

Intervention
CRDLA Financement
DLAR Hautes-de-France
Janvier 2026

FRANCEACTIVE

Les entrepreneurs engagés



**LE DISPOSITIF LOCAL
D'ACCOMPAGNEMENT DE L'ESS**
CENTRE DE RESSOURCES FINANCEMENT

Sommaire

- Sondage + Contexte avec quelques chiffres
- « **Signaux faibles** » de difficulté comment les identifier ?
- **Quelques scénarios récurrents de structures associatives en difficulté**
- *Questions-réponses*
- **Le temps qu'il reste avant la cessation de paiement : le pivot de compréhension des difficultés**
- *Questions-réponses*

Le CRDLA Financement & France Active

FRANCE ACTIVE
Les entrepreneurs engagés



**LE DISPOSITIF LOCAL
D'ACCOMPAGNEMENT DE L'ESS**
CENTRE DE RESSOURCES FINANCEMENT



*Sondage &
Contexte avec quelques
chiffres*

FRANCEACTIVE
Les entrepreneurs engagés

Vous ?

Quel est votre ressenti
face à l'augmentation
des difficultés
rencontrées par les
associations ?



LA SANTÉ FINANCIÈRE DES ASSOCIATIONS : UN CONSTAT ALARMANT

Trésorerie Fragile

- ✓ 31 % des associations employeuses ont une **trésorerie inférieure à trois mois**.
- ✓ 69 % des associations employeuses déclarent des **fonds propres fragiles ou nuls**.

Financements en baisse

- ✓ 50 % des renouvellements de subvention n'ont pas encore abouti, 5 % refusés.
- ✓ 25 % des subventions attribuées sont en **légère baisse**, 20 % en **forte baisse**.

Réduction des activités

- 28 % des associations **réduisent leurs activités**.
- 22 % des associations non-employeuses **annulent certaines actions**.
- 15 % augmentent la **participation financière des usagers**.

Impact sur l'emploi

- 18 % ne remplacent pas les départs de salariés
- 16 % annulent ou retardent les recrutements.
- 8 % mettent en place un plan de sauvegarde de l'emploi ou procèdent à des licenciements économiques.
- 7 % ne remplacent pas les départs temporaires.

Sensibiliser aux difficultés associatives, anticiper avant l'orage

Pistes pour allier le fond et la forme

Le fond : des outils et des méthodes pour comprendre les risques, repérer les signaux faibles et connaître les scénarios de difficulté.

La forme : idées des campagnes de sensibilisation, des ateliers pratiques/rencontre/articles et une plateforme web pour diffuser ces outils et créer un écosystème d'entraide...

L'objectif ? *Transformer la prévention des difficultés en **une culture partagée**, afin que chaque structure de l'ESS puisse **agir en amont et éviter les pièges du déni**.*

A man wearing a white hoodie, white pants, and a blue face mask is walking through a library aisle. He is looking at a book on a shelf. The aisle is lined with tall blue metal bookshelves filled with books. There are labels 'D2', 'D1', 'D', and 'C' on the shelves. A small French flag is hanging from the top of one of the shelves. The floor is light-colored tile.

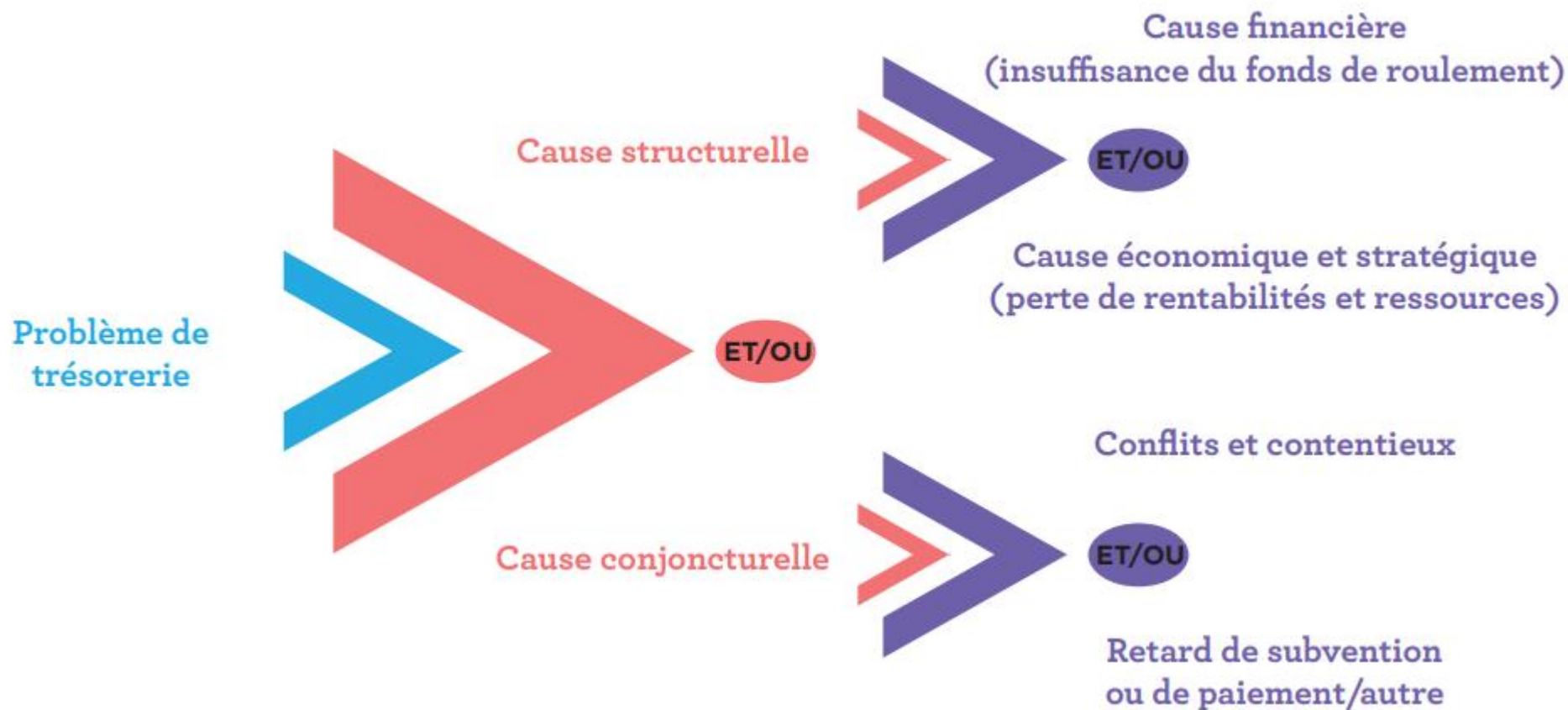
« Signaux faibles » de difficulté

Comment les identifier ?

FRANCEACTIVE
Les entrepreneurs engagés



Une difficulté conjoncturelle / Une difficulté structurelle



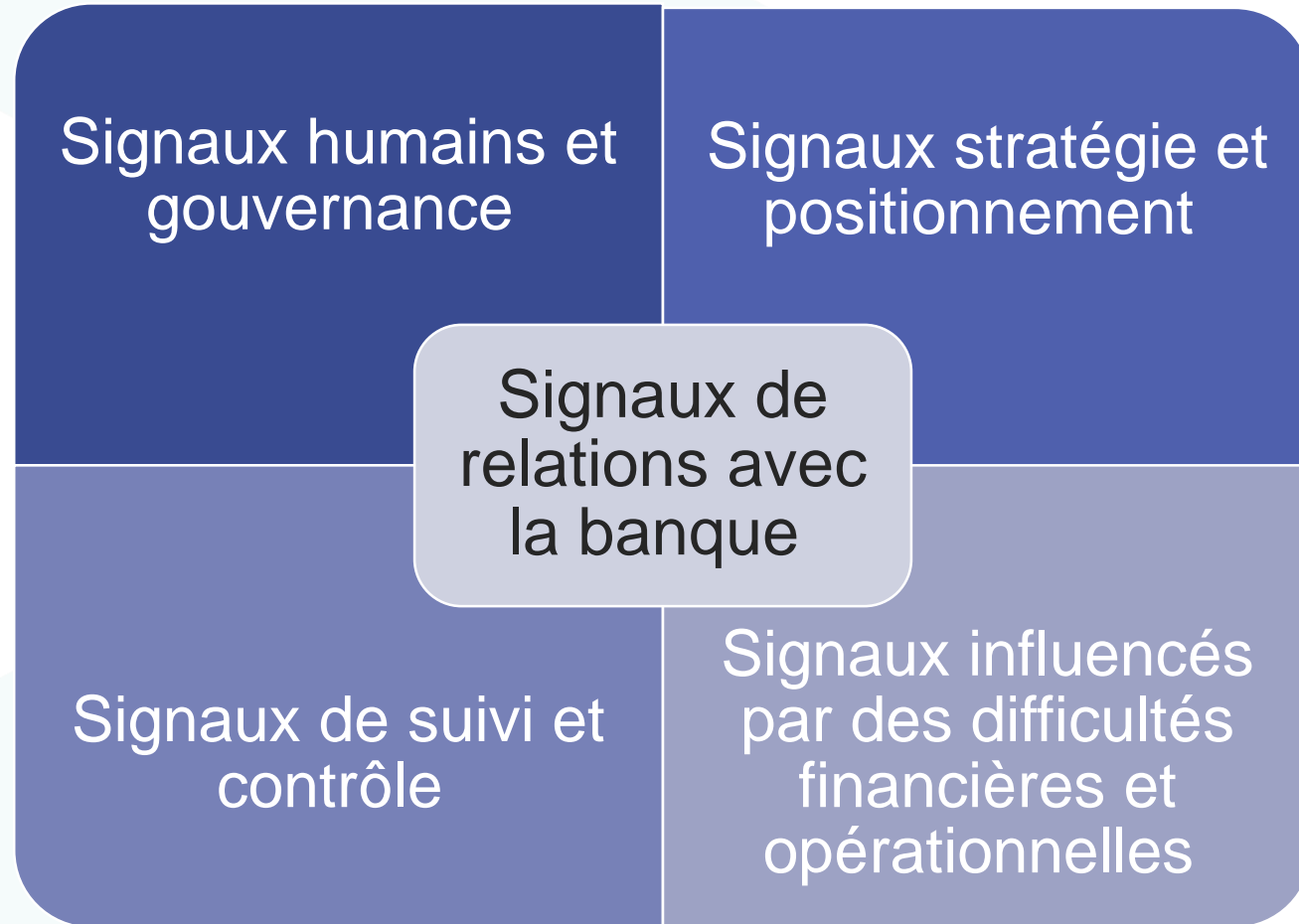
À FAIRE

- > Agir dès les premiers signes de faiblesse
- > Faire un état des lieux et se faire aider
- > Mobiliser sa gouvernance, ses équipes et ses partenaires le plus en amont possible
- > Communiquer de façon neutre et transparente

À NE PAS FAIRE

- ✗ Chercher des solutions avant d'avoir fait un état des lieux de la situation
- ✗ Paniquer, faire trop ou ne rien faire
- ✗ Régler ses problèmes seul

Identifier les signaux de difficulté



Signaux humains et gouvernance

- ✓ Par exemple, il y a un **fort absentéisme** et un **turnover élevé** des salariés depuis plus d'un an.
- ✓ Des débats animés et des **inquiétudes persistentes** concernant la situation actuelle et l'évolution de l'activité, avec **des conflits récurrents** au sein de l'équipe.
- ✓ De plus, plusieurs membres clés du bureau ou du conseil d'administration (CA) ont **démissionné**, entraînant un **blocage** des décisions proposées par le directeur, le président ou le CA.



Signaux de suivi et contrôle

- ✓ On peut identifier qu'il n'y a **pas de suivi de la trésorerie** par exemple, ce qui rend difficile la gestion des flux financiers.
- ✓ Il y a un **manque de visibilité** concernant la réalisation du budget prévisionnel.
- ✓ Enfin, une **alerte a été lancée sur la situation par le commissaire aux comptes ou l'expert-comptable**, soulignant l'urgence de remédier à ces problèmes pour assurer la stabilité financière.



Signaux stratégie et positionnement

- ✓ La structure souffre d'une **absence de projection à long terme.**
- ✓ Par exemple, il n'existe **pas de projet d'utilité sociale** clair **ni de projet stratégique cohérent.**
- ✓ Elle peut **ne plus répondre aux besoins des territoires ou de ses bénéficiaires.**
- ✓ En outre, il peut y avoir une perte significative de clients, de financeurs publics ou de marchés importants, ce qui met en péril sa pérennité.



Signaux influencés par des difficultés financières et opérationnelles

- ✓ Les délais de règlement des clients ou financeurs publics peuvent augmenter, affectant la trésorerie.
- ✓ Les paiements des factures peuvent **être retardés**, et les fournisseurs peuvent refuser des livraisons.
- ✓ Les **salaires peuvent être versés en retard**.
- ✓ **Les cotisations sociales et la TVA ne sont pas payées à temps**.
- ✓ L'association fait face à une **injonction de payer du Trésor public**.



Signaux de relations avec la banque

- ✓ L'association peut rencontrer des difficultés financières nécessitant des appels réguliers pour obtenir le paiement des opérations en cours.
- ✓ **La banque peut refuser d'effectuer certaines opérations.**
- ✓ **Les limites d'autorisation de crédit** peuvent être atteintes.
- ✓ De plus, l'association peut être incapable de négocier une augmentation des lignes de crédit, y compris les lignes de découvert.





*Trois scénarios
économiques et financiers
à surveiller*

FRANCEACTIVE
Les entrepreneurs engagés

Les crises de croissance

- Des associations qui, bien que florissantes sur le plan économique, ont commis des erreurs dans leur stratégie de financement.
- Cela peut être dû à **une croissance rapide** ayant entraîné **une augmentation significative de leur besoin en fonds de roulement (BFR)**, ou à un investissement autofinancé ayant réduit leurs liquidités disponibles.

Les difficultés structurelles du modèle socio-économique

→ L'activité génère un excédent insuffisant

➤ pour assurer leur pérennité et anticiper des besoins futurs tels que le *renouvellement d'équipements essentiels*, se retrouvent, *après plusieurs années de légers déficits*, dans une situation où toutes les économies possibles sur les charges fixes ont déjà été réalisées, et où les réserves sont épuisées.

→ Une activité structurellement déficitaire :

plus elles travaillent, plus elles accumulent des pertes financières.

Ce cas de figure est fréquent pour des associations historiques dont l'utilité sociale, bien que reconnue, n'est plus soutenue financièrement à un niveau suffisant pour compenser l'inflation par exemple.

Les situations de dépendances

- ➔ **Des associations se trouvent dans des situations de forte dépendance à un unique financeur ou client.**
- Outre le risque financier lié à la perte de ce financeur ou client, cette dépendance peut **limiter également la capacité** de l'association à définir et à poursuivre ses propres objectifs stratégiques.
- Elle peut être contrainte de s'aligner sur les attentes du financeur, même si celles-ci ne correspondent pas à sa mission initiale et peut **réduire sa liberté d'innovation.**

A vos questions !



The background image shows two women in a room with wood-paneled walls. The woman on the left, wearing a red cardigan, is smiling and looking at an open book. The woman on the right, wearing a black turtleneck, is looking at a stack of papers or a book. In the foreground, a brown dog sits on a wooden table. On the wall behind them are several framed pictures of dogs. A large cardboard box is visible on the right side of the frame. A teal triangle on the left side of the image contains white text.

*Le temps
qu'il reste
avant la
cessation de
paiement :*

le pivot de compréhension des
difficultés

FRANCEACTIVE
Les entrepreneurs engagés

La notion d'état de cessation des paiements

Définition : c'est l'impossibilité pour le débiteur de faire face à son **passif exigible** avec son **actif disponible**

❖ Actif disponible : ensemble des liquidités à un instant T

- ❖ Soldes créditeurs des comptes bancaires de la société
- ❖ Espèces
- ❖ Autorisations de découverts non consommées
- ❖ Lignes de crédit ouvertes non consommées

❖ Passif exigible : ensemble des dettes échues et non moratoriées à un instant T

- ❖ Balance âgée fournisseurs
- ❖ Accords écrits pour considérer les moratoires
- ❖ Test de cash flow

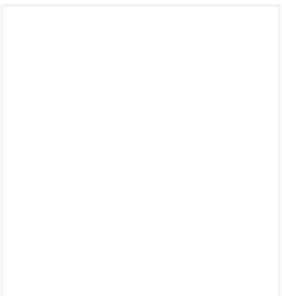


Date de cessation de paiements
(dépôt de bilan)

DASESS
Prev'Asso
SOS (dispositif France Active)...

CIP - Centre d'Information sur la
Prévention des difficultés des
entreprises, expert comptable,
avocat spécialisé

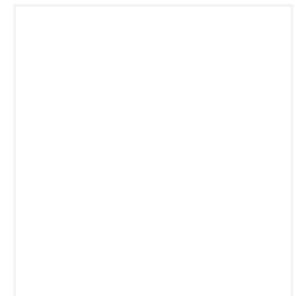
45 jours
après la
cessation



Procédures
Amiables
==> *Confidentiel*

Mandat ad hoc

Conciliation



Procédures
Collectives
==> *Public*

Sauvegarde

Redressement judiciaire

Liquidation judiciaire





Mandat Ad hoc | Conciliation

Procédures confidentielles (sauf homologation)/Les fournisseurs peuvent ne pas être concernés

Sauvegarde | Redressement | Liquidation

Procédures avec gel du passif : des impayés pour les fournisseurs

Impayés probablement définitifs

À FAIRE

- > Négocier avec votre banquier et vos partenaires en leur présentant un tableau de trésorerie et en détaillant un scénario de sortie de crise
- > Privilégier des stratégies de baisse de la pression financière à court terme
- > Consulter un administrateur judiciaire, un avocat ou les CIP avant d'envisager des procédures judiciaire ou amiable

À NE PAS FAIRE

- ✗ Attendre qu'un fournisseur ou un créancier lance une procédure pour commencer à négocier
- ✗ Lancer de nouvelles activités pour répondre à des problèmes de trésorerie sans réflexion global sur le modèle économique
- ✗ Ne pas payer ses fournisseurs et la part salariale des charges sociales
- ✗ Se précipiter sur les procédures amiables ou judiciaires sans se faire conseiller

Méthodologie pour estimer le temps avant cessation de paiement

La **cessation de paiement** est définie comme l'incapacité à payer ses dettes exigibles avec son actif disponible.

Le délai avant cessation dépend :

- **Trésorerie disponible** (en mois de charges couvertes).
- **Dettes urgentes** (salaires, URSSAF, fournisseurs critiques).
- **Capacité à générer des recettes rapides** (subventions confirmées, recettes propres).

Seuils « indicatifs » :

- **Trésorerie < 1 mois de charges** : Urgence absolue (risque dans les 1 à 3 mois).
- **Trésorerie entre 1 et 3 mois** : Alerte rouge (risque dans 3 à 6 mois).
- **Trésorerie > 3 mois** : Marge de manœuvre pour un plan stratégique.

L'outil essentiel : le prévisionnel de trésorerie

Anticiper les encaissements et les décaissements

Utilité :

- > Savoir à quelle période il y aura des creux négatifs de trésorerie pour mieux anticiper
- > Savoir quand mobiliser ses partenaires bancaiers pour trouver des relais de court terme et avec quelle solution
- > Communiquer plus facilement avec les partenaires (financeurs publics et privés, banquiers, financeurs solidaires, etc.)

Pour ce faire, la structure a besoin de :

- > Bilan : connaître les dates de versement des créances (subventions, clients...) + connaître les dates de versements des dettes (dettes financières, dettes fournisseurs...)
- > Budget prévisionnel ou compte de résultat : comprendre les postes de recettes et dépenses + être cohérent sur les montants des recettes et des dépenses
- > Relevés de compte : connaître son solde en banque

PLAN DE RELANCE

Réduire les dépenses

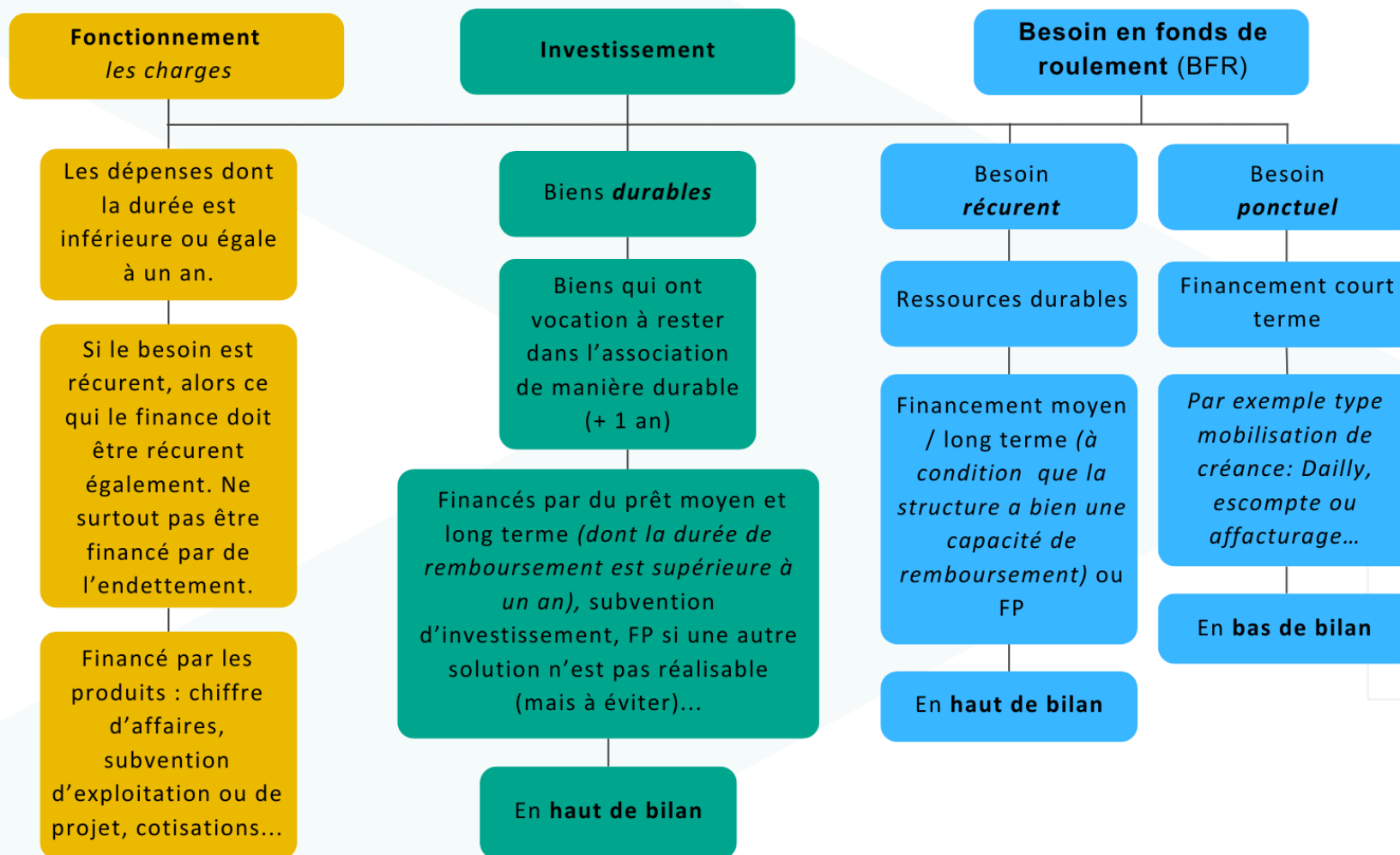
Retarder les décaissements en négociant avec les créanciers

Accélérer les encaissements

Négocier des financements bancaires de court terme

Mobiliser les financeurs

Identifier les bonnes solutions pour les trois types de besoins de financement



Renforcer les Fonds Propres

Fonds propres issus d'apport **interne**

Les **excédents**, ils peuvent être intégrés dans le « *report à nouveau* ». Cette solution prend du temps, car ils se constituent au fur et à mesure des exercices comptables.

Fonds propres issus d'apport **externes**

Solutions de fonds propres (non remboursables)
type capital ou subvention d'investissement.















Solutions de quasi-fonds propres (remboursables avec un fort différé).
Ressource de dernier rang, c'est-à-dire remboursable après tous les autres créanciers.

Des fonds propres (FP) : Les FP, anciennement appelés « fonds associatifs », sont des ressources appartenant à l'association de manière définitive (sans droit de reprise) ou temporaire (avec droit de reprise). Ils sont une propriété collective et non répartissable. Les FP représentent le patrimoine de l'association moins les dettes à une date donnée.

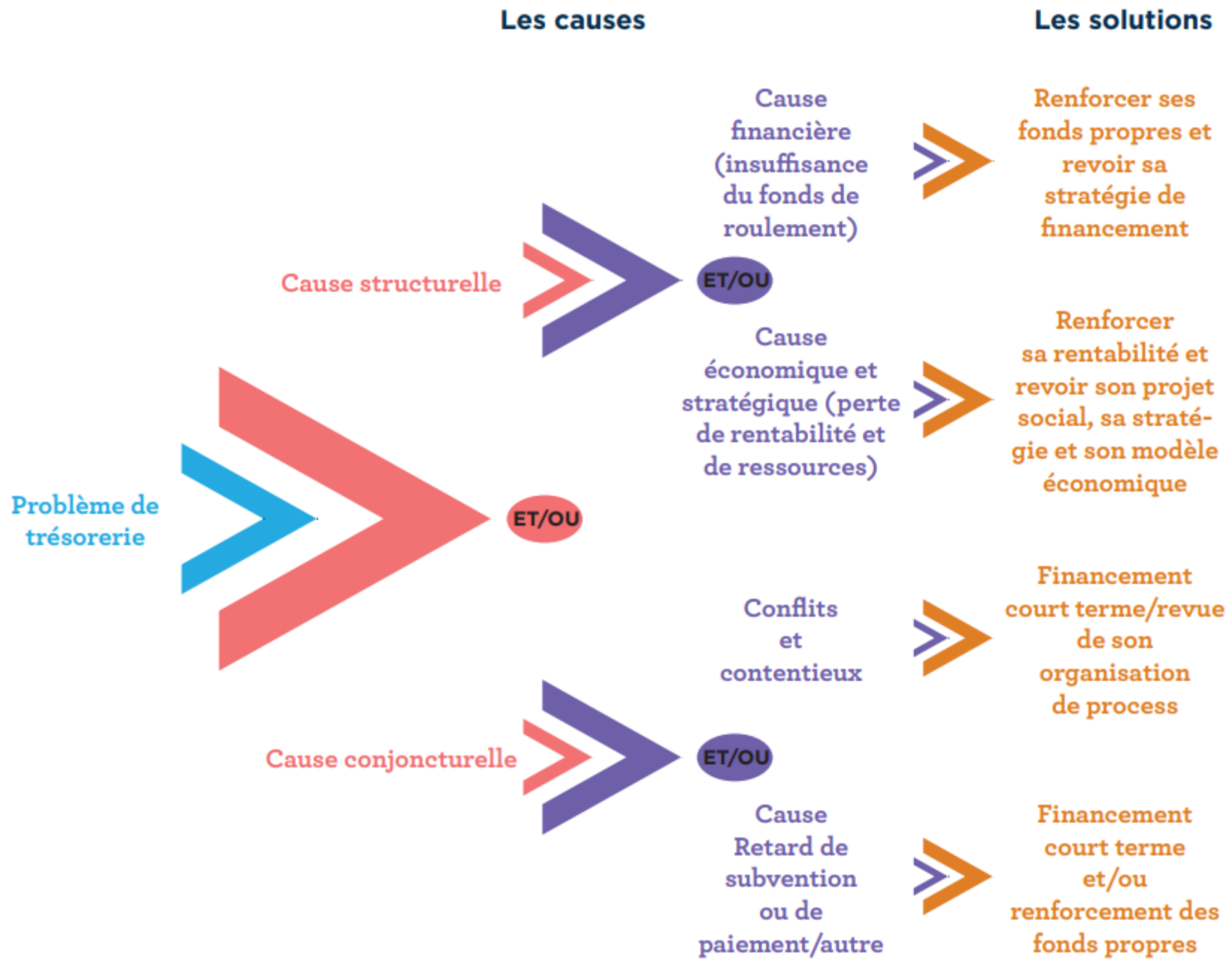
ZOOM sur la question des excédents (bénéfice) et les fonds propres (FP)

Une faible marge de manœuvre financière représente une véritable fragilité pour les associations et elle trouve souvent son origine dans un modèle économique générant de faibles excédents. Un taux de rentabilité élevé se traduit par un niveau de FP plus important, réduisant ainsi les difficultés liées à la capitalisation et à la trésorerie. La faiblesse des excédents peut expliquer les difficultés de financement des associations par deux mécanismes cumulatifs. D'une part, une rentabilité proche ou inférieure à zéro entraîne des FP relativement bas, compliquant la mobilisation d'autres financements, cela affecte le montant des flux de trésorerie disponibles, c'est-à-dire sa capacité à rembourser ses dettes. Plus les excédents sont bas, moins elle pourra emprunter. Deux solutions s'imposent : la **consolidation des modèles économiques** et la **mobilisation d'investisseurs solidaires** capables d'apporter des FP (via des contrats d'apport, des dons ou des subventions d'investissement...), qui partageront les risques aux côtés des associations.

Tableau de solution de financements

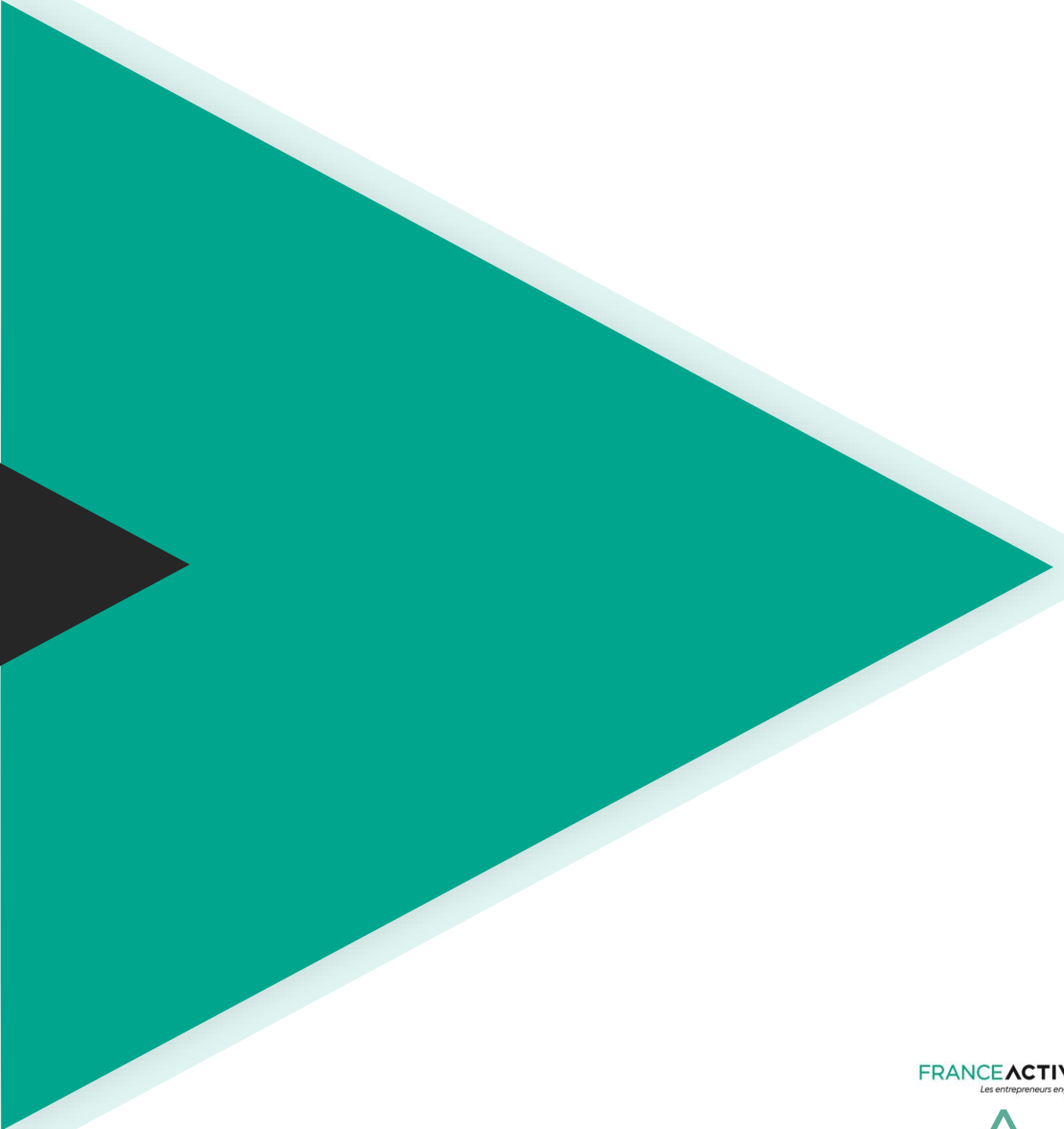
Type		Description	Besoins couverts	Exemples de financeurs
Solutions non remboursables	Don, cotisations, legs...	Cela peut-être : Don en nature de biens, dons en nature de prestations ou mécénat de compétence, versement en numéraire, cotisations, abandons de revenus ou de produits. A trouver dans le cadre d'une démarche de mécénat. ⇒ Voir le e-learning « Appréhender le mécénat : critères, avantages et risques » du CRDLA financement ⇒ Voir guide du CRDLA culture sur les fondations	   	Particuliers, fondations, et entreprises mécènes Plateformes de financement participatif : We do Good , KissKissBankBank , MiiMOSA ...
	Prêt d'honneur	Prêt personnel à taux 0 dont le but est de faire effet de levier pour obtenir un prêt auprès d'un organisme bancaire.	 	<i>Investisseurs solidaires</i> : France Active, BPI France, Initiative France, Adie... <i>Citoyens</i> : Cigales
Dettes et crédits	Billet à ordre	Prêt sur une période donnée (généralement entre 5 et 7 ans) remboursable in fine.	 	Sociétés de gestion : Ecofi investissement, Mirova ...
	Crédit bancaire	Crédit « classique » dont la durée et le taux varient en fonction du projet et de la structure.		Etablissements bancaires : Crédit coopératifs, La Nef...
	Escompte	L'escompte consiste à céder des effets de commerce (comme des lettres de change ou des billets à ordre) à une banque avant leur échéance. En échange, la banque verse immédiatement le montant de la créance, moins des intérêts (appelés escompte) calculés sur la période restant jusqu'à l'échéance. La banque devient propriétaire de la créance et assume les risques associés au recouvrement.		
	Dailly	La Dailly permet d'anticiper le paiement d'une subvention par une avance bancaire.		
	Affacturage	Concerne la cession de factures commerciales à un organisme financier spécialisé. Celui-ci avance une partie du montant des factures et prend en charge leur recouvrement. Permet de céder un grand nombre de factures en une seule opération. Les frais incluent une commission sur le montant des factures cédées et des frais de gestion. Le coût peut être plus élevé en raison des services supplémentaires fournis.		
	Prêt participatif	Prêt flexible de longue durée aménagé avec des intérêts limités et d'importants différés de remboursement.		<i>Investisseurs solidaires</i> : France Active, BPI France, Initiative France, Adie... <i>Plateformes de financement participatif</i> : Lita.co , J'adopte un projet ... <i>Financeurs solidaires</i> : France Active <i>Fonds de capital investissements solidaires</i> : Mandarine Gestion , Garrigue <i>Citoyens</i> : Les Cigales
	Contrat d'apport associatif	Somme, apports en nature ou en industrie mis à disposition gratuitement par un tiers : soit sans droit de reprise (reste définitivement dans l'association), soit avec droit de reprise (l'apport doit être restitué).		
Apports en fonds propres & quasi-fonds propres	Titres associatifs	Emission de « titres » qui peuvent être achetés par des personnes morales ou des particuliers. Ces « souscripteurs » prêtent une somme d'argent que la structure doit rembourser sur une période donnée (minimum 7 ans) avec intérêts. Il s'agit d'obligations : le titre peut être ensuite revendu par son détenteur.		

Fonctionnement :  BFR ponctuel :  BFR récurrent :  Investissements : 



A vos questions !





Arbre de décision
indicatif pour les
chargés de mission
DLA face à une
structure en
difficulté

Les guides France Active

Je redresse la barre



Rapprochement



Optimiser/Piloter



+ avis
d'expert
(articles)

Trésorerie



Le site de France ACTIVE

<https://www.franceactive.org/>

Puis

Se documenter
et se former

Association en danger : les signaux d'alerte

Telle une entité vivante, une association naît, grandit et évolue, traversant des événements heureux ou malheureux. Le dirigeant associatif, à l'instar d'un capitaine, doit naviguer à travers ces épreuves.

Identifier les signaux de difficulté

Signaux humains et gouvernance
Par exemple, il y a un fort absentéisme et un turnover élevé des salariés depuis plus d'un an. Des débats animés et des inquiétudes persistent concernant la situation actuelle et l'évolution de l'activité, avec des conflits récurrents au sein de l'équipe. De plus, plusieurs membres clés du bureau ou du conseil d'administration (CA) ont démissionné, entraînant un blocage des décisions proposées par le directeur, le président ou le CA.

Signaux de suivi et contrôle

On peut identifier qu'il n'y a pas de suivi de la trésorerie par exemple, ce qui rend difficile la gestion des flux financiers. Il y a un manque de visibilité concernant la réalisation du budget prévisionnel. Enfin, une alerte a été lancée sur la situation par le commissaire aux comptes ou l'expert-comptable, soulignant l'urgence de remédier à ces problèmes pour assurer la stabilité financière.

Signaux stratégie et positionnement

La structure souffre d'une absence de projection à long terme. Par exemple, il n'existe pas de projet d'utilité sociale clair ni de projet stratégique cohérent. Elle peut ne plus répondre aux besoins des territoires ou de ses bénéficiaires. En outre, il peut y avoir une perte significative de clients, de financeurs publics ou de marchés importants, ce qui met en péril sa pérennité.

Signaux influencés par des difficultés financières et opérationnelles

Les délais de règlement des clients ou financeurs publics peuvent augmenter, affectant la trésorerie. Les paiements des factures peuvent être retardés, et les fournisseurs peuvent refuser des livraisons. Les salaires peuvent être versés en retard. Les cotisations sociales et la TVA ne sont pas payées à temps. L'association fait face à une injonction de payer du Trésor public.

Signaux de relations avec la banque

L'association peut rencontrer des difficultés financières nécessitant des appels réguliers pour obtenir le paiement des opérations en cours. La banque peut refuser d'effectuer certaines opérations. Les limites d'autorisation de crédit peuvent être atteintes. De plus, l'association peut être incapable de négocier une augmentation des lignes de crédit, y compris les lignes de découvert.

Trois scénarios économiques et financiers à surveiller

Crises de croissance
Ces difficultés peuvent toucher des associations qui, bien que florissantes sur le plan économique, ont commis des erreurs dans leur stratégie de financement. Cela peut être dû à une croissance rapide ayant entraîné une augmentation significative de leur besoin en fonds de roulement (BFR), ou à un investissement autofinancé ayant réduit leurs liquidités disponibles. Dans ce cas, les solutions peuvent être de travailler sur son BFR en négociant les délais de paiement avec

les fournisseurs, en sollicitant un crédit court terme, en effectuant des relances clients pour accélérer les encaissements, et en mettant en place des outils de pilotage financier pour une meilleure gestion des flux (suivis de trésorerie).

Difficultés structurelles du modèle socio-économique

Certaines associations, dont l'activité génère un excédent insuffisant pour assurer leur pérennité et anticiper des besoins futurs tels que le renouvellement d'équipements essentiels, se retrouvent, après plusieurs années de légers déficits, dans une situation où toutes les économies possibles sur les charges fixes ont déjà été réalisées, et où les réserves sont épuisées. Par ailleurs, certaines associations présentent une activité structurellement déficitaire : plus elles travaillent, plus elles accumulent des pertes financières. Ce cas de figure est fréquent pour des associations historiques dont l'utilité sociale, bien que reconnue, n'est plus soutenue financièrement à un niveau suffisant pour compenser l'inflation par exemple.

Pour surmonter ces obstacles, il est recommandé de passer en revue les activités et de se concentrer sur les projets qui dégagent le plus d'excédents. Pour remédier à cette situation sur le long terme, il sera nécessaire de repositionner l'activité. Il est crucial de diversifier les sources de financement, de renforcer ses fonds propres et de renouer le dialogue avec les financeurs. La mise en place d'outils de pilotage « communicables » peut également aider à mieux gérer les ressources

disponibles et à préparer les négociations. Le recours à des financements moyen/long terme devra être réalisé dans le cadre d'un plan de relance solide.

Situations de dépendances

Enfin, certaines associations se trouvent dans des situations de forte dépendance à un unique financeur ou client. Outre le risque financier lié à la perte de ce financeur ou client, cette dépendance peut limiter également la capacité de l'association à définir et à poursuivre ses propres objectifs stratégiques. Elle peut être contrainte de s'aligner sur les attentes du financeur, même si celles-ci ne correspondent pas à sa mission initiale et peut réduire sa liberté d'innovation. Pour se prémunir contre ce risque, il est essentiel de mettre en place une stratégie de diversification des ressources (1) et de consolider les dialogues de gestion.

Que faire suite à l'identification de signaux de difficulté ?

Si les membres de l'association identifient ce faisceau d'indices, la prochaine étape est d'évaluer le temps restant pour définir un plan d'action.

Si c'est la crise, des solutions d'urgence existent...

Plus la cessation de paiements (2) approche, plus l'association sera dans une logique de survie à court terme. Le plus tôt possible, les cellules de prévention des difficultés des tribunaux de commerce peuvent offrir un soutien pré-crisis, ainsi que les centres d'information sur la prévention des difficultés des entreprises (CIV), qui accueillent aussi les associations. Elle aura également la possibilité de se tourner vers des dispositifs tels que le dispositif d'appui aux structures



de l'économie sociale et solidaire (DASESS), spécialement conçu pour diagnostiquer et accompagner les associations en difficulté. Ce dispositif est porté par certaines associations territoriales France Active. Le droit français propose une boîte à outils unique avec des procédures adaptées, qu'elles soient amiables ou judiciaires, pour favoriser le rebond de l'association. Deux acteurs clés peuvent aider l'association à ce stade : l'administrateur judiciaire et le mandataire judiciaire. Le conseil primordial est de ne jamais affronter ses difficultés seul ! Toutefois, il est crucial de noter que la cessation de paiements doit impérativement être déclarée au tribunal (3) dans un délai de 45 jours. Le non-respect de cette obligation peut engager la responsabilité du dirigeant associatif et être considéré comme une faute de gestion.

Si la structure a plus de temps ou après la crise : DLA et réflexion stratégique

Des signaux d'alerte ont été identifiés mais ils n'ont pas encore d'effet sur la trésorerie ? Ou celle-ci montre des signes d'amélioration suite à des actions correctrices ?

Les membres de l'association réfléchissent à un plan de relance ? Il est essentiel de traiter les causes profondes des difficultés rencontrées. Ne pas hésiter à solliciter l'aide de professionnels pour être accompagné dans cette démarche stratégique qui demande du temps. L'association pourra se tourner vers le dispositif local d'accompagnement (DLA) pour renforcer son modèle économique ou revoir sa gouvernance. Consolider ses activités actuelles avant d'envisager de nouvelles initiatives, et renforcer ses fonds propres pour mieux anticiper l'avenir. Ainsi, les défis futurs apparaîtront comme des éléments ordinaires de la vie de la structure.

Marianne Chauvet et Maxime Traoulet, CREDIA Financement, France Active

(1) « Diversifier ses ressources : c'est les bien choisir », Association mode d'emploi n° 265, novembre 2024, www.associationsmodeemploi.fr/article/265/
(2) La cessation de paiements est une situation juridique et financière dans laquelle une association se trouve dans l'impossibilité de faire face à son passif exigible avec son actif disponible. En d'autres termes, l'association ne peut plus payer ses dettes à leur échéance car elle n'a pas assez de fonds disponibles à date.
(3) Sa règle générale, un tribunal judiciaire, sauf pour les lieux participant à une expérimentation du 1^{er} janvier 2025 au 31 décembre 2026, deux tribunaux de commerce seront reconnus en tribunaux des activités économiques et ils seront les tribunaux de droit des associations.
Source : s.411.fr/juricoe-TAB

- **Lien vers le drive CRDLA Financement « dossier difficulté » :**

<https://drive.google.com/drive/folders/1yUnb9rA-Whd78dp1Lv-q0hp5AqojlWtl?usp=sharing>

- **E-learning sur « Comment diagnostiquer une association en difficulté ? »**

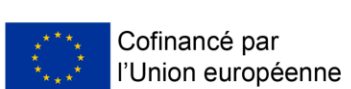
Pour toutes demandes au sujet de l'inscription à la plateforme de e-learning de France Active et CRDLA fin cette adresse : crdlafinancement.formation@franceactive.org)

Lien de la plateforme ==> <https://formation.franceactive.org/>

MERCI

V

Financeurs principaux



Pilotes nationaux



Opérateur national

