



Les sources de financements

Christophe Garnier

Précilia Verdier



pôleconseil

*Soutien à la vie associative
Ingénierie de projet
Formation*

 **04 67 67 41 98**



profession
sport & loisirs **34**

www.psl34.org

pôlegestion

*Accompagnement
à la fonction
employeur*

 **04 67 67 41 90**

pôleinsertion

*Appui au projet
professionnel et à la
recherche d'emploi*

 **04 67 67 41 93**



OBJECTIFS



Présenter les différentes ressources financières de l'association



Proposer une démarche de recherche de Financement



Besoins financiers

Fonctionnement

Investissement

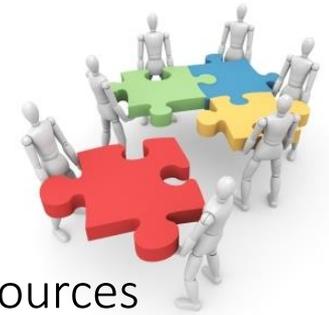
BESOIN
FINANCIER

Financer les
projets

Régulariser les
difficultés



Spécificité associatives



- La **loi de 1901** ne fait référence qu'à quatre catégories de ressources financières pour les associations :
 - *les cotisations,*
 - *les dons manuels,*
 - *les subventions,*
 - *les libéralités.*
- Toutes les ressources imaginables, évidemment dans le cadre de la légalité, sont cependant possibles.
- La loi de 1987 portant sur la para commercialité impose d'indiquer précisément dans les statuts les activités commerciales de l'association.



Différents types de ressources



Les ressources propres

- cotisations, droit d'entrée,
- apport des membres,
- trésorerie de l'association,
- recettes d'activités (organisation de manifestation sportive, vente de produit, soirées, buvettes, etc.).

Les ressources externes

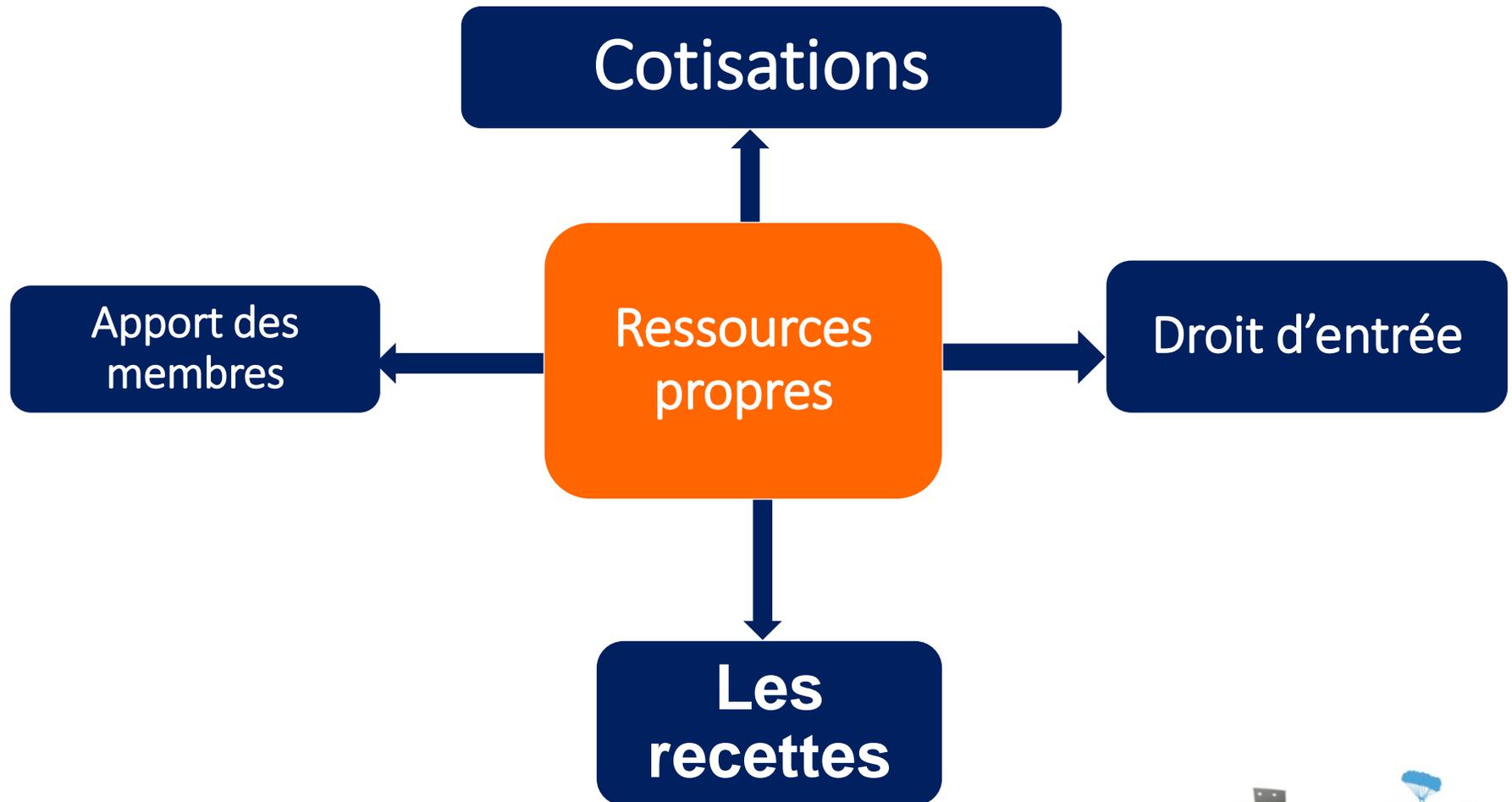
- dons, libéralités,
- subventions : impliquer les partenaires publics,
- partenariats : parrain ou mécène.

La banque

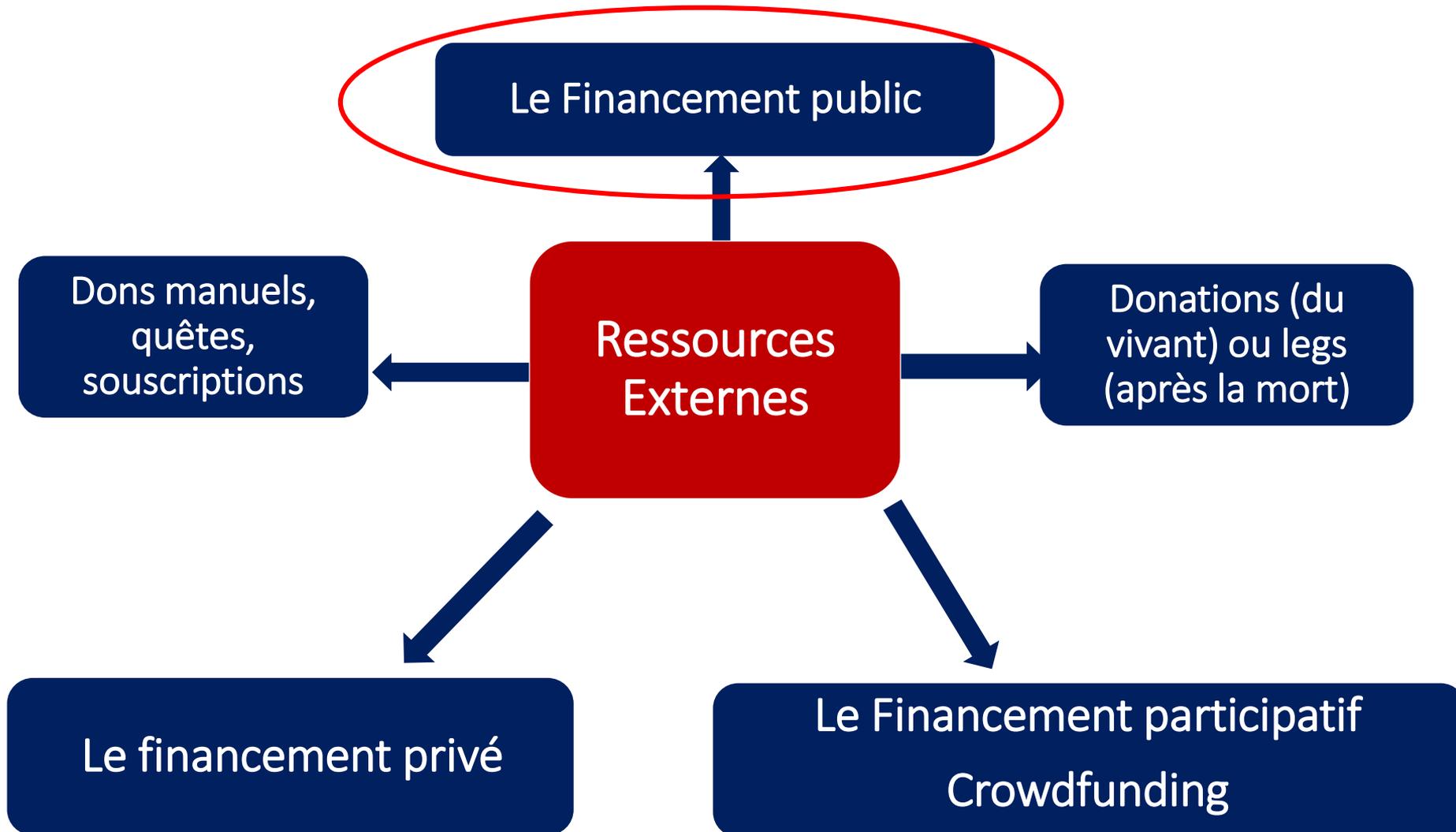
- Gestion de la trésorerie.



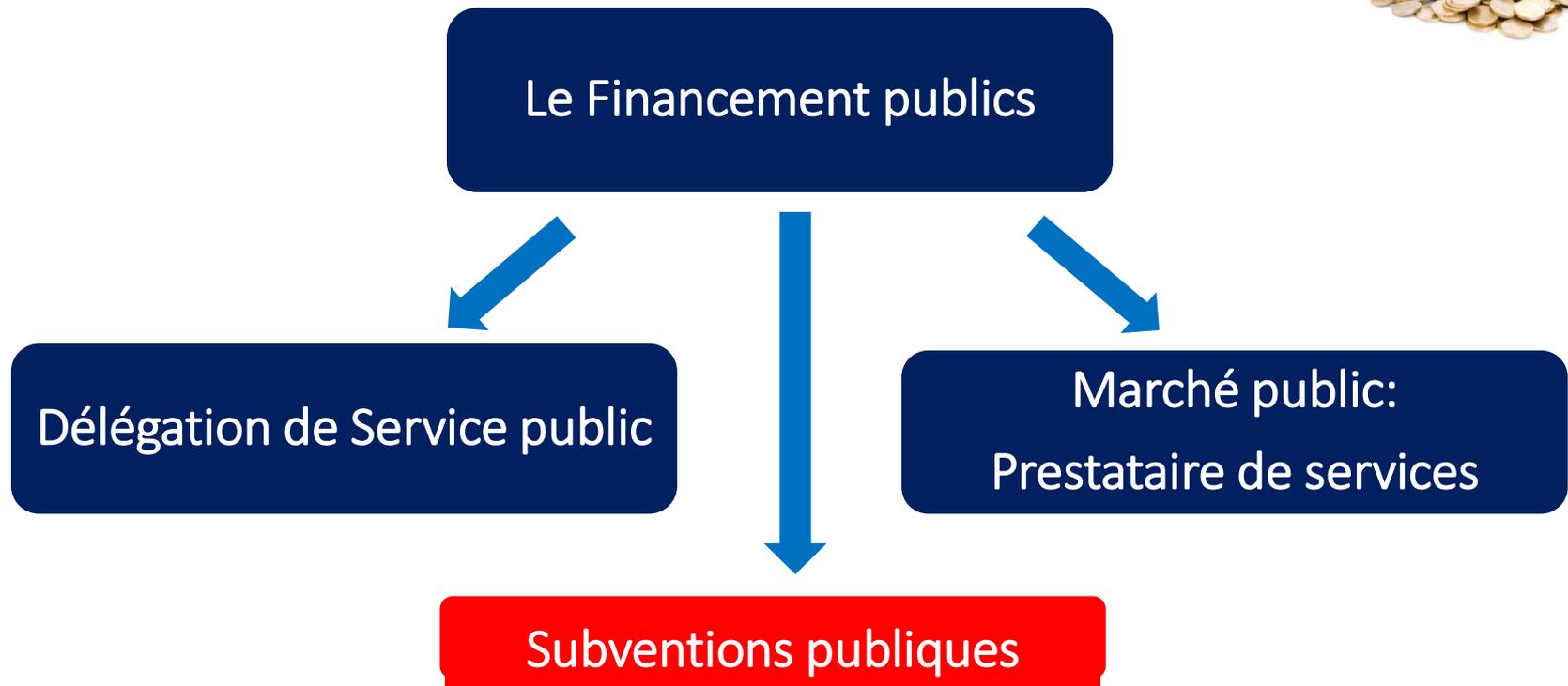
Ressources propres



Ressources Externes



Ressources externes



- 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire
- Ni un dû, ni automatiques
- En fonction du domaines de compétences du financeurs

EUROPE

ETAT

Coll. TERRITORIALES

MVT SPORTIF

sport & loisirs

Subventions publiques

FINANCIER

Subvention de fonctionnement

Subvention d'équilibre

Subvention de projet

Subvention d'investissement

EN NATURE

Matériel

Personnel

Locaux



Ressources externes

Les financements publics



- **L'Europe**

Très peu exploité par les associations : <http://www.languedocroussillon.eu/fonds/>

=> 4 Fonds Européens qui couvrent 3 domaines :

1) La **compétitivité régionale** et l'**emploi** au travers des 2 fonds suivants :

- le FEDER (Fonds Européen de Développement Régional) :

il concerne les investissements matériels, les investissements productifs dans les entreprises,

- le FSE (Fonds Social Européen) :

il concerne la formation professionnelle, le capital humain, l'insertion et la cohésion sociale.

2) Le **développement rural** et l'**agriculture** avec le FEADER (Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural)

2) La **pêche** avec le FEP (Fonds Européen pour la Pêche)



Ressources externes

Les financements publics



- **L'Etat**

- Préfecture,
- Services déconcentrés (DRJSCS, DRAC, DDCS, etc.),
- Zoom sur les demandes de CNDS.

- Soutien en matière de :

- Aides à l'emploi et allègement de charges,
- Aide financière,
- Déclarations, réglementation et agréments,
- Vie associative, conseils, diagnostics.

- Etablissements publics :
 - CAF, ACSE, etc.



Ressources externes

Les financements publics



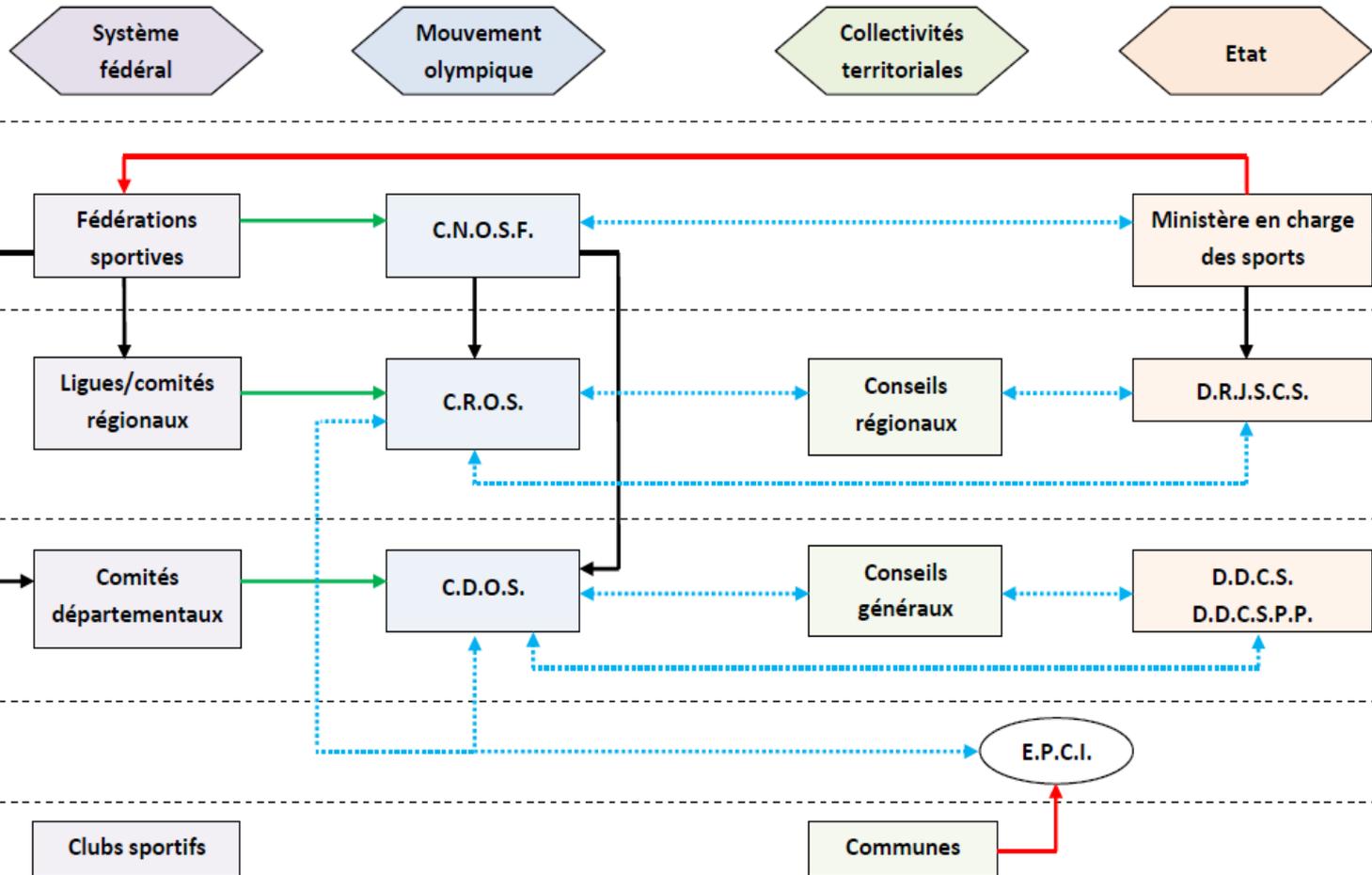
- **Les collectivités territoriales :**

- Conseil régional :
 - Construction et gestion d'installations sportives (prioritairement pour les lycées), soutien aux associations d'envergure régionales, au sport de haut niveau, financement de la formation professionnelle, organisation de manifestation, ...
- Conseil départemental :
 - Construction et gestion d'installations sportives (prioritairement pour les collèges), soutien aux associations sportives d'envergure départementale, au sport de haut niveau, animation sportive (favorisant l'accès à la pratique pour tous), insertion par le sport, organisation de manifestations sportives, développement des sport de nature,
- Communauté de communes / communauté d'agglomération
- Communes :
 - Gestion et construction d'installations sportives,
 - soutien aux associations sportives locales,
 - mise à disposition d'agents territoriaux.

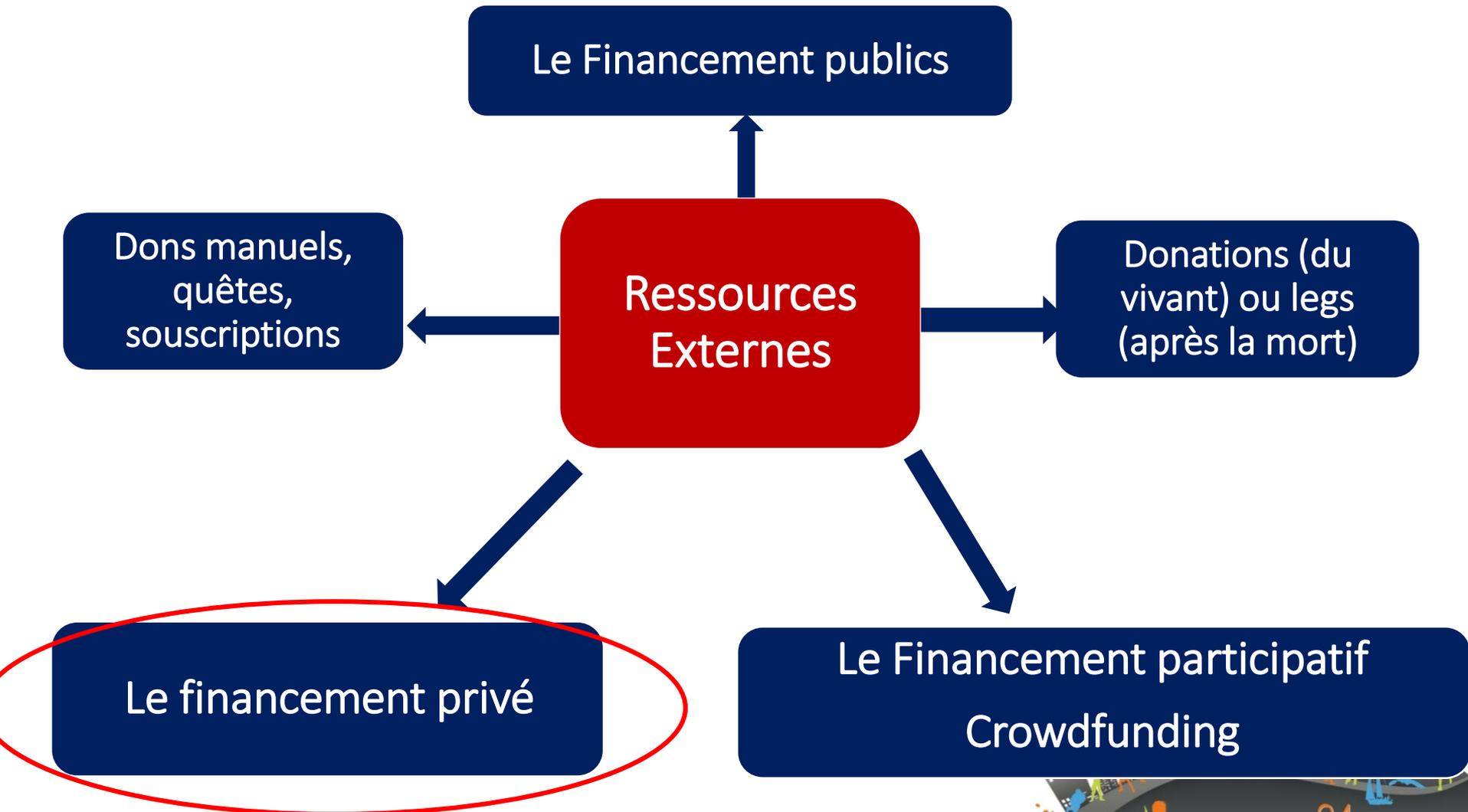


MOUVEMENT SPORTIF

POUVOIRS PUBLICS



Ressources Externes



Le financement privé



Le partenariat



Le parrainage

Publicité

= contre partie



Le Mécénat

Financier

Matériel

Compétence

Nature

= Sans contre partie

Ressources externes

Le Mécénat

Sont éligibles
au mécénat
d'entreprises

- les organismes (**associations**) d'intérêt général ayant un caractère philanthropique, éducatif, culturel, scientifique, social, humanitaire, sportif, familial ...
- les associations ou fondations Reconnues d'Utilité Publique
- les établissements d'enseignement supérieur et recherche
- les fondations (quels que soient leurs statuts)
- les Musées de France
- les fonds de dotation.



Ressources externes

Incitation au mécénat



*Vérifier que vous êtes éligible au mécénat
(droit pour le donateur à un avantage fiscal).*

**3 critères
valident la
notion
d'intérêt
général**

- l'activité est **non lucrative**, c'est à dire non concurrentielle,
- la gestion est **désintéressée**,
- l'activité ne profite **pas à un cercle restreint** de personnes.

Ressources externes

Incitation au mécénat



Critères d'appréciation pour obtenir le rescrit « fiscalité »

- ❖ la **gestion** de l'association est-elle **désintéressée** ?

- ❖ l'association **concurrence-t-elle** une entreprise ?

- ❖ l'association exerce-t-elle son activité dans des **conditions similaires à celles d'une entreprise** du secteur commercial :
 - ❖ par le produit qu'elle propose,
 - ❖ le public qui est visé,
 - ❖ les prix qu'elles pratiquent
 - ❖ la publicité qu'elle effectue sur ses activités (règle des « 4P ») ?



Ressources externes

Le Mécénat



l'article 200 du code général des impôts (CGI), ouvrent droit à réduction d'impôt sur le revenu les dons et versements effectués au profit d'œuvres ou d'organismes d'intérêt général.

Entreprises

60% du don est déductible de leur impôt sur les sociétés ou sur le revenu limité à 0,5% de leur chiffre d'affaire. Là aussi, le don est reportable sur 5 ans, soit en cas de dépassement du plafond des 5%, soit si l'entreprise n'a pas à payer d'impôts, l'année où elle a fait le don.

Particulier

66% du don limité à 20% du revenu imposable pour l'année. Par contre si le plafond des 20% est dépassé, la loi autorise désormais un étalement de la réduction d'impôts sur 5 ans.



Exemple chiffré



- Société au chiffre d'affaire de 1M€ et un bénéfice de 30 000 € (plafond de dépense $1\,000\,000 \times 0,5\% = 5\,000$ €)
- **Exemple** : Incidence d'un partenariat de 1 000 €

	Entreprise		
	Aucun don	Parrainage Art 39 1 7 CGI	Mécénat Art 238 bis CGI
Dépense au profit d'une association	0	1000	
Bénéfice fiscal avant dépense	30 000		
Bénéfice fiscal après dépense	30 000	29 000	30 000
Impôt sur les sociétés à payer(33,33%)	10 000	9667	$10\,000 - 600 = 9\,400$
Economie d'impôt	—	333	600

Ressources externes

Les fondations



- Une **fondation** est une structure dédiée au mécénat créée par une entreprise pour structurer sa politique, lui donner plus d'ampleur et plus de visibilité.
- Une fondation peut **soutenir des projets** ou des organismes qui interviennent **uniquement dans le cadre de son objet et dans les champs d'intervention** qu'elle a déterminés lors de sa création.



Fondations et fonds de dotations

Comment les identifier ?

Utiliser: www.fondations.org
www.centre-francais-fondations.org

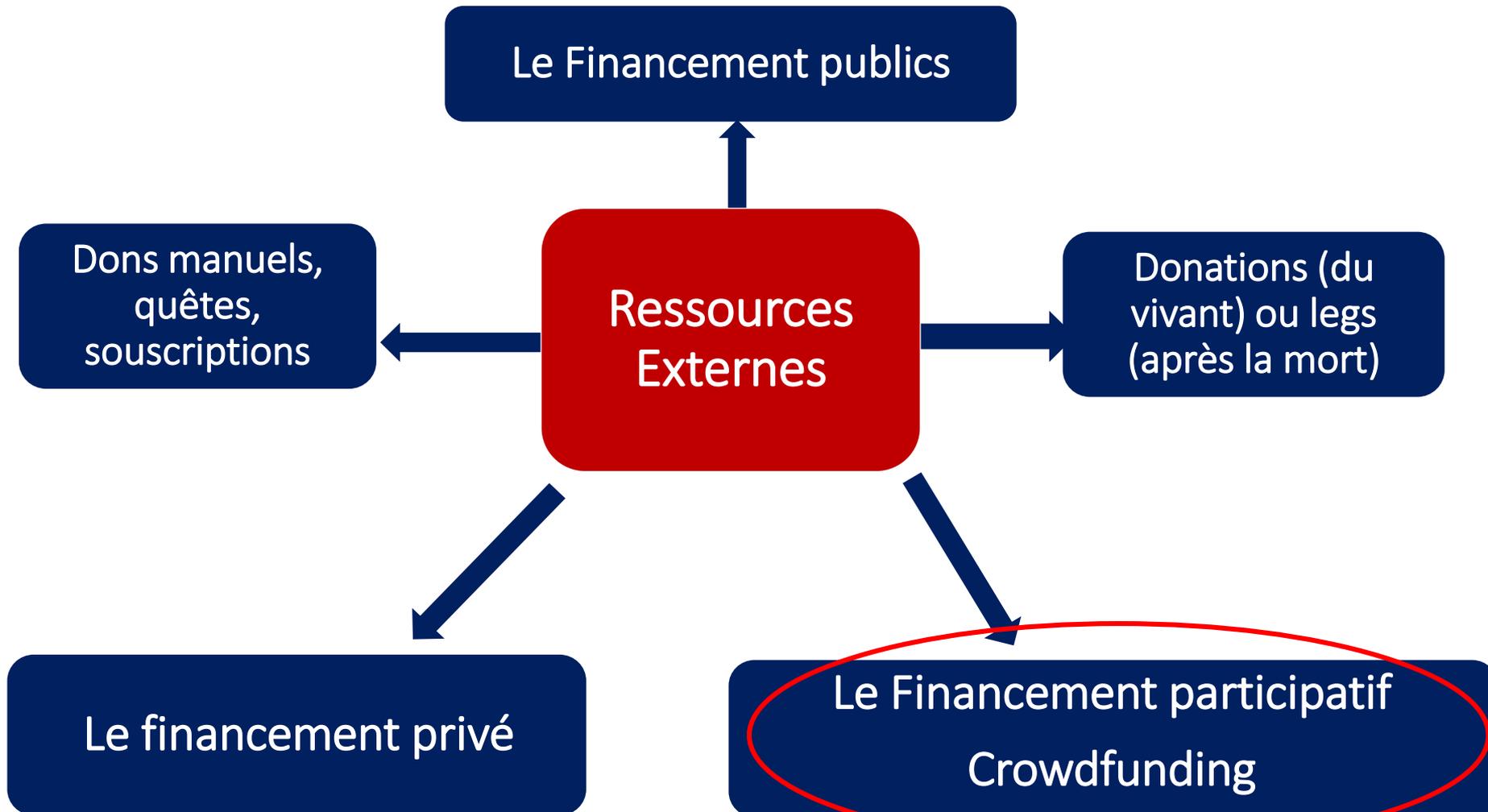
Compléter leurs dossiers

Souvent en ligne

Préparer en amont (format word) et faites des « copiés-collés »



Ressources Externes



Le Financement participatif Crowdfunding

- Technique de financement de projets utilisant internet comme canal de mise en relation entre les porteurs de projet et les personnes souhaitant investir dans ces projets.
- Rencontre sur internet via une plateforme dédiée entre le donateur et le porteur de projet (association).
 - ⇒ Les projets sont présentés par leurs porteurs et les épargnants choisissent de financer celui (ou ceux) qui leur plaisent à hauteur de ce qu'ils souhaitent investir.

➤ **Avantage** : transparence pour le donateur car celui-ci sait ce qu'il finance et le fait par choix et selon ses valeurs.



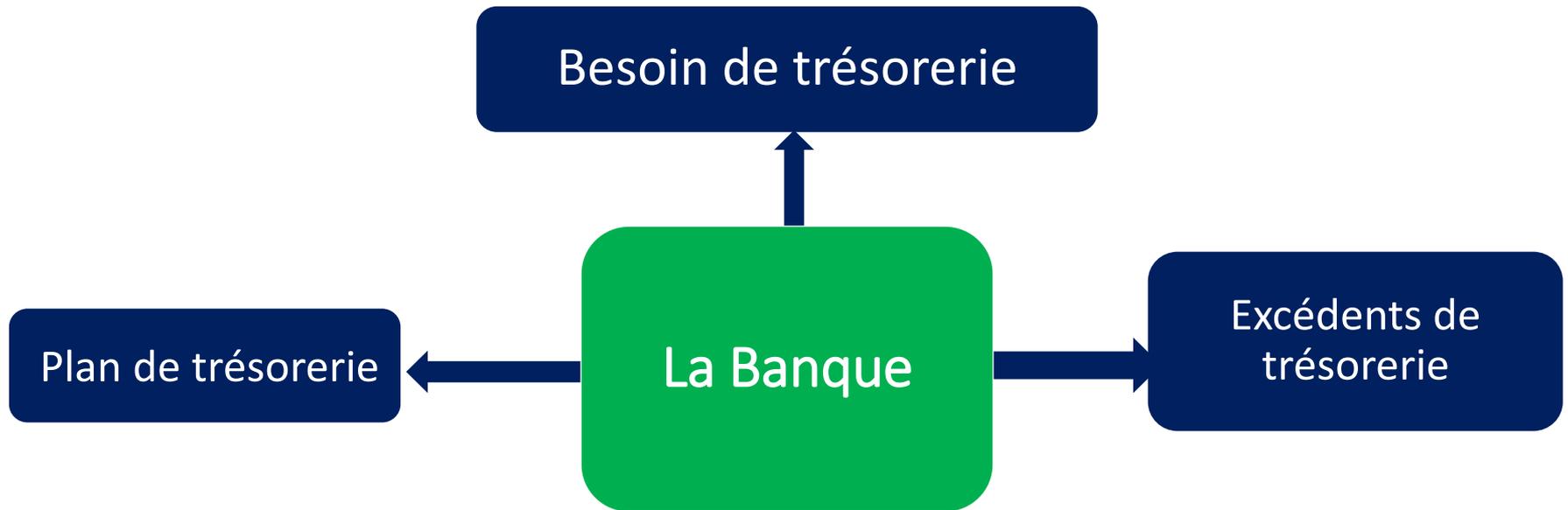
Le Financement participatif Crowdfunding



➤ Attention en particulier :

- Aux conditions d'entrée
- Aux commissions
- A ce qu'il advient des apports si l'objectif n'est pas atteint
- A ce qu'il advient des apports si la structure disparaît.

Ressources Externes

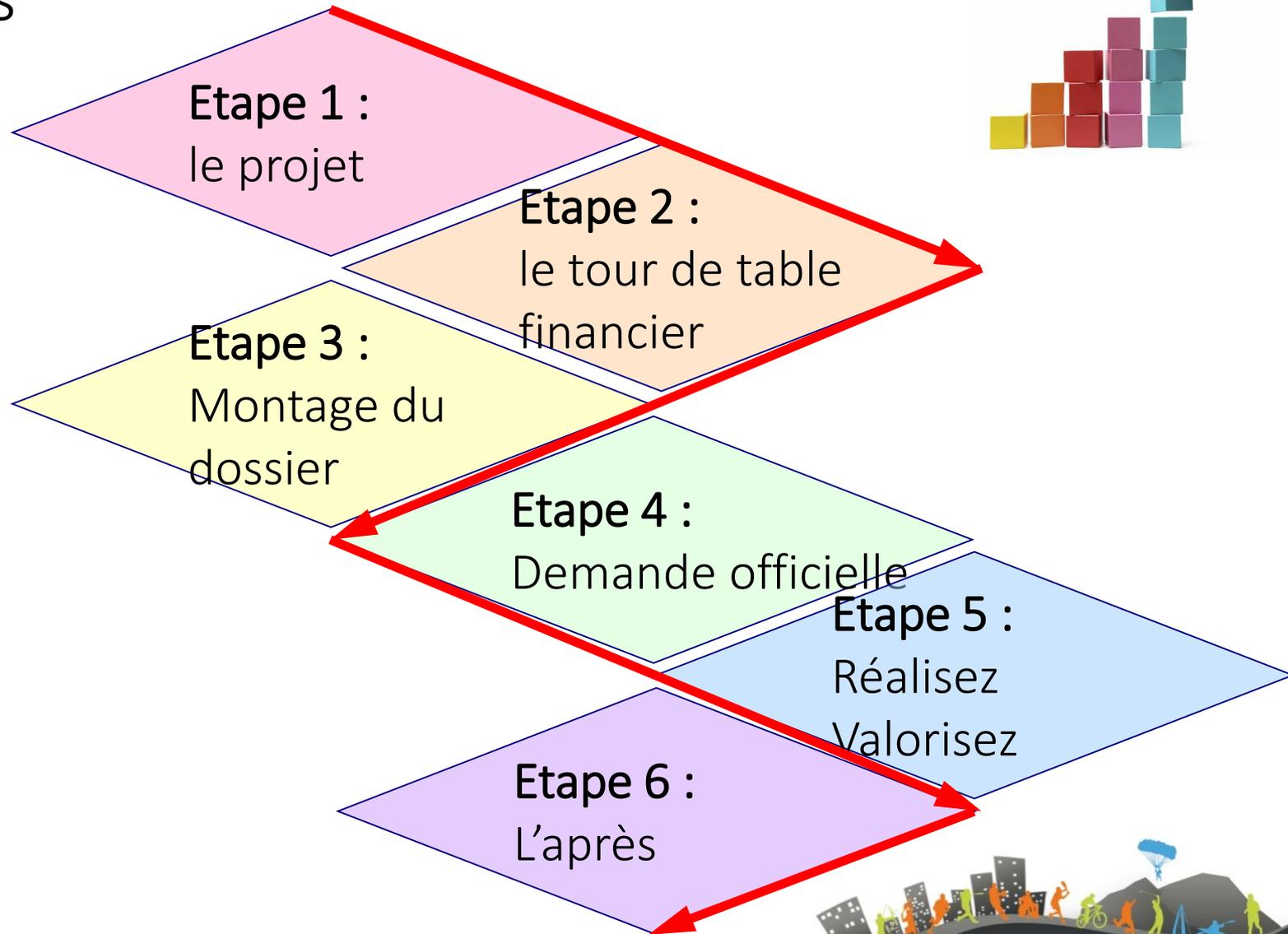




COMMENT PROCÉDER POUR LA RECHERCHE DE FINANCEMENT ?



Les étapes



Etape 1 : Le projet



- Avoir un projet solide, la question financière viendra après :
 - Verbalisez le
 - Ecrivez le
 - Formalisez le
- Préparer l'étape suivante :
 - Vous devrez être convaincus pour convaincre
- Beaucoup d'associations construisent le projet en l'appuyant sur les financements qu'ils pensent possible d'obtenir.
Il vaut mieux un projet dans lequel vous croyez et sur lequel vous serez capable d'argumenter.



Etape 2 : Le tour de table financier

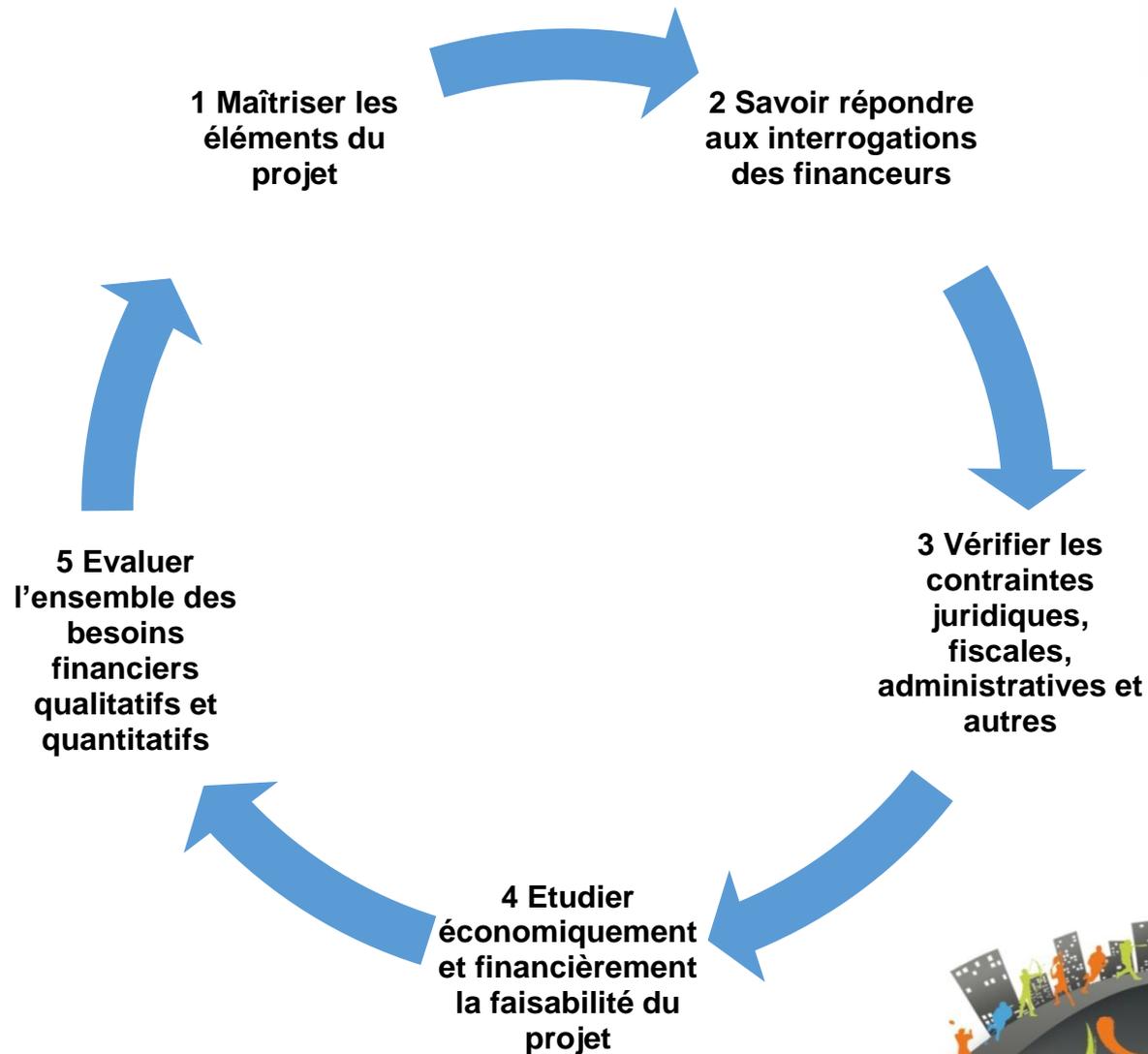


=> Le tour de table financier consiste à ***mobiliser et à organiser autour d'un projet les différentes sources de financement*** permettant de donner à la structure qui le porte une assise financière suffisamment solide pour qu'il soit mené dans de bonnes conditions.

- Sélectionner les partenaires :
 - aussi bien privés que publics, en fonction de leur politique, de leur public, de leur secteur d'activité.
- Obtenir :
 - le nom de la personne compétente,
 - Les critères d'attribution,
 - Les délais à respecter.



Le tour de table financier



Etape 3 et Etape 4

- Adapter le projet :
 - Information budgétaires fiables
 - Adapter à la réalité des financements
 - Dossier complet

- Faire la demande officielle :

Vous savez :

- Où l'adresser,
- Sous quelle forme,
- A qui,
- Combien demander,
- Comment utiliser l'aide.



Etape 5 et Etape 6

- Réalisez – valorisez :
 - Effectuez le projet,
 - Valorisez les partenaires, et votre travail :
 - Dans vos documents,
 - Pendant les temps forts,
 - Dans la presse.
- L'après :
 - Bilan d'activité,
 - Bilan financier,
 - Compte(s) rendu(s) aux financeurs :
 - A chaud,
 - A froid.
 - Préparer la prochaine édition.



Le budget prévisionnel (BP)

- Total des charges = total des produits,
- Le BP doit pouvoir informer clairement des prévisions pour les charges et les produits concernant le projet et l'association,
- Plus un budget aura été préparé avec soin, plus il servira d'aide à la gestion,
- Un budget doit vivre : il doit être **régulièrement suivi et réajusté** en cours d'année en fonction des évènements.



Récapitulatif du financement d'un projet

- **Quels moyens ?**
 - Le premier financeur c'est vous (financement interne)
 - Les cotisations des membres de l'association.
 - La trésorerie de l'association.
 - Les dons et legs divers des membres.
 - Les recettes d'activités
 - Les autres financements possibles - les aides
 - Financement public
 - Financement privé externe
 - Le Banquier
 - Facilité de trésorerie
 - Les aides en nature
 - Locaux,
 - Matériel,
 - etc...



Récapitulatif du financement d'un projet

■ Comment procéder ?

- Etape 1 : le projet
- Etape 2 : Prenez le temps de vous renseigner
- Etape 3 : Adaptez votre projet, montez votre dossier et votre budget
- Etape 4 : Demande officielle
- Etape 5 : Réalisez - valorisez
- Etape 6 : L'après





Merci de votre attention,

Christophe Garnier

Précilia Verdier