



Lot 3 : Ressources humaines & financières

Les sources de financement

Ville de Paris
Carrefour des Associations Parisiennes (CAP)



PROJETS-19
accueil.siege@projets19.org

Objectifs & modalités de l'atelier

Objectifs de l'atelier

- Connaître les **différentes sources de financement public et privé**
- Être en capacité **d'identifier les financeurs potentiels** en fonction de son projet
- Maîtriser **les étapes de la recherche de financement**

Modalités de l'atelier

- **Méthodes pédagogiques :**
 - Tour de table des participants (rôle et fonction dans l'association, niveau de connaissances sur le sujet & attentes par rapport à l'atelier)
 - Exposé théorique
 - Echanges et analyse des situations et pratiques des participant-e-s
- **Organisation matérielle :**
 - 3 heures avec une pause de 10 minutes au milieu de l'atelier

Déroulé de l'atelier

Introduction

Présentation du paysage associatif en chiffre

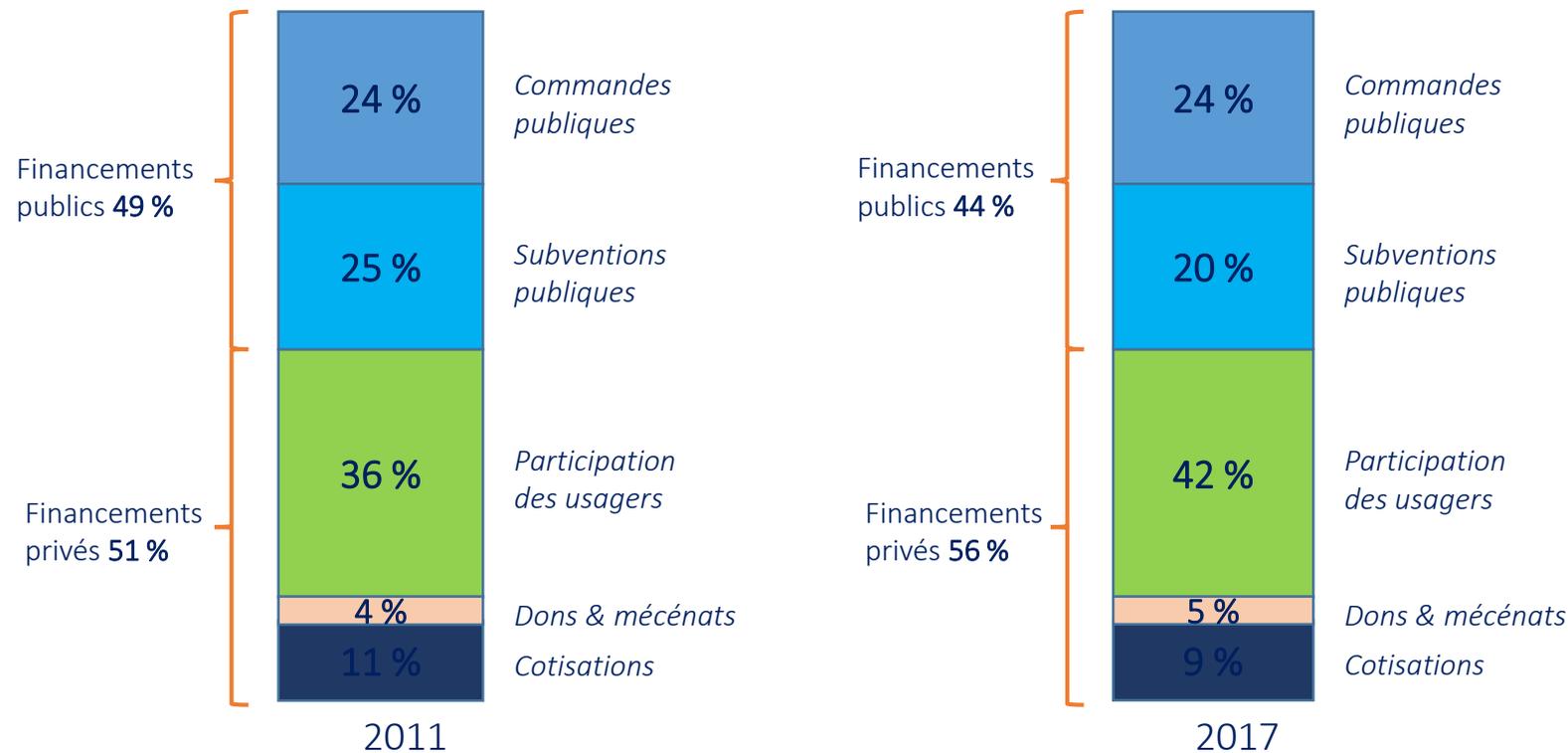
Présentation de quelques définitions

L'autofinancement *Fonds associatifs, cotisations, vente aux usagers, manifestation de bienfaisance, don*

Les financements privés *Mécénat, sponsoring*

Les financements publics *État, collectivités territoriales etc.*

Introduction : origine des financements dans les associations



- ❖ Tendance à l'augmentation du financement privé pour les associations
- ❖ MAIS, se tourner vers le privé ne doit pas être perçue comme LA solution
- ❖ **L'option la plus viable et pérenne est le MULTIFINANCEMENT**

Définition : la subvention

LOI n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire modifie le chapitre III du titre Ier de la loi n° 2000-321 du 12 avril 2000 relative aux droits des citoyens dans leurs relations avec les administrations :

Article. 9-1

« Constituent des **subventions**, au sens de la présente loi, les **contributions facultatives de toute nature**, notamment financières, matérielles ou en personnel, valorisées dans l'acte d'attribution, décidées par les **autorités administratives** et les organismes chargés de la gestion d'un service public industriel et commercial, justifiées par un **intérêt général** et destinées à la réalisation d'une action ou d'un projet d'investissement, à la contribution au développement d'activités ou au financement global de **l'activité de l'organisme de droit privé bénéficiaire**. Ces actions, projets ou activités sont initiés, définis et mis en œuvre par les organismes de droit privé bénéficiaires.

Ces contributions ne peuvent constituer la rémunération de prestations individualisées répondant aux besoins des autorités ou organismes qui les accordent. »

Les subventions peuvent être

- en nature,
- en argent,
- en personnel,

Les subventions peuvent être accordées pour financer :

- du fonctionnement,
- de l'investissement
- Un projet.

C'est notamment cette dernière option qui est la plus répandue aujourd'hui.

Définition : nature des subventions

➤ Nature des subventions

en espèces
(argent)

OU

en nature

(prêts de locaux, de terrains ou de matériel à titre gratuit, mise à disposition de personnel, etc.)

de fonctionnement
(loyer, salaires, matériel, etc.)

OU

d'investissement
(achat de gros matériel)

OU

au projet
(action bien précise)

Définition : l'appel à projet

L'appel à projet est une pratique en plein développement. Il peut émaner de différents acteurs : administrations, collectivités territoriales, organismes privés avec ou sans but lucratif.

Un organisme public ou privé se donne une mission d'intérêt général mais ne peut ou ne veut en assumer l'exécution



Une problématique a été identifiée, mais aucune solution concrète n'est définie. L'organisme mobilise une enveloppe financière et fait appel à des acteurs privés



En réponse, les organismes privés ou publics se sentant concernés par la problématique évoquée construisent un projet répondant aux objectifs de l'appel

Le principe de base est donc la **rencontre** entre un **demandeur** (financeur) et une **force de propositions** (associations).

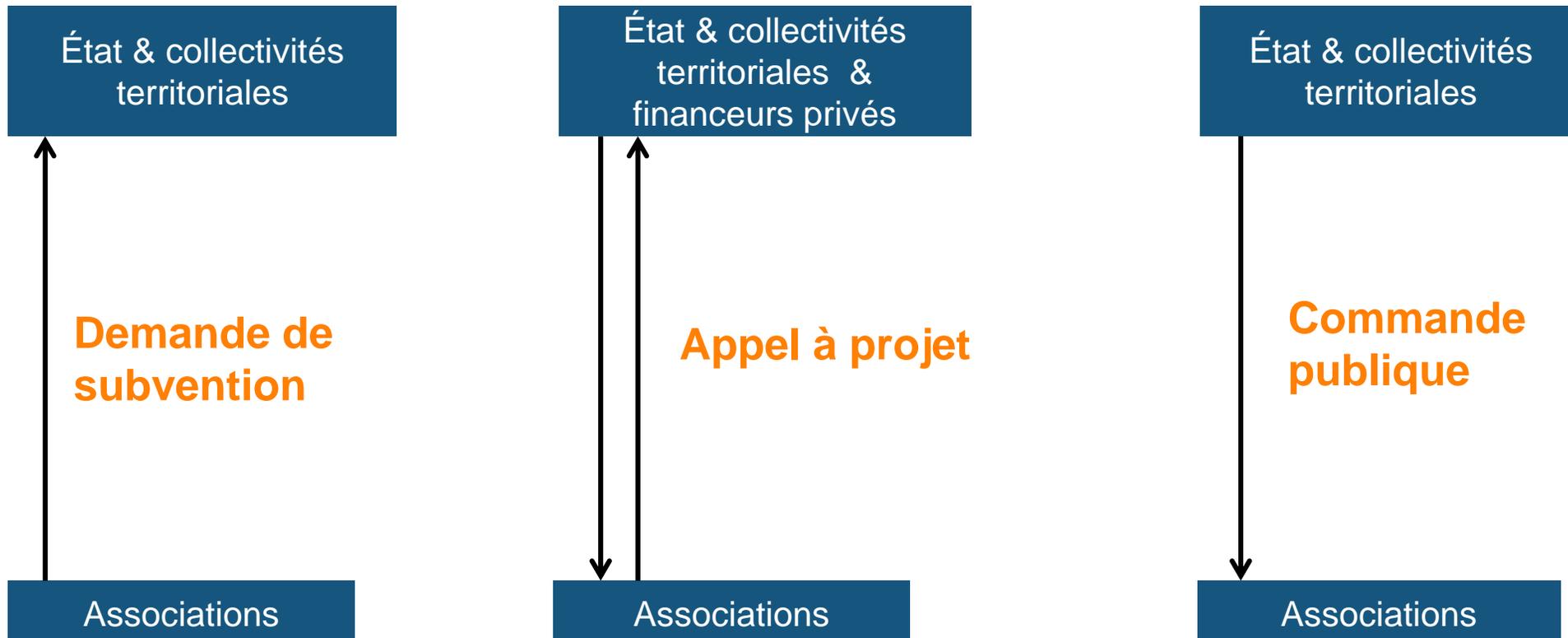
Définition : la commande publique

La commande publique est l'ensemble des contrats passés par une personne publique pour satisfaire ses besoins.

C'est une notion très large qui englobe plusieurs formes de contrats :

- **Les marchés publics & appels d'offre** (exemples : TAP, Vélib...)
- **Les délégations de services publics** (exemple : centres d'animation)
- **Les contrats de partenariat public/privé** (exemple : autoroutes)

Récapitulatif : subvention, commande publique et appel à projet



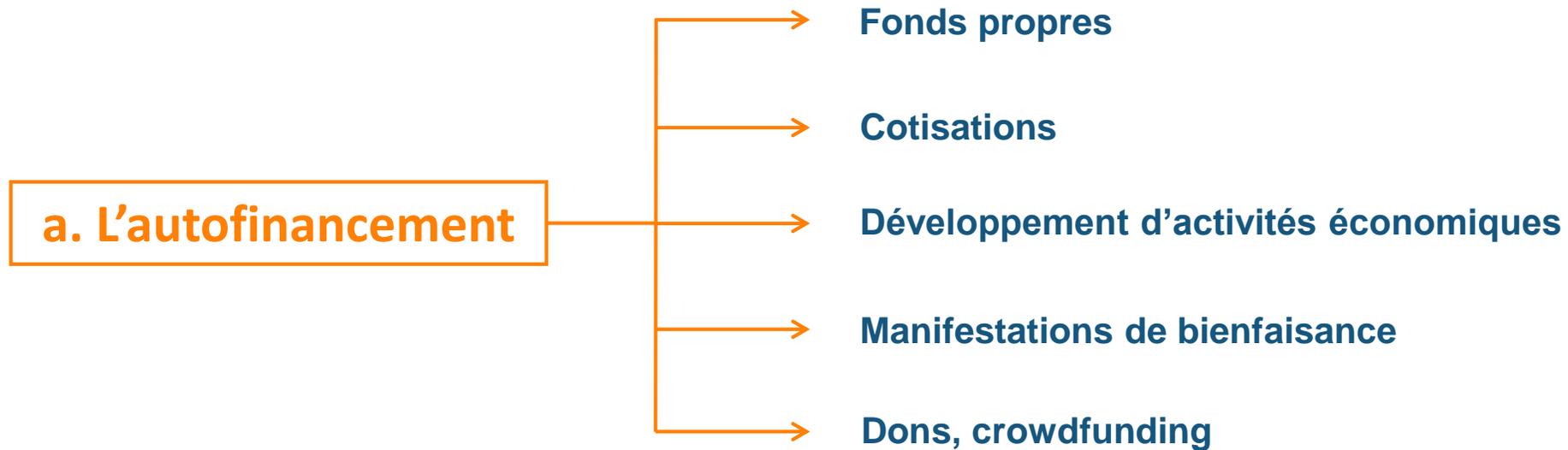
Les différentes sources de financement

a. L'autofinancement

b. Les financements privés

c. Les financements publics

L'autofinancement



L'autofinancement : les fonds propres

Les **fonds propres** sont des **ressources stables** permettant à l'association de **financer les investissements** nécessaires à ses activités (matériel informatique, aménagement d'un local, achat d'un véhicule, etc.) et de créer sa **trésorerie** (amorcer un nouveau projet avant le versement des financements).

Ils sont composés de :

- Résultat de l'exercice
- Report à nouveau
- Réserves
- Apports avec droit de reprise
- Subventions d'investissement

L'autofinancement : les cotisations

- Une cotisation est une **somme d'argent** versée par les membres pour **contribuer au fonctionnement** de l'association.
- Elle n'est **pas obligatoire** sauf si inscrite dans les statuts
- Son montant est fixé par l'organe compétent selon les dispositions statutaires (AG, CA, bureau)
- Elle peut permettre une **déduction fiscale** si elle n'est pas la contrepartie d'un service rendu ou d'un bien vendu
- L'adhésion à l'association ne nécessite pas forcément une cotisation

L'autofinancement : le développement d'activités économiques

Les associations peuvent développer une activité commerciale, par exemple :

- **Ventes de produits** (publications, tee-shirt...)
- **Prestations de services** (formation, cours, atelier artistique...)

En termes de fiscalité, l'association est exonérée d'impôts commerciaux si elle remplit les critères suivants :

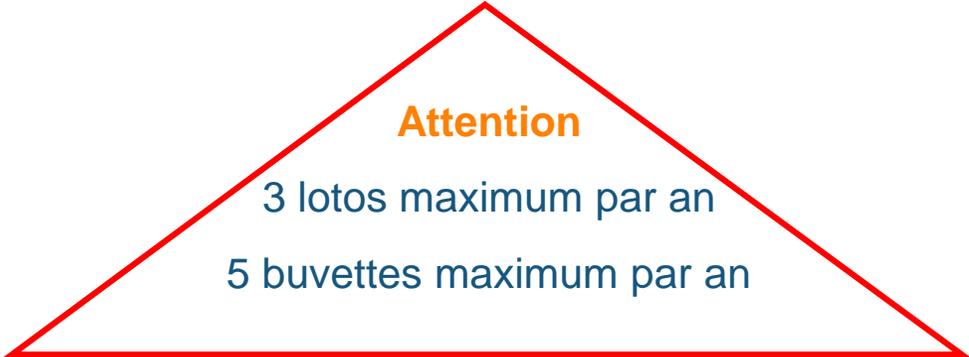
- Une **gestion désintéressée**
- Les **activités non lucratives** doivent être **prépondérantes** (2/3 des recettes doivent être non lucratives (subventions, valorisations, cotisations...))
- Le montant des recettes encaissées provenant des activités lucratives ne doit pas excéder **63 059 euros** (hors TVA) au cours d'une année civile

L'autofinancement : les manifestations de bienfaisance

Les manifestations de bienfaisance constituent un moyen intéressant pour lever des fonds

- Recettes exonérées d'impôts jusqu'à **6 manifestations par an**
- La manifestation doit être **différente de l'objet** de l'association
- Exemples de manifestation : Vide grenier, soirées, loto...

Remarque : Les manifestations accueillant du public nécessitent d'effectuer certaines démarches et obtenir des autorisations préalables (autorisation d'occupation de l'espace public, débit de boissons, sécurité, assurance etc.)



Attention

3 lotos maximum par an

5 buvettes maximum par an

L'autofinancement : les dons

Les dons manuels

- **Toute association régulièrement déclarée peut recevoir un don manuel** (sans passer par un notaire)
- Un tel don ne comporte aucune contrepartie
- Il doit être effectué du vivant du donateur
- **Les dons manuels peuvent faire l'objet d'une déduction fiscale pour le donateur (personne physique ou morale) si l'association est considérée comme étant d'intérêt général.**

Remarques : L'intérêt général se mesure avec différents critères : gestion désintéressée, ouverture à un large public, non lucrativité. Il faut faire une demande de rescrit fiscal auprès des impôts.

Les legs & donations

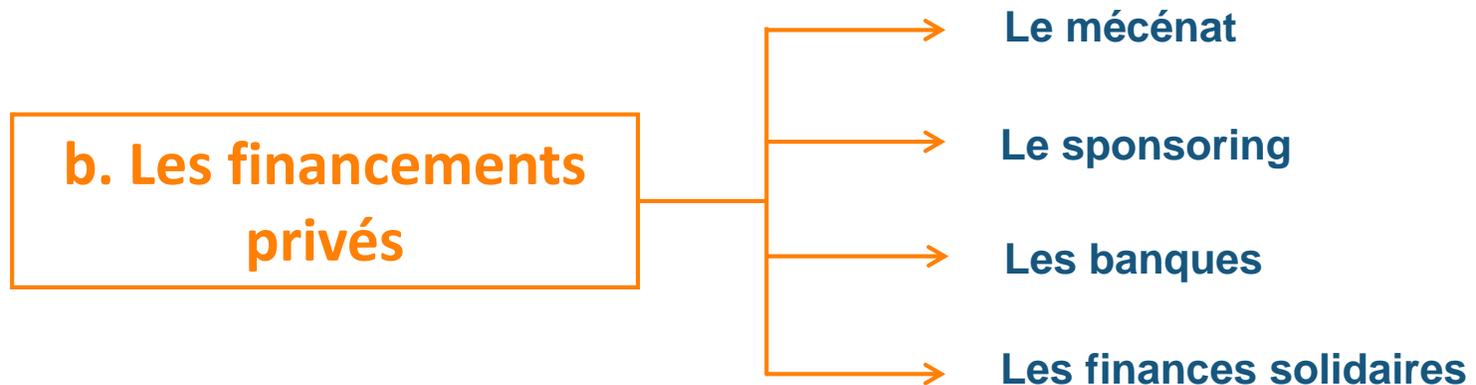
- Seules les associations **reconnues d'utilité publique** sont habilitées à recevoir un don issu d'un acte notarié

L'autofinancement : le crowdfunding ou financement participatif

Mode de financement qui **fait appel à un grand nombre de personnes** afin de financer un projet **sous forme de don ou de prêt**. Généralement grâce à une campagne en ligne avec un montant à atteindre dans une durée limitée.

- **Choisir une plateforme** : certaines prennent un % de la somme collectée, d'autres appliquent le « tout ou rien »
Ex de plateformes : **Hello Asso, Co-citoyens, les Petites Pierres...**
- **Présenter son projet** de manière attractive (photos, vidéo, expliquer clairement à quoi va servir l'argent collecté)
- **Rester réaliste** sur le montant à collecter (s'appuyer sur un budget)
- Possibilité de **proposer des « contreparties »** : les contributeurs sont invités à donner sur plusieurs paliers (5, 10, 30€ etc. et en échange ils ont des contreparties « invitation à une soirée », « carte postale » etc..)
- **Choisir le bon moment** pour démarrer sa campagne
- **Animer la campagne** en communiquant largement dans la communauté et plus largement (réseaux sociaux notamment), ne pas hésiter à relancer
- Important de **se mobiliser à plusieurs** : une campagne prend beaucoup de temps !

Les financements privés



Les financements privés : mécénat / sponsoring

	Mécénat	Sponsoring
Définition	Soutien financier ou matériel apporté par une entreprise ou fondation à une action d'intérêt général	Contribution financière ou matérielle d'une entreprise à une action (sociale, culturelle, sportive...)
Objectif du partenaire	Améliorer son image Possibilité de déduction fiscale	Opération commerciale : accroître sa notoriété, chercher des nouveaux clients, améliorer son image
Contrepartie	Aucune Apparition discrète autour de l'événement	Publicitaire Visibilité importante du sponsor lors de l'action soutenue
Comptabilité	Don	Prestation publicitaire facturée

Les financements privés : le mécénat - les fondations & fondations d'entreprises

Définition

« La fondation est l'acte par lequel une ou plusieurs personnes physiques ou morales décident l'affectation irrévocable de biens, de droits ou ressources à la réalisation d'une œuvre d'intérêt général et à but non lucratif. »

Les formes de fondations

- Fondation Reconnue d'Utilité Publique (ex : Fondation de France, Fondation Abbé Pierre,...)
- Fondation d'entreprise (ex : Fondation RATP, Fondation BNP (projets artistiques), Fondation La Poste, Fondation Carrefour (transition alimentaire solidaire))
- Fondation sous égide
- Fonds de dotation

Les financements privés : le mécénat - les fondations & fondations d'entreprises

Ressources pour identifier les fondations et fonds de dotation pouvant soutenir vos projets :

- **l'ADMICAL** : répertoire du mécénat : <http://www.admical.org/>
- **L'Institut de France** : <http://www.institut-de-france.fr/fr/prix-et-fondations>
- **Le site de la fondation de France** (qui comporte un annuaire des fondations sous égide) : <http://www.fondationdefrance.org/>
- **Le site de la fondation Caritas France** (annuaire des fondations sous égide) : <https://www.fondationcaritasfrance.org/fondations-abritees/annuaire-des-fondations/>
- **Le centre français des fonds et fondations** qui propose un annuaire en ligne répertoriant plus de 4000 structures : www.centre-francais-fondations.org
- **Portail des fondation françaises** : <http://www.fondations.org/>

Les financements privés : mettre en place un mécénat auprès d'une entreprise (1)

Identifier un besoin et définir le type de don recherché

- Quel est le besoin ? Financier ? Matériel ? Humain ? Compétences spécifiques ?
- Est-ce un besoin structurel ou une demande ponctuelle pour un projet ?

Définir le périmètre du projet : ressources nécessaires, budget, délais

- Quels sont les ressources nécessaires ? Quelles ressources détient on déjà ?
- Quel est le budget du projet ? Quels sont les co-financements ?
- Quel est le calendrier du projet ? Important pour la mobilisation des mécènes et le suivi du projet

Identifier les mécènes potentiels en identifiant toutes les entreprises qui :

- partagent des valeurs communes avec l'association
- sont proches par leur cœur de métier ou leur thématique de travail
- sont proches géographiquement

Les financements privés : mettre en place un mécénat auprès d'une entreprise (2)

Rédiger un dossier de présentation

- Présentation de l'association, contexte du projet (besoins identifiés, public cible, contexte du territoire d'intervention)
- Stratégie d'intervention (objectifs, activités, résultats attendus, partenaires, budget, montant de la demande, calendrier)
- Valoriser le projet et la démarche de mécénat en répondant aux questions que se posera le mécène potentiel :
 - Quel est le lien avec le mécène ? Quels sont les bénéfices pour l'entreprise mécène ?
 - Que fait l'association de différent par rapport aux autres ?

Prendre contact et se rencontrer

- Rédiger un dossier synthétique pour la première prise de contact, dépôt du dossier en main propre ou par mail
- Adapter le dossier à chaque mécène potentiel, ou rédiger une lettre d'accompagnement personnalisée

Formaliser l'accord et suivre les engagements

- Lorsque les deux parties se sont rencontrées et qu'un accord a été trouvé → rédaction d'une convention de mécénat
- Permettra de suivre les engagements de chacun et de s'assurer que le projet est réalisé dans les conditions convenues

Les financements privés : les banques

Les services financiers proposés :

Autorisation de découvert :

- Pour permettre de faire face à une difficulté de trésorerie de courte durée, la banque autorise le client à avoir son compte en situation négative
- Ne supprime pas les agios mais ils sont à un taux minoré, évite les frais de forçage, peut être temporaire ou permanente

Avance sur subvention :

- Dans le cas où une association est bénéficiaire de subventions, elle peut en demander l'avance à sa banque s'il existe un décalage important entre la notification d'accord et son paiement

Crédit d'investissement :

- Prêt remboursable chaque mois octroyé par la banque pour aider l'association à financer un investissement
- Accordé selon des modalités définies à l'avance, comme le montant ou la durée

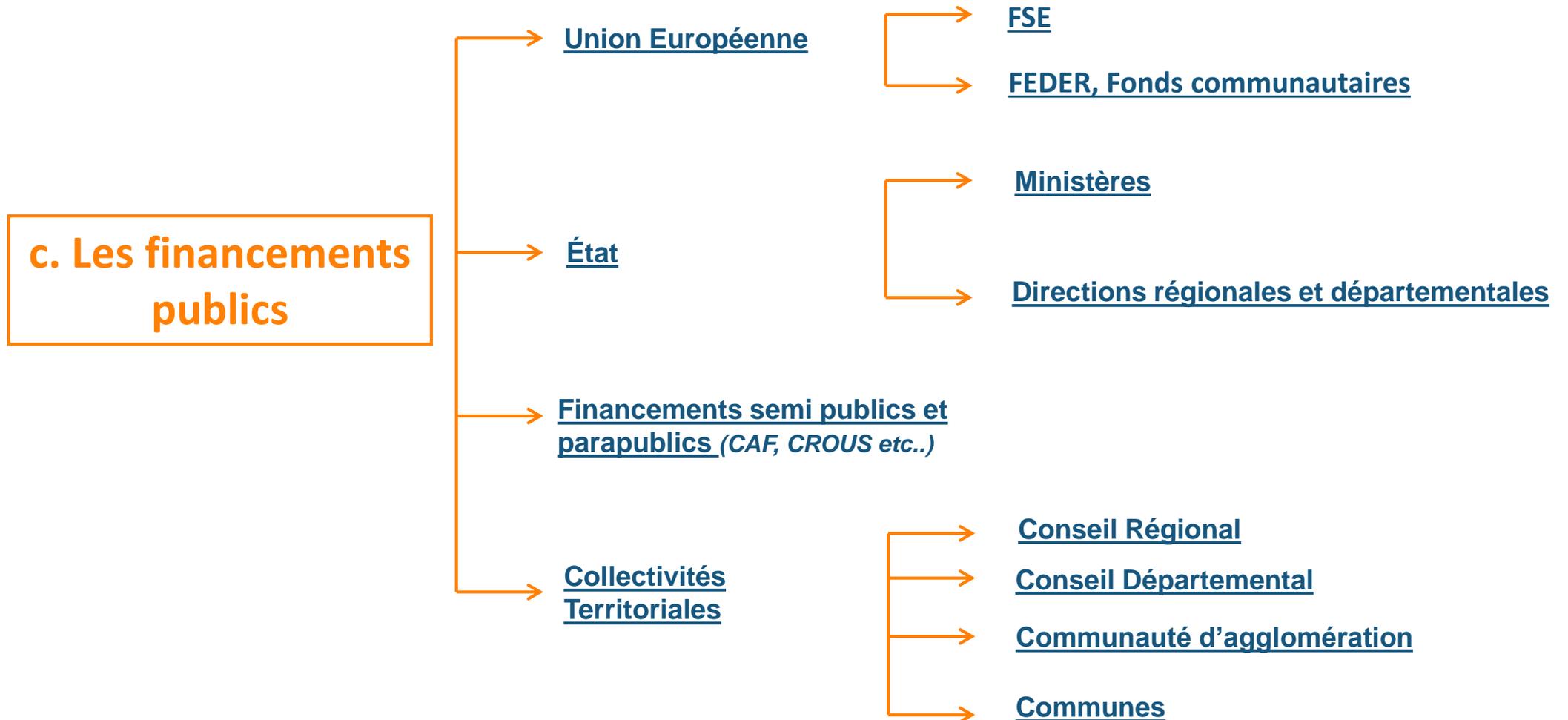
Les financements privés : les financeurs solidaires

- **Alternative au système bancaire** (provient de l'épargne solidaire collectée via des placements solidaires)
- Permet d'apporter les financements nécessaires et adaptés aux porteurs de projets à travers différents outils financiers : **microcrédit, crédit, garantie, apport en fonds propres...**
- Pour les entreprises et les associations ayant **une activité à forte utilité sociale et/ou environnementale**
- Par exemple sur les secteurs d'activité suivant : l'accès à l'emploi, le logement très social, les activités écologiques, l'entrepreneuriat dans les pays en développement.

Exemple de financeurs solidaires :

- **France Active** : réseau de proximité qui finance les entreprises solidaires et aide les personnes en difficulté à créer leur entreprise individuelle : <https://www.franceactive.org/>
- **Les Cigales**: club de financement citoyen qui investit dans de petites et moyennes entreprises, coopératives, associations de son territoire. Outre l'aide financière, les membres du club apportent leurs compétences, expertises et réseaux : <http://www.cigales.asso.fr/>

Les financements publics



Les financements publics : l'Union Européenne

Les fonds Européens sont des fonds nécessitant **une bonne connaissance de la méthodologie de projet** de solides **compétences en suivi & évaluation** ainsi qu'**une bonne trésorerie**. Il s'agit en général de subventions d'un montant élevé pour des projets de grande envergure. Le délai d'obtention est long.

L'exemple du FSE

- Le Fonds Social Européen constitue un des leviers stratégiques et financiers pour « **améliorer les possibilités d'emploi, renforcer l'inclusion sociale, lutter contre la pauvreté, promouvoir l'éducation, l'acquisition de compétences et l'apprentissage tout au long de la vie, et élaborer des politiques globales et pérennes d'inclusion active** » ;
- Le Fonds Social Européen peut être redistribué par **le Conseil Régional, le Conseil Départemental, la DIRECCTE** ;
- Le FSE s'intègre dans une logique de co-financement
- Montant et taux d'intervention de l'aide FSE :

Exemple pour le FSE 2014-2020 « Investissement pour la croissance et l'emploi :

«-le montant minimum de participation du FSE sur un projet est fixé à 23 000 € par tranche annuelle

- le taux d'intervention minimum du FSE sur un projet est fixé à 20% du coût total éligible

- le taux d'intervention maximum du FSE sur un projet est fixé à 50% du coût éligible »

- En général, ce sont des **appels à projet**

Les financements publics : les ministères

- Occasionnellement, les **ministères financent les associations** en direct
- Pour les associations importantes et/ou celles ayant un pouvoir de lobbying assez fort
- Possibilité de consulter les notes de cadrage des ministères pour suivre les **évolutions des politiques publiques**

Les financements publics : les directions régionales et départementales

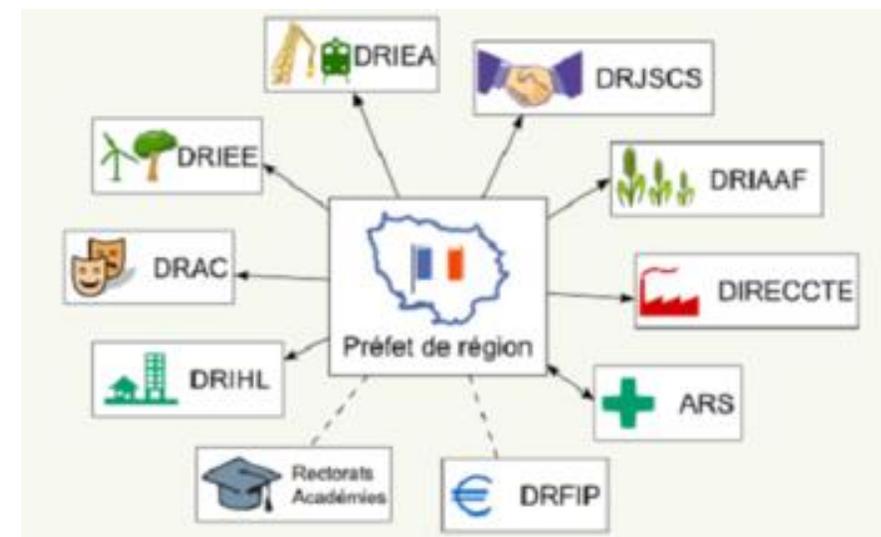
→ **Services déconcentrés** de l'Etat : gèrent les services de l'Etat au niveau local

→ Placés **sous l'autorité du Préfet**

→ **Par exemple :**

- La **DRAC** (Direction Régionale des Affaires Culturelles)
- La **DIRECCTE** (Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation et du Travail et de l'Emploi)
- La **DRJSCS** (Direction régionale de la jeunesse, des sports et de la cohésion sociale) et sa déclinaison départementale la **DDCS** (Direction départementale de la cohésion sociale)
- La **DRIEE** (Direction Régionale et Interdépartementale de l'Environnement et de l'Energie d'Ile-de-France)
- L'**ARS** (Agence Régionale de Santé)

<http://www.prefectures-regions.gouv.fr/ile-de-france>



→ **Proposent des financements aux associations sous forme d'appels à projet**

Les financements publics : focus sur la DDCCS

Politique de la ville

- Financement d'**actions menées en faveur des habitants des quartiers prioritaires**, ainsi que des actions de prévention de la délinquance et des discriminations
- Un appel à projet **tous les ans**
- **Champs d'action** de sa mission : éducation, emploi et développement économique, habitat et cadre de vie, médiation et accès aux droits, santé et accès aux soins, accès à la culture, prévention de la délinquance, prévention des discriminations
- Le **financement intervient à deux niveaux** : état (préfecture / via le portail internet du CGET) et ville
- Pour plus d'informations, se rapprocher des élus et/ou conseillers techniques à la politique de la ville de la commune

Pour vérifier que votre territoire d'intervention se situe en quartier politique de la ville, rendez-vous sur le site : <https://sig.ville.gouv.fr>

FDVA : fonds pour le développement de la vie associative : 2 appels à projets (formation des bénévoles, fonctionnement / innovation)

Poste Fonjep : aide pour soutenir un projet qui nécessite l'emploi d'un salarié qualifié, attribuée pour 3 ans renouvelable deux fois. Réservé aux associations détenant l'agrément jeunesse et éducation populaire.

Les financements publics : les financements para-publics

Caisse d'allocation Familiale

Champs d'action : **Petite enfance, Enfance et jeunesse, famille, médiation , parentalité**

Subventions possibles :

- De fonctionnement ou prêt pour des associations en partenariat étroit avec la Caf (centres sociaux, Espace de Vie Sociale)
- Pour un projet ou aide au démarrage d'une action
- Pour favoriser le départ en vacances des enfants, des jeunes et des familles accompagnées
- Pour de l'investissement (création, rénovation et équipement de structures)
- Pour l'accompagnement à la scolarité (appel à projet CLAS)
- Pour l'accompagnement à la parentalité (appel à projet REAAP)

Le correspondant peut être le responsable « Action sociale », le conseiller « Vie associative », le conseiller technique chargé des relations avec les partenaires, etc.

Se renseigner auprès de la CAF de Paris : <https://www.caf.fr/ma-caf/caf-de-paris/actualites>

Les financements publics : les financements para-publics

Le CROUS

Le Crous encourage l'engagement citoyen des étudiants (aides financières, accompagnement de projets)

Financements possibles :

- Le « culture actionS » : niveau académique ou national → finance projets et fonctionnement entre 500 et 1500€

<http://www.culture-crous.paris/culture-actions-2/>

3. Les financements publics : compétences des collectivités territoriales

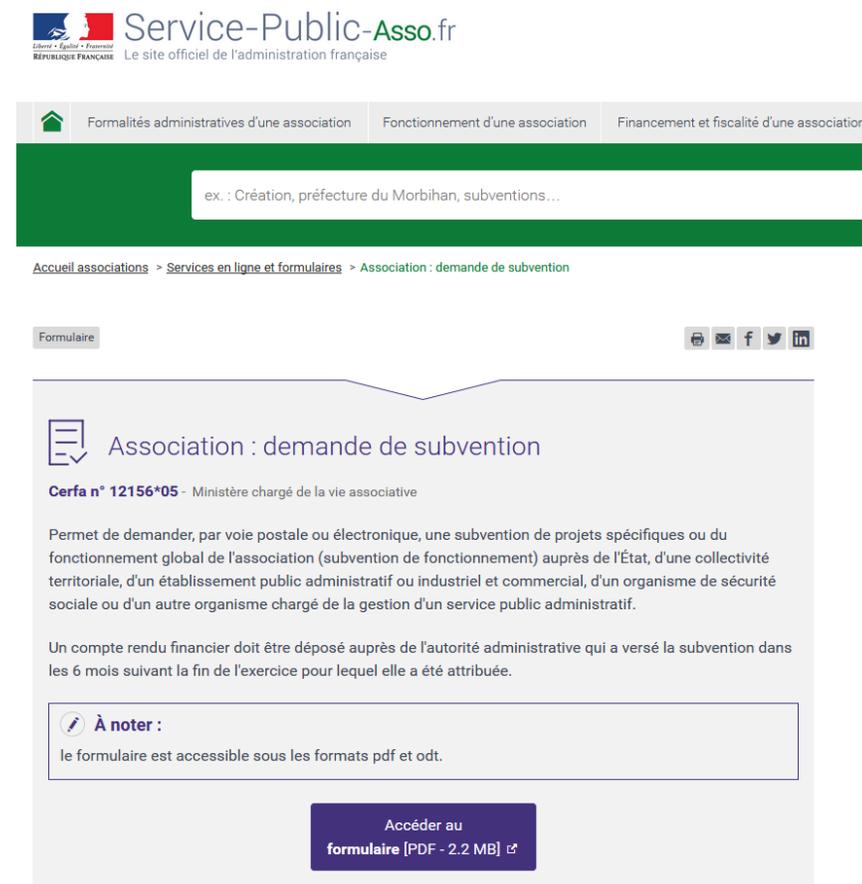
	Formation-enseignements-éducation	Culture-vie sociale-jeunesse-sports et loisirs	Aménagement du territoire-infrastructures et transports	Environnement	Logement et habitat	Vie économique	Action sociale-médico-sociale et solidarité	Sécurité
Régions 	Lycées Formation pro Apprentissage	Patrimoine Sport Tourisme Bibliothèques Musées	Aménagement Développement durable Egalité des territoires Réseaux de communication Transports régionaux	Qualité de l'air Réserves naturelles régionales Gestion des eaux	Financement du logement et de l'habitat	Aides directes et indirectes au développement économique		
Départements  	Collèges	Bibliothèques Musées Sport Tourisme Archives départementales Patrimoine	Equipement rural Aménagement foncier Eau Voirie Ports Transports	Gestion des déchets Gestion de l'Eau	Financement du logement et de l'habitat Gestion du fonds social du logement (FSL)	Aides indirectes au développement économique en complément de la Région	Protection maternelle et infantile Adoption Familles en difficulté financière Handicap Personnes âgées, RSA	Circulation Prévention de la délinquance Services d'incendies et de secours

3. Les financements publics : compétences des collectivités territoriales

	Formation-enseignements-éducation	Culture-vie sociale-jeunesse-sports et loisirs	Aménagement du territoire-infrastructures et transports	Environnement	Logement et habitat	Vie économique	Action sociale-médico-sociale et solidarité	Sécurité
Communes & Communautés d'agglomération   	Ecoles maternelles et primaires	Bibliothèques Musées Sport Tourisme Ecoles de musique Salles de spectacles Manifestations culturelles Equipements sportifs et de loisirs Centres de loisirs	Equipement rural Aménagement foncier Eau Ports Transports urbains et scolaires Voirie Autorisations de travaux	Collecte et traitement des déchets ménagers Distribution de l'eau potable Gestion des eaux usées et pluviales Distribution de l'énergie	Financement du logement et de l'habitat Mise en œuvre du Plan local de l'Habitat - PLH	Aides indirectes au développement économique en complément de la Région	Centres communaux d'action sociales Crèches Haltes garderies Personnes âgées	Circulation et stationnement Prévention de la délinquance Police municipale

Les financements publics : le dossier unique de demande de subvention : Le COSA

- **Le dossier COSA** (Cerfa 12156*04) est un **dossier unique de demande de subvention** instauré en 2002 dans un souci de simplification des relations entre les administrations et les associations
- Il est utilisé par de nombreuses administrations et collectivités territoriales (notamment la ville de Paris via la plateforme **PARIS ASSO** : <https://parisasso.paris.fr/parisassos/>)
- De nombreuses collectivités ou administrations s'inspirent largement du COSA pour leur modèle de dossier
- Pour télécharger le dossier COSA : <https://www.service-public.fr/associations/vosdroits/R1271>



Service-Public-Asso.fr
Le site officiel de l'administration française

Formalités administratives d'une association | Fonctionnement d'une association | Financement et fiscalité d'une association

ex. : Création, préfecture du Morbihan, subventions...

Accueil associations > Services en ligne et formulaires > Association : demande de subvention

Formulaire

Association : demande de subvention

Cerfa n° 12156*05 - Ministère chargé de la vie associative

Permet de demander, par voie postale ou électronique, une subvention de projets spécifiques ou du fonctionnement global de l'association (subvention de fonctionnement) auprès de l'État, d'une collectivité territoriale, d'un établissement public administratif ou industriel et commercial, d'un organisme de sécurité sociale ou d'un autre organisme chargé de la gestion d'un service public administratif.

Un compte rendu financier doit être déposé auprès de l'autorité administrative qui a versé la subvention dans les 6 mois suivant la fin de l'exercice pour lequel elle a été attribuée.

À noter :
Le formulaire est accessible sous les formats pdf et odt.

Accéder au formulaire [PDF - 2.2 MB]

Les financements publics : facteurs clés de succès

- Se tourner vers les **bons interlocuteurs** en fonction de leurs **compétences**
- Les demandes de subventions se font la plupart du temps par **appels à projets**
- Tous les AAP sont recensés sur les sites internet des financeurs (rester en veille)
- Demandes de subventions hors AAP possibles auprès de la ville de Paris (attention aux dates :
<https://www.paris.fr/actualites/associations-la-campagne-subventions-2019-5843>)
- Possibilité de prendre **rendez-vous avec des conseillers techniques, des élus, des conseillers à la vie associative**
- **Se faire connaître** lors des événements publics, développer son réseau

Conclusion :

- **Un projet clairement défini** permet d'identifier les besoins en financement
- Définir une **stratégie de financement** : public, privé, autofinancement
- L'option la plus viable et pérenne est le **MULTIFINANCEMENT**
- Important de **rester en veille** pour trouver de nouveaux financements
- **Garder une trace** des sources de financement identifiées (voir tableau en annexe)

