

# Financez votre projet : mettez toutes les chances de votre côté !

## Compte-rendu de l'ATSF du 13.02.18



### Les financeurs présents :

Stéphane Eyer – Urscop

Cyrille Rocher – Urscop

Kamel Saci – Midi-Pyrénées Actives

Carine Blanc – Iès Coop

Jean-Baptiste Rufach – Toulouse Métropole

## Les recommandations des financeurs :

### Conseils sur le Business plan :

Ce qui est très important lorsque l'on va voir un banquier, qu'il soit financeur solidaire ou non : **le business plan.**

Ce qui manque souvent dans un business plan et qui va intéresser le banquier : **qui vous êtes réellement.** Il faut se différencier de la masse avec sa personnalité et le « binôme » que vous allez représenter avec votre projet. Le financeur va d'abord miser sur le(s) porteur(s) avant de miser sur le projet !

Pour ce qui est du business plan, il doit être HYPER SIMPLE et très clair. Simplicité et limpidité sont les maîtres mots d'un business plan réussi !

Un Business Plan doit pouvoir tenir en 20 lignes :

- nous sommes qui

- nous faisons quoi
- nous répondons à tel besoin
- notre modèle économique nécessite cela
- nous avons besoin de financer tel BFR
- nous avons besoin d'acheter tel matériel

Le business plan présenté au banquier doit être simplifié au maximum et TOUS les chiffres doivent pouvoir être expliqués. Il vaut mieux donner moins de chiffres que de ne pas pouvoir les expliquer ! Il faut se baser sur des prévisionnels financiers en début de projet, bien connaître son marché, les ratios de la professions... Les financeurs sont tout à fait conscients que ce ne sont que des prévisionnels, mais le porteur de projet doit pouvoir expliquer n'importe lequel de ces chiffres face à n'importe quel financeur, qu'il soit solidaire ou non.

Attention à la confusion entre éthique/valeurs et business plan ! On ne vient pas refaire le monde avec son banquier, ni faire de la politique, il faut être très concret et pratique.

### Qui finance quoi ?

- Financement privé classique/solidaire

Il est vrai qu'il est plus facile de se faire financer du matériel par une banque classique car on a les garanties BPI, qu'une machine ou un local sont des choses palpables et que cela peut être hypothéqué. Financer un besoin en fond de roulement est plus compliqué, il y a moins de garanties BPI, un banquier sera forcément plus frileux. Le financeur va regarder les risques que prennent les porteurs de projet face aux risques qu'ils voudraient partager. Un financeur solidaire va plus pouvoir financer un BFR, de la trésorerie, les choses immatérielles et « ce qui est dans la tête du porteur de projet ».

- Financement public

Une subvention publique peut couvrir quelque chose d'immatériel également tant que cela entre dans les critères et dans le champ de compétence de la collectivité visée.

On a souvent de grandes attentes et beaucoup de besoins au démarrage. Une collectivité, que ce soit pour un apport en fonds au démarrage, ou pour une subvention d'exploitation, devra toujours justifier que l'aide apportée à votre structure répond à l'une de ses compétences. Face aux promesses des élus il faut rester très vigilant et bien connaître le champ de compétence de la collectivité et les critères d'obtention des subventions. Les dispositifs publics sont normalement assez clairs quant aux critères d'éligibilité. L'impact social et/ou environnemental de la structure, si celle-ci répond aux critères de la collectivité visée, est bien souvent valorisé.

### Quel choix de financeur ?

Pour une association tout particulièrement, on va d'abord regarder si le marché seul peut couvrir les besoins en fond de roulement ou s'il faut aller vers des subventions publiques. Les

fonds publics doivent aller être cherchés si la structure couvre un besoin qui entre dans le champ de compétence d'une collectivité et si ce besoin ne peut pas être couvert par le marché seulement.

Le porteur de projet va devoir choisir en quelque sorte les financeurs vers lesquels il veut se tourner. C'est lors du choix du financeur que les valeurs et le statut vont entrer en compte. On n'adapte pas ses valeurs et son statut en fonction du financeur mais il faut être conscient que certains financeurs le valoriseront et le comprendront plus ou moins. En allant vers un financeur solidaire, il faut se questionner sur les ressources du financeur et la stratégie d'investissement de celui-ci. Il faut (dans la mesure du possible bien sûr !) choisir ses financeurs et être maître de sa levée de fonds !

*Les finance des projets avec tous types de statuts tant que le projet et l'impact de celui-ci les intéressent.*

L'important est de trouver un modèle économique viable et d'hybrider intelligemment et efficacement ses ressources. Il faut réfléchir à équilibrer et à monter son Business Plan selon cette hybridation. Il faut trouver des moyens de développer son matelas de trésorerie hors subventions. Il peut parfois être judicieux de présenter deux prévisionnels différents selon qu'il est adressé à une collectivité ou à un financeur.

### La question des projets qui n'ont pas encore de vision à long terme ou pour lesquels les statuts hybrides sont amenés à changer :

Il existe des financements à court terme pour ces projets (notamment associations) qui ont un fort potentiel mais pour lesquels il nécessite encore de mûrir la vision à plus long terme. En mesurant l'adaptabilité que la structure peut avoir, on va aller vers des levées de fonds assez courtes afin d'amorcer le démarrage tout en laissant au projet le temps de développer sa vision à long terme. Une structure comme MPA peut envisager ce genre de financement.

Le changement est classique pour un financeur qui reste très agile et il est possible d'être une structure un peu hybride tant que l'on reste cohérent. On peut varier de sa ligne de démarrage et les financeurs vont suivre l'adaptabilité des porteurs de projet. Il faut juste une vision claire et rester à l'intérieur d'un certain cadre.

### Le crowdfunding – une nouvelle plateforme de Toulouse Métropole :

Pour répondre à un besoin sur le financement en amorçage, Toulouse Métropole est en train de mettre en place une plateforme de crowdfunding. Cela va être une plateforme de don contre don avec de petites sommes d'amorçage. Cette plateforme va également être une

interface entre les citoyens de la métropole et les projets qui ont un impact sur ces mêmes citoyens et leur territoire.

La première campagne devrait commencer en juin ou septembre 2018 avec des sommes entre 2000€ et 20 000€. Cette plateforme locale de levée de dons est réservée aux projets ESS et devrait également donner des labels pour les collectes réussies pour montrer que ces projets sont capables de mobiliser des financements citoyens sur le territoire. Ces labels devraient ensuite donner du poids aux projets face à des banquiers. De nombreux financeurs solidaires du territoire sont partenaires de la plateforme et les porteurs de projets vont donc avoir un accès facilité et être orientés vers les financeurs les plus aptes à financer leurs projets. Les partenaires de cette nouvelle plateforme vont également aider et être relais communication pour les différentes campagnes de levées de fonds.

Il faut cependant noter que les campagnes de crowdfunding ne sont pas adaptées à tous les projets, qu'il faut déjà avoir une petite communauté, que cela prend du temps, que la présentation du projet doit être très attractive et tout public... Il est important de réussir sa campagne de crowdfunding !

### Le choix du statut :

Le besoin en capital ne va pas déterminer le statut choisi pour la structure. Il faut éviter de s'enfermer dans un modèle particulier avant d'avoir validé le projet et d'avoir monté en grande partie le business plan. Le statut est une question de cadre juridique et le choisir de manière prématurée pourrait ensuite contraindre le projet. Il vaut mieux imaginer et monter son projet, construire son fonctionnement, pour ensuite trouver la réponse juridique adaptée. Pour déterminer ce cadre juridique son banquier solidaire peut éventuellement aider. Avant de déterminer le statut juridique il va falloir répondre à plusieurs questions :

- Est-ce que le projet évolue sur un secteur concurrentiel marchand ou non marchand ?
- Est-ce un projet collectif ou non ?
- Qui compose le projet ?
- Que recherchent les membres ?

Le choix de la forme juridique va être l'une des dernières choses à choisir lors de la mise en place de son business plan.

Souvent la question n'est pas : peut-on financer mon projet avec ce statut ; ou quel statut peut permettre de financer mon projet ? Mais : mon projet est-il finançable ? Peu importe le statut de la structure, si l'équilibre fonds propres/endettement n'est pas respecté, le projet n'est tout simplement pas finançable. Le ratio idéal d'endettement est de 1 pour 1, et ne doit surtout pas dépasser 2. Les banquiers ont un devoir d'inquiétude et ne sont pas là pour voir leurs clients aller au tapis.

### La question des taux en finance solidaire :

Les financeurs solidaires ont des systèmes de garanties moins stricts que les banquiers classiques, ces financeurs prennent donc un risque supplémentaire. Le risque est supérieur pour les épargnants solidaires, ou toute autre forme d'investissement solidaire que ce soit par un particulier ou par une structure. Pour *l'és* par exemple, la ressource financière est citoyenne, ce sont des personnes qui acceptent de prendre des risques et que leur épargne ait une rentabilité moindre mais qu'elle finance des projets à fort impact social. Le risque doit donc être rémunéré.

### La question des fonds propres et quasi fonds propres :

Consolider les fonds propres et les quasi fonds propres, c'est consolider des fonds à moyen-long terme. Il est important de rechercher l'équilibre dans son plan de financement car on ne finance pas tout avec des fonds propres ou semi propres mais des choses bien précises.

Qu'est-ce que les quasi fonds propres ? Pour la banque ce sont des fonds pour lesquels on est presque certain qu'ils ne vont pas être exigés à court terme (comptes courant d'associés bloqués, titres participatifs remboursables à 7 ans...). Ces quasi fonds propres ne vont pas être des dettes mais être mis dans le passif du bilan et vont pouvoir servir de leviers de la dette bancaire en cas d'insuffisance des fonds propres par exemple.

### La question de la mesure de l'impact social :

Les financements pour la mesure de l'impact social tendent à se développer mais ne sont pas encore opérationnels. Les Sociétés à Objet Social Étendu (SOSE) ne sont pas encore reconnues en droit français et ne devraient pas l'être avant 1 an à 1 an et demi, un rapport annuel de mesure d'impact sera requis pour ces entreprises. Les contrats à impact social qui permettent un certain calcul de l'impact social sont quant-à eux effectifs en France mais ne marchent pas très bien.

Mesurer son impact social et/ou environnemental coûte cher et peut, par exemple, être prévu lors de son plan de financement au démarrage. La BPI peut éventuellement financer cela aussi.

Voici deux guides de l'Avise sur la mesure de l'impact social :

- <http://www.avise.org/ressources/mode-demploi-evaluer-limpact-social>
- <http://www.avise.org/ressources/la-mesure-dimpact-social-caracteristiques-avantages-et-limites-des-demarches-existantes>

### L'agrément ESUS :

L'agrément ESUS permet de cadrer la finance solidaire. Une entreprise ESUS peut prétendre à des finances solidaires qui proviennent de l'épargne solidaire. Cet agrément est assez récent et certains outils sont encore en développement. De plus en plus de financeurs solidaires se

montent pour financer des entreprises ESUS et certaines associations avec les titres associatifs (pour les projets de changement d'échelle notamment).

Guide sur la loi ESS et l'agrément ESUS : <http://mouves.org/Mouves2015/wp-content/uploads/2014/09/Ce-que-la-loi-ESS-change-pour-vous-CNEI-Mouves-septembre-2014.pdf>

**Ressource intéressante :**

<http://www.avise.org/ressources/entreprises-sociales-et-solidaires-les-solutions-de-financement>