

**LA CHAMBRE D'AGRICULTURE  
DE LA MOSELLE À VOTRE SERVICE**

Accueil du public

A Metz, 64 avenue André Malraux  
du lundi au jeudi  
de 8h à 12h et de 13h à 17h  
Le vendredi de 8h à 12h et de 13h à 16hDans les bureaux décentralisés, sur RDV  
Morhange, 2 rue du Pratel  
Tél. 03 87 66 12 30Sarrebou, 33 rue du Général De Gaulle  
Tél. 03 87 66 04 41 (sauf le mercredi)

Nous contacter par téléphone :

Standard : 03 87 66 12 30

Economie, sociétés, installation, diversification :

Secteur ouest : C. Dorofieff 03 87 66 12 49

Secteur sud est : N. Ors 03 87 66 04 41

(sauf mercredi)

C. Vendramelli : 03 87 66 12 38

Point Accueil Installation : 03 87 66 12 93

Point Info Bio : 0805 401 680

Centre de Formalités des Entreprises :

P. Teufel 03 87 66 12 57

Elevage

Elevage bovins lait : 03 87 66 12 46

Elevage bovins viande : 03 87 66 12 46

Elevage ovins : C. Vaillant 06 80 61 85 80

Identification bovins, ovins, caprins :

03 87 66 12 46

Agronomie, environnement, drainage,  
boues, bâtiment

Agronomie : Jamela Beccherlé 03 87 66 12 42

Environnement : C. Mangel 03 87 66 12 44

MVAS (Mission de valorisation des boues)/

drainage : A. Schrotzenberger 03 87 66 01 43

Bâtiments : M.J. Zimmermann 03 87 66 12 43

Organisme indépendant des boues :

L. Zidar 03 87 66 03 87

Juridique, aménagement

03 87 66 12 57

Service régional Form'agir

Formation : Tél. : 03 83 93 34 93

formation@lorraine.chambagri.fr

Apprentissage : Tél. : 09 69 36 35 99

apprentissage@lorraine.chambagri.fr

Comité de rédaction du 16/09/16 : Antoine  
Henrion, Président de la Chambre d'Agriculture ;  
Laurence Herfeld, vice-présidente ; Marie Adamy  
et Estelle Pochat, élues ; Denis Stragier, Directeur  
adjoint ; C. Girard, C. Hachet, C. Marconnet,  
M. Morhain, C. Rettel, A. Touchot.

# Quels outils pour financer ses besoins de trésorerie ?

**Les aléas climatiques et économiques de 2015 et 2016 et leurs conséquences vont impacter fortement les trésoreries de nombreuses exploitations. Après l'état des lieux préalable et indispensable, quelles solutions peut-on envisager et quels outils mettre en place avec ses partenaires ?**

«**D**es années moins difficiles nous ont amenés à sous-estimer et délaissier la mise en place et l'utilisation d'un suivi précis de trésorerie. La conjoncture que nous vivons doit nous rappeler que savoir établir et piloter son budget de trésorerie demeure un critère déterminant pour affronter les aléas (voire saisir des opportunités)» rappelle Gilbert Perrin, conseiller d'entreprise.

Lorsqu'ils sont disponibles, les excédents de trésorerie sont à réserver en priorité à l'épargne de précaution pour constituer un «trésor de guerre» mobilisable en cas de coups durs. Une épargne qui doit être privilégiée au détriment de l'autofinancement qui assèche la trésorerie et peut fortement fragiliser les exploitations...

## Construire son budget de trésorerie

Après avoir réalisé un indispensable état des lieux, chacun est à même de préparer son budget de trésorerie pour les douze à dix-huit mois à venir. Pas besoin d'outils ni de logiciels spécifiques : papier, crayon et calculatrice peuvent suffire, complétés éventuellement par un tableur informatique. Le budget réalisé doit permettre de visualiser les périodes qui peuvent s'avérer critiques et quantifier les besoins de trésorerie qui seront nécessaires pour passer le cap. Ensuite, place à la discussion avec ses partenaires

pour étudier les solutions d'accompagnement possibles à court terme. Attention à ne pas se voiler la face : il existe des besoins de trésorerie liés à la conjoncture et d'autres liés plutôt à des dysfonctionnements techniques sur plusieurs campagnes, des accidents et/ou des «erreurs de gestion» nécessitant une analyse bien au-delà du budget de trésorerie.

## Quels outils mobilisables pour passer le cap ?

Pour ceux qui le pourraient encore, mobiliser l'épargne de précaution est une première piste. Pour préserver cette épargne difficile à reconstituer une fois injectée dans l'exploitation, privilégier plutôt la sollicitation de ses partenaires économiques et financiers pour un étalement des règlements et/ou la mise en place de lignes de trésorerie. Ainsi, plusieurs outils existent et peuvent être combinés entre eux :

- demander une avance de trésorerie auprès de son organisme stockeur, basée sur la valeur possible des stocks déclarés après la moisson,
- ajuster ou mettre en place une ouverture de crédit sur le compte courant d'exploitation, avec possibilité (sous réserve d'accord bancaire) d'un dépassement temporaire du plafond de quelques semaines dans l'année,
- solliciter une ouverture de crédit campagne, dédiée spéci-



Chacun est à même de préparer son budget de trésorerie pour les 12 à 18 mois à venir. Encore faut-il l'analyser. photo CDA 36

fiement au financement des approvisionnements des cultures avec une enveloppe indicative de l'ordre de 400 à 450 €/ha,

- réaliser un prêt court terme de campagne, déblocable au fil des besoins en cours de campagne,
- activer la clause de modulation des échéances pour les prêts dont les contrats le permettent,
- décaler les échéances à venir,
- envisager le dispositif «année blanche» et étudier ses impacts,
- reconstituer la trésorerie par un financement à moyen terme, appelé aussi prêt de consolidation, en cohérence avec les capacités de remboursement possibles de l'exploitation.

Ce sont des pistes et non pas des recettes toutes faites : chaque cas est particulier, avec ses contraintes

et les accompagnements doivent être dimensionnés au cas par cas.

A chacun de prendre les devants pour en discuter avec ses partenaires, l'anticipation et la transparence étant toujours la meilleure ligne de conduite que l'on peut conseiller, même recommander quand le contexte est tendu. N'hésitez pas à solliciter les conseillers d'entreprise pour vous épauler dans vos démarches et affiner vos prévisions si besoin.

**Christophe MARCONNET,**  
responsable du service  
Economie

Contacts : Equipe Conseil d'Entreprise  
au 03 87 66 12 49

## POINT DE VENTE COLLECTIF EN MOSELLE EST : DES OPPORTUNITÉS À SAISIR

Réunion d'information  
Jeudi 29 septembre de 14h à 16h  
Hôtel de ville - 1 rue du château, salle 1 - Château de Rémelfing



Vous commercialisez vos produits en circuits courts ? La création d'un point de vente collectif peut être une opportunité pour le développement de votre entreprise.

La réunion sera l'occasion :

- d'identifier les principes de fonctionnement d'un point de vente collectif
- de repérer les étapes pour passer de l'idée à la réalisation
- de connaître les opportunités locales actuelles
- de bâtir ensemble un plan d'actions

Pour une bonne organisation, merci de confirmer votre présence  
à clotilde.girard@moselle.chambagri.fr

## Formations

- Mercredi 13 octobre : **Alimentation des bovins allaitants** : trouver des solutions pour l'hiver 2016-2017.  
Intervenants : James Yeber et Céline Zanetti

- Mercredi 19 octobre : **La gestion du parasitisme en élevage bovins** : évaluer les risques et raisonner les traitements.  
Intervenant : Alexandre Fauriat, vétérinaire conventionné.  
Animatrice : Céline Zanetti.

Inscriptions auprès de Céline Zanetti  
au 03 87 66 12 46 ou 06 84 63 82 22  
ou celine.zanetti@moselle.chambagri.fr.



Photo Guichoux P.M./Chambre d'agriculture de la Vendée.

Retrouvez l'ensemble  
de l'offre  
de formation 2016-2017

sur [www.cra-lorraine.fr](http://www.cra-lorraine.fr).

Informations et inscriptions :

formation@lorraine.chambagri.fr.

