

GUIDE ASSOCIATION & FINANCEMENTS

Quelles sont les solutions qui vous conviennent ?





SOMMAIRE

1 Introduction	4
À qui s'adresse ce guide ?	5
Comment lire ce guide ?	5
2 Quelques mécanismes à retenir	6
2.1. Le financement des immobilisations	6
2.2. Le financement des créances	8
2.3. Le financement des besoins de trésorerie	9
2.4. Les conditions d'accès aux prêts des établissements financiers	12
3 Financer la création	13
3.1. Les investissements	13
3.2. Anticiper les délais de paiement	13
3.3. En attendant l'équilibre	14
4 Financer le développement	15
4.1. L'augmentation des moyens de production génère de nouveaux besoins financiers à long terme	15
4.2. La croissance d'activité induit une hausse du volume de créances	16
4.3. Anticiper l'effet « palier »	17
5 Restructurer son activité	18
5.1. Les actions à mettre en œuvre	18
5.2. Financer la phase de transition	19
5.3. Financer la phase de restructuration	19
6 Tableau récapitulatif des solutions de financement	21
7 Les solutions de financements : présentations détaillées	22
8 Lexique	36
9 Liens utiles	39

Une association aura recours à des solutions de financement extérieur (emprunts bancaires, prêts participatifs, apports en fonds associatifs...) au cours des grandes étapes de sa vie.

Tant pour rendre possible sa création, favoriser ensuite son développement ou la consolidation de ses activités, toute association a besoin de ressources financières. Elles contribuent à la qualité des conditions de travail des salariés, à celle des services et/ou des biens proposés. Le recours au financement extérieur est donc un choix stratégique qui vise à faire coïncider les objectifs affichés de l'association et les ressources dont elle dispose.

Les solutions que nous évoquons visent à renforcer la structure financière des associations et non à couvrir leurs besoins de fonctionnement.

Il existe des solutions de financement pour répondre à ces besoins structurels. **Néanmoins, la plupart des partenaires financiers sont spécialisés et ne proposent que des solutions précises de financement.**

Aussi, identifier les domaines de prédilection des financeurs et maîtriser leurs modalités d'intervention (subventions, apports avec droit de reprise, prêts, garanties...) ainsi que leurs critères et processus de décision, permet de bâtir une stratégie de recherche de financement.

Cette stratégie variera en fonction des caractéristiques propres à chacune des solutions financières ou des combinaisons de solutions de financement extérieur que l'association compte mobiliser :

- ▶ répartition entre le financement non remboursable (subventions d'investissement, dons...) et le financement remboursable ;
- ▶ délai de mise à disposition des sommes et le rythme des échéances de remboursement ;
- ▶ conditions éventuelles de rémunération (intérêts).



Nous l'aurons compris, la solution de financement est généralement une combinaison de solutions. Cette réalité illustre la nécessité pour les (futurs) dirigeants associatifs de connaître les solutions financières mobilisables et de maîtriser leur objet et leurs caractéristiques.

À QUI S'ADRESSE CE GUIDE ?

Ce guide s'adresse :

- ▲▲▲ aux dirigeants associatifs, élus ou salariés, confrontés à un besoin de financement et/ou à la recherche de financements ;
- ▲▲▲ à tout porteur de projet relevant de l'économie solidaire ayant quantifié ses besoins de financement ;
- ▲▲▲ à tout partenaire ayant pour vocation de conseiller et d'accompagner le développement du monde associatif : Dispositifs Locaux d'Accompagnement (DLA), réseaux associatifs, mécènes, pouvoirs publics, acteurs de l'économie sociale et solidaire ...

En amont ou en parallèle de sa recherche de financement, l'association peut être accompagnée localement par le Dispositif Local d'Accompagnement de son département (www.avise.org). Sur la base d'un diagnostic partagé, le DLA mobilise les compétences techniques nécessaires.

COMMENT LIRE CE GUIDE ?

Ce guide a pour objet de présenter les différentes solutions financières en fonction des principaux besoins qui se manifestent aux différentes grandes périodes du cycle de vie d'une association.

Il se compose en cinq parties :

En préalable (chapitre 2), il expose les principes génériques destinés à identifier les bonnes solutions compte tenu de la nature des besoins financiers de l'association. Ce préalable est nécessaire à la compréhension des parties suivantes.

Les 3 parties suivantes (chapitres 3, 4 et 5) sont consacrées aux solutions adaptées aux besoins financiers qui peuvent apparaître aux différentes étapes de la vie d'une association, à savoir la création, le développement et la restructuration.

Le lecteur peut ici se limiter à consulter la seule partie qui l'intéresse.

La dernière partie (chapitre 7) recense sous formes de fiches les principales solutions de financement : apports permanents, financements moyens/longs termes, financements courts termes, garanties.

Un lexique et un tableau récapitulatif (chapitres 8 et 6) complètent ces fiches.



Comme toute structure qui a pour objet de produire des biens et/ou des prestations, une association doit disposer de ressources financières pour se créer, se développer et parfois faire face aux besoins associés à une restructuration. **Les causes des besoins de financement sont multiples. Il convient d'en identifier la nature pour être en mesure :**

- ▶ de cibler les solutions de financement possibles ;
- ▶ de sélectionner celles qui sont les plus adaptées ;
- ▶ de combiner, si nécessaire, les solutions de manière pertinente.

2.1. LE FINANCEMENT DES IMMOBILISATIONS

Pour produire et assumer ses missions, une association doit s'équiper ou renouveler ses moyens de production, disposer de logiciels, aménager, équiper ses locaux ou encore verser des cautions aux bailleurs au titre de la garantie loyer... Tous ces « moyens » une fois acquis, ont pour point commun d'être utilisés sur plusieurs années. En comptabilité ou en analyse financière, ils sont qualifiés d'immobilisations (ou encore d'actifs immobilisés).

Les immobilisations sont les valeurs et les biens durables à usage long (plus d'un an) employés par une association. **Elles constituent une partie de ses actifs¹. À ce titre et au niveau comptable, la valeur d'acquisition de ces immobilisations est inscrite au bilan et du côté de l'actif.**

Les immobilisations sont classées selon leur nature physique.

- ▶ **Les immobilisations incorporelles** sont les moyens qui ne présentent pas de réalité physique/matérielle. Ils sont toutefois utiles à la production tels que les brevets, les licences de logiciels ou un fonds de commerce ...
- ▶ **Les immobilisations corporelles** sont les investissements matériels ou immobiliers utiles à la bonne marche de l'association dont la durée de vie est supérieure à un an : terrains, bâtiments, agencements, machines, ordinateurs, mobilier, véhicules, etc.
- ▶ **Les immobilisations financières** sont les sommes d'argent que l'association sera généralement contrainte de bloquer (d'immobiliser) sur plusieurs années pour pouvoir disposer de la jouissance d'un lieu (les cautions loyers) ou encore pour former les garanties financières exigées pour certaines activités telles les entreprises d'insertion de travail temporaire.

Toute immobilisation se caractérise donc par une durée de vie (machine, ordinateur...) ou d'usage (brevet, caution financière...) supérieure à un an. Leur financement doit être



1. Pour chaque solution évoquée suivi d** se référer au lexique ou la fiche dédiée en fin d'ouvrage

assuré par des solutions financières permanentes et/ou de moyen et long terme selon la durée de vie ou d'usage des immobilisations qu'elles financent. Par exemple, si une association souhaite acheter un camion dont la durée de vie est estimée à cinq ans, elle doit rechercher un prêt dont la durée sera égale à cinq ans.

Selon ce principe, les bonnes solutions de financement des immobilisations ici sont :

► **les solutions permanentes**

- » une subvention d'investissement* octroyée par un service de l'état, une collectivité territoriale, une agence de développement territorial ou encore une fondation ;
- » un apport associatif sans droit de reprise* essentiellement dans le cadre du don et du mécénat.

► **les solutions de moyen et de long terme**

- » un apport associatif avec droit de reprise* ;
- » un prêt participatif* octroyé par des financeurs solidaires ;
- » un crédit à moyen et à long terme émanant d'une banque.

À noter qu'il existe des solutions alternatives :

- **La location avec option d'achat :** appelée leasing ou crédit-bail, cette forme de location permet de devenir propriétaire du ou des biens selon les conditions négociées. Cette solution est plus coûteuse qu'un crédit d'investissement (outre les loyers, l'association acquitte une redevance initiale), mais a l'avantage de proposer des services connexes tels que la maintenance.
- **Le don en nature :** dans le cadre du mécénat, une association peut solliciter auprès d'entreprise des dons en nature tels le don de véhicule, de matériel informatique ou de reprographie. Cette solution présente quelques contraintes : de plus en plus, il est exigé que l'association soit reconnue d'intérêt général (afin que le don soit défiscalisable pour le donateur) et le matériel cédé est souvent hors garantie et parfois vétuste.



POINT D'ÉCLAIRAGE

Dans le cadre de ce guide, nous nommons « **solutions financières permanentes** » les sommes qui sont définitivement acquises par l'association. Elles ne donnent lieu à aucun remboursement.

« **Les solutions de moyen et long terme** » désignent ici des sommes qui donnent lieu à une obligation de remboursement selon des modalités fixées à l'avance (par mois, par an...). Certaines supportent des taux d'intérêt (rémunération du prêt), d'autres sont sans intérêts (apports en fonds associatif).

2.2. LE FINANCEMENT DES CRÉANCES²

Toute association qui produit des biens ou délivre des services doit faire face au délai de recouvrement des créances soit les sommes qui lui sont dues par ses financeurs et/ou ses clients. **Ces délais d'attente de versement et de paiement induisent automatiquement un besoin financier.** Ces sommes peuvent être :

- ▶ des subventions ;
- ▶ les montants dus par les clients ou les usagers (factures).

Illustrons notre propos par un exemple :

L'association Handiroule produit chaque mois une dizaine de chaises roulantes et a pour seul client un hôpital :

- >>> Chaque fin de mois, l'association livre ses chaises et elle remet en même temps la facture correspondante à l'hôpital pour paiement,
 - >>> Suite à un accord commercial, ce dernier honore la facture un mois plus tard,
 - >>> Supposons encore que cette facture représente un montant de 20 K€.
- ▶ La conséquence immédiate de cet accord commercial est que l'association doit attendre un mois après la livraison pour percevoir les 20 K€.

Dans ce laps de temps, l'association doit payer ses salariés et honorer ses charges de fonctionnement pour un montant mensuel total de 20 K€ (dans un souci pédagogique, nous supposons que l'association vend sa production sans réaliser de marge, le prix est ici égal au coût de production). **Si l'association n'a aucune réserve de trésorerie**, elle ne sera pas en mesure d'honorer à chaque fin de mois ses obligations à l'égard de ses salariés et de ses fournisseurs. Une telle situation se reproduira nécessairement et de manière régulière puisque les règles de paiement de l'hôpital sont fixées (paiement un mois après réception de la facture). **L'association présentera dans ce cas de figure un besoin de financement lié aux délais de paiement de l'ordre de 20 K€.**

Comment évaluer ce besoin ?

Le montant des créances à recouvrer, s'évalue en jour de recettes d'activité (Chiffre d'affaires+subventions) .

>>> En création, le montant se basera sur les hypothèses prévisionnelles, soit :

Recettes d'activité
..... X délais de paiement (en jours)
365

>>> En développement, le montant du besoin à financer s'appréciera en fonction de la croissance des créances à recouvrer soit :

Recettes d'activité
..... X délais de paiement (en jours) – créances N-1
365

Il est admis de déduire de ce besoin les délais de paiement accordés à l'association. Pour une appréciation plus fine, il est possible de faire appel à des accompagnateurs (réseaux associatifs, DLA, experts comptables ...).

▶ **ce besoin financier est permanent ;**

▶ **ce besoin augmente généralement avec le niveau d'activité.** Dans notre exemple, si l'association double ses livraisons (40 chaises roulantes au lieu de 20 chaises) à coût de production unitaire et à condition de paiement identiques, le besoin de financement de l'association sera également multiplié par deux. Dés lors, ce ne sont plus 20 K€ mais 40 K€ que l'association devra avancer.



2. Pour les « initiés », nous faisons, ici, allusion au besoin en Fonds de Roulement.

Ce besoin de financement lié aux délais de recouvrement des créances, soit du décalage dans le temps entre les encaissements et les décaissements, **n'est généralement pas financé par les banques**. La raison principale est qu'il s'agit d'un besoin qui n'a pas pour objet de favoriser la production ou encore la productivité et donc l'accroissement d'excédents supplémentaires.

Le financement de ces besoins doit être assuré par :

- ▶ un apport en fonds associatifs avec ou sans droit de reprise ;
- ▶ un prêt participatif émanant d'un financeur solidaire ;
- ▶ à défaut, par une cession de créances (Daily*, escompte* ou affacturage*).



2.3. LE FINANCEMENT DES BESOINS DE TRÉSORERIE

À tout instant une association peut rencontrer des besoins de trésorerie. Pour faire appel aux bonnes solutions financières, il est fondamental de caractériser la récurrence de ce besoin : est-il permanent ou temporaire ?

2.3.1. DISTINCTION ENTRE BESOIN DE TRÉSORERIE STRUCTUREL ET BESOIN DE TRÉSORERIE TEMPORAIRE

Un besoin de trésorerie permanent est symptomatique des associations en développement ou des associations en restructuration. Pour répondre à ces besoins de trésorerie qualifiables de structurels, il est alors nécessaire de trouver des solutions de financement permanentes (subvention de consolidation, apport en fonds associatifs sans droit de reprise) ou de moyen et long terme (apport en fonds associatifs avec droit de reprise, prêt participatif, prêt bancaire).



POUR APPROFONDIR CETTE QUESTION

Nous renvoyons le lecteur au « *Guide Association et trésorerie. Ce que révèlent les besoins de trésorerie* » disponible sur le site de Solfia (<http://www.solfia.org/spip.php?article485>).

Retenons ici que les solutions de financement temporaires ne sauraient répondre de manière satisfaisante à ce type de besoin.

2.3.2. LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT DES BESOINS DE TRÉSORERIE TEMPORAIRES

Les besoins de trésorerie temporaires reflètent généralement deux cas de figure : **les besoins qui naissent d'événements purement conjoncturels** (par exemple : retard de paiement d'un client) **et les besoins saisonniers**. Les solutions de financement temporaires sont relativement nombreuses. Pour parvenir à sélectionner la bonne solution, il est nécessaire de prendre en considération deux critères :

1. La durée du besoin.

2. Le coût de la solution. Le coût d'un financement comprend les frais de dossier, les frais de garantie et le taux d'intérêt. On parle dès lors de Taux d'Emprunt Global. Dans le cas des solutions de financement temporaires, outre les taux d'intérêt, l'association devra être vigilante quant aux frais de dossiers qui peuvent se révéler élevés car, en plus de la mise à disposition de liquidités, la banque assure un service.



BON À SAVOIR

Le coût d'un financement est souvent inversement proportionnel à sa durée !

Ainsi le coût ou Taux d'Emprunt Global d'un découvert avoisine les 10%, alors qu'un prêt immobilier (au-delà de 7 ans) peut être inférieur à 5%.

Néanmoins, ne perdons pas de vue que le taux s'applique sur la durée d'utilisation : il coûtera toujours moins cher d'emprunter 10 K€ à 10% sur 3 mois que 10 K€ à 5% sur 3 ans.

Nous présentons ici les solutions de financement temporaire selon leur durée.

1. Pour un besoin de financement de quelques jours et pour des montants faibles, l'association pourra solliciter auprès de sa banque :

» une facilité de caisse*.

2. Pour un besoin financier plus important et généralement pour une période plus longue, l'association dispose de plusieurs solutions :

» le découvert bancaire* ;

» la mobilisation et la cession de créances (escompte, cessions Dailly, affacturage).

3. Pour les besoins récurrents compte tenu de la saisonnalité de l'activité de l'association (tourisme, agriculture, entretien des espaces verts...), les banques proposent :

>>> le crédit de campagne*.



POINT D'ÉCLAIRAGE

Cas particulier du financement des stocks – un mécanisme semblable à celui du financement des délais de recouvrement de créances

L'activité d'une association peut l'amener à constituer des stocks :

- >>> de matières premières et de marchandises pour produire (peinture, engrais, pièces détachées...);
- >>> de produits finis destinés à la vente.

Lors du lancement de son activité, l'association devra constituer ses premiers stocks. Ceux-ci ont une valeur et nécessitent d'être financés. L'association aura toujours besoin de stocks pour continuer à produire et vendre. Ils présentent donc un caractère permanent. Plus l'association produira, plus ses stocks seront importants et généreront des besoins financiers supplémentaires. **Nous devons retenir à ce niveau que :**

- >>> ce besoin financier est permanent ;
- >>> ce besoin augmente généralement avec le niveau d'activité.

Ce besoin peut être financé par :

- >>> un apport en fonds associatifs avec ou sans droit de reprise ;
- >>> un prêt participatif émanant d'un financeur solidaire.

Les banques proposent également des solutions payantes pour financer les stocks moyennant le gage sur le stock. Ces solutions sont à mobiliser sur de faibles montants (phase de développement ou pic d'activité).

Enfin, notons que pour limiter le besoin de financement des stocks, l'association doit négocier des délais de paiement avec ses fournisseurs.



Les éléments à présenter aux financeurs pour une demande de financement temporaire

L'association doit présenter ici un plan de trésorerie qui détaille sur les douze mois qui suivent, les encaissements et les décaissements. Il doit être cohérent avec la demande de financement et donc mettre en évidence :

- >>> le besoin financier ;
- >>> la capacité de remboursement de l'association.

Pour approfondir la question du plan de trésorerie, nous renvoyons le lecteur sur le site www.solfia.org-rubrique_ouutils/lexique.

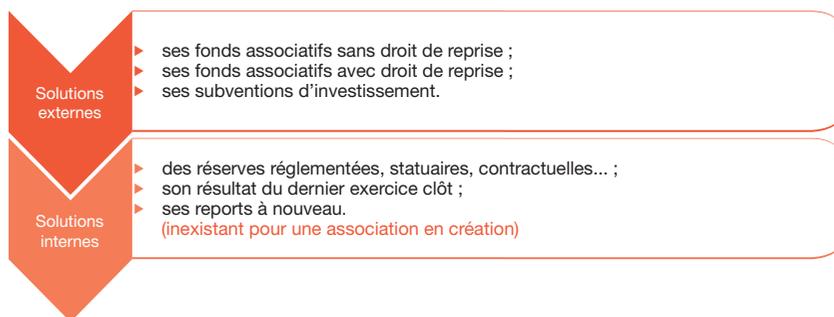
2.4. LES CONDITIONS D'ACCÈS AUX PRÊTS DES ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS

Tout établissement financier accordant des prêts analysera la capacité de remboursement du demandeur.

L'analyse s'attèlera à mesurer le risque de défaillance du candidat soit le risque de non remboursement du prêt.

Le risque de défaillance s'apprécie en termes de « solidité financière » : l'association possède-t-elle des réserves suffisantes pour assurer sa pérennité ?

Ces réserves, que l'on nomme Fonds Propres, sont la somme de :



POUR APPROFONDIR CETTE QUESTION

Pour plus d'explications sur la constitution et l'utilité des fonds propres d'une association, nous vous invitons à consulter le guide « *Association et fonds propres – Pourquoi les associations doivent-elles gagner de l'argent ?* »

Les banques sont très attentives au ratio « Fonds propres/Sommes empruntées ». Il doit être au minimum égal à 1. Dit autrement, **la somme des fonds propres de l'association doit être égale ou supérieure au montant qu'elle souhaite emprunter aux banques.**

Quant **au risque de non remboursement**, il s'apprécie sur la capacité de l'association à générer les excédents qui permettront le remboursement.

La capacité de remboursement³ peut se définir comme « **Le montant maximum de mensualités que l'association sera en mesure de rembourser à partir du solde résultant de la différence entre ses produits d'exploitation (ventes et subventions) et ses charges** ». Si ce solde est :

-  largement supérieur à la mensualité de remboursement prévue, la capacité sera jugée bonne ;
-  légèrement supérieur à la mensualité, la capacité de remboursement sera dite faible ;
-  inférieur à la mensualité, la demande sera rejetée par la banque.

Lorsque les banques estiment que les fonds propres et/ou la capacité de remboursement sont insuffisants, elles peuvent alors exiger une garantie (cautionnement) d'un tiers avant de s'engager. Certains acteurs financiers solidaires fournissent des solutions de cautionnement (se référer aux fiches 19 à 21).

3. Capacité d'Autofinancement pour les initiés.

Une association qui se crée, va faire face à plusieurs besoins :

1. l'acquisition des immobilisations⁴ nécessaires au lancement du projet ;
2. le besoin en financement lié aux délais de recouvrement des subventions et des créances clients ou usagers ;
3. les éventuelles pertes d'exploitation sur la ou les premières années. Il s'agit des pertes inhérentes à une croissance des recettes d'exploitation (subventions d'exploitation et produits des ventes de biens ou services) qui n'est pas suffisamment rapide pour couvrir le plan de charges.

3.1. LES INVESTISSEMENTS

Les immobilisations peuvent être financées de différentes manières :

- ▶ les subventions d'investissement ;
- ▶ les apports en fonds associatifs avec et sans droit de reprise ;
- ▶ les prêts participatifs ;
- ▶ les prêts bancaires à moyen et long terme.

En effet, les banques sont plus enclines à financer les investissements matériels. En revanche, elles seront réticentes à financer les besoins financiers induits par :

- ▶ les délais de recouvrement des créances ;
- ▶ les éventuelles pertes d'exploitation sur la ou les premières années.

3.2. ANTICIPER LES DÉLAIS DE PAIEMENT

Le financement des besoins issus des délais de recouvrement des créances est, comme nous l'avons vu, de nature **permanente**. Il est donc préférable dans ce cas de recourir à un financement permanent :

- ▶ une subvention de démarrage affectée en fonds associatifs ;
- ▶ un apport en fonds associatifs sans droit de reprise.

A défaut, l'association recherchera une solution dont la durée de disponibilité sera la plus longue possible et avec un intérêt le plus faible possible :

- ▶ un apport en fonds associatifs avec droit de reprise ;

4. Pour une définition des immobilisations se reporter au chapitre 2 « Quelques mécanismes à retenir »



Règle d'or : Rassurer son banquier sur la solidité de son projet !

- ▶ un prêt participatif.

De manière ponctuelle, l'association peut recourir à des financements temporaires (se référer au chapitre 2), cela s'avèrera délicat en période de création. En effet, la banque connaît peu l'association et le manque d'anticipation peut lui renvoyer un signal négatif.

3.3. EN ATTENDANT L'ÉQUILIBRE

Dans le cadre d'une création, il n'est pas rare que la première année d'activité, voire également la seconde année, se clôt sur un déficit d'exploitation. La montée en charge progressive de l'activité se traduit par un niveau de charges important alors que les recettes, les premiers mois, ne sont pas au rendez-vous.

Ces déficits doivent impérativement être anticipés, **même si la majorité des financeurs exigent des budgets à l'équilibre**. A défaut d'être prévus, l'association risque de rencontrer des difficultés financières. Si ce déficit prévisionnel est d'un montant faible et de durée très limitée, il pourra être financé par les solutions de trésorerie à court terme. En revanche si ce besoin est important (lié à un cycle de démarrage de 18 à 24 mois), il doit impérativement être comblé par une solution de financement permanente ou une solution de financement de moyen et de long terme, à savoir :

- ▶ une subvention au démarrage ;
- ▶ un apport en fonds associatifs avec ou sans droit de reprise ;
- ▶ un prêt participatif.

D'un point de vue stratégique, il est donc préférable de mobiliser en priorité les financements permanents (subventions et apports en fonds associatifs sans droit de reprise) et les solutions de financement solidaires (apport en fonds associatifs avec droit de reprise et prêts participatifs) pour couvrir ces besoins. Et de conserver ainsi la possibilité de recourir aux prêts bancaires pour l'acquisition des immobilisations.



Les éléments à présenter aux financeurs lors d'une création d'activité

Dans le cadre d'une création d'activité, il est nécessaire de bâtir un business plan complet qu'il faut savoir présenter de manière argumentée.

Ce business plan doit comprendre au minimum :

- >>> une présentation du projet ;
- >>> une étude de faisabilité (opportunité de marchés, réponse à un besoin social...) ;
- >>> des prévisionnels économiques et financiers (comptes de résultats prévisionnels, plan de financement sur 2 à 3 ans et plan de trésorerie sur les 12 premiers mois).

Pour approfondir la question des comptes de résultats prévisionnels, plan de financement et plan de trésorerie, nous renvoyons le lecteur sur le site www.solfia.org - rubrique outils/lexique.

Le développement des activités d'une association se traduit par l'émergence de besoins de financement qui ont des origines différentes et qui généralement se cumulent.

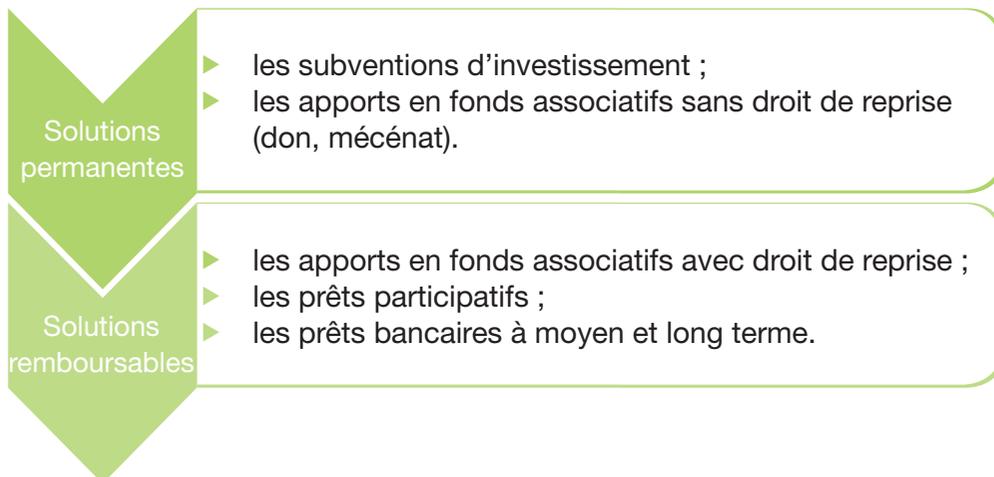
Ces besoins ont pour origine :

1. le coût d'acquisition de nouvelles immobilisations⁵ immatérielles, matérielles ou financières ;
2. la croissance des sommes à recouvrer auprès des clients et des partenaires financiers ;
3. un éventuel déficit quand la montée en charge des produits est moins rapide que les charges d'exploitation, l'effet « palier ».



4.1. L'AUGMENTATION DES MOYENS DE PRODUCTION GÉNÈRE DE NOUVEAUX BESOINS FINANCIERS À LONG TERME

Le développement des activités se traduit généralement par le besoin de réaliser de nouveaux investissements immatériels (logiciels...), matériels (machines, véhicules...) ou financiers (cautions de loyer pour l'emménagement dans de nouveaux locaux plus spacieux...). Ces besoins doivent avoir pour réponse des solutions financières de moyen et long terme :



Néanmoins si, comme nous l'avons vu lors de la création, les banques acceptent de financer les besoins matériels et immatériels, au stade du développement, **l'association devra privilégier les ressources permanentes (subventions d'investissement, apports sans droits de reprise) ou les moins onéreuses (apports avec droits de reprise, prêts participatifs).**

5. Pour une définition des immobilisations se reporter au chapitre « 2 »

En effet, en phase de développement, la capacité de remboursement est moindre :

Mise en garde sur l'autofinancement intégral des investissements

Des associations disposant d'une trésorerie qu'elles jugent importante peuvent décider d'utiliser leurs réserves à l'heure d'investir. C'est, dans une grande majorité des cas, une mauvaise décision car leur niveau de trésorerie, bien qu'élevé, est rarement surdimensionné par rapport à leur niveau d'activité.

N'oublions pas qu'une association doit toujours disposer d'un niveau de liquidité suffisant pour assumer financièrement des imprévus (retard de paiement, déficits temporaires...).

Pour plus d'informations, se reporter au guide « Association et trésorerie ».

- ▶ l'association peut être déjà engagée financièrement,
- ▶ à côté des investissements, l'association doit faire face à d'autres besoins.

Notons toutefois que les solutions « gratuites » sont souvent difficiles à obtenir et ne financeront bien souvent qu'une partie des immobilisations nécessaires. L'association devra dans ce cas mobiliser d'autres solutions (remboursables et/ou payantes). Rappelons ici que **la durée du prêt ou de l'apport en fonds associatifs doit être égale ou supérieure à la durée de vie ou d'utilisation de l'immobilisation qu'elle finance.**

Qu'ils financent le bien en partie ou en totalité, les banques ou les financeurs solidaires seront vigilants quant à la capacité estimée de remboursement de l'association. Ils seront attentifs à l'impact du développement de l'activité sur la trésorerie de l'association et particulièrement à l'accroissement des créances.

4.2. LA CROISSANCE D'ACTIVITÉ INDUIT UNE HAUSSE DU VOLUME DE CRÉANCES

Une des premières conséquences du développement des activités d'une association est généralement **la hausse du volume des créances clients et/ou des « subventions à recevoir**. Cela entraîne quasi mécaniquement la hausse du besoin de financement associé à la couverture des écarts entre les encaissements et les décaissements d'exploitation. (voir l'exemple sur l'impact financier des délais de paiement pour l'association Handiroule, dans le chapitre 2).

Comme expliqué précédemment :

- ▶ **ce besoin de financement est de nature permanente** (même si les montants associés varient en fonction du développement de l'activité). La réponse à ces besoins doit être de long terme ;
- ▶ **les banques sont plus enclines à proposer des solutions temporaires** (Cf Partie 2.2 Les besoins de financement dont l'origine est liée à la durée de recouvrement de ses créances).

Compte tenu de la **permanence** de ce besoin, l'association privilégiera les financements permanents ou n'étant pas remboursables dans l'immédiat :

- ▶ un apport en fonds associatifs sans droit de reprise ;
- ▶ un apport en fonds associatifs avec droit de reprise et différé de remboursement ;
- ▶ un prêt participatif avec différé de remboursement.

Le recours à des solutions de court terme est ici possible mais doit être ponctuel (découvert bancaire,

mobilisation de créances Dailly...). **La nature permanente des besoins financement liés aux délais de paiement doit conduire l'association à trouver le plus rapidement possible une solution de financement permanent ou de moyen et long terme.**

4 .3. ANTICIPER L'EFFET « PALIER »

Comme lors de la création, en période de développement, l'association peut connaître un déficit d'exploitation ponctuel qui s'explique par un décalage existant entre une augmentation soudaine des charges de fonctionnement (l'association recrute, elle déménage, s'équipe ...) et une augmentation plus lente des recettes d'activité, c'est ce que l'on nomme l'effet « palier ».

Si ce déficit d'exploitation est limité à quelques mois, il peut alors être financé par des solutions de court terme. En revanche si ce déficit induit un besoin de financement supérieur à une année, l'association recherchera des ressources financières de moyen et long terme, à savoir :

- ▶ une subvention octroyée au titre du développement ;
- ▶ un apport en fonds associatifs avec ou sans droit de reprise ;
- ▶ un prêt participatif.

Nous retiendrons que le développement d'activité d'une association exige une anticipation fine des impacts financiers qu'il génère : investissement, augmentation des créances, effet «palier». Au regard des causes à l'origine de ces besoins financiers, l'association devra trouver la solution adéquate de financement, et la stratégie globale de financement de son développement pourra articuler plusieurs outils financiers.



Les éléments à présenter aux financeurs dans le cadre d'un projet de développement d'activité

Dans le cadre d'un développement d'activité, les financeurs analyseront l'activité actuelle et passée avant de mesurer la pertinence du développement.

La demande de financement devra comprendre a minima :

- >>> une présentation de l'association et de l'évolution de son projet (rapports d'activité, plan stratégique ...)
- >>> les 2 dernières liasses fiscales faisant apparaître les comptes de résultats et bilans détaillés des 3 dernières années, ainsi que les annexes ;
- >>> une étude de faisabilité (opportunité de marchés, réponse à un besoin social...)
- >>> des prévisionnels économiques et financiers (comptes de résultats prévisionnels, plan de financement à 2 ou 3 ans et plan de trésorerie sur les 12 premiers mois).

Pour une aide à la formalisation des éléments prévisionnels, nous renvoyons le lecteur sur le site www.solfia.org - Rubrique outils/lexique.

Une association engage une restructuration de son ou de ses activité(s) quand elle constate ou anticipe des déficits d'exploitation sur au moins plusieurs mois. Le cumul de déficits conduit à terme à une diminution des réserves de trésorerie de l'association. Une fois épuisées, l'association devra faire face à un besoin de financement. Pour sortir de cette situation, elle devra se doter d'une stratégie de restructuration. Stratégie que nous pouvons définir comme un plan volontaire qui vise à mettre fin au déficit d'exploitation en réduisant fortement les coûts et/ou en accroissant significativement les produits d'exploitation.

Les associations en période de restructuration connaissent deux phases successives durant lesquelles elles présentent des besoins de financement :

1. **Une phase de transition**, période durant laquelle l'association définit sa stratégie de redressement, met en œuvre les mesures immédiates et identifie puis sollicite les financements nécessaires.
2. **Une phase de restructuration**, c'est la période effective de réalisation de la stratégie de restructuration durant laquelle un tour de table financier est construit et les financements mis en place.



5.1. LES ACTIONS À METTRE EN ŒUVRE

La restructuration de l'activité est un chantier complexe qui impose généralement de revoir l'intégralité de l'organisation du travail, l'éventuel positionnement marché ou encore l'offre de services. L'enjeu consiste donc d'une part à redéfinir ou recalibrer son projet et, d'autre part, à en évaluer les coûts et les besoins financiers. La démarche s'articule autour de quatre grandes étapes :

1. il est indispensable tout d'abord de procéder au **diagnostic économique et financier** approfondi de sa structure. Il s'agit de faire ressortir clairement les causes à l'origine des difficultés et de mettre en lumière les forces et les atouts de l'association. Pour mesurer le «degré» de ses difficultés, l'association peut s'autodiagnostiquer sur <http://www.solfia.org/spip.php?article478> ;
2. sur cette base, les porteurs de projet doivent formaliser un plan d'actions des mesures immédiates accompagné d'un échéancier (ce plan servira notamment de feuille de route pour la restructuration) ;
3. ensuite, l'association définira les conditions de viabilité économique du projet et évaluera les besoins en financement ;
4. enfin, l'association doit mettre en place des outils de suivi de gestion afin de piloter au plus près les changements et évaluer leurs incidences économiques et financières.

Il est également souhaitable :

- ▶ d'impliquer les administrateurs car ce sont les représentants légaux de l'association ;
- ▶ de mobiliser les partenaires susceptibles de participer au tour de table financier ;
- ▶ de se rapprocher de son réseau associatif d'appartenance.

5.2. FINANCER LA PHASE DE TRANSITION

L'association doit souvent trouver des solutions de financement pour la mise en oeuvre de son plan de restructuration.

En effet, cela a pour conséquence l'aggravation pendant un temps des déficits et donc du besoin en financement. Les décisions de réduction de coûts pour des économies à moyen ou long terme engagent des dépenses supplémentaires à court terme : les indemnités de licenciement de personnel, des frais de déménagement, la rupture de contrats de location de biens matériels... Lors de l'élaboration de son plan de restructuration, l'association devra nécessairement tenir compte de ces coûts et recalculer la conséquence sur son besoin de financement.

En attendant de mobiliser des financements à moyen et long terme, l'association pourra recourir à des financements temporaires :

- ▶ cessions ou mobilisation de créances ;
- ▶ découvert autorisé ;
- ▶ prêt en trésorerie garanti.

Ces solutions nécessitent des outils de gestion rigoureux (plan de trésorerie, état des créances et des dettes), une relation permanente avec l'interlocuteur bancaire et les éventuels créanciers (organismes sociaux par exemple).

5.3. FINANCER LA PHASE DE RESTRUCTURATION

Quelques soient les causes des difficultés, une association qui se restructure doit repartir sur des bases financières « saines » :

- ▶ remise à niveau des Fonds Propres (en comblant notamment les déficits antérieurs),
- ▶ restructuration de l'endettement court terme qui a souvent été nécessaire (cf. phase de transition),
- ▶ constitution de ressources permanentes en adéquation avec le nouveau projet.



Seules des solutions permanentes et/ou de moyen à long terme et dont les éventuelles échéances de remboursement sont différées, peuvent être envisagées. **Plusieurs solutions sont alors possibles :**

- ▶ **une subvention à caractère exceptionnel** octroyée par un financeur public (rares sont les fondations qui financent des redressements) ;
- ▶ **un apport en fonds associatifs sans droit de reprise** ;
- ▶ **un apport en fonds associatifs avec droit de reprise** et dont les échéances de remboursement sont différées ;
- ▶ **un prêt participatif avec des remboursements différés**. Il permet à l'association de disposer d'une trésorerie suffisante pour financer son plan de redressement dont les effets positifs sur la rentabilité permettront ensuite de dégager une capacité de remboursement suffisante.

Les banques sont généralement réticentes à participer au financement des associations en restructuration. Elles peuvent néanmoins être mobilisées si l'association parvient d'une part à restaurer ses fonds propres (apport en fonds associatifs et en subventions) et, d'autre part, à mobiliser :

- ▶ le cautionnement par des organismes solidaires (France Active, Sogama...) ;
- ▶ le cautionnement par une personne physique ou morale ;
- ▶ les garanties métiers (IFCIC...) ;
- ▶ le gage ou le nantissement de biens mobiliers ;
- ▶ l'hypothèque d'un bien immobilier.

Enfin, une augmentation significative du volume d'activité prévue dans le plan de redressement est assimilable à une phase de développement du projet associatif. De nouveaux besoins financiers vont alors apparaître (CF : chapitre 4 – financer son développement).



Les éléments à présenter aux financeurs dans le cadre d'un plan de redressement.

Dans le cadre d'une restructuration d'activité, les porteurs de projet doivent avoir élaboré un plan complet qui met en évidence les conditions à réunir pour retrouver une situation économique et financière saine. Il doit comprendre au minimum :

- >>> une présentation des activités de l'association et les problématiques présentes rencontrées ;
- >>> une analyse financière de la structure ;
- >>> une stratégie de restructuration argumentée accompagnée d'un plan d'actions opérationnel ;
- >>> des prévisionnels économiques et financiers (comptes de résultats prévisionnels, plan de financement et plan de trésorerie sur les 12 premiers mois).

De plus, l'implication des représentants légaux de l'association étant obligatoire, il sera demandé une délibération du Bureau sur les engagements financiers remboursables.

Pour une aide à la formalisation des éléments prévisionnels, nous renvoyons le lecteur sur le site www.solfia.org
- *Rubrique outils/lexique.*

TABLEAU RÉCAPITULATIF DES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

6

Origine du besoin de financement	Solutions financières possibles	Organismes financiers
Les immobilisations	Subvention d'investissement	Etat, collectivités territoriales, agences de développement territorial et fondations privées
	Apport en fonds associatifs	France Active, Cigales, autres associations, particuliers...
	Prêt participatif	Sociétés d'investissement France Active (S.I.F.A), ESFIN/IDES, Fonds Régionaux d'Investissement Solidaire (réseau France Active), autres fonds régionaux ...
	Crédit d'investissement à moyen et long terme	Banques
	Crédit Bail	Sociétés de crédit bail, filiales d'établissements bancaires
	Dons en nature (en substitution à une solution de financement)	Grandes entreprises, associations, particuliers...
Financement des délais de recouvrement des subventions et des créances	Apport en fonds associatifs	France Active, Cigales, autres associations, particuliers...
	Prêt participatif	Sociétés d'investissement France Active (S.I.F.A), ESFIN/IDES, Fonds Régionaux d'Investissement Solidaire (réseau France Active), autres fonds régionaux ...
	En dernier recours, des solutions de financement court terme	Les banques et les sociétés d'affacturage
Cycle de démarrage et effet « palier »	Apport en fonds associatifs	France Active, Cigales, autres associations, particuliers...
	Prêt participatif	Sociétés d'investissement France Active (S.I.F.A), ESFIN/IDES, Fonds Régionaux d'Investissement Solidaire (réseau France Active), autres fonds régionaux ...
	Subventions d'aide au démarrage / développement	Etat, collectivités territoriales
Difficultés financières passagères	La facilité de caisse et le découvert bancaire	Banques
	Le crédit de campagne	Banques
	La cession de créances Dailly et l'escompte	Banques
	L'affacturage	Sociétés d'affacturage
Les garanties mobilisables	Le gage ou le nantissement de biens mobiliers	
	L'hypothèque (biens immobiliers)	
	Le cautionnement des personnes morales et des collectivités publiques	
	Les garanties solidaires	France Active, Sogama
	Les garanties métiers	IFCIC, FGIE, FGAP ...
	Les garanties de crédit court terme	CAP Tréso, Sogama

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT NON REMBOURSABLES

Les subventions d'investissement

Fiche 1 : Les subventions d'investissement publiques

Présentation synthétique	Aide accordée par les pouvoirs publics aux associations pour les aider à financer leurs investissements.
Financeurs	<ul style="list-style-type: none"> › Etat. › Collectivités territoriales. › Agence de développement territorial. › Organismes parapublics (Etablissements publics, caisses nationales ...).
Besoins couverts	Financement des immobilisations.
Durée	<ul style="list-style-type: none"> › Somme octroyée définitivement à l'association. › Renouvelable ou non.
Conditions d'accès et coût	<ul style="list-style-type: none"> › Le choix du financeur sollicité dépendra à la fois de son domaine de compétence (ex : le Conseil Régional dans le champ de la culture) et du territoire d'intervention de l'association (ex : une commune peut aussi financer une association culturelle si elle estime que l'association intervient à son niveau). › Aucun coût. Ce financement est sur le HT et souvent partiel (50 à 80 % du bien).
Contenu du dossier à présenter au financeur	<ul style="list-style-type: none"> › Présentation de l'investissement et de son intérêt pour l'association + devis de fournisseurs. › Un plan de financement à 3 ans + budgets prévisionnels à 3 ans. › Bilans et comptes de résultats des deux derniers exercices. › Documents juridiques : déclaration au Journal Officiel, statuts à jour, composition du bureau, pièces d'identité des dirigeants.

Fiche 2 : Les subventions d'investissement accordées par les fondations privées d'entreprises

Présentation synthétique	<p>De nombreuses fondations privées d'entreprises soutiennent financièrement les associations dans leurs projets d'investissement.</p> <p>La plupart ont des domaines de prédilection (insertion professionnelle, éducation, culture...). Les associations qui souhaitent bénéficier de leur soutien financier doivent être à l'initiative de la demande de financement (contrairement aux appels à projet – voir Fiche 3).</p>
Besoins couverts	Financement des immobilisations.
Durée	<ul style="list-style-type: none"> › Somme octroyée définitivement à l'association. › Renouvelable ou non.
Conditions d'accès et coût	<ul style="list-style-type: none"> › L'association doit identifier les fondations qui interviennent en priorité sur son secteur d'activité. › Aucun coût.
Contenu du dossier à présenter au financeur	<ul style="list-style-type: none"> › Présentation de l'investissement et de son intérêt pour l'association + devis de fournisseurs. › Un plan de financement à 3 ans + budgets prévisionnels à 3 ans. › Bilans et comptes de résultats des deux derniers exercices. › Documents juridiques : déclaration au Journal Officiel, statuts à jour, composition du bureau, pièces d'identité des dirigeants.
Pour plus d'informations	<ul style="list-style-type: none"> › http://www.fondationdefrance.org (référencement de toutes les fondations en France). › le guide du routard des associations et des fondations.

Fiche 3 : Les subventions accordées par les fondations dans le cadre d'appels à projet

Présentation synthétique	<p>Les fondations peuvent octroyer des subventions d'investissement dans le cadre d'appel à projet. Dans ce cas, l'association devra proposer un projet qui réponde aux attentes de la fondation.</p> <p>Ce recours, nécessite une veille permanente.</p>
Besoins couverts	Financement des immobilisations.
Durée	Somme octroyée définitivement à l'association.
Conditions d'accès et coût	<ul style="list-style-type: none"> › L'association veillera à la cohérence du projet présenté avec ses activités habituelles. › Aucun coût.
Contenu du dossier à présenter au financeur	<ul style="list-style-type: none"> › Dossier de réponse écrite à l'appel à projet émis par la fondation (projet de l'association, intérêt de la demande de financement...) › Devis de fournisseurs. › Un plan de financement à 3 ans + budgets prévisionnels à 3 ans. › Bilans et comptes de résultats des deux derniers exercices.
Pour plus d'informations	<ul style="list-style-type: none"> › http://www.fondationdefrance.org. › Des newsletters relaient les appels à projet comme Solfia, www.solfia.org ou association mode d'emploi, www.associationmodeemploi.fr.

Les apports avec ou sans droits de reprise

Fiche 4 : Les apports financiers par des particuliers ou des associations

Sous quelle forme ?	Apport en fonds associatifs avec ou sans droit de reprise, dons.	
Besoins couverts	<p>Ils doivent financer en priorité :</p> <ul style="list-style-type: none"> › les délais de recouvrement des subventions et des créances clients ; › d'éventuelles pertes d'exploitation. <p>Ils peuvent également financer des immobilisations.</p>	
Durée	<ul style="list-style-type: none"> › Apport en fonds associatif sans droit de reprise : acquis définitivement par l'association. › Apport en fonds associatif avec droit de reprise : la durée doit être négociée avec le financeur. Elle excède généralement deux ans. 	
Coût	Apport en fonds associatif avec droit de reprise.	Apport en fonds associatif sans droit de reprise.
	Pas de charges d'intérêts ni de commissions.	Pas de charges d'intérêts ni de commissions.
Conditions d'accès	<ul style="list-style-type: none"> › Capacité à proposer un projet économiquement viable et dont les excédents permettront le remboursement de l'apport octroyé. › Échéancier de remboursement à négocier avec le financeur, souvent au terme d'un différé de remboursement, parfois à la dissolution ou à la fin du projet soutenu. 	
Contenu du dossier à présenter aux financeurs	<ul style="list-style-type: none"> › Accord souvent informel entre l'association et son financeur. › Fournir des budgets prévisionnels et un plan de financement sur trois ans. › Formaliser l'accord conclu par une convention stipulant les conditions de remboursement (dates d'échéance...). 	<ul style="list-style-type: none"> › Convaincre le financeur de soutenir financièrement l'association. › Formaliser l'accord conclu par une convention. Elle permet principalement à l'association de justifier la provenance de ses fonds.
Garanties financières demandées	› Aucune.	

Fiche 5 : Le contrat d'apport associatif France Active

Présentation synthétique	Le contrat d'apport associatif a pour objectif de proposer aux associations employeuses un renforcement de leurs ressources financières durables.
Type d'intervention	<ul style="list-style-type: none"> › Apport en fonds associatif avec droit de reprise. › Entre 5 000 € et 30 000 €.
Durée	Le droit de reprise s'exerce dans un délai compris entre 2 et 5 ans.
Besoins couverts	<ul style="list-style-type: none"> › Les délais de recouvrement des subventions et des créances clients. › Les immobilisations. › Capacité à proposer un projet économiquement viable et dont les excédents permettront le remboursement de l'apport octroyé.
Conditions d'accès et coût	<ul style="list-style-type: none"> › L'association doit disposer de financements complémentaires (autres apports en fonds associatifs, emprunt bancaire...). › Restitution de l'apport avec différé de remboursement en plusieurs annuités. › Pas de charges d'intérêts ni de commissions.
Contenu du dossier à présenter au financeur	<ul style="list-style-type: none"> › Présentation de la stratégie de l'association et de ses besoins de financement. › Un plan de financement à 3 ans + budgets prévisionnels à 3 ans + plan de trésorerie sur 12 mois. › Bilans et comptes de résultats des trois derniers exercices. › Documents juridiques : déclaration au Journal Officiel, statuts à jour, composition du bureau...
Garanties financières demandées	› Aucune.
Pour plus d'informations	<ul style="list-style-type: none"> › Site Internet France Active, www.franceactive.org – rubrique « nos solutions de financement ». › Les Fonds territoriaux France Active dans toute la France, www.franceactive.org – rubrique « notre réseau ».

Fiche 6 : Les clubs CIGALES

Présentation synthétique	Clubs d'épargnants locaux souhaitant investir localement afin d'apporter un appui financier et technique à des projets d'économie sociale et solidaire. Plus de 125 clubs existent en France.
Type d'intervention	<ul style="list-style-type: none"> › Financier. Sous forme d'apport en fonds associatifs avec droit de reprise. Montant moyen de l'apport : 2 500 €. › Conseil. Le club accompagne bénévolement les associations bénéficiaires d'un point de vue technique et humain.
Durée	Le droit de reprise s'exerce sous 5 ans maximum.
Besoins couverts	Financement des immobilisations.
Conditions d'accès et coût	<ul style="list-style-type: none"> › Respecter les critères de sélection des projets : projet local dans le secteur de la solidarité et / ou de l'environnement. › Remboursement en une fois au terme du contrat de prêt (négociable). › Aucun intérêt.
Contenu du dossier à présenter aux financeurs	<ul style="list-style-type: none"> › Présentation de la stratégie de l'association et de ses besoins de financement. › Un plan de financement à 3 ans + budgets prévisionnels à 3 ans. › Bilans et comptes de résultats des deux derniers exercices. › Documents juridiques : statuts à jour, composition du bureau, pièces d'identité des dirigeants, PV de conseil d'administration autorisant le recours à l'emprunt...
Garanties financières demandées	› Aucune.
Pour plus d'informations	› www.cigales-asso.fr .

LES FINANCEMENTS À MOYEN, LONG TERME

Les prêts participatifs

Fiche 7 : La Société d'Investissement France Active (SIFA) et les Fonds Régionaux d'Investissement (FRIS)

Présentation synthétique	<p>Fonds destinés au renforcement des ressources financières durables des associations en création, en développement ou en restructuration.</p> <p>La SIFA est un outil porté au niveau national, les FRIS existent dans la quasi-totalité des régions françaises et sont gérés par les Fonds Territoriaux France Active.</p>
Type d'intervention	<ul style="list-style-type: none">› Prêt participatif pour les associations.› Entre 5 000 € et 60 000 € pour les FRIS.› Entre 5 000 € et 1 500 000 € pour la SIFA.
Durée	<p>De 5 à 7 ans.</p>
Besoins couverts	<ul style="list-style-type: none">› Les délais de recouvrement des subventions et des créances clients.› Les immobilisations.
Conditions d'accès et coût	<p>Capacité à proposer un projet économiquement viable et dont les excédents permettront le remboursement du prêt participatif accordé.</p> <p>L'association doit disposer de financements complémentaires (autres apports en fonds associatifs, emprunt bancaire...).</p> <p>Remboursement trimestriel avec différé (1 ou 2 ans).</p> <p>Charge d'intérêt : 2% par an (possibilité de différer d'un an le paiement des intérêts).</p>
Contenu du dossier à présenter au financeur	<ul style="list-style-type: none">› Présentation de la stratégie de l'association et de ses besoins de financement.› Un plan de financement à 3 ans + budgets prévisionnels à 3 ans + plan de trésorerie sur 12 mois.› Bilans et comptes de résultats des trois derniers exercices.› Documents juridiques : déclaration au Journal Officiel, statuts à jour, composition du Bureau ...
Garanties financières demandées	<ul style="list-style-type: none">› Aucune.
Pour plus d'informations	<ul style="list-style-type: none">› Site Internet France Active, www.franceactive.org - rubrique « nos solutions de financement ».› Les Fonds territoriaux France Active dans toute la France, www.franceactive.org - rubrique « notre réseau ».

Fiche 8 : Les fonds commun de placement solidaires (FCP)

Présentation synthétique	<p>Ce sont des produits d'épargne dont le but est de renforcer les ressources financières durables des associations. Les associations peuvent mobiliser ces financements solidaires en s'adressant aux établissements financiers qui les gèrent (des banques, des sociétés d'investissement).</p> <p>› Les FCP financent généralement des secteurs déterminés (énergie, habitat, solidarité internationale, insertion...).</p>
Financeurs	<p>› Banques, SIFA, ...</p>
Type d'intervention	<p>› Billet à ordre.</p> <p>› Montants variés en fonction des FCP jusqu'à 1M€ pour le FCP Insertion Emploi.</p>
Durée	<p>Durée variable en fonction des FCP (5 à 7 ans pour ceux gérés par la SIFA).</p>
Besoins couverts	<p>› Les délais de recouvrement des subventions et des créances clients.</p> <p>› Les immobilisations.</p>
Conditions d'accès et coût	<p>› Pour tous les FCP : capacité à proposer un projet économiquement viable et dont les excédents permettront le remboursement du prêt accordé.</p> <p>› Les coûts et les conditions d'accès varient d'un FCP à l'autre (2% annuel pour le FCP Insertion Emploi).</p>
Contenu du dossier à présenter au financeur	<p>› Présentation de la stratégie de l'association et de ses besoins de financement.</p> <p>› Un plan de financement à 3 ans + budgets prévisionnels à 3 ans + plan de trésorerie sur 12 mois.</p> <p>› Bilans et comptes de résultats des trois derniers exercices.</p> <p>› Documents juridiques : déclaration au Journal Officiel, statuts à jour, composition du bureau, pièces d'identité des dirigeants, PV de conseil d'administration autorisant le recours à l'emprunt...</p>
Garanties financières demandées	<p>› Variable.</p>
Pour plus d'informations	<p>› www.finansol.org pour le référencement des FCP.</p>

Les prêts bancaires & le crédit bail

Fiche 9 : L'emprunt bancaire de moyen et long terme

Financiers	Les banques et les sociétés financières spécialisées dans l'économie sociale et solidaire telles que la NEF.
Besoins couverts	<ul style="list-style-type: none"> › Financer les immobilisations. › Plus rarement les besoins financiers issus des délais de recouvrement de créances (crédits de Fonds de Roulement).
Durée	<ul style="list-style-type: none"> › Au moins égale à la durée d'amortissement fiscal de l'immobilisation. › Pour les besoins de financement des délais de recouvrement de créances : à négocier.
Conditions d'accès et coût	<ul style="list-style-type: none"> › Fonds propres suffisants (supérieurs ou égaux à la somme empruntée). › Capacité à rembourser la dette mesurée par le solde résultant de la différence entre produits et charges d'exploitation (capacité d'autofinancement). › Valeur de la garantie envisagée en cas de défaillance. › Coût : frais de dossier + taux d'intérêt + coût des garanties.
Contenu du dossier à présenter à la banque	<ul style="list-style-type: none"> › Présentation du besoin financier : <ul style="list-style-type: none"> ›› de l'investissement et de son intérêt pour l'association + devis de fournisseurs ; ›› des problématiques de financement des délais de recouvrement de créances : état des créances. › Un plan de financement à 3 ans + budgets prévisionnels à 3 ans. › Bilans et comptes de résultats des deux derniers exercices. › Documents juridiques : déclaration au Journal Officiel, statuts à jour, composition du bureau, pièces d'identité des dirigeants, PV de Conseil d'Administration autorisant le recours à l'emprunt...
Garanties financières possibles	<ul style="list-style-type: none"> › Gage ou nantissement du matériel faisant l'objet du financement. › Caution Sogama, France Active, métiers (cf. fiches 19 et 20). › Caution d'une personne morale (publique ou privée).

Fiche 10 : Le crédit bail

Présentation synthétique	<p>Le crédit bail est une technique de financement des investissements mobiliers et immobiliers sous forme de location dans le cadre d'un contrat prévoyant une promesse unilatérale de vente à un prix et à une date donnés.</p> <p>Ex : paiement d'une mensualité de 250 € sur 5 ans pour un véhicule et possibilité d'acquérir le véhicule pour 2 000 € à la fin du contrat.</p> <p>Cette solution de financement est plus accessible qu'un prêt bancaire, notamment pour de jeunes associations.</p>
Financiers	Les sociétés financières spécialisées (souvent filiales de banque).
Besoins couverts	Les immobilisations.
Durée	<ul style="list-style-type: none"> › Variable, selon la nature du bien. › La durée du contrat ne saurait excéder la durée d'amortissement fiscal du bien financé.
Conditions d'accès et coût	<ul style="list-style-type: none"> › Analyse du bien à financer (la société de crédit bail privilégie les biens standards pouvant facilement être revendus en cas de défaillance du locataire). › À négocier : le montant des redevances à payer sur la durée du contrat et le prix d'achat du bien en fin de contrat. › Frais de dossier + caution (restituée en fin de contrat).
Contenu du dossier à présenter à la société financière	<ul style="list-style-type: none"> › La valeur d'origine du bien concerné sur présentation d'un devis. › Un plan de trésorerie détaillé et un budget prévisionnel de l'année. › Bilans et comptes de résultats des deux derniers exercices. › Aucune si le crédit bailleur est le propriétaire du bien loué.
Garanties financières demandées	<ul style="list-style-type: none"> › Si le dossier présenté paraît fragile ou si le bien à financer est très spécifique, le crédit bailleur pourra solliciter un « engagement de reprise du matériel » signé par le fournisseur qui doit ainsi récupérer le matériel et payer les loyers restant dus en cas de défaillance du locataire. › Eventuellement des cautions complémentaires ou des fonds de garantie mutuelle si la capacité de paiement de l'association est jugée faible ou si le bien financé est très spécifique.

LES FINANCEMENTS À COURT TERME

Le fonds d'amorçage associatif

Fiche 11 : Le fonds d'amorçage associatif France Active

Présentation synthétique	<p>Le fonds d'amorçage associatif a pour objectif de proposer aux petites associations en création ou en phase de premier développement un appui financier pour faire face à leurs besoins temporaires.</p> <p>Cette intervention est assortie d'un suivi en vue de définir une stratégie financière moyen terme avec effet de levier possible sur des interventions financières plus structurantes (type contrat d'apport associatif voir Fiche 4) ou emprunt bancaire (Fiche 9).</p>
Type d'intervention	<ul style="list-style-type: none">› Apport en fonds associatif avec droit de reprise.› Entre 5 000 € et 10 000 €.
Durée	<p>Le droit de reprise s'exerce sous 12 ou 18 mois.</p>
Besoins couverts	<ul style="list-style-type: none">› Les délais de recouvrement des subventions et des créances clients.› Les immobilisations.
Conditions d'accès et coût	<ul style="list-style-type: none">› Capacité à proposer un projet économiquement viable et dont les excédents permettront le remboursement de l'apport octroyé.› L'association ne doit pas nécessairement disposer de financements complémentaires (autres apports en fonds associatifs, emprunt bancaire...).› Pas de charge d'intérêt ni de commission.
Contenu du dossier à présenter à la société financière	<ul style="list-style-type: none">› Présentation de la stratégie de l'association et de ses besoins de financement.› Un plan de financement à 2 ans + budgets prévisionnels à 2 ans + plan de trésorerie sur 12 mois.› Bilans et comptes de résultats des trois derniers exercices.› Documents juridiques : déclaration au Journal Officiel, statuts à jour, composition du bureau ...
Garanties financières demandées	<ul style="list-style-type: none">› Aucune.
Pour plus d'informations	<ul style="list-style-type: none">› Site Internet France Active, www.franceactive.org – rubrique « nos solutions de financement ».› Les Fonds territoriaux France Active dans toute la France, www.franceactive.org – rubrique « notre réseau ».

Les solutions bancaires

Fiche 12 : Les facilités de caisse et les découverts bancaires

Présentation synthétique	<p>La facilité de caisse est accordée de façon ponctuelle et au cas par cas. Elle ne peut être accordée que pour quelques jours. Elle permet à l'association d'être à découvert exceptionnellement si elle n'y est pas autorisée habituellement ou elle vient compléter le découvert bancaire.</p> <p>Le découvert bancaire est une autorisation donnée à l'association de présenter un solde bancaire débiteur pendant de courtes durées et pour des montants faibles. Il fait l'objet d'une négociation avec la banque à l'ouverture du compte et peut être revu à la hausse comme à la baisse en fonction des besoins de l'association.</p>
Financiers	La banque hébergeant les comptes de l'association.
Besoins couverts	<ul style="list-style-type: none"> › Des décalages temporaires et ponctuels entre encaissements et décaissements (liés à un retard de paiement...).
Durée	<ul style="list-style-type: none"> › Quelques jours pour une facilité de caisse et de manière ponctuelle. › Quelques semaines ou quelques mois pour le découvert bancaire. Il peut être utilisé de façon plus régulière.
Conditions d'accès et coût	<ul style="list-style-type: none"> › Disposer de ses comptes courants dans la banque sollicitée. › Des intérêts sur la période d'utilisation + des frais de commission. Les taux d'intérêt sont plus élevés que des crédits moyen/long terme.
Contenu du dossier à présenter à la banque	<ul style="list-style-type: none"> › Un prévisionnel de trésorerie détaillant les encaissements et les décaissements et un état des créances et dettes (avec échéancier si nécessaire). › Un budget prévisionnel de l'exercice en cours. › Documents juridiques : la banque possède les principaux éléments, elle sollicitera la signature du président, voire un PV des instances dirigeantes de l'association autorisant ce recours.
Garanties financières possibles	<ul style="list-style-type: none"> › La banque ou d'autres associations peuvent solliciter des cautions personnelles (à éviter), autres associations (dans les groupes économiques solidaires notamment). › SOGAMA.

Fiche 13 : Les crédits de campagne

Financiers	La banque hébergeant les comptes de l'association.
Besoins couverts	Crédits à court terme permettant de couvrir les besoins de financement des associations à l'activité saisonnière (tourisme social, agriculture...).
Durée	Maximum 9 mois.
Conditions d'accès et coût	<ul style="list-style-type: none"> › Présenter une activité économique saine. › Disposer de ses comptes courants dans la banque sollicitée. › Les conditions de remboursement sont à négocier. Le crédit est souvent apprécié pour sa flexibilité de remboursement (ex : remboursement au rythme des ventes). › Taux d'intérêt.
Contenu du dossier à présenter à la banque	<ul style="list-style-type: none"> › Un prévisionnel de trésorerie détaillant les encaissements et les décaissements. › Un budget prévisionnel de l'exercice en cours. › Documents juridiques : statuts à jour, composition du bureau, pièces d'identité des dirigeants, PV de Conseil d'Administration autorisant le recours à l'emprunt...
Garanties financières possibles	<ul style="list-style-type: none"> › Le nantissement des marchandises ou des stocks si l'association produit des biens. › Cap tréso. › Sogama. › Autres : caution personnelle (à éviter), autres associations (dans les groupes économiques solidaires notamment).

Les modalités de cession de créances

Fiche 14 : L'escompte des effets de commerce

Présentation synthétique	<p>L'escompte bancaire est l'opération par laquelle l'association cède à sa banque un effet de commerce qu'elle détient sur un de ses clients en échange d'une avance de trésorerie immédiate par la banque. L'escompte nécessite que la créance cédée à la banque soit matérialisée par un effet de commerce.</p> <p>Un effet de commerce est un titre négociable constatant une créance d'un montant déterminé et payable à un terme définit (immédiatement ou avec un délai).</p> <p>Le montant accordé par la banque est celui de l'effet de commerce cédé déduit des frais d'intérêts et de commissions. Le cédant (l'association) reste le garant du paiement.</p>
Financiers	La banque hébergeant les comptes de l'association.
Besoins couverts	› Les délais de recouvrement de créances que ne peut assumer l'association.
Durée	› Jusqu'au terme l'effet de commerce – pas plus de 3 mois.
Conditions d'accès et coût	<ul style="list-style-type: none">› Disposer de ses comptes courants dans la banque sollicitée.› Avoir négocié avec sa banque au préalable une ligne d'escompte.› L'escompte présente des contraintes administratives lourdes notamment parce que l'effet de commerce doit être matérialisé. Son temps de traitement en est rendu plus long.› Des intérêts + des frais de commission + autres frais éventuels (garantie, assurances).
Contenu du dossier à présenter à la banque	<ul style="list-style-type: none">› Ensemble des documents relatifs à la créance mobilisée.› Un prévisionnel de trésorerie détaillant les encaissements et les décaissements.› Un budget prévisionnel de l'exercice en cours.› Documents juridiques : la banque possède les principaux éléments, elle sollicitera la signature du président, voire un PV des instances dirigeantes de l'association autorisant ce recours.
Garanties financières possibles	<ul style="list-style-type: none">› Aucune garantie complémentaire n'est habituellement requise.› Eventuellement une garantie Sogama ou Cap Tréso.

Fiche 15 : La mobilisation de créances Dailly

Présentation synthétique	<p>La mobilisation d'une créance dans le cadre de la loi Dailly peut prendre deux formes :</p> <ol style="list-style-type: none">1. La cession de la créance à la banque en échange d'une avance de trésorerie égale au montant de la créance déduit des frais de commissions et des intérêts. La banque devient propriétaire de la créance.2. Le nantissement de la créance. L'association bénéficie d'une avance de trésorerie qu'elle garantit par le nantissement de la créance. Il n'y a donc aucun transfert de propriété de la créance. Le montant de l'avance de trésorerie ne correspond pas nécessairement au montant de la créance mobilisée.
Financiers	<p>La banque hébergeant les comptes de l'association.</p>
Besoins couverts	<ul style="list-style-type: none">› Les délais de recouvrement de créances.
Durée	<ul style="list-style-type: none">› Jusqu'au terme de la créance mobilisée.
Conditions d'accès et coût	<ul style="list-style-type: none">› Disposer de ses comptes courants dans la banque sollicitée.› Avoir formalisé avec sa banque un accord pour l'ouverture d'une ligne Dailly.› Des intérêts + des frais de commission + autres frais éventuels (garantie, assurances).
Contenu du dossier à présenter à la banque	<ul style="list-style-type: none">› Ensemble des documents relatifs à la créance mobilisée.› Un prévisionnel de trésorerie détaillant les encaissements et les décaissements et un état des créances et dettes (avec échéancier si nécessaire)..› Un budget prévisionnel de l'exercice en cours.› Documents juridiques : la banque possède les principaux éléments, elle sollicitera la signature du président, voire un PV des instances dirigeantes de l'association autorisant ce recours.
Garanties financières possibles	<ul style="list-style-type: none">› Aucune garantie complémentaire n'est habituellement requise.› Attention. La banque peut notifier le débiteur de la créance (le client ou le financeur de l'association) et même exiger des garanties de paiement auprès de ce dernier.› Eventuellement une garantie Sogama ou Cap Trésor.

Fiche 16 : L'affacturage

Présentation synthétique

L'affacturage est une opération par laquelle l'association confie le recouvrement d'une partie ou de la totalité de ses créances publiques ou privées à une société spécialisée (société d'affacturage). Cette dernière pré-finance les créances et se charge de les recouvrir.

- › L'association ne supporte aucun délai de paiement.
- › L'association est garantie à 100% contre le risque d'impayé.
- › L'affacturage n'est possible que sur les ventes issues du chiffre d'affaires.

Attention : L'affacturage n'est pas qu'une solution de financement, il est avant tout un service de recouvrement et de couverture du risque d'impayé.

Financeurs

Des sociétés d'affacturage. La grande majorité des groupes bancaires dispose de leur société d'affacturage.

Besoins couverts

- › Les délais de recouvrement de créances (besoin financier).
- › Le recouvrement de créances auprès des clients.

Durée

- › À négocier. Les contrats passés sont généralement annuels.

Conditions d'accès et coût

- › L'affacturage ne porte que sur le chiffre d'affaires. Le recours à l'affacturage n'est généralement possible que pour des volumes de créances importants (environ 150 000 € par an).
- › Intérêts + commissions (pourcentage du chiffre d'affaires prévisionnel) + frais associés à la constitution du fonds de garantie + éventuels frais de dossiers.
- › L'affacturage présente un coût élevé par rapport aux autres solutions de financement court terme. Ici l'association rémunère surtout le risque d'impayé et le service de recouvrement.

Contenu du dossier à présenter à la banque

- › Dossier à présenter variable selon les établissements et selon le volume d'affaires négocié.
- › Tous les justificatifs qui attestent de la délivrance de la prestation.

Garanties financières possibles

- › Aucune car le risque d'impayé ne repose pas sur l'association.

LES GARANTIES

Fiche 17 : Le gage ou le nantissement de biens mobiliers et l'hypothèque

Présentation synthétique	<p>Le gage ou le nantissement est un contrat par lequel un débiteur (l'association) remet un bien mobilier (un véhicule, une machine...) à son créancier jusqu'à ce qu'il ait effectivement payé sa dette. Le créancier n'en a pas pour autant la propriété.</p> <ul style="list-style-type: none">› La constitution d'un gage entraîne le dessaisissement du bien.› Le nantissement n'entraîne pas le dessaisissement du bien. C'est souvent le bien financé qui est nanti par l'association. <p>Le nantissement est plus couramment utilisé car il n'entraîne pas la perte d'un bien de production pour l'association.</p> <ul style="list-style-type: none">› Il est également possible de nantir des biens immobiliers. On parle alors d'hypothèque.
Qui apporte la garantie ?	L'association.
Conditions d'accès et coût	<ul style="list-style-type: none">› La possibilité de gage ou de nantissement pour garantir un prêt dépendra de la valeur actuelle et future du bien. Elle dépendra de :<ul style="list-style-type: none">›› l'obsolescence : à quelle vitesse le bien se déprécie ? ;›› l'existence ou non d'un marché secondaire : le bien peut-il être revendu en cas de défaillance de l'association emprunteuse ?› Obligation d'enregistrement au greffe du tribunal pour le gage ou le nantissement de biens mobiliers. Cet enregistrement est payant.› La mise en hypothèque doit faire l'objet d'un contrat notarié. Les frais d'inscription hypothécaires sont significatifs, de 2,5 à 3,5% du montant total de l'hypothèque.
Garanties financières possibles	Aucune restriction, l'association peut apporter d'autres garanties complémentaires.

Fiche 18 : Les cautions engagées par une personne physique, une association partenaire, ou une collectivité territoriale

Présentation synthétique	<p>La caution est un engagement pris par une personne physique ou morale de satisfaire à une obligation souscrite par une autre personne en cas de défaillance de celle-ci.</p> <p>Les cautions engagées par des personnes physiques sont déconseillées en raison du risque encouru pour le garant.</p> <p>Les cautions par un tiers sont difficiles à obtenir dans la mesure où elles présentent un risque élevé pour le garant. Les cautions personnelles par une personne physique sont possibles mais elles sont à exclure (risque élevé).</p>
Qui apporte la garantie ?	Une association partenaire (notamment dans les groupes économiques solidaires), une collectivité territoriale (très rare), un particulier (souvent l'un des dirigeants).
Conditions d'accès et coût	<ul style="list-style-type: none">› L'engagement doit être manuscrit.› La banque étudiera la solidité financière de la caution (étude du patrimoine pour un particulier, analyse des comptes pour une association).› Aucun coût.
Garanties financières complémentaires possibles	<ul style="list-style-type: none">› Aucune restriction pour les cautions apportées par des personnes physiques ou des associations partenaires.› Pour les cautions apportées par des collectivités territoriales, il existe des règles particulières dites « prudentielles ».
Pour plus d'informations	<ul style="list-style-type: none">› Les cautions : http://www.solfia.org/spip.php?article103.› Les garanties apportées par les collectivités territoriales : http://www.solfia.org/spip.php?article102.

Fiche 19 : La garantie France Active

Présentation synthétique	L'objectif de la garantie France Active (FAG) est de faciliter l'accès au crédit bancaire des porteurs de projet demandeurs d'emploi (création), des associations et des entreprises solidaires.
Qui apporte la garantie ?	France Active et ses fonds territoriaux.
Caractéristiques de la garantie	<ul style="list-style-type: none"> › Concerne des prêts dont la durée varie entre 6 mois et 5 ans. › Pas de limite de montant. › Garantie 65 % du montant emprunté pour les associations en création ou qui ont moins de 3 ans d'existence. › 50% du montant emprunté pour les associations de plus de 3 ans.
Garanties financières complémentaires possibles	<ul style="list-style-type: none"> › Aucune restriction pour les cautions apportées par des personnes physiques ou des associations partenaires. › Pour les cautions apportées par des collectivités territoriales, il existe des règles particulières dites « prudentielles ».
Pour plus d'informations	<ul style="list-style-type: none"> › Site Internet France Active, www.franceactive.org – rubrique « nos solutions de financement ». › Les Fonds territoriaux France Active dans toute la France, www.franceactive.org – rubrique « notre réseau ».

Fiche 20 : La garantie Sogama

Présentation synthétique	L'organisme garantit des crédits bancaires de court, moyen et long terme (facilités de caisse, crédit de campagne, prêt bancaire pour des immobilisations...).	
Qui apporte la garantie ?	SOGAMA, crédit associatif.	
Caractéristiques de la garantie	Garantie de crédits à court terme.	Garantie de crédits à moyen et long terme
	<ul style="list-style-type: none"> › Montant des crédits couverts : entre 10 000 € et 130 000 €. › Durée : de 2 à 24 mois. › Jusqu'à 70 % du montant garanti. 	<ul style="list-style-type: none"> › Montant des crédits couverts : minimum 15 000 €. › Entre 2 et 32 ans. › Jusqu'à 70 % du montant garanti.
coût	<ul style="list-style-type: none"> › Maximum 2%. 	<ul style="list-style-type: none"> › Cotisation initiale de 1,5% du montant du crédit + 0,60 % par an d'intérêts.
Contenu du dossier à présenter à la société financière	<ul style="list-style-type: none"> › Un plan de trésorerie détaillé sur 12 mois + budget prévisionnel de l'année en cours. › Dossier de demande fourni par Sogama. › Note de présentation de l'activité de l'association et des financements qui font l'objet de la demande de garantie. › Copie du contrat passé avec la banque pour l'attribution du financement de court terme. › Liste des créances publiques (avec justificatifs) et des autres crédits éventuels. › Bilans et comptes de résultats des trois derniers exercices. › Documents juridiques et administratifs : déclaration au Journal Officiel, statuts à jour, composition du Bureau, pièces d'identité des dirigeants, PV de Conseil d'Administration autorisant le recours à l'emprunt, RIB... 	
	<ul style="list-style-type: none"> › Un plan de financement à 3 ans + budgets prévisionnels à 3 ans + plan de trésorerie sur 12 mois. 	
Garanties financières complémentaires possibles	<ul style="list-style-type: none"> › Autres garanties complémentaires possibles. 	
Pour plus d'informations	<ul style="list-style-type: none"> › Site Internet www.sogama.fr. 	

Fiche 21 : Les garanties métiers

Présentation synthétique	Certaines fédérations ou réseaux d'associations proposent des garanties à leurs adhérents pour leur faciliter l'accès aux solutions de financement (emprunt, crédit bail...). Elles sont encore peu développées. Chaque acteur définit son objet, ses conditions d'accès et leur coût.
Exemples de garanties métiers	<ul style="list-style-type: none">› FGMTLS (associations du secteur tourisme social).› FCIC (cinéma, spectacle vivant, multimédia, livre...).› Le fonds de garantie pour les AMAP.› Fonds de garantie pour les structures d'insertion par l'économie (FGIE – France Active).› Fonds de Garantie pour le développement des Ateliers Protégés (FGAP à France Active).
Garanties financières complémentaires possibles	<ul style="list-style-type: none">› Elles ne garantissent souvent pas la totalité du montant emprunté.
Pour plus d'informations	<ul style="list-style-type: none">› Contacter votre fédération ou votre tête de réseau.

Fiche 22 : Cap Trésor, une garantie sur les financements bancaires de court terme.

Présentation synthétique	<p>Les banques qui accordent des solutions de financement de court terme aux structures en difficulté peuvent exiger des garanties. Les associations peuvent alors solliciter des cautions solidaires spécifiques.</p> <p>Cap Trésor facilite notamment l'accès aux financements de court terme pour les structures de l'économie solidaire.</p>
Qui apporte la garantie ?	France Active.
Caractéristiques de la garantie	<ul style="list-style-type: none">› Concerne des financements dont la durée n'excède pas 12 mois.› Montant : entre 5 000 et 100 000 €.› Garantie 50 % du montant.
Coût	<ul style="list-style-type: none">› 0,5% du montant garanti maximum du prêt.
Contenu du dossier à présenter à la société financière	<ul style="list-style-type: none">› Présentation de la stratégie de l'association et de ses besoins de financement.› Un plan de trésorerie détaillé avec un état des créances et dettes (et échéancier si besoin) et un budget prévisionnel de l'année.› Bilans et comptes de résultats des deux derniers exercices.› Liste des créances.› Documents juridiques : déclaration au Journal Officiel, statuts à jour, composition du Bureau, pièces d'identité des dirigeants ...
Garanties financières complémentaires possibles	<ul style="list-style-type: none">› Non obligatoire.
Pour plus d'informations	<ul style="list-style-type: none">› Site Internet France Active, www.franceactive.org – rubrique « nos solutions de financement ».› Les Fonds territoriaux France Active dans toute la France, www.franceactive.org – rubrique « notre réseau ».

Le lexique ci-dessous reprend les notions abordées dans le guide et également la définition des modes de financement.

Actif

Dans les documents comptables, il s'agit de la partie du bilan qui regroupe tous les éléments du patrimoine. L'actif immobilisé comprend les biens servant durablement à l'activité de l'association et l'actif circulant correspondant aux stocks et aux créances.

Affacturation

L'affacturation est une technique de recouvrement de créances consistant à sous traiter la relance des factures et paiements de conventions à un établissement de crédit spécialisé. Cette solution à un coût (et peut éventuellement être dommageable aux relations avec certains partenaires) mais c'est une réelle garantie contre les impayés.

Apports en fonds associatifs avec droit de reprise

Les apports en fonds associatifs avec droit de reprise sont les ressources vouées à rester durablement dans la structure et qui font l'objet d'une restitution à l'organisme ou la personne à l'origine de l'apport dans les conditions préalablement définies avec l'association. Cet apport ne supporte aucun taux d'intérêt. Toute disposition contraire est illégale.

Apports en fonds associatifs sans droit de reprise

Les apports en fonds associatifs sans droit de reprise sont des sommes définitivement mises à disposition par un tiers au profit de l'association. Ces fonds ne peuvent pas être repris par les membres ou les partenaires de l'organisation.

Créance

Une créance est une somme attendue par l'association : facture émise ou subvention notifiée. On parlera de mobilisation ou cession de créances, lorsqu'un tiers financeur (dans la plupart des cas, une banque) avance cette somme.

Crédit de campagne

Le crédit de campagne est un crédit accordé pour une durée limitée destiné à financer les dépenses liées à la production, les stocks etc ... lorsque l'activité est saisonnière. Par exemple, pour une activité de tourisme, un crédit de campagne sera accordé pour les frais de repérage et réservation, dans l'attente des encaissements de la saison.

Découvert bancaire

Le découvert bancaire n'est pas un droit mais une autorisation que donne la banque. Il permet l'utilisation d'un compte présentant un solde débiteur. Cette autorisation n'est donnée que dans une limite convenue et pour une durée définie. Le découvert bancaire est donc une forme de crédit court terme, qui a un coût puisque la banque facture des agios. Le découvert autorisé est différent de la facilité de caisse qui est davantage une tolérance qu'une autorisation et ne doit donc être utilisée qu'exceptionnellement. Cette forme de crédit bancaire est la plus coûteuse.

Daily

Convention en vertu de laquelle un créancier (« le cédant ») transmet sa créance, qui détient sur l'un de

ses débiteurs (« le débiteur cédé »), à un établissement de crédit (« le cessionnaire ») afin d'obtenir un crédit. Cette technique permet d'obtenir de sa banque une trésorerie garantie par des créances sûres. Il est donc possible de mobiliser une créance sur un client, une subvention obtenue mais non versée, un crédit de TVA, une indemnité d'assurance due mais non réglée, etc. La banque peut refuser ou accepter la cession de créance en fonction de la qualité du débiteur (solvabilité et créance certaine). La « cession Dailly » est une procédure créée en janvier 1981 afin de faciliter le crédit aux entreprises par cession de leurs créances professionnelles.

Escompte

Opération de crédit à court terme par laquelle un banquier achète un effet de commerce (titre écrit de créance) avant son échéance et en verse à son porteur le montant diminué des intérêts et des commissions.

IDES

L'IDES fait partie du groupe ESFIN-IDES qui regroupe différentes sociétés de capital risque. L'IDES est dédiée aux financements des fonds propres des structures de l'ESS.

Elle peut intervenir en direction d'associations sous forme de titres associatifs pour des montants compris entre 80 et 600 K€ à des taux variables. Ses interventions concernent d'importantes structures ou membres d'ensemblers.

Facilité de caisse

Crédit de court terme accordé par un banquier pour permettre à une entreprise de faire face à des besoins de trésorerie ponctuels, notamment au moment des échéances de fin de mois (15 jours maximum par mois).

Fonds de dotation

Créé par la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008 et complété par le décret du 11 février 2009, le fonds de dotation est une nouvelle personne morale sans but lucratif, calquée sur le modèle anglo-saxon des « endowments funds ».

Le fonds de dotation permet de collecter des fonds privés dans le but :

- ▶ de réaliser lui-même des missions d'intérêt général (fonds de dotation de type « opérateurs ») ;
- ▶ de soutenir financièrement des missions d'intérêt général (fonds de dotation de type « redistributeurs » ou « relais ») ;
- ▶ de réaliser et soutenir financièrement des missions d'intérêt général (fonds de dotation de type « mixte »).

Les dotations peuvent être consommées ou non. Cette information doit être indiquée dans les statuts à la création du fonds de dotation, en fonction des objectifs fixés.

Il est présenté aujourd'hui comme un nouvel outil permettant de favoriser la collecte privée (mécénat, dons des particuliers). Les premiers fonds de dotation créés sont adossés à d'importantes organisations. Citons entre autres : Danone, le CNRS, Le Louvre...Mais il n'est pas impossible que de petites associations puissent recourir à cette formule pour collecter des fonds sous la forme de donations et legs, sans devoir être reconnues d'utilité publique (par leur objet, leur nombre de membres, l'importance financière...).

Passif

Dans les documents comptables, il s'agit de la partie du bilan qui regroupe l'origine des fonds (les

ressources) à la disposition de l'association. Il comprend les fonds propres, les emprunts et les dettes.

Prêt participatif

Le prêt participatif est un outil financier destiné à renforcer les capitaux d'entreprises (essentiellement publiques et coopératives) : elles émettent des titres, qui sont rémunérés avec un taux fixe parfois assorti d'une part variable.

Des sociétés financières comme la SIFA et l'IDES ont aménagé cet outil afin de pouvoir intervenir en direction des associations : elles accordent des prêts avec intérêts (inférieurs à ceux accordés par les banques) et différés de remboursement.

Le prêt participatif est un prêt de dernier rang.

Subvention d'investissement

Sommes versées par des pouvoirs publics ou des fondations à des entreprises ou associations à la condition de réaliser un certain nombre d'investissements afin d'aider des secteurs ou des zones géographiques perçus comme défavorisés. Comptablement, la subvention d'investissement est enregistrée au passif entre les capitaux propres et l'endettement, car généralement elle n'a pas vocation à être remboursée.

Titre associatif

Il s'agit d'une possibilité donnée aux associations d'émettre un appel public à l'épargne : l'emprunt est divisé en titres de faibles valeurs que des particuliers et/ou autres personnalités morales peuvent acheter.

Cette solution présente néanmoins de nombreuses contraintes législatives :

- ▶ autorisation de l'Association des Marchés Financiers ;
- ▶ nécessité de s'immatriculer au registre du commerce et des sociétés ;
- ▶ démonstration que l'association émettrice des titres exerce une activité économique (avec risques fiscaux à l'appui).

Cette solution est souvent évoquée, mais très peu accessible.

Retrouver ces définitions provient de www.solfia.org

OUVRAGES & GUIDES

« Association et trésorerie »

CNAR Financement, disponible sur Solfia.

« Association et fonds propres »

CNAR Financement, disponible sur Solfia.

« Anticiper et gérer une crise financière dans une association »

Comités de Bassin d'emploi de l'arrondissement de Béthune et de Lille Metropole

FINANCEMENTS



France Active (www.franceactive.org) est une association loi 1901 créée en 1988. Elle a créé et fédère un réseau de Fonds Territoriaux qui ont pour mission de lutter pour l'insertion par l'activité économique en apportant aux porteurs de projet un accès au crédit, une expertise et un soutien financier (garanties sur emprunts bancaires et apports en fonds propres).



Le CNAR Financement porté par France Active a pour principales missions d'aider à l'adaptation de l'offre de financement aux spécificités des projets d'économie solidaire, d'appuyer et de conseiller les réseaux et fédérations associatives, ainsi que de diffuser une culture de la gestion financière et du financement auprès des dirigeants associatifs et de leurs partenaires.



Solfia (www.solfia.org) est un portail Internet dédié aux associations qui souhaitent s'informer sur la recherche de financements et l'accompagnement.

Que vous vous interrogiez sur la nature de vos besoins, que vous recherchiez de nouveaux partenaires financiers, que vous souhaitiez vous faire accompagner, SOLFIA vous propose un ensemble de fiches-outils pour vous guider dans votre réflexion et vos recherches.

Le CNAR Financement est soutenu par :



Le guide a été réalisé avec la participation de :

Cito conseil

Le graphisme de ce guide a été réalisé par Barbara Gerome,
barbara.gerome@wanadoo.fr