

S'installer et devenir
Vigneron :
Financer son installation
viticole

Le guide pour éviter le
piège de la trésorerie et
réussir son projet

**Découvrez le réseau des futurs
vignerons !**

**La mission de Vignerons Demain est
d'accompagner, de faciliter et faire aboutir
favorablement plus d'installations
viticoles**

Vous rêvez de créer votre domaine viticole, mais la question du financement vous semble insurmontable ? Vous n'êtes pas seul.

L'installation en viticulture est l'un des projets les plus exigeants en termes de capital et de gestion financière. Entre l'achat du foncier, le matériel, les stocks, les écueils sont nombreux.

Et surtout... celui de la trésorerie et du Besoin en Fonds de Roulement (BFR). Vous avez raison de vous en soucier : c'est le premier piège qui fait couler les projets viticoles.

Pourtant, avec une stratégie claire, des outils adaptés et un accompagnement solide, il est possible de structurer son financement pour démarrer sereinement et pérenniser son activité.

Dans cet article, on vous explique tout ce qu'il faut savoir pour financer votre installation viticole : les options disponibles, leurs avantages et inconvénients, les pièges à éviter, et surtout... comment sécuriser votre trésorerie pour les 3 premières années, période critique où le BFR peut faire ou défaire votre projet.

Les 4 budgets de l'installation (avec ceux que tout le monde oublie)

La première erreur des néo-vignerons ? Se focaliser uniquement sur le prix d'achat du foncier ou des bâtiments. Pourtant, ce n'est que la partie émergée de l'iceberg.

Un plan de financement complet doit impérativement intégrer **4 budgets distincts** :

- **L'acquisition** (foncier, bâti, matériel).
- **L'adaptation** de l'outil de production (travaux, cuverie, matériel spécifique).
- Le **Besoin en Fonds de Roulement** (BFR) – le vrai juge de paix de votre survie.
- Le financement des **pertes de démarrage** (car oui, vous allez perdre de l'argent au début).

Pourquoi c'est crucial ? Anticiper ces pertes démontre à votre banquier que vous avez conscience du temps nécessaire pour mettre en place votre stratégie commerciale et conquérir vos premiers clients.

"Un prévisionnel trop optimiste = un refus de prêt garanti."

Ne pas sous-estimer le Besoin en Fonds de Roulement (BFR)

Qu'est-ce que le BFR ?

Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) est l'argent dont vous avez besoin pour vivre et faire tourner votre domaine entre le moment où vous commencez à travailler vos vignes et celui où vous encaissez la vente de vos premières bouteilles.

En viticulture, ce décalage est particulièrement long :

- 1 an pour faire pousser le raisin.
- 1 an et demi pour le vinifier et l'élever.
- 1 an pour le vendre.

→ **3 ans et demi de BFR en moyenne.**

Comment le calculer ? La formule de base :

$$\text{BFR} = \text{Stocks moyens} + \text{Créances clients} - \text{Dettes fournisseurs}$$

En viticulture, les stocks incluent :

- Le travail et les traitements des vignes, les vins en cours d'élevage (cuves, fûts).
- Les bouteilles en attente de vente.

Pourquoi c'est si critique ?

- En juin, le pic des dépenses (traitements, verre, bouchons)... mais pas encore de ventes.
- Si les banques financent le foncier, les bâtiments et le matériel (avec des garanties tangibles comme des hypothèques), elles refusent catégoriquement de financer le BFR.

Alors, comment faire ? Voici des astuces concrètes pour financer votre projet, votre trésorerie et votre BFR : Le cœur de cet article.

L'ingénierie financière hybride : S'affranchir du tout-bancaire

Portage foncier, crédit-bail, subventions : Les clés pour un financement équilibré.

1- Les subventions et aides publiques : Ne pas laisser d'argent sur la table

- DJA (Dotation Jeune Agriculteur) :
 - Montant : Entre 20 000 € et 60 000 € selon les régions
 - Conditions :
 - Âge : Moins de 40 ans.
 - Diplôme : BPREA, BTSA, ou Plan de Professionnalisation Personnalisé (PPP).
 - Viabilité économique : Revenu Disponible Agricole (RDA) \geq 1 SMIC net/an à la 4ème année.
 - Versement : 80 % à l'installation, 20 % en 5ème année.

- Aides régionales :

Les régions jouent un rôle clé dans le soutien à l'installation viticole, avec des dispositifs adaptés pour répondre aux enjeux locaux.

Chaque région a ses spécificités : nous vous invitons donc à vous rapprocher de votre Chambre d'Agriculture ou de votre Conseil Régional pour identifier les aides disponibles près de chez vous.

- Des dotations pour les Nouveaux Agriculteurs (DNA) accessibles aux candidats âgés de 41 à 55 ans (contre 18 à 40 ans pour la DJA)
- Des bonus (5 500 € en Nouvelle-Aquitaine) pour les installations hors cadre familial, ou pour le bio (+4 000 € à 10 000 €), pour une installation principale (20 000 € en Grand Est) ou pour la formation post-installation
- D'autres régions proposent des prêts d'honneur (3 000 € à 50 000 €), ou des aides à la trésorerie (Provence-Alpes-Côte d'Azur)
- Des aides à la plantation (jusqu'à 50 % pour les jeunes agriculteurs) ou des subventions pour le matériel viticole (20 à 40 %) complètent les dispositifs nationaux (En Occitanie, par exemple).
- Des garanties bancaires (comme FOSTER Agri en Occitanie, couvrant jusqu'à 70 % des prêts)

« Les aides sont versées avec un décalage de temps important : il faut l'anticiper ! »

- FranceAgriMer :
 - Restructuration du vignoble : Jusqu'à 12 300 €/ha pour les Plans Collectifs de Restructuration (PCR) (arrachage, plantation, palissage, irrigation).
 - Investissements vitivinicoles : 30 % à 35 % de subvention pour les PME (bonification de 5 % pour les jeunes installés ou les projets environnementaux).
- ACRE et ARCE (pour les demandeurs d'emploi) :
 - ACRE : Exonération totale ou partielle des cotisations sociales la 1ère année.
 - ARCE : 45 % de vos droits ARE transformés en capital (versé en 2 fois).

2- Les exonérations fiscales et sociales : Jusqu'à 100 % de réduction pour les néo-vignerons

Les exonérations fiscales et sociales représentent aussi un levier majeur pour les néo-vignerons, permettant d'alléger significativement la charge financière lors des premières années d'activité.

- **Sur les bénéficiaires agricoles**, les jeunes installés bénéficient d'un abattement fiscal dégressif sur 5 ans : 100 % la 1ère année, puis 75 % les années suivantes (jusqu'à la 5ème année) pour les bénéficiaires inférieurs à 4 SMIC, soit environ 82 000 €.
- **Côté cotisations sociales**, la MSA accorde une exonération dégressive sur 5 ans (65 % la 1ère année, 55 % la 2ème, 35 % la 3ème, 25 % la 4ème et 15 % la 5ème) pour les moins de 40 ans installés à titre principal.
- **Sur la taxe foncière**, les jeunes agriculteurs bénéficiaires de la DJA obtiennent un dégrèvement automatique de 50 % sur les parcelles exploitées, avec possibilité pour les communes d'atteindre 100 % sur leur part.
- Enfin, les transmissions de parts de GFV ou d'exploitations viticoles bénéficient d'un abattement de 75 % sur les droits de mutation (jusqu'à 600 000 € par bénéficiaire), voire 50 % au-delà, sous réserve d'un engagement de conservation de 5 ans.

Ces dispositifs, combinés à une optimisation du statut juridique (ex : passage à l'IS pour les Entreprises Individuelles -EI), permettent de préserver la trésorerie et de sécuriser les premières années d'activité. Pour en bénéficier, il est impératif de bien anticiper son installation et de se faire accompagner.

3- Le crédit-bail (leasing) pour le matériel : Financer sans immobiliser

- Pourquoi? :
 - Loyers déductibles des bénéfices imposables (réduction d'impôt et de cotisations MSA).
 - Financement à 100 % du coût TTC (contrairement au prêt bancaire qui ne finance que le HT).
 - TVA lissée sur la durée du contrat (pas d'avance de TVA à l'achat).
 - Préservation de votre capacité d'endettement (le crédit-bail n'apparaît pas au passif du bilan).
 - Les banques proposent des contrats avec accord en 48h chez le concessionnaire.

4- Le portage foncier collectif : Acheter sans s'endetter

- Principe : Ne pas acheter le foncier, mais le louer via un Groupement Foncier Viticole (GFV) ou une société foncière.
- Avantages :
 - Pas d'endettement sur le foncier.
 - Trésorerie préservée pour le BFR et les investissements productifs.
 - Réseau de clients (les investisseurs deviennent vos ambassadeurs).

« Le banquier y est favorable : il récupère les flux et partage les risques avec d'autres intervenants. » — Clément REA, Atlas Conseil

« Votre apport personnel doit prioritairement servir à sécuriser cette trésorerie, et non à acheter la terre. » - Krystel vigneronne Le Clos Rouge - 34 - Terrasses du Larzac

Vous pouvez dissocier la propriété de la terre de son exploitation. Plusieurs formules :

- **Groupements Fonciers Viticoles (GFV)** :
 - Principe : Des investisseurs (particuliers, famille, amis) achètent collectivement des parcelles et vous les louent via un bail rural ou à long terme (18 ans minimum).
 - Avantages :
 - Vous démarrez sans vous endetter sur le foncier.
 - Les investisseurs deviennent souvent vos premiers clients.
 - Fiscalité avantageuse pour les investisseurs (exonération partielle de l'IFI, abattements sur les droits de succession).
 - Exemple : Avec Terra Hominis, des parts accessibles à partir de 1 300 €.
 - Rendement pour l'investisseur : Entre 1 % et 4 % (souvent sous forme de bouteilles de vin).

- **Les foncières citoyennes** (ex : FEVE ou Terre de Liens) :
 - Principe : Des citoyens investissent dans des fermes pour les louer à des jeunes agriculteurs engagés dans une charte agroécologique.
 - Exemple : FEVE a mobilisé 60 millions d'euros pour installer 60 fermiers.
- **Les foncières régionales ou nationales** :
 - Certaines régions ont mis en place des sociétés foncières qui achètent le foncier pour vous le louer et le rétrocéder dans la durée.
 - Les Safer sont en général impliquées dans ces foncières et ont également mis en place récemment un fonds de portage du foncier agricole (ELAN)
- **SCIC (Société Coopérative d'Intérêt Collectif)** :
 - Principe : Associe investisseurs, salariés et collectivités (ex : SCIC du Mas Olivier en AOC Faugères, 55 ha, 600 investisseurs).
 - Avantage : 57 % des excédents sont mis en réserve pour consolider les fonds propres.

5- Les prêts d'honneur : Compléter votre apport sans garantie

- Principe : Des prêts à taux 0 % sans garantie pour compléter votre apport personnel.
- Montant : Entre 3 000 € et 50 000 €.
- Durée : Différé de remboursement possible.
- Où ? : Réseaux Initiative ou Entreprendre.

« C'est bien vu des banquiers, car ça renforce votre apport. » — Clément REA, Atlas Conseil

- À savoir :
 - Pas de garantie requise.
 - Montants limités, mais très utile pour rassurer la banque.

6- Le financement participatif : Une solution rapide et flexible

- Principe : Des plateformes spécialisées (MiiMOSA, Agrilend, BlueBees, Fondovino) proposent des prêts participatifs.
- Montant : 10 à 20 % du budget global.
- Durée : 7 ans (taux : 7 à 8 %).
- Avantages :
 - Décision et débloqué des fonds plus rapides que les banques classiques.
 - Communication : Les investisseurs deviennent souvent vos clients.

« C'est un moyen de faire parler de soi et de faire connaître son projet. »

À savoir : Plus cher qu'un prêt bancaire classique. Idéal pour le matériel.

Business Plan et négociation bancaire : Les clés pour convaincre

Ce que les banques veulent voir :

- **Un business plan solide :**
 - Validé par un expert-comptable et/ou la Chambre d'Agriculture.
 - Prévisionnel réaliste (voire pessimiste) : Montrez que votre exploitation peut résister aux chocs (gel, grêle, mévente).
 - Intégrer le risque climatique (historique des déclarations de récolte)
 - Intégrer les frais commerciaux (commissions d'agents, etc.)
- **Une expérience pertinente :**
 - En commerce et gestion (aussi importante que la technique viticole).
 - Un réseau commercial déjà en place (même minimal).
- **Un apport personnel** de 20 à 30 % minimum :
 - Priorité au BFR (pas au foncier !).

« Face aux banquiers, le romantisme n'a pas sa place. Ils veulent des chiffres, des garanties, et une stratégie claire. »

Les astuces de négociation avec votre banquier

- **Choisir la bonne banque :**
 - Privilégiez les banques spécialisées viticoles (Crédit Agricole, Banque Populaire, Caisse d'Épargne).
 - Aller voir plusieurs banques : Certaines sont plus ouvertes que d'autres selon les régions.
 - Banques locales : Elles connaissent le contexte économique local.

« Les banques qui souhaitent gagner des parts de marché sont moins regardantes. »

Clément REA, Atlas Conseil

- **Négocier les garanties :**
 - Hypothèque (classique, mais coûteuse).
 - Nantissement de portefeuille (moins cher).
 - Garanties étatiques (ex : Foster en Occitanie, 70 % de couverture).

« Il existe des systèmes de garantie étatique : par exemple Foster en Occitanie. Se renseigner sur d'autres régions. »

- **Négocier les frais et commissions :**

- Commissions de mouvement (sur les flux financiers) : Elles sont négociables (ex : 0,8 % → 0,4 %).
- Taux du découvert : Négociables (ex : 10 % → 5 %).
- Assurances : Changer tous les 5 ans (la loi vous le permet).

« La banque est intéressée pour capter de nouveaux clients : garantie de revenus sur la durée. 50 % de son chiffre d'affaires est lié aux commissions. »

- **Être transparent :**

- Créer une relation de confiance avec votre banquier.
- Ne pas cacher les risques (climat, marché).

« Le banquier, c'est la personne avec votre médecin qui vous connaît le mieux. »

Les astuces pour financer votre trésorerie et votre BFR

Les banques financent le foncier, les bâtiments et le matériel car ils offrent des garanties tangibles (hypothèques, varans, ...), mais refusent souvent de financer le BFR. Alors, comment faire ?

Voici les astuces concrètes pour sécuriser votre trésorerie.

- **Le différé d'amortissement : La bulle d'oxygène des 2 premières années**

- Principe : Négociez avec votre banque un différé d'amortissement de 1 à 2 ans sur votre prêt long terme. Pendant cette période, vous ne remboursez que les intérêts (pas le capital).
- Résultat : Vous préservez votre trésorerie le temps que vos premières bouteilles trouvent preneurs.

« Cela vous permet de ne pas bouffer du capital. Si vous avez un prêt sur 20 ans, ça vous permet de rembourser sur 18. »

- À savoir :

- Toutes les banques ne le proposent pas : Privilégiez les banques spécialisées en viticulture
- À négocier systématiquement lors de la signature de votre prêt.

- **Le crédit de campagne : Le financement court terme du stock**

- Principe : Un prêt court terme (5 ans) pour financer votre stock de vin en attente de vente.
- Montant : La banque peut financer 30 à 40 % de la valeur du stock (selon les régions).
- Exemple : En Languedoc, ce type de crédit est plus facile à obtenir qu'en Bourgogne.

« Le banquier prend 30 à 40 % de la valeur du stock. En Languedoc, c'est plus simple qu'ailleurs. »

- Attention :
 - Difficile à obtenir pour les vins de garde (cycle de commercialisation long).
 - À éviter pour les stocks "subis" (vins invendus).

- **La mobilisation du poste client : Avancer les factures**

- Principe : Faites avancer par votre banque le paiement de vos factures clients (escompte).
- Pour qui ? : Gros clients (cavistes, négociants, restaurants).
- Avantage : Vous récupérez immédiatement une partie de vos ventes.

« La banque avance les factures sur certains gros clients, pas sur les tout petits. »

- À savoir :
 - Coût : Des frais d'escompte (à négocier).
 - Alternative : Affacturage (factoring) pour les très gros volumes.

- **Le billet de trésorerie : Le "découvert" intelligent**

- Principe : Un prêt très court terme (3 mois max) pour couvrir un besoin ponctuel de trésorerie.
- Exemple : Financer une mise en bouteille avant la vente des bouteilles.
- À rembourser sous 3 mois (renouvelable).
- Avantage : Flexible et rapide.

« C'est une sorte de découvert, mais qui va être rattaché au paiement d'une mise en bouteille et à la vente des bouteilles derrière pour le rembourser. »

- À savoir :
 - Taux : Souvent plus élevé qu'un prêt classique.
 - À utiliser avec parcimonie.

Vignerons Demain : Faire équipe face au maquis financier

Construire ce puzzle financier exige des compétences pointues et beaucoup de lucidité.

Comment le réseau Vignerons Demain vous aide ?

- Tables rondes avec des experts (anciens banquiers, experts-comptables, vignerons expérimentés).
- Retours d'expérience sans filtre : Des vignerons partagent leurs erreurs et leurs réussites.
- Accompagnement personnalisé pour :
 - Décrypter les subventions (FranceAgriMer, DJA, aides régionales).
 - Structurer un plan de financement hybride qui tient la route.
 - Éviter les pièges (BFR sous-estimé, endettement excessif).

« *S'installer devient un sport collectif où l'expérience des autres sécurise votre propre avenir.* »

En conclusion : Les ingrédients pour un financement réussi

Financer un domaine viticole au XXI^e siècle ne se résume pas à décrocher un gros crédit pour acheter un beau mas entouré de vignes. C'est une opération chirurgicale qui exige de :

1. Sanctuariser son apport (personnel, prêt d'honneur, etc.) et sa trésorerie (3 ans de BFR minimum).
2. Dissocier le foncier de l'exploitation (GFV, portage foncier, bail long terme).
3. Optimiser son plan de trésorerie :
 - Différé d'amortissement (2 ans).
 - Crédit de campagne (5 ans, 30-40 % du stock).
 - Mobilisation du poste client (escompte).
 - Billet de trésorerie (3 mois).
 - Prêts d'honneur (3 000–50 000 €).
 - Financement participatif (10-20 % du budget).
4. Anticiper les imprévus (climat, marché, retards de paiement).

À l'aube de votre projet, une question décisive se pose : « **Avez-vous calculé précisément à quel mois de votre troisième année d'exploitation votre trésorerie atteindra son point le plus critique ?** »

Et vous ?

- Quel est le plus grand défi financier que vous anticipez pour votre installation ?
- Avez-vous déjà exploré des solutions de portage foncier ou de crédit-bail ?
- Comment comptez-vous sécuriser votre BFR ?

 Contactez Vignerons Demain pour en discuter et bénéficier d'un accompagnement personnalisé :

 vigneronsdemain.fr

 thierry.loscos@vigneronsdemain.fr

 06 87 77 60 40

#FinancementViticole #DevenirVigneron #BFR #PortageFoncier
#VigneronsDemain #InstallationAgricole #CréditBail #SubventionsAgricoles
#Trésorerie #CréditDeCampagne #NégociationBancaire #AstucesFinancement



Vignerons Demain
Le réseau des futurs vignerons

Partenaires de l'association :

