



LEADER « De Garrigues en Costières »
> STRUCTURER LES CONDITIONS D'UN EQUILIBRE URBAIN-RURAL <



Clélia Bayard – Gestionnaire LEADER



Syndicat mixte du Pays Garrigues et Costières de Nîmes – 1, rue du Colisée – 30900 NÎMES
Tel : 04.66.02.54.12 – email : pays.garrigues.costieres.nimes@gmail.com

1. Un territoire urbain-rural qui s'équilibre



▪ **Contexte territorial :**

- Territoire péri-urbain : 2 EPCI dont une agglo
- Nouveau GAL
- Volonté d'un accompagnement de proximité

▪ **Spécificité des potentiels porteurs de projets :**

- Porteurs de projets privés hétéroclites
- Frilosité envers les fonds européens
- Méconnaissance des dispositifs
- 30 % des projets accompagnés concernent de petites structures privées

1. Un territoire urbain-rural qui s'équilibre



▪ **Emergence du besoin**

- Permettre aux porteurs privés d'accéder aux fonds européens
 - Informer sur les aides : présentation des dispositifs et conditions d'éligibilité
 - Briser les idées reçues mais...
 - ...prendre en compte la réalité des retards de paiement

➔ Accompagnement des porteurs de projet sur leurs problématiques de trésorerie

▪ **Premières réponses apportées :**

- Rapprochement des structures d'accompagnement
- Réunions publiques d'information co-organisées
- Accompagnement au cas par cas

➔ Sortir du « cas par cas » pour faire émerger une stratégie plus globale

2. Deux exemples de solutions concrètes



▪ **Collectif des Garrigues**

- Association, 2-3 salariés
- Part de recettes auto générées
- Partenaire de Coopération LEADER
- Projet sur 2 ans => besoin conséquent de financement de trésorerie

▪ **Solutions mises en place**

- Partenariat Banque Populaire du Sud/Vi'Asso Occitanie => avance de type loi Dailly aux conditions spécifiques
- Contrat Apport Associatif (France Active-Airdie)
- Crowdfunding (Airdie)

- Avancées permises
- Conditions spécifiques de mise en place

2. Deux exemples de solutions concrètes



▪ Collectif des Garrigues...ZOOM sur :

▪ **Partenariat Banque Populaire du Sud/Vi'Asso Occitanie** => avance de type loi Dailly aux conditions spécifiques

▪ Mis au point par le Point d'Appui à la Vie Associative (PAVA) du Gard (ACEGAA)

▪ Avance sur subvention pour durée de 1 an à 3,5 %

▪ Etapes dans la mise en place :

▪ Prise de RDV avec agence bancaire prédéfinie dans le cadre du partenariat et le président de la structure

▪ Présentation de la structure

▪ Nécessité de fournir convention attributive de subvention

▪ Plan de trésorerie prévisionnelle

▪ Derniers bilans et comptes de résultats

▪ Ouverture d'un compte courant dans l'agence

▪ Mise en place rapide de l'avance

2. Deux exemples de solutions concrètes



▪ Collectif des Garrigues...ZOOM sur :

▪ **Contrat Apport Associatif via un financeur solidaire** (France Active-Airdie)

- Comptablement c'est un **Apport en fonds associatif avec droit de reprise**
- Et prend la forme d'un **prêt à moyen terme** (2-5 ans) avec **différé de remboursement**

- Montant calculé sur la Capacité d'Autofinancement (CAF) de la structure porteuse du projet
 - ⇒ Nécessité de générer une partie de ses recettes (prestations facturées, vente de produits, etc...)
 - ⇒ Nécessité d'employer du personnel
 - ⇒ Nécessité de fournir les bilans et comptes de résultat des 3 dernières années ou business plan à + 3 ans si création

2. Deux exemples de solutions concrètes



- Association du Vallon des Escaunes
 - Association, pas de salariés
 - Pas d'activité économique
 - Pas de portage de projet au préalable
 - Projet en cours de dépôt auprès du GAL => en 2 phases et sollicitera le montant max d'aide

- Solutions mises en place :
 - **Crowdfunding** = constitution de fonds propres avant le dépôt de dossier de demande d'aide
 - ⇒ nombreuses plateformes généralistes ou spécialisées
 - ⇒ % reversés à la plateforme

 - **Apport en fonds associatifs avec droit de reprise** par une collectivité locale

2. Deux exemples de solutions concrètes



▪ Association du Vallon des Escaunes...ZOOM sur :

▪ **L'Apport en fonds associatifs avec droit de reprise par une collectivité locale**

▪ Etapes de mise en place :

- Projet soutenu par une collectivité – relation de proximité
- Collectivité adhérente de la structure porteuse du projet
- Accord sur les modalités de reversement
- Délibération en conseil municipal/communautaire
- Versement du montant nécessaire au porteur de projet
- Attribution et paiement de la subvention
- Remboursement du montant mis à disposition à la collectivité

A noter :

- Peut être mis en place sans convention – tout moment du projet
- Modalités de mise en œuvre et de remboursement souples
- Revient à un prêt à taux zéro d'une collectivité à une association

3. Méthodologie d'accompagnement



1) Informer en prévention

- Réalisation du projet avant paiement
- Retard dans la mise en œuvre des outils de paiement
- Autres...

2) Analyser

- Typologie du porteur de projet (statut juridique, taille, historique, salariés, ESS, activité éco ?)
- Situation financière : comprendre d'où provient le besoin en trésorerie
 - Besoin ponctuel ? (saisonnalité, changement de modèle éco...)
 - Besoin structurel ? (autofinancement d'investissements, croissance rapide, gestion inadaptée...)
 - Déséquilibre économique (déficits)

=> Utiliser les documents comptables :

- Le compte de résultat = structure bénéficiaire ou déficitaire sur une année ?
- Le bilan = Retracer l'historique des résultats depuis la création
 - = que possède et que doit la structure ?
 - = quel est le montant de sa trésorerie au 31/12/N ?

3. Méthodologie d'accompagnement



3) Cibler la/les solutions adaptées

- Tableau NON exhaustif !!

Type de besoin	Piste solution	Partenaire	Type de PP
Ponctuel (décalage dépenses et paiement sub)	Loi Dailly Apport en fonds associatifs	Banque Collectivité	Tous (asso pour BPS) Association dont la collectivité est adhérente
Structurel (Création, changement échelle, modèle éco)	Prêt MT ou LT Prêt MT ou LT taux zéro	France Active Initiative France	ESS avec salariés et activité éco Statut entreprise
Déséquilibre éco	DLA	Point d'appui à la vie associative	ESS avec salariés

3. Méthodologie d'accompagnement



4) Mettre en réseau avec les partenaires financiers potentiels

- Participation aux comités de pilotage de projet
- Contact avec chargés de mission des structures concernées

5) Etre en appui

- Aide à la création d'outils de gestion : budget prévisionnel, plan de trésorerie...
- Coaching avant RDV avec financeurs éventuels : ici la structure passe avant le projet !
- Présence possible aux RDV
- Suivi

4. Facteurs de réussite dans le cadre de la stratégie de territoire

Points à développer



- Mise en réseau des partenaires financiers
- Actions conjointes de communication à destination des porteurs de projet
- Profils de porteurs de projet en adéquation avec la solution proposée
- **Rapidité de mise en œuvre**
- Expertise + ou – approfondie en analyse financière
- Communication au sein de l'équipe technique
- **Communication grand public**
- **Capitalisation sur une expérience réussie**

5.La stratégie actuelle à l'échelle du territoire



- Dispositif issu du partenariat entre une banque et le point d'appui à la vie associative du département
 - Où en est-on ?
 - Points forts/points faibles

- Dispositifs existants de financement des projets économiques
 - Où en est-on ?
 - Points forts/points faibles

- Apport en fonds associatif par les communes
 - Où en est-on ?
 - Points forts/points faibles

- => 20 % des projets accompagnés en gestion de trésorerie