Atelier le financement du projet de supermarché

Samedi 25/02/2017 – 15h à 16h15

Experte : Jeanne – La Louve

Modératrice : Marie-Hélène – Supercoop

Rapporteur : Ghislain De Muynck – SuperQuinquin

Présentation La Louve

Financement dépend énormément du local et des travaux à envisager

Dès l’avant-projet, on travaille aux perspectives d’installation du magasin.

Il faut être « radin ». Tout ce qui pourra être fait avec les membres, matériel récupéré, etc. doit être pris.

La Louve : BP investissement large mais pas utilisé (ex : 100k€ d’étagères)

Kisskiss bankbank a attiré des coopérateurs de la Poste dont certains issus de bureaux en cours de restructuration avec matériel donné.

1. Réaliser BP large.
2. Faire des économies. Avoir le réflexe systématique du bénévolat, en particulier utiliser les compétences
3. Les valoriser auprès des financeurs comme des économies issues du modèle bénévole, capacité de bonne gestion

Questions – réponses

* Peut-on avoir connaissance de la structure du capital du La Louve ?

parts C : 167k€ (particuliers coopérateurs en parts A) + 100k€ (France Active)

parts B : 100€ (France active)

parts A : 4400 coopérateurs soit environ 400k€

Délai pour refinancement du capital : 6 mois à 2000 coopérateurs

* Rémunération des parts C ?

Plafonné à 2%, encadré par la loi = taux moyen des obligations privées

France Active : 2%

Particuliers : 1,1% - taux voté une fois en AG. Ce n’est pas un taux « intéressant dans la mesure où les premiers exercices seront déficitaires. Il faut avoir un intérêt dans la coopératif.

La rémunération différenciée est issue de négociation et versement de dividendes aux particuliers uniquement si bénéfices.

* Avantage fiscal : 18% de l’investissement si conservé plus de 5 ans + pour impôt sur le revenu – 50% sur ISF
* Ces parts C ont été envisagées par la Louve comme de l’emprunt court/moyen terme. L’objectif est bien de rembourser ce capital le plus rapidement possible. La Louve préfère. Tant que les résultats sont négatifs, le montant de la part peut être diminué de la quote-part
* Garder une certaine stabilité du capital : bloquer les souscriptions 18 mois à partir de l’ouverture du capital mais il y a finalement eu très peu de volatilité.
* Environ 700 personnes ne se sont pas inscrites sur les créneaux sans nécessairement demander à sortir du capital.
* Quels sont les besoins de financement de démarrage ?

Local brut de béton : fourchette de 1,5M€ à 2,3M€. Tout dépend essentiellement de l’état du local dans lequel on s’installe.

BP 1,5M€ - réalisé 1,6M€

Seuil pour l’ouverture : 900 membres et 10% du budget d’ouverture en fonds propres (soit 150k€)

S’appuyer sur France active qui a largement rassuré les autres investisseurs

Salaires : 11% du BP en phase d’amorçage, passage à 4%. Régime de croisière dans 3 à 6 mois soit 12 mois après démarrage.

Ancrage dans l’ESS avec l’agrément ESS (ESUS) qui permet d’accéder à des dispositifs ad-hoc. Y compris pour les négociations avec les pouvoirs publics en tant qu’acteur reconnu pour son intervention dans un territoire. Une contrepartie serait que la Louve est attendue pour ses résultats en termes de mixité sociale et d’intégration des habitants du quartier parmi les coopérateurs.

* Fonds propres : 560k€
* France Active : 400k€ (parts C + 200k€ emprunt participatif 4% sur 7 ans avec différé de remboursement de capital de 3 ans + 100k€ billets à ordre remboursable en une fois à 5 ou 7 ans)
* Programme d’investissement d’avenir CDC : 400k€ (doublement de l’engagement France active) rémunéré à 3% + 0,5% indexé au CA. 2 ans de différé de remboursement du capital
* 200k€ + 200k€ : Crédit Coopératif (1,8% avec différé d’un an) + Caisse épargne (1,71% avec différé d’un an)

Différé de remboursement du capital

Fonds propres : financement du fonctionnement et phase de lancement

Mobilier : étudier de près la solution leasing. Cela pose des difficultés de financement (crédit-bail).

Emprunts sur les travaux. Idéalement avoir des prêts sur facture et d’autres débloqués au début.

Tour de table avec des partenaires financiers. La Louve = comité de pilotage externe (acteurs publics de l’accompagnement, financiers, etc.) tous les deux mois : élargir le cercle de réflexion. Y sont restés ceux qui sont devenus partenaires financiers. Instance d’appui et accompagnement mais aucun aspect décisionnel.

Garantie : BPI France 5% du montant de l’emprunt

* Bees coop : voir leur site internet

Investissement 500k€ pour 600m²

Garanties apportées par fonds Bruxellois.

Finalement achat du bâtiment

Business plan : 60% du panier moyen belge

Proposition faite par un participant de l’atelier : écrire une charte de financement qui pose les règles que l’on se donne avant de faire appel à tel ou tel financeur. Une telle charte permettrait de fixer une règle indiquant que l’on ne ferait appel aux banques qu’après avoir exploré toutes les autres pistes. Pour ceux qui trouvent cela important, cela permettrait d’envisager de se passer des banques.