

Les solutions de financement Les solutions de financement

Répertoire Répertoire

Centre National d'Animation et de Ressources Financement



Répertoire des solutions de financement

LES FINANCEMENTS COURT TERME

Fiche 1 : <i>La facilité de caisse</i>	page 1
Fiche 2 : <i>Les différentes formes de relais sur subvention</i>	page 3
Fiche 3 : <i>L'escompte des effets de commerce</i>	page 6
Fiche 4 : <i>L'affacturage</i>	page 9

LES FINANCEMENTS MOYEN TERME

Fiche 5 : <i>Le crédit d'investissement</i>	page 11
Fiche 6 : <i>Le crédit bail</i>	page 13
Fiche 7 : <i>Le prêt en fonds de roulement</i>	page 15

LES GARANTIES MOBILISABLES

Fiche 8 : <i>Panorama des garanties</i>	page 17
Fiche 9 : <i>Le gage ou le nantissement de biens mobiliers</i>	page 18
Fiche 10 : <i>L'hypothèque</i>	page 19
Fiche 11 : <i>Le nantissement de créances</i>	page 21
Fiche 12 : <i>Les cautions</i>	page 23
Fiche 13 : <i>La garantie de collectivité locale</i>	page 26
Fiche 14 : <i>Les garanties Sogama</i>	page 28
Fiche 15 : <i>La garantie France Active</i>	page 30
Fiche 16 : <i>La garantie IFCIC</i>	page 32

LES OUTILS FONDS PROPRES

Fiche 17 : <i>Le contrat d'apport associatif</i>	page 34
Fiche 18 : <i>La SIFA</i>	page 36
Fiche 19 : <i>Le FCPIE</i>	page 38



Les Financements court terme

Les Financements court terme

FACILITE DE CAISSE ET DECOUVERT BANCAIRE

OBJET

Crédit à court terme qui permet le fonctionnement débiteur du compte bancaire. Ces deux outils couvrent généralement des besoins de trésorerie très limités en montant et/ou très ponctuels.



Les différences entre la facilité de caisse et le découvert bancaire sont minces. Tandis que le découvert correspond à une autorisation (orale ou écrite) dont le montant et l'échéance sont clairement déterminés, la facilité de caisse renvoie plus à une tolérance ponctuelle non formalisée.

CONTENU DU DOSSIER A PRESENTER AU BANQUIER

- Que le besoin de trésorerie soit très ponctuel ou plus fréquent, le banquier sollicitera en premier lieu un prévisionnel de trésorerie détaillé.
- L'étude de la demande passera également par une analyse des comptes des deux derniers exercices et du budget prévisionnel de l'exercice en cours et éventuellement du prochain.
- Documents juridiques : statuts à jour, composition du bureau, pièces d'identité des administrateurs, ...

CRITERES D'EVALUATION DU BANQUIER

- Analyse de la structure financière de l'association, de son cycle d'exploitation et de la nature de ses besoins financiers.
- Qualité de management et transparence des dirigeants (administrateurs et salariés). Face à une demande de crédit court terme, le banquier appréciera d'être sollicité en amont de l'apparition du besoin et sera particulièrement sensible à la qualité du prévisionnel de trésorerie.
- Type de crédit rarement mis en place dans le cadre d'une entrée en relation. L'absence de garantie incite les banques à se montrer particulièrement prudentes. La plupart d'entre elles souhaitent observer le fonctionnement du compte de leur client pendant quelques temps avant d'envisager un tel concours.



*Ce type de crédit court terme sans garantie est parfois difficile à obtenir auprès de sa banque.
La facilité de caisse et le découvert sont souvent réservés aux structures bénéficiant d'une structure financière saine et devant faire face à des besoins de trésorerie ponctuels ou limités en montant (généralement inférieurs à un mois de chiffre d'affaires)*

GARANTIES

- Limités en montant et dans le temps, ces crédits court terme sont généralement accordés sans garantie, d'où la difficulté à les obtenir !
- La Banque a toujours la faculté de solliciter la caution d'une autre personne physique ou morale (Cf. *Les garanties mobilisables, fiche 5*). Si l'association a la chance d'avoir un patrimoine immobilier, une hypothèque peut aussi venir garantir ce type de concours (Cf. *Les garanties mobilisables, fiche 3*).
- Certaines formes de crédits court terme prennent la même forme (autorisation de faire fonctionner le compte bancaire débiteur) mais offrent plus de garanties pour la banque (Cf. *Les financements court terme, fiche 2*).

COUT

Très variable suivant la nature et le montant du besoin, les pratiques de la banque et la négociation entreprise.

- Frais de dossier
- Taux d'intérêt (agios) : généralement élevé, supérieur au taux appliqué aux concours court terme garantis (relais sur subventions, escompte d'effets de commerce, cession de créance...)
- Commissions diverses : commission de plus fort découvert, commission de mouvement, ...



Un découvert en compte non négocié préalablement avec la banque expose à des risques de rejet d'opérations et génère des frais de fonctionnement irréguliers très élevés. D'où l'importance d'anticiper les besoins de trésorerie.

SOLUTIONS DE FINANCEMENT DES BESOINS DE TRESORERIE DIFFERENTES OU COMPLEMENTAIRES

- Solutions de relais sur des créances publiques ou privées : relais sur subventions (Cf. *Les financements court terme, fiche 2*), affacturage (Cf. *Les financements court terme, fiche 4*) ou cession de créances sur factures.
- Si les besoins de trésorerie liés au cycle d'exploitation sont récurrents, possibilité de solliciter un crédit en fonds de roulement (Cf. *Les financements moyen terme, fiche 3*) auprès de sa banque et/ou une intervention en fonds propres auprès du réseau France Active (Cf. *Les outils Fonds Propres, fiches 1, 2 et 3*).

LES DIFFERENTES FORMES DE RELAIS SUR SUBVENTION

OBJET

Crédit court terme (inférieur à 1 an) octroyé par la banque afin de faire face aux besoins de trésorerie générés par le délai de versement d'une subvention.

CARACTERISTIQUES DU CREDIT ACCORDE

- Avance totale ou partielle du montant de la subvention attendue par crédit du compte courant.

Ou

- Découvert autorisé du montant total ou partiel de la subvention attendue.



Le montant de l'avance ou de l'autorisation de découvert dépend à la fois des besoins de l'association, des caractéristiques de la subvention à relayer (modalités de paiement prévues...) et de l'analyse des éléments financiers de l'association.

CONTENU DU DOSSIER A PRESENTER AU BANQUIER

Le contenu du dossier peut varier d'une banque à l'autre. Néanmoins le banquier sollicitera la plupart du temps les éléments suivants :

- Bilan des deux derniers exercices ;
- Prévisionnel d'exploitation pour l'exercice en cours ;
- Un prévisionnel de trésorerie détaillé ;
- Ensemble des documents relatifs à la subvention relayée ;
- Documents juridiques : statuts à jour, composition du bureau, pièces d'identité des dirigeants ...

CRITERES D'EVALUATION DU BANQUIER

- Grâce à l'analyse des comptes et du prévisionnel de trésorerie, le banquier vérifie que le besoin de trésorerie est bien lié au cycle d'exploitation de l'association et non à un déséquilibre de sa structure financière qui serait de nature à remettre en cause sa pérennité.
- Qualité de management et transparence des dirigeants (administrateurs et salariés). Face à une demande de crédit court terme, le banquier appréciera d'être sollicité en amont de l'apparition du besoin et sera particulièrement sensible à la qualité du prévisionnel de trésorerie.
- Valeur de la garantie envisagée en cas de défaillance de l'association.

GARANTIES POSSIBLES

↻ 3 cas de figure principaux :

- Sans garantie réelle :
La banque accorde le crédit en s'assurant simplement que la subvention est bien domiciliée dans ses livres. Les coordonnées bancaires du bénéficiaire figurent la plupart du temps dans les conventions des subventions. Si ce n'est pas le cas, l'association sollicitera une attestation auprès de son financeur précisant que la subvention sera versée sur le compte n°..... de l'association ouvert dans la banque X.
- Nantissement de créance : cession" loi Dailly" de la créance à la banque (Cf. *Les garanties mobilisables, fiche 4*) ;
- Garantie pré-financement SOGAMA : un relais sur une subvention "en germe" (Cf. *Les garanties mobilisables, fiche 7*) ;

COUT

Différent selon les banques, la nature et le montant du besoin, la négociation effectuée, ...

Mais plusieurs composantes :

- Frais de dossier
- Taux d'intérêt : généralement taux de base bancaire (6 % en moyenne) + marge (0 à 5 %)
- Coût des garanties

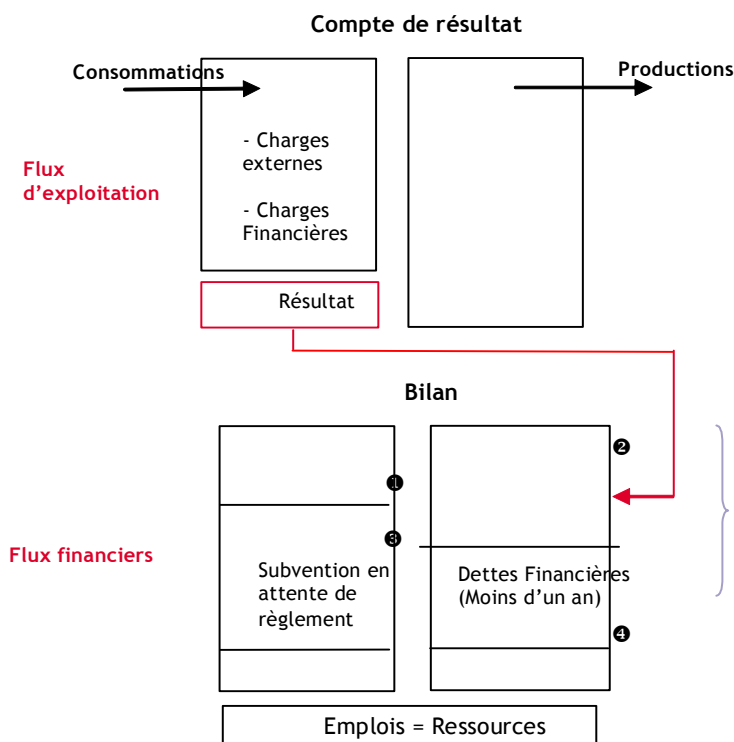
IMPACT COMPTABLE DE LA MISE EN PLACE DE CE TYPE DE CONCOURS

Bilan :

Le crédit court terme inscrit en bas de passif (dettes financières court terme) vient relayer une subvention en attente de règlement (créances).

Compte de Résultat :

La mise en place du crédit génère le paiement d'agios (charges financières) et de diverses commissions (frais bancaires intégrés au poste "charges externes").



AUTRES SOLUTIONS DE FINANCEMENT DE BESOINS DE TRESORERIE

- Si le besoin de trésorerie est très ponctuel et que la banque est conciliante : facilité de caisse temporaire.
- Si l'association détient également des créances de droit privé (associations qui ont une activité commerciale et facturent des prestations à des personnes morales) : escompte de traites (Cf. *Les financements court terme, fiche 3*), cession de créance (Cf. *Les garanties mobilisables, fiche 4*) sur factures ou affacturage (Cf. *Les financements court terme, fiche 4*).
- Si les besoins de trésorerie liés au cycle d'exploitation sont récurrents, possibilité de solliciter un crédit en fonds de roulement (Cf. *Les financements moyen terme, fiche 7*) auprès de sa banque ou une intervention en fonds propres auprès du réseau France Active (Cf. *Outils Fonds Propres, fiches 1, 2 et 3*).

L'ESCOMPTE DES EFFETS DE COMMERCE

OBJET

Financement du poste clients : obtenir un crédit court terme pour relayer des factures réglées sous forme d'effets de commerce (traites ou billets à ordre)



Concours réservé aux associations qui développent une activité commerciale avec une clientèle de personnes morales privées.



L'effet de commerce constitue un titre de créance dont le montant est payable dans un délai fixé à l'avance (0 à 3 mois généralement).

Il est dit transmissible : la propriété de la créance qu'il représente peut ainsi être transférée à une banque grâce à la technique de l'endossement (signature du porteur apposée au verso de l'effet).

CARACTERISTIQUES DU CREDIT ACCORDE

- La banque avance le montant de l'effet (avant son échéance) au porteur qui lui a cédé ;
- La somme créditée sur le compte du client correspond au montant de l'effet moins la commission d'escompte (rémunération du concours accordé) ;



Le bénéficiaire de l'avance cède la créance qu'il détient mais reste responsable de son recouvrement.

CONTENU DU DOSSIER A PRESENTER AU BANQUIER

Avant de pouvoir remettre des effets à l'escompte, l'association doit solliciter la mise en place d'une ligne d'escompte.

Une ligne d'escompte fixe l'encours maximum d'escompte que la banque pourra octroyer sur une période donnée (1 an en général).

Le dossier attendu par le banquier n'est pas très différent des autres demandes de crédit court terme :

- Bilan des deux derniers exercices.
- Prévisionnel d'exploitation pour l'exercice en cours.
- Un prévisionnel de trésorerie détaillé.
- Informations supplémentaires primordiales pour une demande de ligne d'escompte : composition et structure du poste clients et coordonnées (nom, adresse, N° Siren ...) des clients réglant par effet.
- Documents juridiques : statuts à jour, composition du bureau, pièces d'identité des administrateurs...

CRITERES D'EVALUATION DU BANQUIER

- Analyse de la structure financière de l'association, de son cycle d'exploitation et de la nature de ses besoins financiers.
- Qualité de management et transparence des dirigeants (administrateurs et salariés). Face à une demande de crédit court terme, le banquier appréciera d'être sollicité en amont de l'apparition du besoin et sera particulièrement sensible à la qualité du prévisionnel de trésorerie.
- Qualité financière et solvabilité des débiteurs. Le banquier pourra refuser d'escompter des effets dont le risque d'impayé lui paraît trop fort (consultation des fichiers de la Banque de France grâce au SIREN du débiteur). La banque pourra également limiter l'encours d'escompte sur certains tirés.

GARANTIES

- **La technique de l'escompte porte en elle-même la garantie :**
La banque est propriétaire des créances correspondantes aux effets escomptés et bénéficie à ce titre de droits attachés à son statut de créancier cambiaire (solidarité des signatures et inopposabilité des exceptions).
- **Garantie complémentaire possible :**
La banque peut pratiquer une retenue de garantie par prélèvement sur les avances accordées (généralement 5 à 20 % des créances) et plafonnée en fonction de la ligne d'escompte accordée. Ces sommes sont bloquées sur un compte spécial au nom du client et constituent une garantie complémentaire pour la banque en cas d'impayés.

COUT

Très variable suivant la nature et le montant du besoin, les pratiques de la banque et la négociation entreprise.

Plusieurs composantes :

- Frais de dossier pour l'ouverture de la ligne.
- Taux d'intérêt : souvent inférieur au taux appliqué aux autorisations de découvert et relais sur subventions.
- Commissions diverses : commission d'escompte, frais de bordereau...

IMPACT COMPTABLE DE LA MISE EN PLACE DE CE TYPE DE CONCOURS

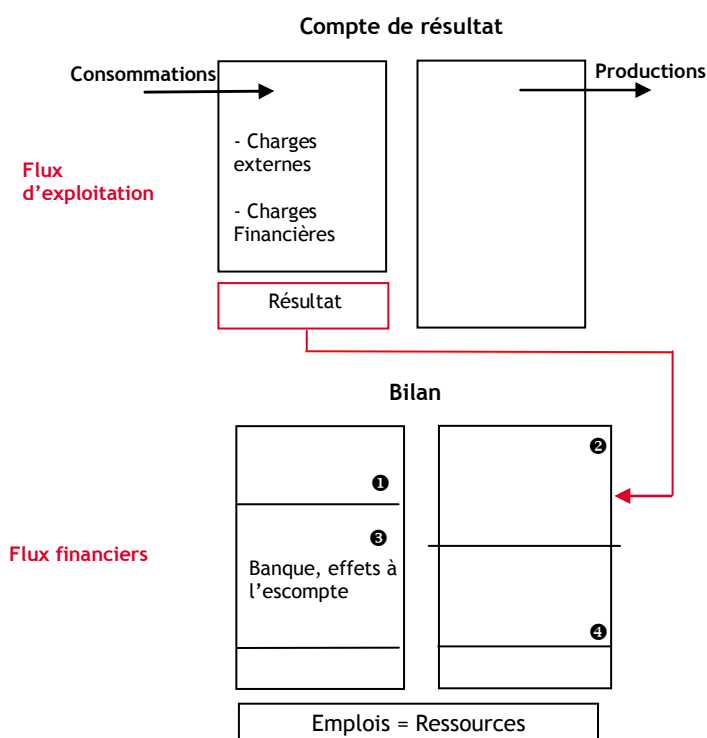
Bilan :

Le crédit d'escompte n'apparaît pas au passif du bénéficiaire. Il génère simplement une diminution du poste clients (clients\effets à recevoir) compensée par une augmentation du poste banque (banque\effets à l'escompte).

Le montant des effets à l'escompte apparaît également au niveau des engagements hors bilan dans la mesure où le bénéficiaire du crédit reste responsable des effets jusqu'à leur règlement.

Compte de Résultat :

La mise en place de crédit génère le paiement d'agios (charges financières) et de diverses commissions (frais bancaires intégrés au poste charges externes).



SOLUTIONS DE FINANCEMENT DES BESOINS DE TRESORERIE DIFFERENTES OU COMPLEMENTAIRES

- Si le besoin de trésorerie est très ponctuel et que la banque est conciliante : facilité de caisse temporaire.
- Autres solutions de relais sur des créances de droits privés : affacturage (Cf. *Les financements court terme, fiche 4*) ou cession de créances sur factures (Cf. *Les garanties mobilisables, fiche 4*).
- Si les besoins de trésorerie liés au cycle d'exploitation sont récurrents, possibilité de solliciter un crédit en fonds de roulement (Cf. *Les financements moyen terme, fiche 3*) auprès de sa banque et/ou une intervention en fonds propres auprès du réseau France Active (Cf. *Les outils Fonds Propres, fiches 1, 2 et 3*).

L'AFFACTURAGE

OBJET

L'affacturage (ou factor) n'est pas qu'une solution de financement. Cet outil renvoie à un ensemble de services liés à la gestion, à l'assurance et au financement du poste clients des entreprises et par extension des associations qui développent une activité commerciale (minimum : 150 000 euros de chiffre d'affaires / an).

- **Gestion du poste client**
Les sociétés d'affacturage peuvent assurer la gestion administrative globale de la facturation : relance, recouvrement des factures, engagement éventuel de procédures contentieuses à l'égard des mauvais payeurs, ...
- **La prévention des risques et la garantie contre les impayés**
Les sociétés d'affacturage disposent de plusieurs sources d'informations leur permettant d'évaluer la solvabilité des débiteurs. Le recours au factor permet ainsi de sélectionner sa clientèle. Les factors proposent, en complément, des services d'assurance-crédit permettant de récupérer jusqu'à 100 % du montant de la créance en cas d'impayé.
- **Le financement** des besoins de trésorerie liés aux délais de règlement des factures. Le recours au factor permet le préfinancement des créances avant leur arrivée à échéance.



Les factors sont des sociétés financières. La plupart des banques possèdent une filiale dédiée à l'affacturage.

CARACTERISTIQUES DU CREDIT ACCORDE

2 formes de préfinancement des créances confiées à une société d'affacturage :

- Financement **direct** par la société d'affacturage sous forme d'un crédit sur le compte bancaire de tout ou partie du montant de la facture cédée.
- Financement **via une banque** : la société d'affacturage émet un effet (billet à ordre) reprenant le montant et l'échéance de la facture cédée. Le client du factor peut alors escompter ce billet à ordre auprès de son partenaire bancaire habituel (une ligne d'escompte doit avoir été préalablement négociée, Cf. Les financements court terme, fiche 3).

CONTENU DE LA DEMANDE A TRANSMETTRE A LA SOCIETE D'AFFACTURAGE

- **Documents juridiques et financiers habituels** (statuts de l'association, SIREN, bilan des deux derniers exercices...).



Ces documents sont essentiels pour le factor mais l'étude de la demande de concours s'attardera plus sur l'analyse de la structure du poste client du demandeur que sur l'évaluation de sa situation financière.

- **Informations sur la structure du poste clients et l'organisation de la facturation**
= nombre de clients actifs, poids créances privées / créances publiques, mode de règlement privilégié, coordonnées des principaux clients, délais moyens de règlement, pourcentage d'impayés sur le dernier exercice, étapes du processus commande/facturation...
Ces informations permettent notamment aux factors de fixer des plafonds de financement des créances en fonction de la qualité des clients de l'entreprise.

PROCEDURE

Chaque client du poste clients doit faire l'objet d'une demande d'agrément auprès du factor pour que les créances liées à ce client puissent être traitées. Le factor étudie la demande et fixe un plafond maximum d'encours en fonction de la qualité du client.

Les factures peuvent alors être cédées au factor dans la limite de l'encours autorisé. Le financement de ces factures peut alors être mobilisé en fonction des besoins de trésorerie.

COUT

2 composantes :

- **Commission d'affacturage** : coût du service de tenue des comptes clients, de la relance, du recouvrement, de la garantie...
= entre 0,5 et 2 % du chiffre d'affaires confié (en fonction du montant confié, du processus de facturation, du montant unitaire moyen des factures, ...)
- **Commission de financement** : correspondent aux charges financières habituelles d'un crédit court terme.

SOLUTIONS DIFFERENTES OU COMPLEMENTAIRES DE FINANCEMENT DES BESOINS DE TRESORERIE

- Si le besoin de trésorerie est très ponctuel et que la banque est conciliante : facilité de caisse temporaire ;
- Autres solutions de relais sur des créances de droit privé : ligne d'escompte (Cf. Les financements court terme, fiche 3) ou cession de créances loi Dailly (Cf. Les garanties mobilisables, fiche 4) ;
- Si les besoins de trésorerie liés au cycle d'exploitation sont récurrents, possibilité de solliciter un crédit en fonds de roulement (Cf. Les financements moyen terme, fiche 3) auprès de sa banque et/ou une intervention en Fonds Propres auprès du réseau France Active (Cf. Les outils Fonds Propres, fiches 1, 2 et 3).

Les financements moyen terme
Les financements moyen terme

LE CREDIT D'INVESTISSEMENT

OBJET

Crédit accordé et amorti sur une durée comprise entre 2 et 7 ans afin de financer des immobilisations, principalement des biens d'équipement ou des travaux.



Si l'association a obtenu une subvention d'investissement, le crédit ne peut alors porter que sur la partie non subventionnée de l'investissement.

DUREE

En fonction de la durée d'amortissement de l'objet du financement.

CONTENU DU DOSSIER A PRESENTER AU BANQUIER

Le contenu du dossier peut varier d'une banque à l'autre. Néanmoins, le banquier sollicitera la plupart du temps les éléments suivants :

- Présentation de l'investissement (quoi, pourquoi, comment) ;
- Devis des fournisseurs choisis ;
- Bilan des deux derniers exercices ;
- Prévisionnel d'exploitation pour l'exercice en cours (N) et les deux exercices N+1 et N+2 ;
- Plan de financement sur 3 ans.
- Documents juridiques : statuts à jour, composition du bureau, pièces d'identité des dirigeants, PV de conseil d'administration ou de conseil d'administration autorisant le recours à l'emprunt...

CRITERES D'EVALUATION DU BANQUIER

- Capacité de l'association à rembourser sa dette : l'association est-elle et sera-t-elle en mesure de dégager une capacité d'auto-financement (CAF) suffisante pour faire face aux échéances de remboursement de l'emprunt ?
- Qualité de management et de transparence des dirigeants (administrateurs et salariés) ;
- Valeur de la garantie envisagée en cas de défaillance de l'association

GARANTIES POSSIBLES

(Cf. Les garanties mobilisables, fiches 2, 6, 7 et 8)

- Gage ou nantissement du matériel faisant l'objet du financement ;
- Caution SOGAMA ou France Active ;
- Fonds de garantie mutuelle ;
- Plus rarement : caution d'une autre association ou garantie de collectivité locale ;
- A éviter : caution personnelle des responsables de l'association ;

COUT

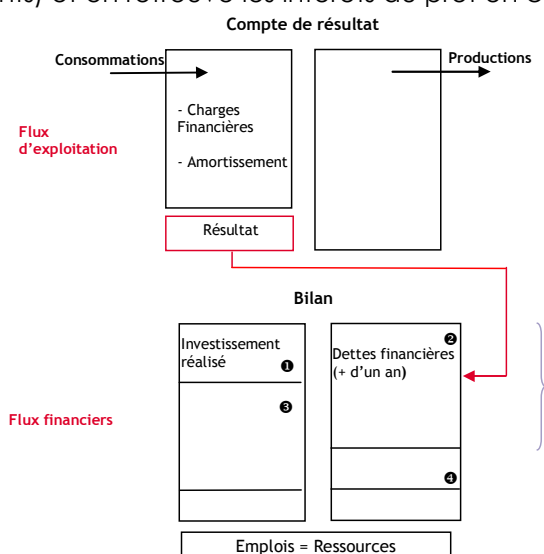
Différent selon les banques, la négociation effectuée, le bien à financer, la durée,...

Mais plusieurs composantes :

- Frais de dossier
- Taux d'intérêt
- Coût des garanties

IMPACT COMPTABLE DE LA MISE EN PLACE DE CE CONCOURS

- Bilan :
Le prêt bancaire inscrit au passif (dettes financières) finance de nouvelles immobilisations inscrites à l'actif.
- Compte de résultat :
Les immobilisations sont amorties progressivement (dotation aux amortissements) et on retrouve les intérêts du prêt en charges financières.



AUTRES SOLUTIONS DE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS ?

- Crédit bail (Cf. Les financements moyen terme, fiche 2)

LE CREDIT BAIL

OBJET

Technique de financement des investissements mobiliers et immobiliers.

Cette solution, accessible aux associations, permet aux sociétés de crédit bail d'acquérir des biens pour le compte de leur client et de leur louer dans le cadre d'un contrat prévoyant une promesse unilatérale de vente à un prix et à une date donnée.

Les établissements de crédit bail sont des sociétés financières.
La plupart des banques dispose d'une filiale de crédit bail mobilier et immobilier.

CARACTERISTIQUES DU CREDIT ACCORDE

- Le crédit bail est un contrat de location dont la durée dépend de la durée d'amortissement fiscale des biens financés (éventuellement plus court).
- Au terme du contrat de location, le client a trois possibilités :
 - rendre le bien financé
 - continuer à le louer pour un loyer réduit
 - racheter le bien pour sa valeur résiduelle fixée au départ dans le contrat (généralement 1 à 6 % du prix initial) : choix habituellement le plus intéressant.
- Le crédit bail permet un financement à 100 % et les loyers du crédit bail peuvent être linéaires ou dégressifs sur la durée du contrat.
- Les loyers de crédit bail sont des charges déductibles. Le financement en crédit bail peut donc s'avérer intéressant sur le plan fiscal pour les associations fiscalisées, notamment lorsque la durée de remboursement est rapide.



Le crédit bail doit être distingué des dispositifs de location financière (financement par location sans option d'achat) et de location vente qui sont généralement proposées par des sociétés financières directement liées à des fournisseurs de bien d'équipement à renouvellement rapide (véhicules, informatique, photocopieurs, ...).

CRITERES D'ANALYSE DU CREDIT BAILLEUR

- Comme tout financeur d'investissement, la société de crédit bail va étudier la situation financière de l'association et veiller à la cohérence des documents prévisionnels.
- L'analyse du bien à financer est néanmoins primordiale.
Les sociétés de crédit bail préfèrent financer des biens relativement standards afin de pouvoir les revendre facilement en cas de défaillance du locataire.

GARANTIES

- Le crédit bailleur est directement propriétaire des biens financés ;
- Si le dossier présenté lui paraît fragile ou si le bien à financer est très spécifique (marché secondaire très limité), le crédit bailleur pourra solliciter en outre un "engagement de reprise du matériel" signé par le fournisseur qui doit ainsi récupérer le matériel et payer les loyers restant dus en cas de défaillance du locataire ;
- Eventuellement cautions complémentaires ou fonds de garantie mutuelle ;

COUT

- Taux d'intérêt appliqué souvent supérieur aux crédits moyen terme classiques ;
- Cependant, les frais de dossier et le coût des garanties sont généralement inférieurs ;

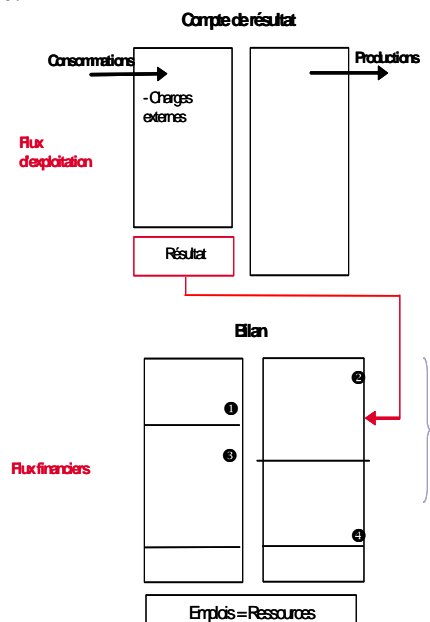
IMPACT COMPTABLE DE LA MISE EN PLACE DE CE TYPE DE CONCOURS

Bilan :

L'investissement réalisé et son financement n'apparaissent pas au bilan de l'association dans la mesure où le bien a été acquis par la société de crédit bail.

Compte de Résultat :

Le contrat de crédit bail donne lieu au paiement de loyers qui correspondent à des charges externes.



AUTRES SOLUTIONS DE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

- Crédit d'investissement classique (Cf. Les financements moyen terme, fiche 1).

LE PRET EN FONDS DE ROULEMENT

OBJET

Crédit moyen terme amortissable destiné à financer le renforcement de la structure financière de l'emprunteur.

Réponse à une insuffisance de fonds propres ; ce type de concours peut être sollicité dans des contextes différents :

- **Développement rapide de l'activité qui génère un besoin en fonds de roulement important :**

La demande d'un prêt en FDR peut alors être envisagée dans la mesure où les différentes formes de concours court terme (*Cf. Les financements court terme, fiches 1 à 4 et Les garanties mobilisables, fiche 4*) peuvent se révéler insuffisantes ou inadaptées pour faire face à l'ensemble des besoins de trésorerie liés au cycle d'exploitation.

- **Logique de restructuration :**

Lorsque des difficultés financières importantes ont gravement entamé les fonds propres d'une association, le prêt en FDR peut constituer l'un des outils mobilisés dans le cadre de la mise en œuvre d'un plan de redressement. Le prêt vient alors "rééquilibrer" la structure financière de l'association afin de lui permettre de se relancer sur des bases financières saines.

DUREE

N'excède généralement pas 5 ans.

Les structures qui sollicitent des prêts en FDR sont généralement fragiles et la visibilité sur leur avenir est souvent limitée. D'où la réticence des banques à octroyer ce type de prêt sur des durées longues.

CONTENU DU DOSSIER A PRESENTER AU BANQUIER

- Comme pour toute demande de crédit moyen terme, la banque sollicitera les comptes des deux derniers exercices, les prévisionnels d'exploitation et de trésorerie ainsi que les documents juridiques de l'association (statuts à jour...).
- Si la demande s'inscrit dans une logique de restructuration, l'association devra joindre un descriptif complet du plan de redressement mis en œuvre (mesures correctives envisagées, réductions des charges, amélioration des marges, développement d'une nouvelle activité, lettres d'intentions de partenaires institutionnels...).
- Si la demande s'inscrit dans une logique de consolidation et de développement, l'association présentera sa vision pour les prochaines années et la stratégie développée pour répondre aux enjeux économiques, financiers et humains qu'elle aura préalablement cernés.

CRITERES D'EVALUATION DU BANQUIER

- **Evaluation du risque financier :** l'association fragilisée qui sollicite ce prêt en FDR sera-t-elle en mesure de rembourser sa dette ? Le plan de redressement

présenté est-il cohérent ? l'association saura-t-elle maîtriser son développement et préserver son équilibre d'exploitation ? ...
 Autant de questions qui vont guider l'analyse du banquier qui se montrera généralement très vigilant voire très réticent face à ce type de demande.

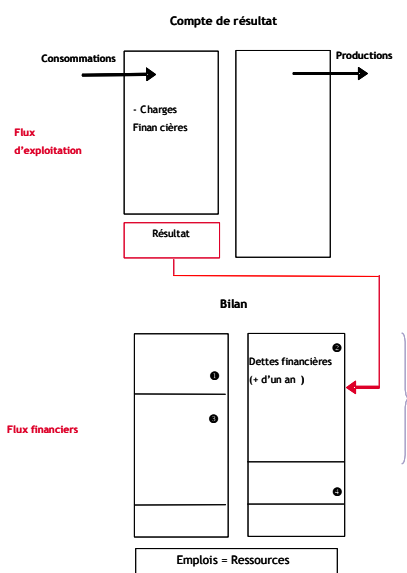
- **Evaluation du risque juridique** : la mise en place du concours sollicité ne doit pas placer la banque dans une posture de soutien abusif.
- **Valeur de la garantie envisagée en cas de défaillance de l'association.**
 C'est l'un des principaux facteurs de la réticence des banques à l'égard de ce type de crédit. En effet, contrairement à la plupart des crédits d'investissement, l'objet du financement ne peut faire l'objet d'une garantie et les autres formes de garantie sont souvent plus difficilement mobilisables.

GARANTIES POSSIBLES

- Garantie France Active (cf. Les garanties mobilisables, fiche 1).
- Si l'association dispose d'un patrimoine immobilier, possibilité de proposer une hypothèque (cf. Les garanties mobilisables, fiche 3).
- Cautions (cf. Les garanties mobilisables, fiche 5)

IMPACT SUR LA COMPTABILITE DE LA MISE EN PLACE DE CE CONCOURS :

- Bilan :
 Le prêt apparaît en haut de passif (dettes financières moyen terme) et renforce ainsi le fonds de roulement de l'association.
- Compte de résultat :
 Les intérêts du prêt apparaissent en charges financières.



COUT :

- Frais de dossier variables selon les établissements bancaires.
- Taux d'intérêt : généralement supérieurs aux taux pratiqués pour les crédits moyen terme d'investissement mais inférieurs aux taux des concours court terme.
- Coût des garanties.

Les garanties mobilisables
Les garanties mobilisables

PANORAMA DES GARANTIES

POURQUOI LES BANQUES SOLLICITENT-ELLES DES GARANTIES LORSQU'ELLES ACCORDENT UN CREDIT ?

Face au besoin de financement exprimé par une association cliente ou prospect, le banquier mesure en premier lieu la capacité de la structure à assumer le remboursement du crédit sollicité.

Si l'analyse des éléments financiers de l'association, de ses relations avec ses partenaires institutionnels, de son positionnement stratégique et des compétences managériales de ses responsables peut être suffisante pour écarter certains dossiers jugés « incohérents » ou trop « risqués », elle ne peut généralement pas fonder à elle seule une décision d'accord de crédit par la banque.

En effet, même si la banque estime que l'association qui sollicite un crédit sera en mesure de le rembourser, elle veillera à se prémunir contre le risque d'insolvabilité de ce client. Les garanties sont autant d'outils destinés à pallier ce risque d'insolvabilité.

En fonction de la nature et de l'objet du crédit sollicité, plusieurs types de garanties sont mobilisables.

Les fiches 2 à 9 présentent les garanties fréquemment mises en place dans le cadre des crédits bancaires accordés aux associations, de décrire les conditions de leur mise en œuvre et leurs implications tant pour l'association que pour la banque.

DEUX CATEGORIES DE GARANTIE PEUVENT ETRE DISTINGUEES

- Les sûretés réelles correspondent à des garanties assises sur le patrimoine de l'association ou l'objet du financement sollicité.
La garantie repose alors sur des biens (**gage ou nantissement** sur des biens mobiliers, **hypothèque** sur des biens immobiliers - Cf. *Les garanties mobilisables, fiches 2 et 3*) ou des droits incorporels (**nantissement** de créance commerciale, de marché public, de valeurs mobilières de placements,... - Cf. *Les garanties mobilisables, fiche 4*).
- Les cautions = une personne physique ou une personne morale se porte garante du prêt.
En cas de défaillance de l'emprunteur, elle se substitue à lui pour le remboursement de la dette dans les limites fixées par l'acte de caution. Fréquemment sollicitée pour les concours accordés aux entreprises, les **cautions personnelles** sont rarement exigées par les banquiers dans le cadre des crédits accordés aux associations (Cf. *Les garanties mobilisables, fiche 5*). Par contre, certains dossiers appellent la **caution d'une autre association** ou la **garantie d'une collectivité locale** (Cf. *Les garanties mobilisables, fiche 6*).
- Enfin, les crédits sollicités par les associations peuvent bénéficier de la **garantie de sociétés financières spécialisées** (type SOGAMA ou France Active - Cf. *Les garanties mobilisables, fiches 7 et 8*) et de divers fonds de garantie basés sur un abondement de l'Etat ou sur un principe de mutualisation des risques au sein d'un groupe d'associations (fonds de garantie mutuels).



Un banquier peut réclamer la combinaison de plusieurs garanties en fonction de la qualité du dossier présenté et de la valeur des garanties proposées.

LE GAGE OU LE NANTISSEMENT DE BIENS MOBILIERS

DEFINITION

Contrat par lequel un débiteur (association emprunteuse) remet un bien en garantie d'un engagement à l'égard d'un créancier (banque).

Les biens affectés en garantie deviennent la propriété de la banque si le débiteur ne fait pas face à son engagement.



Le bien gagé doit être mis en possession du créancier (gage avec dépossession). On parle de nantissement lorsqu'il s'agit d'un gage sans dépossession.

PROCEDURES

Signature d'une convention de nantissement entre les deux parties (l'association et la banque) et publication au greffe du Tribunal de Commerce.

COUT

Coût d'enregistrement au greffe du Tribunal de Commerce (à la charge de l'emprunteur).

CONCOURS BANCAIRES ADAPTES A CE TYPE DE GARANTIE

- Principalement les crédits d'investissement moyen terme. Le nantissement est alors pris sur l'objet du financement (véhicules, matériel informatique, outillage, machines...).

VALEUR DE LA GARANTIE POUR LA BANQUE :

- **Elle dépend de la valeur actuelle et future du bien nanti.**
Le banquier va se poser la question : si dans un ou X ans, mon client ne rembourse plus son prêt, la revente du bien nanti couvrira-t-elle le capital restant dû ?
- **Dans ce contexte, deux notions clés :**
 - **Obsolescence** : pour un prix initial identique, le nantissement d'un véhicule neuf aura plus de valeur dans 2 ans que le nantissement de micro-ordinateurs.
 - **Existence d'un marché secondaire** : le bien nanti trouvera-t-il preneur s'il est revendu suite à la défaillance de l'emprunteur ?

L'HYPOTHEQUE

DEFINITION

Gage sur un bien immobilier (sans dépossession).

Lorsque l'hypothèque est liée à la mise en place d'un concours bancaire, on parle d'hypothèque conventionnelle : l'emprunteur donne librement son consentement à son prêteur (à distinguer de l'hypothèque conservatoire, liée à une décision judiciaire).

En cas de défaillance de l'association emprunteuse, le créancier (la banque) bénéficie d'un droit de préférence sur le produit de la vente du bien hypothéqué et d'un droit de suite quelque soit le propriétaire du bien hypothéqué.

PROCEDURES

L'acte hypothécaire est un contrat notarié qui précise la nature et la situation du bien immobilier affecté et la cause de la créance garantie (montant et type de crédit accordé).

COUT

Les frais d'inscription hypothécaire, à la charge de l'emprunteur, sont relativement significatifs : taxe de publicité foncière, droit de timbre, salaire du conservateur des hypothèques et émoluments du notaire se cumulent pour un montant variant entre 3,5 % et 1,5% du montant du prêt (coût dégressif en fonction du montant du prêt).



Il est souvent difficile d'inclure les frais d'inscription hypothécaire dans le montant du prêt accordé. Les banques demandent la plupart du temps à leurs clients d'autofinancer ces frais.

CONCOURS BANCAIRES ADAPTES A CE TYPE DE GARANTIE

- Crédit long terme pour le financement d'un bien immobilier. L'hypothèque porte alors naturellement sur le bien à financer.



L'hypothèque sera demandée par la banque essentiellement dans le cas de la construction d'un bien. Dans le cadre d'un achat immobilier, la banque préférera une subrogation dans le privilège de prêteur de deniers.

- D'une manière générale, l'hypothèque permet de garantir tous les types de concours pour les associations qui ont la chance de disposer d'un patrimoine immobilier.
 - Crédit d'investissement moyen terme, notamment pour le financement de travaux ou de biens sur lesquels il est difficile de prendre un nantissement (mobilier de bureau...).
 - Crédit en fonds de roulement (restructuration et renforcement du haut de bilan).
 - Crédit court terme : découvert autorisé...

ANALYSE DE LA GARANTIE PAR LA BANQUE

Elle dépend de 2 éléments :

- Valeur actuelle et future du bien immobilier par rapport au montant du prêt sollicité.
- Rang de l'inscription hypothécaire :

En effet, un bien immobilier peut garantir plusieurs concours bancaires. Chaque prêt bancaire garanti se voit attribuer un rang d'inscription. En cas de défaillance de l'emprunteur, le produit de la vente de l'immeuble reviendra d'abord au créancier inscrit en rang 1 et ainsi de suite. Ainsi, par exemple, une banque pourrait ne pas se satisfaire de l'inscription de sa créance en 2nd rang derrière une autre créance issue d'une autre banque et dont le montant serait proche de la valeur du bien.

NANTISSEMENT DE CREANCES

DEFINITION

Garantie prise par la banque sur une créance détenue par son client au titre d'un contrat, d'un marché (public ou privé) ou d'une subvention.

Ce transfert de la propriété de la créance à la banque correspond à une cession de créances, traditionnellement appelée Loi Dailly. Cet outil permet de garantir des crédits court terme accordés dans l'attente du règlement de ces créances.

PROCEDURES

- Signature d'une convention cadre entre la banque et son client qui fixe les engagements de chacun.
- Pour chaque créance, signature d'un bordereau de cession par l'association qui acte le transfert de propriété de la créance à la banque. L'association joint au bordereau les documents liés à la créance (convention, marché, contrat, attestation de service fait, factures...).
- La banque a alors la possibilité de notifier cette cession au débiteur cédé afin d'exiger qu'il lui paie directement sa dette.



Le fait que la banque devienne propriétaire des créances ne désresponsabilise pas l'association au niveau du recouvrement de la créance et en cas de non paiement de la créance par le débiteur.

Si la créance cédée n'est pas réglée par le débiteur, l'association sera tenue de rembourser à la banque le crédit court terme obtenu sur la base de cette cession de créance.

COUT

Le coût de la cession de créance elle-même n'est jamais très élevé (15 à 50 euros par bordereau selon les banques).

En revanche, les coûts liés au crédit court terme associé à la cession de créance sont multiples et peuvent être élevés (Cf. *Les financements court terme, fiches 1 à 4* et *Les garanties mobilisables, fiche 4*).

CONCOURS BANCAIRES ADAPTES A CE TYPE DE GARANTIE

- Crédits court terme : relais sur les marchés, contrats et subventions dans l'attente des versements. Le crédit peut intervenir sous forme d'avance sur les créances ou sous forme de découvert autorisé du montant de tout ou partie de la créance.

VALEUR DE LA GARANTIE POUR LA BANQUE

- **Le banquier évalue la qualité de la garantie proposée à 2 niveaux :**
 - Caractère certain et exigible de la créance.
S'il s'agit d'un relais sur subvention, la convention doit être signée (caractère certain).
Si la convention prévoit un acompte de 50 % à la signature, le premier relais ne pourra avoir lieu que sur la base de ces 50 % (seul le 1^{er} acompte est exigible à la signature). S'il s'agit d'un relais sur facture relative à une prestation, le relais ne pourra avoir lieu que lorsque la prestation aura été exécutée (exigible).
 - Qualité du débiteur cédé.
La question ne se pose pas lorsqu'il s'agit d'une cession de créance relative à une subvention ou un marché public.
En revanche, dans le cadre de cessions de créances liées à la facturation de personnes morales privées, le banquier dispose de quelques moyens (accès aux fichiers Banque de France) pour évaluer la fiabilité et la solvabilité du débiteur cédé. Il sera ainsi très difficile pour une association d'obtenir un relais sur une facture adressée à une autre association ou une entreprise fichée "interdit bancaire" ou déclarée en dépôt de bilan.
- **Si la cession de créance proposée ne satisfait pas totalement ses critères (caractère certain, exigibilité et qualité du débiteur cédé), le banquier a faculté de :**
 - refuser la cession de créance ;
 - n'accorder qu'un relais partiel sur la créance (crédit associé à la cession de créance limité à X % du montant de la créance) ;
 - accorder un relais sur la créance (partiel ou total) mais pratiquer une retenue de garantie. La retenue de garantie est constituée par prélèvement sur les relais accordés (généralement 10 à 20 % des créances) et plafonnée en fonction de la ligne de crédit autorisé. Ces sommes sont bloquées sur un compte spécial au nom du client et constituent une garantie complémentaire pour la banque en cas d'impayés ou de règlement partiel des créances.

LES CAUTIONS

QUI EST SUSCEPTIBLE DE SE PORTER CAUTION POUR LE PRET CONTRACTE PAR UNE ASSOCIATION ?

Article 2011 du Code Civil : celui qui se rend caution d'une obligation se soumet envers le créancier à satisfaire cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même.

La caution peut être une personne physique ou une personne morale qui apporte sa garantie au concours accordé par une banque (créancier) à son client (débiteur).

- **Caution personnelle du ou des dirigeants** (administrateurs ou directeur) :
Ce type de caution est a priori à exclure pour les associations. Justifié pour les chefs d'entreprises intéressés aux résultats financiers de leurs sociétés, ce type de caution paraît beaucoup moins cohérent et justifiable pour des administrateurs bénévoles ou des salariés.
La caution personnelle pourra être néanmoins réclamée par un banquier qui méconnaît le fonctionnement associatif ou dans le cas d'une demande de crédit formulée par une association dont l'organisation et les activités ressemblent forts à ceux d'une entreprise classique.
- **Caution d'une autre association** :
Cette garantie peut être envisagée lorsque l'association qui formule la demande de prêt est liée à une autre association (administrateurs communs, logique "d'ensemblier", association fondatrice d'une autre association, ...).



Les statuts de l'association qui accepte de se porter caution doivent permettre une telle opération.

- **Caution d'une collectivité locale** : Cf. *Les garanties mobilisables, fiche 6*
- **Caution d'institutions financières spécialisées** :
Ces institutions financières (Cf. *Les garanties mobilisables, fiches 7 et 8*) ont pour but de faciliter l'accès des associations et des entreprises solidaires aux financements bancaires. Ces institutions mènent à bien leur mission grâce à un dépôt de garantie constitué par les apports (prêts ou subventions) de diverses personnes morales (Etat, Caisse des dépôts, collectivités locales, banques...).



Les garanties accordées dans ce cadre ne couvrent pas la totalité du prêt sollicité : la participation au risque varie entre 50 et 70 % suivant les cas.

- **Fonds de garantie mutuelle** :
Constitués principalement par un groupe de bénéficiaires de crédits bancaires grâce à un prélèvement sur les sommes empruntées, ces fonds de garantie mutualisent le risque : la défaillance d'un emprunteur s'impute sur les avoirs de tous les souscripteurs et au prorata de ceux-ci, jusqu'à épuisement du fonds.

Plusieurs fonds de garantie ont ainsi été créés à l'initiative de fédérations associatives avec l'appui technique des banques (par exemple, fonds de garantie mutuelle des ETTI du CNEI et du COORACE).

Certaines banques mutualistes ont également créé des fonds de garantie mutualisés internes dédiés aux associations.

PROCEDURES

- La caution est toujours un engagement écrit. Dans le cas d'une caution apportée par une personne physique ou une autre association, l'engagement de caution sera même manuscrit.
- L'acte de caution peut être intégré au contrat liant la banque et le bénéficiaire du concours mais il peut également faire l'objet d'un acte séparé.
- Le cautionnement peut être limité ou illimité dans le temps et en montant.



Devoir d'informer de l'établissement prêteur : la banque doit informer chaque année les cautions par un courrier adressé avant le 31 mars et préciser le montant de la dette au 31 décembre de l'année précédente.

COUT

- La caution d'une personne physique, d'une autre association ou d'une collectivité locale n'engendre aucun frais lors de sa mise en place.
- Les cautions données par des institutions financières telles que France Active ou SOGAMA donnent lieu au paiement d'une commission calculée au prorata du montant du prêt accordé (Cf. *Les garanties mobilisables, fiches 7 et 8*).
- La plupart des banques refacturent à leurs clients emprunteurs les frais liés à leur obligation d'information des cautions (de 0 à plusieurs dizaines d'euros par an et par caution).

CONCOURS BANCAIRES ADAPTES A CE TYPE DE GARANTIE

D'un point de vue général, les cautions sont susceptibles de garantir tous les types de concours bancaires.

Néanmoins, certaines cautions ne peuvent ou ne souhaitent pas être mobilisées sur certains types de crédits :

- la garantie de collectivité locale ne peut garantir un crédit à court terme et sera difficilement mobilisable pour un prêt en fonds de roulement;
- les garanties type France Active ou SOGAMA excluent également certaines interventions (Cf. *Les garanties mobilisables, fiches 7 et 8*).

VALEUR DE LA GARANTIE POUR LA BANQUE

- Caution d'une personne physique ou d'une autre association : la banque évalue la solidité financière de la caution (étude du questionnaire patrimonial pour un particulier, analyse des comptes pour une association).



Afin de renforcer la valeur de cette garantie, la banque peut demander que la caution soit assortie d'un gage sur un des éléments du patrimoine de la caution : on parle alors de caution hypothécaire si le bien gagé est un immeuble ou de caution assortie de titres financiers nantis si ce sont des placements financiers de la caution qui sont gagés.

- La caution accordée par une collectivité locale ou une institution financière spécialisée est une garantie de très bonne qualité pour la banque dans la mesure où le risque de défaillance de caution est extrêmement faible !
Le risque pris par la banque dans ce cadre se limite à la quotité du prêt non garantie par ces cautions.
- Dans tous les cas, si la banque estime que la caution ne constitue pas une garantie suffisante et qu'elle estime que l'emprunteur est trop fragile pour lui accorder un prêt "peu" garanti, elle pourra solliciter la combinaison de plusieurs garanties.
Par exemple, un crédit moyen terme accordé à une association d'insertion pour financer des investissements et renforcer son FDR pourrait être garanti par un nantissement du matériel financé, une caution France Active et une adhésion au fonds mutuel de garantie géré par la banque prêteuse.



La question du type et du nombre de garanties mobilisées doit être négociée par l'association avec son banquier au même titre que le montant du prêt octroyé et du taux d'intérêt appliqué.

LA GARANTIE DE COLLECTIVITE LOCALE

PRESENTATION

Une collectivité locale (commune, Conseil général, Conseil régional) peut se porter caution d'un prêt bancaire accordé à une association.



L'octroi par une collectivité locale d'une garantie pour un emprunt souscrit par une association est régi par les articles L.2252-1, L.3231-4 et L.4253-1 du Code Général des Collectivités Territoriales.

CONDITIONS D'ACCES

Une collectivité peut se prévaloir de 3 éléments pour refuser une caution :

- **Incompétence par rapport aux champs légaux d'attribution de la collectivité**
 - L'association qui souhaite obtenir la garantie d'une collectivité doit donc veiller à solliciter la collectivité dont les champs de compétence correspondent à ses activités et ses projets.
Par exemple, une association gestionnaire d'un foyer d'hébergement pour personnes handicapées se rapprochera du Conseil général.
- **Les règles prudentielles : la collectivité doit respecter 2 ratios**
 - Ratio de division des risques
Le montant des annuités d'emprunt garanties au profit d'un même emprunteur, exigibles au titre d'un exercice, ne doit pas dépasser 10 % de la capacité de garantie de la collectivité (définie comme étant égale à 50 % du budget de fonctionnement annuel).
 - Ratio de partage du risque
La quotité d'un emprunt susceptible d'être garanti est fixée à 50%. Le législateur a posé cette règle afin d'assurer une étude sérieuse des dossiers de la part des établissements bancaires prêteurs.
Si plusieurs collectivités garantissent un emprunt, le plafond de 50 % s'applique également à la garantie totale octroyée conjointement par les collectivités.



Les associations assimilables aux organismes d'intérêt général visés aux articles 200 et 238 bis du code général des impôts bénéficient d'une dérogation à la règle de partage du risque.

De nombreuses associations sont ainsi susceptibles d'obtenir une garantie jusqu'à 100 % :

- les organismes d'intérêt général à caractère philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, sportif, familial, culturel, ou concourant à la mise en valeur du patrimoine artistique, à la défense de l'environnement naturel, à la diffusion de la culture, de la langue et des connaissances scientifiques françaises ;
- les associations reconnues d'utilité publique et organismes assimilés ;
- les associations, agréées dans les conditions prévues à l'article 1649-9 du Code Général des Impôts, et dont l'objet exclusif est de verser des aides financières ou de fournir des prestations d'accompagnement à des petites et moyennes entreprises.

- **Le motif d'opportunité**

Même si les conditions légales sont réunies pour permettre à une association de bénéficier de la garantie d'une Mairie, d'un Conseil général ou d'un Conseil régional, les collectivités restent libres de leur choix et peuvent donc refuser d'octroyer leurs garanties si elles estiment que l'objet ou les activités de l'association ne constituent pas leurs priorités.

CONCOURS BANCAIRES ELIGIBLES

- La caution de collectivité locale est mobilisable sur des crédits amortissables (moyen ou long terme);
- Les concours court terme sont exclus ;
- Les collectivités sont de plus en plus réticentes à délivrer leurs garanties. Dans ce contexte, les demandes de garantie sur des prêts de restructuration ou de consolidation des fonds propres ont peu de chance d'aboutir ;

COUT

- Non seulement cette garantie est totalement gratuite,
- Mais elle permet en outre de bénéficier d'un taux d'intérêt moins élevé.
- Seul coût possible : la plupart des banques facturent à leurs clients les frais liés à leurs obligations d'information annuelle des cautions (jusqu'à plusieurs dizaines d'euros par et par caution).

VALEUR DE LA GARANTIE POUR LA BANQUE

- Ce type de caution est particulièrement apprécié par les banques dans la mesure où la question du risque d'insolvabilité de la caution ne se pose pas.
- Au niveau des contraintes liées au respect des ratios prudentiels, un emprunt bénéficiant d'une garantie de collectivité locale est moins consommateur de fonds propres qu'un prêt classique. La banque préserve ainsi sa capacité d'octroi de prêt.



Si la garantie de la collectivité est limitée à 50 % du montant du prêt, la banque pourra solliciter une garantie complémentaire.

LES GARANTIES SOGAMA CREDIT ASSOCIATIF

PRESENTATION

SOGAMA Crédit Associatif est une société financière de caution dont le capital a été abondé par des actionnaires impliqués dans la promotion et le développement de l'économie sociale (Caisse des dépôts, France Active, banques...).

Le but de la SOGAMA est de faciliter l'accès des associations à différentes formes de crédits bancaires en apportant sa caution jusqu'à 70 % de l'encours du prêt accordé.

OFFRE SOGAMA

- **Garantie des prêts à moyen et long terme**
 - Bénéficiaires des crédits susceptibles de bénéficier de la caution SOGAMA = tous types de crédit d'investissement, mobilier et immobilier, amorti sur une durée comprise entre 2 et 30 ans.
 - Les crédits en fonds de roulement sont exclus de ce dispositif.
 - Quotité garantie = jusqu'à 70 % de l'encours du prêt.
 - Procédure de demande de garantie : dossier SOGAMA à remplir par l'association et sa banque. Le dossier est transmis à SOGAMA par la banque accompagné des documents financiers et juridiques de l'association.
 - Coût (pour une garantie à 50 %) :
charges financières "flat" (perception unique en début de crédit) : 0,55 à 0,75 % du montant du prêt,
+ commission prorata-temporis : 0,5 % par an sur l'encours restant dû.

- **Garantie sur préfinancement des subventions de fonctionnement**
 - Bénéficiaires des crédits : ensemble des associations régies par la loi de 1901 (ainsi que les fondations, les congrégations, les comités d'entreprises et les syndicats professionnels).
 - Caractéristiques des crédits susceptibles de bénéficier de cette garantie = relais sur des subventions dites "en germe" (subvention en cours de signature ou de notification) sous forme de découvert autorisé ou d'une avance remboursable du montant de la subvention attendue ; durée : 2 à 12 mois.
 - Quotité garantie = jusqu'à 60 % du prêt ou du découvert accordé (70 % pour les associations de solidarité internationale).

- Procédure de demande de garantie : dossier à demander auprès de SOGAMA. Le dossier doit être élaboré par l'association emprunteuse en partenariat avec sa banque. C'est la banque qui transmet le dossier à SOGAMA accompagné des documents juridiques et financiers de l'association et des différents éléments relatifs à la subvention "en germe" (copie de la demande de subvention, lettre d'intention du Président de la collectivité, projet de convention...).
- Coût (pour une garantie à 50 %) :
commission d'ouverture (frais de dossier) = 0,15 % du montant du concours bancaire
+ commission prorata-temporis = 0,05 % par mois du montant du concours bancaire.

CONTACT

SOGAMA Crédit Associatif
75 rue Saint-Lazare
75009 Paris

Tél. : 01 42 80 42 24
Fax : 01 42 81 42 98

Mail : sogama@noos.fr

LA GARANTIE FRANCE ACTIVE

PRESENTATION

France Active Garantie (FAG) est une société financière créée par l'association France Active avec le soutien de la Caisse des dépôts et de plusieurs institutions financières (Caisses d'épargne, Crédit Mutuel, Banques Populaires, Crédit Coopératif, MACIF, IDES...).

Le but de FAG est de favoriser la création d'entreprises créatrices d'emplois et de lutter contre l'exclusion bancaire en accordant sa garantie aux prêts souscrits par des personnes sans emploi qui souhaitent créer leur entreprise ou par des structures d'insertion par l'activité économique et des entreprises solidaires (associations ou sociétés commerciales).



France Active Garantie s'est également vue confier par l'Etat la gestion de plusieurs fonds de garantie dédiés au développement

- de l'entrepreneuriat féminin (FGIF) ;
- des structures d'insertion par l'activité économique (FGIE) ;
- des ateliers protégés (FGAP) ;
- des entreprises solidaires (FGES) ;

CRITERES D'ELIGIBILITE

La garantie délivrée par France Active Garantie est accessible :

- Aux entreprises créées par des personnes sans emploi ou en situation de précarité économique ;
- Aux structures d'insertion par l'activité économique ;
- Aux entreprises solidaires (associations ou sociétés) qui créent ou consolident des emplois, notamment pour des personnes en difficultés : création de nouveaux services, pérennisation d'emplois-jeunes, reprise d'entreprise par les salariés...

CARACTERISTIQUES DE LA GARANTIE

- Durée des prêts garantis:
 - 6 mois minimum (2 ans dans certains cas)
 - 5 ans maximum.
- Quotité garantie :
 - Jusqu'à 65 % pour les entreprises en création ou de moins de 3 ans,
 - 50 % dans les autres cas.
- Montant des prêts :
 - Pas de minimum ni de maximum,
 - Mais le montant maximum garanti est limité à 30500 euros.



Les prêts en fonds de roulement (cf. Les financements moyen terme, fiche 3) peuvent bénéficier de garantie FAG

PROCEDURE

- La demande doit être déposée auprès d'un Fonds territorial membre du réseau France Active.
Le Fonds territorial assure l'expertise et l'accompagnement financier de la structure qui le sollicite.
- Le dossier est présenté au comité d'engagement du Fonds territorial.
- Si le comité donne son accord, l'acte de garantie est établi par société de cautionnement France Active Garantie (FAG) et dans certains cas par France Active.

COUT

- Commission de 2 % du montant garanti, payable en une seule fois à la mise en place de la garantie.

↳ Exemple : pour un prêt de 15000 euros garanti à 65 %, le coût de la garantie est de 195 euros.

CONTACT

- **France Active Garantie (FAG)**
37 rue Bergère
75009 PARIS
Tél. : 01 53 24 26 26
- Coordonnées des **Fonds territoriaux** du réseau France Active sur :
www.franceactive.org

LA GARANTIE DE L'IFCIC

PRESENTATION

L'Institut pour le Financement du Cinéma et des Industries Culturelles est une société financière créée en 1983 sous l'impulsion du Ministère de la Culture.

Société Anonyme jouissant du statut d'établissement de crédit, l'IFCIC a pour actionnaire l'Etat, les grands financiers publics (Caisse des Dépôts et Oséo) et les principales banques françaises.

Le but de l'IFCIC est de contribuer au développement des entreprises culturelles en facilitant leur accès au financement bancaire par l'octroi d'une garantie.



Historiquement positionné sur la garantie de crédit à la production et la distribution cinématographiques et audiovisuelle, l'IFCIC intervient pour l'ensemble des entreprises culturelles.

CRITERES D'ELIGIBILITE

La garantie délivrée par l'IFCIC est accessible aux entreprises relevant des industries culturelles, c'est-à-dire :

- Le livre (édition, diffusion, librairie)
- La musique (édition, production phonographique, production de spectacles)
- Le spectacle vivant (production, acquisition et équipement de salles)
- Les arts plastiques et la photographie (galeries et studios)
- L'architecture (agences d'architectes)
- Le patrimoine (mise en valeur et restauration)
- Le multimédia (producteurs, éditeurs, prestataires techniques)
- La presse (presse culturelle spécialisée)
- L'exploitation cinématographique et les industries de l'image et du son.



La garantie de l'IFCIC est accessible aux entreprises culturelles quel que soit leur statut (SA, SARL, Association...).

CARACTERISTIQUES DE LA GARANTIE

- Type de concours éligibles :
Les crédits peuvent être sollicités pour les différents types de besoins des entreprises culturelles, à tous les stades de leur développement : investissements éditoriaux, immobiliers, en équipements et matériels, acquisition de droits et licences, crédits de fonds de roulement, crédit de campagne...

En conséquence, l'IFCIC peut garantir une diversité de concours financiers:

- Crédits moyen et long terme
 - Crédits-bails
 - Cautions bancaires
 - Certains crédits court terme
- Quotité garantie :
 - 50 à 70 %

PROCEDURE

- La banque de l'emprunteur présente un dossier de demande de garantie à l'IFCIC.
- L'IFCIC peut souhaiter rencontrer l'emprunteur.
- La demande de garantie est soumise à l'avis d'un comité d'engagement de l'IFCIC.
- Les décisions sont prises par la direction générale de l'IFCIC ou son représentant.
- En cas d'accord, l'IFCIC adresse à la banque de l'emprunteur la notification de son accord de garantie.

COUT

- Commission de 1 % l'an du risque supporté par l'IFCIC, facturée à la banque de l'emprunteur.

CONTACT

- **Institut pour le Financement du Cinéma et des Industries Culturelles (IFCIC)**
www.ifcic.fr

Les outils Fonds Propres
Les outils Fonds Propres

LE CONTRAT D'APPORT ASSOCIATIF

OBJET

Le Contrat d'apport associatif (CAA) est un outil développé par le réseau France Active afin de renforcer les fonds propres des associations d'utilité sociale.



Le CAA est un apport en fonds associatif avec droit de reprise, destiné à financer les investissements et/ou le besoin en fonds de roulement liés à la création ou au développement de l'association.



Le CAA n'a pas vocation à financer les frais de fonctionnement ni les pertes passées ou futures d'une association.

CRITERES D'ELIGIBILITE

Le CAA est accessible aux associations s'inscrivant dans une démarche d'utilité sociale, en créant ou pérennisant des emplois par le développement d'activités à caractère économique et **notamment** :

- Les associations « nouveaux services », pérennisant les emplois jeunes ;
- Les structures d'insertion par l'activité économique ;
- Les établissements de travail adapté ;

Les associations de services aux personnes ;

CARACTERISTIQUES DU CAA

- Montant:
 - 5000 euros minimum,
 - 30000 euros maximum.
- Durée :
 - Entre 2 et 5 ans.
 - L'apport est restitué soit en une seule fois au terme de la durée du contrat
 - soit en plusieurs annuités, au terme d'un différé d'amortissement d'un an minimum.



Le CAA joue en effet de levier sur d'autres financements. Sa mise en place doit permettre la mobilisation d'autres acteurs du financement, notamment les banques et les fondations.

PROCEDURE

- La demande doit être déposée auprès d'un Fonds territorial membre du réseau France Active.
Le Fonds territorial assure l'expertise et l'accompagnement financier de la structure qui le sollicite.
- Le dossier est présenté au Comité des Engagements du Fonds territorial ou de France Active ;
- Le bénéficiaire d'un CAA fait l'objet d'un suivi financier ;

COUT

La mise en place du CAA est gratuite (pas d'intérêt ni de commission).

CONTACT

- **France Active**
37 rue Bergère
75009 PARIS
Tél. : 01 53 24 26 26
- Coordonnées des **Fonds territoriaux** du réseau France Active sur :
www.franceactive.org

LA SOCIÉTÉ D'INVESTISSEMENT FRANCE ACTIVE

OBJET

La Société d'Investissement France Active (SIFA) a pour objectif de renforcer les fonds propres des entreprises solidaires (sociétés ou associations) créant des emplois, notamment pour des personnes en situation de précarité économique et sociale.



Le capital de la SIFA est porté par l'association France Active et par des établissements financiers, de grandes entreprises et des fonds communs de placement d'entreprises solidaires.

CRITERES D'ELIGIBILITE

Les interventions de la SIFA s'adressent aux sociétés commerciales et associations, en création ou en développement, qui créent ou consolident des emplois, notamment pour des personnes en difficulté :

- Structures d'insertion par l'activité économique ;
- Entreprises de travail adapté ;
- Entreprises en difficulté reprises par leurs salariés ;
- Autres entreprises solidaires ;

CARACTERISTIQUES DE LA SIFA

- La SIFA intervient principalement :
 - en prêt participatif,
 - en compte courant d'associé. Dans ce cas, la SIFA détient au moins 5 % du capital de l'entreprise.
- Montant:
 - 5000 euros minimum,
 - 320000 euros maximum.
- Durée :
 - 5 ans maximum.
 - Différé d'amortissement de deux ans.
- Nature des besoins financiers du bénéficiaire :

L'intervention de la SIFA est destinée à financer les investissements et/ou le besoin en fonds de roulement liés au développement de l'entreprise, à l'exception de tout frais de fonctionnement et/ou couverture de pertes d'exploitation passées ou futures.



L'intervention de la SIFA doit favoriser la mobilisation d'autres financements. Pour un financement complémentaire, le Fonds Commun de Placement Insertion Emplois (FCP IE, Cf. Les outils Fonds Propres, fiche 3) et/ou un prêt bancaire (éventuellement garanti par FAG, Cf. Les garanties mobilisables, fiche 8) pourront être mobilisés.

PROCEDURE

- La demande doit être déposée auprès d'un Fonds territorial membre du réseau France Active.
Le Fonds territorial assure l'expertise et l'accompagnement financier de la structure qui le sollicite.
- Le dossier est présenté au Comité des Engagements de la SIFA.
- Le bénéficiaire d'une intervention de la SIFA fait l'objet d'un suivi financier ;

COUT

Rémunération du prêt participatif ou du compte courant d'associé fixée à 2 % par an.

CONTACT

- **Société d'investissement de France Active**
37 rue Bergère
75009 PARIS
Tél. : 01 53 24 26 26
- Coordonnées des **Fonds territoriaux** du réseau France Active sur :
www.franceactive.org

LE FONDS COMMUN DE PLACEMENT INSERTION EMPLOI

OBJET

Les interventions du Fonds Commun de Placement Insertion Emplois (FCP IE) ont pour objectif de renforcer les fonds propres des sociétés ou des associations qui créent des emplois, notamment pour des personnes en situation de précarité économique et sociale.



Le FCP IE, labellisé FINANSOL, est un placement à la fois socialement responsable et solidaire.

10 % des fonds collectés sont investis dans des titres non cotés.

La gestion de ces 10 % est confiée à France Active qui oriente ces fonds vers des entreprises solidaires.

CRITERES D'ELIGIBILITE

Le FCP IE s'adresse à des associations ou des sociétés commerciales en création ou en développement. Les entreprises bénéficiaires des interventions créent ou consolident des emplois, notamment pour des personnes en difficulté :

- Structures d'insertion par l'activité économique développant une activité marchande;
- Entreprises de travail adapté ;
- Entreprises en difficulté reprises par leurs salariés ;
- Autres associations et entreprises solidaires ;

CARACTERISTIQUES DE L'OUTIL FCP IE

- **Forme juridique :**
Le financement prend la forme d'un billet à ordre émis par l'entreprise ou l'association bénéficiaire.
- **Montant :**
 - 5000 euros minimum,
 - 320000 euros maximum.
- **Durée :**
 - 5 ans maximum.
 - Le remboursement s'effectue en une seule fois (intérêts compris).



Le FCP IE n'intervient que dans les entreprises dont les fonds propres sont positifs et le montant de l'intervention ne peut excéder 50 % du montant global des fonds propres du bénéficiaire (avant intervention).



L'intervention du FCP IE doit favoriser la mobilisation d'autres financements. Pour un financement complémentaire, la Société d'investissement France Active (Cf. Les outils Fonds Propres, fiche 2) et/ou un prêt bancaire (pouvant être garanti par France Active, Cf. Les garanties mobilisables, fiche 8) pourront être mobilisés.

PROCEDURE

- La demande doit être déposée auprès d'un Fonds territorial membre du réseau France Active.
Le Fonds territorial assure l'expertise et l'accompagnement financier de la structure qui le sollicite.
- Le dossier est présenté au Comité des Engagements ;
- Le bénéficiaire d'une intervention fait l'objet d'un suivi financier ;

COUT

Taux d'intérêt : 2 % par an

CONTACT

- **France Active**
37 rue Bergère
75009 PARIS
Tél. : 01 53 24 26 26
- Coordonnées des **Fonds territoriaux** du réseau France Active sur :
www.franceactive.org