

Financement de la campagne : de nouveaux repères sont à trouver !

Compte tenu de l'évolution récente des cours des produits dérivés du pétrole, le coût de la mise en terre de la récolte 2009 sera plus élevé que celle de 2008.

Le prix du grain est quant à lui très volatil et il existe de grandes interrogations sur les prix qui vous seront proposés pour la vente de la récolte 2008 et 2009.

Par ailleurs, si la récolte 2007 a été bonne, les prélèvements obligatoires sur votre revenu (impôts et charges sociales) seront en hausse.

Vous pouvez également avoir des besoins exceptionnels à prévoir, par exemple en cas de développement des activités.

Tous ces facteurs peuvent modifier vos points de repère dans l'évaluation de votre besoin en fonds de roulement. C'est pourquoi il faut anticiper le financement de la campagne en cours.

Quels sont les enjeux de l'anticipation ?

- Maîtriser les flux de trésorerie sur la campagne de production
- S'organiser, se donner les moyens d'agir (se fixer une marge de manœuvre pour faire face à un imprévu par exemple)
- Négocier par anticipation avec le financeur (banques, fournisseurs)
- Optimiser les placements grâce à une utilisation judicieuse des outils tels que le stockage, le financement à court terme, la ligne de crédit, les différés de règlement...

Quels sont les moyens pour anticiper ?

- Etablir un bilan des mouvements de trésorerie prévisionnels
- L'actualiser et l'ajuster mensuellement

Voici quelques indicateurs qui vous aideront à quantifier vos besoins.

- Des questions fondamentales
 - Vos charges d'exploitation sont elles susceptibles de varier fortement (prix d'achat, quantité, entretien exceptionnel...) ?
 - Ces variations concerneront quels postes et quels montants ?
 - Pouvez-vous générer des baisses équivalentes sur d'autres postes pour compenser ces augmentations (impasse, planification des apports, contrats...)
- Des évolutions de prix (2008 par rapport à 2007)

Poste de charge	Variation en %
Energie	+ 48 %
Semences	+ 9 %
engrais	+ 50 %
Produits de protection des cultures	+ 5 %
Aliment	+ 25 %
Produit et services vétérinaires	+ 2,7 %
Petit matériel et outillage	+ 6,8 %
Entretien et réparation du matériel	+ 6 %
Main d'œuvre	+ 3,2 %
Frais généraux	+ 2,5 %
Travaux par tiers	+ 6 %
Biens d'investissement	+ 4,7 %

Source : Insee Scees

Remarque : avec ces éléments, il apparaît qu'il vous faut anticiper, pour 2009, une augmentation des charges d'approvisionnement sur les cultures de vente qui pourrait atteindre plus de 100 €/ha.

- Des équilibres à avoir en tête
 - Système en céréales viande « avant moisson »

Point sur le bilan de l'exploitation à la veille de la moisson (ex. 30 juin)

Vos actifs		Poids de l'endettement court terme		
IMMOBILISATIONS : (terres, bâtiments, matériel, cheptel reproducteur...)		Fonds propres et dettes LMT	Fonds propres et dettes LMT	Fonds propres et dettes LMT
S				
T	A vendre (animaux) En-terre Approvisionnement			Dettes CT (banque, fournisseurs)
O				
C				
K			Dettes CT (banque, fournisseurs)	
CREANCES LIQUIDITES		Dettes CT (banque)	Acceptable	A éviter : caractérise une fragilité
		Situation saine		

- Système lait pur

Veiller à maintenir un endettement à court terme qui ne dépasse pas l'équivalent de deux paies de lait (hors besoins pour la récolte de fourrage).

En cas de modification importante de votre activité

Lors du développement d'une activité, vous devez penser à anticiper les charges utiles pour la mise en place du stock jusque la date prévisible des premières ventes. En particulier, prévoir un financement à moyen terme pour le besoin en fonds de roulement peut être nécessaire.

En conclusion, la variabilité du marché et la fluctuation récente des prix (ampleur, fréquence) oblige l'agriculteur à repenser ses indicateurs. L'anticipation du besoin en fonds de roulement est de nouveau de rigueur : à vos calculettes !