

Crédit Coopératif

8 participants

Les conseils :

- appartenir à un réseau (comme l'AFAUP)
- bien communiquer avec son conseiller (ponctualité, qualité des échanges, nombre de découverts etc.), l'historique des échanges compte !
- bien présenter la viabilité économique (et pas forcément la rentabilité) : le BE et la capacité d'autofinancement (flux réels dégagés par l'exploitation)
- présenter le niveau de trésorerie actuel et futur (fond de roulement : l'argent pour payer le BFR car bcp d'associations vont bien mais faute de fond de roulement, elles coulent : différence entre le paiement des prestataires/salaires et le délais des versements (aides/prestations etc.))
- sécuriser les encours : la banque va chercher à sécuriser son investissement avec une prise de garantie (sur les actifs immobilisés (bâti, matériels) et les actifs mobiliers, les cautions personnels (à éviter) et les tiers (France active)
- Choisir la bonne banque, qui connaît bien le secteur d'activité !
- Faire des alliances, il n'y a pas que la banque. La banque pourra plus facilement s'engager avec des garanties. Solliciter des investisseurs solidaires pour aider à renforcer les fonds propres pour financer les BFR. ça peut compenser en création et changement d'échelle les pertes (Banque des territoires, France active, crowdfunding, subventions, dons etc.)

Le banquier regarde les hauts de bilan : fonds propres - contrats associatifs - financement participatif etc.

Le problème des fonds propres en association : certaines collectivités considèrent qu'une association ne peut faire de bénéfice. C'est un problème culturel. Si une association ne peut pas faire de bénéfices, les fonds propres sont moins élevés, et donc ça pose de véritables questions sur le fond de roulement.

Ce que les banques ont du mal à financer :

- les secteurs qu'elle ne connaît pas (ex BNP finance peu d'associations)
- les structures qui ont un modèle économique trop fragile (structure en création, les projets sur prévisionnels (pas d'historique, elle ne connaît pas le secteur) mode start-up)
- les besoins de financements sans contrepartie en garantie (créance) mais ne finance pas le BFR récurrent

Les indispensables pour faire un demande de prêt :

- présentation synthétique qui doit comporter la pertinence du projet, son utilité, sa cohérence, ses valeurs (par rapport aux autres structures) les besoins auxquels elle répond, son organisation, stratégie Rh etc.
- la modélisation financière et le chiffrage du projet
- une partie besoins et une partie ressources : montrer que c'est indispensable, que ça tient la route, rassurer la personne en montrant que vous maîtrisez le projet et la partie financière

- faire de la pédagogie, utiliser des mots simples, faire en sorte que la personne comprenne bien votre projet
- la transparence : dire ses besoins
- Avoir 10 à 20% d'apport

un guide sur les modèles économiques : partie qui traite sur la présentation du projet

<https://www.franceactive.org/centre-de-ressources-dla-financement/publications-centre-de-ressources-dla-financement/>