

BANQUES & ASSOS

MIEUX SE CONNAÎTRE
POUR MIEUX COOPÉRER



LE DISPOSITIF LOCAL
D'ACCOMPAGNEMENT DE L'ESS
HAUTS-DE-FRANCE



HAUTS-DE-FRANCE **ACTIVE**
Les entrepreneurs engagés

COMPTES RENDUS

27 avril 2026



Cofinancé par
l'Union européenne

PRÉFET
DE LA RÉGION
HAUTS-DE-FRANCE
*Liberté
Égalité
Fraternité*

Direction régionale
de l'économie, de l'emploi,
du travail et des solidarités



BANQUE des
TERRITOIRES



Région
Hauts-de-France

RÉSUMÉ DE LA JOURNÉE

co-organisée par



Introduction

Domice Dugrès
Directeur,
France Active Picardie

"Le réseau France Active propose des outils et de l'accompagnement, et agit comme un point de jonction entre ces deux typologies d'acteurs [banques et associations]."

Table-ronde

P.3

P.4

P.5

P.6

P.7

Mehdi Al Boufarissi
Responsable de projets
Le Mouvement associatif

"Il y a la question de la relation, mais aussi la question des outils : comment créer des outils adaptés aux associations?"

"Le Mouvement associatif propose des formations aux acteurs du secteur bancaire qui souhaitent se familiariser avec les réalités associatives."

Tony Mosse
Directeur d'agence
Caisse d'épargne

"Il n'existe pas de solutions universelles adaptées aux associations, tout dépend de leur modèle économique. La banque se veut partenaire : elle essaye d'avoir une relation saine et constructive en accompagnant les associations face aux difficultés."

Benoît Bara
Directeur
Pas-de-Calais Actif

"France Active peut jouer le rôle d'intermédiaire entre une association et sa banque. Nous proposons une offre de garantie pour faciliter la bancarisation des projets, une offre de financement et de l'accompagnement avec le DLA par exemple."

Kevin Vervaeke
Correspondant EDUCFI
Banque de France

"La médiation du crédit est un dispositif à activer en cas de conflit avec un partenaire financier (refus de financement, dénonciation ligne de crédit). La Banque de France joue alors le rôle d'intermédiaire."

Ateliers

P.8

#1

Comment construire et nourrir la relation avec sa banque dans le cadre du développement de son activité ?

P.9

#2

Comment travailler avec sa banque pour anticiper les risques de trésorerie ?

P.10

#3

Quel accompagnement disponible pour les associations en fonction de leur problématique ?

Grands témoins

Vanessa Pluchard
Directrice
France Active Nord

"Aujourd'hui, nous avons déjà pu identifier plusieurs bonnes pratiques : piloter ses finances, avoir une stratégie de projet, inviter son banquier à son AG, etc."



Emilie Mamcarz
Adjointe au SGAR pôle
politiques publiques

"Une association a beaucoup de services à sa disposition. Elle peut contacter les banques, les acteurs de l'accompagnement, mais également les sous-préfectures, représentants locaux de l'État, qui ont à cœur les bonnes relations socio-économiques sur leur territoire, pour trouver des solutions."

LES CLÉS D'UN PARTENARIAT RÉUSSI : ÊTRE UN PARTENAIRE BANCAIRE IMPLIQUÉ

“Les associations privilégient l'utilité sociale et non la rentabilité, elles n'ont pas vocation à maximiser leur excédent. Elles ont donc des niveaux de fonds propres plus faibles que les structures classiques ont donc des besoins de financement plus importants.”

Benoit Bara
Directeur, Pas-de-Calais Actif

1. Comprendre les spécificités de l'ESS

- **Se former** au fonctionnement associatif : modèles économiques hybrides, nature des ressources, etc.
- **Comprendre les cycles de financement** propres aux structures de l'ESS
- Reconnaître la **valeur du projet associatif** au-delà des seuls indicateurs financiers
- **S'impliquer** dans l'animation du tissu associatif local via les réseaux, fédérations...
- **Se renseigner** sur l'activité, l'historique et les perspectives de développement des structures clientes
- **Identifier** les interlocuteurs·ices clé·es et leur rôle dans l'association : gouvernance, direction



2. Construire une relation partenariale dans la durée

- **Participer** aux temps forts de l'association : AG, comités de pilotage, etc.
- **Entretenir** des échanges réguliers, au-delà des besoins de financement
- **Assurer** une continuité de la relation malgré les changements d'interlocuteur·ices

3. Adopter une communication claire et accessible

- **Expliciter** les processus internes et les contraintes réglementaires
- **Expliquer** les décisions, attentes et outils de la banque
- **Adopter** une posture pédagogique
- **Adapter** son langage pour le rendre compréhensible



4. Être proactif/tive et facilitateur/trice

- **Anticiper** les besoins et proposer des points de suivi réguliers
- **Orienter** vers des dispositifs d'accompagnement adaptés : France Active, DLA, etc.
- **Encourager** les coopérations (ex : rendez-vous tripartites)

P.10

Formations :

Le Mouvement associatif Hauts-de-France & France Active peuvent vous appuyer dans la formation de vos équipes sur le fonctionnement des associations

Contact : contact@lmahdf.org

ZOOM SUR LA LÉGISLATION BANCAIRE

L'ouverture d'un compte en banque

Une association aura l'obligation de fournir : extrait de déclaration à la Préfecture de moins de 3 mois, extrait de publication au Journal Officiel, statuts à jour, liste des dirigeant·es, leur pièce d'identité et les justificatifs de domicile de moins de 6 mois des personnes habilitées*.



* [Code monétaire et financier articles L561-5 et R561-5](#)
** [Vigilance imposée par la réglementation relative à la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme](#)

Les établissements bancaires peuvent exiger des documents complémentaires afin de renforcer l'identification de leurs client·es**. Ces demandes doivent être proportionnées et conformes aux règles de protection des données personnelles.

*NB: le **numéro de SIREN** n'est obligatoire pour les associations que lorsqu'elles sollicitent des subventions, emploient de salarié·es, sont assujetties aux impôts commerciaux ou ont une activité nécessitant une immatriculation sectorielle.*

A l'ouverture du compte, une **convention** est établie entre l'association et la banque qui fixe les règles d'ouverture, de fonctionnement et de clôture. Ce contrat précise les tarifs des services utilisés (moyens de paiement, facilité de caisse, taux d'intérêt...) et fait foi en cas de litige.



En cas de refus de plusieurs établissements, une association peut obtenir l'ouverture d'un compte et des services bancaires de base en s'adressant à la Banque de France pour faire jouer "**le droit au compte**". Ce dispositif ne permet cependant ni la délivrance d'un chéquier ni le droit à un découvert autorisé.

Gestion du compte

Une association doit informer sa banque de tout changement susceptible d'affecter :

- son identité juridique (nom, adresse, dissolution...)
- les personnes habilitées à agir sur le compte (président·e, trésorier·ère, mandataires...)

La fermeture d'un compte en banque

Une banque peut résilier un compte bancaire sans motiver sa décision, en respectant un délai de préavis de 2 mois.



LES PRODUITS BANCAIRES

Autorisation de découvert

Autorisée sur des périodes plus longues que la facilité de caisse, elle permet de continuer d'utiliser son compte bancaire malgré un solde négatif (dans la limite du montant du découvert autorisé).

Cession de créance Dailly

L'association cède une créance (un paiement à recevoir) à sa banque, qui devient propriétaire de la créance et effectue une avance de trésorerie à l'association. Cela s'applique aux subventions à recevoir, si celles-ci sont définitivement votées et exécutoires.

Prêt à moyen et long terme (> 1 an)

Les prêts bancaires ont notamment pour objectif de permettre à une association de réaliser certains investissements liés à son activité mais également des besoins de trésorerie structurels.

Ces solutions sont payantes, une banque n'est pas dans l'obligation d'en accorder à ses client·es. Les modalités d'obtention et de mise en place de ces opérations sont à négocier avec son·sa chargé·e d'affaires.

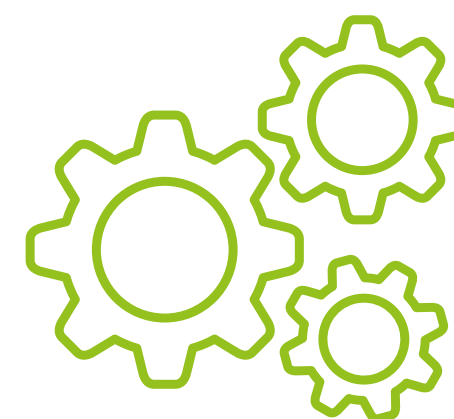
LES CLÉS D'UN PARTENARIAT RÉUSSI : BONNES PRATIQUES ASSOCIATIVES

“ Les relations entre banques et associations génèrent de l'incompréhension, de la frustration... Comment réussir à parler le même langage ? ”

Domice Dugrès
Directeur, France Active Picardie

1. Structurer et piloter sa situation financière

- **Maîtriser** son modèle économique et savoir le présenter clairement
- **Mettre** en place des outils de pilotage et une stratégie financière
- **Anticiper** les besoins financiers : trésorerie, investissements, développement
- **Établir** et transmettre ses comptes annuels à sa banque le plus tôt possible



2. Être proactif·ve dans sa relation avec sa banque

- **Tenir** informé·e son ou sa chargé·e d'affaires des évolutions dans l'association : statutaires, projets, gouvernance, etc.
- **Prendre** rendez-vous régulièrement même lorsque tout va bien - au moins 1 fois/an
- **Préparer** ces échanges avec des documents, un argumentaire, une vision du projet associatif
- **Être transparent·e** sur sa situation, y compris en cas de difficultés
- Trouver une banque qui propose une **offre adaptée à ses besoins** ; demander à son réseau, ses partenaires. Certaines banques ont développé des services spécifiques pour les associations avec des chargé·es d'affaires dédiés



3. Installer une relation durable et de confiance avec sa banque

- **Inviter** son·sa partenaire bancaire aux temps forts de son association (AG, événements, etc.)
- **Comprendre** les attentes et contraintes des partenaires bancaires
- **Identifier** et mobiliser les bons·es interlocuteurs·rices bancaires
- **Impliquer** la gouvernance dans la relation bancaire

4. S'appuyer sur son écosystème et diversifier ses appuis

- **Diversifier** ses partenaires financiers pour sécuriser son développement
- **Se faire accompagner** si nécessaire (DLA, France Active et autres acteurs de l'accompagnement)
- Les conditions tarifaires proposées par les banques sont potentiellement négociables. Ne pas hésiter à **comparer les offres** des différents établissements.



Ressources :

Fiches comprendre les modèles socio-économiques des associations,

Mouvement associatif Hauts-de-France

Guide Je parle banquier couramment, **France Active**

Guide Association & banque, **Avise**

ZOOM SUR LA SITUATION DES ASSOCIATIONS

Une pluralité des modèles de financement et des gestions spécifiques

Chaque association est différente, elle a un modèle socio-économique qui lui est propre. Pour les associations ayant des **financements publics**, ceux-ci peuvent provenir de différents acteurs publics ou institutionnels. Chaque financeur aura un calendrier et des modalités de versement différents. Certaines associations vont avoir besoin de trésorerie pour avancer des frais avant le versement d'une subvention.

Les **modalités d'attributions de la subvention** évoluent depuis plusieurs années et l'appel à projet devient une généralité. Les associations ne sont plus financées pour leur raison d'être et l'ensemble de leurs actions ; elles sont maintenant financées action par action et ont des difficultés à réaliser des excédents.

Les associations peuvent également être **financées par des acteurs privés** (entreprises, fondations, dons des particulier-es...) ou via la **production et la vente de biens et/ou de services**.

Depuis 2025, on constate une évolution des financements publics qui incitent les associations à diversifier leur modèle de financement en hybridant leurs ressources.
Cette complexification peut avoir des effets sur la santé financière des associations.

Les associations sont différentes des entreprises

Les associations vont avoir des **fonctionnements plus collectifs** dans leur direction et leur gestion que les entreprises, ce qui peut induire des besoins particuliers comme des accès multiples et facilités aux comptes bancaires et moyens de paiement de l'association.

Les associations ont **peu de levier pour renforcer leur haut de bilan financier** et augmenter leurs fonds propres. Le principal levier est l'accumulation, au cours des années d'activité, d'un excédent. La baisse des financements publics se traduit également par une limitation de la possibilité de réaliser un excédent raisonnable.

Des mineur-es à partir de 11 ans peuvent également créer une **junior association**, ce qui induit en général le besoin d'accéder à un compte bancaire.

DES INQUIÉTUDES SUR LEUR SANTÉ FINANCIÈRE

Le secteur associatif rencontre des difficultés financières importantes...

Une fragilité financière, qui impacte directement les bénéficiaires

70% des associations employeuses ont des fonds propres au montant fragile ou nul

1/3 des associations ont moins de 3 mois de trésorerie



Résultat : 2 fois plus de fermetures d'associations

Des activités en baisse, face à des besoins croissants

50% des associations ont perdu des subventions publiques

4/10 des associations doivent renoncer à des activités



En conséquence, un fort risque de créer des nouvelles carences sociales

9%

des assos se sont vu proposer des solutions adaptées de la part des banques dans les 12 derniers mois

15%

des assos utilisent des solutions bancaires pour financer leur besoin de trésorerie

... avec peu de soutien de la part des partenaires bancaires

Source: ORVA - Enquête sur la santé financière des associations, février & septembre 2025

Pour aller plus loin :

Renforcer le financement des associations, avis du CESE

LES CLÉS D'UN PARTENARIAT RÉUSSI : REGARDS CROISÉS

“ Travailler sur les représentations des un·es et des autres permet de construire une relation de confiance. Il faut expliquer, réexpliquer, ce que l'on fait, et en quoi on peut être utile. ”

Emilie Mamcarz

Adjointe au SGAR pôle politiques publiques

Le regard de France Active

HAUTS-DE-FRANCE ACTIVE
Les entrepreneurs engagés

France Active joue un rôle de **tiers de confiance** entre une association et sa banque pour faciliter l'accès aux produits bancaires des premières et limiter le risque pris par les secondes.

Il est essentiel que les acteurs bancaires se forment sur les modèles de financement associatifs et ne basent pas leur analyse de risque sur les mêmes **indicateurs financiers** que pour les entreprises. Il faut également avoir en tête que les petites associations n'éditent pas nécessairement de bilan ou de compte de résultat. Les associations ont des cycles de financements qui sont longs et peuvent avoir une trésorerie qui est alimentée sur une courte période (1-2 mois) et servira pour les dépenses de tout son exercice comptable.

Des réflexions sont à avoir dans les associations sur le **placement de leur argent** au cours de l'année et les banques doivent jouer leur rôle dans le conseil de leur clients.

Le rôle de la Banque de France



La Banque de France est la Banque Centrale française, elle est donc indépendante et transparente. Elle a pour mission la stratégie monétaire, la stabilité financière et rend des **services à l'économie** (entreprises) et à la sociétés (particulier·ères).

Dans le cadre des services à l'économie, la Banque de France est opératrice nationale de **l'EDUCFI**. Elle propose des formations en ligne et met à disposition des outils de pilotage.

La Banque de France propose également un service de **médiation du crédit** à destination des entreprises et des associations. L'objectif est de lever des difficultés de financement bancaire ou d'assurance-crédit. Ce service n'est pas accessible pour les associations non employeuses.

Ressources :

Guide J'affûte mon modèle économique, **France Active**

Portail entreprises, **Banque de France**

Médiation du crédit, **Banque de France**

#1 FICHE ATELIER

COMMENT TRAVAILLER AVEC SA BANQUE
POUR ANTICIPER LES RISQUES DE TRÉSORERIE?

BANQUES & ASSOS

MIEUX SE CONNAÎTRE
POUR MIEUX COOPÉRER

Lun. 27 avril à Arras

Le Mouvement
Associatif
DLA LE DISPOSITIF LOCAL
D'ACCOMPAGNEMENT DE L'ESS
HAUTS-DE-FRANCE ACTIVE
Les entrepreneurs engagés



Préfecture de la Région Hauts-de-France
Direction régionale de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités
BANQUE des TERRITOIRES
Région Hauts-de-France
Cofinancé par l'Union européenne

> Vocabulaire utilisé

- **Fonds propres** : Apports durables de l'organisation / ressources stables de la structure.
- **Trésorerie** : recense l'argent dont dispose la structure, qu'elle est capable de mobiliser à tout moment (partie du bilan la plus liquide), mais également les sommes dues aux créanciers·ères sur le court terme (trésorerie passive, partie du bilan la plus exigible)
- **Plan de trésorerie** : outil permettant de visualiser les entrées et sorties d'argent sur une période donnée et structurée sur une fréquence.

Animation atelier

Amanda Santune (DLA 02 - 80)
Hélène Bournon (Crédit Coopératif)
Sabine Quaghebeur (Crédit Coopératif)
Rachel Leclercq (Pas-de-Calais Actif)

Participant·es

Le Mouvement associatif
Association Holiday Geek Cup
Crédit Coopératif

PROBLÉMATIQUES

> Partagées par acteurs associatifs et acteurs bancaires

- Enjeux d'**identification des bon·nes interlocuteurs·ices**, notamment lorsqu'il y a des changements / évolutions au sein de l'association.
- **Communiquer mieux / davantage avec l'association** afin de pouvoir apprécier plus finement la situation économique et financière de la structure.
- **Méconnaissance des outils mobilisables** par les associations et "**peur**" de l'**emprunt ou de la banque**, ce qui peut freiner la communication et mettre en péril l'association en cas de besoin d'intervention bancaire.
- Manque d'**outillage et d'anticipation** de la part des structures de l'ESS.

> BONNES PRATIQUES

- Disposer d'outils de pilotage et de suivi de la trésorerie, et les actualiser aussi souvent que possible ;
- Ne pas négliger la présentation des outils ;
- Etablir des prévisionnels pessimistes et optimistes ;
- Maîtriser ses outils de suivi et de pilotage ; au besoin se faire accompagner !
- Connaître son niveau de trésorerie à date ;
- Mobiliser la gouvernance de façon collective pour identifier des solutions et être sensibilisé ;
- Entretenir sa relation avec ses partenaires financiers et opérationnels (collectivités, banques, financeurs...)
- Identifier les interlocuteurs·ices locaux·ales ;
- Si besoin, mettre en place une cellule de crise multi financeurs (si identification des problématiques en temps et en heure) ;
- Savoir identifier les signaux d'alerte (Ressources "Jusqu'ici tout va bien")
- Connaître les dispositifs et procédures collectives ;
- Ne pas se lancer tête baissée dans l'autofinancement pour des besoins structurants ;
- Disposer des comptes de la structures dès que possible et être en capacité de dresser un atterrissage ;
- Imposer une date de CA d'arrêté des comptes pour disposer des éléments financiers le plus tôt possible.

> Et pour aller plus loin

- Kit de sensibilisation Jusqu'ici tout va bien - DLA Hauts-de-France

ATELIER

#2 FICHE ATELIER

COMMENT CONSTRUIRE ET NOURRIR LA
RELATION AVEC SA BANQUE DANS LE CADRE
DU DÉVELOPPEMENT DE SON ACTIVITÉ ?

➤ En 1 mot, qu'est-ce qu'une bonne relation
partenariale ?

CONFIANCE PÉDAGOGIE
DIALOGUE COMPRÉHENSION
CONNAISSANCE MUTUELLE UTILE

BANQUES & ASSOS

MIEUX SE CONNAÎTRE
POUR MIEUX COOPÉRER

Lun. 27 avril à Arras

Le Mouvement
Associatif
DLA LE DISPOSITIF LOCAL
D'ACCOMPAGNEMENT DE L'ESS
HAUTS-DE-FRANCE ACTIVE
Les entrepreneurs engagés



Préfecture de la Région Hauts-de-France | Direction régionale de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités | Banque des Territoires | Région Hauts-de-France | Cofinancé par l'Union européenne

Animation atelier

Faustine Varrier (DLA Hauts-de-France),
Mounir Yahyaoui (France Active Picardie),
Romain Tourniquet (Caisse d'Epargne Hauts-de-France)

Participant·es

9 partenaires bancaires, 7 structures de l'ESS,
2 collectivités, 2 consultant·es

PROBLÉMATIQUES

- **Identifier les bon·ne·s interlocuteurs·rices** : Complexité à trouver le bon contact côté banque, Multiplicité des portes d'entrée, parfois peu adaptées, Turn-over côté banque comme côté structure.
- **Manque d'anticipation et de préparation** : Sollicitations tardives ou dans l'urgence, Absence de stratégie financière claire ou d'anticipation des besoins, Difficulté à formaliser et présenter son projet.
- **Incompréhensions mutuelles** : Différences de langage et de référentiels, Méconnaissance des contraintes respectives (réglementaires, économiques, etc.), Difficulté à appréhender les processus internes des banques.
- **Problèmes de gouvernance** : Faible implication ou compréhension des enjeux financiers, Décalage entre direction opérationnelle et gouvernance, Isolement des dirigeant·es dans la relation avec les partenaires.
- **Communication insuffisante ou déséquilibrée** : Manque de transparence, notamment en cas de difficulté, Réticence à partager des informations sensibles, Temps de réponse trop longs ou échanges peu fluides.
- **Idées reçues et freins dans les pratiques** : Réticence à recourir à l'emprunt, Difficulté à mettre en concurrence les partenaires bancaires, Préjugés persistants entre acteurs·ices (banques / ESS)
- **Enjeux de temporalité** : Décalage entre les rythmes de décision et d'action, Mauvaise prise en compte des calendriers respectif

➤ BONNES PRATIQUES

- **Travailler la relation dans la durée** : Inviter les partenaires bancaires à des temps clés de l'association (AG, comités de pilotage, etc.), Être proactif·ve, Créer une relation en amont des besoins de financement et même quand tout vas bien,
- **Mieux se connaître** : Comprendre les contraintes, les attentes et les modes de fonctionnement de chacun·e, Identifier le/la bon·ne interlocuteur·rice et entretenir une relation directe avec lui·elle, Comprendre son modèle économique
- **Structurer et préparer les échanges** : Anticiper les besoins et échéances, Préparer ses demandes et sa présentation du projet, S'appuyer sur des outils de pilotage et une stratégie financière claire (se faire accompagner au besoin).
- **Fluidifier la communication** : Être réactif·ve dans les échanges et la transmission de documents, Développer un langage commun pour éviter les incompréhensions, Expliquer ses décisions, contraintes ou difficultés.
- **Avoir une vision partagée en interne** : Assurer une cohérence entre gouvernance et équipe salariée, Partager une vision stratégique commune à tous les niveaux, Impliquer la gouvernance dans les sujets financiers.
- **Diversifier et sécuriser les relations** : Ne pas hésiter à solliciter plusieurs partenaires financiers, Sortir d'une logique exclusive pour sécuriser son développement.

➤ Et pour aller plus loin

- Guide Je pilote ma trésorerie pour améliorer ma santé financière - France Active
- Guide Je parle banquier couramment - France Active
- Boîte à outils Faire face à l'instabilité budgétaire - Le Mouvement associatif HdF

ATELIER

#3 FICHE ATELIER

QUEL ACCOMPAGNEMENT DISPONIBLE POUR LES ASSOCIATIONS EN FONCTION DE LEUR PROBLÉMATIQUE ?

BANQUES & ASSOS

MIEUX SE CONNAÎTRE POUR MIEUX COOPÉRER

Lun. 27 avril à Arras

Le Mouvement Associatif
DLA LE DISPOSITIF LOCAL D'ACCOMPAGNEMENT DE L'ESS
HAUTS-DE-FRANCE ACTIVE Les entrepreneurs engagés



Préfecture de la Région Hauts-de-France, Direction régionale de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités, Banque des Territoires, Région Hauts-de-France, Cofinancé par l'Union européenne

➤ De nombreux acteurs **accompagnent gratuitement** les structures de l'ESS en Hauts-de-France. Vous pouvez également prendre contact avec le Mouvement associatif Hauts-de-France pour mettre en relation l'association avec **une tête de réseau associatif**.

Animation atelier

Louise Ben Kiran (Le Mouvement associatif HdF)
Guillaume Laumailé (France Active Nord)
Sarah Leullieux (DLA 59)

	Finalité	Conditions d'accès	Méthode
DLA 	Développement, pérennisation ou maintien de l'emploi des structures de l'ESS	<ul style="list-style-type: none"> Être une structure de l'ESS ou une association Être une structure employeuse Être d'utilité sociale (pour les structures de l'ESS) 	<ul style="list-style-type: none"> Accompagnements individuels ou collectifs Accompagnements structurés en 4 phases (accueil, diagnostic partagé, accompagnement par un.e consultant.e, suivi)
France Active 	Garantie sur emprunt / Apport associatif avec droit de reprise / prêt à titre gratuit / prêt participatif / avance remboursable Accompagnement technique + Avance remboursable	Structures de l'ESS employeuses dans l'une des situations en création / développement / rebond Structures de l'ESS employeuses rencontrant des difficultés économiques et financières	<ul style="list-style-type: none"> Diagnostic des besoins, conseil en stratégie financière personnalisé, mise en réseau
Guid'Asso 	Être le premier interlocuteur de proximité des associations pour répondre à leurs questions et les accompagner. Possibilité de proposer des formations à destination des bénévoles	<ul style="list-style-type: none"> Toute personne et structure qui se posent des questions sur la vie associative Être une association (employeuse ou non employeuse) 	<ul style="list-style-type: none"> Accompagnements individuels ou collectifs
Réseau Tremplin - ACC'ESS 	Favoriser la création de structure de l'ESS en Hauts-de-France Accompagner et conseiller les porteurs de projet de la création à la consolidation	Ce dispositif accompagne plusieurs cibles : 1. Avoir un projet de création d'une structure de l'ESS 2. Structure de l'ESS de moins de 3 ans 3. Associations développant une activité économique et créant leur premier emploi	<ul style="list-style-type: none"> Accompagnements individuels Des temps collectifs peuvent être proposés en fonction des besoins et des structures d'accompagnement
Prev'Asso 	Accompagner les situations de crise des associations employeuses Maintien du projet associatif	Accueil inconditionnel de toute association employeuse du territoire: <ul style="list-style-type: none"> En rupture de trésorerie dans les 9 mois Ou présentant des indicateurs de crise (déficit récurrent, altération fonds propres, fragilisation gouvernance...) menaçant sa viabilité à court terme 	<ul style="list-style-type: none"> Accompagnements individuels réalisés par la salariée du Mouvement associatif: état des lieux, identification et suivi d'un scenario de sortie de crise Jusqu'à 10 RDV répartis sur 6 mois

➤ Et pour aller plus loin

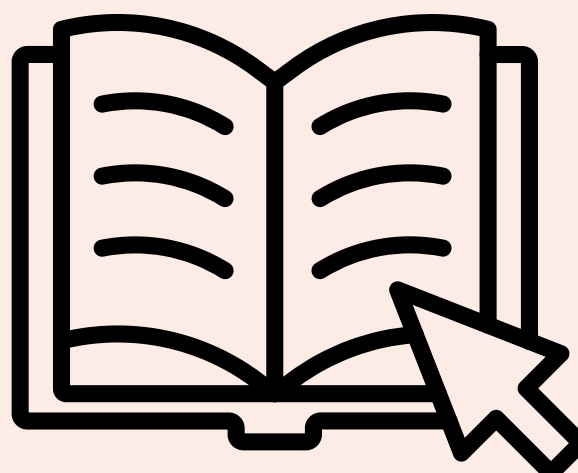
- Les différents dispositifs d'accompagnement en région - Le Mouvement associatif HdF
- Cartographie des acteurs de l'accompagnement - CRESS HdF et Le Mouvement associatif HdF
- Comprendre l'action des têtes de réseaux - Le Mouvement associatif HdF

TABLE RONDE

POUR ALLER PLUS LOIN

Ressources :

- Boîte à outils Faire face à l'instabilité budgétaire, **Le Mouvement associatif HdF**
- Cartographie des acteurs de l'accompagnement, **CRESS HdF et Le Mouvement associatif Hd**
- Fiches Comprendre l'action des têtes de réseaux, **Le Mouvement associatif HdF**
- Fiches Comprendre les modèles socio-économiques des associations, **Le Mouvement associatif HdF**
- Guide Association & banque, **Avise**
- Guide J'affûte mon modèle économique, **France Active**
- Guide Je parle banquier couramment, **France Active**
- Guide Je pilote ma trésorerie pour améliorer ma santé financière, **France Active**
- Guide de l'Association, **CIC**
- Kit de sensibilisation Jusqu'ici tout va bien, **DLA Hauts-de-France**
- Les différents dispositifs d'accompagnement en région, **Le Mouvement associatif HdF**
- Portail entreprises, **Banque de France**
- Médiation du crédit, **Banque de France**
- Renforcer le financement des associations, **avis du CESE**
- Le paysage associatif français, **Viviane Tchernonog et Lionel Prouteau**



Cet évènement, co-organisé par le DLA & Hauts-de-France Active, avait pour objectif de faciliter la coopération entre les acteurs bancaires et les associations.

Une table ronde et des ateliers ont été organisés pour permettre aux différents acteurs de comprendre les contextes d'intervention de l'autre.

HAUTS-DE-FRANCE ACTIVE

Les entrepreneurs engagés

France Active Picardie
accueil@initiative-active.fr
03 22 22 30 63

49 Boulevard Alsace Lorraine - Amiens
9 rue Ronsard - Nogent-sur-Oise

France Active Nord
contact@nordactif.org
03 20 74 57 40

677 Avenue de la République - Lille
350 rue Arthur Brunet - Denain
12 rue Belle vue - Dunkerque

Pas-de-Calais Actif
contact@pasdecalaisactif.org
03 21 42 68 44

23 rue du 11 novembre - Lens
35 rue Général Chanzy - Calais



Le Mouvement associatif

contact@lmahdf.org

06 71 94 47 05

8-10 rue Baptiste Monnoyer - Lille

21 rue François Génin - Amiens

lmahdf.org/



Le DLA Hauts-de-France est soutenu par



Cofinancé par
l'Union européenne



Direction régionale
de l'économie, de l'emploi,
du travail et des solidarités

