

[RESTITUTION]

COMPRENDRE ET UTILISER LES FINANCEMENTS BANCAIRES

Intervenants

Guillaume Arias, Chargé d'expertise, ESIA PACA

Jérémy Mollot, Chargé d'affaires Économie sociale et institutionnelle, Crédit coopératif (CC)

Au cours de leur développement, les entreprises culturelles rencontrent différents besoins en financement. Comment choisir l'outil le mieux adapté pour chaque situation ? Comment créer une relation partenariale avec sa banque ?

ENTREPRISES CULTURELLES, UN MODELE ECONOMIQUE ATYPIQUE

Fréquemment il y a une faiblesse du haut de bilan et notamment des fonds propres (résultats, réserves, capital subvention d'investissement) créant des besoins en fonds de roulement et en trésorerie.

Les étapes :

- > Au moment de la création, il faut fournir un plan de financement prévisionnel, une ébauche de modèle économique - Ex : une entreprise de production musicale sollicite une banque pour un crédit permettant d'avoir un fonds pour faire face aux premières dépenses et investissements (le CC a pu intervenir à hauteur de 30 000 € avec une garantie prise auprès d'un organisme partenaire).
- > Le porteur de projet doit se poser des questions en amont :
 - A-t-il pensé une stratégie de développement et un business plan sur 4-5 ans convaincant pour les financeurs, et lisible à court, moyen et long terme (références des porteurs inclus, analyse concurrentielle, potentiel géographique, chiffrage des besoins...) ?
 - Connait-il les grandes lignes des documents comptables et budgétaires ? Peut-il trouver de l'aide ? (Cf. logiciels gratuits, appui d'ESIA pour compte de résultat, bilan et business plan)

Quelques notions :

- Le compte de résultat permet d'analyser la qualité de ce qui va être produit pendant l'exploitation
- Le bilan donne une image du patrimoine de la structure : d'où vient le financement, où va-t-il ?
- Le haut de bilan : les investissements durables, les fonds durables
- Au milieu du bilan : d'un côté les créances (ce qu'on nous doit), ce qui reste à percevoir des subventions, de l'autre les dettes (les charges sociales, les salaires, les fournisseurs)
- Le plan de trésorerie mensuel : permet de calculer le solde attendu de votre compte en fin de mois.

POURQUOI ET COMMENT SE FAIRE FINANCER ?

La logique est la suivante : financer le durable avec des financements eux-mêmes durables.

- Pour les besoins de long terme, il ne faut donc pas financer avec un découvert ou un financement court terme mais trouver une solution bancaire de moyen/long terme ; avant d'accorder le prêt ou la garantie, le financeur analyse les activités passées, les capacités de remboursement à long terme ...

- Les besoins de court terme peuvent trouver des solutions de court terme (Dailly, découvert...) - Ex : dans une compagnie de création de spectacle vivant, la trésorerie est mise à rude épreuve et le retour sur investissement peut être étalé sur 2 ou 3 ans. La banque peut venir en aide sur les dépenses d'exploitation et les aléas de trésorerie anticipables.

- Dans tous les cas, il sera vérifié que la somme prêtée soit remboursable. La banque ne doit pas venir pallier certains imprévus - Ex : la salle de spectacle ne paie pas l'artiste qui a fait 5 représentations. Le besoin de trésorerie s'accroît car il faut payer le salaire et les prestataires ; la banque demande une actualisation du prévisionnel de trésorerie et les actions permettant de sortir du découvert : d'autres rentrées d'argent sont-elles prévues ou pas, le besoin est-il important mais passager ? Si elle ne voit pas de solutions venant à compenser l'accroissement du besoin en trésorerie, il y aura refus d'accroître l'autorisation de découvert.
- Dans certains cas de difficultés de trésorerie, il est possible de trouver des solutions permettant de passer certains caps, dans la mesure où une rentrée d'argent est prévue à moyen terme :
 - Rééchelonner les dettes fournisseurs, demander le règlement plus rapide des créances clients
 - Demander à l'URSAFF de rééchelonner le paiement des charges sociales

LES QUESTIONS DES PARTICIPANTS

Quelles attentes du CC et d'ESIA concernant un projet en création pour que le CC lui apporte un appui ?

Cela dépend du montant recherché :

- Si le montant est élevé, la banque demande des cofinancements pour partager le risque (garantie, caution, subvention de collectivités locales).

- Si le statut de la structure est une SARL ou une SAS, la banque observe le montant du capital déclaré à la création, la règle de 20 % d'apport s'applique en général. Mais si le projet est de qualité, 20 % n'est pas un élément bloquant.

- Si pas de fonds associatifs mais obtention d'une subvention d'investissement, c'est rassurant pour les financeurs. ESIA n'aide pas au montage des demandes de subvention. ESIA en revanche prend le temps de l'analyse du dossier (gouvernance, activités, plan de financement) et pose des questions pour mieux comprendre et calibrer la demande de financement.

Les subventions sont-elles réservées aux associations ?

- Les subventions des collectivités ne sont pas seulement destinées aux associations mais c'est assez rare. Les aides publiques existent pour les entreprises du secteur marchand : il existe des exonérations de charges, des aides à l'emploi.

- La raréfaction des financements publics conduit à chercher d'autres ressources auprès de partenaires privés. Les Collectivités demandent parfois d'augmenter la part du financement propre du projet.

ESIA indique qu'il faut certes chercher un financement mais pourquoi pas aussi chercher à faire des économies ? Par exemple par la mutualisation de locaux, de personnels, de matériel.

A quel taux prête le CC ?

Le crédit de trésorerie est plus cher que le crédit immobilier. Les taux sont historiquement bas.

Et ESIA ?

- Elle dispose de 2 taux : prêt à taux zéro (association, ne dépassant pas 15 K€ en ce moment + autres critères) ou 2 % l'application du taux dépend d'un certain nombre de paramètres
- Ce qui peut être intéressant pour la structure : le différé de paiement du capital
- Garantir le risque sur le prêt de la banque peut aussi agir sur le taux

Existe-t-il du mécénat au CC ?

Oui, au sein de la Fondation, avec une organisation de trophées annuels pour projets innovants.

Quels sont les points de vigilance ?

- Les subventions sont versées au prorata des dépenses réelles : si le montant subventionné n'est pas atteint, alors il y a proratisation de la subvention.
- Certaines collectivités demandent un an d'existence et un premier bilan.
- Les cadres d'intervention des collectivités sont de plus en plus basés sur des fonctionnements de projet et non sur des dépenses d'exploitation.

ESIA fait-elle des prêts « secs » ?

Dans la majorité des cas, les prêts sont réalisés avec une banque partenaire (non choisie par ESIA, mais sélectionnée par le porteur).

Le profil du porteur joue-t-il dans l'octroi du financement ?

Pour le CC, le projet passe d'abord et avant tout. Il y a tout de même une vérification du fichier Banque de France. Les revenus du foyer ne jouent que si le porteur fait le choix d'un statut juridique conduisant à les vérifier. Pour ESIA aussi c'est le projet avant tout. Le profil compte si le porteur est demandeur d'emploi.