



# Le guide du financement ESS en Loire-Atlantique

SYNTHÈSE DE L'ÉVÉNEMENT « LA HALLE DES FINANCEURS »

PARCOURS ÉMERGENCE

## La Halle des financeurs

→ Les Ecosolies et leurs partenaires ont organisé la Halle des financeurs le 22 octobre 2021.

→ Cet événement a rassemblé des porteurs de projet en phase de lancement (parcours Emergence) et des entreprises avec un projet de développement (parcours Accélération).

→ Cette fiche mémoire fait état des échanges et apports produits au sein du parcours Emergence de l'événement.

Cet événement a été organisé en partenariat avec France Active Pays de la Loire, Scop de l'Ouest, Crédit Mutuel Loire-Atlantique Centre Ouest, La Nef et avec le soutien opérationnel et financier de la Caisse d'Épargne Bretagne Pays de Loire.

## Sommaire

|                                                                                                                       |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Panorama des financements pour les projets ESS                                                                        | 2  |
| Appréhender des subventions publiques dans son plan de financement                                                    | 6  |
| Associations : comment tisser une relation de confiance avec les fondations et les acteurs de la protection sociale ? | 9  |
| Projets innovants, quels financements pour expérimenter et se lancer ?                                                | 12 |
| Qu'est-ce qu'un investissement à impact ?                                                                             | 15 |
| Préparer son premier rendez-vous avec un financeur                                                                    | 16 |



# Panorama des financements pour les projets ESS

**Objectifs : se repérer parmi les financements existants, repérer les acteurs clés, comprendre leur logique d'intervention afin de nourrir sa stratégie de financement et avoir les bons réflexes quand on rencontre un financeur.**

## Les intervenant.es présent.es

**Céline Allain, conseillère entreprises et associations chez France Active Pays de la Loire**  
De l'émergence au développement, France Active donne aux entrepreneurs les moyens de s'engager sur leur territoire en les accompagnant dans leurs problématiques financières et en mettant à leur disposition les financements les plus adaptés à leurs besoins.

[www.franceactive.org](http://www.franceactive.org)

**Julien Lecouturier, conseiller grands comptes à La Nef**

Cette banque coopérative finance des projets écologiques, sociaux et culturels de manière transparente et éthique.

[www.lanef.com](http://www.lanef.com)

**Elodie Landat, déléguée régionale des CIGALES**

Les clubs d'investisseurs pour une gestion alternative et locale de l'épargne solidaire (CIGALES) sont des structures de capital risque solidaire qui soutiennent la création et le développement des entreprises locales à plus-values sociales.

[www.cigales.asso.fr](http://www.cigales.asso.fr)

**Simon Dufour-Emmanuel, président fondateur de BAMe**

BAMe – Bon à manger, ensemble ! – est une entreprise d'insertion qui propose des solutions de restauration en entreprise. Au-delà de cette entreprise, le projet s'appuie aussi sur l'association Full Good qui défend l'accès à une alimentation saine.

[www.bame.fr](http://www.bame.fr)

## Y a-t-il des spécificités dans le financement des projets d'ESS ?

Les projets relevant de l'économie sociale et solidaire sont pluriels : en fonction de leur statut et de leur secteur d'activité, les modes de financements diffèrent. Nombreux sont les projets d'ESS avec un **modèle économique hybride** c'est-à-dire des ressources financières qui peuvent venir de la vente de prestations, des subventions, des dons, du mécénat ou de la valorisation du temps des bénévoles.



## Penser sa stratégie de financement : la base de tout projet économique même ESS

Cadrer son projet permet d'identifier les besoins de financement. **La stratégie de financement est une transcription de son projet en chiffres.** Poser rapidement des chiffres sur son projet est une des étapes clés de toute démarche entrepreneuriale, cela permet de le matérialiser.

Des outils clés permettent de traduire cette stratégie et de la partager avec des partenaires :

- **Le budget prévisionnel**, pour projeter l'activité sur une année et matérialiser ses objectifs.
- **Le plan de financement**, pour lister les besoins à financer (types d'investissements, montants, financeurs) au démarrage du projet puis sur plusieurs exercices comptables.
- **Le plan de trésorerie**, pour anticiper les besoins de financement de l'activité mois par mois en fonction des prévisions d'activités et des financements obtenus.

Quand ces éléments sont posés, c'est le bon moment pour solliciter des financeurs.



## Construire et cultiver sa relation avec ses financeurs

### CHOISIR LES FINANCEURS À RENCONTRER

En début de parcours entrepreneurial, le porteur de projet doit poser une réflexion pour identifier quels partenaires financiers sont primordiaux à rencontrer et ce qu'ils peuvent apporter au projet. Ce premier questionnement permet déjà d'envisager une relation partenariale et donc de convaincre plus facilement.

« Les notions de finance sont incontournables. On gère de l'argent public, on a des comptes à rendre. Dès le début, il faut savoir s'entourer, créer des relations, se faire accompagner si on ne maîtrise pas ces éléments... car ça reviendra après »

*Simon Dufour - BAME*

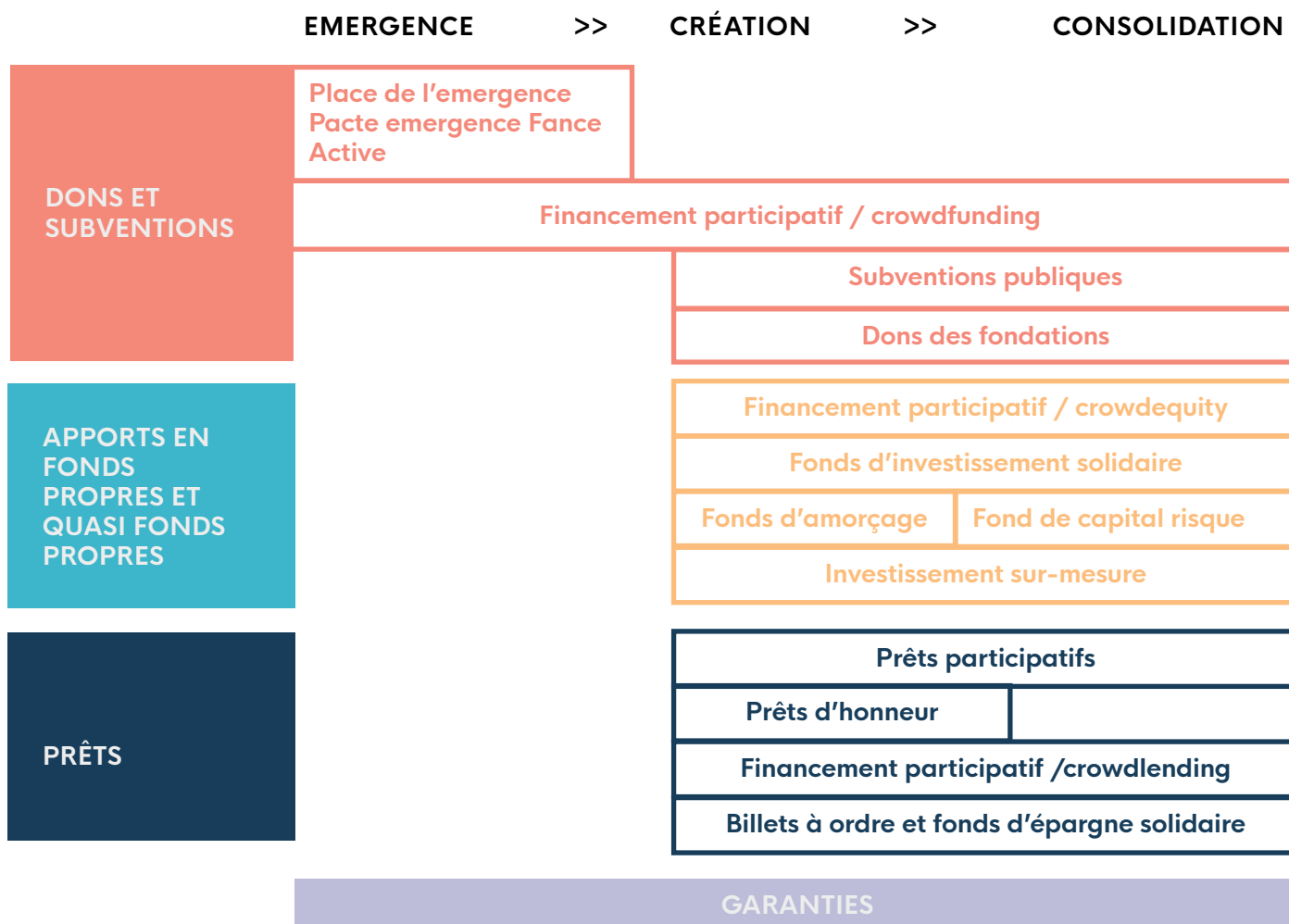
### LE 1ER RENDEZ-VOUS : DÉMONTRER LA CRÉDIBILITÉ DE SON PROJET, DONNER CONFIANCE ET ENVIE

L'enjeu du premier rendez-vous : rendre compréhensible le projet, démontrer que l'on maîtrise son offre, son marché, ses clients ou ses bénéficiaires, la concurrence, traduire les éléments financiers de son projet via des outils.

### COMMENT INITIER UN TOUR DE TABLE FINANCIER ?

Les réseaux d'accompagnement peuvent être en appui, mais **c'est au porteur de projet d'être à la manœuvre** pour inviter et organiser un tour de table financier. Les partenaires financiers vont communiquer entre eux sur le projet.

## QUELS FINANCEMENTS POUR DÉMARRER SON ACTIVITÉ ?



### LES FINANCEMENTS NON REMBOURSABLES

En région nantaise, deux dispositifs ante-crédation permettent le soutien aux initiatives sociales et innovantes : **Place de l'émergence et Nantes ESS Factory**<sup>1</sup>. Ces financements permettent de prendre le temps d'ingénierie nécessaire à la mise en place de projets de l'ESS.

Les **subventions** servent des projets à impact fort, principalement des associations. Il est important d'aller chercher les subventions qui répondent à ses besoins et qui correspondent à sa proposition de valeur. Elles témoignent également de la crédibilité à du projet. L'intérêt est de permettre de lancer son projet en amont grâce à ces financements.

<sup>1</sup> Cf. partie « Projets innovants, quels financements pour expérimenter et se lancer ? »

Les **campagnes de financement participatif** peuvent compléter des apports personnels, c'est également un gage de confiance pour les financeurs. Il en existe plusieurs, généralistes ou sectorielles. Pour se repérer, on peut se référer à **Financement Participatif France**, le réseau national de ces plateformes et acteurs de la finance participative.

Les **droits au chômage** pour les demandeurs d'emploi indemnisés par Pôle emploi sont souvent précieux. Cela permet d'avoir une indemnité mensuelle et c'est un gage d'investissement personnel. Dans la perspective d'embauches, des aides à l'emploi peuvent également être mobilisées.

## LES FINANCEMENTS REMBOURSABLES

Les **prêts d'honneur** sont des prêts personnels permettant également de compléter un apport personnel. Ils sont attribués par Initiative France et par le Réseau Entreprendre et peuvent aller jusqu'à 50 000 € sur une durée de 15 ans. Au-delà du financement, ils apportent également de la légitimité au projet.

Le **prêt bancaire** financera la création puis le développement des structures. En fonction de ce qu'on finance, la durée et le montant ne sera pas la même. On ne finance pas de la même manière l'achat d'un véhicule et des travaux de rénovation d'un bâtiment. Il faut réfléchir cet emprunt pour qu'il n'impacte pas la trésorerie de la structure.

## LES FINANCEMENTS VIA LA PRISE DE PARTICIPATION

Dans l'ESS on retrouve des structures de capital-risque solidaire qui prennent des parts minoritaires dans la structure, souvent avec des programmes d'accompagnement en parallèle. C'est par exemple le cas des CIGALES, groupement de particuliers mettant leur épargne en commun pour soutenir des entreprises sociales.

D'autres fonds d'investissement, plus classiques, peuvent avoir des sensibilités pour les entreprises sociales pour les projets de développement durables. Si on ouvre son capital, on ouvre aussi sa gouvernance. Il est important de répondre aux objectifs du projet et des investisseurs, mais également de conserver sa majorité.

## RESSOURCES POUR ALLER PLUS LOIN

### Être en veille, s'acculturer, se former

- La plateforme ESSOR Pays de la Loire
- Le portail Bpifrance Création
- Les podcasts de la NEF, Prêt à tout
- Le site de France Active et notamment le Centre de ressources DLA Financement
- Le portail Avise.org et notamment la rubrique Se faire financer

### Se faire accompagner

- Les Ecosolies : parcours Popcorn, Incubateur
- Le Parcours entrepreneur : mis en place par la Région et mis en œuvre par la BGE, CCI, CMA. Les acteurs France active, Initiative Nantes sont parties-prenantes.
- Les Coopératives d'activités et d'emploi (CAE)



# Appréhender des subventions publiques dans son plan de financement

**Objectifs : avoir une meilleure connaissance des différents financements publics, connaître les critères et les modalités d'intervention, trouver le bon interlocuteur et construire sa relation sur la durée.**

## Les intervenantes présentes

### **Maïté Cosnard, directrice d'Eléo Conseil**

Ce cabinet de conseil est spécialisé dans les financements européens : montage et suivi, recherche de financement, formation et sensibilisation.

[www.eleo-conseil.eu](http://www.eleo-conseil.eu)

### **Stéphanie Arnaud, chargée de développement local innovant (programme européen LEADER) au Syndicat Mixte du SCoT et du Pays du Vignoble Nantais**

Le programme européen de développement LEADER - Liaisons entre actions de développement de l'économie rurale – accompagne les territoires ruraux à réaliser des projets de développements innovants et partenariaux. Dans le Pays du Vignoble Nantais, une démarche d'accompagnement de l'innovation sociale a été mise en place dans ce cadre.

### **Laëtitia Geneste, co-fondatrice et gérante de L'Atelier des Langes**

L'association L'Atelier des Langes favorise l'utilisation des couches lavables auprès des familles et des professionnels de la petite enfance en proposant un service de location, collecte et entretien.

[www.latelierdeslanges.fr](http://www.latelierdeslanges.fr)

## Un financement public lié à une politique publique et un territoire d'actions

### **UNE COLLECTIVITÉ FINANCIERA UN PROJET PRIVÉ SI CELUI-CI REMPLIT UNE MISSION D'INTÉRÊT GÉNÉRAL**

- Se poser la question de l'intérêt général de son projet : A qui je rends service ? Est-ce que je crée de l'emploi ? Mon projet a-t-il une plus-value écologique ?
- Savoir l'expliquer au financeur public

### **LES COLLECTIVITÉS LOCALES INTERVIENNENT SUR DES PÉRIMÈTRES GÉOGRAPHIQUES DIFFÉRENTS**

- Se poser la question de l'échelle de territoire de son projet est également indispensable pour bien cibler les collectivités locales à rencontrer

### **LES PRINCIPALES COMPÉTENCES DES COLLECTIVITÉS**

- **Région** : aides directes aux entreprises, innovation, environnement, formations professionnelles, réseaux transports, équipements des lycées
- **Département** : insertion par l'activité économique (IAE), action sociale, handicap, personnes âgées, équipements des collèges
- **Intercommunalité** : développement économique, et de plus en plus de compétences sur des champs qui concernent l'ESS (mobilité, éco circulaire, numérique, ...)
- **Commune** : compétences générales, interlocuteur de proximité notamment pour les associations

Il faut intégrer une double lecture : **géographique** (le territoire d'intervention) et par **compétences** des collectivités (politiques publiques). Pour cela, il ne faut pas hésiter à se faire accompagner pour appréhender le panorama des politiques publiques. !

#### RESSOURCES POUR ALLER PLUS LOIN

- Plateforme ESSOR Pays de la Loire
- Site de la Région Pays de la Loire, avec les différentes aides classées par thématique



#### Comment faire si mon projet est transversal et concerne plusieurs politiques publiques différentes ?

Identifier les différentes politiques publiques et financeurs concernés et aller se présenter auprès d'eux. Par exemple, L'Atelier des Langes concerne la petite enfance, la transition écologique, l'ESS, l'économie locale. Laëtitia Geneste conseille d'« aller frapper à toutes les portes ! »

#### Les interlocuteurs dans les collectivités : quelles portes d'entrées et relations ?

##### « JOUER SUR LE BINÔME ÉLU / TECHNICIEN »

Les regards politiques et techniques sont intéressants à croiser, leurs approches sont différentes et complémentaires. Pour Laëtitia Geneste, « On n'a pas les mêmes écoutes, les mêmes échanges. Les techniciens peuvent faire remonter les besoins aux élus... C'est un travail de longue haleine. »

##### « PRÉPARER SON RENDEZ-VOUS, SE DONNER DES OBJECTIFS CLAIRS »

Très sollicités par les porteurs de projets, les élus et techniciens ont besoin de savoir ce que les porteurs de projets leur demande. Rester sur une simple présentation du projet est inutile autant pour le porteur de projet que pour le technicien qui le reçoit. Stéphanie Arnaud parle ainsi de « **système de réciprocité à créer** », qui peut prendre des formes aussi différentes que du conseil, de la mise en relation, de l'appui à l'ingénierie, du financement...

« **Tout le monde leur demande de l'argent !** », attention à la manière d'interpeller les financeurs publics et le discours à tenir lors de ces rencontres. « *Regarder votre projet du point de vue de l'œil public ! Sachez adapter votre discours. Le poste que vous allez financer, c'est le moyen pas l'objectif* » conseille Maïté Cosnard.

#### Les financements publics pour lancer son projet d'ESS

##### LES DISPOSITIFS PUBLICS DE SOUTIEN À L'ÉMERGENCE

Se référer au panorama de la conférence introductive pour identifier les différentes subventions pouvant soutenir le démarrage d'un projet.

Pour exemple, dans cette phase de démarrage, L'Atelier des Langes a reçu un financement de **Nantes ESS Factory**, pour l'amorçage de son projet. La Ville de Nantes via le **Fonds à l'émergence** a financé les premiers investissements nécessaires au démarrage de l'activité. En répondant à un appel à projet « économie circulaire » de l'**ADEME**, des financements supplémentaires ont conforté la phase de lancement.

## LES FINANCEMENTS EUROPÉENS

Il existe 2 types de financements européens :

### 1) Les programmes d'actions

**communautaires** : des programmes communs à tous les pays. Il s'agit principalement d'Erasmus+ et d'Horizon Europe.

**2) Les fonds structurels** : qui relèvent de la politique de cohésion européenne. Les programmes sont différents d'une région à une autre, d'un pays à l'autre.

→ **FSE** (formation pro, insertion, décrochage scolaire)

→ **FEDER** (innovation, mobilité, aqua culture et pêche)

→ **FEADER - LEADER** (projets locaux). Pilotage par les communautés de communes

### A RETENIR

- Répondre à ces programmes, c'est proposer des projets à financer, et non pas une structure. La logique est différente d'une demande de subvention de fonctionnements.
- Pas d'appels à projets actuellement. De nouveaux programmes se préparent pour la période 2021/2027
- Les sujets phare : le numérique, la transition écologique



## Zoom sur le Programme Leader : un financement obtenu par l'Atelier des Langes dans le Vignoble nantais

- Co-financement Europe et Région Pays de la Loire.
- Programme de proximité coordonné par la communauté de communes qui assure l'animation locale : accueil des porteurs de projet, accompagnement au montage des dossiers, mise en réseau.
- Finance des projets sur des territoires ruraux.
- Programme qui finance : du temps d'ingénierie, des frais de fonctionnement et de l'investissement.

### Limites et points de vigilance

- Les conditions de versement des aides publiques : qu'il s'agisse de subventions de fonctionnement ou de financements européens, il est indispensable de travailler sur son plan de trésorerie. Selon les aides, les financements seront versés de manière partielle ou rétroactivement et sur justificatifs.
- Le cumul des aides publiques : attention aux règles, au risque de sur-financer des projets ou des actions.
- La recherche de financements, un travail de longue haleine sur la durée : pour Laëtitia Geneste « **C'est encore un travail du quotidien. Des relations à entretenir pour être connu et reconnu sur les territoires** ».

# Associations : comment tisser une relation de confiance avec les fondations et les acteurs de la protection sociale ?

**Objectifs : comprendre les modalités d'intervention des fondations et acteurs de la protection sociale et mieux comprendre le type de relation qui s'instaure et qui dépasse le simple lien financeurs-financés.**

## Les intervenantes présentes

**Nicole Guélard, chargée de développement des activités sociales chez AG2R La Mondiale**

Cet acteur de la protection sociale soutient des projets via leur programme d'action sociale, en lien avec les personnes âgées et personnes handicapées : aide aux aidants, habitat, prévention santé, retour à l'emploi.

[www.ag2rlamondiale.fr](http://www.ag2rlamondiale.fr)

**Alexia Maury-Segard, déléguée générale de la Fondation Après Demain**

Fonds de dotation familial créé par des particuliers, la Fondation Après Demain soutient des associations qui agissent contre l'isolement social de manière durable.

[www.apresdemain.org/](http://www.apresdemain.org/)

## Fondation et groupe paritaire de protection sociale, deux façon de soutenir des associations

### **AG2R LA MONDIALE, GROUPE PARITAIRE DE LA PROTECTION SOCIALE**

Société de personnes à gouvernance paritaire et mutualiste, AG2R La Mondiale cultive un modèle de protection sociale unique qui conjugue étroitement rentabilité et solidarité, performance et engagement social. Le Groupe consacre chaque année plusieurs millions d'euros pour aider les personnes fragilisées et soutenir les associations sur les sujets de :

- L'aide aux aidants
- Action sociale auprès des demandeurs d'emploi
- Action sociale auprès des seniors inactifs
- Action sociale auprès des personnes âgées
- Action sociale auprès des personnes handicapées

Avant l'arrivée de la COVID19, 120 associations étaient accompagnées par AG2R La Mondiale chaque année.

Ces projets sont soutenus au titre de l'action sociale Agirc-Arrco. Ces fonds reposent sur la ponction d'une partie des cotisations prélevées qui vient alimenter les fonds sociaux des caisses de retraite complémentaire Agirc-Arrco.

### **COMMENT SONT SÉLECTIONNÉS LES PROJETS ?**

Au-delà des thématiques d'interventions citées plus haut et propre à chaque financeur, AG2R La Mondiale comme la Fondation Après Demain sont particulièrement attentifs aux critères suivants :

- Projet au service de l'intérêt général
- Gouvernance démocratique et management respectueux
- Projet viable sur le long terme et donc des prévisionnels financiers solides à présenter
- Confiance envers le(s) porteur(s) de projet
- Projet réalisable
- Projet différenciant, répondant à un besoin non satisfait
- Origine des financements
- Co-financement

## LA FONDATION APRÈS-DEMAIN, UNE FONDATION FAMILIALE

Le terme de fondation familiale n'est pas ancré juridiquement, néanmoins, le **Centre Français des Fonds et Fondations** le définit comme étant la formalisation des actions philanthropiques d'une famille ou d'un particulier, c'est-à-dire le don irrévocable, volontaire et désintéressé participant à une action d'intérêt général.

La Fondation Après-Demain a été créée par Cyril Maury en 2010, suite à la cession de son entreprise. Elle est implantée à Nantes, son champ d'action s'étend principalement sur les régions Pays de la Loire et Bretagne. Les décisions sont prises au sein du Conseil d'Administration composé des membres de la famille. Les actions de la Fondation s'inscrivent dans une dynamique plus globale avec le Centre français des fonds et fondations qui a pour objet de faire le lien entre les différentes fondations et de promouvoir la philanthropie.

La Fondation Après-Demain fonctionne par appel à projets pour soutenir les associations à 1h30 de route maximum de Nantes qui répondent aux problématiques liées aux 10 grandes causes de l'isolement social :

- La grande pauvreté
- La privation de liberté
- La santé et la dépendance
- L'exil
- Les territoires exclus
- Les stigmatisations
- La fin de vie / le deuil
- Les ruptures familiales
- Le grand âge
- La privation d'emploi

Pour 2021-2022, l'ambition de la fondation est de soutenir de nouveaux projets à impact auprès des adolescents.

## Les modalités de sélections

### CONCERNANT AG2R LA MONDIALE

Le Conseil d'Administration et les syndicats se réunissent quatre fois par an afin de choisir les projets à soutenir. Un document de cinq feuilles est requis pour présenter le projet aux administrateurs, si ceux-ci sont intéressés par le projet.

C'est également l'occasion d'inviter une association soutenue par AG2R afin de mesurer en quoi l'accompagnement et la subvention lui ont permis de réaliser son projet et de témoigner de son impact sur le territoire. C'est une pratique qui permet aux administrateurs de s'acculturer avec les démarches d'innovation sociale.

AG2R La Mondiale soutient les projets à différents stades de maturité.

### CONCERNANT LA FONDATION APRÈS-DEMAIN

Après une pré-sélection, les projets sont présentés au Conseil d'Administration de la fondation par deux instructeurs qui vont défendre la demande de financement. Une analyse des chiffres de l'association et une rencontre permettront ensuite de décider ou non d'accompagner le projet.

Il faut être vigilant dans sa candidature puisqu'il n'est pas possible de présenter plusieurs fois son projet suite à un refus. Les projets accompagnés ont au moins un ou deux ans d'ancienneté, ils ne sont plus au stade de l'émergence.

### RESSOURCES POUR ALLER PLUS LOIN

- Sur le fonctionnement des organismes paritaires de protection sociale

## L'importance d'une relation de confiance avec les structures accompagnées

### NATURE ET FONCTIONNEMENT DE L'ACCOMPAGNEMENT

La rencontre avec les porteurs de projets est essentielle afin de les questionner sur le projet mais aussi mieux les connaître et établir une relation de confiance.

AG2R La Mondiale comme la Fondation Après Demain parle d'« accompagnement » dans le sens où ces derniers aident aux montages de dossiers de financement, la structuration des projets et sur tous les sujets où ils ont une capacité d'action. Nicole Guélard d'AG2R précise : « la diversité des associations que nous accompagnons nous permet d'avoir une vision plus large et précise sur les différentes structures. Nous disposons d'une communauté d'experts dans leurs domaines qui constitue une ressource en conseil ». Pour Alexia Maury-Segard, la Fondation Après-Demain peut aussi permettre à différents acteurs de se rencontrer et éventuellement travailler ensemble et éviter des logiques concurrentielles. **Le financeur est un soutien financier et un accompagnant du projet, mais ne dit pas au porteur de projet quoi faire.**

En écho avec cette volonté de nouer une relation de confiance, acteurs de la protection sociale comme fondations accompagnent souvent les projets sur le long terme. Pour la Fondation Après Demain, cela se matérialise par un dispositif sur 7 ans éligibles à 10 associations qui travaillent sur les différentes causes de l'isolement. Les autres associations sont soutenues 3 ans.

La relation n'est évidemment pas à sens unique, les associations apprennent beaucoup aux financeurs qui les accompagnent.

### DES BONNES PRATIQUES POUR UNE COOPÉRATION RÉUSSIE

« N'hésitez pas à mettre les financeurs en relation, c'est l'occasion d'élargir [leur et votre] vision. Cela permet aussi de les embarquer dans le projet » **Alexia Maury-Segard, Fondation Après-Demain**

« Les associations rencontrent toutes les mêmes problèmes, certaines ont trouvé des solutions. Ce réseau vous permet d'en profiter ! » **Nicole Guélard, AG2R La Mondiale**

« Il est important de garder un lien assez régulier et surtout de nous contacter lorsque les choses ne vont pas, c'est à ces occasions que nous sommes les plus utiles » **Alexia Maury-Segard, Fondation Après-Demain**

« Si vous souhaitez travailler avec les fondations, il ne faut pas les voir comme des chéquiers sinon vous ne travaillerez pas longtemps avec elles » **Nicole Guélard, AG2R La Mondiale**



# Projets innovants, quels financements pour expérimenter et se lancer ?

**Objectifs : identifier les critères de l'innovation, les spécificités des projets innovants et connaître les différentes aides pour ce type de projets.**

## Les intervenantes présentes

**Laurence Parc, Chargée de mission Economie Sociale et Solidaire à Nantes Métropole**

La collectivité soutient le développement d'entreprises innovantes et notamment les structures de l'ESS, notamment via le Fonds ESS Nantes Factory.

[www.entreprises.nantesmetropole.fr/home/votre-entreprise/innovation](http://www.entreprises.nantesmetropole.fr/home/votre-entreprise/innovation)

**Marion Gautier, Conseillère entreprises et associations au sein de France Active Pays de la Loire**

De l'émergence au développement, France Active donne aux entrepreneurs les moyens de s'engager sur leur territoire en les accompagnant dans leurs problématiques financières.

[www.fondes.fr](http://www.fondes.fr)

**Véronique Ducos, Chargée d'affaire économie sociale sur le Centre d'affaires d'Angers de la Caisse d'Epargne**

Membre du groupe BPCE, la Caisse d'Epargne Bretagne Pays de la Loire soutient des projets de l'ESS et les acteurs de l'innovation sociale à travers différents dispositifs.

[www.caissedepargnebretagnepaysdeloire.fr](http://www.caissedepargnebretagnepaysdeloire.fr)

## Qu'est-ce qu'un projet innovant ?

Certains critères permettent de mieux comprendre le caractère « innovant » d'un projet :

- Une proposition de valeur différenciée sur un territoire et à un moment donné
- La plus-value sur le territoire
- L'impact important sur le territoire
- La réponse à un besoin non satisfait

A cela s'ajoutent des vigilances particulières portées par chaque dispositif de soutien aux projets socialement innovants.

**Nantes Métropole, via le dispositif ESS**

**Nantes Factory** va ainsi être vigilant à la viabilité économique du projet, la diversité des sources de financement (modèle économique hybride), la capacité de se projeter sur des premiers prévisionnels et la création d'emplois directs ou indirects. Il est également important que le projet s'inscrive dans l'écosystème du territoire. **La Caisse d'Epargne,**

**via les prêts qu'ils proposent,** aura une attention particulière concernant la construction de partenariats et la capacité à produire un compte de résultat et bilan prévisionnels.

## Des exemples de financements mobilisables pour soutenir un projet socialement innovant ?

### DES DISPOSITIFS PORTÉS PAR LES COLLECTIVITÉS

Le **dispositif ESS Nantes Factory** permet également de soutenir des projets entrepreneuriaux associatifs et innovants qui apportent des réponses à des besoins peu ou pas couverts sur son territoire, en lien avec les secteurs prioritaires de la Feuille de Route pour l'ESS<sup>1</sup> de Nantes Métropole.

1. La feuille de route de l'ESS à l'horizon 2020 de Nantes Métropole est accessible ici

La feuille de route 2021-2026 est en cours d'écriture et sera accessible d'ici le printemps 2022.

Une subvention de 10 000 euros non renouvelables est accordée en une fois suite à un accord collégial entre tous les partenaires. La subvention est allouée aux financements d'études de faisabilité et d'opportunités, ainsi qu'à la création d'un premier poste. Le dispositif vise à lancer le projet en jouant un rôle de levier sur d'autres financements. Aujourd'hui, 14 projets par an peuvent être subventionnés, mais l'arrivée d'une nouvelle enveloppe devrait accroître ce chiffre.

Une revue de projet par mois est organisée avec 3 à 4 projets en présence des partenaires du dispositif : Nantes Métropole, France Active, Les Ecosolies, le Crédit Municipal de Nantes, l'ADEME et la Caisse d'Epargne Bretagne Pays de Loire. Le dispositif oriente les porteurs de projets d'ESS vers les Ecosolies pour bénéficier de leur expertise et faciliter la coopération avec d'autres acteurs.

#### >+ d'infos



**Nantes City Lab** est un dispositif qui favorise l'innovation au service de la ville et des usagers. Il s'adresse à tout type de porteur de projet : PME, TPE, Start-ups, grands groupes, associations, universitaires... Et propose un panel d'aides pour les projets en émergence : accompagnement de l'expérimentation du projet, mise en relation, valorisation, mise à disposition d'un espace dans la métropole. En complément, les projets peuvent postuler au Fonds Nantes Transitions, un prêt à taux zéro

de 45 000 € maximum remboursable sur quatre ans avec un différé possible. Le prêt a pour vocation de financer des phases d'expérimentation de projets. Pour être éligible au Fonds, le projet doit avoir été identifié par Nantes Métropole, la Banque des Territoires ou l'un des partenaires du réseau des prescripteurs, acteurs de l'écosystème d'innovation du territoire : Atlantipôle, ID4Car, Creative Factory (Samoa), Incubateurs de l'IMTA, de Centrale/Audencia/ENSA et de l'Université de Nantes et les Ecosolies pour les projets d'ESS

#### >+ d'infos

La Région Pays de la Loire a également son dispositif de soutien à l'émergence, au développement ou au changement d'échelle des projets porteurs d'innovation sociale : le **Fonds Innovation Régional**. Le fonds permet de cofinancer des investissements pour un montant de 30 000 € maximum. Le caractère innovant du projet est validé par l'ensemble des partenaires de la région et un soutien d'une collectivité est fortement recommandé. Le projet doit avoir un caractère marchand dans le sens où 50 % des ressources doivent provenir de recettes privées.

#### D'AUTRES SOUTIENS À L'INNOVATION

En phase de construction du projet, France Active intervient avec la **Place de l'Émergence**. Ce programme, qui remplace le Fonds de confiance, aide les porteurs de projets à tester, expérimenter et concrétiser leur projet avant de démarrer leur activité et en leur donnant accès à un réseau bienveillant. Le montant de la prime est fonction des sommes accordées par chaque partenaire financeur(s) (10 000€ au minimum).

#### >+ d'infos

**La Caisse d'épargne**, au-delà de l'octroi d'un crédit bancaire, accompagne des projets innovants au stade de l'émergence sur un thème par an, par exemple en 2021 la thématique de l'aide à la personne. L'accompagnement financier de 5 000 € intervient après avoir posé les premières bases du projet, en complément d'un accompagnement assuré par France Active.

**La Caisse d'épargne octroi aussi des prêts d'innovation sociale, avec garantie** portée par l'Etat. Elle peut orienter le porteur de projet vers d'autres acteurs du territoire en fonction de la spécificité de sa situation.

#### ➤ d'infos

Des agences comme **l'ADEME** financent des projets innovants en lien avec leurs thématiques d'intervention et selon leurs propres critères permettant de juger du caractère innovant du projet.

Les **fondations** fonctionnent sur appels à projet. Elles sont nombreuses, leurs critères et champs sont assez précis. Elles interviennent souvent sur les champs du service à la personne, de l'habitat inclusif mais également de la santé. On y trouve d'ailleurs de plus en plus d'acteurs de l'ESS positionnés.

#### UNE FOIS FINANCÉ, POURQUOI ET COMMENT MESURER L'IMPACT DES PROJETS ?

L'enjeu principal pour Nantes Métropole est d'évaluer comment le projet s'intègre dans le territoire. Pour cela, différents indicateurs permettent de le déterminer : le nombre d'emplois et leurs natures, l'effet de levier du financement, les nouveaux partenariats ainsi que l'impact chiffré de l'activité du projet.

**Etre en capacité de mesurer l'impact de son projet met en valeur son effet, et donc son intérêt.** Il démontre la raison d'être du projet et oriente la manière de le communiquer. C'est un enjeu à prendre en compte assez tôt dans le projet.

Les financeurs ne posent pas forcément d'indicateurs fixes, c'est une réflexion globale qui peut être portée par un financeur ou par le porteur de projet lui-même. Dans les deux cas, c'est un travail qui prend du temps : **il faut avoir déterminé clairement ses objectifs avant de se lancer dans le choix d'indicateurs, de mesure et de suivi.**

#### DES CONSEILS POUR FINANCER SON PROJET D'INNOVATION :

- **Poser le modèle économique précisément, en posant des jalons.** Cela va permettre de sécuriser les emplois, pérenniser l'activité, et mieux anticiper les difficultés.
- **Penser le projet à long terme**, c'est-à-dire en se projetant aussi sur un modèle économique sans subventions et emprunts non structurants qui peuvent prendre fin à tout moment.
- **S'ancrer dans un réseau** et se faire accompagner

#### RESSOURCES POUR ALLER PLUS LOIN

- Le guide Avise de l'innovation
- La plateforme Essor





# Préparer son premier RDV avec un financeur

**Objectifs : comprendre les attentes d'un financeur, adapter sa posture et préparer les éléments clés à lui transmettre.**

## Intervenant

**François Colin, conseiller Création et reprise d'entreprise chez Point C – In Extenso**  
Point C(réation) est un service de conseil en création d'entreprise et en reprise d'activités animé par le groupe d'expertise comptable d'In Extenso  
[www.pointc.fr](http://www.pointc.fr)

## Les 3 dimensions à maîtriser avant d'aller voir un financeur

- **Comprendre son environnement** : Comment fonctionne votre secteur d'activités ? Quelles sont les réglementations liées à ces activités ? Quelles sont les structures qui y exercent (concurrents, acteurs ressources, réseaux) ? Quelles sont leurs problématiques actuelles et à venir, leurs forces et faiblesses, leur stade de maturité ? Qui sont les clients ?

- **Construire sa stratégie commerciale** : pour cela, il faut tout d'abord avoir une bonne compréhension des problématiques du bénéficiaire et avoir segmenté précisément le public cible. Ensuite, il convient de travailler les éléments de sa proposition de valeur, un énoncé qui décrit de façon claire et convaincante la manière propre à votre entreprise de répondre aux besoins des clients. Enfin, la stratégie commerciale doit être construite au regard du bénéficiaire : problème vécu, bénéfices VS. sacrifice de l'offre. Il faut confronter cette offre au public pour prouver les arguments de la proposition de valeur.

- **Projeter son entreprise** : c'est-à-dire poser des éléments écrits, avec les éléments d'un modèle économique maîtrisé, une roadmap (calendrier de lancement), des éléments d'impact économique et financier. Ce sera la cohérence et la maîtrise des hypothèses qui sera jugée par un financeur.

## Le business plan, document de présentation incontournable

Le business plan, c'est d'abord un outil de **présentation** qui sera présenté aux différentes parties prenantes du projet. Il doit traduire le projet en mots mais également en chiffres avec des valeurs le plus proche possible de la réalité, en incluant un **prévisionnel financier**. Il doit être construit par le porteur de projet et maîtrisé afin de pouvoir argumenter auprès d'un financeur. Le business plan sera utilisé lors des négociations

### COMMENT PRÉSENTER SON BUSINESS PLAN ?

Le document doit premièrement présenter le projet avec des éléments sur son environnement, la demande, la concurrence, la réglementation, le positionnement, la réponse au besoin, le prix, les moyens nécessaires, la temporalité ainsi que les partenaires. Ensuite, il faut ajouter des éléments chiffrés : étude de marché, modèle économique, plan de financement, compte de résultats, tableau de trésorerie.

Enfin, le document doit aussi présenter des éléments sur les porteurs de projet : genèse du projet, motivation, expériences, réseaux...



## Le prévisionnel financier, traduction chiffrée du projet

Le prévisionnel décrit la prévision d'activités par type de charges et de produits et par type d'investissement et de financement, idéalement avec une projection sur trois années.

Il permet d'étudier la cohérence financière du projet, de choisir un statut juridique adapté, d'élaborer un dossier économique complet et donc d'avancer dans sa recherche de financement et de convaincre les partenaires et fournisseurs.

### **QUELS SONT LES ÉLÉMENTS CONSTITUTIFS D'UN PRÉVISIONNEL FINANCIER ?**

1) **Le plan de financement** : un tableau présentant d'un côté les investissements nécessaires pour lancer l'activité – c'est-à-dire les besoins, appelés « emplois » - et de l'autre les ressources mobilisées pour financer ces besoins. Il évalue le coût total de création d'entreprise.

2) **Le compte de résultat** : un document comptable qui présente l'ensemble des produits et des charges durant un exercice comptable (période de temps durant laquelle l'ensemble des faits économiques d'une entreprise est enregistré pour élaborer sa comptabilité). Le compte de résultat permet d'informer sur les performances réalisées par une entreprise.

Il présentera d'une part le chiffre d'affaires et les achats directement associés – ce sont les produits – et de l'autre les charges.

3) **Le seuil de rentabilité** : le niveau de chiffre d'affaires que l'entreprise doit réaliser au cours de l'exercice comptable pour obtenir un résultat nul. En dessous du seuil de rentabilité, l'entreprise est déficitaire. Au-dessus du seuil de rentabilité, elle est bénéficiaire.

4) **La capacité d'autofinancement** : l'ensemble des ressources internes générées par l'entreprise dans le cadre de son activité qui permettent d'assurer son financement.

5) **Le tableau de trésorerie** : document mesurant le flux de trésorerie en présentant les encaissements et les décaissements prévisionnels de la société. C'est important de le formaliser pour identifier la temporalité d'entrée et sortie d'argent et ainsi mettre en avant les mois difficiles.

## Le pitch, présentation synthétique du projet

Pour présenter son projet à un financeur, les éléments importants à présenter sont :

- Une introduction résumant très brièvement le projet
- La présentation du porteur de projet : motivations, expériences, atouts et axes de progression
- La mission et valeurs du projet
- Des éléments sur le marché dans lequel on s'inscrit : grandes tendances, réglementation, prescripteurs et concurrences
- Le modèle économique de l'entreprise : activités, produits, prix
- Le prévisionnel financier détaillé
- L'organisation de l'entreprise
- Le plan d'action, les prochaines étapes
- Les besoins et attentes vis-à-vis du financeur

### **RESSOURCES POUR ALLER PLUS LOIN**

- Présentation de Point C

