

COMPTE-RENDU DES TRAVAUX DE LA RENCONTRE NATIONALE DES FINANCEURS SOLIDAIRES

JEUDI 26 ET VENDREDI 27 JANVIER 2017

MONTPELLIER

TABLE RONDE

« TOUR D'HORIZON DE L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL ET SOLIDAIRE ET DE LA FINANCE SOLIDAIRE : CONTEXTE, ENJEUX ET PERSPECTIVES »

- Amandine ALBIZZATI – La NEF
- Virginie GUILMINOT – Les Fées Spéciales
- Guillaume VIANDIER – Finansol
- Jean DELOUR – Crédit Coopératif
- Kamel SACI – Midi-Pyrénées Actives

Modérateur :

Sylvain BALLESTER – ABSO Conseil

La plus-value des financeurs solidaires face aux faibles taux d'intérêts des banques

Après avoir mis en évidence des éléments de contexte majeurs dans le repositionnement et la reconsidération du modèle économique des financeurs solidaires (taux faibles des banques, apparition de nouveaux outils de financement, attractivité croissante de certains secteurs dont les banques se méfiaient autrefois, la lourdeur réglementaire croissante...), il s'agit de mesurer l'impact de ces derniers sur les problématiques actuelles des financeurs solidaires : fragilisation des modèles économiques, visibilité des outils de financement, coordination entre les différents acteurs de la finance solidaire.

Les premiers échanges ont démontré que même si les taux faibles pratiqués par les banques ont pu fragiliser les modèles économiques des financeurs solidaires, notamment via la disparition des revenus de placements, ils représentent également une aubaine dans la mesure où les épargnants n'ont plus grand intérêt à épargner auprès des banques et auront tendance à chercher un gain autre que monétaire, au profit de projet à utilité sociale.

Un point a également été fait sur les positionnements respectifs des acteurs de la finance ; les structures dites de capital-risque, qui interviennent en fonds propres et quasi-fonds propres et dont la prise de risque est bien plus importante, ne s'adressent pas au même public que les banques classiques. Non seulement les outils de financement et leurs fondements juridiques sont différents, mais les capital-risqueurs ont une plus-value non négligeable qui justifie en grande partie leur taux d'intérêt élevé : l'accompagnement des porteurs de projets, en amont et en aval de l'apport en fonds. Il a également été rappelé que beaucoup d'entrepreneurs sociaux accordent de l'importance au fait d'être soutenu par des financements issus de l'épargne solidaire afin d'avoir une certaine « cohérence entre l'objet social du projet et ses sources de financement ».

Quelques pistes évoquées :

- S'outiller pour réaliser des prêts plus importants et augmenter le volume de financement.
- Appeler les épargnants à sacrifier une partie de leur rémunération.
- Développer des activités qui ne sont pas liées à la fluctuation des taux.
- Creuser la piste de la gratuité au travers des fondations et du mécénat.

Comment promouvoir les outils des financeurs solidaires ?

L'élément clé, non seulement lors des échanges de la table ronde, mais également tout au long des deux journées de travail, est le besoin d'accroître la visibilité des financeurs solidaires et d'améliorer leur promotion. Il semble que le créneau le plus stratégique est donc de favoriser la coopération entre les réseaux de banques partenaires et les financeurs solidaires.

A noter l'exemplarité de certaines initiatives dans ce sens : Initiatives Mouvées, Transition Citoyenne, « Les entrepreneurs engagés » de France Active, le travail mené par le Labo ESS en Franche-Comté.

Comment améliorer et fluidifier les relations entre les financeurs solidaires eux-mêmes et entre les financeurs solidaires et les réseaux d'accompagnement ?

L'idée d'organiser des co-financements via des pôles de financeurs solidaires sur les territoires a été soumise, sur la base de ce qui se fait dans le Nord-Pas-de-Calais, ou sur la Bourse au financement (système de mise en relation via l'organisation de tours de tables avec des grilles d'éligibilité selon les outils) qui avait été envisagée il y a quelques années tout en veillant à ne pas doubler les accompagnements mais à les coordonner.

Témoignage : Virginie Guilminot, Les Fées Spéciales

SARL Coopérative avec 5 trimestres d'exercices. Production de film d'animation.

« Accompagnée par la BGE qui ne connaissait pas du tout le modèle coopératif, j'ai découvert Alter'Incub qui nous a aidé à formuler et préciser notre projet. Donc la première année, nous avons été accompagnés par Alter'Incub et l'URSCop pour consolider notre modèle économique.

Je n'y connaissais rien. Mon métier c'était de produire des films, je ne connaissais pas la gestion ! Haut de bilan reste un gros mot pour moi !

Avec la patience et la gentillesse de nos accompagnateurs, nous avons défini notre modèle économique à travers certaines formations et des jeux sérieux (gestion, stratégie financière...). Nous sommes passés au travers des mailles du filet des financeurs solidaires. Nous ne voulions pas trop emprunter et démarrer avec de la prestation, qui nous permettrait d'amorcer notre activité.

Nous avons fait un petit emprunt avec le NACRE à taux zéro, auquel nous avons adossé un emprunt au crédit coopératif (pas à taux zéro). L'harmonisation des accompagnements est une belle idée car nous avons été beaucoup accompagnés mais j'ai répété les mêmes choses souvent alors que je ne comprenais pas forcément. Cela aurait pu être optimisé.

Aujourd'hui, nous allons passer sur la production de films qui nécessitent plus de fonds propres donc je vais devoir comprendre ce que sont les tours de table etc. »

ATELIERS

LE CROWDFUNDING

Les échanges se sont déroulés en deux temps, le premier n'incluant pas les acteurs du crowdfunding présents (1001PACT et jadopteunprojet.com) pour laisser la possibilité à chacun de s'exprimer librement. La seconde partie de l'atelier a permis aux représentants des plateformes présentes d'expliquer leurs activités, leurs enjeux et leur vision.

Conclusions de cet atelier

- Prioriser les objectifs pour un partenariat pertinent et efficient
- Des logiques différentes mais pas incompatibles
- Echelle différentes : nationale pour les plateformes, locale et proche des projets pour les financeurs
- Un nouvel acteur qui souligne nos défauts
- Et les plateformes de dons alors ?

Des formats de partenariats sont désormais envisagés, sur la base de ceux déjà existants entre 1001PACT, Garrigue et Autonomie & Solidarité. Il reste à savoir s'il est possible d'envisager une collaboration plus étroite et éventuellement si des actions peuvent être considérées au niveau collectif.

MODELE ECONOMIQUE ET FINANCEMENTS EUROPEENS

Face à la fragilisation de leurs modèles économiques directement liée au faible taux d'intérêt, les structures de capital-risque doivent trouver de nouveaux moyens de justifier leurs taux d'intérêts élevés :

- Prise de risque élevée face au non remboursement et au taux de perte
- Intervention en haut de bilan : les besoins auxquels les banques classiques ne répondent pas
- En comparaison, la finance participative a des taux souvent situés entre 7 et 9%. Il faut donc communiquer davantage !

Des inquiétudes concernant les garanties ont également été évoquées. La garantie BPI ne présente pas que des avantages ; les conventions annuelles sont souvent envoyées à mi-année et exclue certains secteurs (immobilier, agricole). D'autres possibilités ont été citées, comme les garanties des collectivités pour le secteur immobilier ou la garantie européenne EASI (uniquement pour les prêts).

Les financements européens

Cet atelier a permis de mettre en lumière auprès de nos structures, la possibilité de faire appel à des financements européens. Il existe une ligne spécifique pour l'ESS dans le **volet innovation technologique et innovation sociale**.

Trois conditions pour que le montage soit accessible :

- La structure doit avoir reconsidéré son modèle économique et son business plan sur au moins 3 ans
- Dissocier la question des budgets de fonctionnement (charges générales de structures) des moyens du financement du projet
- Respecter la démarche projet : indicateurs de suivi réguliers etc.

Cela requière donc à la fois de l'ingénierie au montage et de l'ingénierie administrative.

Intervention de Philippe FOSSAT, expert en financements européens

« Deux de vos prérequis font que la plateforme de la finance solidaire que vous constituez, et/ou un ou plusieurs de vos organismes pris séparément, sont éligibles aux fonds européens comme levier du développement économique, social et solidaire que vous portez, collectivement ou séparément :

1) Le portage d'une alternative à la mondialisation financière de l'activité économique par le soutien au développement d'une économie sociale et solidaire support fondamental d'une économie inclusive. Étonnamment c'est la priorité des priorités de la stratégie Europe 2020.

2) La posture d'innovation sociale et de remise en travail d'un modèle économique de finance solidaire susceptible d'accompagner des solutions durables économiques, sociales et environnementales à la crise économique, écologique et sociale qui frappe l'Europe. C'est le deuxième critère principal d'éligibilité défini par la stratégie Europe 2020.

Très clairement, en terme structurel, collectivement ou séparément, vous êtes éligibles à des fonds structurels comme le FSE et le FEDER. Ainsi qu'à des programmes thématiques comme Erasmus en termes de développement des ressources humaines, ou Horizon 2020 en termes de R&D, d'innovation sociale et économique. »