



europe.regionpaca.fr



Groupe de travail Ingénierie financière

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



Compte-rendu - 1^{ère} journée du cycle de rencontres

MARDI 1^{er} DÉCEMBRE 2015 à MISON (04)

*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

Introduction	3
Comment qualifier les besoins de financement d'un porteur de projet privé (individuel, collectif, associatif ou coopératif) ?	4
1. Six porteurs de projet	4
2. Leurs besoins de financement selon les projets	5
3. La classification des besoins : regard de François Beaurepaire	6
4. Les critères du porteur de projet au regard des solutions de financement	7
A quel besoin, quelle solution ?	9
1. Etudes préalables (faisabilité, de marché) et accompagnement du projet	9
2. Investissement et aide au démarrage	11
3. Besoin de trésorerie et besoin en fonds de roulement	13
4. Investissement et aide au développement	19
Table ronde : Avec toutes ces solutions, pourquoi les besoins des porteurs ne trouvent pas toujours de solutions ?	21
Quel accompagnement pour que le besoin trouve sa solution ?	25
Liste des participants	27

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.

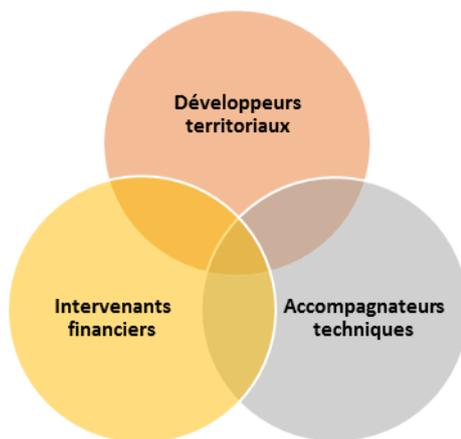
De nouvelles opportunités émergent néanmoins. Le financement participatif jouit d'une notoriété grandissante parmi les citoyens. Des formes d'intervention alternatives à la subvention sont expérimentées par les collectivités locales. Ainsi malgré un contexte actuel plus difficile, **les outils et les 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^{er} 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 premier volet de travaux s'ouvre ce 1^{er} décembre 2015 à Mison. 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 (journée 1). Ce 1^{er} volet doit également permettre **d'identifier les impasses** (organisationnelles, méthodologiques ou techniques) dans la recherche de financement (journée 2). On s'intéressera également aux **nouveaux modèles de financement des activités qui hybrident des ressources publiques et privées** (journée 3).

1. Six porteurs de projet



Borne + / SCIC « Je roule solaire »

« Nous sommes une Société coopérative d'intérêt collectif (SCIC) qui s'appelle « Je roule solaire ». Nous sommes en train de réfléchir à un projet que nous avons nommé « Borne + », c'est-à-dire la fabrication de bornes électriques et les services associés pour la recharge de véhicules électriques. « Je roule solaire », c'est la mobilité durable, c'est-à-dire le passage du pétrole à l'électrique en attendant autre chose et le passage du nucléaire aux énergies renouvelables. » Benjamin Lecompte

Ecurie active

« Le projet « Ecurie active » est un concept innovant pour héberger les chevaux en respectant leurs besoins physiologiques. Différentes activités seront proposées autour de cet hébergement, notamment l'enseignement et la médiation animale. L'objectif est d'intégrer des chevaux miniatures au sein des hôpitaux et des maisons de retraite. » Marie Le Behec



Logement des séniors / Fédération 05 ADMR

« Le projet porté par la fédération départementale concerne un service d'accompagnement à l'adaptation du logement des personnes âgées. L'idée est de pouvoir proposer un service « clé en main », depuis le relevé des besoins au domicile jusqu'à la réalisation des travaux et l'évaluation de la prestation de service. Il s'agit donc d'un service qui coordonnera de la demande jusqu'à la fin des travaux pour que les personnes âgées puissent rester le plus longtemps possible à domicile. » Ingrid Dautrey

Production et transformation de verveine BIO

« Je suis agricultrice, je produis de la verveine bio. Actuellement, je suis en test agricole dans une coopérative. Ce test a permis de confirmer la qualité de mon produit ; les commandes augmentent. Le projet est donc de développer l'activité de production et de transformation pour répondre à cette augmentation des commandes. » Alexandra Petitot



Construction de maison en bois

« Mon projet est de permettre l'accès à un habitat durable pour le particulier, principalement le primo-accédant. Je souhaite l'accompagner de la recherche de terrain à bâtir jusqu'à la réception du logement voir au-delà avec un appui dans la mise en fonctionnement et la durée de vie du bâtiment. »

Philippe Baverey

Centre de bien-être

« Mon projet porte sur le développement d'un centre de bien-être qui fonctionne autour du pilate et du yoga. » Bouchra El Fassal



2. Leurs besoins de financement selon les projets

« Il est difficile d'isoler les besoins de financement du projet du projet en lui-même. »

Le tableau ci-dessous ne fait la synthèse que des besoins de financement. Beaucoup d'autres aspects ont été discutés lors des ateliers pour comprendre au mieux le projet.

Nature des besoins	Borne + / SCIC « Je roule solaire »	Ecurie active	Construction de maisons en bois	Culture et transformation de verveine bio	Centre de bien-être	Logement des séniors
De l'idée au projet						
Accompagnement		Accompagnement et suivi global				Accompagnement/ conseil sur le modèle économique, l'aide à la décision, la mobilisation des instances politiques
Etudes préalables		Etude de marché				Etudes de marché et de faisabilité
Autres						Animation du projet (comité de pilotage, mobilisation des partenaires, montage
Dimension et lancement du projet						
R&D / Test	Bornes de charge éolienne (matériel > 25 k€ + ingénierie)					Lancement expérimental sur 1 ou 2 ans (60 k€/an) Test de matériel
Investissement de démarrage	Aménagement d'un atelier d'assemblage des bornes (env. 50k€) Caution pour un local (env. 5 k€) Banc de test (env. 20 k€)		Droits d'entrée pour la franchise (3 k€) Frais statuts juridiques Caution Création d'une agence (env. 50 k€ au total)	Frais d'établissement (3 k€) Immobilisation corporelles (terrain, serres, atelier de transformation, séchoir, local de stockage, four, pompe, équipement) (env. 106 k€)	Construction d'hébergements (entre 300 à 500 k€)	Tablettes tactiles
Formation/ communication	Formation des opérateurs	« Marketer » le projet	Formation Publicité de lancement			Organisation d'un événementiel Formation des AVS, des artisans... (5 k€)
Trésorerie et BFR	BFR (année 1 = 20 k€, année 2 = 60k€)		BFR (étude de marché, délais de réalisation des chantiers, prévisionnel d'activité, seuil de rentabilité, plan de développement)	BFR (salaire, certification, charges foncières, impôts, frais de fonctionnement, petit équipement) (env. 20 k€)	Pas de besoin de trésorerie à ce jour (stages payés en avance)	BFR (frais de fonctionnement)
Fonctionnement						

3. La classification des besoins : regard de François Beaurepaire

De l'idée au projet

Au cours de la phase de conception du projet, 2 éléments apparaissent essentiels dans l'accompagnement des projets :

- les **motivations** profondes du porteur de projet. Est-il en phase et conscient de ce qui l'attend avec son projet ? Il s'agit aussi de définir la temporalité du projet ? S'agit-il d'un projet à 1 an, 2 ans ou plus ? Sur combien de temps le projet va-t-il être bâti ?
- la **temporalité** du projet. La définition de la temporalité du projet va permettre d'apprécier le risque encouru. Plus on veut aller vite, plus le risque est élevé.

Les investissements réalisés au cours de cette 1^{ère} phase relèvent essentiellement des études préalables au démarrage du projet (étude de marché, étude de faisabilité).

Dimensionnement et lancement du projet

La phase de **recherche et développement** (R&D) est difficile à financer car c'est là où le risque est maximal. Les investissements dans cette phase permettent en premier lieu le test de matériels et de procédés.

Lors du démarrage du projet, il faut être très prudent sur les **investissements à long terme**. Des arbitrages stratégiques sont à prendre car les engagements sont pris pour 5, 10 ou 20 ans. Il s'agit de réfléchir à toutes les formes d'immobilisation du capital : les immobilisations incorporelles (cautions, frais d'établissement...) et les immobilisations corporelles (aménagement d'ateliers...). Si les besoins de trésorerie et de fonds de roulement sont des éléments qui évoluent et qui peuvent être rectifiés assez rapidement, les choix réalisés pour les investissements à long terme sont plus difficilement modifiables.

Parmi les investissements à moyen ou long terme, il faut intégrer le **financement de la formation et de la communication**. Si ce sont des charges de fonctionnement en comptabilité, il faut les gérer comme un investissement (quasi-investissement).

Besoin de trésorerie et de fonds de roulement

Le rapport entre les emplois à long terme réalisés et les financements à long terme obtenus (par l'emprunt par exemple) fait apparaître le fonds de roulement. Le fonds de roulement doit être en adéquation avec le besoin en fonds de roulement (BFR). La trésorerie sera la résultante des choix réalisés entre le fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement. Certaines activités présentent des besoins en fonds de roulement assez réduits, voire nuls. C'est le cas du centre de bien-être, les clients paient d'avance leur prestation ; il n'y a donc pas de besoin en fonds de roulement.



Développement du projet

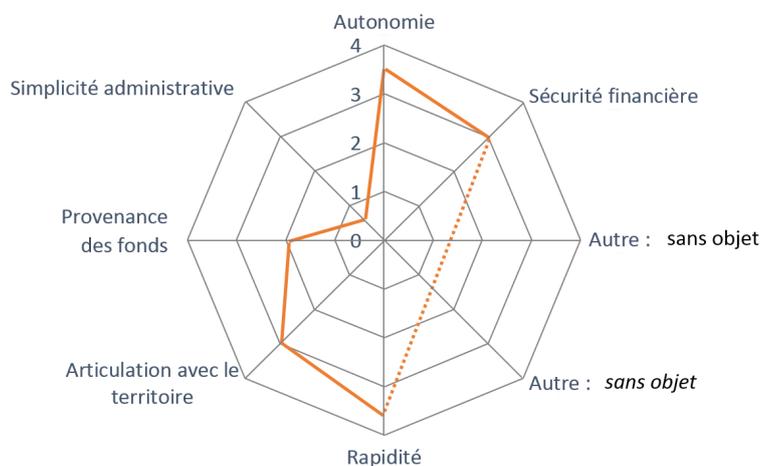
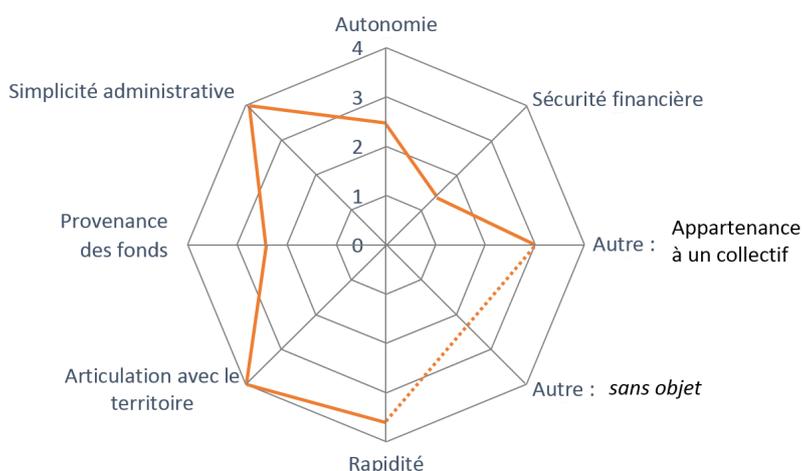
Un projet doit répondre à une demande, une demande qui soit solvable. Il faut que le modèle économique puisse permettre de dégager des résultats pour que le projet dure dans le temps, se pérennise et si possible se développe. Donc à partir du moment où un projet est lancé, se pose la question de l'accompagnement dans le temps du porteur. Dans les financements publics, il faut prévoir cela et pas seulement la sélection des projets à financer au démarrage. Comment permet-on aux porteurs de projet, une fois leur projet lancé, de faire évoluer leur organisation, leurs outils, leur gouvernance... pour que le projet puisse avancer dans le temps. Il ne s'agit pas là d'un accompagnement ponctuel mais des ressources accessibles en permanence pour les aider à faire les bons choix et à se doter des bons outils de pilotage.

4. Les critères du porteur de projet au regard des solutions de financement

Les solutions de financement proposées doivent non seulement être en adéquation avec la nature et le montant du besoin mais aussi avec les critères de choix personnels du porteur de projet en lien avec ses compétences, son éthique, son désir... Pour cela, il a été demandé aux différents groupes de compléter les radars ci-dessous. Ceux-ci permettent d'identifier si le porteur de projet est en mesure ou non de recevoir un financement comportant de fortes contraintes administratives (ex. fonds européens), de connaître son aversion ou non au risque ou encore son désir ou non d'autonomie (ex. ouverture ou non du capital de l'entreprise), etc.

Borne + / SCIC je roule solaire » - Benjamin Lecomte

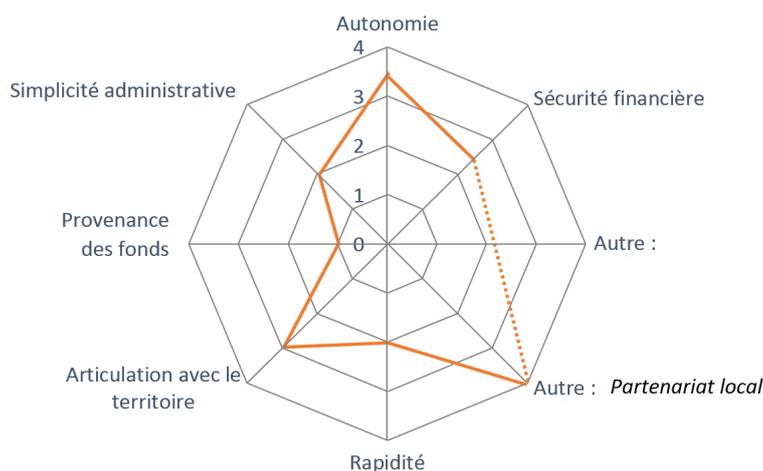
Commentaire du groupe sur l'exercice : Cet exercice n'est pas évident. La compréhension des termes diffère selon la culture des personnes.



Ecurie active – Marie Le Behec

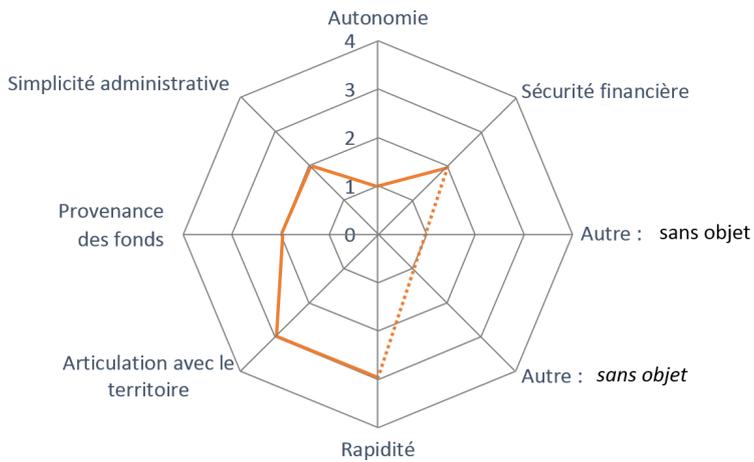
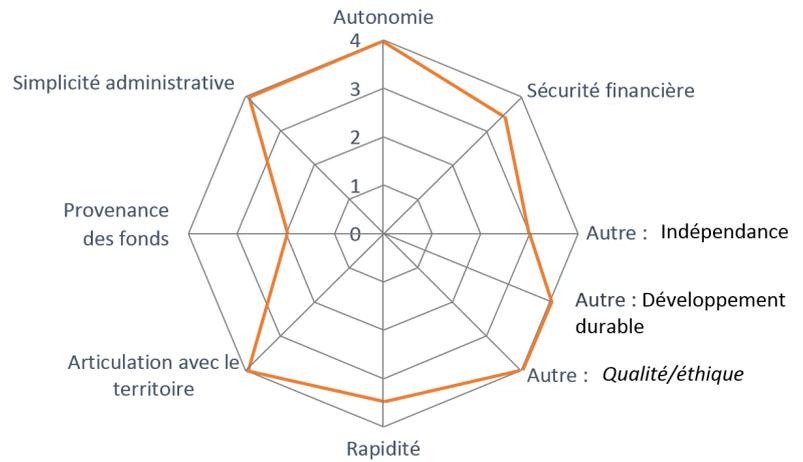
Logement des personnes âgées/ADMR – Ingrid Dautrey

Commentaire du groupe sur l'exercice : Le radar doit être complété par les différentes parties prenantes quand le projet est collectif.



4. Critères du porteur de projet (suite)

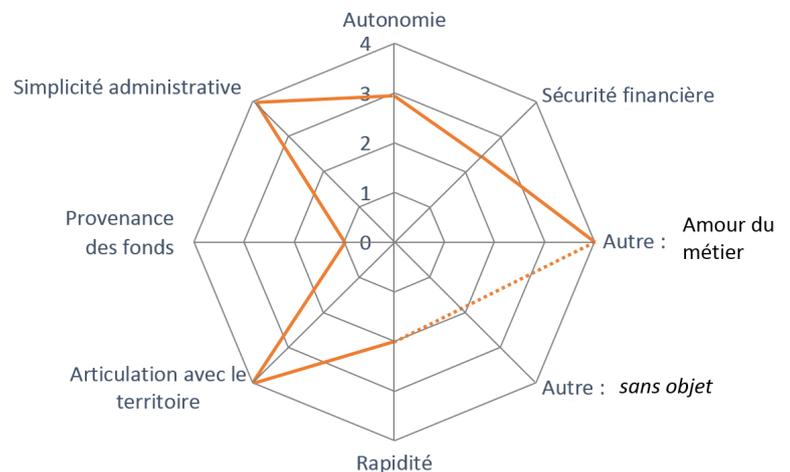
Culture et transformation de verveine bio – Alexandra Petitot



Construction de maison en bois – Philippe Baverey

Commentaire du groupe sur l'exercice : L'outil a permis d'identifier la volonté du porteur de projet d'être accompagné dans la recherche de financement et dans sa relation avec son principal financeur qui devrait être la banque.

Centre de bien-être – Bouchra El Fassal



1. Etudes préalables (faisabilité, de marché) et accompagnement du projet (1/2)

SOLUTIONS	OPERATEURS	AVANTAGES	INCONVENIENTS
Accompagnement et accès à des compétences			
Dispositif local d'accompagnement	Organismes d'accompagnement sélectionnés	Le réseau d'acteurs.	Le nombre de jours d'accompagnement n'est pas toujours adapté.
Réseau local d'accompagnement	Organismes d'accompagnement sélectionnés	Le réseau d'acteurs.	
Réseau CréActeurs 04	Organismes d'accompagnement du 04	Le réseau d'acteurs. L'accompagnement du secteur marchand et non marchand.	
RDT (Réseau de développement technologique) / PTR (Prestation technologique réseau)			Risque de ne pas entrer dans les cases pour en bénéficier.
CAPEA Action et développement	Chambres de métiers et d'artisanat	Proximité.	
Stages	Universités	Accès à des études pointues et peu coûteuses.	
Transfert de technologie	Plateformes technologiques / Universités	Accès à des études pointues et peu coûteuses.	
ARDAN PACA (Actions régionales pour le développement d'activités nouvelles)	CNAM	L'entrepreneur est hébergé par une entreprise. Il reçoit une formation.	Aucun selon les participants.
Mécénat de compétences (mise à disposition de salariés)	Grandes entreprises	Accès à des compétences de qualité. Gratuité.	Risque d'inadéquation avec les attentes du porteur.
Mutualisation de moyens et de compétences	Réseaux d'acteurs, d'entreprises, d'entrepreneurs, de salariés. Groupements d'employeurs.	Coûts réduits.	Le temps de construction du partenariat.
Contrat d'accompagnement	Coopératives d'activité et d'emploi		
Incubateurs, couveuses, pépinières			

1. Etudes préalables (faisabilité, de marché) et accompagnement du projet (2/2)

SOLUTIONS	OPERATEURS	AVANTAGES	INCONVENIENTS
Financement d'études			
Subventions des collectivités locales et publiques	Communes, EPCI, Départements, Région, Etat	Accompagnement de proximité. Diversité des aides.	Complexité administrative. Temporalité. Financements pas toujours garantis.
LEADER	GAL portés par les Pays et PNR.	Gouvernance locale. Guichet unique. Innovation	Complexité administrative. Temporalité. Financements pas toujours garantis.
Micro-crédits	ADIE	Qualité du suivi des porteurs de projet.	
Prêts d'honneur	Plateformes Initiative	Réseau régional de proximité.	Défaillance de remboursement.
NACRE			
Epargne solidaire	Cigales		
Financements participatifs	Plateformes dédiées		
Appels à projet	Fondations		Complexité administrative. Temporalité. Financements pas toujours garantis.



Groupe de travail Ingénierie financière - mardi 1er décembre 2015 à Mison

2. Investissement et aide au démarrage (1/2)

SOLUTIONS	OPERATEURS	AVANTAGES	INCONVENIENTS
Financement des fonds propres			
Apports associatifs	Administrateurs	Pas de coûts. Liberté de l'usage.	Multiplication des acteurs. Risque pris par les administrateurs.
Apport en capital	Apporteurs d'affaires. Business Angel. Organisme de capital risque. Collectivités locales.	Prise de risque. Lié au territoire.	Choix arbitraires. Attentes fortes d'un retour sur investissement.
Prise de capital		Augmentation des fonds propres. Partage du risque.	Perte sur prise de décision.
Prise de capital en SCIC			
Capitalisation des droits au chômage	Pôle emploi		
Compte courant d'associé			
Prêts bancaires			
Prêts bancaires	Coopération financière Banques NEF	Taux. Montant.	Refus. Taux. Garanties.
Prêts d'honneurs	Plateformes Initiative ADIE CIGALE	Taux. Critères avec des valeurs. Remboursement différé. Considéré comme un apport personnel. Effet levier.	Plafond. Critères parfois difficiles.
CIGALE	CIGALE	Apport en comptabilité. Pas d'intérêt.	Rare. Proximité entre CIGALE et projet.
Prêt familial			
Tontine			
Crédit bail	Banques		
DAILLY			
Crédit vendeur	Vendeur		
Prêt brasseur/prêt meunier	Fournisseur		
Micro-crédit personnel			
Avances remboursables			

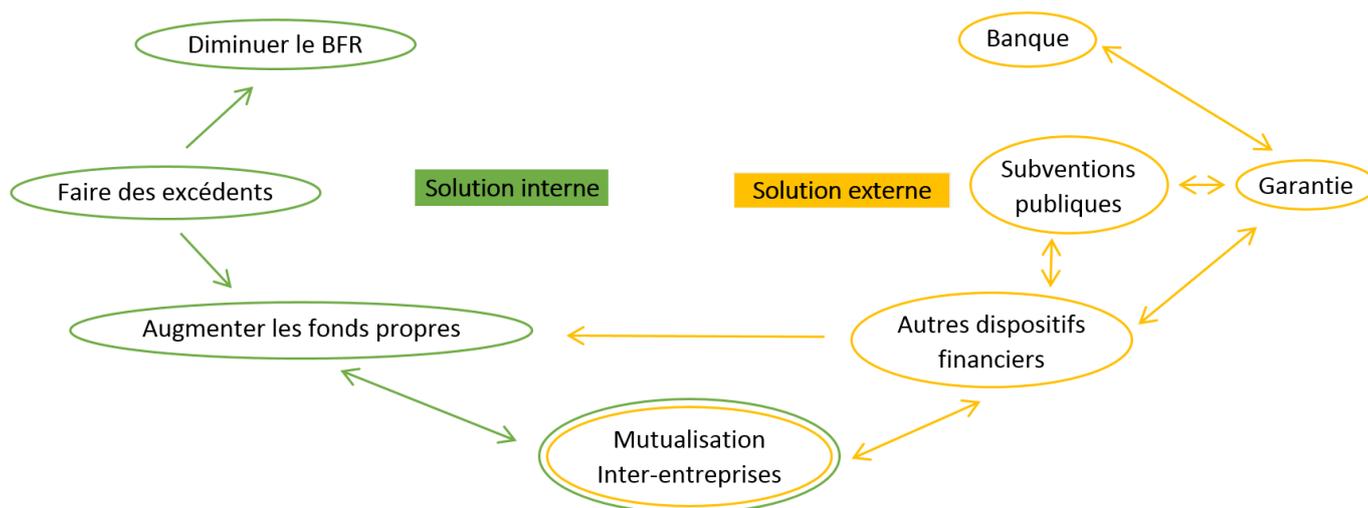
2. Investissement et aide au démarrage (2/2)

SOLUTIONS	OPERATEURS	AVANTAGES	INCONVENIENTS
Subventions			
Subventions privées	Fondations		
Subventions publiques	Collectivités	Légitimité du projet.	Pas d'avance pour certaines subventions. Lourdeurs administratives. Délais
Suventions spécifiques	AGEFIPH		
Dons			
Mécénat	Entreprises. Fondations. Fonds de dotation.	Pas de remboursements.	Risque de détournement du projet. Image perçue.
Financements participatifs	Plateformes de crowdfunding (avec possibilité d'un accompagnement par le réseau BGE, les Plateformes initiative, le Comité d'expansion 05...)	Innovation. Apports moins contraignants. Multiplicité des donateurs. Communication sur le projet.	Levée de fonds aléatoire, incomplète. Nécessite de s'investir. Nécessite un retour aux participants. Calibrage du besoin.
Mécénat de compétences	Grandes entreprises		
Mutualisation			
Portage	Coopératives d'activité		
Coopérative d'investissement (CUMA)			
Autres solutions pour réduire les besoins d'investissement			
Location	Banque Organisme de crédits Opérateurs de location	Moins risqué que l'investissement. Pas d'immobilisation.	Pas subventionnable.
Leasing			

3. Besoin de trésorerie et besoin en fonds de roulement (1/6)

Synthèse des différentes modalités de réponse aux besoins de trésorerie et/ou de fonds de roulement.

Voir détail dans le tableau ci-après.



SOLUTIONS	OPERATEURS	AVANTAGES	INCONVENIENTS
Solutions internes			
Augmenter les fonds propres			
Dégager des excédents d'activités pour constituer un fonds de roulement et trouver de l'autofinancement : augmentation des fonds propres		Le plus sain : assure l'auto financement et la trésorerie.	Les subventions publiques ne le permettent pas. Le marché n'est pas toujours suffisant surtout en phase de développement.
Apport associatif avec droit de reprise (titres associatifs)	Les adhérents, les partenaires, les associés.	Engagement des membres. Le plus citoyen. Sans frais financiers.	Ce sont des dettes qu'il faudra rembourser : bien prévoir les conventions / risque si conflit.
Apport associatif sans droit de reprise (titres associatifs) ou apport en capital	Les adhérents, les partenaires, les associés.	Fonds propres stables.	Prévoir gouvernance.

3. Besoin de trésorerie et besoin en fonds de roulement (2/6)

SOLUTIONS	OPERATEURS	AVANTAGES	INCONVENIENTS
Solutions internes (suite)			
Réduire les besoins en fonds de roulement			
Diminuer et retarder les dépenses			
Retarder les paiements des factures	Les fournisseurs	Sans démarche.	Relation de confiance avec les fournisseurs.
Demander des délais sur les charges sociales	Urssaf, caisses	Sur des grosses sommes périodiques.	Des démarches et des frais éventuels.
Étaler les dépenses (mensualisations)	Fournisseurs	Lissage de la trésorerie. Sans frais.	Prélèvement automatique. Gênant si problème de tréso-
Utiliser le chômage partiel	DIRECCTE	Conjoncturel. Réduction des frais de per-	Lourd et socialement difficile.
Utiliser le dispositif de couveuse	ACTIVIE	Peu de frais de fonctionnement au démarrage.	Réservé au créateur individuel. Limité dans le temps et dans le chiffre d'affaires et d'investissement.
Utiliser les contrats aidés et les formations (CIF)	OPCA, DIRECCTE, Pôle emploi	Facteur de formation et d'insertion.	Masque la réalité, délais et critères d'obtention serrés.
Avoir recours à un arbitrage administratif pour négocier des prêts ou des délais de paiement	Codefi (Comité Départemental d'Examen des difficultés de Financement des entreprises)	Gratuit.	Administratif.
Avoir recours à un dispositif de sauvegarde	Tribunal	Capacité à négocier un étalement de dépenses.	Dispositif un peu long et pas toujours gratuit. Contrainte de gestion ensuite. Limitation du développement de nouveaux projets.
Accélérer l'encaissement des produits			
Faire payer dans les temps les clients ou les subventions	Clients		Cela demande du temps de suivi et de relance. Ce n'est pas toujours possible (délais administratif, mauvais
Faire payer d'avance (réservation, bons d'achat)	Clients	Assure l'activité et la trésorerie.	Risque de cavalerie si pas capable de rendre le service. Pas adapté à toutes les activités.

3. Besoin de trésorerie et besoin en fonds de roulement (3/6)

SOLUTIONS	OPERATEURS	AVANTAGES	INCONVENIENTS
Solutions externes			
Banques			
Découvert bancaire	Banque	Rapide, souple et simple	À négocier, si la situation est saine. Coûteux et limité : pour de courtes périodes.
Prêt Dailly	Banque et subventionneur ou créancier	Avance immédiate des crédits. Moins limité que le découvert.	Plus long. Pour des périodes intermédiaires. Possible seulement si les subventions sont acquises. Pas sur les crédits européens.
Prêt de fonds de roulement moyen terme	Banque	Plus important sur un temps plus long.	Nécessite des garanties. Coût. Engage à plus long terme.
Prêt pour investissement	Banque	Permet d'investir et d'en profiter pour augmenter les fonds propres et la trésorerie : peut diminuer les frais de fonctionnement (achat de locaux plutôt que loyer)	Pas toujours possible d'investir, coût et négociation. Recettes et dépenses étalés sur plusieurs exercices.
Autres dispositifs financiers			
Apport en capital ou fonds propres			
Apport associatif avec droits de reprise	ESIA	Rapide, sans frais.	Constitution d'un dossier, temps d'instruction, complétement de la banque.
Apport en capital solidaire	Clubs d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne Solidaire (Cigales) Clefe (Club Local d'Épargne pour les Femmes qui Entreprennent) Garrigue	Local et accompagnement humain. Sans frais.	Petit projet. Il n'existe pas de CIGALE partout. Gouvernance. Pas pour tous.

3. Besoin de trésorerie et besoin en fonds de roulement (4/6)

SOLUTIONS	OPERATEURS	AVANTAGES	INCONVENIENTS
Solutions externes (suite)			
Autres dispositifs financiers (suite)			
Apport en capital ou fonds propres (suite)			
Apport associatif avec droits de reprise	ESIA	Rapide, sans frais.	Constitution d'un dossier, temps d'instruction, complé-
Apport en capital solidaire	Clubs d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne Solidaire (Cigales) Clefe (Club Local d'Épargne pour les Femmes qui Entreprennent) Garrigue	Local et accompagnement humain. Sans frais.	Petit projet. Il n'existe pas de CIGALE partout. Gouvernance. Pas pour tous.
Apport en capital	Capital risque : comme Provence Business Angels, Capital-risque http://www.pacaemergence.com	Plus gros projets. Apport financier et professionnel.	Peu rural. Très financiers. Sélectif (recherche d'intérêts à termes). Perte d'indépendance.
Participation au capital, fond associatif et/ou capital	Particuliers, familles, amis militants, partenaires	Soutien financier et humain moins limité dans le temps.	Bien négocier les conventions de retrait. Mode de gouvernance à prévoir Nécessite communication et persuasion.
Prêts			
Prêts, participation au capital, fonds associatifs et ou capital	Plateforme de Crowdfunding	Élargit le cercle des contributeurs. Simplicité.	Coûts des services. Savoir qui choisir.
Prêt d'honneur à taux zéro, ou bonifié : prêt fond de roulement, aide au démarrage...	Plateforme local pour l'emploi	Rapide, sans frais.	Aléatoire, petits projets, plutôt création.
Prêt NACRE	Etat via Plateformes Initiatives, Boutique de gestion.	Sur 60 mois sans intérêt (prêt d'honneur).	Pour les chômeurs, créateurs ou repreneurs seulement, bénéficiaires de l'ACCRES.

3. Besoin de trésorerie et besoin en fonds de roulement (5/6)

SOLUTIONS	OPERATEURS	AVANTAGES	INCONVENIENTS
Solutions externes (suite)			
Autres dispositifs financiers (suite)			
Prêts (suite)			
Prêts	ADIE	Pour les créateurs en difficulté. 5 000 euros à taux 0 dans un deuxième temps.	Cher au début : 9 % en complément d'apport d'autres (familles, partenaires). Pas pour tout le monde.
Prêts	Particuliers, familles, amis militants, partenaires	Souple et peu onéreux.	Parfois risqué si pas cadré. Nécessite communication et persuasion. Savoir comment s'y prendre.
Micro prêts solidaires	Plusieurs structures (cf. http://www.finansol.org)	Prise de risque partagé, peu chers.	Pas toujours présentes sur le 05, souvent spécialisées, critères d'intervention stricts sur le fond.
Dons			
Dons privés	Particuliers, fonds de dotation.	Tout bénéficiaire.	Forte concurrence, à qui s'adresser.
Mécénat financier ou de compétences	Fondations, fonds de dotation et entreprises	Gratuit. Sommes plus conséquentes.	Il faut rentrer dans les clous : à qui s'adresser, savoir convaincre... Délais plus longs.
Sponsoring	Entreprises locales	Immédiat. Petites sommes. Réduit les besoins de trésorerie. Gratuit	Démarchage nécessaire : beaucoup de temps pour de petites sommes.
Garanties			
Garantie d'emprunt	ESIA, Fonds JEREMIE PACA	Peut diminuer les frais bancaires et les risques.	Constitution d'un dossier, temps d'instruction. Complément de la banque.
Subvention, aides publiques			
Avance de subvention	Organisme public, fondation	10, 50 ou 60 % d'avance	Le solde n'est versé qu'au terme de l'exécution du projet : remboursement proratisé si action non terminée... Les frais financier ne sont pas éligibles aux subventions.

3. Besoin de trésorerie et besoin en fonds de roulement (6/6)

SOLUTIONS	OPERATEURS	AVANTAGES	INCONVENIENTS
Solutions externes (suite)			
Autres dispositifs financiers (suite)			
Subvention, aides publiques (suite)			
Produit constaté d'avance ou fonds dédiés sur projets pluriannuels	Organisme public, fondation ; donneur d'ordre	Permet d'encaisser les avances sur plusieurs années. Evite les délais de mise en place des crédits annuels. Lissage pluriannuel des projets. Convention pluriannuelle d'objectif (CPO) garantit.	Risque de cavalerie (imputation d'un projet sur l'année 1 sans report des fonds dédiés ou des produits constatés d'avance sur l'année 2...).
Subventions spécifiques	AGEFIPH	Gratuit.	Réservé à certains publics et certains projets.
Utiliser l'indemnité ARS (Allocation de reclassement spécifique)	Pôle emploi	Couvre les frais personnels en démarrage d'activité.	Ce n'est pas prévu pour l'activité mais pour la personne. N'est réservée qu'aux chômeurs créateurs.
Mutualisation de moyens			
Mutualiser les compétences et les frais de structures	Coopératives d'activité	Faible coût de la structure pour une activité.	Limité à une activité individuelle et souvent tertiaire.
Mutualiser la gestion des RH et des compétences	Groupement d'employeurs	Partages des coûts et des compétences.	Partage des risques.
Mutualiser des moyens logistiques	Groupement d'intérêt économique	Souple, partage des frais, du matériel, des locaux.	Partage des risques.
Mutualiser la trésorerie et les projets	Groupement, GIE, association	Plus grande surface financière, et capacité de négociation, lissage des trésoreries, mutualisation de compétences.	Nécessite de la confiance : risque de la solidarité.
Mutualiser les projets	Partenariat	Être plus efficaces et entraide immédiate.	Peu formalisé.

4. Investissement et aide au développement (1/2)

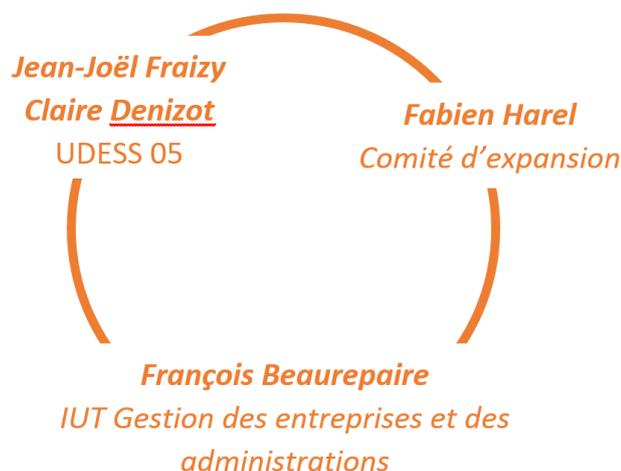
SOLUTIONS	OPERATEURS	AVANTAGES	INCONVENIENTS
Financement des fonds propres			
PARGEST (capital risque)	URSCOP	Taux faible.	Réservé aux SCOP et SCIC.
Fonds coopératifs	URSCOP	Entraides entre les entreprises coopératives.	Réservé aux entreprises coopératives.
PACA Emergence (Capital risque)			
Investissements familiaux			
Prêts bancaires			
Daily	Banque	Permet une avance de trésorerie.	
Prêt d'honneur	Réseau Entreprendre PACA	Sans contrepartie.	
Prêt d'honneur croissance	Plateformes Initiatives	Taux.	
Prêts dans le cadre de programmes de revitalisation	Etat (DIRECCTE)	Taux 0% Création d'emplois	Accès difficile.
FISO (Fonds pour l'innovation sociale)	ARII (Agence régionale pour l'innovation et l'internationalisation des entreprises)	Avance remboursable. Taux d'intérêt. Suivi. Pas de remboursement si échec. Remboursement différé sur 12 à 24 mois.	Non connu à ce jour.
CREASOL (prêt bancaire avec prêt d'honneur associé)	Caisse d'épargne	Pas de demande de garantie. Faible taux d'intérêt.	Montant plafonné à 10 ou 15 000 euros.
Garanties bancaires			
JEREMY (fonds de garantie)			

4. Investissement et aide au développement (2/2)

SOLUTIONS	OPERATEURS	AVANTAGES	INCONVENIENTS
Subventions			
Réserve parlementaire		Pas de contrepartie.	Politique
Subventions publiques	EPCI / Région / LEADER		
Subventions spécifiques	CARSAT (caisse d'assurance retraite et de la santé au travail)		Cahier des charges précis : respect de la sécurité des travailleurs, dépenses éligibles spécifiques
Sponsoring			
Mutualisation			
GCSMS (groupement collectif social et médico-social) / GIE / GESS		Economie d'échelle.	
Accompagnement			
DLA	Objectif + 04 Adhela CBE		
RLA		Prise en charge par le réseau. Caractère partenarial. Effet réseau.	Montants restreints.



Avec toutes ces solutions, pourquoi les besoins des porteurs ne trouvent pas toujours de solutions ?



Quels sont les obstacles auxquels font face les porteurs de projet dans leur recherche de solution de financement ?

Complexité des aides et dispositifs

« On a un catalogue hallucinant d'aides, de dispositifs. Les acteurs de l'accompagnement à la création d'entreprises, marchandes ou non, font face à une complexité telle qu'il est difficile d'y voir clair. » *Fabien Harel, Comité d'expansion 05*

Délais de versement des subventions publiques

« Les porteurs de projet font face à des circuits administratifs de plus en plus complexes et à des délais de versement des subventions publiques de plus en plus longs ; ce qui pose des problèmes de trésorerie aux associations. » *Claire Denizot, UDESS 05*

Difficulté de circulation de l'information en raison du statut de juge et partie de certains organismes

« On a un foisonnement des solutions et un foisonnement des acteurs. Ce qui m'étonne c'est le statut de juge et partie de certains organismes. On a des acteurs qui proposent des produits et qui les mettent en œuvre. On a souvent des créateurs qui disent qu'ils se sentent happés par les structures. La difficulté de circulation de l'information vient notamment de là : si un organisme propose un financement et qu'il est l'opérateur de ce financement, il n'a pas intérêt à orienter le porteur de projet vers d'autres solutions. » *François Beaurepaire, IUT Gestion des entreprises et des administrations*

Des solutions de financement sont-elles encore à inventer ou à promouvoir spécifiquement ?

Rechercher des solutions alternatives au prêt bancaire et à la subvention

Le Comité d'expansion 05 a conduit des travaux en 2014-2015, dans le cadre du programme LEADER du GAL du Pays gapençais, sur les solutions à développer afin de **mobiliser l'épargne locale** en faveur des projets du territoire. Quant à l'UDESS 05, son projet « Solidarité financière en acte » s'est intéressé à la recherche de solutions pour le problème plus spécifique de financement et de **gestion de la trésorerie par les associations**. Vous trouverez ci-dessous leurs propositions.

Crowdfunding ou financement participatif

« On s'est posé la question de la création d'une plateforme de crowdfunding pour poster tous les projets locaux, en lien avec la plateforme Particeep. Mais quand on s'est intéressé au modèle économique, on s'est vite aperçu qu'il fallait un volume de projets extrêmement important pour pouvoir générer suffisamment de recettes et payer les personnes affectées au fonctionnement de la plateforme. Il faut générer un chiffre d'affaire de 100 à 200 euros/an. Si on considère qu'on prélève 8% sur une levée de crowdfunding, vous imaginez le nombre de projets qu'il faudra générer pour faire vivre la plateforme de crowdfunding. Donc on s'est dit qu'il valait mieux valoriser les plateformes déjà existantes. Les Plateformes Initiatives ont signé un accord, comme les boutiques de gestion, avec plusieurs plateformes de crowdfunding plutôt orientées sur le prêt, un peu sur le don. En revanche, sur la prise de capital dans les entreprises, il y a un certain nombre de plateformes qui le permettent. Il y a là de nombreuses possibilités offertes sur lesquelles il faudrait acculturer les acteurs locaux. Une CIGALE par exemple peut entrer sur une plateforme de crowdfunding et l'investissement de la CIGALE peut être démultiplié via cet outil. » *Fabien Harel, Comité d'expansion 05*

Mécénat d'entreprise et fonds de dotation territorial

« Sur le mécénat, il y a des solutions possibles qu'il faut faire connaître auprès des entreprises et des experts comptables pour essayer de faire émerger localement un fonds de dotation qui valoriserait du mécénat d'entreprises du territoire. Celles-ci verseraient dans un pot commun pour lequel il y a une défiscalisation possible à hauteur de 60%. Cela permettrait de soutenir des activités d'intérêt général. Par exemple, des entreprises se sont retrouvées autour du théâtre de La Passerelle à Gap. » *Fabien Harel, Comité d'expansion 05*

Fonds de garantie territorial

« La Meurthe et Moselle a mis en place un fonds de garantie territorial. Ce fonds de garantie permet de faire face à des avances de trésorerie pour les porteurs de projet. Des travaux sont peut-être à conduire sur cet outil dans le cadre de LEADER. » *Fabien Harel, Comité d'expansion 05*

Livret d'épargne locale

« Les livrets d'épargne locale sont maintenant bien installés sur le territoire. Les épargnants savent que l'épargne placée sur ce livret servira l'économie locale. » *Fabien Harel, Comité d'expansion 05*

Prêt de fonds entre associations

« Pour remédier aux problèmes de trésorerie auxquels font face les associations, on a envisagé la solution d'un regroupement entre associations permettant le prêt de fonds entre les structures. Cette solution évite de recourir au réseau bancaire et aux frais financiers que cela engendre. C'est tout à fait légal et réalisable en raison d'une temporalité des besoins qui est différente selon les associations. » *Claire Denizot, UDESS 05*

Veiller à la structure du plan de financement

Consolidation des fonds propres

« Ce qui est important c'est la structure des fonds propres car les fonds propres créent un effet levier. Si les collectivités publiques peuvent apporter des moyens sous forme de fonds propres telles que des avances remboursables, cela faciliterait l'accès des porteurs de projet à des prêts bancaires. C'est ainsi un soutien public qui est démultiplié. » *François Beaurepaire, IUT Gestion des entreprises et des administrations*

Sur-financement des projets au départ

« Dans le parcours du créateur, une des principales difficultés est la durée du financement, des coûts et du risque encouru. C'est peut-être une chose que vous allez avoir du mal à prendre en compte mais les porteurs doivent sur-financer leur projet. Moi, je leur donne un conseil, « trichez, sur-financez votre projet ». L'idée est que si le porteur de projet doit financer 1 000, il faut essayer d'obtenir 1 200-1 500 pour pouvoir gérer la part du risque. Quand on conduit un projet, on évalue les ressources qui sont nécessaires mais rarement le risque. Le moment où l'on crée le projet, c'est un moment extraordinaire qui ne se renouvellera pas car c'est le moment où l'on va toucher le maximum d'argent dans les meilleures conditions. Le jour où le projet commence à ne pas atteindre les résultats prévisionnels, les conditions de financement sont drastiques. Donc si on a sur-financé le projet, on a la possibilité d'amortir une 1^{ère} mauvaise année et de continuer. Je sais que c'est difficile à attendre pour des financeurs. » *François Beaurepaire, IUT Gestion des entreprises et des administrations*

Débat sur le sur-financement des projets :

« C'est assez dangereux de surévaluer les plans d'investissement pour avoir plus que nécessaire parce que si vous percevez plus que nécessaire, la totalité de la subvention ne vous sera pas versée, parce que vous n'avez pas justifié de l'atteinte du budget. » *Boris Courant, Région Provence-Alpes-Côte d'Azur*

« On nous demande 20 % d'auto-financement. On ne nous permet pas de faire des bénéfices sur les projets puisque ceux-ci ne peuvent pas être excédentaires. Dans ces conditions, si on n'avait pas sur-financé un certain nombre de dossiers, aucune des associations bénéficiaires de ces fonds ne serait présente aujourd'hui puisqu'aucune n'aurait jamais pu financer la part d'auto-financement. Il a donc bien fallu sur-financer un certain nombre de choses pour arriver à avoir un peu de fonds propres. » *Jean Horgues-Debat, ADRETS*

Réduction des charges fixes

« Au démarrage d'un projet, ce qui est important également c'est d'éviter les charges fixes. Il faut flexibiliser au maximum pour minimiser la part du risque. Si le projet a du mal à démarrer et les charges fixes sont importantes, le seuil de rentabilité risque d'être difficilement atteint. Il faut pour cela privilégier la location : pourquoi investir dans du matériel si on peut le louer ? Au démarrage c'est peut-être plus prudent. » *François Beaurepaire, IUT Gestion des entreprises et des administrations*

Quels travaux conduire collectivement pour faciliter la mobilisation des solutions adéquates ?

Elaborer une base de données sur les solutions existantes / sur les intervenants financiers

Deux positions différentes ont été exprimées sur la création d'outils de connaissance des solutions existantes et des acteurs. La 1^{ère} consiste à élaborer une base de données des solutions qui puisse être consultable par les porteurs de projet et les acteurs de l'accompagnement. La 2^{nde} privilégie une base de données des intervenants financiers avec qui entrer en dialogue sur les besoins et les solutions de financement.

« L'idée est d'avoir un moteur de recherche dans lequel on rentre un ou deux critère(s) en fonction du porteur de projet et de l'aiguiller vers un ou deux dispositifs plutôt que de le perdre dans des méandres. C'est dans la logique de gagner du temps. » *Fabien Harel, Comité d'expansion 05*

« Nous avons de nombreux dispositifs à la Région qui sont au service des projets. Il ne faut pas venir frapper à la porte de la Région avec une idée de dispositif. C'est dans le dialogue que l'on aura entre vous porteurs et nous chargés de mission, que l'on déterminera le ou les dispositif(s) qui répondrai(ent) le mieux à vos besoins. L'essentiel c'est moins d'avoir un listing des dispositifs que des personnes ressources à contacter et avec qui entrer en dialogue. C'est la même chose avec ESIA qui dispose d'un grand nombre d'outils et c'est dans le dialogue avec ESIA que l'on peut identifier l'outil adéquat. » *Boris Courant, Conseil régional Provence-Alpes-Côte d'Azur*

« Au sein d'une même institution, la communication n'est pas toujours réalisée ; il faut donc frapper à tout un tas de portes pour avoir une information. Il y a donc des réformes et des améliorations à faire, y compris dans les collectivités publiques pour plus de communication et de transversalité dans leur approche. » Jean Horgues-Debat, ADRETS

Partager l'information sur les solutions de financement entre structures de l'accompagnement

« Peut-être qu'une des pistes est de travailler avec les structures d'accompagnement pour mieux partager l'information sur les solutions de financement et éviter de se retrouver en difficulté face à certains porteurs de projet. » Fabien Harel, Comité d'expansion 05

« L'important est de travailler dans le cadre d'un partenariat notamment avec les institutions publiques mais aussi avec les intervenants privés au niveau territorial. Cette coopération permettrait de diffuser, d'essaimer des outils expérimentés à un endroit vers d'autres porteurs de projet. » Jean-Joël Fraizy, UDESS 05

« Il y a des outils qui existent et qui sont très intéressants comme celui de l'APCE. Il faut dire aux porteurs de projet d'y aller. Les centres des impôts disposent également d'informations et de personnes chargées de renseigner les porteurs de projet. Il y a aussi l'INSEE qui a ouvert le site ODIL (Outil d'aide au diagnostic d'implantation locale) dédié aux porteurs de projet ; ceux-ci peuvent faire des études démographiques sur le secteur qui les intéresse. Je pense aussi à la Banque de France. » François Beaurepaire, IUT Gestion des entreprises et des administrations



Favoriser les coopérations entre acteurs de l'accompagnement

> Développer une culture commune

« La méthode utilisée aujourd'hui est complètement duplicable pour que dans 2 ans on ait une culture commune des outils mobilisables avec une appréciation qualitative de l'adéquation entre les solutions et les porteurs de projet. Cette séance de développement d'une culture commune, c'est précieux et ça pourrait être organisé *a minima* une fois tous les 6 mois dans les 2-3 ans qui viennent. » Fabien Harel, Comité d'expansion 05

> Favoriser les coopérations entre urbain et rural

« Il faut qu'on apprenne à mieux travailler ensemble pour ne pas aller chacun en concurrence. Mais un certain nombre d'organismes sont très citadins et ne viennent en milieu rural qu'une fois de temps en temps. De ce fait l'information est difficile à faire passer. Ces organismes doivent venir nous voir et à nous aussi de les inviter collectivement pour ne pas venir en ordre dispersé. Il y a un effort d'organisation collectif pour inviter les organismes régionaux à venir nous rencontrer sur les territoires et éviter de demander systématiquement aux porteurs de projet de descendre à Marseille. » Jean Horgues-Debat, ADRETS

> Mutualiser l'offre d'accompagnement

« Un des enjeux est la mutualisation de l'accompagnement entre structures d'accompagnement. Effectivement il y a des comportements de captation des porteurs de projet qui obéissent à différentes logiques notamment à celle des financeurs à qui il faut rendre des comptes. La question est de savoir comment on fait autour d'une table, autour d'un porteur de projet avec les différents accompagnants ? Il y a de nombreuses sources d'information mais comment permet-on aux porteurs de projet d'y avoir accès ? Il ne manque pas d'accompagnants mais il y a aurait une indéniable plus-value à ce que ces accompagnants développent une culture commune, partagent leurs compétences et offrent un service mutualisé aux porteurs de projet. C'est là-dessus qu'il faut travailler. » Tristan Klein, PILES 04

Quel accompagnement pour que le besoin trouve sa solution ?

Trois situations fictives, mais inspirées de situations réelles, dans lesquelles se trouvent les porteurs de projet ont été proposées aux participants grâce à la complicité d'animateurs et de membre de conseils de développement. Nos 3 complices étaient répartis dans la salle, formant ainsi un triangle.

1^{er} temps : Chaque participant était invité à se placer à proximité du ou des porteur(s) de projet qui décrivaient selon lui le mieux la réalité vécue en région.

2nd temps : Chaque participant était invité à se déplacer vers la situation « rêvée » à condition d'indiquer les actions qu'il compte mettre en œuvre pour changer la situation actuelle.

Michel, créateur d'activité – Modèle du libre marché

« Moi j'ai un super projet. J'y crois à fond, je sais qu'il est très bon. Par contre, j'ai bien noté qu'il y avait énormément de dispositifs et d'accompagnateurs. Donc je vais faire la tournée des popotes pour essayer de mettre à profit au maximum ces différents dispositifs et ses différents accompagnateurs. J'ai trop peur qu'on me pique mes idées et j'ai peur de me faire phagocytter par un accompagnateur. Donc moi, je ne veux pas me faire avoir. »

Céline, créatrice d'activité – Modèle du porteur de projet-client

« Contrairement à Michel, je n'ai pas le temps de faire la tournée de toutes les popotes. Je suis très occupée et mon idéal serait d'avoir un accompagnateur qui suive mon projet de A à Z. J'aimerais ne pas avoir à faire le tour des accompagnateurs du territoire ; ce serait un travail énorme de connaître tous ces acteurs et de les rencontrer. Avec un petit peu de chance je tomberai sur un bon accompagnateur dès le début. »

Audrey, créatrice d'activité – Modèle de l'approche territoriale

« Ce que tu décris Céline me fait peur. Et si cet accompagnateur ne convient pas avec toutes ses idées... j'aurais trop peur de me laisser embarquée. Par contre, j'ai vu un truc sur facebook, c'est super : c'était la « Fête des projets » au CMCL de Gap. J'y suis allée et là j'ai trouvé plein d'infos sur les accompagnements, les financements. En plus, tous les accompagnateurs étaient là, j'ai pu discuter avec eux et leur présenter mon projet. Et tout était clair d'un coup. On m'a dit à qui je devais m'adresser. En plus, j'ai rencontré une personne du Pays Gapençais qui m'a dit de venir et qu'elle allait organiser une réunion avec tous les acteurs, l'Etat, la Région, le Département, les consulaires, la boutique de gestion. »

La situation actuelle selon les dires des participants

Trois représentants du Conseil régional et de conseils départementaux : « Voici notre vision du territoire : les porteurs de projet font la tournée des popotes... »

Pierre Degrange, ESIA : « Beaucoup des sollicitations de porteurs de projet que nous recevons sont dues à une information qu'ils ont reçue d'autres organismes. Nous avons peu de sollicitations en direct. Nous sommes peu identifiés sauf pour des projets de TPE. En effet, sur certains types de dispositifs, ESIA est bien identifié et les personnes concernées viennent directement nous voir. »



Groupe de travail Ingénierie financière - mardi 1er décembre 2015 à Mison

Laurence Simian, Relais de service public du Pays A3V : « J'accueille des porteurs de projet au stade de l'idée. Ces porteurs ne se sont souvent pas encore renseignés. Parfois j'accueille des demandeurs d'emploi et je leur demande s'ils ont pensé à la création d'entreprises comme solution à leur recherche d'emploi. Nous avons beaucoup d'activités saisonnières sur nos territoires et la création d'activité peut être une solution. Donc parfois, les personnes ne sont pas dans une réflexion de création d'entreprises ; ils sont complètement ignorants de tous les dispositifs qui existent. Alors c'est à nous de faire la passerelle avec les organismes qui existent. Le problème c'est que pour les personnes que je reçois, il n'y a pas que le financement qui est une source de problèmes, mais tout le parcours de la création et tout ce qui découle après. »

Jonathan Duffaud, IRCE : « C'est plutôt moi qui vais chercher des porteurs de projet. Ils me sont rarement envoyés. Je vais chercher des chefs d'entreprises qui sont dans notre cible c'est-à-dire une jeune entreprise qui veut se développer ou un entrepreneur qui a un projet de développement. On essaie de faire une ingénierie globale de son parcours. Il arrive qu'en fin de parcours, nous invitons différents financeurs pour découvrir les projets et les conduire à se positionner sur tel ou tel financement. Cela inverse le rapport, ce n'est pas au porteur de projet d'aller frapper à toutes les portes. »

Coralie Seweryn, Pays Serre-Ponçon Ubaye Durance : « On accompagne les porteurs de projet. Et je suis d'accord que si on n'est pas dans les réseaux, on n'est pas accompagnés directement sur son projet. »

Un représentant d'un Conseil départemental : « On accueille des porteurs de projets perdus qui ne sont pas dans les réseaux. Mon rôle est effectivement de leur donner des ficelles. Je pense que le financement, c'est qu'une goutte d'eau. C'est d'abord le projet et ensuite on voit le financement. Ensuite il y a des personnes comme Michel qui sont à fond, qui sont sûr d'elles, moi je les rattrape parce qu'elles ne connaissent pas tout. Elles foncent et elles peuvent autant de casser la figure qu'une personne qui n'y connaît rien. Justement parce qu'elles sont trop sûr d'elles et qu'il y a plein de choses qu'elles n'ont pas envisagé. »

Maxime Chabal, Boutique de gestion : « Michel m'est apparu comme quelqu'un de très motivé. Et pour moi, le créateur d'activité est cette personne qui a envie de se renseigner, d'aller faire le tour des popotes, de se renseigner. Dans nos accompagnements sur les stratégies financières, il faut remettre le porteur de projet au cœur pour ne pas lui mâcher tout le travail, à lui aussi de se bouger pour aller chercher ses financements, savoir ce qui existe, etc. »

Sandra Troupenat, GAL Alpes et Pré-Alpes d'Azur : « Je suis sur deux territoires : l'un le Parc naturel régional où j'ai l'impression que les porteurs de projet sont un peu perdus et ne savent pas ce qui existe et l'autre le Pays, où les porteurs de projet connaissent plus les réseaux. »

Karine Manuel, Pays Sisteronais-Buëch : « Le Pays et le GAL sont identifiés pour leurs financements mais rarement comme des points ressources pour aiguiller les porteurs de projet vers les accompagnateurs adéquats. »

La situation idéale selon les participants

François Beaurepaire : « Il faut qu'on arrive à passer d'une économie opportuniste à une économie un peu plus collective. Il faut passer d'une situation où les porteurs de projet sont seuls dans leur parcours à celle où les structures sont mises en réseau et coopèrent. »

Charlie Divry, GAL du Pays Durance Provence : « Pour être visible comme un point ressources pour les porteurs de projet, et non seulement comme une source de financements, il faut simplifier et adapter notre communication. »

Karine Manuel, Pays Sisteronais-Buëch : « La mise en réseau est véritablement une plus-value pour nos territoires. »

Un participant : « Appuyer l'animation des groupes locaux qui regroupent des porteurs de projet mais aussi des techniciens de plusieurs structures. Par exemple, sur l'agriculture, nous allons inviter l'ADEAR, la chambre d'agriculture, etc. On essaie de mettre autour de la table différentes structures pour arriver à ce qu'il y ait une intelligence collective. »

Laurence Simian, Relais de service public du Pays A3V : « Travailler en partenariat. Nous organisons des permanences décentralisées sur notre territoire pour les porteurs de projet. Les locaux sont gratuits et les organismes d'accompagnement sont les bienvenus.

Participants

NOM	PRENOM	STRUCTURE	FONCTION	TELEPHONE	MAIL
BAMEULE	Matthieu	Communauté de communes Vallée des Baux-	Chargé de mission		matthieu.bameule@ccvba.fr
BEAUREPAIRE	François	IUT Gestion des administrations et des entre-	Enseignant		francois.beaurepaire@univ-amu.fr
BELLEVILLE	Marianne	GAL Grand Verdon	Chef de Projet LEADER	04 92 73 12 97	leader@pays-a3v.net
BERTULETTI	Camille	Pays Serre Ponçon,	Chargée de mission	04 92 44 15 12	c.bertuletti@pays-sud.fr
BESSON	Robert	Conseil de développement	Membre		besson.r@wanadoo.fr
BIDALOT	Laëtitia	SPORT OBJECTIF PLUS	Chargée de mission	04 92 32 50 78	clausesociale@objectifplus.org
BLANC	Jean-François	Ligue de l'enseignement 04	Responsable Vie Associative	04 92 30 91 06	jean-francois.blanc@laligue-alpesdusud.org
BOUJIN	Véronique	Communauté d'agglomération Arles Crau Ca-	Chargée de mission Economie sociale et solidaire	04 86 52 60 36	v.boujin@agglo-accm.fr
BRANCAZ	Emmanuelle	Parc national des Ecrins	Chargée de mission Développement local	04 92 40 20 17	emmanuelle.brancaz@ecrins-parcnational.fr
BRUNETIERE	Arnaud	Pays Serre-Ponçon Ubaye Durance (S.U.D.)	Gestionnaire LEADER		a.brunetiere@pays-sud.fr
CHABAL	Maxime	Accès Conseil	Directeur		maxime.chabal@acces-conseil.org
CLAMENS	Lise	Conseil régional Provence-Alpes-Côte d'Azur	Chef de projet territorial	04 88 73 68 91	lclamens@regionpaca.fr
COUEDIC	Aurélien	ADSCB	Chargé de mission Vie associative	04 92 20 32 31	adscb@free.fr
COURANT	Boris	Conseil régional Provence-Alpes-Côte d'Azur	Chargé de mission	04 88 79 65 19	bcourant@regionpaca.fr
DAVIN PONCELET	Stéphanie	Communauté de communes du Pays des Ecrins	Directrice Service développement économique et services aux publics	04 92 23 11 17	s.davinponcelet@cc-paysdesecrins.com
DE CHILLY	Diane	Pays Sisteronnais-Buëch	Chef de projet Leader	04 92 61 49 36	gal@pays-sisteronnais-buech.fr
DE CLEBSAT-TEL	Céline	Pays Sisteronnais-Buëch	Animatrice Conseil de développement	04 92 61 49 86	info@pays-sisteronnais-buech.fr

Participants

NOM	PRENOM	STRUCTURE	FONCTION	TELEPHONE	MAIL
DEGRANGE	Pierre	ESIA Provence-Alpes-Côte d'Azur	Chargé d'expertise		pdegrange@esia.org
DENIZOT	Claire	Union départementale de l'économie sociale et solidaire	Chargée de mission		claire.denizot@udess05.org
DIVRY	Charlie	Pays Durance Provence	Animateur LEADER	04 92 30 81 40	c.divry@durance-provence.fr
DUBAR	Cécile	Initiative Alpes du Sud	Directrice		cecile@initiative-alpesdusud.com
DUBREUIL	Sylvie	CBE du Sud Luberon	Chargée de mission	06 85 57 84 90	sdubreuil@cbesudluberon.com
DUFFAUD	Jonathan	IRCE	Responsable de l'antenne de Gap	07 86 86 96 17	j.duffaud@irce-paca.com
ESCOFFIER-HETMANCZYK	Muriel	Conseil régional Provence-Alpes-Côte d'Azur	Chargée de mission	04 42 02 66 96	mescoffier@regionpaca.fr
FACHE	Valérie	Communauté de communes de Serre Ponçon	Adjoint au Maire - Commune de l'Espinasse	06 52 02 56 30	valerie.fache@gmail.com
FELL	Frédérique	Pays Gapençais	Chef de projet LEADER	04 92 53 46 16	leader@pays-gapençais.com
FOL-GUTIERREZ	Alexandra	Pays de Haute-Provence	Chargée de mission LEADER		alexandra.fol@paysdehauteprovence.com
FORTOUL	Amandine	Pays Serre Ponçon,	Gestionnaire Pays	04 92 44 15 01	a.fortoul@pays-sud.fr
FRAIZY	Jean-Joël	Union départementale de l'économie sociale et solidaire	Chargé de mission		jean-joel.fraizy@udess05.org
FREZEL	Julia	Cellule d'animation du Réseau rural Provence-Alpes-Côte d'Azur	Animatrice	04 88 73 78 62	jfrezel@regionpaca.fr
GOSSET	Jean-Yves	CIGALES de Chabre	Gérant		asso.laragne@fedes05.admr.org
GOUDET	Jean-Michel	EGEE		04 92 52 42 96	goudet.jean-michel@neuf.fr
GUILLORY	Hugues	ADELHA	Délégué général	06 37 14 99 41	hugues.guillory@laligue-alpesdusud.org
HARDY	Bertrand	Chambre des Métiers et de l'Artisanat des Hautes Alpes		04 92 51 06 89	b.hardy@cmar-paca.fr

Participants

NOM	PRENOM	STRUCTURE	FONCTION	TELEPHONE	MAIL
HAREL	Fabien	Comité d'expansion 05	Directeur	04 92 53 30 30	fabienharel@comite-expansion05.fr
HORGUES-DEBAT	Jean	ADRETS	Directeur	04 92 51 07 19	jhorgues-debat@adrets-asso.fr
HOUZE	Mathilde	Cellule d'animation du Réseau rural Provence-	Coordinatrice	04 88 73 68 53	mhouze@regionpaca.fr
KHAROYAN	Elodie	Conseil départemental du Var	Chargée de projets développement rural	04 83 95 52 34	ekharoyan@var.fr
KLEIN	Cloé	Pays Serre Ponçon,	Chargé de mission Tourisme	04 92 81 15 56	c.klein@pays-sud.fr
KLEIN	Tristan	PILES 04 Digne	animateur	04 92 34 73 42	tristan.klein@educagri.fr
LAFONT	Julien	Communauté de communes du Pays des	Pépinière d'entreprise	04 92 23 20 59	j.lafont@cc-paysdesecrins.com
LEMAS	Ingrid	Conseil départemental des Alpes de Haute-Provence	Service Tourisme - aides aux hébergements touristiques		i.lemas@cg04.fr
LEROY	Maurice	Terre de Liens	Trésorier	09 53 76 89 83	gap05000@gmail.com
LUIGGI	Pascale	Communauté de communes du Pays de	Chef de projet développement ZRR	04 93 60 49 47	pluiggi@paysdegrasse.fr
MAC VEIGH	Catherine	Commune de Turriers	Secrétaire de mairie	04 92 55 11 28	mairie.turriers04@wanadoo.fr
MACLE	Caroline	Pays Grand Briançonnais	Chargée de mission LEADER	04 92 45 50 18	c.macle@paysgrandbrianconnais.fr
MANENT	Philippe	Chambre de Commerce et d'Industrie Alpes-de-	Responsable de service	04 92 30 80 85	p.manent@digne.cci.fr
MANUEL	Karine	Pays Sisteronais-Buéch	Directrice	06 13 49 39 89	kmanuel@pays-sisteronais-buech.fr
MARAVAL	Myriam	Conseil régional Provence-Alpes-Côte d'Azur	Chargée de mission Territoire (Pays et SCoT d'Arles, référente Pays SUD et Arles), Chef de projet programmation Leader 2007-		mmaraval@regionpaca.fr

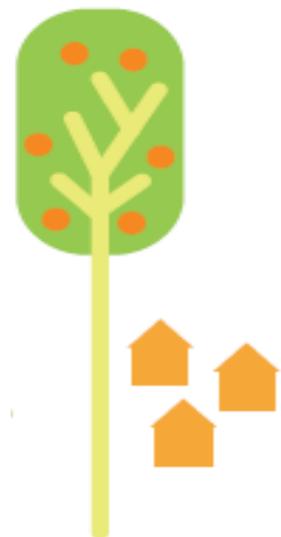
Participants

NOM	PRENOM	STRUCTURE	FONCTION	TELEPHONE	MAIL
MARTEL	Guilhem	Objectif Plus ESS	Chargé de mission	04 92 32 50 78	appui@objectifplus.org
MATHE	Joris	Pays de la Provence Verte	Coordinateur-gestionnaire	04 98 04 12 22	leader@paysprovenceverte.fr
MEYER	Laurent	Communauté de communes du briançonnais	Chargé de mission	06 42 74 38 23	l.meyer@ccbrianconnaiss.fr
MICHEL	Francine	Pays Gapeçais	Présidente du Pays, Maire		-
MONIER	Karine	Conseil départemental du Var			kmonier@cg83.fr
MONTROZIER	Catherine	Chambre d'Agriculture des Hautes-Alpes			catherine.montrozier@hautes-alpes.chambagri.fr
MOURET	Julie	GAL Pays d'Arles	Gestionnaire LEADER	06 89 12 15 90	j.mouret@ville-arles.fr
NABOKOFF	Alexandre	Communauté de communes La Motte du Caire Turriers	Animateur du Relais de services publics	09 63 52 67 32	rsplamotteturriers@orange.fr
NOGUER	Joëlle	PNR des Baronnies Provençales	Direction administratif et financier		jnoguier@baronnies-provencales.fr
OBRECHT	Vanessa	Cellule d'animation du Réseau rural Provence-Alpes-Côte d'Azur	Gestion des marchés et budget		vobrecht@regionpaca.fr
PAUL	Catherine	Chambre de commerce et d'industrie du Var	Développement territorial	06 7021 01 56	catherine.paul@var.cci.fr
PENINOU	Guillaume	Chambre de Métiers et de l'Artisanat	Chargé de développement économique	04 92 51 06 89	g.peninou@cmar-paca.fr
PERIGOIS	Flore	Pays Durance Provence	Gestionnaire LEADER		f.perigois@durance-provence.fr
PIFFARETTI	Sylvie	Préfecture des Hautes-Alpes			sylvie.piffaretti@hautes-alpes.gouv.fr
POMMIER	Marianne	Conseil régional Provence-Alpes-Côte d'Azur	Chef de projet territorial, Service Initiatives Territoriales et Démarches Participatives	04 88 73 68 55	mpommier@regionpaca.fr
ROLLAND	Mathilde	SMAEMV	Cellule Leader		leader.ventoux@smaemv.fr
ROUBAUD	Muriel	SMAEMV	Cellule Leader	04 90 63 22 74	muriel.roubaud@smaemv.fr

Participants

NOM	PRENOM	STRUCTURE	FONCTION	TELEPHONE	MAIL
ROUBAUD	Muriel	SMAEMV	Cellule Leader	04 90 63 22 74	muriel.roubaud@smaemv.fr
ROUGON	Nathalie	SMAEMV	Chef du service Maîtrise d'ouvrage déléguée	04 90 63 22 74	mod@smaemv.fr
ROUSSEAU	Michel	Pays du Grand Briançonnais	Membre du comité de programmation LEADER	04 92 20 11 83	mrousseau1@me.com
ROUSSELLE	Audrey	Pays Gapençais	Chargée de mission Conseil de développement et services	04 92 52 03 32	developpement@pays-gapençais.com
SAINT-AMAN	Julien	Pays Gapençais	Direction	04 92 56 46 14	direction@pays-gapençais.com
SCHOULLER	Philippe	Communauté de communes Lure Vançon Durance	Chargé de mission		philippe.schouller@gmail.com
SEWERYN	Coralie	Pays Serre-Ponçon Ubaye Durance (S.U.D.)	Directrice	04 92 81 15 54	c.seweryn@pays-sud.fr
SIMIAN	Laurence	Relais de Service Publics Pays A3V	Coordinatrice	04 92 89 10 23	eref-st-andre@wanadoo.fr
THERET	Chloé	Pays d'Arles	Gestionnaire LEADER		c.theret@ville-arles.fr
THOLIN	Christine	Chambre de Commerce et d'Industrie du Var			christine.tholin@var.cci.fr
TOURTET	Charlène	Pays Dignois	Gestionnaire LEADER		leader@paysdignois.fr
TROUPENAT	Sandra	Parc Naturel Régional	Animatrice LEADER		stroupenat@pnr-prealpesdazur.fr
VALLON	Muriel	Conseil régional Provence-Alpes-Côte d'Azur	Chargée de mission	04 91 57 54 54	mvallon@regionpaca.fr
VOISIN	Sarah	Pays Vallées d'Azur Mer-cantour	Chargée de missions		svoisin@alpesdazur.fr
YENERSOY	Yasemin	Parc Naturel Régional	Gestionnaire LEADER		yenersoy@pnr-prealpesdazur.fr

Rendez-vous
le **jeudi 28 avril à Gap**
pour la 2^{ème} rencontre
du groupe de travail
Ingénierie financière



Pour en savoir plus

Cellule d'animation du Réseau rural régional

reseaurural@regionpaca.fr

Mathilde HOUZE

mhouze@regionpaca.fr / 04 88 73 68 53