

DIX BONNES RAISONS DE REFUSER UNE SUBVENTION A VOTRE ASSOCIATION

Voilà, après avoir passé des heures à monter votre dossier de demande de subvention, vous venez de recevoir la réponse du service instructeur : **néгатif** !

Une fois passée la déception, vous cherchez à comprendre les raisons de votre échec. Au-delà des motifs habituels (budgets saturés, nécessaires arbitrages, etc), de nombreuses raisons peuvent **expliquer le refus** ; malheureusement l'administration communique en général assez peu sur les motivations de sa décision.

Voilà un petit florilège (qui n'a rien d'exhaustif) des motifs pour lesquels le fonctionnaire peut décider de ne pas **faire confiance à votre association**.

1/Le projet présenté n'entre pas clairement dans l'objet de votre association

Le projet proposé doit entrer clairement dans l'objet associatif, tel qu'il est décrit par les statuts. L'action envisagée ne doit rien avoir d'exotique par rapport au « métier » statutaire de l'association. C'est pour l'administration une condition indispensable, car il en va de la sécurité juridique du partenariat mis en place.

2/Le projet présenté est démesuré par rapport aux capacités de votre structure

En examinant votre dossier, le fonctionnaire se demandera si votre structure a les capacités à conduire le projet envisagé. Pour cela, il se livrera à un inventaire des ressources humaines, techniques et financières dont vous allez disposer. Un projet disproportionné est souvent voué à l'échec et il risque de mettre en danger l'association elle-même.

3/Votre association ne présente pas suffisamment de garanties de pérennité financière

En lisant les comptes de votre association, le fonctionnaire ne doit pas avoir le sentiment que la subvention demandée est le ballon d'oxygène de la dernière chance. Votre structure financière doit présenter un minimum de garantie de pérennité, sinon l'administration a l'impression désagréable de soutenir à bout de bras une structure moribonde.

4/Le projet présenté ne cadre pas avec les objectifs de la politique conduite par le service sollicité

C'est le défaut du « hors sujet ». L'administration à qui vous soumettez votre projet a des objectifs bien précis dans le domaine dont elle a la charge. Regardez ici comment, [grâce à la LOLF](#), cadrer précisément votre action avec les missions fondamentales de l'Etat.

5/Le projet présenté ne repose pas sur un diagnostic sérieux de la situation que vous prétendez traiter

Plus que l'intérêt intrinsèque du projet, c'est d'abord la qualité du diagnostic que vous formulez qui sera prise en compte. Votre diagnostic doit montrer que vous connaissez les problèmes et le terrain sur lequel vous allez être actif. Attention à ne pas motiver votre dossier avec des grandes considérations théoriques et générales ; c'est l'échec assuré.

6/Votre association ne démontre pas sa capacité à mobiliser toutes les ressources nécessaires au succès du projet

Si le « pourquoi » est important, le « comment » l'est tout autant. Décrivez de manière précise ce que vous allez faire et comment vous allez le faire. Vous êtes également évalué sur votre capacité à mettre en oeuvre les moyens humains, techniques et financiers requis par votre projet.

7/La finalité du projet et ses objectifs opérationnels ne sont pas suffisamment précisés

De trop nombreux projets restent dans le flou quand il s'agit d'aborder les résultats concrets de l'action envisagée. Vous devez indiquer de quelle manière vous évaluerez le succès relatif de votre projet, quels seront les critères de pilotage de l'action (nombre de personnes prises en charge, quantité de prospectus distribué, couverture d'un territoire géographique, etc).

8/Vous aviez l'intention de conduire le projet seul, sans partenaires

Sauf si vous êtes une structure importante disposant de nombreuses ressources internes, le succès de votre projet dépendra certainement de la qualité et de l'implication des partenaires que vous aurez su mobiliser. La participation d'une collectivité locale à votre action, le soutien de tel ou tel organisme spécialisé sont toujours des gages de réussite.

9/Vous ne disposez pas en interne des compétences et de l'expérience nécessaires pour le type d'action proposé

Ne vous lancez pas dans des chantiers « exotiques » pour lesquels votre association sera complètement tributaire de ressources extérieures.

10/L'évaluation financière du projet manque de crédibilité

Votre « devis » est manifestement gonflé ou bien au contraire, outrageusement sous-évalué. C'est toute votre crédibilité qui est remise en cause.

Source : Association 1901