

Associations : diversifier son financement

Stratégies pour assurer la pérennité financière des associations

Cours Pratique de 2 jours - 14h
Réf : FAA - Prix 2024 : 1 450€ HT

Dans un contexte dans lequel les financements publics ont tendance à se réduire et où la demande sociale reste forte, le financement du déploiement des activités constitue un sujet stratégique et prioritaire pour un très grand nombre de structures associatives.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Identifier l'ensemble des pistes de financement possibles

Prioriser entre les différentes pistes de financement

Mettre en œuvre le déploiement de chaque piste de financement

Intégrer les facteurs clés de succès et les erreurs à éviter

EXERCICE

Apports théoriques et exercices pratiques.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 04/2024

1) Le financement issu des aides publiques

- Les types de financeurs : État, collectivités locales, structures porteuses d'aide à l'emploi...
- La gestion des demandes de subventions d'investissement et de fonctionnement.
- La gestion des réponses à appel à projets thématiques avec critères d'éligibilité.
- L'obtention d'autres aides : communication, mise à disposition de locaux...
- Les fonds européens de développement économique, régional...

Exercice : Réaliser et valoriser une demande de subvention (conseils et astuces).

2) Le financement issu des commandes publiques

- Les différents types de commandes publiques avec leurs procédures associées (en matière de communication et de montant).
- La gestion d'une réponse à un appel d'offres de marché public, seul ou en groupement.
- La prospection des donneurs d'ordre sur des marchés en gré à gré et l'élaboration de propositions.
- Les cas de positionnement sur des délégations d'un service public (DSP) et des appels à manifestation d'intérêt (AMI).

Exercice : Conception d'une stratégie de réponse à un cas de marché public.

3) Le financement issu des financeurs privés

- Les règles fiscales associées au mécénat (dont demande de rescrit) et au sponsoring.
- Les projets à financer, les modes et les méthodes de mobilisation de mécènes, fondations, fonds de dotation...

PARTICIPANTS

Les administrateurs, les dirigeants, les responsables de développement d'associations (Loi 1901, de SCIC, de SCOP...).

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Les offres de visibilité, les modes et les méthodes de mobilisation de sponsors entreprises.

Exercice : Conception d'une offre de sponsoring, ou bien d'une fiche projet à financer par des mécènes.

4) La vente de produits et de services

- Les règles fiscales associées.

- Les différences entre produits et services.

- La définition du mix marketing de l'offre au regard des besoins adressés.

Exercice : Conception du modèle économique d'une offre de produit, ou bien de service.

LES DATES

Nous contacter