

VADEMECUM SUR LES OPPORTUNITÉS DE FINANCEMENT



Me.Co.
Mentoring et
Communautés pour un
développement
écologique durable

1. LES BESOINS ÉCONOMIQUES ET FINANCIERS DES COOPÉRATIVES DE COMMUNAUTÉ

Pour mettre en place une Coopérative de Communauté, il est nécessaire de d'être en présence de certains éléments importants :

- ✚ Vulnérabilité du territoire et évidence de besoins spécifiques.
- ✚ Une idée de projet bien structurée et durable, dont peut découler également une opportunité entrepreneuriale ainsi qu'une nouvelle source de revenus, des créations d'emplois et des services pour les citoyens, offerts à des conditions de faveur.
- ✚ Un groupe de citoyens initialement restreint, avec une vision claire et déterminée.
- ✚ Cohésion sociale et volonté des personnes de coopérer pour satisfaire des besoins communs.
- ✚ Administrations publiques, associations, comités, organisations locales (proloco) et autres entités territoriales qui, initialement, mettent à disposition des ressources, espaces et opportunités, en accord avec les lignes directrices du projet et la vision globale du territoire.
- ✚ Disponibilité des associés à investir également des ressources propres pour le démarrage du projet.

2

Mots-clés : responsabilité – subsidiarité – investissement – risque

Dans les coopératives de communautés l'équilibre entre le **travail** et les revenus de certains associés et la **dimension communautaire** à laquelle est vouée l'entreprise est fondamental.

Comme pour toute nouvelle entreprise, l'une des principales difficultés à laquelle se trouvent confrontées les coopératives de communautés, qui complique la phase de start-up, est liée aux faibles ressources financières et aux difficultés d'accès au crédit, en raison de leur sous-capitalisation et d'une réputation sur le territoire encore à construire.

Les financements publics ne peuvent représenter qu'une aide partielle. Ils ne pourront en aucun cas constituer l'unique solution, car il sera nécessaire de disposer de ressources financières initiales pour anticiper les dépenses d'investissements ;

celles-ci devront ensuite être approuvées par l'organisme public qui autorisera le financement, et, bien souvent, ces délais ne correspondent pas au programme de développement des investissements de la coopérative de communauté.

Pour le démarrage de l'activité, il est donc nécessaire que :

- ✚ Les investissements soient avant tout appuyés par la base sociale ;
- ✚ Dès la phase suivant la constitution, des actions soient mises en place afin de promouvoir une majeure implication de la communauté, en termes de participation au capital de la coopérative.

Tout au long de sa vie, les besoins financiers de la Coopérative changent et évoluent en rapport à la progression des activités et des services offerts. Ainsi, progressivement, se manifeste la nécessité de diversifier le portefeuille financier, en activant et en utilisant des instruments financiers de nature différente adaptés aux différents objectifs à atteindre.

De plus, il est important de trouver des aides permettant de mettre en place des initiatives de valorisation du capital humain de la coopérative, afin d'attirer des compétences et des profils *high skill*, en particulier dans le domaine du *marketing territorial et des aspects de gestion* du fonctionnement de la structure, dans le but de valoriser au mieux les investissements effectués et de les consolider.

2. SOURCES FINANCIÈRES INTERNES ET EXTERNES

Pour développer leurs projets et répondre aux différents types d'exigences, les Coopératives de communautés disposent d'un ensemble de ressources financières tant internes à la structure ou qu'externes à celle-ci.

Sur ce point, dans le cadre du renforcement de la phase de démarrage de la coopérative de communauté, observons qu'habituellement les administrations locales, ainsi que, parfois, le système coopératif, les associations, concèdent l'utilisation à titre gratuit/location avantageuse de biens immobiliers communs inutilisés/partiellement utilisés.

En ce qui concerne les sources de financement, les ressources internes sont constituées par l'apport de capital social ou de travail effectué par les associés. Les sources externes sont celles provenant des circuits suivants :

- + **Public** : contributions à fonds perdu (non remboursables), financements avantageux (avec intérêts avantageux ou sans intérêts), formes mixtes (qui prévoient un mélange des modalités précédentes) ;
- + **Bancaire** : crédit coopératif ; financement bancaire, prêts hypothécaires ;
- + **Coopératif** : instruments financiers du système coopératif, garanties des Consortiums de garantie collective des financements (Confidi), associés investisseurs/subventionnaires.

Quelles sont les **difficultés** auxquelles une coopérative de communauté doit faire face dans sa démarche de demande de financement ?

Le plus souvent, elle se trouve face à :

- + Une demande toujours plus importante de garanties
- + Une demande d'informations qualitatives et en termes de perspectives
- + Une demande de prévision du chiffre d'affaire
- + Une définition claire des besoins financiers au fil du temps
- + En synthèse, une demande d'un business plan bien structuré et crédible.

4

Comment s'y préparer ?

L'organisme financier souhaite connaître les flux financiers de la coopérative et les informations fournies peuvent conditionner le succès de la demande de crédit. Pour cette raison, à travers la planification financière, la coopérative devra gérer correctement les liquidités et surveiller les mouvements monétaires et vérifier périodiquement si elle se trouve en situation de :

- + **Équilibre financier** entre utilisation et sources de capitaux, de façon à ce que les investissements et les frais trouvent un juste équilibre financier ;
- + **Équilibre monétaire** entre entrées et sorties de caisse, afin de maintenir la liquidité de l'entreprise.

Les demandes de crédit finalisées en vue d'un objectif précis et soutenues par une planification financière adéquate ont plus de chances d'avoir une issue positive et d'obtenir le type de financement nécessaire à bref, moyen et long terme en fonction des objectifs fixés.

Il est également important de mettre en évidence, pour la personne qui sera chargée d'examiner la demande de crédit, le fait que la coopérative offrira aussi des services et des produits aux conditions de marché normales et le fait que les associés croient en la réussite de l'initiative, qui continuera à avoir des retombées positives sur le territoire à travers des programmes de croissance et de développement. Enfin, un programme de développement de l'équipe sociétaire sera également très utile.

Cependant, la coopérative de communauté ne doit pas oublier que, pour financer la nouvelle activité entrepreneuriale ou un projet de développement, la banque voudra en connaître tous les détails. Le **business plan** est le document qui planifie et présente le projet de business que l'on souhaite réaliser, il est indispensable pour décrire l'attractivité et les possibilités de financement de celui-ci. À travers une telle analyse, la coopérative pourra savoir si l'initiative qu'elle entend promouvoir dispose de possibilités de succès suffisantes, pourra quantifier le plus précisément possible les moyens financiers et patrimoniaux nécessaires, pourra vérifier s'il existe un projet similaire sur le marché ciblé et pourra formuler sa demande de financement.

3. FOCUS SUR LES FACILITATIONS D'ACCÈS AUX FINANCEMENTS

COMMENT METTRE EN PLACE UN PROJET GAGNANT

Pour avoir accès aux informations nécessaires afin d'évaluer l'opportunité de participer à une offre publique de financement il faut, d'un côté, être informé des appels d'offres en cours, et d'un autre côté savoir si le projet de l'entreprise possède les critères nécessaires pour être financé dans le cadre de l'offre identifiée.

Une fois l'opportunité identifiée, il est nécessaire de participer et donc de décrire le projet également d'un point de vue économique et financier : souvent de véritables business plans très articulés sont requis. Il est donc nécessaire de connaître les critères formels (type d'entreprise, type d'investissement admis, coûts éligibles, etc), ainsi que les modalités procédurales (modalités d'octroi et de gestion, etc) et les aspects de fonds, comme par exemple les critères pris en compte par les personnes chargées d'évaluer les dossiers. Enfin, il convient d'être en mesure de rendre des comptes sur les frais encourus.

Actuellement, ces domaines d'intervention sont gérés par des professionnels et des sociétés de conseil, ainsi que par les Associations de catégories, dont les Centrales coopératives, qui fournissent à leurs associés des services d'aide à la rédaction du projet pour participer aux appels d'offres et avoir accès aux financements.

Classement des financements éventuels

MODALITÉS DE DISTRIBUTION	<ul style="list-style-type: none"> ○ Aide fiscale (Crédit d'impôt, super et hyper amortissement, patent box) ○ Contribution à Fonds Perdu (contribution liée au résultats, contribution liée aux installations) ○ Financement à taux avantageux (contribution liée aux intérêts) ○ Réduction du coût des opérations de garantie ○ Voucher
TYPE D'ACTIVITÉS POUVANT ÊTRE FINANCÉES	<ul style="list-style-type: none"> ○ Startup et démarrage de l'entreprise ○ Innovation et R&S ○ Internationalisation et export ○ Formation ○ Installations et machines
TYPE D'ENTREPRISE OU DE PERSONNE QUI PRÉSENTE LA DEMANDE	<ul style="list-style-type: none"> ○ Startup et PME innovantes ○ Entreprises en phase de démarrage ○ Petites et moyennes entreprises ○ Réseaux d'entreprises ○ Futurs entrepreneurs ○ Entreprises composées principalement par des jeunes ou des femmes ○ Professionnels
TERRITOIRE	<ul style="list-style-type: none"> ○ International ○ National ○ Régional ○ Provincial et local
INVESTISSEURS	<ul style="list-style-type: none"> ○ Union Européenne (financements directs et indirects, par l'intermédiaire d'organismes locaux des états membres) ○ Ministères, Régions ○ Chambres de Commerce ○ Fondations ○ Système coopératif ○ Consortiums de garantie collective des financements (Confidi)

Un premier classement immédiat des aides concerne les modalités d'y avoir accès. On peut distinguer entre les aides automatiques et celles concédées suite à un appel d'offre.

Les **aides automatiques** requièrent uniquement une vérification, effectuée à priori directement par la personne qui souhaite en bénéficier, concernant le respect des caractéristiques et des modalités prévues par ce type d'aide. C'est le cas, par exemple, du crédit d'impôt pour des activités de recherche et de développement : après avoir vérifié que les conditions subjectives et objectives prévues sont respectées, le contribuable peut bénéficier du crédit d'impôt sans que l'obtention d'autres autorisation ne soit nécessaire. Successivement, d'autres vérifications seront effectuées a posteriori afin de contrôler si tous les critères requis sont remplis (activité effectuée, certification des frais effectués, etc). Il s'agit d'une modalité particulièrement efficace adoptée par différents pays, dont l'Italie, pour financer des activités, telles que l'innovation, estimées stratégiques pour le développement économique.

Les **contributions octroyées suite à un appel d'offre** prévoient, au contraire, que l'organisme investisseur publie un avis dans lequel sont indiquées les caractéristiques et les modalités d'accès à la contribution et au financement. L'organisme subventionnaire effectuera donc une évaluation discrétionnaire, tant en ce qui concerne les priorités dignes de recevoir l'aide en question, que pour sélectionner les projets les plus efficaces à satisfaire ces priorités. Les aides concédées peuvent prendre la forme de contributions à fonds perdu qui ne nécessitent donc pas d'être remboursées par le bénéficiaire, ou de financements à taux favorables (les contributions liées aux intérêts).

Les contributions octroyées suite à un appel d'offre visent à cofinancer le projet d'une entreprise, qu'elle que soit sa situation au moment de la présentation du projet, start-up ou développement, de spécifier la part qui sera directement financée par l'entreprise et les modalités de collecte des ressources.

Les offres de contributions à fonds perdu sont de moins en moins fréquentes et visent à répondre à des priorités et des besoins socio-économiques spécifiques. Au contraire, les offres qui allient contribution à fonds perdu et financement aidé son plus fréquentes.

LES PHASES DE GESTION D'UN APPEL D'OFFRE DE FINANCEMENT

Typiquement, la gestion d'un projet financé est un processus plutôt long et articulé au cours duquel la réalisation du projet ne représente que l'une des multiples phases.

Le but prioritaire de la phase de préparation devra être de **communiquer de façon claire, complète et exhaustive, à l'investisseur potentiel, l'idée de projet.**

1. Recherche et veille des appels d'offre de financement

Il s'agit d'une activité propédeutique mais indispensable pour pouvoir intercepter rapidement les opportunités offertes et qui doit être planifiée de façon adéquate et organisée. Il existe aujourd'hui de nombreuses occasions de financement auxquelles les potentiels bénéficiaires n'accèdent pas en raison d'un mauvais accès à l'information.

D'une manière générale, les informations relatives aux appels d'offre de financement peuvent être recherchées à travers l'utilisation de deux types de canaux :

- + **Les canaux institutionnels** : les sources officielles mises à disposition directement par l'organisme promoteur de l'offre
- + **Les canaux agrégateurs** : il s'agit de sites web ou publications périodiques qui regroupent les appels d'offre selon différents critères de classification (type d'intervention, territorial, temporel, organisme prestataire, etc.) qui facilitent la recherche des financements disponibles et les plus en rapport avec les caractéristiques du projet à financer.

2. L'appel d'offre de financement

Il contient toutes les informations nécessaires, permettant de vérifier si un projet est admissible, qui doivent être attentivement analysées et évaluées. En particulier :

- Finalités et ressources
- Qui peut présenter la demande
- Quelles sont les interventions admissibles
- Les dépenses admissibles
- Comment présenter la demande
- L'échéance de l'appel d'offre

- Critères d'évaluation
- Modalités de compte-rendu
- Modalités d'octroi de la contribution
- Les formulaires

3. La demande de financement

Il est important de lire attentivement l'appel d'offre, en portant une attention particulière aux clauses d'exclusion. Il est conseillé au demandeur de rédiger une liste détaillée des documents requis et des caractéristiques essentielles. Au cours de la rédaction de la demande, il faut faire attention en particulier à l'analyse des critères d'évaluation utilisés par les organismes prestataires de l'offre afin de mesurer la portée correcte à attribuer aux activités à financer.

Les éléments spécifiques qui influencent principalement le succès de la proposition sont normalement définis dans l'appel d'offre au niveau des critères d'évaluation.

Puisque dans beaucoup de cas, la présentation des demandes se fait à travers des plateformes web prévues à cet effet, il est opportun de consacrer le temps nécessaire également à l'analyse des instructions relatives à leur utilisation, qui se trouvent normalement dans la documentation de l'appel d'offre. Il est déconseillé de présenter une proposition à proximité de la date d'échéance afin d'éviter que des problèmes techniques ou une surcharge du serveur empêchent d'envoyer la demande avant la date et l'heure indiquées.

Outre les critères prévus par l'appel d'offre, il est fondamental de tenir compte du critère de l'originalité et de l'innovation de l'idée de projet, c'est-à-dire des éléments de nouveauté par rapport à des initiatives précédentes ou en cours.

S'agissant de Coopératives de Communauté, les critères suivants seront naturellement déterminants :

- l'analyse des besoins apparus auprès de la communauté auxquels le projet entend répondre ;
- une vision de compétitivité et innovation de l'activité en relation à son essence communautaire ;
- la promotion et la valorisation du territoire ainsi que de la communauté de référence ;

- l'implication de ressources externes et des stakeholders, qui doivent être présents dans la proposition de projet, qui devra mettre en évidence le fait qu'il génère un processus de développement local innovant ;
- le profil des associés et leurs liens avec le territoire ;
- la cohérence entre les contenus du projet de la coopérative de communauté et les modalités, les instruments, les objectifs de l'appel d'offre.

En synthèse

Afin que le projet soit évalué, il sera nécessaire d'effectuer correctement les démarches suivantes :

Compléter le Formulaire du projet : formulaire ou eform

Rédiger le Budget selon le modèle prévu par l'appel d'offre

Préparer toute la documentation demandée

Faire signer les accords et déclarations éventuellement requis

Envoyer la proposition

Croiser les doigts ☺

4. Compte-rendu des dépenses

La très grande majorité des appels d'offres prévoit des lignes directrices pour la présentation de compte-rendu reportant les coûts éligibles et les modalités relatives de documentation des dépenses. Il s'agit d'une activité particulièrement délicate dans la mesure où, en l'absence de la forme requise, l'octroi de la contribution risque d'être partiellement ou totalement invalidé.

LES SOURCES DE FINANCEMENT : NATIONALES, RÉGIONALES ET LOCALES

Les sources de financement nationales

Parmi les organismes investisseurs au niveau national, le Ministère du Développement Économique, le Ministère de l'innovation technologique et la numérisation et le Ministère de l'Instruction, des Universités et de la Recherche jouent un rôle central.

Parmi les organismes investisseurs, citons la Caisse des Dépôts et des Prêts qui fournit une aide aux politiques industrielles du Pays, en mettant à disposition des ressources financières, en plus des différentes formes de contributions

publiques, dans le cadre de dispositions réglementaires spécifiques. En particulier, citons le Fonds Rotatif Entreprises (Fondo Rotativo Imprese - FRI), dans lequel la CDP finance à des taux avantageux, en pool avec le Système Bancaire, les investissements autorisés à bénéficier des régimes spécifiques d'aide.

Signalons également Invitalia (l'Agence nationale pour l'attraction des investissements et le développement d'entreprise, de propriété du Ministère de l'Économie) et le circuit des Chambre de Commerce.

Les PON sont les Programmes Opérationnels Nationaux financés par la Commission Européenne pour favoriser la parité économique et sociale entre les régions de l'Union Européenne et combler la distance entre les plus développées et les plus en retard.

Les sources de financement locales et régionales

Les outils opérationnels régionaux pour la gestion des fonds structurels qui proviennent de l'Union Européenne sont les POR (Programmes Opérationnels Régionaux). Chaque Région approuve, conformément au Cadre Stratégique Commun et à l'Accord de Partenariat, un POR à valoir sur :

- Fonds Européen de Développement Régional (FEDER) qui favorise les domaines de l'apprentissage, finance les interventions infrastructurelles dans les secteurs de la communication, de l'énergie, de l'instruction, de la santé, de la recherche et de l'évolution technologique ;
- Fonds Social Européen (FSE) qui favorise les compétences pour le développement, intervient sur tout ce qui concourt à soutenir l'occupation à travers des interventions sur le capital humain afin de lutter contre le chômage en créant des profils professionnelles et des formateurs.



BUSINESS RESPONSABLE

Changer les mentalités dans la culture de l'entreprise, et accéder à des modèles socialement responsables pour une économie durable axée sur le travail.

BUSINESS RESPONSABILI

Cambiare gli atteggiamenti nella cultura aziendale e accedere a modelli socialmente responsabili per un'economia sostenibile basata sul lavoro.

Me.Co.

Mentoring e Comunità per lo Sviluppo Eco Sostenibile

Mentoring et Communautés pour un développement écologique durable