

<p>Intitulé de l'atelier</p>	<p>ATELIER #3 - Comment s'allier avec des structures qui viennent renforcer les fonds propres ? animateurs : Thibault FOLDESI (FEI IDF) – Alice BOUVIER D'YVOIRE (Chantier Ecole IDF)</p>
<p>Objectif de l'atelier</p>	<p>Présenter les acteurs intervenant en IDF sur du financement en fonds propres. Présenter aux structures les modalités d'intervention (tickets d'entrée, modalités, conditions, prérequis...) des financeurs présents</p>
<p>Animateurs</p>	<p>Thibault FOLDESI (FEI IDF) – Alice BOUVIER D'YVOIRE (Chantier Ecole IDF)</p>
<p>Intervenants</p>	<p>Katherine de FREYCINET – GARRIGUE. Bérengère DARTAU – CIGALES. Jonathan LEVEUGLE - ILE DE FRANCE ACTIVE.</p>
<p>Enjeux</p>	<p>Dans un contexte de relance de l'économie, de plan Pauvreté et de nécessaire adaptation à de nouveaux besoins, les SIAE sont largement incitées à changer d'échelle. L'accès à des formes de financement en fonds propres devient alors un fort outil de levier sur d'autres financements, plus traditionnels (prêt bancaire, subvention)</p>
<p>3 Points Remarquables</p>	<p>Les 3 représentants des financeurs ont tous donné les mêmes conseils aux structures présentes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Constituer une présentation financière impeccable. D'abord pour que le financeur en fonds propres sache précisément la situation de la structure mais aussi afin de démarrer le tour de table avec un dossier solide (présentation sérieuse et cofinancier engagé) • Faire preuve de la meilleure réactivité afin de garantir une mise en œuvre qui soit la plus rapide possible. En effet du côté des financeurs en fonds propres le délai de 3 mois semble à peu près incompressible. Les pièces demandées doivent être envoyées au plus vite afin que les temps nécessaires à chaque séquence soient lancés dès que possible. • S'allier avec un financeur solidaire n'a pas qu'un intérêt économique. C'est aussi un partenaire qui partage les objectifs des SIAE et qui peut leur apporter ses compétences, ses expériences et challenger également le volet social du projet.
<p>Perspectives</p>	<p>La meilleure connaissance des outils et interlocuteurs présentés doit permettre aux SIAE ayant des projets de développement d'envergure d'envisager la sollicitation de fonds propres supplémentaires. Avec pour objectif principal d'obtenir un effet de levier dans le cadre d'un tour de table financier en cours ou en préparation.</p> <p>La diversité des acteurs permet d'avoir une gamme d'outils complète pouvant répondre à une multitude de projets, des plus modestes aux plus ambitieux.</p>

**La citation
remarquée**

« Obligations, titres, apports, peu importe ! Ça ce n'est que la mécanique financière, à adapter à chaque projet. Au delà de l'outil, cela demande un accompagnement. L'idée est de ne pas être seul à gamberger. Un investisseur c'est aussi quelqu'un qui est là pour vous accompagner ! Dans la levée de fonds mais aussi dans votre projection, votre modèle. »