**Financement avant projet**

Jeanne de la Louve en tant qu’experte.

Paul de L’Elefan en tant que modérateur

Charles de la Grande Epicerie Générale Nancy en tant que rapporteur.

Tour de questions :

**>> Nathan : questionnement autour des phases > groupement d’achat ou directement par épicerie. Mode de financement du local.**

Pour Jeanne, le Groupement d’Achat (GA) est essentiellement pour fédérer autour de « ce qu’on avait. ». Il est presque indépendant du projet final de supermarché.

L’objectif est le grand supermarché. Dans le plan de financement de l’avant-projet l’apport du GA est marginal, il ne mène pas à l’équilibre.

Qu’est-ce que l’avant-projet ? C’est la période de la construction du projet.

Le groupement d’achat n’est pas l’essentiel de cette partie, c’est la construction du reste qui est essentielle (la gouvernance, les statuts, le recrutement, le juridique, la mise en place de comptabilité, l’informatique…)

Questions / remarques récurrentes : c’est pour beaucoup le groupement d’achat qui permet d’expérimenter et de mettre en place ces points / questions « annexes ».

Pour Jeanne et La Louve : c’est un outil de mobilisation c’est sûr. Mais c’est compliqué de construire un projet d’échelle \*10 ou 100 en se basant / transposant des expériences réalisées à l’échelle micro (contraintes légales différentes, gestion des RH…).

C’est pourquoi, il est important que les groupes de travail concentrent leur énergie à réfléchir vraiment à la forme finale.

**> Il en ressort que se dessinent deux modèles parmi les Initiatives soeurs :**

- Les initiatives passant par une phase GA puis petite surface test d’épicerie (Montpellier, OTSOKOP…)

- Celles partant de suite et uniquement vers un supermarché (SCOPELI)

Mais si la phase GA ne permet pas à dégager source de financement, quelle utilité ?

Pour Jeanne à Paris, la tension des locaux est parfois forte (elle l’était sur Paris), l’enjeux étant de trouver un local de 1000m2. L’horizon du local étant à 3 ans au bout de 2 ans de travail collectif, l’idée a été d’avoir une perspective plus proche via le GA. En définitive pour Paris, le loyer s’élève à 180€/m2/an HT HC avec une progression (131.000 la première année / 280.000 les autres) avec 1,2M de travaux financés par l’emprunt.

Pour Bees Coop, le passage en GA/épicerie avec 30k€ de Chiffre d’Affaire a permis d’être un argument auprès des financeurs et banques.

>> **Otsokop : Faut-il sauter sur toutes les sources de financement (appels à projets, …) qui ont parfois des contraintes ?**

Réponse : Non, il ne faut pas s’éparpiller. Financements publics / privés avec des relations de confiance.

La Louve a été fortement soutenue par le public. Aucune difficulté sur la réalisation, mais en contrepartie énormément sollicitée.

Importance de ne pas mettre tous ses oeufs dans le même panier et cadrer les financements, pour garder l’indépendance.

Le travail en groupes permet

**>> Quels usages des financements en avant-projet ?**

Pendant cette période : besoin de sous pour fonctionner et faire avancer la réflexion, grandir la communauté. D’où démarchage de partenaires : Mairie / CR / Crowdfunding

Pour financer :

* un temps partiel / puis d’autres emplois par l’Association (emplois tremplins, …)

Qui a des salariés ?

2 à Montpellier (CUI / CAE)

* Des locaux,
* Des événements et des rencontres pour faire connaître le projet et recruter des membres
* Les frais courants

**>> Quelles sources de financement**

Les fonds publics se feront essentiellement en aide au fonctionnement et à l’amorçage :

- Local associatif par la mairie d’arrondissement

- Paris : Trophées de l’ESS (25.000€)

- Région : Innovation sociale (48.000€ pour 96.000 de budget pour recrutement de membres…)

- FSE non sollicité mais possibilité, mais il y a une lourdeur administrative.

Les acteurs privés :

- Les acteurs mutualistes : Fondation MACIF (20.000€) mais cible désormais sur l’essaimage au niveau national. Humanis,

- Natures et découvertes

- Chèques déjeuners

- Fondations privées.

Débats autour des fondations Nina Carasso / Bettencourt. Questionnement sur l’éthique et la frontière, notamment sur les acteurs de la grande distribution et s’il y a demande de regard sur le projet.

Mais si sponsoring uniquement de communication, pk pas ?

La mise en perspective de l’autonomie financière à terme du projet est importante pour les collectivités.

**>> Création d’un comité de pilotage** avec les partenaires publics et potentiels financer du projet final. Cela permet de leur laisser une place, mais à l’extérieur du projet. Ils peuvent voir les avancées, apporter leurs carnets d’adresses, être informés des retards, mais ne prennent pas part aux prises de décisions.

**>> Questions / remarques diverses :**

Toulouse conseille de **regarder du côté des établissements fonciers locaux,** qui peuvent aider pour trouver un local. Peut permettre d’avoir des baux précaires.

**Crowdfunding, utile ou non ?**

> Campagne de communication très intéressante. Mais aussi en terme de financement pour l’équipement (23.000 pour Montpellier, obj 42.000 pour la Louve…)

> En moyenne 15 à 20.000e récoltés pour les projets en régions.

**Organisation :**

Il est important de séparer le Groupe De Travail Comptabilité et celui en charge des Financements. Il s’agit de deux problématiques et horizons différents.

**Proposition d’un Association de coopératives / Intercoop pour éviter les concurrences** en recherche de financements sur les mêmes régions ou au niveau national