic. Ce suivi doit être effectué jusqu'au passage du candidat au CEPPP. Au besoin, le PAI analyse les freins à la poursuite de la préparation à l'installation.

Son rôle pivot dans le parcours à l'installation en lien avec les structures de l'appui s'inscrit dans la volonté collective de mieux connaître les profils de porteurs de projet et les logiques de parcours.

La fonction Collecte de données

Le PAI a la charge de rassembler les données relatives à son activité et ses différentes missions.

Le PAI a en conséquence l'obligation de saisir les données requises. L'outil est partagé par l'ensemble des intervenants dans le dispositif : PAI, CEPPP, DDTM ; DRAAF – DAAF, Région.

Le PAI contribue à l'alimentation des données en vue de la synthèse régionale et nationale.

Il s'agit de saisir les données qui portent sur l'identité et le profil du candidat à l'installation ainsi que sur les éléments constitutifs de son projet.

La synthèse de ces données est mise à disposition de la DDT(M), du CRIT et de la DGER annuellement.

Le PAI est tenu aux règles de confidentialité liées aux données recueillies concernant les individus.

Afin d'être en capacité d'identifier les logiques de parcours, les freins ou les réussites du nouveau schéma d'accompagnement, une utilisation collective anonyme des informations sera faite.

La relation du PAI avec les structures prestataires d'accompagnement :

Le Point accueil installation formalise les relations avec toutes les structures susceptibles de proposer une prestation pour accompagner les porteurs de projets souhaitant s'installer. Cette relation partenariale entre le PAI et chaque structure impliquée dans la préparation à l'installation a pour finalité de garantir une information la plus complète et la plus actualisée possible à destination des porteurs de projet.

Chaque structure, susceptible d'assurer l'accompagnement, fait connaître sa motivation. Elle présente les prestations proposées aux candidats ou porteurs de projet ainsi que les conditions de la prestation. Une liste des organismes prestataires d'accompagnement est ainsi établie, après avis du DDTM et du CRIT. Elle sera portée à la connaissance de tous les porteurs de projet et relayée par le PAI.

Une convention de partenariat est établie entre le PAI et chacune des structures du territoire prestataires d'appui.

ANNEXE – rappel des missions types en AITA (accompagnement)

Source : appels à candidature agrément AITA

VOLET 2 : CONSEIL A L'INSTALLATION

Les dispositifs de ce volet visent à prendre en charge partiellement des frais inhérents à l'apport des conseils, des études et des diagnostics d'exploitations réalisés par tout type de structures habilitées à fournir une prestation de conseils (honoraires d'experts ou de conseillers) à destination des candidats à l'installation.

2.1- Prise en charge du diagnostic d'exploitation à reprendre

Le dispositif d'aide consiste à prendre en charge les frais de diagnostic réalisé par le futur candidat à l'installation concernant l'exploitation à reprendre. L'objectif est d'évaluer le potentiel de l'exploitation susceptible d'être reprise.

2.2- Prise en charge des études de faisabilité et/ou de marché

Ce dispositif d'aide a pour objectif de prendre en charge les frais liés à des études permettant d'apprécier la faisabilité et la viabilité d'un projet d'installation, lorsque ce dernier prévoit la mise en place de productions atypiques et/ou à forte valeur ajoutée ou des modes de commercialisation particuliers (circuits courts, etc..).

VOLET 4 : SUIVI DU NOUVEL EXPLOITANT

Un conseil technico-économique, juridique, fiscal ou organisationnel peut ainsi être mis en place à destination du nouvel exploitant.

VOLET 5 : INCITATION A LA TRANSMISSION

5.1- Prise en charge du diagnostic d'exploitation à céder

Cette aide est destinée à encourager la réalisation d'un diagnostic d'une exploitation à céder quand elle permet de faciliter la démarche de transmission-installation. L'objectif est d'évaluer le potentiel de l'exploitation susceptible d'être reprise : il rejoint ainsi le cahier des charges du diagnostic pris en charge dans le cadre du volet 2 « Conseil à l'installation – Prise en charge du diagnostic d'exploitation à reprendre »

5.7- Prise en charge du conseil d'accompagnement en amont à la transmission

Cette aide est destinée à anticiper les départs pour permettre la transmission de l'exploitation et/ou l'arrivée d'un nouvel associé et participer à la mise en place de conditions favorables pour la transmission de l'exploitation à moyen terme. Elle prend la forme d'une prestation de conseil auprès du futur cédant afin d'établir un état des lieux de l'exploitation agricole et d'identifier les facteurs clés, les étapes à conduire et les investissements à réaliser (analogie possible avec le plan d'entreprise des jeunes agriculteurs bénéficiaires des aides à l'installation) afin d'envisager, à moyen terme, une transmission de l'exploitation dans les meilleures conditions.

LOGO

Fonds régional de garantie agricole

Date de remise des manifestations d'intérêt :
« DATE »

Contenu

<u>Contexte de la consultation</u>	28
<u>Présentation de la politique régionale de garantie</u>	30
<u>2.1-Nature et objectifs du fonds régional de garantie agricole</u>	30
<u>2.2-Les cibles et les types de projets concernés</u>	30
<u>2.3-Les conditions d'intervention du « fonds de garantie »</u>	32
<u>Conditions de mise œuvre du fonds de garantie</u>	34
<u>3.1-Partenaires identifiés</u>	34
<u>3.2-Allocation de la dotation régionale au fonds de garantie et gestion du fonds</u>	34
<u>3.3-Traitement des dossiers</u>	34
<u>Durée et renégociation</u>	35
<u>Critères de sélection du gestionnaire</u>	36
<u>Rémunération</u>	37
<u>6.1-Principes de rémunération</u>	37
<u>6.2-Tarification et affectation de la tarification</u>	37
<u>Délais et modalités de présentation des manifestations d'intérêt</u>	37
<u>Calendrier</u>	38

1- Contexte de la consultation

Des structures d'exploitation en recomposition

La région PACA présente en 2010 environ 22 100 exploitations. Près de 7 000 d'entre elles ont disparu en dix ans sur la région (2000-2010), soit l'équivalent de une sur quatre. Ces disparitions sont de deux. Cette diminution touche particulièrement le secteur horticole, avec 28 % de ses surfaces et 44 % de ses exploitations en moins en 10 ans. Le secteur de l'arboriculture et du maraîchage perd 25 % de ses exploitations et 17 % de sa superficie agricole utilisée

En conséquence, la concentration des exploitations se poursuit : il est relevé une augmentation de la superficie agricole utilisée par exploitation, qui passe de 24 ha à 28 ha en dix ans. Les 10 % d'exploitations les plus grandes contribuent à 54 % du potentiel de production standard de la région.

16 % de l'ensemble pratiquent une activité de diversification. 33 % déclaraient pratiquer notamment les circuits courts (34 % parmi les exploitations d'élevage, 28 % parmi les exploitations fruitières, 26 % parmi celles de grandes cultures, 23 % parmi les exploitations viticoles).

79% des exploitations restent individuelles, mais leur nombre a fortement diminué en dix ans (- 30 %). Exploitations individuelles et EARL unipersonnelles regroupaient en 2010 près de 51 % du potentiel de production agricole régional.

Elevage régionale caractérisé par le pastoralisme et production de première importance dans les zones de montagne, première région productrice de fruits et légumes frais, de plantes à parfum, d'olives, 1er bassin horticole de France, quatrième région productrice de vins AOP et 1ère pour la production de vin rosé, seule région rizicole de métropole, l'agriculture de Provence-Alpes-Côte d'Azur repose pour les trois quarts de son chiffre d'affaires sur ces productions.

Les IAA : un tissu essentiellement composé de petits établissements

En 2011, les industries agroalimentaires (IAA) emploient 15 000 salariés répartis dans près de 1 640 établissements, hors boulangeries, pâtisseries et charcuteries artisanales. Les IAA rassemblent 13 % des salariés de l'industrie manufacturière régionale. PACA rassemble 8,2 % des établissements de l'agroalimentaire français, se plaçant ainsi au deuxième rang dans le palmarès des régions françaises. Par le nombre de salariés des IAA, PACA occupe la dixième place des régions avec 3,7 % des salariés nationaux.

Près de 90 % des établissements emploient moins de 20 salariés tandis que seule une trentaine d'établissements emploient 100 salariés ou plus. Ce secteur est donc très atomisé. La région PACA affiche un tissu composé de nombreuses petites unités (PME/TPE1), très souvent familiales, jouxtant des leaders nationaux et mondiaux (Haribo / Riclès / Zan, Campbell (soupes), Ricard, McCormick (épices Ducros), etc.), mais laisse apparaître un déficit d'établissements de taille intermédiaire.

Les entreprises agroalimentaires sont présentes sur tout le territoire régional mais avec des densifications particulières de grosses unités dans le périmètre marseillais (lié au port) ainsi que proche de la zone de production fruitière et légumière régionale (Vaucluse).

Une grande diversité de secteurs de transformation est présente sur le territoire. Les activités majoritairement représentées sont celles relatives aux boissons, transformation de produits sucrés (confiseries, biscuits, cacao, thé, café), aux fruits et légumes, à la boulangerie et pâtes, aux plats préparés. Le secteur de transformation de la viande et du poisson sont également représentés mais très nettement en retrait au regard de la situation nationale. L'industrie laitière ne représente que très peu d'emplois.

Secteur dynamique, les IAA constituent un réseau d'entreprise que est le deuxième employeur industriel de la région (après la construction aéronautique-spatiale et la fabrication de composants électroniques),

Problématiques économiques et financières identifiées

Le secteur économique agricole et agroalimentaire est confronté à de problématiques économiques et financières récurrentes :

- Lourdeur des capitaux à mobiliser
- Faible rentabilité des investissements, comparativement à d'autres secteurs économiques
- Les forts besoins en fonds de roulement notamment pour les cycles longs de productions (décalage entre dépenses et recettes)
- Des marges bénéficiaires limitées
- Des revenus en dents de scies, accrues par des aléas climatiques, sanitaires et sanitaires dont la récurrence est de plus en plus fortes.

Dans ce contexte les besoins de financement sont doubles :

- Besoin de financement du cycle d'exploitation
- Besoin de financement des investissements

Pour certains projets, et notamment les projets capitalistiques, les investissements lourds et longs, ou encore les investissements de développement tandis que la capacité d'autofinancement est limitée sont plus complexes à monter avec les partenaires bancaires. Les besoins de garantie pour assurer un portage/partage du risque y sont souvent plus importants.

En conclusion, c'est dans cette optique que la Région ambitionne de créer un fonds régional de garantie ; La Région souhaite donc par le présent appel à manifestation d'intérêt (AMI) renforcer et diversifier les moyens de financement des entreprises implantées sur le territoire régional en améliorant leur accès aux différents modes de financement en crédits par un système de portage/partage du risque.

2- Présentation de la politique régionale de garantie

L'intervention de la Région en matière de garantie est indirecte via le fonds de garantie de « l'intermédiaire financier sélectionné » (mécanisme de co-garantie).

2.1- Nature et objectifs du fonds régional de garantie agricole

Nature du fonds de garantie et valeur

L'intervention de la Région en matière de garantie est indirecte via le fonds de garantie de « l'intermédiaire financier sélectionné ». L'intervention de la Région en co garantie est gratuite pour le « bénéficiaire final ».

Le fonds régional de garantie prend la forme :

- d'une garantie des premières pertes, plafonnée, sur un portefeuille de nouveaux financements aux « bénéficiaires finaux »

La valeur nette du fonds de garantie s'établit selon la formule suivante :

« abondements initiaux + commission de garantie + produits financiers – paiement contentieux + rétrocession post paiement contentieux »

Objectifs du fonds de garantie

Ce fonds régional fournira une protection partielle de risque de crédit à « un Intermédiaire Financier » :

- afin de favoriser l'attribution de financements à des Bénéficiaires Finaux ;
- de réduire les difficultés des bénéficiaires finaux rencontrer lorsqu'ils souhaitent accéder aux financements, tandis qu'ils ne disposent pas de sûretés/garanties suffisamment importantes au regard du niveau de risque relativement élevé qu'ils représentent.

L'additionnalité de la dotation régionale au fonds de garantie permet à « l'intermédiaire financier sélectionné » de garantir avec la Région PACA des financements avec une quotité de risque supérieure à la quotité pratiquée habituellement par « l'intermédiaire financier ».

2.2- Les cibles et les types de projets concernés

-Type de projet d'investissement éligible, investissements exclus

Commentaire : cibles à concerter (ex : exploitations, IAA, types de projets économiques prioritaires – ex : plan serres etc...).

Ci-dessous est donc exposé le cadre générique d'intervention

Sont éligibles les crédits à moyens et longs termes accordés par tous les établissements de crédits utilisant habituellement la garantie de « l'intermédiaire financier sélectionné ».

La Garantie vise à répondre aux types d'opérations ci-dessous :

- L'investissement « de remplacement » ou de renouvellement ayant pour but de maintenir l'activité à son niveau actuel
- L'investissement « de modernisation » ou de productivité ayant pour but d'accroître la productivité en introduisant des équipements modernes et perfectionnés
- L'investissement « de croissance interne » (conquête de nouveaux clients, de nouveaux marchés,...) ou « de croissance externe » (rachat de concurrent, rapprochement entre société,...)
- Financement du cycle d'exploitation : besoin en Fonds de Roulement lié à l'investissement, dans la limite de 30%¹ (A VERIFIER/REGLES EUROPE), au cours de la 1ère année suivant l'investissement ;
- Garantie relais :
 - (i) refinancement d'actifs ayant été autofinancés (ex : quand une entreprise à trop puisé dans sa capacité d'autofinancement)
 - (ii) refinancement de compte courant d'associés (ex : quand un associé veut récupérer son apport au compte courant et que la société ne veut pas voir son bilan déséquilibrer – substitution d'une dette à la banque à la dette à l'égard d'un associé, accès au financement bancaire de la trésorerie)
 - (iii) caution de substitution (ex : lorsque d'un associé cède ses parts tandis qu'il était caution sur un ou des crédits)
- Garantie rebond (ex : garantie sur un crédit d'investissement en phase d'amortissement, afin de dégager une marge d'engagements d'une ligne de crédit supplémentaire)

La nature des investissements et dépenses éligibles à la garantie sont :

- Parts sociales
- Besoin de fonds de roulement
- Foncier bâti ou non (avec limite de taux)
- Murs professionnels et murs mixtes ?
- Construction, travaux
- Matériels d'exploitation ou roulant
- Stocks (?)

Les investissements exclus seront :

- Le coût d'achat de terrains non bâtis et de terrains bâtis, sur la base d'un montant excédant 10% du montant du prêt au Bénéficiaire Final
- Les investissements de mise aux normes (?)
- Le matériel d'occasion (?)
- Les investissements dans l'irrigation
- L'acquisition de droit de production agricole, de droits au paiement, d'animaux, de plantes annuelles et les coûts liés à leur plantation jusqu'à l'approbation du « règlement omnibus » qui pourraient alors autoriser ce type d'investissement ;
- Les investissements dont le but est la production d'énergies renouvelables, de biomasse et de bioénergie ;
- Les investissements dont le but est de financer une activité d'hébergement touristique (dans le cadre de l'agrotourisme) ;
- Les amendes, pénalités financières, frais de justice et de contentieux, exonérations de charges ;

¹ Le BFR devra être financé selon les guidances ESIF de la Commission aux États Membres et aux Autorités compétentes, intitulée « CPR_37_4 "Support to enterprises/working capital" »

- Les frais débiteurs, agios et autres charges financières.

-Public cible, bénéficiaire final

Critères d'éligibilité

Le Bénéficiaire Final doit être jugé par l'Intermédiaire Financier (au sens de ses procédures habituelles) comme potentiellement économiquement viable.

Le Bénéficiaire Final n'est pas en souffrance ou en défaut à l'égard de tout autre prêt ou crédit-bail accordée soit par l'Intermédiaire Financier soit par une autre institution financière.

Public cible, bénéficiaire final

-Exploitant agricole ou futur exploitant agricole (?), quelle que soit leur forme juridique, à titre principal ou secondaire (?), exerçant son activité dans la région PACA

-Forme juridique : entreprise individuelle ou sociétaire (ex : GAEC, EARL, SCEA, SARL, GFA,...)

-Les entreprises agricoles réalisant un Chiffre d'affaire de moins de 750K€ (au-delà, la garantie BPI est susceptible de pouvoir être activée par ailles)

-Avoir une cotation Banque de France différente des cotes 5- 6-7-8-9 (cotes à vérifier)

-Avoir une cotation personne du dirigeant différente de 040, 050 et 060 (pour les entreprises créées depuis moins d'un an) ;

Les entreprises en difficulté sont exclus du présent dispositif tout comme celle ayant fait appel au dispositif national de Fonds d'allègement de charges mis en place par l'Etat via la BPI (?).

2.3- Les conditions d'intervention du « fonds de garantie »

Conditions générales d'éligibilité

Les Financements aux « bénéficiaires finaux » doivent financer des dépenses effectuées par le bénéficiaire final à compter de la date de dépôt de la demande de financement auprès de « l'Intermédiaire Financier ».

Les demandes de garantie de crédit inférieur ou égale à 150 000 euros pourront utilement être orientées vers le FESI « COSME » (A VERIFIER) et ne seront donc pas ouverte au présent fonds régional de garantie.

Limites fixées pour assurer la gestion du portefeuille :

- Pour une même entreprise, le montant de la garantie consentie par la Région dans le cadre du Fonds Régional de Garantie ne peut être supérieur à « MONTANT » € (ex : 500.000 €) –
- Au maximum XX% du volume du portefeuille sera composé de prêts constituant une exposition importante (selon les procédures habituelles de l'Intermédiaire Financier et son système de notation)
- Au maximum xx% du Volume de Portefeuille Maximum pourra être composé de crédits in fine/ballon

Durée et différé d'amortissement

-soit pour la durée du crédit garanti

La durée de la Garantie ne pourra pas excéder une durée de 120 mois (12 ans) – porté à 15 ans pour certains investissements ? - à partir de la date de chaque Financement aux

Bénéficiaires Finaux.

Une faculté de différé d'amortissement est fixée à 24 mois maximum

Elle doit être adaptée à la nature de l'investissement financé :

-Immobilier à usage professionnel : jusqu'à 15 ans

-Travaux de gros oeuvre, bâtiments, agencement des bâtiments : jusqu'à 12 ans

-Matériel : jusqu'à 10 ans

-Cheptel, plantations pérennes : jusqu'à 10 ans (dès lors que le règlement omnibus ouvrant cette opportunité sera ouverte)

-Achat de parts sociales (coopératives, forme sociétaire, etc) : jusqu'à 9 ans

-Fonds de roulement : jusqu'à 5 ans

-soit pour une durée inférieure au crédit garanti

Principes de co-garantie et quotité garantie

Le montant de la garantie porte sur un capital compris entre 150 000 et 600 000 euros

La quotité de garantie donnée à la banque peut varier de 30% à 60% (80% ?)

Le risque résiduel est dès lors supporté par le prêteur.

(à voir selon les capacités et les stratégies de l'organisme de co-garantie)

La répartition de la co-garantie est répartie à parité entre les deux co-garants :

-Pour la Région: 50% du pourcentage total de co-garantie.

-Pour « l'intermédiaire sélectionné » : 50% du pourcentage total de co-garantie

S'ils le jugent utile la Région et l'intermédiaire financier sélectionné pourront faire appel à un autre co-garant.

La Région et « l'intermédiaire financier sélectionné » se réservent le droit d'intervenir à une quotité garantie inférieure à 60% (80% ?)

Intensité de l'aide

L'instrument de garantie de portefeuille est en conformité avec les règles relatives au niveau d'intensité d'aide mentionné dans le PDR FEADER PACA et ses mesures « 4 ».

Le respect du taux d'intensité d'aide de 40% est donc à observer.

Le calcul de l'Équivalent Subvention Brute (ESB) et par conséquent, l'octroi de l'aide sous-jacente conformément au PDR sera de la responsabilité exclusive de « l'Intermédiaire Financier sélectionné ».

Taux d'intérêt des prêts consentis, garantis par le fonds

Les « opérateurs bancaires » seront tenus de réduire le taux d'intérêt appliqués aux crédits alloués aux « bénéficiaires finaux », au minimum par une réduction de la marge liée au coût du risque (proportionnelle à la couverture reçue et à son coût)

3. Conditions de mise œuvre du fonds de garantie

3.1- Partenaires identifiés

Les partenaires financiers identifiés pour répondre à cet appel à manifestation d'intérêt sont des organismes de garantie et des établissements de crédits.

3.2- Allocation de la dotation régionale au fonds de garantie et gestion du fonds

La Région PACA confie à « l'intermédiaire financier » la gestion de la dotation d'un montant de « 6 Millions » € alloués à titre de fonds régional de garantie.

« X% » du fonds (logique forfaitaire) ou « MONTANT » sont réservés au sein du fonds pour couvrir les frais de gestion de la co-garantie régionale.

Après la signature de la convention de gestion, sur demande de « l'intermédiaire financier », la Région lui verse la dotation en une seule fois allouée à titre de fonds de garantie.

La dotation est placée sur un compte dédié, transparent, distincts des autres fonds gérés par « l'intermédiaire financier ».

A la vue des rapports semestriels transmis à la Région par « l'intermédiaire financier sélectionné », si le niveau d'utilisation du Fonds nécessite un abondement complémentaire des versements complémentaires de dotation au fonds de garantie pourront être réalisés par la Région (sous couvert de programmation budgétaire induite).

3.3- Traitement des dossiers

Au stade de l'AMI, la Région envisage les modalités ci-dessous de traitement des dossiers. Cette organisation pourra utilement être améliorée par les propositions du candidat à l'AMI.

1. **Publicité, communication** sur le fonds régional de garantie – La Région et l'intermédiaire financier mèneront des campagnes de publicité appropriées dans le but de faire connaître le fonds
2. **Demandes** - Les établissements prêteurs soumettent les demandes de garantie à « l'intermédiaire financier sélectionné »
3. **Comité d'agrément** - l'intermédiaire financier » les instruit selon ses critères habituels et émet un avis par son « Comité d'agrément »
4. **Transmission d'informations** - « l'intermédiaire financier » transmet un avis technique à la Région PACA
5. **Comité régional d'engagement** : la décision d'accorder une garantie au titre de fonds régional de Garantie est prise en « Comité régional d'engagement » associant (PAR EXEMPLE) les représentants élus de la Région et ses services, et le représentant des services de « l'intermédiaire financier »
OU

La décision d'accorder une garantie au titre de fonds régional de Garantie est prise par l'intermédiaire après avis favorable des services de la Région transmis par voie électronique à l'intermédiaire financier

6. **Notification** - « l'intermédiaire financier sélectionné » établit la notification d'accord. Cette notification mentionne l'intervention de la Région PACA avec la mention « avec le concours financier de la Région PACA », le pourcentage de garantie conféré par la Région. En cas de décision négative, « l'intermédiaire financier sélectionné » informe l'établissement prêteur concerné

7. **« Reporting » et comité régional de suivi/pilotage**

Reporting

« L'intermédiaire financier » communique tous les trimestres un rapport contenant notamment :

- données sur les Bénéficiaires Finaux, sur le montant, la structure, la durée, la finalité des financements aux bénéficiaires finaux,
- un état des dossiers passés dans le statut douteux et douteux compromis
- les encours, les remboursements et les défauts des financements aux bénéficiaires finaux.

Ce compte rendu financier donne la capacité d'engagement futur du fonds à la fin de chaque semestre civil

Comité régional de suivi/pilotage

Un « comité régional de suivi et de pilotage » réunissant les élus et représentants des services de la Région et le représentant de « l'intermédiaire financier sélectionné », les représentants des banques, les représentants des cibles bénéficiaires (ex : chambre régionale d'agriculture, coop de France Alpes Méditerranée, FRIA,...), se réunit une fois par an pour dresser le bilan du fonds de garantie et débattre des grandes orientations à lui donner.

8. **Communication** – « l'intermédiaire financier » devra expressément mentionné l'apport des fonds de la Région PACA dans toutes communications relatives au fonds de garantie.
9. **Audits, contrôle** – « l'intermédiaire financier » autorise et permet l'accès aux informations et aux documents relatifs à la garantie aux représentants de la Région, de l'Europe, et de tous autres organismes autorisés à mener de telles opérations d'audit et de contrôle.

Le « Comité régional de suivi et pilotage » peut être réuni si la capacité d'engagement futur du fonds justifie de prendre des mesures propres à assurer la pérennité du fonds de garantie : modification des critères d'éligibilité, de la quotité de garantie, abondement complémentaire de la Région, clôture du fonds de garantie.

4. Durée et renégociation

Le dispositif liera les deux partenaires (Région, « intermédiaire financier sélectionné » et ses partenaires en cas d'offre groupée) sous forme d'une convention signée pour une durée couvrant la période à compter de la date de signature et jusqu'à fin décembre 2020, avec résiliation anticipée possible.

Une négociation annuelle aura lieu seulement si nécessaire et portera sur :

- l'abondement du fonds de garantie par la Région en fonction des besoins, et à la vue du rapport semestriel dans le cadre de la procédure de « reporting » (cf. infra)
- les modalités d'intervention des partenaires,
- la rémunération du gestionnaire.

La convention financière établie entre la Région et l'intermédiaire financier fera l'objet d'une négociation quant à ses modalités d'application.

Elle intégrera nécessairement les dispositions du présent cahier des charges ainsi que les éléments fournis par le candidat retenu.

5. Critères de sélection du gestionnaire

Les candidatures seront instruites par les services de la Région, puis pourront être soumises pour avis à un Comité de sélection, et enfin seront soumises pour décision à l'Assemblée régionale ou sa Commission permanente.

Les manifestations d'intérêt seront jugées sur la base des critères de sélection suivants :

Critère : qualité et références de « l'intermédiaire financier »

- ☐ Avoir la capacité légale et être autorisé à exercer son activité en France dans le cadre réglementaire applicable
- ☐ Présenter une situation économique et financière viable dans la Manifestation d'Intérêt
- ☐ Avoir une expérience et des capacités de produire un portefeuille de « bénéficiaires finaux »

Critère : qualité et robustesse de la réponse à l'AMI

- ☐ Qualité et crédibilité de la mise en œuvre et la stratégie de déploiement du fonds de garantie en région PACA
- ☐ Qualité, crédibilité, robustesse et coûts des produits de Garantie proposés
- ☐ Capacité induite de la garantie proposée d'améliorations de l'offre de financement aux Bénéficiaires Finaux

Critère : proposition pour la gestion du fonds de garantie

- ☐ Aptitude à se conformer au processus de gestion du fonds régional de garantie
- ☐ Disposer d'une capacité suffisante pour mettre en œuvre l'instrument financier (notamment en termes de structure organisationnelle et de cadre de gouvernance), disposer d'un système de contrôle interne
- ☐ Avoir une capacité de présence géographique pouvant permettre de couvrir la Région PACA

6. Rémunération

6.1-Principes de rémunération

La rémunération du gestionnaire sera proposée sur la base d'un fonctionnement annuel au regard des missions déléguées (cf. infra)

Le candidat devra présenter un détail des coûts et de rémunération envisagée par mission

Dès que le dispositif sera en rythme de croisière, la rémunération du gestionnaire sera forfaitaire en fonction du nombre de dossiers de prêts établis et suivis

6.2-Tarification et affectation de la tarification

L'intervention de la Région en co garantie est gratuite pour le « bénéficiaire final ».

Tarification de la co-garantie de «l'intermédiaire financier sélectionné »

Une participation financière est due par l'entreprise emprunteuse. Elle est exprimée en pourcentage du montant du crédit, et elle est payable selon les conditions fixées par « l'intermédiaire financier sélectionné ».

La tarification du coût de la garantie est fixée (A CONCERTER AVEC LES INTERMEDIAIRES POSSIBLES Y C COMPRIS PENDANT LA PHASE DE NEGOCIATION POST AMI) :

- sur la base des politiques de tarification et d'acquisition de garanties que « l'Intermédiaire Financier » applique normalement à son activité de financement des « bénéficiaires finaux ».
- et, dans le respect des éventuelles réductions inscrites dans l'accord opérationnel conventionné suite aux négociations lors de la phase de sélection de « l'intermédiaire financier » (post AMI)
- et, calculé notamment selon les paramètres suivants (PAR EXEMPLE – A DEBATTRE AVEC LES PRATIQUES DES INTERMEDIAIRES FINANCIER)
 - (i) la phase économique de l'entreprise bénéficiaire final (création, développement, rebond) et l'objet économique de l'investissement
 - (ii) la maturité et la situation professionnelle du « bénéficiaire final »

Affectation de la tarification de «l'intermédiaire financier sélectionné »

La tarification du coût de la garantie sera affectée

7. Délais et modalités de présentation des manifestations d'intérêt

Les Manifestations d'intérêt sont à remettre pour le : « DATE »

Les Manifestations d'intérêt devront être transmises avant le « DATE »

- ✓ par voie électronique à « ADRESSE ELECTRONIQUE »
- ✓ par courrier à « ADRESSE »

Les candidatures comprendront les informations suivantes :

- ☐ Lettre de candidature adressée à l'intention de la Région PACA

Informations générales

- ☐ note de présentation du candidat, intégrant notamment :
 - statut, lieux d'implantations, capacité de couverture régionale
 - composition et qualification de son équipe technique,
 - structure de son actionnariat et de ses filiales, présentation des actifs sous gestion,
 -

Stratégie d'affaire

- ☐ Présentation d'un historique d'activité de garantie en France et en PACA ; bilan, compte de résultat et rapport de gestion du dernier exercice clôt
- ☐ Stratégie d'affaire actuelle et perspectives : positionnement sur son marché, objectifs, points forts, cibles géographiques, types de produits en matière de garantie, volume estimé « ex ante », principaux concurrents,
- ☐ Effet levier attendu auprès des banques

Solidité financière

- ☐ Principaux chiffres financiers disponibles sur les trois (3) dernières années
- ☐ Bilan, compte de résultat, rapport d'activité et leurs annexes

Capacité de gestion du fonds

- ☐ Description de l'expérience antérieure / éprouvée
- ☐ Description de l'organisation qui sera mise en place en interne dont note de présentation des procédures de gestion du candidat, intégrant notamment :
 - procédures de contrôle interne mises en oeuvre,
 - procédures de suivi des garanties, dont les modalités de reporting, modalités d'évaluation des garanties en cours ou réalisées,
- ☐ Mode de tarification
- ☐ Description d'autres mesures destinées à être entreprises afin de faciliter la construction du Portefeuille
- ☐ Gestion des risques de portefeuille : méthodes utilisées pour déterminer les pertes prévisionnelles et les provisions au niveau du portefeuille.

8. Calendrier

- Clôture de la consultation : « DATE »
- Délai d'examen des réponses : « DATE »
- Notification au gestionnaire de fonds : « DATE »
- Négociation : « DATE »
- Mise en oeuvre du dispositif : « DATE »

9. Contacts

Les renseignements peuvent être obtenus auprès de :

- « Organisme »
- « Adresse et coordonnées »

Annexe 5 – Avant-projet de principes fondateurs d'un « fonds de capital investissement patient »

Création d'un fonds régional de capital patient pour le secteur agricole **et agroalimentaire - Avant-projet de principes fondateurs -**

1-Contexte

- **Des besoins de renouvellement de la population agricole et de sécurisation induite des filières et des outils collectifs**

20 840 exploitations agricoles sont en activité en 2013 en Provence-Alpes-Côte d'Azur dont 12 000 exploitations dites « professionnelles »

Sur les dix dernières années, près d'une exploitation sur quatre a disparu et les installations ne compensent pas les départs en retraite, ni les cessations d'activité.

En 2010, la moyenne d'âge des chefs d'exploitation de Provence Alpes Côte d'Azur était de 54 ans : 15 % ont moins de 40 ans alors qu'un tiers ont 60 ans ou plus. 35% des « nouveaux installés ont plus de 40 ans (26% au niveau national). La part des installations HCF est 42% contre 28 à 30% en moyenne au niveau national.

- ⇒ L'accès aux facteurs de productions ainsi que l'accès aux financements sont des éléments essentiels pour la transmission/reprise ou la création d'exploitations agricoles.

- **Des industries agroalimentaires de petites tailles économiques**

Avec près de 1 600 établissements et 15 000 emplois (hors artisanat), l'industrie agroalimentaire est le deuxième employeur industriel de la région. Constitué essentiellement de petites et moyennes entreprises (90% des entreprises ont moins de 20 salariés), ce secteur très atomisé est exposé aux aléas de la conjoncture nationale et internationale.

La petite taille de la grande majorité des entreprises et leur faible niveau de structuration sont parmi des obstacles difficiles à surmonter pour innover, ou trouver de nouveaux marchés, notamment à l'export.

- ⇒ L'accès à des financements à effets leviers bancaires est nécessaire pour soutenir la capacité d'investissements des IAA régionales.

2-Problématique : des besoins de « capital patient »

Les porteurs de projets ont besoin de solidifier leur entreprise en phase d'amorçage et de création mais également en phase de développement (ex : projet de nouvelles création de valeur ajoutée).

Le renforcement de leurs fonds propres est alors une réponse à ces besoins.

Parallèlement, les secteurs agricoles et agroalimentaires sont confrontés à des problématiques spécifiques propres à ces secteurs. On citera notamment :

- La lourdeur des capitaux nécessaires pour entrer dans le secteur agricole et agroalimentaire
- La faible rentabilité des investissements consentis (1% en moyenne – source : étude APCA 2016)
- Les forts besoins en Fonds de roulement, d'autant plus que le cycle de production est long (décalage entre les dépenses et les recettes)
- Des marges bénéficiaires limitées et une faible captation de la valeur ajoutée (8% de l'euro alimentaire dépensé revient à l'agriculture, 13% seulement pour les IAA – source : observatoire des prix et des marges, FranceAgriMer)
- Des revenus nets moyens plutôt faibles dans un contexte parallèle d'instabilité des prix, de crises économiques/climatiques/sanitaires

Compte tenu de ces spécificités énoncés ci-avant, contrairement au « capital risque », le secteur agricole et agroalimentaire a davantage besoin de « capital patient ».

- **« Le capital patient correspond à l'apport de capital à long terme avec un taux de rendement attendu bas. Avec le capital patient, l'investisseur est prêt à faire un investissement financier dans une entreprise sans en attendre un profit rapide ».**

Reste que par définition, la levée de fonds de capital investisseur patient en est complexifiée. C'est pourquoi l'apport de concours publics peut constituer un effet levier, adossés à d'autres apporteurs de fonds (ex : banques, caisse des dépôts, fondations, financements participatifs citoyens, fonds de placement des assurances, etc...)

L'allocation de concours publics par le seul mode d'actions par « subvention » ne répond pas à ces besoins de financement lourds et longs à des taux bas. En effet, l'action par « subvention » présente des limites :

- Elle est versée sur facture, ne répondant pas pleinement aux besoins amonts d'accès aux financements bancaires
- Selon le niveau d'investissement à consentir, et selon les conditions techniques et financières d'allocation (ex : dépenses subventionnables, taux appliqué) son effet levier peut rester limité.

Inversement, l'action par « instruments financiers » (ex : fonds de prêts, fonds de garantie, capital investissement) peut en revanche constituer un mode d'action plus pertinent et efficient.

3-Ambitions régionales et cohérence avec le SRDEII et les objectifs de la politique agricoles et agroalimentaire

Malgré la diversité des outils existants (ex : subvention, mesures actuelles du PDR FEADER) , l'évaluation « ex ante » 2016-2017 conduite par la Région PACA et rendu nécessaire par l'Europe pour tout déploiement « d'instruments financiers avec cofinancement FEADER », a démontré fait état de manques (« défaillances de marchés » au sens européen) sur certains segments de financement, particulièrement sur le financement des investissements à capitaux lourds et longs.

Les préconisations de cette évaluation Ex Ante insistent sur la nécessité de construire des outils de financement spécifiques pour l'économie agricole **et agroalimentaire** afin d'encourager son développement et faciliter ses conditions d'accès bancaires.

La volonté de développer le secteur de l'économie agricole **et agroalimentaire** en Région Provence Alpes Côte d'Azur conduit ainsi la Région à susciter et à accompagner des offres nouvelles en matière de financement et notamment de faciliter l'accès aux capitaux structurants des entreprises du secteur.

Le présent rapport a pour objet

- de proposer la création du fonds régional d'investissement solidaire
- qui se décline en deux outils de financement qui permettront aux initiatives agricoles collectives et agroalimentaire, de trouver les moyens de se financer en PACA :
 - o un fonds de garantie,
 - o et un fonds d'investissement.

L'objectif régional du projet est d'apporter des capitaux longs « patients » aux porteurs de projet.

Afin de donner corps à son intervention la Région PACA souhaite impliquer au cœur de son action Coop de France Alpes Méditerranée et les coopératives adhérentes, les banques, la SAFER, les Provençaux, Alpains et Azuréens et tous autres acteurs apporteurs de fonds « patients » (ex : fondations, assurances, etc...),

Cette ambition régionale s'inscrit pleinement :

- ✓ dans les conclusions des ateliers de concertation du SRDEII :
 - [...]*
 - *renforcer la modernisation des outils productifs*
 - *renforcer la structuration des filières et développer une structuration intra filière pour dynamiser la contractualisation entre l'amont et l'aval*
 - *valoriser la production régionale par le biais de démarches qualité, de segmentation des produits et d'opérations de promotion*
 - [...]*
 - *développer les projets alimentaires territoriaux visant à renforcer l'agriculture locale, l'identité des territoires et la qualité de l'alimentation ;*
 - *maintenir et développer l'emploi dans les filières agricoles et agroalimentaires ;*

- favoriser l'installation de nouveaux agriculteurs

Et

✓ dans les objectifs de la politique régionale délibérée en Décembre 20016 :

[...]

- *Objectif 2 : accompagner l'adaptation, la modernisation et la durabilité des outils productifs en agriculture et dans l'agroalimentaire.*
- *Objectif 4 : renforcer l'organisation économique, la structuration des filières et construire des stratégies de différenciation des produits, de commercialisation et de promotion, pour assurer une meilleure valorisation des produits.*
- *Objectif 5. Favoriser l'emploi, le renouvellement des générations en agriculture et le renforcement des compétences dans l'agriculture et l'agroalimentaire.*
- *Objectif 6. Améliorer la préservation et la mobilisation du foncier agricole.*
- *Objectif 7. Inscrire l'agriculture dans une stratégie de développement durable du territoire régional.*

[...]

L'ambition régionale est de concevoir et développer des outils de financement d'envergure régionale capables d'apporter des moyens structurants aux entreprises, et ayant pour objet :

- répondre aux besoins des secteurs agricoles et agroalimentaires
 - o en matière d'apport de capitaux structurants à coût relativement faible
 - o et à différent stades de développement de l'entreprise : création, développement
- d'entraîner par effet de levier d'autres opérateurs dans le plan de financement
- dégager les ressources de l'entreprise pour financer les besoins en fonds de roulement.

Le montant des interventions est défini en fonction des besoins est reste compris dans l'enveloppe globale « inter instruments financiers » (fonds de prêts d'honneurs, fonds de garantie, fonds de capital investissement patient) de 10M€ au total (5M€ FEADER, et cofinancement régional)

L'instruction des projets s'effectuera - par délégation - par les gérants des fonds sélectionné par « appel à manifestation d'intérêt » et conventions induites de mise en œuvre, de moyens dédiés et de contrôle.

Dans tous les cas, les projets présentés devront apporter des garanties de viabilité économique. Les projets éligibles seront validés par un comité de sélection qui définira le montant de financement et les modalités de remboursement.

4-Cadre juridique, objectifs et activités du fonds régional de « capital patient »

▪ Cadre juridique d'intervention

-Lignes directrices relatives aux aides d'État visant à promouvoir les investissements en faveur du financement des risques (2014/C 19/04)

-Règlement général d'exemption par catégorie n° 651/2014 du 17 juin 2014

-Règlement (UE) n°1303/2013 du parlement européen et du conseil du 17 décembre 2013 portant dispositions communes relatives au Fonds européen de développement régional, au Fonds social européen, au Fonds de cohésion, au Fonds européen agricole pour le développement rural et au Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche, portant dispositions générales applicables au Fonds européen de développement régional, au Fonds social européen, au Fonds de cohésion et au Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche, et abrogeant le règlement (CE) n° 1083/2006 du Conseil

+ *D'ici à Janvier 2018 : futur règlement « Omnibus »*

-La loi sur « l'Economie sociale et solidaire » du 31 juillet 2014,

-La loi portant « Nouvelle organisation territoriale de la République » du 7 août 2015 (NOTR)

-Régime cadre exempté de notification N° SA.40390 relatif aux aides en faveur de l'accès des PME au financement pour la période 2014-2020

-Décret n°2016-279 du 8 mars 2016 fixant les règles nationales d'éligibilité des dépenses dans le cadre des programmes soutenus par les fonds structurels et d'investissement européens pour la période 2014-2020

-Décret n° 2016-807 du 16 juin 2016 relatif aux conditions de prises de participation au capital de sociétés commerciales par les régions

-Code général des collectivités territoriales et notamment les articles L4211-1 (8 et 9) ; L4253-3

-Code du commerce

▪ Nature et objectifs du fonds régional de « capital patient »

Le fonds d'investissement régional de « capital patient » prendra la forme :

- une société de capitaux dans laquelle la Région prendrait une participation (Art L.4211-1-8 du CGCT)

Les objectifs généraux du fonds régional de capital patient sont :

1. Augmenter les fonds propres ou quasi fonds propres des TPE/PME pour solidifier les entreprises en phase d'amorçage-crédation (voire de développement)
2. Rendre les investissements induits « bancables » du point de vue des organismes financeurs
3. Impliquer des financeurs privés dont les acteurs des filières agricoles, les banques, les investisseurs privés dans le financement de ces TPE/PME
4. Consolider/dynamiser les filières agricoles

Ce fonds a pour vocation de prendre des participations au capital de sociétés de projets agricoles sur tout le territoire régional PACA, pour qu'elles puissent se créer, se développer et à termes se transmettre dans des conditions financières stables.

▪ Activités du fonds de « capital patient »

Le Fonds aura pour mission de réaliser une activité :

- ✓ d'expertise stratégique, économique, financière, juridique, sociale en amont et lors du processus d'investissement
- ✓ d'actionnaire par la prise de participation minoritaire visant à renforcer les fonds propres et quasi fonds propres des exploitations agricoles au sens de la réglementation européenne
 - ayant leur siège social ou un établissement en Région Provinces Alpes Côte d'Azur
 - portant un projet d'exploitation en phase d'amorçage-crédation, (voire de développement), en filières végétales et/ou animales (plus précis, des exclusions ?)
- ✓ de gestionnaire par le suivi et la gestion/contrôles des prises de participations, par la maîtrise de ces propres frais de gestion
- ✓ financière et profit dans une logique « patiente », par la recherche de la performance économique de l'ensemble du portefeuille d'investissements

Le fonds (et son délégataire) pourra réaliser toutes les opérations qui sont compatibles avec ces objets, s'y rapportent et contribuent à leur réalisation.

5- Politique d'investissement

La politique du fonds régional de capital investissement patient est conditionnée aux principes suivants :

▪ Secteurs et filières visées

Les secteurs visés sont le secteur agricole au sens des lignes directrices agricoles « REFERENCES » (et demain : agroalimentaire ? de la distribution ?)

Les filières visées sont les productions régionales, animales et/ou végétales, et en particuliers (des cibles prioritaires ?)

▪ Phase économique de la « société de projet cible » et typologie des investissements induits

Les prises de participation du Fonds interviendront en phase de création ou de développement.

a) Investissement en création

Il s'agit d'un investissement direct dans une structure en création ou de création récente disposant d'un plan d'affaires viable

b) Investissement en développement *(à garder ? à supprimer ?)*

- soit d'un investissement dans une structure dans laquelle le Fonds a déjà investi en phase de création,

- soit d'un investissement dans une structure nouvelle.

En développement, le Fonds peut intervenir sur des projets d'accroissement de l'activité ou de consolidation de l'activité existante. Dans tous les cas, le Fonds n'intervient que sur des projets présentant de garantie de viabilité

▪ Les types de sociétés ciblées

Les interventions du Fonds d'investissement de projets sont destinées à des structures juridiques à caractère commercial.

Les structures concernées par le fonds sont :

- les sociétés sous toutes leurs formes (SA, SARL, SAS, SCOP, SCIC, SCEA...)
- les entreprises viables dont le modèle économique a vocation à générer -à terme- un niveau de rentabilité récurrent et indépendant de toute subvention d'équilibre,
- les entreprises qui ont un plan de financement équilibré et faisant apparaître des apports de fonds propres des porteurs de projet

Ces sociétés pourront également avoir comme caractéristique d'être financées grâce à l'apport d'une « épargne citoyenne » mobilisable sous différentes formes (prises de participation directes ou indirectes dans les projets, emprunts obligataires...).

Seront exclus :

-les entreprises en difficulté

-(à garder ? A supprimer ?) les projets agricoles dont la pérennité foncière ne fait pas l'objet d'une protection réglementaire ou ne qui sont/seront pas engagés dans une procédure réglementaire de protection

Le tableau ci-dessous présente une programmation estimative initiale.

*Tableau estimatif prévisionnel de programmation
au stade de la conception de l'instrument financier*

▪ Taux de participation privé minimum (fonction du stade de vie de l'entreprise

Les mesures de financement des risques consistant en des investissements en fonds propres, en quasi fonds propres ou sous forme de prêts en faveur d'entreprises admissibles mobilisent des fonds supplémentaires auprès d'investisseurs privés indépendants, au niveau

des intermédiaires financiers ou des entreprises admissibles, de manière à ce que le taux global de participation privée atteigne les seuils minimaux suivants :

- 10 % du financement des risques des entreprises admissibles avant leur première vente commerciale, sur quelque marché que ce soit ;
- 40 % du financement des risques des entreprises admissibles qui exercent leurs activités sur un marché, quel qu'il soit, depuis moins de sept ans après leur première vente commerciale ;
- 60 % du financement des risques pour les investissements réalisés dans les entreprises admissibles ayant eu besoin d'un investissement initial supérieur à 50 % de leur chiffre d'affaires annuel moyen des cinq années précédentes en vue d'intégrer un nouveau marché géographique ou de produits, et pour les investissements de suivi réalisés dans les entreprises admissibles après la période de sept ans durant laquelle elles ont réalisé leur première vente commerciale sur un marché, quel qu'il soit

▪ **Durée, type et conditions financières de la prise de participation**

L'intervention du fonds régional de capital patient aux entreprises est temporaire.

La durée du concours peut aller jusqu'à « DUREE » (ex. non exhaustif : 10 ans, 12 ans, 15 ans)

Les apports consisteront en

- pour les SA et SAS : des souscriptions ou rachat d'actions (en position minoritaire), d'obligations convertibles, le cas échéant avances au compte courant d'associé

- pour les SCIC : de titres participatifs (sociétés coopératives)

-et, à titre accessoire, en des apports en compte courants et en des prêts participatifs.

Le taux de rendement interne pratiqué pour ces opérations est de « X% » (ex. non exhaustif : 1% à 3%)

Le montant des interventions en capital investissement patient est compris entre « MONTANT » et « MONTANT » (ex non exhaustif : 10.000 € et 70.000€) en fonction des financements fournis par les autres actionnaires.

Le fonds est doté de « BUDGET »

▪ **Stratégie d'investissement**

Les décisions d'investissement du fonds dans le capital des « sociétés de projet » devront être prises avant le 31 décembre 2020.

En lien avec les points précédents, la stratégie d'investissement du fonds régional de capital patient dans les sociétés de projet se résume comme suit :

- ✓ Maturité du projet : celle-ci intervient en phase de création des sociétés, lorsque les études de faisabilité et le montage technique/juridique/financier ont été réalisés. L'existence d'un Business Plan argumenté, l'obtention des autorisations acquises nécessaire à la construction et à l'exploitation et l'identification des premiers partenaires financiers actée sont parmi les éléments de contrôle du niveau de maturité du projet
- ✓ Niveau de participation au capital de la société de projet : il est fixé au plus à 33,33%

▪ **Gouvernance**

Les décisions d'intervention du fonds dans une structure relève des instances de gouvernance

La gestion du fonds régional de capital patient sera confiée à un « intermédiaire financier » sélectionné (cf. point « intermédiaire financier »).

Les services de la région participeront aux comités d'investissements du fonds régional, et réaliseront un suivi et une évaluation du fonds.

Les investisseurs sont représentés dans les organes de gouvernance du fonds d'investissement tels que le conseil de surveillance ou le comité consultatif.

- **Conseil d'administration**

La société est administrée par un Conseil d'Administration. Les administrateurs peuvent être des personnes physiques ou morales

- ✓ Il détermine les orientations de l'activité de la société et veille à leur mise en œuvre
- ✓ Il peut se saisir de toute question intéressant la bonne marche de l'entreprise et règle par ses délibérations les affaires la concernant.
- ✓ Il fixe, notamment, la date de convocation et l'ordre du jour des assemblées générales
- ✓ il fixe les rémunérations et avantages attribués au président et, s'il y a lieu, au directeur général, ou à l'administrateur exerçant une délégation temporaire des fonctions de président.
- ✓ Il élabore et adopte un règlement intérieur
- ✓ Il procède aux contrôles et vérifications
- ✓ Il peut décider la création de comités chargés d'étudier les questions que lui-même ou son président soumet, pour avis, à leur examen. Il en fixe la composition et les attributions.

- **Comité d'investissement**

Un comité d'investissement est créé afin de statuer sur les opportunités d'investissements offertes à la société, dans les limites de la délégation accordée par le Conseil d'Administration.

La composition, le fonctionnement et les prérogatives du comité d'investissements sont définis dans le règlement intérieur de la société,

- **Conseil de surveillance :**

Le président du Conseil de surveillance est désigné par la Région.

▪ **Intermédiaires financiers (« société de gestion »)**

Conformément au Régime cadre exempté de notification N° SA.40390 relatif aux aides en faveur de l'accès des PME au financement pour la période 2014-2020

- L'aide régionale est mise en œuvre par un ou plusieurs intermédiaires financiers
- les intermédiaires financiers, ainsi que les investisseurs ou les gestionnaires de fonds, sont sélectionnés au moyen d'une procédure ouverte, transparente et non discriminatoire, conformément aux réglementations nationales et de l'UE applicables, visant à établir les modalités appropriées de partage des risques et de la

rémunération, où, pour les investissements autres que les garanties, le partage inégal des profits aura la préférence sur la protection contre le risque de pertes

Les intermédiaires financiers sont gérés dans une optique commerciale :

- ils sont tenus, légalement ou contractuellement, d'agir avec la diligence d'un gestionnaire professionnel et de bonne foi, ainsi que d'éviter les conflits d'intérêts ; ils se conforment aux bonnes pratiques et font l'objet d'une surveillance prudentielle ;
- leur rémunération est conforme aux pratiques du marché
- ils perçoivent une rémunération liée à leurs résultats, ou partagent une partie des risques d'investissement en co-investissant au moyen de leurs propres ressources de sorte que leurs intérêts correspondent à tout moment à ceux de l'investisseur public ;
- ils présentent une stratégie d'investissement, des critères et une proposition de calendrier des investissements ;

Les missions déléguées par la Région, en son nom et pour son compte, à l'intermédiaire financier seront :

- ✓ Prospection des projets d'investissement: l'opérateur s'appuiera à cette fin, sur les principaux partenaires du projet
- ✓ Instruction et sélection des dossiers : étude des plans d'affaires, audition des responsables des entreprises
- ✓ Présentation des dossiers en comité d'investissement
- ✓ Mise en place des lignes d'investissement
- ✓ Suivi administratif et comptable des lignes d'investissement
- ✓ Préparation et mise en oeuvre des sorties d'investissement
- ✓ Gestion contentieuse

Les frais de gestion seront financés par :

- Un apport de moyens financiers en fonctionnement et/ou en nature de la Région **et des investisseurs.**
- Les produits financiers réalisés en cas de placement de la trésorerie

Une évaluation affinée des besoins sera réalisée à l'issue de l'année 1 de fonctionnement.

▪ **Procédure de prise de participation**

- **Sourcing ;**

La détection des projets (sourcing) sera réalisée par la société de gestion du fonds en lien avec le réseau de financement régional partenaires, y compris si besoin par conventions « ad hoc »

- **Instructions**

Les dossiers relatifs aux projets d'investissements sont instruits par la société de gestion qui pourra s'appuyer sur des expertises externes et notamment des autres acteurs intervenant sur le champ du financement des structures. La société de gestion soumet au Comité d'Investissement une fiche descriptive dite de positionnement pour chacun des dossiers remplissant les critères d'éligibilité du Fonds

La société de gestion devra pour l'étude d'un dossier, procéder,

- à l'évaluation des porteurs du projet ;
- à la validation du plan d'affaire, et à l'analyse technologique, industrielle, marketing, financière et juridique du projet ;
- à l'élaboration d'un plan d'investissement incluant les prévisions de sortie du fonds.

Sur cette base les membres du Comité d'investissement sélectionnent et décident des dossiers devant faire l'objet d'une instruction

- Décisions d'investissements :

Les investissements sont décidés par la direction de la société après avis du Comité d'Investissement. Il n'investira pas si l'avis du Comité d'Investissement n'est pas favorable

- Suivi des investissements

a) Accompagnement

Le Fonds procédera à un accompagnement étroit des sociétés dans lesquelles il aura investi jusqu'à la cession des participations à des tiers.

Il pourra disposer d'un poste d'administrateur, mais préférentiellement d'un poste de membre de Conseil de surveillance, dans les sociétés investies.

La société de gestion s'attachera à organiser une information régulière et complète sur la marche des sociétés investies,

b) Reporting

La société de gestion établira **tous les trimestres/ tous les 6 mois** à l'attention des instances de gouvernance du Fonds un rapport d'activité décrivant

- la marche de la Société au cours du trimestre/semestre écoulé
- l'état de ses comptes et de son portefeuille, accompagné d'un tableau de bord synthétisant le flux des dossiers et les investissements et désinvestissements réalisés.

La direction de la société informera régulièrement (lors de chaque Comité) les membres du Comité d'Investissement de l'état des participations en cours

La direction de la société devra établir chaque année, en vue de l'arrêté des comptes annuels du Fonds, un état de valorisation de ces investissements. Cet état sera adressé aux instances de gouvernance préalablement à l'arrêté des comptes annuels du Fonds.

Exemple de circuits

Etape 1 : la coopérative porteuse de projet prend contact avec CdF AM qui, en fonction de l'état d'avancement du projet, accompagne le dossier dans le but de le soumettre à l'instruction du Fonds.

Etape 2 : l'instance décisionnaire du Fonds sollicite l'expertise technique de CdF AM, d'une Banque et de la SAFER (en amont d'un projet d'acquisition foncière) afin d'étudier la faisabilité du projet.

Etape 3 : en cas d'avis favorable de la part de l'instance décisionnaire du Fonds, une lettre d'intentions puis une lettre d'engagement est émise à l'attention du porteur de projet, lequel peut alors amorcer la mobilisation locale

Etape 4 : après levée des conditions suspensives (ex. avis favorable SAFER), le Fonds procède à la mise en place du contrat et au déblocage des fonds

Etape 5 : le porteur de projet est suivi tout au long du financement en matière de gestion foncière (relations propriétaire/locataire), en matière de gestion financière (relations financeur/emprunteur) et sur le plan technique