



europe.regionpaca.fr



# Groupe de travail Ingénierie financière

*Quelles solutions de financement  
pour le développement des activités en milieu rural ?*



Compte-rendu - 2<sup>ème</sup> journée du cycle de rencontres

*Le Réseau rural est co-financé par l'Union européenne dans le cadre du  
Fonds européen agricole pour le développement rural (FEADER).*



UNION EUROPÉENNE  
Fonds Européen Agricole  
pour le Développement Rural



Région  
Provence  
Alpes  
Côte d'Azur

L'Europe investit dans les zones rurales

# Sommaire

<b>Introduction</b> .....	<b>3</b>
<b>Travaux : Orienter les porteurs de projet vers les solutions adéquates</b> .....	<b>4</b>
1. Huit porteurs de projet.....	4
2. Un guide pour le diagnostic des besoins .....	5
3. Des rendez-vous avec des accompagnateurs techniques et financiers .....	9
<b>Débriefing : Améliorer l’outil de diagnostic des besoins</b> .....	<b>31</b>
<b>Débat : Comment mieux mobiliser les solutions existantes ?</b> .....	<b>33</b>
1. Les solutions existantes sont-elles bien identifiées par ceux qui accueillent des porteurs de projet ?.....	33
2. De nouvelles solutions sont-elles à inventer ? .....	35
<b>Liste des participants</b> .....	<b>38</b>

---

Le Réseau rural régional est un **espace ouvert à tous les acteurs du développement rural de la région** (collectivités publiques, consulaires, associations de développement rural, agricole ou local, laboratoires de recherche, PNR et Pays).

**L’ambition de ce réseau ?** Faciliter les échanges d’expériences et d’idées, susciter l’émergence de projets et de coopérations et contribuer ainsi à la mise en œuvre du FEADER en Provence-Alpes-Côte d’Azur.

A partir de 2015, le Réseau rural régional, qui compte à ce jour près de 600 membres actifs, se réunira sur :

- **les systèmes alimentaires territoriaux** en lien avec l’Observatoire régional des circuits courts et de proximité ;
- **l’ingénierie financière** ;
- **la mise en œuvre du programme LEADER** et particulièrement sur des questions d’animation territoriale, de gouvernance, de communication, d’évaluation ou encore de coopération inter-territoriale et transnationale.

Ces travaux s’articuleront avec ceux du Réseau rural français et du Réseau européen pour le développement rural (ENRD).

Vous pouvez retrouver les réalisations du Réseau rural régional sur la période 2010-2014 à partir des liens suivants :

- **La prise en compte de l’agriculture dans les projets de territoire** : Guide « [Agriculture, Alimentation et Territoires](#) » ; Actes de la rencontre franco-espagnole « [Agriculture et actions publiques dans la ville](#) ».
- **Le maintien et le développement des activités économiques** : Guide « [La valorisation des ressources locales par et pour les territoires ruraux](#) »

# Introduction

**Pourquoi ce groupe de travail ?** Le contexte actuel est marqué par une difficulté d'accès au crédit bancaire et une baisse des subventions publiques, avec des règles les régissant parfois contraignantes pour l'activité des bénéficiaires.

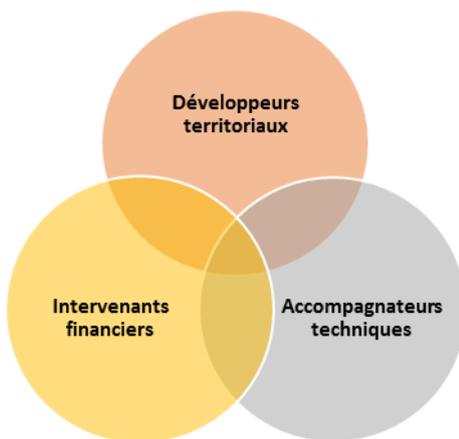
De nouvelles opportunités émergent néanmoins. Le financement participatif jouit d'une notoriété grandissante parmi les citoyens. Des formes d'intervention alternatives à la subvention sont expérimentées par les collectivités locales. Ainsi malgré un contexte actuel plus difficile, **les outils et les intervenants financiers restent nombreux** en Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Aussi peut-on s'interroger sur **les raisons des difficultés rencontrées par les porteurs de projet**. Sont-elles dues à de réels manques dans ce maillage déjà dense de solutions ? A une méconnaissance de ces solutions dans les territoires ? Ou encore à une faiblesse des liens entre les protagonistes du développement économique en région ?

Signe que cette question est prégnante dans les territoires ruraux : pas moins de 8 Groupes d'action locale (GAL) LEADER ont retenu pour objectif d'améliorer l'accompagnement des porteurs de projet par la création d'une cellule dédiée ou d'un guichet unique, la coordination des acteurs, leur cartographie, etc.

A l'heure où la création d'emplois est une priorité et l'innovation sociale reste primordiale, il est apparu nécessaire de **veiller à ce que l'ensemble des solutions de financement puisse être effectivement mobilisé et d'envisager collectivement de nouvelles solutions là où les besoins restent insatisfaits.**

**Pour qui ?** Les **développeurs territoriaux** œuvrent au sein des Pays, des PNR et des intercommunalités pour l'économie marchande et non marchande, productive ou présentielle. Au-delà de la subvention publique qu'ils peuvent accorder, ces développeurs veillent à la pérennité des activités et à leur développement sur le territoire. Ce rôle implique une capacité à caractériser les besoins des porteurs de projet et à les orienter vers des acteurs et des solutions de financement adaptés. Compte tenu de la multiplicité des acteurs, ces développeurs territoriaux sont au cœur d'une démarche partenariale qu'ils doivent animer.



Les **accompagnateurs techniques** (consulaires, experts comptables, structures d'appuis aux créateurs d'activités et aux associations -Boutiques de gestion, IRCE, RLA, DLA...-) sont des interlocuteurs incontournables des porteurs de projet et des partenaires de 1<sup>er</sup> rang des développeurs territoriaux. Leur connaissance du montage financier des projets et des solutions de financement constitue une ressource importante à valoriser et partager sur les territoires.

Les **intervenants financiers** (banques, ESIA, BPI, Plateformes Initiative, ADIE, collectivités publiques, Europe...) portent des dispositifs de financement pour le développement de nouvelles activités. Ils sont au cœur de l'enjeu de cette recherche de solutions par ou pour les porteurs de projet.

C'est à ces acteurs, qui endossent parfois plusieurs de ces rôles, que s'adresse cette proposition de travail collectif. Celle-ci est également ouverte aux **porteurs de projet** qui participent à des démarches collectives tels que les clubs d'entreprises ou les réseaux associatifs. Les témoignages et contributions de ces acteurs nourriront utilement ces travaux résolument tournés vers la recherche de solutions.

**Comment ?** Un 1<sup>er</sup> volet de travaux s'est ouvert le 1<sup>er</sup> décembre 2015 à Mison et s'est poursuivi le 28 avril 2016 à Gap. Il vise à **partager une connaissance des solutions de financement** et de s'assurer de leur adéquation avec les besoins des porteurs de projet privés. Ce 1<sup>er</sup> volet doit également permettre **d'identifier les impasses** (organisationnelles, méthodologiques ou techniques) dans la recherche de financement.

## 1. Huit porteurs de projet

1

### Webboards / Benoît Malchowricz

Webboards est un service en ligne proposé aux entreprises, universités et institutions qui permet aux participants d'une conférence de poser leurs questions ou de faire des remarques de façon très simple.

### Un Amour de cheval / Marie le Behec

2

Un Amour de cheval est un projet d'écurie active. Son objectif est de développer une structure d'aide aux personnes par leur mise en relation avec le cheval mais également de dynamiser la région et les alentours de Bréziers en faisant venir pour des stages une clientèle de la région PACA.

3

### Alp'Events / Corinne Schneider

ALP'EVENTS est un projet d'agence événementiel implantée dans les Hautes-Alpes spécialisée dans l'organisation sur mesure d'événements d'entreprise, séminaire et tourisme d'Affaires et de groupes.

### Evolu'DOM / Fédération 05 ADMR

4

Evolu'DOM est un service d'accompagnement à l'adaptation du logement des personnes âgées. Evolu'Dom a pour objectif de coordonner toutes les étapes d'amélioration du logement tout en jouant un rôle d'intermédiation et de facilitateur avec les usagers et son entourage.

5

### REALISE / Delphine Klem

L'ambition de REALISE est de proposer des services aux professionnels du tourisme et du vélo (socio-pros et collectivités) pour accroître et structurer l'offre de découverte du territoire à vélo de loisir.

### Acoumpagna / Catherine Leprince

6

Acoumpagna est un projet porté par un collectif d'assistant(e)s de vie. Il vise à améliorer les conditions de vie des personnes âgées ou handicapées par des actions contre l'isolement et en faveur une prise en charge de qualité.

### LINK PACA / Samantha Fiardo

7

Link PACA est un service de livraison en circuits courts de produits agricoles issus des Alpes et Préalpes d'Azur. Il s'adresse principalement aux structures associatives et éthiques de la frange sud du département et des habitants du Pays Vallées d'Azur Mercantour.

### Café Espace Culturel (CEM) / Serres Lez'Arts - Jules Praud

8

L'association Serres Lez'Arts porte un projet de mutualisation avec ses partenaires qui a pour ambition de proposer une offre pluridisciplinaire et complémentaire sur le territoire serrois à travers la création d'un lieu culturel.

## 2. Un guide pour le diagnostic des besoins

Les participants ont diagnostiqué les besoins d'orientation des huit porteurs de projet présents. Pour les y aider, un guide en préfiguration (ci-dessous et pages suivantes) leur a été proposé.

Le test de cet outil par les participants a permis de relever les points d'amélioration pour une orientation plus efficiente des porteurs de projet (cf. page 31 et 32).



europa.regionpaca.fr



UNION EUROPÉENNE  
Fonds Européen Agricole  
pour le Développement Rural

Région  
Provence  
Alpes  
Côte d'Azur

Réseau Rural  
Provence-Alpes-Côte d'Azur

L'Europe investit dans les zones rurales

### Diagnostic des besoins d'accompagnement technique et financier

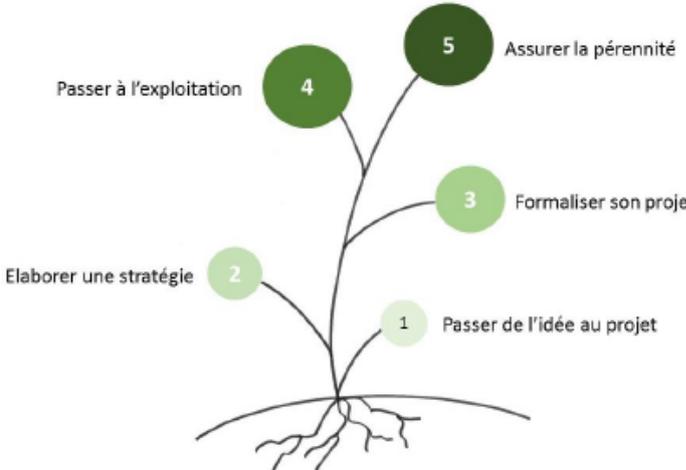
*Un diagnostic, pour quoi ? 1. orienter vers les ressources adéquates en termes d'accompagnement technique et/ou de solutions de financement. 2. permettre au porteur de projet de savoir là où il en est dans son parcours de création, de reprise ou de développement d'une nouvelle activité.*

*Pour qui ? Toute personne recevant des porteurs de projet de création, reprise ou développement, individuels ou collectifs, quel que soit leur secteur d'activité.*

*Ce n'est pas : un auto-diagnostic par le porteur de projet lui-même, un conseil technique.*

**Comment ça marche ?**

1. L'accueillant identifie l'étape à laquelle se situe le porteur de projet grâce aux questions proposées ci-après. Celles-ci s'organisent autour de 5 grandes étapes et chacune autour de 4 facettes : le projet, le marché, les moyens et le calendrier.
2. En fonction du niveau d'avancement du projet, l'accueillant fait des préconisations au porteur de projet à l'aide des orientations proposées dans la grille et fiches jointes.



5 Assurer la pérennité

4 Passer à l'exploitation

3 Formaliser son projet

2 Elaborer une stratégie

1 Passer de l'idée au projet

Document de travail 28/04/2016



LEADER  
un éco-territoire en marche

Pays Gapençais  
GGGG

ADRETS

Comité d'expansion 05

Udes 05  
Union Départementale de l'Économie Sociale et Solidaire des Hautes-Alpes

IRCE

## 2. Un guide pour le diagnostic des besoins (suite)

**ETAPE 1 : Passer de l'idée au projet**

	Les tâches à réaliser à cette étape	Commentaires	Si non réalisées
Projet	<b>Les motivations personnelles ou collectives sont claires.</b>		<b>Trouver des informations sur la création ou le développement d'activité :</b> Accès conseil Alpes du Sud, CCI, CMA, EPCI, Point accueil installation, EGEE, Pôle Emploi, Comité d'expansion 05, ADIE, CNAM (formation au sein d'une entreprise)
	- Qu'attendez-vous de votre projet (défi personnel, gain en revenu, création de son emploi...)		
	<b>Le produit ou service proposé est défini.</b>		
	- Quels produits ou/et services principaux souhaitez-vous vendre ?		
	- A quels besoins vont-ils répondre ?		
	<b>Les contraintes et opportunités du projet sont identifiées.</b>		
	- Quelle réglementation régit le secteur d'activité dans lequel vous souhaitez vous lancer ?		
Marché	- Quelles compétences devez-vous mobiliser pour développer votre projet ?		<b>Développer des partenariats sur le territoire :</b> Pays, PNR, EPCI
	- Avez-vous évalué l'impact de votre projet sur votre vie personnelle et familiale ?		
	- Avez-vous recherché des informations sur des activités similaires existantes ? (benchmarking)		
	<b>Les clients ou usagers potentiels sont ciblés.</b>		
	- S'agira-t-il d'une clientèle (usagers) de particuliers ou d'entreprises ?		
Moyens	- Quelle est son origine géographique : clientèle (usagers) de proximité ou plus élargie ?		
	<b>Les autres acteurs du secteur sont identifiés</b>		
	- Qui sont vos principaux concurrents et/ou partenaires potentiels ?		
	<b>Les tendances du marché sont connues.</b>		
	- Quelles sont les tendances du marché ? (marché en développement, en stagnation ou en déclin)		
Calendrier	<b>Les besoins d'investissement au démarrage ont été estimés.</b>		
	- Quels sont vos besoins pour pouvoir démarrer ? (ex. stock de départ, acquisition de matériel, local, terrain)		
	<b>Les apports personnels sont identifiés.</b>		
	- Etes-vous prêt à consentir à des sacrifices financiers ?		
Calendrier	- De quel capital disposez-vous pour votre projet ?		
	<b>Les étapes de mise en œuvre du projet sont identifiées de façon réaliste.</b>		
	- A quelle date pensez-vous démarrer votre activité ?		
	- Quand envisagez-vous de réaliser les premiers investissements ?		
Calendrier	- Quel est votre temps disponible pour monter le projet ?		

Document de travail 28/04/2016

**ETAPE 2 : Elaborer une stratégie**

	Les tâches à réaliser à cette étape	Commentaires	Si non réalisées
Projet	<b>L'environnement du projet est bien connu.</b>		<b>Se former à la création d'entreprise :</b> Accès Conseil Alpes du Sud, IRCE, CMA, CCI, Chambre d'agriculture, ADIE, EGEE, HANDIRECT 05, Pôle Emploi
	- Quels seront vos fournisseurs ?		
	- Quels seront vos prescripteurs ?		
	<b>Le processus de production des biens ou des services est défini.</b>		
	- Les compétences et les brevets à acquérir sont-ils identifiés ?		
Marché	- Un recours à la sous ou co-traitance est-il envisagé ?		<b>Mieux connaître son marché et son environnement :</b> IRCE, CCI, CMA, EPCI, Comité d'expansion 05
	<b>Les modalités de vente ou de distribution sont identifiées.</b>		
	- Comment envisagez-vous de vendre/distribuer vos produits ou services ? (local, à distance, en ligne)		
	- Quelle logistique pensez-vous mettre en œuvre ?		
	<b>Le positionnement par rapport à l'offre existante sur le marché est défini.</b>		
	- Qu'allez-vous apporter de plus par rapport à l'offre déjà existante ?		
	<b>Les attentes de la clientèle sont connues.</b>		
- Avez-vous conduit des actions de prospection auprès de clients/usagers potentiels ? (questionnaire, enquête de terrain, démarchage...)		<b>Rechercher de l'immobilier et/ou du foncier :</b> Coodyscée, IRCE, EPCI, PNR	
- Le produit ou service proposé répond-il aux attentes de la clientèle/usagers visés ?			
- L'offre sera-t-elle soumise à des variations saisonnières ?			
<b>Les recettes ou chiffre d'affaires sont estimés.</b>			
- Avez-vous défini votre politique de prix ?			
- Avez-vous estimé votre volume de vente et de recettes ?			
<b>Les besoins en immobilier et/ou foncier sont définis.</b>			
- Où pensez-vous implanter votre entreprise ?			
- De quelle surface avez-vous besoin ? Avec quels aménagements ?			
- Quel est le coût de location ou d'achat de l'immobilier ou du foncier nécessaire ?			
<b>Le coût des intrants a été estimé.</b>			
Moyens	<b>Les moyens et coûts de communication sont identifiés.</b>		
	- Comment allez-vous vous faire connaître ?		
	- Connaissez-vous le coût de ces actions de communication ?		
	<b>Les étapes de mise en œuvre du projet sont identifiées de façon réaliste.</b>		
	- A quelle date pensez-vous démarrer votre activité ?		
Calendrier	- Quand envisagez-vous de réaliser les premiers investissements ?		
	- Le temps investi dans votre projet vous permet-il d'avancer ?		

Document de travail 28/04/2016

## 2. Un guide pour le diagnostic des besoins (suite)

**ETAPE 3 : Formaliser son projet**

	Les tâches à réaliser à cette étape	Commentaires	Si non réalisées
Projet	<b>Le projet correspond toujours aux aspirations et compétences personnelles.</b>		<b>Tester son projet :</b> Comité d'expansion 05, ACTIVIE  <b>Définir le statut juridique :</b> Accès Conseil Alpes du Sud, CCI, CMA, Chambre d'agriculture, EGEE, ADIE, HANDIDIRECT 05
	- Avez-vous pensé à tester votre activité afin de vérifier votre motivation et la faisabilité de votre projet ?		
	- Pensez-vous disposez des compétences nécessaires à la gestion de votre activité ?		
	<b>Le statut juridique est défini.</b>		
	- Avez-vous identifié le statut juridique approprié à votre activité ?		
	- Quelles seront les conséquences de ce choix sur les aspects patrimoniaux, sociaux et fiscaux de votre activité ?		
Marché			
Moyens	<b>Un budget prévisionnel est établi.</b>		<b>Etablir un budget prévisionnel :</b> Accès conseil Alpes du Sud, ADIE, CCI, CMA, EGEE, HANDIDIRECT 05, Comité d'expansion 05
	- Quels sont vos besoins de financement de départ et quelles sont vos ressources ? (plan de financement)		
	- Les recettes générées par votre activité seront-elles suffisantes pour couvrir vos charges et financer son développement ? (compte de résultat prévisionnel)		
	- Les recettes encaissées tout au long de l'année permettront-elles de faire face en permanence aux dépenses de la période ? (plan de trésorerie)		
Calendrier	<b>Les étapes de mise en œuvre du projet sont identifiées de façon réaliste.</b>		
	- A quelle date pensez-vous démarrer votre activité ?		
	- Quand envisagez-vous de réaliser les premiers investissements ?		
	- Avez-vous pensé à tester votre activité afin de vérifier la faisabilité de votre projet ?		

Document de travail 28/04/2016

**ETAPE 4 : Passer à l'exploitation**

Cette étape est consacrée à la recherche de financements pour démarrer l'activité. Après avoir complété la grille ci-dessous, reportez-vous au tableau d'orientation (ci-joint).

	Précisez la nature du besoin	Indiquez son montant
Investissements immatériels (ex. brevets, démarches commerciales, logiciels, site internet, paiement à distance)		
Investissements matériels (hors immobilier et foncier)		
Immobilier et/ou foncier		
<b>Montant total des investissements</b>		
<b>Fonds de roulement</b> (décalage temporel récurrent entre les entrées et les sorties)		
<b>Montant total du budget prévisionnel</b>		

Au préalable : L'entreprise est immatriculée. Pour connaître le Centre de Formalités des Entreprises (CFE) dont l'activité dépend, se connecter à [www.guichet-entreprise.fr](http://www.guichet-entreprise.fr)

Document de travail 28/04/2016

## 2. Un guide pour le diagnostic des besoins (suite)

ETAPE 5 : Assurer la pérennité			
	Les tâches à réaliser à cette étape	Commentaires	Si non réalisées
Projet	<b>Des outils de suivi sont utilisés.</b>		<b>Mettre en place des outils de suivi :</b> Accès Conseil Alpes du Sud, CCI, CMA, IRCE, PFIL, ADIE
	- Vos outils vous permettent-ils de suivre les ventes, le prix de revient, la marge commerciale, les délais de règlement et les relances des clients, les stocks et les frais fixes ?		
	- Ces outils vous permettent-ils d'engager des actions correctrices rapidement si nécessaire ?		
Marché			
Moyens			
Calendrier			

Document de travail 28/04/2016

### 3. Des rendez-vous avec des accompagnateurs techniques et financiers

Après avoir identifié les besoins des porteurs de projet et émis des propositions d'orientation (cf. diagnostic d'orientation page 5), les participants ont vérifié la pertinence de leurs préconisations par des rendez-vous sur place avec des intervenants financiers et des accompagnateurs techniques (voir ci-dessous).

#### Pôle Financeurs



#### Pôle Financeurs subvention

Convention inter-  
régionale du Massif  
des Alpes



#### Pôle Accompagnateurs techniques



#### Pôle Territoires



### 3. Des rendez-vous avec des accompagnateurs techniques et financiers

55 rendez-vous se sont tenus avec les 18 accompagnateurs techniques et financiers invités.

Retrouvez ci-dessous la synthèse des résultats de ces rendez-vous.

- En vert : accompagnement possible
- En orange : accompagnement possible sous condition
- En rouge : accompagnement impossible

	ESIA	Caisse d'épargne	PFIL	Cigales	Comité d'expansion	Crowd-funding	Fonds UE	CIMA	Fonds Région	Pays	LEADER	EPCI	IRCE	DLA	AREESS	CMA	CCI	Chambre d'agri
<u>Alp'Events</u>	■			■												■	■	■
<u>Webboards</u>					■	■			■				■				■	
Réalise	■	■		■			■	■			■				■	■		■
<u>Evolu'DOM</u>		■				■	■			■	■							
<u>Acoumpagna</u>	■				■	■				■	■			■	■			
Café Espace Multi-culturel	■	■		■			■				■	■		■				
Un Amour de cheval		■	■	■	■	■				■	■		■			■		■
Link PACA	■		■	■				■	■		■		■	■	■			■

Retrouvez dans les pages suivantes le détail des résultats des rendez-vous selon la nature des besoins des porteurs de projet (accompagnement technique ou financier).

### 3. Des rendez-vous avec des accompagnateurs techniques et financiers

#### Volet Accompagnement technique

Nature du besoin	Bénéficiaires	Intervenant	Rendez-vous réalisés	Pour quel besoin ?	Résultats Accompagnement possible / condition/ impossible	Avantages	Inconvénients
Création et consolidation d'emplois	Structures de l'ESS	DLA (Dispositif local d'accompagnement)	CEM	Modèle économique Gouvernance	Possible : l'association emploie des salariés	Diagnostic partagé sur l'ensemble du projet Gratuit pour la structure	Long : diagnostic sur 2 à 3 mois + intervention d'un expert sur 2 à 3 mois Accompagnement pas forcément unanime sur la demande du porteur de projet. Peut ne pas faire plaisir au porteur de projet.
			Link PACA	Pérennisation de l'emploi en contrat aidé Développement Transformation en SCIC/SCOP	Possible dès que l'emploi sera créé	Vision d'ensemble Expertise gratuite (individuelle ou collective => réseau) Plan d'accompagnement Lien avec formation Travail sur la stratégie de développement	
			Accompagna	Permettre une rémunération des ateliers de mutualisation	Possible	Diagnostic puis plan de développement Possibilité de soutien d'un expert sur un thème Orientation vers d'autres partenaires selon les compétences	

### 3. Des rendez-vous avec des accompagnateurs techniques et financiers

Nature du besoin	Bénéficiaires	Intervenant	Rendez-vous réalisés	Pour quel besoin ?	Résultats Accompagnement possible / possible sous condition / impossible	Avantages	Inconvénients	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Consolidation ou développement de l'activité</li> <li>Mutualisation ou coopération</li> </ul>	<p>Toute <b>entreprise de l'ESS</b> ou collectifs de projets ayant une <b>activité marchande depuis au moins 3 ans.</b></p>	<p><b>AREESS</b> (Accompagnement régional des entreprises de l'ESS)</p>	<b>Link PACA</b>	Transformation en SCIC/SCOP	Impossible : association de moins de 3 ans d'exercice	Diagnostic poussé Prestation gratuite Suivi sur 24 mois	Conditions d'accès : 3 ans d'existence et 60 % d'activité marchande	
			<b>Accompagnement</b>	Accompagnement	Impossible : moins de 3 ans d'activité			
			<b>REALISE</b>	Changement de statut	Impossible : moins de 3 ans d'activités marchandes			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Formation à la création d'entreprises</li> <li>Mieux connaître son marché et son environnement</li> <li>Immobilier et foncier</li> <li>Mise en place d'outils de suivi</li> </ul>	<p><b>Tout porteur de projet</b></p>	<p><b>IRCE</b> (Institut régional pour la création et le développement des entreprises)</p>	<b>Webboards</b>		Accompagnement collectif pour apporter des outils sur les questions technique, juridique, etc. avec différents dirigeants sur une durée de 2 à 3 mois. Accompagnement individuel Mise en réseau avec les différents investisseurs.	Financé à 80 % par les collectivités publiques. Un parcours par an sur Gap et Briançon (Manager sa performance).		
			<b>Link PACA</b>	Formation en gestion	Possible si besoin bien identifié	Parcours d'accompagnement collectif (Aix ou Nice) sur la création, les échanges (commercialisation, marketing, communication, modèle éco, juridique, fiscal)	Payant (environ 1000 euros restant à charge) 2 jours/semaine pendant 2 mois	Accompagnement individuel pris en charge par le CRPACA (80 %) et les OPCA (20% soit 1000 euros)
	<b>Un Amour de Cheval</b>			Formation en gestion	Possible avec un atelier collectif + accompagnement entreprise en individuel			

### 3. Des rendez-vous avec des accompagnateurs techniques et financiers

Nature du besoin	Bénéficiaires	Intervenant	Rendez-vous réalisés	Pour quel besoin ?	Résultats Accompagnement possible / possible sous condition / impossible	Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>Informations générales sur la création, la reprise et le développement d'activités</li> <li>Définition du projet de création, de reprise ou de développement (stratégie)</li> <li>Identification du marché visé</li> <li>Mise en lien avec des clients</li> <li>Etablissement d'un budget prévisionnel</li> <li>Immatriculation d'entreprises</li> <li>Recherche de financements</li> <li>Mise en place d'outils de suivi</li> </ul>	<p>Tout porteur de projet dans les domaines du <b>commerce</b>, de l'<b>industrie</b> et des <b>services</b>.</p>	<p><b>CCI</b> (Chambre de commerce et d'industrie)</p>	<p><b>Webboards</b></p>	<p>Pistes de financement pour trouver 50 k€.</p>	<p>Impossible</p>		
			<p><b>Alp'Events</b></p>	<p>Accompagnement en communication (1) Accompagnement pour prestation et hébergement touristique (2)</p>	<p>Impossible (1) Possible (2), contacter M. Capella du Service Tourisme (CCI 05).</p>	<p>Listing des ressortissants de la chambre qui peuvent correspondre (Clubs d'entreprises, réseaux comme logis de France, Bistrots de Pays...).</p>	<p>Probablement pas de mise en réseau directe, mais des propositions, listings, conseils.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Informations générales sur la création, la reprise et le développement d'activités</li> <li>Définition du projet de création, de reprise ou de développement (stratégie)</li> <li>Identification du marché visé</li> <li>Etablissement d'un budget prévisionnel</li> <li>Recherche de financements</li> <li>Mise en place d'outils de suivi</li> </ul>	<p>Tout porteur de projet dans le domaine de l'<b>artisanat</b> (et artisan en activité)</p>	<p><b>CMA</b> (Chambre des métiers et de l'artisanat)</p>	<p><b>Alp'Events</b></p>	<p>Besoin de mise en relation avec des activités d'artisanat d'art</p>	<p>Possible pour des listings d'artisans</p>	<p>Listing des ressortissants de la chambre qui peuvent correspondre (Clubs d'entreprises, réseaux comme logis de France, Bistrots de Pays...).</p>	<p>Probablement pas de mise en réseau directe, mais des propositions, listings, conseils.</p>
			<p><b>REALISE</b></p>	<p>Possible : réseaux (mobiliser les pros, insertion dans des dynamiques existantes) ; travail à faire sur le site internet (plateforme) pour valoriser les acteurs ; conseil sur le statut juridique</p>	<p>Possible</p>	<p>Développement et vente de matériel</p>	<p>Un Amour de Cheval</p>

### 3. Des rendez-vous avec des accompagnateurs techniques et financiers

Nature du besoin	Bénéficiaires	Intervenant	Rendez-vous à prendre ?	Pour quel besoin ?	Résultats Accompagnement possible / possible sous condition / impossible	Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Installation</li> <li>• Informations techniques</li> <li>• Commercialisation et diversification</li> <li>• Immatriculation et déclaration</li> </ul>	<p>Tout porteur de projet dans le domaine agricole</p>	<p><b>Chambre d'agriculture</b></p>	<p><b>Alp'Events</b></p>	<p>Mise en réseau avec des agriculteurs (cadeaux d'entreprises)</p>	<p>Possible agriculteur par agriculteur. Contacter le service « Valorisation des produits » et le réseau « Bienvenu à la ferme », voir avec Mme Malfatto (chambre d'agriculture 05).</p>	<p>Listing des ressortissants de la chambre qui peuvent correspondre (Clubs d'entraînés, réseaux comme logis de France, Bistrots de Pays...).</p>	<p>Probablement pas de mise en réseau directe, mais des propositions, listings, conseils.</p>
			<p><b>Link PACA</b></p>		<p>Possible pour une aide technique, juridique et mise en réseau</p>	<p>Conseils</p>	<p>Accompagnement payant si conseil avancé (400 euros/jour)</p>
			<p><b>REALISE</b></p>		<p>Possible : réseaux (mobiliser les pros, insertion dans des dynamiques existantes) ; travail à faire sur le site internet (plateforme) pour valoriser les acteurs ; conseil sur le statut juridique</p>	<p>Possible</p>	
			<p><b>Un Amour de cheval</b></p>				

### 3. Des rendez-vous avec des accompagnateurs techniques et financiers

Nature du besoin	Bénéficiaires	Intervenant	Rendez-vous réalisés	Pour quel besoin ?	Résultats Accompagnement possible / possible sous condition / impossible	Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>Recherche de financements publics</li> <li>Recherche de partenaires sur le territoire</li> </ul>	<p><b>Tout porteur de projet</b> présentant une <b>utilité territoriale</b> (création d'emploi sur le territoire, développement d'un service répondant à un besoin non ou peu satisfait, contribution à la qualité de vie des habitants et à l'attractivité du territoire, etc.).</p>	<p><b>Pays</b> (loi Voynet)</p>	<p><b>Accompagna</b></p>	<p>Mise en relation Accompagnement et mobilisation de financement</p>	<p>Possible</p>	<p>Soutien du Pays apporte un poids politique Facilitateur de contacts Facilitateur auprès d'autres partenaires financiers Soutien à l'implantation dans le secteur</p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Informations générales sur la création, la reprise et le développement d'activités</li> <li>Identification du marché visé et de son environnement</li> <li>Recherche d'immobilier d'entreprise</li> </ul>	<p><b>Tout porteur de projet</b> de création, reprise ou développement.</p>	<p><b>EPCI</b> (Etablissement public de coopération intercommunale)</p>	<p><b>Un Amour de Cheval</b></p>		<p>Possible pour une orientation vers les fonds Europe, Région et LEADER</p>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Intégration du projet dans le territoire (mise en réseau, partenariat)</li> <li>Lieu d'implantation</li> <li>Conseil pour une démarche exemplaire en matière d'écologie, d'énergie ou d'intégration paysagère</li> <li>Recherche de financement</li> </ul>	<p><b>Tout porteur d'un projet</b> participant au <b>développement durable</b> du territoire et, en priorité, <b>collectif</b>.</p>	<p><b>PNR</b> (Parcs naturels régionaux)</p>	<p><b>Alp'Events</b> (non réalisé en l'absence du PNR)</p>				

### 3. Des rendez-vous avec des accompagnateurs techniques et financiers

Nature du besoin	Bénéficiaires	Intervenant	Rendez-vous réalisés	Pour quel besoin ?	Résultats Accompagnement possible / possible sous condition / impossible	Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>Information sur les secteurs d'innovation émergent</li> <li>Définition du projet de création, de reprise ou de développement (stratégie)</li> <li>Etablissement d'un budget prévisionnel</li> <li>Recherche de financements, montage d'une Campagne de crowdfunding (don et equity).</li> <li>Expérimentation</li> </ul>	<p>Particuliers / Porteurs de projets à condition que le projet réponde à un intérêt économique et/ou à un besoin territorial (création d'emploi, création de nouveaux services, création de nouvelles organisations,...)</p> <p>Entreprises (marchandes et non marchandes) + organismes d'intérêt général</p>	<p><b>Comité d'expansion 05</b> (sur le crowdfunding uniquement)</p>	<p><b>Webboards</b></p>	<p>Préciser la stratégie</p> <p>Définir un plan commercial</p> <p>Identifier des contreparties aux dons dans le cadre d'une campagne de crowdfunding.</p>	<p>Possible pour réfléchir à une stratégie adaptée</p> <p>Possible pour un apport méthodologique à la définition du plan commercial</p> <p>Possible sur l'identification de contreparties aux dons</p>	<p>Flexibilité</p>	
			<p><b>Accompagna</b></p>	<p>Conseil et Orientation sur le crowdfunding</p>	<p>Possible sous conditions</p>	<p>Aide pour mobiliser des dons</p> <p>Aide pour communiquer (réseau existant)</p> <p>Conseils sur partie communication.</p>	
			<p><b>Un Amour de Cheval</b></p>	<p>Accompagnement au crowdfunding</p>	<p>Possible pour choisir le type de campagne, présenter les plateformes et faire le suivi</p>	<p>Faire connaître ce qui existe, trier, mobiliser un réseau et lever d'autres fonds.</p>	
			<p><b>Rendez-vous complémentaires proposés</b></p>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Mise en réseau avec start-up</li> <li>Création et transformation en SCOP</li> </ul>		<p><b>PRIDES</b> Economie numérique</p> <p><b>URSCOP</b></p>	<p><b>Webboards</b></p> <p><b>REALISE</b></p>	<p>Changement de statut</p>			

### 3. Des rendez-vous avec des accompagnateurs techniques et financiers

#### Volet Accompagnement financier

Nature du besoin	Montant	Bénéficiaires	Intervenant	Rendez-vous réalisés	Pour quel besoin ?	Résultats Accompagnement possible / condition/ impossible	Avantages	Inconvénients
Investissements immatériels et matériels (hors immobilier, foncier et rachat de parts sociales)	De 5 k€ à 1 M€	<ul style="list-style-type: none"> <li>Structures de l'ESS</li> <li>Demandeurs d'emploi ou ayant des difficultés d'accès à un emploi durable, Bénéficiaires de minima sociaux, femmes</li> </ul>	ESIA	Alp'Events	Financements complémentaires OU sécurisation des financements	Possible avec le fonds de garantie initiative femme (FGIF) : 70 % sur un montant maximum de 27 000 euros.	Limite le risque personnel Suivi pendant 3 ans ESIA fait la démarche auprès de la banque	N'est pas un financement complémentaire Banques ne communiqueraient pas sur cette possible garantie.
				CEM	Investissements	Possible mais le projet n'est pas assez mûr : les perspectives opérationnelles doivent être chiffrées.		Prêt (par rapport aux subventions)
				Link PACA	Matériel	Possible sur prêt.	Prêt à taux 0 Suivi pendant 3 ans Jusqu'à 1 million d'euros	
				REALISE	Garantie bancaire Prêt	Possible : 15 000 € apport associatif ; garantie sur prêt	Taux 0 % Caution bancaire pour accéder à un prêt	

### 3. Des rendez-vous avec des accompagnateurs techniques et financiers

Nature du besoin	Montant	Bénéficiaires	Intervenant	Rendez-vous réalisés	Pour quel besoin ?	Résultats Accompagnement possible / condition/ impossible	Avantages	Inconvénients
Investissements immatériels et matériels (hors immobilier, foncier et rachat de parts sociales)	De 1.5 k€ à 15 k€ en complément d'un prêt bancaire professionnel	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tout porteur de projet</li> <li>• Demandeurs d'emploi ou ayant des difficultés d'accès à un emploi durable</li> </ul>	<b>PFIL</b>	<p><b>Link PACA</b></p>	Investissement dans une chambre froide et un véhicule (soit environ 20 k€)	Possible sous condition : impossible sous forme associative / possible si transformation en SCIC ou SCOP	<p>Prêt à taux 0 %, jusqu'à 15 000 euros</p> <p>Présentation du projet devant la commission d'experts</p> <p>Possibilité de renouveler une demande 1 an plus tard</p> <p>Une garantie pour les banques</p> <p>Possibilité d'accès à un prêt NACRE en complément d'un prêt bancaire (4000 euros)</p>	Accélérer le projet de transformation en SCIC ou SCOP
				<b>Un Amour de cheval</b>	Besoins immatériels et matériels	Possible		

### 3. Des rendez-vous avec des accompagnateurs techniques et financiers

Nature du besoin	Montant	Bénéficiaires	Intervenant	Rendez-vous réalisés	Pour quel besoin ?	Résultats Accompagnement possible / condition/ impossible	Avantages	Inconvénients
Investissements matériels et matériels (hors immobilier, foncier et rachat de parts sociales)	Tout montant	Tout porteur de projet	Crowdfunding Don / Kocoriko	Webboards		Possible sous réserve de définir des contreparties	Don	Petites sommes, de 25 à 50 euros par donateur Soutenu par de la communication
				Un Amour de Cheval	Prêt(1) ou don (2)	Possible. Nécessité d'un accompagnement pour choisir entre don et prêt. Nécessité de cartographier la communauté à constituer et d'établir un plan de communication.	(1) et (2) Permet de communiquer.  (1) Pas de plafond (2) Pas de garantie demandée	(1) Nécessité de proposer une contrepartie équivalente. (2) Niveau de sélection supérieur aux autres prêts bancaires. Impossibilité pour les créations car demande 3 exercices.

### 3. Des rendez-vous avec des accompagnateurs techniques et financiers

Nature du besoin	Montant	Bénéficiaires	Intervenant	Rendez-vous réalisés	Pour quel besoin ?	Résultats Accompagnement possible / condition/ impossible	Avantages	Inconvénients	
Investissements matériels et matériels (hors immobilier, foncier et rachat de parts sociales)	Variable	Tout porteur de projet	<b>CIGALES</b> (Club d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne Solidaire)	<b>Alp'Events</b>	Apport en capital Renforcement de la trésorerie Accompagnement/parrainage	Possible sous réserve de constitution d'une CIGALE ou de convaincre la CIGALE de Laragne (05): - de 2 à 4 € - reprise sous 5 ans - sans intérêt généralement	Participation au capital + trésorerie Accompagnement Réactif et simple	Peu développé en PACA. Réserve au champ de l'ESS et de l'économie de proximité	
				<b>Link PACA</b>			Possible sous conditions (nécessité de contacter les CIGALES de Digne ou de Laragne.	Prêt sans intérêt Remboursable à 5 ans	
				<b>REALISE</b>	Apport avec droit de reprise maximum de 5 ans	Possible	Parrain qui suit le projet Sans intérêt	Montant maximum de 4 000€ Fonctionnement différent selon les CIGALES	
		<b>Un Amour de Cheval</b>				Possible sous conditions	Investissement entre 2 et 4 k€ par projet sous forme de capital ou de compte courant Durée de 5 ans Chaque CIGALES fait ses choix.	Une CIGALES investit sur son territoire et dans son domaine.	

### 3. Des rendez-vous avec des accompagnateurs techniques et financiers

Nature du besoin	Montant	Bénéficiaires	Intervenant	Rendez-vous réalisés	Pour quel besoin ?	Résultats Accompagnement possible / possible sous condition/ impossible	Avantages	Inconvénients
Investissements matériels et matériels (hors immobilier, foncier et rachat de parts sociales)  Suite	Variable	<p><b>Tout type de porteurs</b> dont le projet relève d'un appel à projets <b>FEDER</b> (recherche, innovations, PME, services numériques, énergies, transports publics urbains), <b>FEADER</b> (agriculture, services, les hébergements touristiques, la valorisation du patrimoine culturel et naturel) ou <b>FSE volet régional</b> (éducation, formation).</p>	<p><b>Région / fonds structuraux européens</b></p>	CEM		<p>Pour le café culturel : Possible avec la mesure 7.4 du FEADER (services de base à la population) – subvention à hauteur de 53 % des 40 % maximum de financements publics</p> <p>Pour le co-working/ résidence d'artiste : impossible</p> <p>Mais attention à la mesure culture à sortir en juin.</p>	Subvention	<p>Co-financement public à trouver pour obtenir les crédits FEADER.</p> <p>Paiement sur facture acquittée / nécessité de trésorerie.</p>
				REALISE		<p>Possible sous condition : éligible au POIA volet international pour le site internet et l'animation. Nécessité d'être cohérent avec les stratégies des Espaces valléens</p>	<p>POIA : Dossiers pluri-annuels</p>	<p>Attendre l'appel à proposition</p>
				<p><b>Evolu'DOM</b></p>	<p>Etude de faisabilité</p> <p>Fonctionnement (frais de personnels, déplacements...)</p>	<p>FSE possible sous conditions</p> <p>FEADER impossible (Mesure 7.4.1 Services de base)</p> <p>ALCOTRA impossible, trop tôt</p>	<p>La thématique correspond</p> <p>La thématique correspond (Santé/social)</p>	<p>Des dépenses éligibles et inéligibles</p> <p>Lancement en Mai 2016</p> <p>Communes de – de 3000 habitants éligibles</p> <p>Sous la forme d'une coopération</p>
				<p><b>Webboards</b></p>	<p>Subvention</p> <p>Prêt/garantie de prêt</p>	<p>Subvention : Partenariats régionaux d'innovation (PRI) - BPI</p> <p>Prêt: PACA Emergence (prêt participatif, de 15k€ à 150 k€)</p> <p>PACA Investissement (comité de sélection)</p>		<p>Le porteur ne veut pas faire de prêt.</p> <p>PACA Investissement :</p> <p>La décision peut prendre plusieurs mois.</p>

### 3. Des rendez-vous avec des accompagnateurs techniques et financiers

Nature du besoin	Montant	Bénéficiaires	Intervenant	Rendez-vous réalisés	Pour quel besoin ?	Résultats possible / possible sous condition / impossible	Avantages	Inconvénients
Investissements matériels et matériels (hors immobilier, foncier et rachat de parts sociales)  Suite	Tout montant	TPE	Région / fonds régionaux	Link PACA	Aide à l'emploi	Possible sous conditions : contacter le service ESS (CRPACA), d'autres services (service, agriculture) et le PRIDES Terrallia		
				Link PACA	Matériel	Possible sous conditions		
	A partir de 2 000 €	Tout porteur de projet situé dans le massif des Alpes et dont le projet concerne un des domaines suivants : Services, déplacements, bois-énergie et bois-construction, agriculture, tourisme, changement climatique.	CIMA (Convention inter-régionale du massif des Alpes)	REALISE	Création d'un site internet + animation du réseau	Possible sur 2 mesures : contrat de destination mesure inter-régionale (voir Fonds européens/ POIA ci-dessus)	Taux d'aide : 50 %	

### 3. Des rendez-vous avec des accompagnateurs techniques et financiers

Nature du besoin	Montant	Bénéficiaires	Intervenant	Rendez-vous réalisés	Pour quel besoin ?	Résultats Accompagnement possible / condition/ impossible	Avantages	Inconvénients
Investissements matériels et matériels (hors immobilier, foncier et rachat de parts sociales) <i>Suite</i>	De 5 k€ à 200 k€ environ	Tout type de porteurs de projet à condition que celui-ci présente une utilité territoriale et correspondre à la stratégie du GAL.	LEADER	CEM	Financement Cadrage du projet	Possible sur étude de faisabilité et viabilité avec animation + mise en réseau et synergie avec d'autres acteurs	Aides publiques maximum à hauteur de 80 à 90 % et autofinancement à hauteur de 10 à 20 % (dont crédits FEADER = 60 % et cofinancements publics 30 % recherchés avec l'appui du GAL)	Lourdeur administrative. Versement sur facture acquittée, nécessité de trésorerie. Délais de 6 à 8 mois minimum.
				Link PACA		Possible		
				Accompagna	Financement	Possible sous conditions : si expérimentation	Local	Mise en concurrence avec d'autres projets Avance de trésorerie Co-financements publics + autofinancement Appel à propositions
				Evolu'DOM	Etude de faisabilité Fonctionnement (frais de personnels, déplacements...)	Possible sous conditions	Mise en réseau des porteurs et coopération interterritoriale « locale » Expérimentation et aide au démarrage Petits projets Stratégie « services à la population » à OK sur la grande majorité des GAL Décision locales à Comité de Programmation	Critères de sélection = notamment forte « incitation » à la création d'emplois Respect des piliers LEADER Avance de trésorerie Une stratégie unique/GAL

### 3. Des rendez-vous avec des accompagnateurs techniques et financiers

Nature du besoin	Montant	Bénéficiaires	Intervenant	Rendez-vous réalisés	Pour quel besoin ?	Résultats Accompagnement possible / possible sous condition / impossible	Avantages	Inconvénients
Investissements immobiliers et matériels (hors immobilier, foncier et rachat de parts sociales) <i>Suite</i>	A partir de 5 k€	Tout type de porteurs de projet à condition que celui-ci présente une utilité territoriale (création d'emploi sur le territoire, développement d'un service répondant à un besoin non ou peu satisfait, contribution à la qualité de vie des habitants et à l'attractivité du territoire, etc.).	<b>Pays</b>	Accompagna  <b>Evolu'DOM</b>	Financement  Etude de faisabilité  Fonctionnement (frais de personnels, déplacements...)	Possible  Possible sous conditions		Expérimentation à une échelle « Pays » contrairement au projet de base Sinon coopération interPays/GAL TEPCVàTransition énergétique Expérimentation seulement car concurrence sinon avec d'autres services/entreprises = question d'équité

### 3. Des rendez-vous avec des accompagnateurs techniques et financiers

Nature du besoin	Montant	Bénéficiaires	Intervenant	Rendez-vous réalisés	Pour quel besoin ?	Résultats Accompagnement possible / condition/ im-possible	Avantages	Inconvénients
Investissements immobiliers et matériels (hors immobilier, foncier et rachat de parts sociales)  Suite			Banques Caisse d'épargne	REALISE	Prêt	Possible : avance subvention (Daily) à hauteur maximum de 80 % de la subvention au taux de 3.3 % Prêt d'investissement à hauteur de 1.75 % sur 5 ans	A combiner avec les outils d'ESIA	Montant des taux d'intérêt
				Evolu'DOM	Etude de faisabilité (1) Fonctionnement (frais de personnels, déplacements...) Investissements évènements dans la 2 <sup>ème</sup> étape du projet (2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Impossible car pas d'investissement actuellement -&gt; critère valable pour la plupart des fondations</li> <li>Possible sous conditions</li> </ul>	Il faut de l'investissement (Pas d'investissement actuel même si selon la représentation de la fondation de la caisse d'épargne, « il y a toujours de l'investissement » dans un projet) Critères ESS et structure d'intérêt public + de 5000€ de dépenses = dossier.géré à l'échelle de la région - De 5000€ de dépenses = dossier.géré à l'échelle département	
				Un Amour de Cheval		Possible		

### 3. Des rendez-vous avec des accompagnateurs techniques et financiers

Nature du besoin	Montant	Bénéficiaires	Intervenant	Rendez-vous réalisés	Pour quel besoin ?	Résultats Accompagnement possible / condition/ im-possible	Avantages	Inconvénients
Investissements immobiliers et matériels (hors immobilier, foncier et rachat de parts sociales)  Suite				REALISE	Prêt	Possible : avance subvention (Dailly) à hauteur maximum de 80 % de la subvention au taux de 3.3 % Prêt d'investissement à hauteur de 1.75 % sur 5 ans	A combiner avec les outils d'ESIA	Montant des taux d'intérêt
			Banques Caisse d'épargne	Evolu'DOM	Etude de faisabilité (1) Fonctionnement (frais de personnels, déplacements...) Investissements éventuels dans la 2 <sup>ème</sup> étape du projet (2)	Impossible car pas d'investissement actuellement à critère valable pour la plupart des fondations Possible sous conditions		Il faut de l'investissement (Pas d'investissement actuel même si selon la représentante de la fondation de la caisse d'épargne, « il y a toujours de l'investissement » dans un projet) Critères ESS et structure d'intérêt public + de 5000€ de dépenses = dossier.géré à l'échelle de la région - De 5000€ de dépenses = dossier.géré à l'échelle département
				Un Amour de Cheval		Possible		

### 3. Des rendez-vous avec des accompagnateurs techniques et financiers

Nature du besoin	Montant	Bénéficiaires	Intervenant	Rendez-vous réalisés	Pour quel besoin ?	Résultats Accompagnement possible / possible sous condition/ impossible	Avantages	Inconvénients
<b>Immobilier et/ou foncier</b>		Tout porteur de projet	<b>EPCI</b> (Etablissement public de coopération intercommunale)	<b>CEM</b>	Immobilier/ bâtiment	Possible sous condition : démarche projet, foncier si sous gestion intercommunale. La culture n'est pas une compétence obligatoire des interco. L'argumentaire auprès des élus peut mettre en avant le nombre d'emplois générés au regard du chiffre d'affaire ; l'animation d'activités à partir de l'identification de besoins ; des visites d'expériences pour les élus (fédérateur).	Accompagnement méthodologique Suivi et lien avec d'autres partenaires y compris notaires pour les baux Plus-value économique, événementiel, touristique	Nécessité de changer de bâtiment sur le long terme  Attention à la rénovation et mise aux normes ;

### 3. Des rendez-vous avec des accompagnateurs techniques et financiers

Nature du besoin	Montant	Bénéficiaires	Intervenant	Rendez-vous réalisés	Pour quel besoin ?	Résultats Accompagnement possible / possible sous condition/ impossible	Avantages	Inconvénients
Fonds de roulement (décalage temporel récurrent entre les entrées et les sorties)	De 5 k€ à 1 M€	<ul style="list-style-type: none"> <li>Structures de l'ESS</li> <li>Demandeurs d'emploi, Bénéficiaires minima sociaux, femmes</li> </ul>	ESIA	CEM	Fonds de roulement pour des travaux	Possible pour un montant de 5 000 à 1 million €		
				Link PACA	Fonds de roulement	Possible		
		Accumpania	Fonds de roulement	Possible sous conditions	Financement pour projets d'utilité sociale			
		REALISE	Fonds de roulement	Possible : prêt pour couvrir le BFR	Prêt de trésorerie			
	Tout montant	Tout porteur de projet	Banques Caisse d'épargne	Avance de trésorerie pour couvrir les besoins liés au FEADER	Prêt possible sur 3 à 5 ans. Prêt à environ 1.70 % + frais de dossier + caution.			
De 1.5 k€ à 15 k€ en complément d'un prêt bancaire professionnel	Tout porteur de projet	PFIL						

### 3. Des rendez-vous avec des accompagnateurs techniques et financiers

Nature du besoin	Montant	Bénéficiaires	Intervenant	Rendez-vous réalisés	Pour quel besoin ?	Résultats Accompagnement possible / possible sous condition / impossible	Avantages	Inconvénients
Fonds de roulement (décalage temporel récurrent entre les entrées et les sorties)	Tout montant	Start-up	Crowd-funding Equity	Webboards	Levée de fonds	Possible Analyse du projet par des experts -> évolution du projet	Déduction fiscale de 50 % (à approfondir)	Garantie de la holding
				CEM	Avance de trésorerie – fonds de roulement.	Impossible : non retenu par le porteur de projet		
				Accompagna	Pour prendre connaissance...	Possible		
				<b>Evolu'DOM</b> Pas le temps de rencontrer quelqu'un là-dessus. Discussion avec d'autres personnes	Etude de faisabilité		La thématique correspond bien au crowdfunding, elle est appréciée des contributeurs La « question des personnes âgées » et de la « fin de vie »	
							Prêt de trésorerie sur 1 ou 2 ans, sans intérêt. Montant de 1 à 3 k€. Accompagnement par un parrain, ouvre au réseau de l'ESS. Personnes engagées qui peuvent donner du temps.	
	Variable	Tout porteur de projet	<b>Cigales</b> (Club d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne Solidaire)	<b>CEM</b>	Fonds de roulement	Impossible car prise de participation dans l'entreprise limitée à 5 ans		

### 3. Des rendez-vous avec des accompagnateurs techniques et financiers

Nature du besoin	Montant	Bénéficiaires	Intervenant	Rendez-vous complémentaires proposés	Pour quel besoin ?	Résultats Accompagnement possible / possible sous condition/ impossible	Avantages	Inconvénients
<b>Compétences</b> (commercial, marketing...)		Association ou organisme connu d'utilité publique	<b>Mécénat de Compétences</b>	<b>Webboards</b>				
<b>Compétences</b> (commercial, marketing...)			<b>Transfert de savoir-faire</b>	<b>Webboards</b>				
			<b>Conseil départemental</b>	<b>Evolu'DOM</b>			Compétence obligatoire (sous réserve de la loi NOTRE) Avec l'APA (L'allocation personnalisée d'autonomie) → aides aux personnes âgées = des financements « réguliers » de fonctionnement du service, potentiellement mobilisables dans le cadre de ce projet	

## Ce qui vous plaît...

Post-it	Idée à retenir
Découpage en colonne intéressant pour suivre l'avancement Cadre et structure de l'entretien Cadrage et professionnalisation, démarche Support méthodologique (approche phasée du projet) Le découpage du diagnostic reprend bien les différentes phases de vie du projet Bon support pédagogique (pour les 2) Permet de situer le niveau d'avancement du porteur de projet dans sa démarche Bien structuré et avec un fil conducteur Distinction des étapes	<b>Document pédagogique</b>
Recense toutes les questions utiles à se poser lors d'un montage de projet et d'identifier les différentes structures accompagnantes. Listing exhaustif de la marche à suivre Outils très exhaustif : gain de temps Exhaustivité des tâches à réaliser Exhaustivité : aide-mémoire Grille complète	<b>Exhaustivité des questions/étapes</b>
Transversalité des analyses Pluridisciplinarité de l'approche projet Outil d'approche globale Approche globale, multidimensionnelle incluant la dimension humaine	<b>Approche globale du projet</b>
Identifier les structures compétentes en fonction des besoins des porteurs de projet. Pistes d'orientation. Permet de cibler les structures de référence (mise en réseau des structures...) La colonne « si non réalisées »	<b>Orientation</b>
Vocabulaire utilisé accessible Outil lisible, facile d'accès	Accessibilité
Bon outil d'aide à la construction des projets Outil qui permet une autonomie au porteur de projet dans la construction de son projet	Aide à la construction du projet
Utile comme document navette entre plusieurs structures d'accompagnement	Document navette
L'outil s'adapte à tous types de projet.	Adaptabilité
Etape 1 Questions sur le projet	Questions sur le projet
Etape 4. Utile en lien avec le tableau d'orientation (amis incomplet)	Questions sur le financement

## Ce qu'il faudrait améliorer...

Post-it	Idée à retenir
<p>Besoin d'un lexique sur les compétences pour toutes les structures en dernière colonne (sinon comment choisir ?) Structurer les acteurs cibles par thèmes, domaines (ex. culture, ESS, social) Précision sur les organismes Manque des infos sur la dernière colonne : nécessité d'avoir des tableaux d'orientation (financement / accompagnement technique) Liens mail/coordonnées des partenaires Manque les coordonnées des personnes référentes</p>	<p><b>Apporter des précisions sur les organismes</b></p>
<p>Mise à jour des personnes ressources (ex. MSAP, Pépinières d'entreprises) Il manque des opérateurs dans la colonne orientation Travail de recensement des structures d'accompagnement (annuaire régional ?)</p>	<p><b>Compléter la liste des organismes</b></p>
<p>Format plus intuitif à imaginer sur un support informatique Clarifier la forme de l'outil (hiérarchie entre thématiques et questions) Pas assez synthétique Rajouter des indicateurs 😊 😐 😞 Manque outil d'évaluation de l'état d'avancement dans chaque phase Difficile à utiliser en face à face</p>	<p><b>Renforcer la maniabilité de l'outil</b></p>
<p>Rajouter un volet sur le parcours antécédent (formation parcours pro et perso) Peu d'information sur les porteurs de projet Ajouter un volet personnel sur le porteur Intégrer 1 ou 2 question(s) pour juger de la rémunération du porteur de projet et de son adéquation avec ses objectifs de la vie personnelle et familiale.</p>	<p><b>Ajouter des informations sur le porteur de projet</b></p>
<p>Absence de la partie gouvernance, valeurs, impacts territoriaux, dimension collective... Dans chaque étape, intégrer l'item « Partenariat / Réseau », création, consolidation, entretien de ce réseau.</p>	<p><b>Ajouter des informations sur le partenariat</b></p>
<p>Plus de détails sur la nature du projet</p>	<p>Ajouter des informations sur la nature du projet</p>
<p>Améliorer l'outil pour identifier le type de besoins financiers</p>	<p>Améliorer l'outil pour identifier le type de besoins financiers</p>
<p>En complément du guide, partage d'une trame commune à toutes les structures en référence Comment partager cet outil entre les structures ?</p>	<p><b>Permettre le partage de l'outil entre structures de l'accompagnement</b></p>
<p>Adapter l'outil pour les structures d'accompagnement dans les territoires</p>	
<p>Avoir un guide simple des politiques d'intervention et outils existants pour les diverses structures</p>	
<p>Quel retour des résultats de cet outil au porteur de projet ?</p>	

## Les solutions existantes sont-elles bien identifiées par ceux qui accueillent des porteurs de projet ?

Pour le savoir, nous nous sommes tournés vers les intervenants pour lesquels les accompagnements ont été jugés impossibles ou sous conditions contraignantes, puis vers ceux qui ont été peu sollicités.

### 1. Les fonds européens

**Géraldine Pollet, direction des affaires européennes, conseil régional :** Les programmes européens prévoient des types de projets éligibles et des types de dépenses éligibles. Donc on peut vous dire si vos projets et vos dépenses rentrent dans ce cadre-là mais au-delà de cette première réponse, il y a plein d'autres choses à regarder dans le cadre d'un appel européen. Il nous faut disposer d'un dossier complet et instruit pour se prononcer. Par ailleurs, les projets présentés sont mis en concurrence. Il n'y a pas de financement automatique tout dépendra de la qualité de votre projet et de la qualité des autres projets. Pour autant, beaucoup de programmes européens existent et financent un assez large panel de projets. On peut notamment évoquer l'appel à projet FEDER « Aide directe aux entreprises » dont le lancement est prévu fin mai, cet appel, doté de 12 millions d'euros, vise à soutenir directement les PME dans leur phase de création (5 premières années), de développement et/ou d'internationalisation. Cet appel à projet n'existait pas auparavant.

**Question :** Est-ce que les TPE, notamment les entreprises sans salarié, peuvent répondre à cet appel à projet ?

**GP :** Il faut consulter l'appel à projet sur le site [europe.regionpaca.fr](http://europe.regionpaca.fr). Un volet est dédié à la création d'entreprises ; celui-ci s'adresse aux TPE ou PME qui ont moins de 5 années d'activités. Sur ce volet, il n'y a pas un nombre exigé de salariés.

**Question :** Est-ce qu'un montant minimum d'aide a été fixé ?

**GP :** Le montant de crédits FEDER demandé doit être supérieur ou égal à 50 000 euros ; le taux d'intervention du FEDER est de 50 % du coût total éligible.

**Question :** Je suis régulièrement interrogée par des porteurs de projet sur le calendrier des appels à projet. Leur projet correspond souvent au cadre du PDR (Programme de développement rural) mais sans visibilité sur le calendrier des appels à projet, il leur est difficile d'anticiper et de planifier le développement de leur projet.

**Question :** Comment faire face aux problèmes de trésorerie générés par le recours aux fonds européens ?

**Question :** Quel est le calendrier de mise en œuvre du POIA (Programme opérationnel interrégional FEDER du Massif des Alpes) ? Et celui de LEADER ?

## 2. Les fonds régionaux

**Roland Robert, service d'appui aux entreprises, conseil régional** : Un guichet unique est actuellement mis en place par le conseil régional Provence-Alpes-Côte d'Azur. Un numéro vert (0805 805 145) sera disponible pour toutes les entreprises à partir du 2 mai 2016 pour une première phase expérimentale avant d'être véritablement opérationnel en septembre 2016. Par ailleurs, dans les prochains mois, une personne issue du pôle économie du conseil régional sera présente à Gap à temps complet.

Sur la complexité des fonds régionaux. Deux fonds fonctionnent assez bien : PACA Investissement et PACA Emergence qui sont abondés par des fonds régionaux. Auparavant, le conseil régional apportait un soutien sous forme de subventions aux entreprises, puis de prêt à taux 0 et sans garantie. Aujourd'hui, le conseil régional privilégie l'abondement de fonds gérés par des tiers. Cette nouvelle modalité devrait permettre de gagner en réactivité au regard des demandes déposées. Mais les dossiers restent complexes à constituer et la concurrence entre demandeurs relativement forte.

**Question** : Est-ce que ces fonds sont accessibles par les structures de l'ESS ?

**RR** : Des aides spécifiques à l'ESS sont apportées par le conseil régional. Il s'agit de se rapprocher du service Economie sociale et solidaire pour les connaître ; une personne est spécialement en charge des départements alpins.

## 3. L'AREESS

**Florence Gaillaguet, comité de bassin d'emploi du Pays SUD** : L'AREESS (Accompagnement régional des entreprises de l'économie sociale et solidaire) est un jeune dispositif qui ne s'adresse qu'à des entreprises de l'ESS et de l'économie de proximité qui ont *a minima* 3 ans d'activités dont 60 % dans le secteur marchand.

## 4. La Convention inter-régionale du Massif des Alpes

**Sandrine Guillé, service montagne, conseil régional** : La faible sollicitation ce matin est due aux spécificités de ce dispositif très lié aux zones de montagne et avec des thématiques très ciblées.

## 5. Les Etablissements publics de coopération intercommunale (EPCI)

**Stéphanie Davin-Poncelet, communauté de communes du Pays des Ecrins** : La compétence de développement économique des communautés de communes ou d'agglomération est peut-être mal connue. Nous n'avons reçu qu'un porteur de projet. Ce service est aussi à des niveaux très différents selon les collectivités. Certaines accueillent et accompagnent les porteurs de projet, d'autres pas. Cela a pour conséquence une faible visibilité. Notre communauté de communes du Pays des Ecrins a mis en place une pépinière d'entreprises, ce qui a permis d'organiser l'accueil des porteurs de projet. Nous faisons également une importante veille foncière pour les entreprises qui souhaitent se développer ou s'installer. Nous sommes aussi partenaire de programmes tels que LEADER ou FISAC, dans le cadre desquels nous accueillons des porteurs de projet.

## De nouvelles solutions sont-elles à imaginer ?

Pour le savoir, nous avons interrogé les porteurs de projet reçus et orientés le matin. Des solutions existent-elles pour répondre aux besoins non encore résolus ? Ou faut-il en développer, en inventer ?

### 1. Constituer des fonds propres

**Projet Accumpania** : Les difficultés rencontrées sont liées à la faiblesse des fonds propres ; une faiblesse qui rend difficile l'accès à des financements. Le projet nécessite aussi une maturation ; pour cela, un appui possible du DLA a été identifié. Cet appui pour aider l'association dans ses démarches auprès des financeurs avec plan de financement et des besoins plus précis.

#### Solution 1 : Le crowdfunding ou finance participative

**Question** : Notre réseau s'adresse principalement aux professionnels. Est-ce que le crowdfunding fonctionne aussi auprès des professionnels ?

**Alexandre Mary, Kocoriko, plateforme de crowdfunding en don avec contrepartie** : Tout dépend du métier que vous allez choisir. Le crowdfunding comprend 3 métiers : le don, le prêt et le capital (ou *equity*). Le don avec contrepartie n'est pas très adapté au « B to B ». Pour le don avec contrepartie, on est en moyenne en France sur des montants de 4 à 5 k€. Ce sont des montants modestes mais le crowdfunding est très utile pour communiquer sur le projet par des porteurs de projet en phase de développement d'une nouvelle activité ou de création, notamment quand la structure juridique n'existe pas encore. Sur des objectifs de collecte plus importants, on retrouve le métier du prêt où les campagnes moyennes représentent 40 à 60 k€. Les plateformes dédiées au prêt sont très restrictives ; elles font très attention aux projets qui leur arrivent. Seulement 1 à 2 % des projets sont mis en ligne. Mais l'intérêt pour le porteur de projet est la rapidité, souvent 4 à 5 jours, et la possibilité de financer des postes peu finançables par d'autres intermédiaires en raison de l'absence de garantie demandée par la plateforme. Le dernier métier est celui de la montée en capital (ou *equity*). Les campagnes peuvent alors atteindre 300 k€. Cette forme de crowdfunding s'adresse principalement à des start-up qui ont besoin de fonds propres et qui n'ont pas la volonté de s'endetter.

**Question** : Est-ce que les coopératives peuvent accéder au crowdfunding « equity » ?

**AM** : Oui.

**Question** : Comment se passe la sélection pour le don avec contrepartie ?

**AM** : Dans le cadre de la plateforme « Kocoriko », nous rencontrons chacun des porteurs de projet pour nous assurer qu'il y a bien un projet. 30 à 40 % des projets qui nous sont soumis sont mis en ligne. Les principales raisons de la non mise en ligne des projets sont les suivantes : la thématique du projet n'est pas en adéquation avec les orientations de Kocoriko, le projet n'est pas assez mûr ou encore les 4 points clés de la campagne ne sont pas validés. Aujourd'hui le taux de succès est de 90 %.

**Question** : Combien ça coûte au porteur de projet ?

**AM** : La phase de lancement de la campagne ne lui coûte rien. Si la campagne est réussie, une commission de 8 % des fonds collectés est prélevée par Kocoriko.

**Question :** Comment est accompagné le porteur de projet dans son plan de communication ?

**AM :** Tout d'abord, nous accompagnons le porteur de projet à adapter sa communication à son public. Par exemple, nous avons accompagné la Banque alimentaire ; celle-ci n'a pas fait de communication digitale car elle n'était pas adaptée au public ciblé. Nous intervenons sur 2 points : 1. la mise en forme du projet, notamment sur sa stratégie de contrepartie ; 2. l'animation du plan de communication pour relayer sa campagne de façon efficace. Une campagne qui marche, c'est un plan de communication efficace.

**Solution 2 : les CIGALES (Clubs d'investisseurs pour une gestion alternative et locale de l'épargne solidaire)**

**Marc Poignant, ancien gérant d'une CIGALES :** Trois CIGALES sont présentes dans les départements 04 et 05, la 1<sup>ère</sup> à Digne, la 2<sup>ème</sup> à Forcalquier et la 3<sup>ème</sup> à Laragne. Ces clubs d'investisseurs ont souvent des fonds et peu de porteurs de projet, en raison sans doute du fait qu'elles communiquent très peu sur leur activité. Il faut prendre contact directement avec les clubs car chacun a son propre fonctionnement.

**Solution 3 : le mécénat**

**Question :** Est-ce qu'il y a des structures qui peuvent aider à trouver des entreprises qui font du mécénat ou auraient envie d'en faire pour des projets locaux ?

**Réponse :** J'ai observé une évolution du comportement des entreprises dans le domaine du mécénat ces dernières années. Avant, les entreprises avaient tendance à intervenir en mécénat sur des événements ou des investissements de façon ponctuelle. Aujourd'hui, ces entreprises s'investissent davantage auprès des associations, notamment dans le domaine de la culture. Ces associations obtiennent les fruits de leur contact au bout de 3 ou 4 ans d'effort.

**Maurice Leroy, Terres de Lien :** Il existe plusieurs formes de mécénat. Par exemple, il existe du mécénat de compétences. J'ai fait du mécénat de compétences avec mon comptable qui met à disposition du temps de travail, en contrepartie il obtient une déduction fiscale à hauteur de 66 % du montant du mécénat.

## 2. Financer sa trésorerie

**Projet Link PACA :** Le besoin le plus important est l'avance trésorerie. Un problème récurrent parmi les associations.

**Solution 4 : l'avance de trésorerie**

**Pierre Degrange, ESIA :** Le financement de la trésorerie représente une part importante de l'activité d'ESIA. Certains de nos outils s'apparentent à des crédits relais. D'autres outils interviennent à moyen terme, en partenariat avec des banques. Notre offre est valable sur tout le territoire de PACA.

**Hélène Serres, caisse d'épargne :** Les associations et entreprises ont de plus en plus besoin de trésorerie pour faire face au décalage de versement de la subvention ; un décalage qui s'accroît de plus en plus.

#### **Solution 4 : la mutualisation**

**Delphine Klem, porteur du projet Réalise** : Sur la trésorerie, une des raisons du versement tardif des subventions est la capacité des porteurs de projet à faire des remontées de dépenses régulières. Cette capacité pourrait être renforcée si les porteurs de projet étaient mieux organisés entre eux avec la mutualisation de postes de gestion. Ceux qui ont une vision d'ensemble des porteurs de projet et de leur besoin peuvent nous aider à organiser cette mutualisation.

#### **3. Trouver le bon interlocuteur...**

**Projet Webboard** : Ce qui manque, ce sont des journées comme celle-ci où il est facile de rencontrer des acteurs du tissu local et un point d'entrée simple que l'on puisse retrouver simplement sans passer par de l'événementiel.

# Participants

	NOM	Prénom	STRUCTURE	FONCTION	MAIL
1	ANTOYE	Olivier	MJC du Briançonnais	Responsable Pôle J	mjc.olivier@wanadoo.fr
2	ARNOUX	Marina	Département 05	Ingénierie financière	marina.arnoux@hautes-alpes.fr
3	BALLET	Solène	ADEAR 84	Accompagnatrice	solene.ballet@adear84.fr
4	BARILLE	Nina	Réseau rural PACA	Stagiaire	nbarille.stagiaire@regionpaca.fr
5	BEAUREPAIRE	François	IUT Gestion des entreprises et des administrations	Enseignant	francois.beaurepaire@wanadoo.fr
6	BELLEVILLE	Marianne	Gal grand Verdon	Chef de projet	leader@pays-a3v.net
7	BERNADES	Barbara	Initiative Haute Provence	Directrice	barbara@initiative-hauteprovence.com
8	BERTULETTI	Camille	Pays Serre-Ponçon Ubaye Durance	Chargée de mission	c.bertuletti@pays-sud.fr
9	BIDALOT	Laetitia	Objectif Plus Economie Sociale et Solidaire	Chargée de mission	clausesociale@objectifplus.org
10	BLANC	Jean-François	Ligue de l'enseignement 04	Responsable Vie Associative	jean-francois.blanc@laligue-alpesdusud.org
11	BLETTIERE	Xavier	PNR Queyras	Directeur	x.bletterie@pnr-queyras.fr
12	BLONDEL	Stéphan	Initiatives Nord Hautes Alpes	Directeur	ACCUEIL@INITIATIVE-NHA.COM
13	BONET	Fabienne	Communauté de communes du Champsaur	Chargée de mission Développement économique	f.bonet@ccduchampsaur.fr
14	BOUSQUET	Violine	Conseil départemental 04	Service agriculture et forêt	violine.bousquet@le04.fr
15	BRANCAZ	Emmanuelle	Parc national des Ecrins	Chargée de mission développement local	emmanuelle.brancaz@ecrins-parcnational.fr
16	BRUNETIERE	Arnaud	Pays SUD	Gestionnaire LEADER	a.brunetiere@pays-sud.fr
17	CARDINAL	David	Caisse d'épargne	Chargé d'affaires	david.cardinal@cepac.caisse-epargne.fr
18	CARPENTIER	Camille	Gal Grand Verdon	Gestionnaire	gestion-leader@pays-a3v.net
19	DAVIN-PONCELET	Stéphanie	Communauté de communes Pays des Ecrins	Directrice du Pôle développement économique et services aux publics	s.davinponcelet@cc-paysdesecrins.com
20	DEBARD	Christine	CAPG	Pôle solidarité	cdebard@paysdegrasse.fr
21	DE CHILLY	Diane	Pays Sisteronais-Buëch	Chef de projet LEADER	gal@pays-sisteronais-buech.fr

# Participants

	NOM	Prénom	STRUCTURE	FONCTION	MAIL
22	DE CLEBSATTEL	Céline	pays sisteronais buech	Agent de développement local	info@pays-sisteronais-buech.fr
23	DEGRANGE	Pierre	ESIA	Chargé d'Expertise	pdegrange@esia.org
24	DENIZOT	Claire	UDESS 05	Chargée de mission	claire.denizot@udess05.org
25	DIVRY	Charlie	Pays Durance Provence	Animateur-gestionnaire LEADER	c.divry@durance-provence.fr
26	DUBAR	Cécile	PFIL Alpes du Sud	Chargée de projet	cecile@initiative-alpesdusud.com
27	DUFFAUD	Jonathan	IRCE	Responsable antenne Hautes-Alpes	j.duffaud@irce-paca.com
28	DUPONT	Benjamin	Communautés de Communes du Guillemois et de l'Escarton du Queyras	Chef de projet espace valléen	benjamin.dupont@guillestros.com
29	FELL	Frédérique	Pays gapençais	Chef de projet LEADER	leader@pays-gapençais.com
30	FERNANDEZ	Claire	CBE Sud Luberon	Chargée de mission	cfernandez@cbesudluberon.com
31	FIARDO	Sam	LINKPACA	Présidente	LINKPACA@gmail.com
32	FOL-GUTIERREZ	Alexandra	Pays Haute Provence – Gal Haute Provence Luberon	Animatrice LEADER	alexandra.fol@paysdehauteprovence.com
33	FOUREL	Didier	Bioval+	Animateur	didier.fourel@univ-amu.fr
34	FRAIZY	Jean-Joël	UDESS 05	Chargé de mission	jean-joel.fraizy@udess05.org
35	FREZEL	Julia	Réseau rural PACA	Animatrice	jfrezel@regionpaca.fr
36	FURNION	Claudine	GAL Provence Verte & Sainte-Baume	Animatrice LEADER	leader@paysprovenceverte.fr
37	GAILLAGUET	Florence	Comité de bassin d'emploi du Pays SUD	Cheffe de projet	fgaillaguet@cbe-emergence.com
38	GAILLARD	MICHELLE	Département 05	Ingénierie financière	michelle.gaillard@hautes-alpes.fr
39	GIBELLIN	Jérémy	GAL des Paillons	Gestionnaire	jeremy.gibellin@pays-des-paillons.fr
40	GUIGONNET	Sylvie	Région PACA	Chargée de mission DATER	sguignonnet@regionpaca.fr
41	GUILLE	Sandrine	Région PACA	Chargée de mission	sguille@regionpaca.fr

## Participants

	NOM	Prénom	STRUCTURE	FONCTION	MAIL
42	HARDY	Bertrand	Chambre des métiers et de l'artisanat 05	Chargé de développement économique	b.hardy@cmar-paca.fr
43	HOUBE	Mathilde	Conseil régional PACA	Coordination-animation Réseau rural régional	mhouze@regionpaca.fr
44	HONSTETTRE	Sylvain	Chambre de commerce et d'industrie 05	Pôle Ingénierie	s.honstettre@hautes-alpes.cci.fr
45	JAMOT	Jean-Philippe	Cap Rural	Chargé de mission	agriruralite@caprural.org
46	KHARBOUB	Asmae	Conseil de Développement du Pays A3V	Chargée de mission	animation@pays-a3v.net
47	KLEIN	Tristan	Piles 04	Animateur	tristan.klein@educagri.fr
48	KLEM	Delphine	Réalise	Porteur de projet	info@realisefrance.fr
49	LAFONT	Julien	Communauté de communes Pays des Ecrins	Chargé de mission Développement économique	j.lafont@cc-paysdesecrins.com
50	LE BECHEC	Marie	Ecurie active	Porteur de projet	lebehecmarie@yahoo.fr
51	LEBER	Thierry	DDT 05	Unité Connaissance des territoires	thierry.leber@hautes-alpes.gouv.fr
52	LEPRINCE	Catherine	Coodyssée	Animatrice de Relais Assistants de Vie	leprince@coodysee.fr
53	LEROY	Maurice	Terre de liens PACA	trésorier	05000gap@gmail.com
54	LUIGGI	Pascale	CAPG	Cheffe de projet zone rurale	pluigi@paysdegrasse.fr
55	MALCHROWICZ	Benoît	Webboard	Porteur de projet	benoit@webboards.fr
56	MALLERY	Jérémie	Pays Durance Provence	Chargé de mission espace valléen	j.mallery@durance-provence.fr
57	MANUEL	Karine	Pays Sisteronais Buëch	Directrice	kmanuel@pays-sisteronais-buech.fr
58	MARTEL	Guilhem	Objectif Plus Economie Sociale et Solidaire	Chargé de mission	appui@objectifplus.org
59	MARY	Alexandre	Banque populaire	Référent Kocoriko	Alexandre.MARY@alpes.banquepopulaire.fr
60	MONTROZIER	Catherine	Chambre d'Agriculture des Hautes-Alpes	Chef de service	catherine.montrozier@hautes-alpes.chambagri.fr
61	PATOIS	Stephanie	GAL des Paillons	Chef de projet	stephanie.patois@pays-des-paillons.fr

# Participants

	NOM	Prénom	STRUCTURE	FONCTION	MAIL
62	PAULIN	DOROTHEE	ADELHA - Ligue de l'enseignement 05	Coordinatrice DLA	dorothee.paulin@laligue-alpesdusud.org
63	PERCHEVAL	Sandrine	ADRETS	Agent de développement	spercheval@adrets-asso.fr
64	PERIGOIS	Flore	Pays Durance Provence	Gestionnaire-animatrice LEADER	fperigois@durance-provence.fr
65	PICARD	Vanessa	ADEAR 05	Animatrice	adear05@orange.fr
66	POIGNANT	Marc	CIGALE	Ancien gérant d'une Cigale	poignant.marc@gmail.com
67	POLLET	Géraldine	Région PACA	Directrice des affaires européennes	gpollet@regionpaca.fr
68	POMATO	Davide	Comité d'Expansion 05	Chargé de mission	davidepomato@comite-expansion05.fr
69	PRAS	Laetitia	Maison de Services au publics Queyras	Responsable	laetitia.acssq@queyras.org
70	PRAUD	Jules	Serres Lez'Arts	Porteur de projet	jules@serreslezarts.com
71	ROBERT	Roland	Région PACA	Chargé de mission	rrobert@regionpaca.fr
72	ROLLAND	Mathilde	SMAEMV	Gestionnaire programme LEADER	mathilde.rolland@smaemv.fr
73	ROUBAUD	Muriel	SMAEMV	Animatrice programme LEADER	muriel.roubaud@smaemv.fr
74	ROUSSELLE	Audrey	Pays gapençais	Chargée de mission Services et Conseil de développement	developpement@pays-gapençais.com
75	SAINT AMAN	Julien	Pays gapençais	Directeur	direction@pays-gapençais.com
76	SCHNEIDER	Corinne	Alp'Events	Porteur de projet	corinneschneider11@gmail.com
77	SERRES	Hélène	Caisse d'épargne	Chargé du secteur de l'ESS	helene.serres@cepac.caisse-epargne.fr
78	SEWERYN	Coralie	Pays SUD	Directrice	c.seweryn@pays-sud.fr
79	SIMIAN	Laurence	Pays A3V	Animatrice EREF - Coordinatrice MSAP	eref-st-andre@wanadoo.fr
80	THERET	Chloé	Pays d'Arles	Animatrice LEADER	c.theret@ville-arles.fr
81	TOURTET	Charlène	Pays dignois	Animatrice LEADER	leader@paysdignois.fr

## Participants

	NOM	Prénom	STRUCTURE	FONCTION	MAIL
82	TROUPENAT	Sandra	GAL Alpes et Préalpes d'Azur	Animatrice LEADER	stroupenat@pnr-prealpesdazur.fr
83	VOISIN	Sarah	Pays Vallées d'Azur Mercantour	Chargée de missions Pays - Animatrice du CDD	svoisin@alpesdazur.fr
84	YENERSOY	Yasemin	GAL Alpes et Préalpes d'Azur	Gestionnaire LEADER	yyenersoy@pnr-prealpesdazur.fr

Rendez-vous  
à l'**automne 2016** pour un  
cycle de rencontres sur la  
**mobilisation de  
l'épargne locale**



Pour en savoir plus

Cellule d'animation du Réseau rural régional

[reseaurural@regionpaca.fr](mailto:reseaurural@regionpaca.fr)

Mathilde HOUZE

[mhouze@regionpaca.fr](mailto:mhouze@regionpaca.fr) / 04 88 73 68 53