

3-3 Gestion financière : Connaitre et mobiliser les sources de financements publics

Objectifs

- Identifier les divers financements publics aux associations
- Optimiser les financements publics locaux, régionaux et nationaux
- Compléter efficacement et pertinemment les dossiers de demandes de subventions

Contenus



- ✓ Éléments de cadrage sur la structure des budgets associatifs
- ✓ Éléments de cadrage sur les financements publics et les subventions (définition, limites, modalités d'attribution et d'utilisation)
- ✓ Les financements directs et indirects de la Commune et des autres Collectivités
- ✓ Les autres financements en matière d'insertion sociale / politique de la Ville
- ✓ Le développement des prestations de service
- ✓ Le CNDS
- ✓ Eventualité de financements « nationaux » voire européens
- ✓ Analyse de dossiers « type » de demandes de subventions et bonnes pratiques
- ✓ Défendre un projet et une demande de subvention

Cas pratiques / Jeux de rôles



3-4 Gestion financière : Savoir démarcher des partenaires privés

Objectifs

- Développer les ressources privées de l'association
- Maîtriser les dispositifs et le recours au partenariat avec les entreprises en tant que solutions de financement adaptées et pertinentes pour les Comités Territoriaux et leurs clubs
- Connaître l'environnement juridique et fiscal du parrainage et du mécénat, les enjeux, avantages et inconvénients comparatifs
- Mettre en place les outils pertinents de construction de l'offre, de prospection, de démarchage, de conduite et de valorisation du partenaire et du mécène

Contenus



- ✓ Eléments de cadrage sur la structure des budgets associatifs
- ✓ Le mécénat : cadre légal et éléments statistiques
- ✓ Les associations éligibles au mécénat : notions d'intérêt général et d'activités lucratives
- ✓ Les avantages pour les entreprises donatrices : mécanismes fiscaux et contreparties autorisées du don
- ✓ Les formes de mécénat : opportunités et méthodes de valorisation
- ✓ La distinction avec le parrainage
- ✓ Rappel sur le mécénat des particuliers : don et abandon de frais
- ✓ Les bonnes pratiques
 - Ciblage / démarchage
 - Présentation / projet
 - Communiquer / valoriser
- ✓ La formalisation du don
 - Une convention
 - Un reçu dons aux œuvres

Cas pratiques / Jeux de rôles

