



LES SIX PILIERS DU FINANCEMENT DE VOTRE CLUB



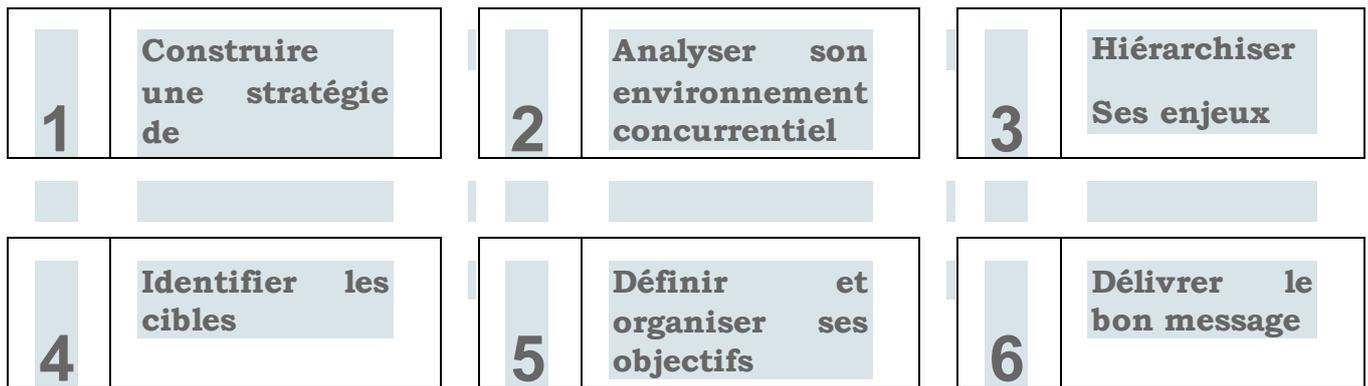
FORMATION DES DIRIGEANTS

CLUB
DES
DIRIGEANTS



UNION des CLUBS de RUGBY
AMATEURS FRANÇAIS 2021

LES SIX PILIERS DU FINANCEMENT DE VOTRE CLUB



Toutes les organisations ont besoin de financement et les associations ne dérogent pas à cette règle. S'il existe de nombreuses voies pour financer son association, et trouver les fonds nécessaires à l'aboutissement de ses projets, certaines sont moins connues que d'autres ou répondent à des règles de mise en œuvre spécifique.

Comment faire les bons choix au regard de vos besoins, des moyens humains ou techniques que vous êtes à même de mobiliser ? Comment bâtir une stratégie de collecte efficace ?

Pour vous aider dans vos démarches de recherche de financement, nous vous proposons un aperçu des principales ressources dont vous pouvez disposer et des démarches à mettre en œuvre pour que votre collecte de fonds soit un succès.

1 - CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE DE FINANCEMENT OPÉRATIONNELLE

Toute recherche de financement efficace commence par l'élaboration d'une stratégie réaliste, facile à mettre en œuvre. Avoir des projets c'est bien, mais rarement suffisant pour collecter les fonds nécessaires à leur développement.

Si vous n'êtes pas identifié comme 100 % légitime en tant que porteur de projet, si votre réflexion stratégique n'est pas aboutie et si vous n'êtes pas organisé, alors vous aurez du mal à convaincre vos futurs financeurs qu'ils soient particuliers, entreprises, collectivités ou établissement bancaire.

Placez votre identité et vos missions au cœur de votre réflexion, ce sont elles qui donnent le cap à vos projets.

Passez en revue les actions de vos concurrents pour mieux valoriser les vôtres et être en mesure de vous positionner par rapport à eux.

Concentrez vos efforts sur les projets les plus porteurs, ce sont ceux pour lesquels vous aurez le plus de chance de voir vos démarches de collecte de fonds aboutir.

Ne travailler pas seul, en impliquant vos équipes vous bénéficierez de leurs compétences et de leurs idées, et vous les fédérerez autour de votre stratégie,

ce qui est un atout pour la suite, car votre stratégie n'est que le socle de votre recherche de financement.

Plus votre stratégie sera claire, plus il vous sera facile de la mettre en œuvre, d'identifier les sources de financement à solliciter et de défendre vos besoins de financement face à vos interlocuteurs.

Et n'oubliez pas que la forme est aussi importante que le fond, car votre stratégie occupera une place importante dans vos dossiers de demande de financement.

2 - COLLECTER DES DONS AUPRÈS DES PARTICULIERS

Il existe de multiples façons de faire appel à la générosité du public, des solutions traditionnelles comme le mailing postal ou la collecte sur la voie publique, ... ou d'autres plus technologiques comme l'emailing, le SMS, les réseaux sociaux, le crowdfunding, ...

Si la collecte auprès des particuliers demeure très utilisée, c'est parce que les français sont généreux. En 2019, la donation privée en France représentait 7,5 milliards d'euros selon le baromètre [France Générosité](#) dont 61 % sont issus des dons des particuliers.

Avant d'organiser une collecte auprès des particuliers, il est important de choisir le mode de collecte que vous allez mettre en œuvre en fonction de :

- vos besoins : quel type de projet souhaitez-vous soutenir, quel montant désirez-vous récolter ;
 - profil de vos donateurs, les jeunes seront plus réactifs à une démarche en ligne (emailing, crowdfunding, réseaux sociaux, module de dons sur votre site...) et les plus âgés plus faciles à toucher par les voies classiques (mailing postal, collecte sur la voie publique, ...), bien que les disparités tendent à se réduire ;
 - la rapidité avec laquelle vous souhaitez disposer des dons ;
 - le montant moyen collecté et la récurrence espérée. Toujours selon l'étude [France générosité](#), les français sont plus généreux en ligne.
 - Don moyen en ligne : 131,7 € contre 78 € pour les dons offline (courrier, téléphone) : 78 €,
 - Don moyen annuel en prélèvement automatique : 142 €.
- N'oubliez pas de vous conformer à la réglementation, les collectes sur la voie publique sont soumises à une demande d'autorisation préalable et la plupart des formes de collectes tenues à une déclaration préalable car elles relèvent souvent de [l'appel public à la générosité](#).

Pensez aussi à vérifier que vous êtes éligible au reçu fiscal, il permet à vos donateurs de bénéficier de dégrèvements fiscaux.

La collecte de dons auprès des particuliers demeure une source de financement non négligeable, les solutions à la disposition des associations sont nombreuses et vous permettent de diversifier vos actions pour optimiser vos gains.

Si vous souhaitez en savoir plus sur les modes de collectes, la bonne manière de les mettre en œuvre, leurs avantages et inconvénients, vous trouverez de plus amples informations dans notre e-book.

3 - SOLLICITER DES FINANCEMENTS AUPRÈS DES ENTREPRISES

Les entreprises ne sont pas en reste lorsqu'il s'agit de jouer les mécènes, en 2019 les donations faites par les entreprises représentaient [3 milliards d'euros](#).

Le mécénat financier constitue la forme la plus importante du mécénat d'entreprise (84 % du budget global mécénat) selon le [baromètre Admical/CSA 2018](#), bien qu'il se pratique aussi du mécénat en nature et de compétences dans une moindre mesure.

A côté du mécénat (financement sans contrepartie) et des partenariats (financement avec contrepartie), qui sont les types de soutiens les plus traditionnels, de nouveaux modes de financement des associations, par les entreprises, ont vu le jour tels que la *venture philanthropy* et les contrats à impact social.

Ces deux dernières formes de financement ont une culture du résultat en rupture avec les pratiques traditionnelles.

- dans le cas de la *venture philanthropy*, issue des pratiques du capital risque, le financement octroyé a pour ambition de soutenir une structure plutôt que des projets et d'accompagner sa montée en compétence, assortie d'une obligation de résultats ;
- le contrat à impact social requiert aussi un engagement sur des résultats liés à l'impact social du projet financé. Dans ce cas, l'entreprise finance, à la place de l'Etat, un projet, répondant à un besoin social identifié, si les objectifs préalablement fixés sont atteints en fin de dispositif, l'entreprise qui a financé sera remboursée avec intérêts par la puissance publique.

Quel que soit le type financement que vous souhaitez solliciter, il vous sera demandé de constituer un dossier, même si les entreprises sont généreuses, elles n'allouent leurs fonds qu'à des associations capables de leur offrir une contrepartie tangible que l'on parle de visibilité, de notoriété ou de retour sur investissement :

- utilisez votre stratégie de financement pour élaborer ce dossier, rendez-le attrayant en y intégrant des visuels de vos réalisations, des données de résultats de vos opérations antérieures pour prouver votre capacité à porter de nouveaux projets et à répondre aux attentes de l'entreprise susceptible de vous financer ;
- identifiez au sein de l'entreprise ciblée l'interlocuteur clé pour les demandes de financement, vous vous donnerez ainsi les meilleures chances de voir votre demande aboutir ;
- des éléments financiers peuvent vous être demandés pour asseoir votre crédibilité.

N'hésitez pas à vous faire accompagner dans la constitution de votre dossier ou à consulter notre e-book.

4 - Obtenir des subventions publiques

Bien que les subventions publiques soient en recul depuis plusieurs années, elles sont toujours une source de financement importante pour les associations.

Les financements publics peuvent revêtir deux formes, financière ou matérielle. Mais pour pouvoir y prétendre votre association devra satisfaire aux conditions suivantes :

- être déclarée en Préfecture ;
- être immatriculée et posséder un numéro de Siret ;
- proposer un projet répondant à un besoin d'intérêt général.

Les demandes de subventions respectent un certain formalisme, vous serez donc tenu de constituer un dossier de présentation de votre association et du projet pour lequel la subvention est sollicitée et d'y adjoindre des documents légaux relatifs à votre association ainsi qu'un certain nombre de documents financiers.

Les subventions entrent dans la catégorie des financements sans contrepartie, mais leur attribution et leur renouvellement sont laissés à la discrétion de la puissance publique. Vous n'êtes jamais garanti qu'elles vous soient accordées.

Cependant, si vous obtenez votre subvention, vous serez soumis à des obligations financières :

- Vous devrez établir un compte rendu financier pour certifier que l'affectation des fonds dépensés est conforme à l'objet de la demande de subvention ;
- Vous serez soumis à un contrôle financier qui permettra d'attester du bon usage des subventions perçues ;
- Vous devrez obtenir une convention si votre demande de subvention dépasse 23 000 €. Cette convention fixe l'objet, le montant, les modalités de versements et d'utilisation de la subvention ;
- Vous devrez présenter des comptes annuels (incluant un bilan, un compte de résultat et une annexe) : si vous avez obtenu une ou plusieurs aides publiques d'un montant global supérieur à 153 000 € au cours de l'année.

5 - Se faire accompagner par sa banque

Votre banque aussi est un recours lorsque vous avez des besoins de trésorerie. Bien que les prêts bancaires entrent dans la catégorie des financements avec contrepartie, ils peuvent dans bien des cas vous aider à faire face à des besoins immédiats.

Les banques disposent de différentes formules de financement à court, à moyen et à long terme, qui pourront vous aider pour vos besoins de trésorerie, le financement de projet, l'achat de matériel.

- Préparez bien votre dossier de financement ;
- Etablissez le budget de l'opération et sa faisabilité ;
- Recueillez tous les éléments nécessaires : justificatifs (devis, FA...) éléments comptables à jour, si besoin l'autorisation de recourir à un prêt etc. Un dossier complet, sera un plus lors de la rencontre avec votre banquier.

Une fois le financement choisi, adapté à vos besoins et votre projet financé, assurez un suivi et si vous avez besoin de flexibilité ou dans le cas d'imprévu, contactez votre banquier pour trouver une solution.

6 - Organiser des manifestations lucratives

L'organisation d'événements est un levier efficace pour le financement de votre association, mais tous les types de manifestation ne génèrent pas les mêmes gains.

Avant d'envisager les événements comme potentielle source de financement, vérifiez que votre association peut avoir des activités lucratives, pour cela :

- vos statuts doivent l'autoriser ;
 - l'opération envisagée doit servir à financer des projets d'intérêt général ;
 - vous devez respecter la réglementation en vigueur.
- Si ces conditions sont remplies alors il ne vous reste plus qu'à définir quelle manifestation servira au mieux vos besoins de financements.
- Pour commencer faites un état de vos ressources disponibles :
- quel budget pouvez-vous investir pour organiser votre manifestation ?
 - pouvez-vous bénéficier d'aide externe comme le prêt d'une salle ou d'un terrain de foot ?
 - combien de bénévoles pouvez-vous mettre à contribution pour la préparation et le déroulement de votre manifestation ?
 - quel public souhaitez-vous mobiliser à cette occasion ?
 - ...

Toutes ces questions vous permettront définir la manifestation qui satisfera au plus grand nombre de vos contraintes.

Vous pourrez alors choisir un événement ludique et familial comme une kermesse, une tombola ou encore un loto, ou lui préférer une vente de charité pour toucher les adeptes du recyclage, ou encore une manifestation sportive pour séduire un public large autant que les sponsors.

Quelle que soit la manifestation choisie, n'hésitez pas à y inclure une buvette ou un repas, c'est là que vous générer des bénéfices.

Pensez aussi à imbriquer les événements les uns avec les autres, une tombola durant la kermesse ou à la fin du match de foot, un repas avant ou après le loto, ...

Soyez inventif, mais surtout soyez organisez, c'est ce qui fera le succès de votre manifestation et donnera aux gens l'envie de participer à vos prochains événements.

Il existe bien des façons de trouver des financements pour votre association, chacune dépend de votre secteur d'activité, des moyens financiers ou humains disponibles, de vos compétences et de votre taille. Pour aller plus loin dans la recherche de fonds, connaître les avantages et inconvénients de chaque type de financement et trouver des repères méthodologiques, téléchargez notre e-book.

Ce document a été réalisé par :



Claude SOUTADE

*En charge de la formation des dirigeants au sein de la Ligue Occitanie Rugby
Secrétaire Général de l'Union des Clubs de Rugby Amateurs Français (UCRAF)
Source : Associathèque Crédit Mutuel*