



RECHERCHE DE FINANCEMENT

Formation Coordonner un programme d'ETP

Louissette Monier / Gildas Vieira

02-03/12/2021



**Solliciter les financements potentiels :
les différentes sources de financement**

Pourquoi diversifier ses sources de financement : un contexte financier actuel défavorable

➔ Un contexte de forte maîtrise des dépenses publiques où l'obtention de moyens est de plus en plus difficile et ne permet pas toujours de «boucler» le budget

- **Une baisse des financements publics, notamment de l'Etat**, avec une plus grande stabilité des financements des communes et intercommunalités : 69 % des associations interrogées indiquent en effet qu'au moins un de leur financeur a baissé sa contribution de façon significative entre les deux derniers exercices. Les baisses les plus fréquentes concernent l'Etat et dans une moindre mesure les régions et les départements.
- **Un recentrage des financements publics**, vers certains secteurs d'activité en fonction des priorités ou des domaines de compétences de chaque niveau de collectivités locales.

Pourquoi diversifier ses sources de financement : **SOMMAIRE**

QUELS SONT VOS SOURCES DE FINANCEMENT (Métaplan)

- **SOURCE DE FINANCEMENT DE NOS STRUCTURES**
- **COHERENCE DES APPELS A PROJET ET DE NOS DEMANDES AVEC LES COMPETENCES DES FINANCEURS**
- **QUESTIONS D'ETHIQUES (laboratoires, fondation alcool...)**
- **STRATEGIE DE DEMANDES**

Pourquoi diversifier ses sources de financement : un contexte financier actuel défavorable

- ▶ **Un recentrage qui s'effectue au détriment de certains secteurs** comme la solidarité internationale, la culture, la défense des droits.
- ▶ **Le recours important des financeurs publics au marché public** freine l'initiative associative, souvent par méconnaissance de la réglementation européenne. Plus de 21% des associations interrogées ont conclu au moins un marché public.
- ▶ Le secteur de la promotion de la santé est un secteur en pleine **restructuration** organisationnelle et financière.
- ▶ **Constat** : Le secteur de la promotion de la santé fait appel à un grand nombre d'acteurs et d'institutions mobilisées sur les différents niveaux de prévention (libéraux, hospitaliers, médico-sociaux, réseaux, associations thématiques ou généralistes, mutuelles, CPAM, service de promotion de la santé en faveur des élèves...)
- ▶ **Points faibles (relevés par l'ARS) :**
 - une masse critique de personnels faible et inégale d'un territoire à l'autre
 - des structures fragiles budgétairement

Connaître les financeurs : qui sont-ils ?

➔ Les partenaires publics

- Les Collectivités Territoriales
- L'État : les ministères, les services déconcentrés de l'État...
- L'Europe : les programmes européens

➔ Les financements solidaires

➔ Les financements privés

- L'appel à la générosité publique : les dons et legs
- Le mécénat
- Le parrainage

Connaître les financeurs : les Collectivités Territoriales

➔ Les différentes collectivités

- Les Communes
- Les Communautés de communes
- Les Syndicats de communes
- Le Conseil Départemental
- Le Conseil Régional
- Le Pays

➔ Les modalités de financement

- Subventions,
- Commande publique
- Aide à l'emploi...

Exemple en région Centre : le dispositif Cap' Asso (Conseil régional)

Connaître les financeurs : l'État

➔ L'Administration centrale met en œuvre la politique du gouvernement

- Les différents ministères
- Les préfetures et administrations déconcentrées relaient localement la politique : ARS (Délégations territoriales), DRJSCS
- Les services publics individualisés reçoivent des délégations de l'État : CNSA, CCAH...

➔ **Les modalités de financement**

- *Directes* : subventions / commande publique / contrats aidés
- *Indirectes* : exonérations de charges / accompagnement des associations (DLA...)

Connaître les financeurs : les organismes parapublics

➔ Les différentes structures existantes

- La CARSAT (Caisse d'Assurance Retraite et de Santé Au Travail)
- L'AGEPIH (Association de Gestion du Fonds pour l'Insertion Professionnelle des Personnes Handicapées)
- ...

➔ Les modalités de financement

- Subventions
- Commande publique

Connaître les financeurs : l'Europe

- ➔ La région Centre-Val de Loire bénéficie de plus de 535 millions d'euros de fonds européens FEDER, FSE pour contribuer au financement des projets sur la période. L'Union Européenne dispose d'un budget conséquent.
- ➔ Le FSE peut financer des projets ayant pour objectif de «renforcer la cohésion sociale, favoriser l'inclusion sociale et lutter contre les discriminations»
- ➔ Sites Internet : www.info-europe.fr, www.fse.gouv.fr, www.europe-centre.eu

Connaître les financeurs : les financements solidaires

➔ Les partenaires financiers mobilisables se sont multipliés avec le développement de l'épargne et du financement solidaire. De nombreux acteurs existent tant au niveau local qu'au niveau national.

➔ Citons à titre d'exemple: les fonds territoriaux de France Active, la NEF Nouvelle Economie Fraternelle (société coopérative de finances solidaires, www.nef.com), ou encore les Cigales (Clubs d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Epargne Solidaire, www.cigales.asso.fr), Finansol, collectif des acteurs de la finance solidaire, www.finansol.org.

➔ Leur intervention pourra prendre la forme d'un apport en fonds associatifs...

➔ La décision de ces partenaires sera liée tant au contenu du projet et à sa valeur ajoutée sociale qu'à sa capacité de remboursement

Connaître les financeurs : les financements privés les dons et legs

- ➔ **Un don** (donation) est accordé par une personne de son vivant et se réalise devant notaire.
- ➔ **Un leg** est une transmission testamentaire du patrimoine du défunt réalisé par un acte authentique (devant notaire).
- ➔ Seules certaines associations ont la capacité de bénéficier, pour l'accomplissement de leur objet, de legs ou de dons autres que les dons manuels :
 - les associations RUP
 - les associations culturelles
 - les unions agréées d'associations familiales
 - les associations ayant pour objet exclusif l'assistance, la bienfaisance, la recherche scientifique ou médicale

Connaître les financeurs : les financements privés le mécénat

- ➔ « C'est le soutien matériel ou financier apporté sans contrepartie directe de la part du bénéficiaire, à une œuvre ou à une personne pour l'exercice d'activités présentant un intérêt général. »
- ➔ C'est un acte philanthropique
- ➔ Longtemps cantonné au domaine culturel, il s'intéresse depuis quelques années à d'autres domaines : Sport, action sociale, solidarité, accès à l'emploi...

Connaître les financeurs : les financements privés le mécénat

➔ On distingue le mécénat d'entreprise, du mécénat via les fondations d'entreprise (FE) et celles reconnues d'utilité publique (FRUP)

➔ Il peut revêtir plusieurs formes :

- **Des apports financiers** : Octroi de subventions d'équipement ou de fonctionnement,
- **Des apports en nature** : Dons de matériels, équipements divers, véhicules, denrées...
- **Des apports en technologie** : Sous forme de formations ou de conseils,
- **Le mécénat de compétences** : Mise à disposition de salariés pour la mise en œuvre d'un projet ou l'organisation d'une manifestation.

Connaître les financeurs : les financements privés le mécénat

➔ Quelques exemples :

- *Fondation Orange*
- *Fondation Total*
- *Fondation EDF Diversiterre*
- *Fondation Véolia Environnement*
- *Fondation Ricard*
- *Fondation PPR*
- *Fondation des Caisses d'Epargne*
- *Fondation MAIF*
- *Fondation de France*

➔ Site www.admical.org «carrefour du mécénat d'entreprise»

➔ http://www.interieur.gouv.fr/sections/a_votre_service/vos_demarches/fondation-utilite-publique

Connaître les financeurs : les financements privés le parrainage d'entreprise

- ➔ **Le parrainage** (ou «sponsoring») est un soutien matériel apporté à une manifestation, à une personne, à un produit ou à une organisation en vue d'en retirer un bénéfice direct (contrepartie).
- ➔ Les opérations de parrainage sont destinées à promouvoir l'image du parraineur et comportent l'indication de son nom ou de sa marque
- ➔ Il est intéressé et répond à une démarche commerciale



Quelques éléments de conclusion

En pratique : la prise de contact

➔ Recueillir des informations sur le financeur :

- Sur ses préoccupations,
- Sur ses contraintes,
- Sur les projets qu'il a déjà aidé.

➔ Recueillir des informations sur les modalités de demande :

- Procédure de demande,
- Modalités de prise de décision,
- Délais de prise de décision,
- Noms et coordonnées des décideurs et des contacts.

➔ Etablir un contact personnel avec le financeur :

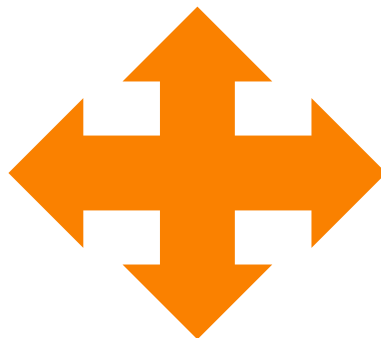
- Possibilité de se faire connaître,
- Possibilité de présenter succinctement le projet.

➔ *Pour une prise de contact, **l'entretien téléphonique ou direct** est souvent préférable à la demande d'informations par courrier.*

La demande de financement : le dossier de demande et ses objectifs

L'**informer** sur le projet
pour lequel il est sollicité

Familiariser le financeur
avec le domaine d'activité



Lui **fournir** les arguments
pour défendre la demande

Le **rassurer** quant à
l'utilisation des fonds alloués

En pratique : le dépôt de dossier

➔ Quelques conseils :

- Respectez le formalisme qui vous est demandé,
- Respectez scrupuleusement les dates de dépôt si elles existent,
- Le cas échéant, ajoutez les pièces qui vous semblent intéressantes,
- En cas de pièces annexes, identifiez les pièces obligatoires et les pièces annexes,
- Si le dossier est long, n'hésitez pas à en rédiger une synthèse rapide.

En pratique : le suivi du dossier après réponse du financeur

➔ **En cas de refus :**

- Il peut être intéressant de prendre contact avec le financeur pour s'enquérir des raisons du refus.

➔ **En cas d'obtention de la subvention :**

- Dans le cas où la subvention a fait l'objet d'une convention avec le financeur, il est indispensable de prendre connaissance des obligations qui vous incombent et de les communiquer à tous les acteurs de l'association,
- Effectuer des bilans périodiques des réalisations de l'association en lien avec la subvention.



MERCI DE VOTRE ATTENTION

Retrouvez toute l'actualité de la promotion de la santé en région Centre :

www.frapscentre.org

[**gildas.vieira@frapscentre.org**](mailto:gildas.vieira@frapscentre.org)