

La **cession de créance**, un outil de gestion de la trésorerie

C'est une solution rapide et efficace face aux difficultés de trésorerie à court terme. Cependant, une évaluation de la situation financière globale s'avère souvent nécessaire.

Une cession de créance est un contrat signé entre un agriculteur, dit créancier, et un tiers, dit cessionnaire, qui est une personne ou une entreprise auprès de laquelle il a des dettes. Ce contrat permet à l'agriculteur de céder une somme qu'un tiers lui doit (une créance professionnelle), comme garantie du règlement de sa dette. Toutes les créances sont cessibles, qu'elles soient présentes ou à venir, comme souvent pour le paiement des aides Pac. La cession de créance doit être formalisée par écrit. Attention cependant : certaines créances comportent des clauses d'incessibilité et ne peuvent donc faire l'objet d'une cession.



CH. WATIER

Mise en culture. Le plus souvent, les cessions de créances sont pratiquées afin de permettre la mise en culture pour la campagne suivante.

DAILLY AVEC LA BANQUE

Il existe des formes particulières de cession de créance utilisées en agriculture.

► Dans le cas de la **cession Dailly**, le cessionnaire est forcément une banque. Le plus souvent, la cession Dailly est une avance des primes Pac. Elle apporte une garantie à la banque pour la réalisation d'un crédit court terme et

elle a un coût pour l'exploitant (intérêts calculés sur la durée de l'avance de primes et commissions).

► Le **warrant** est un autre type de sûreté pouvant être exigé par le créancier. L'agriculteur met en gage des marchandises pour garantir un emprunt réalisé auprès d'un tiers. Cette cession porte généralement sur du cheptel ou

des récoltes. L'exploitant n'a pas l'obligation de remettre matériellement les biens au prêteur, généralement une coopérative, une banque ou un autre partenaire. Le plus souvent, le warrant est utilisé par les coopératives agricoles. Le contrat doit être écrit et transmis au greffe du tribunal d'instance.

Marie Salsset

EXPERT



G. FAVOREU

GUILLAUME FAVOREU, EXPERT FONCIER ET AGRICOLE, RÉSEAU EXPERTS EMERGENS

« Accompagner la cession de créance d'autres mesures de redressement »

« Une cession de créance a, pour moi, deux inconvénients majeurs. Si elle permet à l'agriculteur de régler un problème de trésorerie à court terme, souvent la mise en culture des terres pour la campagne suivante, elle n'engage pas un redressement global de la situation. Si rien n'est mis en place par ailleurs, notamment au niveau technique, la situation économique continue de se dégrader. Pour le créancier, souvent la coopérative ou la banque, cette opération peut être remise en cause en cas d'ouverture d'une procédure collective. Les cessions

réalisées entre la date de cessation de paiement (déterminée par le juge) et l'ouverture du redressement ou de la liquidation peuvent être annulées, sous certaines conditions.

La cession de créance n'est efficace que si elle s'accompagne d'autres mesures. Dans un premier temps, il est nécessaire de réaliser un diagnostic global de l'exploitation (technique, économique, fiscal et patrimonial) et, ensuite, de choisir les outils adaptés pour redresser la situation. La cession de créance en fait partie, mais ce n'est pas la seule solution. Par exemple, le règlement

amiable agricole est un outil très efficace, à condition de le mettre en œuvre avant que la situation ne soit trop critique. Pour cela, l'exploitant doit tirer la sonnette d'alarme assez tôt et solliciter un tiers capable de l'accompagner. Ce que je regrette le plus, c'est quand l'exploitant vient nous voir et qu'il est déjà trop tard pour utiliser la plupart des outils à notre disposition. Dès que les ventes de la campagne ne permettent pas de solder les dettes, il faut faire une analyse de la situation pour en comprendre l'origine et mettre en place des actions correctives. »