Lot 3 : Ressources humaines et financières

Les sources de financement

Ville de Paris
Carrefour des Associations Parisiennes (CAP)

PROJETS-19
accueil.siege@projets19.org

Objectifs et modalités de l'atelier

Objectifs de l'atelier

- Connaître les différentes sources de financement public et privé
- Etre 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 et attentes par rapport à l'atelier)
  - Exposé théorique
  - Echanges et analyse des situations et pratiques des participants

- **Organisation matérielle :**
  - 3 heures avec une pause de 10 minutes au milieu de l'atelier

Déroulé de l'atelier

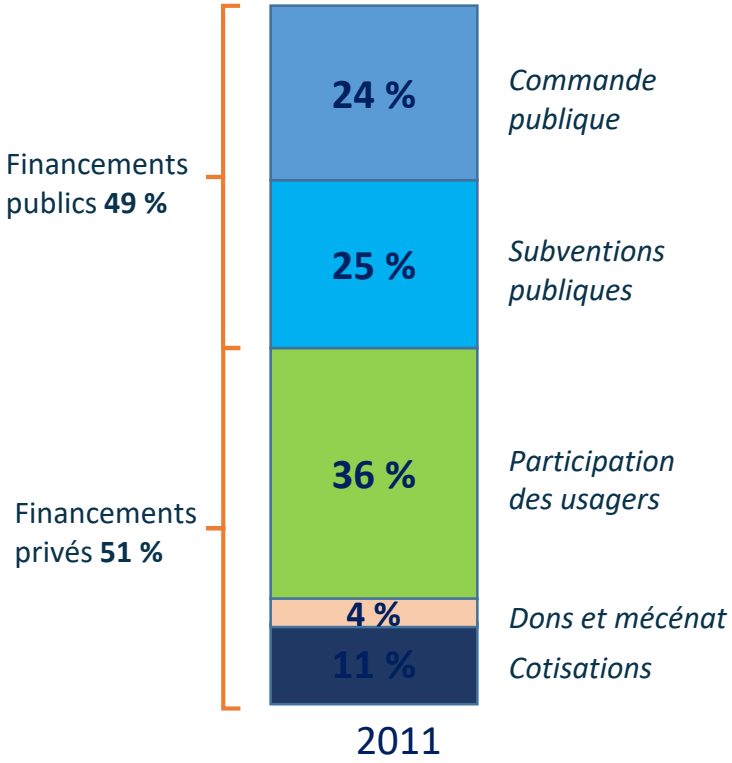
Introduction
Présentation du paysage associatif en chiffre
Présentation de quelques définitions

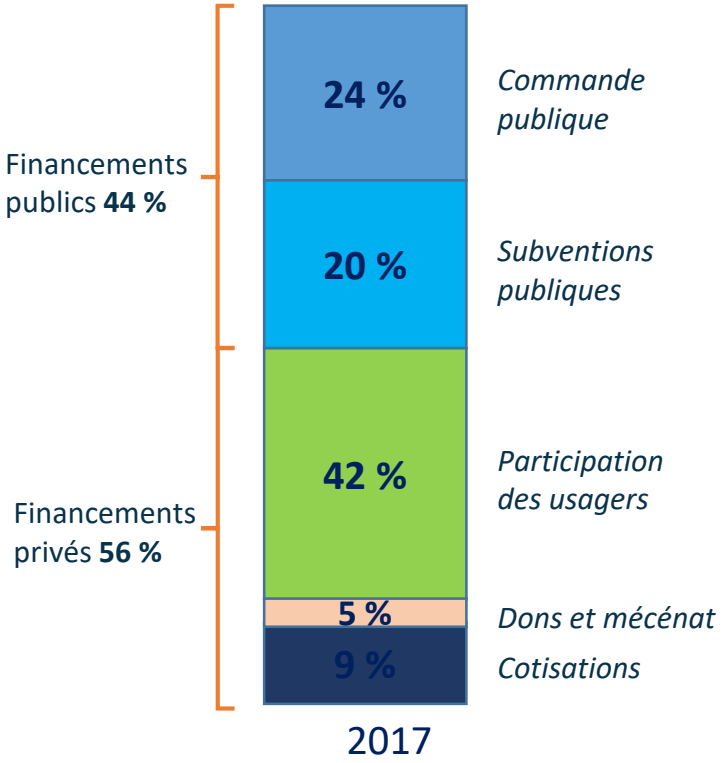
L'autofinancement *Fonds associatifs, cotisations, vente aux usagers, manifestation de bienfaisance, don*

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**

*** Source : Enquête CNRS-Centre d'économie de la Sorbonne « le paysage associatif français, Mesures et évolution » 2018**

Quelques définitions : 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."

Quelques définitions : la subvention

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)

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

Quelques définitions : l'appel à projet

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

Un organisme se donne une mission d'intérêt général et identifie une problématique

↓

L'organisme mobilise une enveloppe financière et fait appel à des acteurs du terrain

↓

En réponse, les acteurs 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).

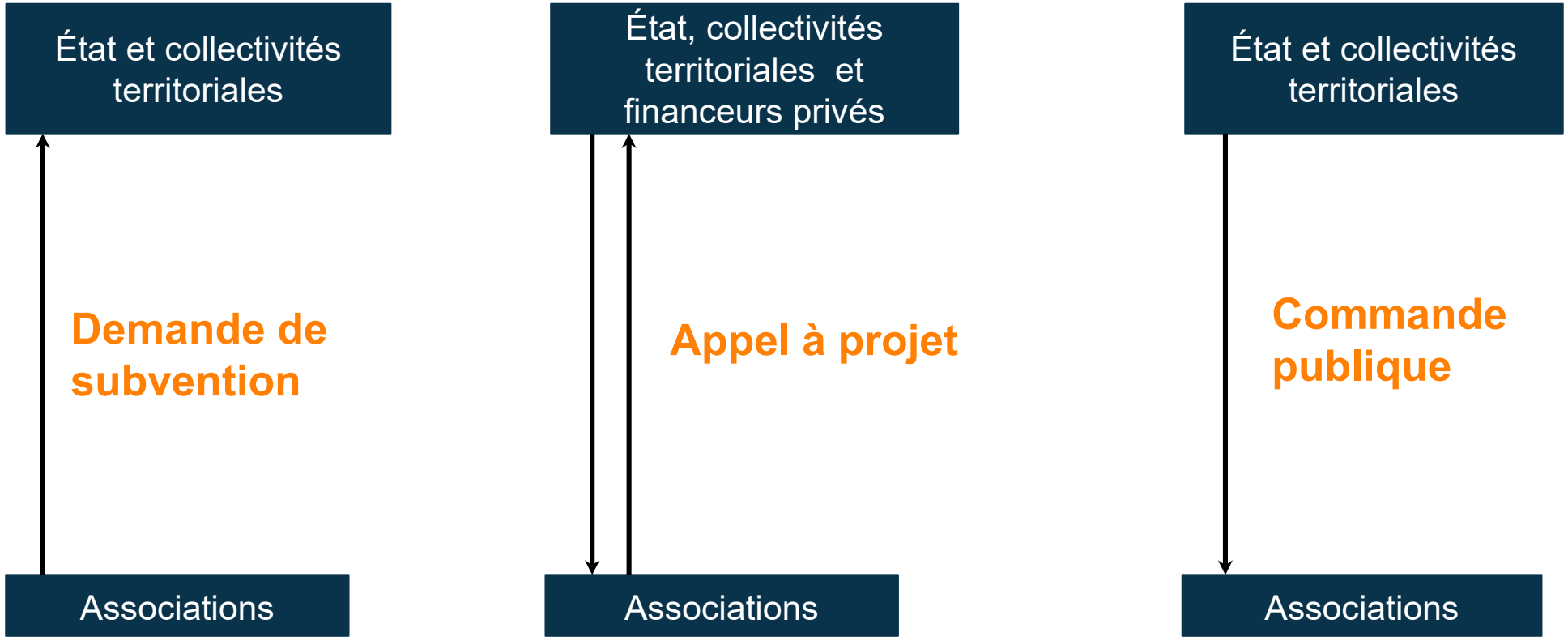
Quelques définitions : la commande publique

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

Récapitulatif



Les différentes sources de financement

a. L’autofinancement

b. Les financements privés

c. Les financements publics

L'autofinancement

a. L'autofinancement

- Fonds propres
- Cotisations
- Développement d'activités économiques
- Manifestations de bienfaisance
- Dons, crowdfunding

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** (pour amorcer un nouveau projet avant le versement des financements).

Ils sont composés des :

- **Excédents cumulés depuis la création de l'association :** résultat de l'exercice, report à nouveau, réserves
- **Apports avec droit de reprise**
- **Subventions d'investissement**

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** : la majorité des recettes doivent être non lucratives (subventions, valorisations, cotisations…)
- Le montant des recettes encaissées provenant des activités lucratives ne doit pas excéder **76 679 euros** 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 d'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 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 : 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.**

L'intérêt général se mesure à travers différents critères : gestion désintéressée, ouverture à un large public, non lucrativité. Une demande de rescrit fiscal peut être faite auprès des impôts pour vérifier que l'association est d'intérêt général.

Les legs et 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

b. Les financements privés

- Le mécénat
- Le sponsoring
- Les banques
- Les finances solidaires

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** : accroitre 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 et 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 et 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 le 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 **un modèle économique hybride**, et une utilité sociale et/ou environnementale

Par exemple sur les secteurs d'activité suivants : entreprises d'insertion, 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

c. Les financements publics

- Union Européenne
  - FSE
  - FEDER, Fonds communautaires
- État
  - Ministères
  - Directions régionales et départementales
- Financements semi publics et parapublics *(CAF, CROUS etc..)*
- Collectivités Territoriales
  - Conseil Régional
  - Conseil Départemental
  - Établissement publics territoriaux
  - Communes

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 est un fonds structurel de l'Union européenne. Sa vocation principale est de contribuer à améliorer les perspectives professionnelles de l'ensemble des citoyens européens, en particulier ceux en situation de précarité ou d'exclusion
- En France, le Fonds Social Européen peut est redistribué par **le Conseil Régional**, le **Conseil Départemental** ou la **DRIEETS**
- Le FSE s'intègre dans une logique de co-financement
- Montant et taux d'intervention de l'aide FSE :

Exemple pour le FSE+ 2021-2027 « Emploi, Inclusion, Jeunesse et Compétences » :
- le budget total est de 539,6 millions d'euros en Île-de-France
- le taux d'intervention maximum du FSE sur un projet est fixé à 40% 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

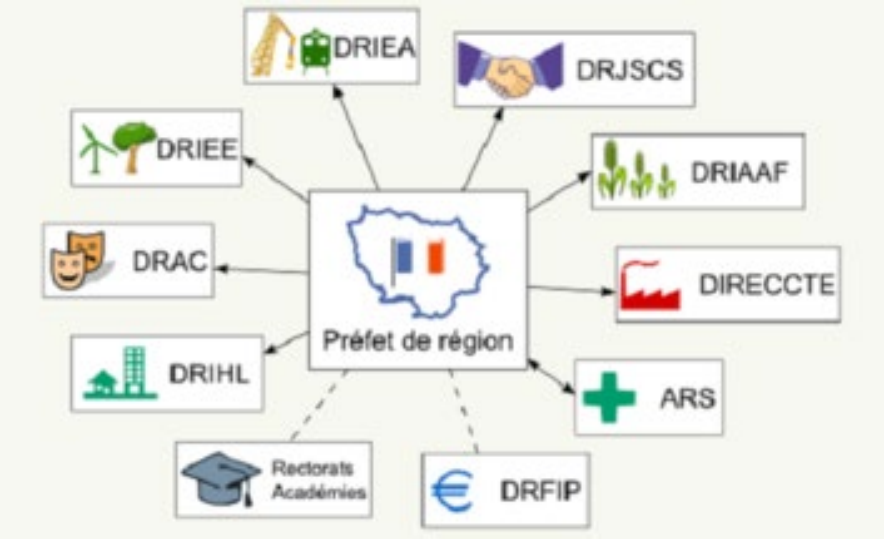
Services déconcentrés de l'Etat : gèrent les services de l'Etat au niveau local

Placés **sous l'autorité du Préfet**

Par exemple :

- La DRAC (Direction Régionale des Affaires Culturelles)
- La DRIEETS (Direction Régionale Interdépartementale de l'Économie, Emploi, du Travail et des Solidarités)
- La DRAJES (Directions régionales académiques à la jeunesse, à la l'engagement et aux sports) et sa déclinaison départementale la SDJES (Service départementale à la jeunesse, à l'engagement et aux sports)
- La DRIEAT (Direction Régionale et Interdépartementale de l'Environnement, de l'Aménagement et des Transports)
- L'ARS (Agence Régionale de Santé)
- La DRDFE (Direction Régionale aux Droits des Femmes et à l'Egalité)

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



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

Les financements publics

Politique de la ville

- Financement d'**actions menées en faveur des quartiers prioritaires** : réduction des inégalités et amélioration des conditions de vie des habitants
- 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 de l'ANCT) 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 : la CAF

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 : le CROUS

Le Centre Régional des Œuvres Universitaires et Scolaires

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

Financements possibles :

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

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

Les financements publics : les compétences des collectivités territoriales

	Régions	Départements	Communes et Etablissements Publics Territoriaux
Compétences attribuées	• Développement économique • Aménagement du territoire • Transports • Lycées • Formation continue	• Action sociale : enfance, personnes handicapées, personnes âgées, RSA • Solidarités territoriales • Collèges • Prévention de la délinquance	• Urbanisme, logement, • Environnement : distribution de l'eau, élimination des déchets… • Écoles maternelles et primaires • Services de proximité à la population
Compétences partagées	• Promotion de l'égalité femmes-hommes • Culture, sport, tourisme, promotion des langues régionales • Éducation populaire		

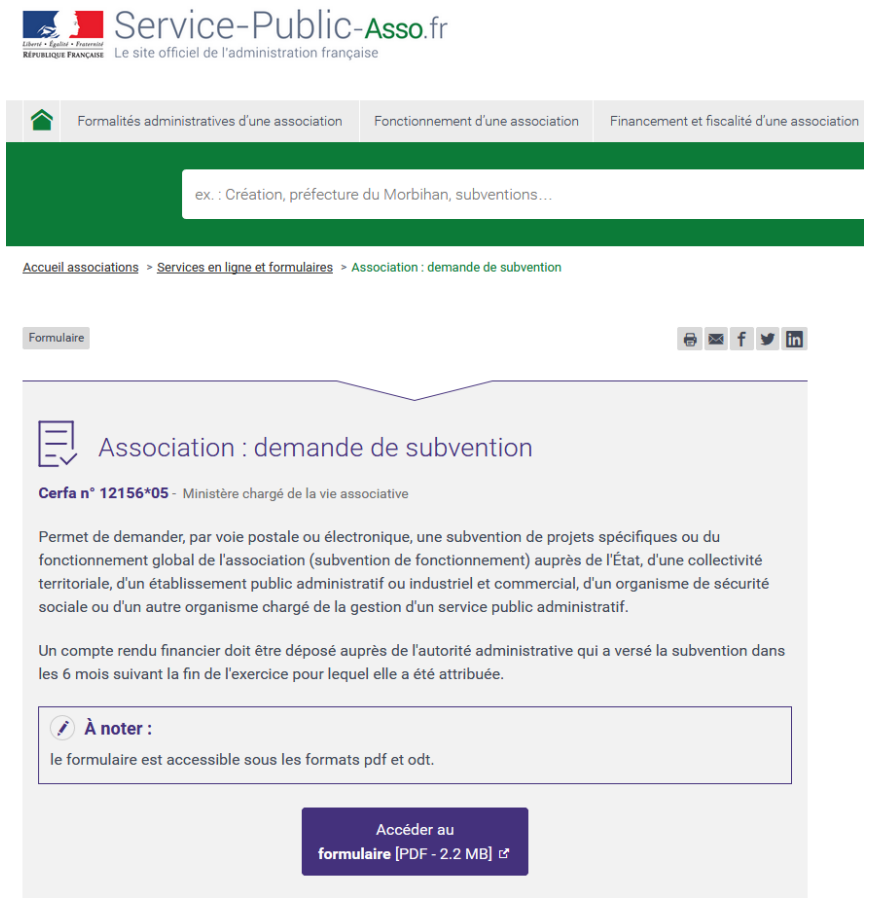
Les financements publics : le dossier unique de demande de subvention : Le COSA

- **Le dossier** Cerfa 12156*05 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 Cerfa pour leur modèle de dossier

- Pour télécharger le dossier Cerfa : https://www.service-public.fr/associations/vosdroits/R1271



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)

L'identification des sources de financement : exemple d'outil pour récapituler

Financeur public / privé identifié	Contact (nom, fonction, tél, email…)	Date du 1er contact	Modalités de financement (sub, AAP…)	Date limite de candidature	Montant demandé	Etat du dossier (en cours, accordé, refusé)	Montant accordé	Commentaire