

Formation : Associations : diversifier son financement

Stratégies pour assurer la pérennité financière des associations

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. FAA

Prix : 1500 € H.T.

Voir le programme en anglais



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, le participant 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

Public concerné

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

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

Méthodes et moyens pédagogiques

Exercice

Apports théoriques et exercices pratiques.

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.

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.

Programme de la formation

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...
- 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.

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 formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation 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 participant 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

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 8 juin, 5 oct.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 1 juin, 28 sep.