

**IMPACTONS LE MONDE**

*Notre pouvoir d'agir pour un monde + équitable*



**LES 7 ÉTAPES**

et 7 conseils

**INDISPENSABLES**

**POUR TROUVER**

**DES**

**FINANCEMENTS**

# 1

## Où trouver des financements ?

**Connaître les différentes sources de financement possibles**

Les sources de financements sont aussi variées et vastes qu'il existe de financeurs.

Par contre, aucune n'est magique et chaque source de financement potentielle est accompagnée d'obligations et d'engagements.

### ACTIVITÉS DE RECHERCHE DE FONDS

de type : braderie, vente de gâteaux/calendriers, loto, concerts, etc.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>• Rentrée d'argent régulière si les événements sont réguliers,</li><li>• Pas/peu de redevabilité sur les fonds,</li><li>• Possibilité d'allier plusieurs causes (par exemple : celle de l'association + la consommation durable (braderie), la rencontre intergénérationnelle, la lutte contre l'isolement, l'interculturalité, la promotion culturelle, etc.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Demande beaucoup de temps et de moyens humains voire matériels (organisation, location de salle, sono, etc.),</li><li>• Peu rentable.</li></ul>

**A utiliser en priorité pour le fonctionnement de l'association**, à condition d'une rentabilité suffisante et de main d'œuvre suffisante et motivée, au risque de s'épuiser.

Ces actions sont une bonne entrée pour compléter les adhésions réceptionnées et disposer de fonds propres associatifs.



## CROWDFUNDING

### Plateforme de financement participatif en ligne

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>• Permet de se faire connaître de manière plus large que les seuls adhérents,</li><li>• Met à disposition une plateforme de réception d'argent facile à utiliser + mise en valeur de l'association et du projet,</li><li>• Peut permettre de compléter un budget par l'apport de fonds.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les gains ne sont réels <b>qu'à condition de faire un vrai travail de communication</b>. En réalité, très peu de donateurs financeront une association qu'ils ne connaissent pas.</li><li>• La plateforme peut s'avérer peu utile si vous disposez de compétences techniques et de moyens humains pour animer des réseaux sociaux ou créer un site de votre association.</li><li>• Le financement peut engendrer des contreparties importantes.</li></ul>

Les plateformes de crowdfunding peuvent être utiles pour mettre en valeur un projet particulier avec un aspect novateur ou original, pour servir de vitrine à une action en attendant un site internet plus conséquent, voir pour apporter certains financements complémentaires. **Attention cependant, il est peu probable d'obtenir de réels financements significatifs par ce biais.**



## RÉPONDRE À DES APPELS À PROJETS

en ciblant des bailleurs potentiels privés ou publics pertinents

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>• Permet d'obtenir des sommes plus importantes,</li><li>• Contraint à se professionnaliser et donc à se former,</li><li>• Permet des partenariats avec des acteurs du secteur,</li><li>• Légitimise et crédibilise l'action et donc l'association (même si elle est bénévole).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• La gestion de projet doit être maîtrisée, avec un projet solide et bien construit,</li><li>• Induit une redevabilité sur les fonds reçu,</li><li>• Demande une certaine professionnalisation de l'action (savoir mesurer les impacts, construire un cadre logique, faire du suivi/évaluation, etc.),</li><li>• Peut être frustrant, voire démotivant en cas de refus,</li><li>• Le calendrier et les modalités de versement sont dictés par les bailleurs.</li></ul>

**Faire appel à des bailleurs extérieurs est indispensable si l'ont veut monter en compétence et avoir le budget nécessaire pour mettre en place des projets d'envergures, qui pourront également perdurer plus longtemps.**

Certaines associations peuvent s'en passer, mais cela nécessite un travail de communication et/ou des activités génératrices de revenus d'ampleur.

Nous conseillons d'aller vers ce types de bailleurs, ne serait-ce que pour connaître les bailleurs, confronter ses pratiques à ce qui est fait, et ainsi monter en compétences.

## CONTACTER DES BAILLEURS PRIVÉS / MÉCÈNES / DONATEURS

Créer des partenariats avec des fondations privés ou mécènes autour d'un soutien financier et/ou du mécénat de compétence

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>• Apports de fonds potentiellement importants,</li><li>• Partenariats possibles avec des acteurs du secteur,</li><li>• Le mécénat permet l'apport de compétences sur un projet,</li><li>• Exige une bonne communication et donc une mesure et une valorisation de ses résultats et impacts,</li><li>• Parfois, possibilité d'accéder à des soutiens pluriannuels, voire réguliers sur le long terme.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les bailleurs sont parfois peu accessibles, avec une certaine opacité sur les procédures de soumission et leurs critères de choix,</li><li>• Les motivations des bailleurs à financer et soutenir un projet peuvent être opaques, engendrant une certaine méfiance (peur de greenwashing / socialwashing, de lier l'image de l'association à celle de l'entreprise, etc.)</li></ul>

L'appui par des bailleurs privés est un gage de qualité et permet d'aller plus loin, et donc de rendre les projets plus pérennes. La profusion des fondations et mécènes est à la fois bénéfique car elle permet à chacun de trouver le partenariat adéquat, mais représente également un flou dans les acteurs et leurs actions.

Pour faire un choix raisonné :

- Qu'est-ce que j'ai besoin de faire financer ?
- Quelles ressources j'ai à ma disposition ? (temps / contacts / bénévoles, etc.)
- Quel est mon calendrier et mes obligations ?

# 2

## Que cherche-t-on à financer ?

### Frais associatifs vs. financement projet ?

Le choix de la source de financement dépend de ce que l'on souhaite financer :

- Le fonctionnement de l'association : activités et frais courants ou récurrents, bureautique, frais de déplacement, frais postaux, etc.,
- Les activités liées à un projet spécifique et défini,
- Ou.. les deux mon capitaine ! ;-)

**Les financements sont à rechercher en fonction de ce que l'on doit financer et non l'inverse!**

D'où l'importance de se focaliser d'abord sur l'objet de la demande : de quel montant ai-je besoin environ ? pour financer quoi ? à quelle régularité ? comment puis-je le justifier ?

Avant de viser la source de financement à cibler.

### Les frais de fonctionnement associatif

Il s'agit des frais récurrents liés à l'objet de l'association et ne visent pas un projet spécifique. **Ils sont donc difficiles à valoriser** et la majorité des bailleurs ne financent pas ces frais à eux seuls (difficile de dire "Regardez, vous devez absolument financer nos frais postaux, nos frais à la préfecture et l'achat des gâteaux et du café pour le CA!")

Les sources de financements de type "activités de recherche de fonds" semblent les plus appropriés pour les frais courants, au moins pour commencer. Par la suite, lorsque l'association a besoin des premiers salariés, cela n'est souvent plus suffisant.

## Les frais du projet

A partir du moment où un projet consolidé est proposé (avec présentation des objectifs, d'une stratégie claire, etc.), il y a plus de variété dans les sources de financement possibles. Mais là aussi, certains frais sont plus difficiles à financer que d'autres, comme les frais récurrents (électricité, eau), les frais de personnel ou les frais du siège et des fonctions supports (communication, comptabilité, etc.).

## Comment financer les frais courants associatifs ?

Il existe plusieurs possibilités de financer les frais courants associatifs, et ce point ne devrait pas être négligé en particulier lorsqu'une association veut grandir et recruter sa première ressource humaine ou faire appel à des fonctions supports (création d'un site internet, accompagnement à la rédaction de projet, etc.).

Trois possibilités principales :

- Par **des activités qui y sont dédiées** directement (levée de fonds à destination de l'association sans flécher sur un projet),
- En intégrant des "**frais administratifs**" dans le budget du projet. Ces frais, qui correspondent souvent à un maximum de 10% du budget total du projet peuvent être sollicités auprès des bailleurs, n'ont pas besoin d'être justifiées et peuvent permettre de prendre en charge les frais courants de l'association,
- Par la création d'une ou plusieurs **Activités Génératrices de Revenus** (AGR dans le jargon), qui représentent une activité lucrative, permettant de faire entrer des fonds à destination du projet.

Bien souvent un cumul de tout cela est nécessaire, ce qui prends du temps à se mettre en place. Il s'agit de procéder par étape, en commençant par prendre à sa charge l'essentiel des frais courants. Un début bien préparé permet souvent d'éviter les errances et de trouver des financements plus vite et mieux !

# 3 "Sonder" les bailleurs potentiels

Il est inutile d'envoyer une mailing list généralisée à l'ensemble des bailleurs qui pourraient de près ou de loin être intéressés par votre projet. Au contraire, il s'agit de rechercher et de cibler ceux qui semblent le plus correspondre à votre projet.

Pour cela, il faut "sonder" les bailleurs, leurs orientations stratégiques, leurs critères de choix et leurs priorités :

- **Décortiquer la liste des critères d'éligibilité**

A chaque appel à projet est lié un document stratégique / une liste des critères / des informations sur l'appel à projet qui permettent d'en savoir plus sur les orientations du fonds. Bien souvent ces informations sont assez pauvres et ne disent qu'une partie de la réalité. Il faut donc décortiquer chaque mot, **lire entre les lignes** et tenter de sonder vers quoi souhaite aller le bailleur et quelles semblent être ses priorités.

- **Prendre contact avec les bailleurs ciblés**

Tous ne le permettent pas, mais si c'est possible, contactez-les par mail, ou mieux, par téléphone ou en rendez-vous. Vous pourrez ainsi vous assurer que **votre projet correspond aux critères**, et tenter d'en savoir plus sur les **modalités de décision**, les critères de choix, les priorités, etc. C'est également une bonne opportunité de montrer **à quel point vous êtes sympa et professionnel.le.s** et que votre projet est non seulement absolument indispensable, mais en plus d'une grande qualité ;-)

# 4

## Etre stratégique dans le choix des bailleurs

Avant de se lancer à corps perdu dans la présentation de son projet à la terre entière, il s'agit de **ménager sa monture** et de cibler les bailleurs qui représentent un réel potentiel de financement.

**Classez donc les bailleurs en fonction de plusieurs critères :**

- Quel bailleur / appel à projet **correspond le plus** à mon projet ?
- Auprès de qui ai-je **le plus de chances** d'obtenir des financements ?
- Qui pourrait attribuer **le plus** ? (enveloppe maximum attribuable par projet, mais également l'enveloppe globale disponible !)
- Quelle **quantité de travail** cela me demande en amont ? et en aval ? (certains bailleurs sont plus gourmands que d'autres sur les rapports, restitutions, justificatifs, etc.)
- Qui sont les bailleurs avec lesquels un **partenariat de long terme** serait envisageable ?
- Quelles sont les **dates de réception** des dossiers les plus proches ?
- Quelles sont les **modalités de versement** des fonds ?
- Quelles sont les **autres modalités de soutien** proposés par les bailleurs et qui pourraient m'être utiles ? (accompagnement au suivi, mécénat de compétence, aide à la recherche de fonds complémentaire, à la communication, etc.)
- Qui sont les bailleurs dont les **valeurs sont les plus proches** de mon action ?
- etc.

A vous de définir l'ordre de ces critères, afin de composer une liste priorisée des bailleurs à qui faire appel.

# 5

## Adapter le discours

Chaque bailleur a ses compétences, ses priorités et son angle de vue. **Adaptez donc la présentation de votre projet à l'interlocuteur auquel vous vous adressez.**

### Attention !

Il ne s'agit pas de changer votre projet qui doit avant tout être une solution pertinente et cohérente en réponse aux besoins locaux ! Votre projet ne vise pas à se tordre pour entrer dans les cases (parfois un peu étriquées) des bailleurs.

**Il s'agit seulement de modifier ce qui est le plus mis en avant afin de valoriser les points forts selon l'interlocuteur.**

### Par exemple :

- le storytelling et l'activation de la "corde sensible" peut être davantage utilisé pour le grand public ou certains bailleurs privés, mais risque d'être perçu négativement face à des bailleurs du développement.
- La mise en avant de liens étroits avec les autorités locales sera indispensable pour des bailleurs du développement public, mais peut l'être moins pour des bailleurs privés.
- La valorisation des actions faites sur le territoire pourra être bien perçu par les bailleurs des collectivités (régions/département/communes), mais avoir peu d'intérêts pour d'autres.

## Après avoir sondé le bailleur, adaptez donc :

- **La forme :**
  - papier ou en ligne ;
  - via une description libre ou en réponse à un questionnaire détaillé ;
  - avec de nombreuses photos et explications ou au contraire une présentation succincte et sobre
  - etc.
- **Le discours :**
  - Soignez la rédaction et les fautes d'orthographe
  - Adaptez le discours en fonction de l'interlocuteur
  - Utilisez du storytelling ou des exemples concrets de persona
- **La technicité :**
  - Pour adapter le discours aux attentes et aux compétences du lecteur
- **Les visuels et les liens externes** (sites internet, réseaux sociaux, etc.)

# 6 Par où commencer ?

1

Avoir un projet associatif clair et cohérent, être à jour de ses obligations associatives (AG annuelle, PV d'AG)

2

Monter un projet de qualité en suivant l'ensemble des règles de la gestion de projet,

3

Identifier toutes les sources de financement possible en fonction des besoins

4

Sonder les bailleurs prioritaires,

5

Cibler des sources de financement de manière stratégique,

6

Créer une relation partenariale de confiance

7

Répondre aux appels à projet ou via des demandes spontanées de manière professionnelle et rigoureuse

8

Donner des retours réguliers sur le projet et les réalisations,

9

Remercier et valoriser le travail du bailleur.

# 7

## Les conseils indispensables

### A connaître dans la bataille aux financements

- Ne pas chercher à tout faire et à contacter tous les bailleurs, se focaliser sur le plus lucratif,
- Faire attention aux engagements pris et au travail que cela représente (lorsqu'un projet est financé, cela implique un contrat entre le bailleur et l'association qui s'engage à réaliser l'ensemble des activités qu'elle a annoncé),
- Obtenir des fonds = redevabilité => s'assurer d'avoir les compétence en suivi et en gestion de projet pour rendre compte,
- Ne pas lésiner sur la structuration interne de l'association et ses compétences, sur la formation de ses membres, sur la création d'axes stratégiques et sur les partenariats,
- Se fixer des objectifs à court / moyen / long terme sur les financements envisagés, les partenariats à fixer,
- Inclure tout son entourage dans la recherche de fonds,
- **Etre particulièrement attentif à sa propre motivation et à celle des personnes actives de l'association = c'est la première ressource essentielle de l'association !**

**Pour en savoir plus suivez-nous !**

**Vous voulez être accompagné dans votre démarche ?**

 [Par ici pour être accompagné](#)

 [Par ici pour nous contacter](#)

Ce guide a été réalisé dans le cadre du lancement de la plateforme [www.impactons-le-monde.com](http://www.impactons-le-monde.com), 2022

Rédactrice, auteure, conception et mise en page : [Kerstin Schönauer](#)

Iconographie : Canva

Copyright : tous droits réservés.