Atelier du 19 novembre 2024

Prendre en main sa collecte de fonds

Prioriser ses activités en fonction de sa stratégie globale et son plan d'action de collecte de fonds





SONIA OMAKHIR
Chargée de projets européens



LAILA BRET
Experte fonds privés et négociation SHL

Cet atelier a réuni plusieurs acteurs associatifs autour des problématiques liées à :

01 La pérennisation des financements.

02 La structuration des équipes salariales.

03 L'optimisation des ressources matérielles et humaines.

04 La diversification des sources de revenus.

L’OBJECTIF PRINCIPAL

Échanger sur des cas concrets, partager des expériences et fournir des conseils pratiques pour renforcer les capacités des associations dans leur stratégie de financement.

Structure de l'atelier du 19 novembre 2024

01 Structuration des équipes et salariat

02 Diversification des sources de financement

03 Modèle économique et valorisation des actions

04 Optimisation des locaux

05 Exemples marquants de stratégies inspirantes

06 Conseils pratiques partagés

01

Structuration des équipes et salariat

- La majorité des participants rencontrent des difficultés pour financer des postes salariés tout en développant leurs activités.

- Le bénévolat reste une ressource précieuse, mais insuffisante pour certaines missions complexes.

Les pistes suggérées :

01.

Identifier les bénévoles expérimentés qui pourraient être salariés.

02.

Recourir à des dispositifs comme les espaces de vie sociale (EVS) pour financer partiellement des salaires ou des locaux.

03.

Mutualiser certaines ressources humaines entre associations.

02

Diversification des sources de financement

- **Importance de diversifier les financements pour ne pas dépendre exclusivement des subventions publiques, de plus en plus incertaines.**

EXEMPLES D’INITIATIVES



L’association **Rêv’elle-toi** a monétisé une pièce de théâtre sur les violences sexuelles pour générer des revenus tout en valorisant ses actions.



Le **Food truck social des Femmes du Panier en Action** qui combine autofinancement et impact social.

03

Modèle économique et valorisation des actions

- **L’importance de valoriser les actions existantes pour attirer des financeurs.**

Construire un plan de financement détaillé pour chaque projet, en le déclinant sur plusieurs financeurs.



Nos recommandations

Se positionner comme fournisseur de services auprès des entreprises dans le cadre de leur stratégie RSE.

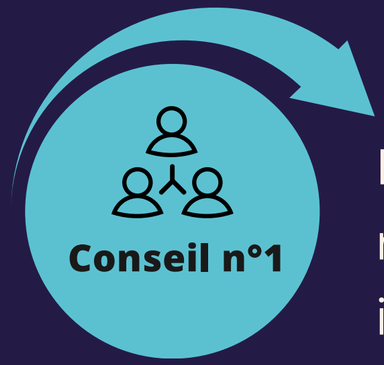


04

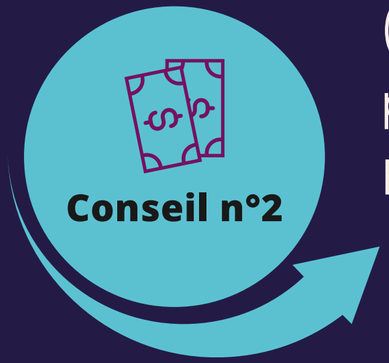
Optimisation des locaux

- **Les locaux sont à la fois une opportunité et un défi.**

Exemple : Le centre social municipal de Grigny met ses locaux à disposition de Rév'elle-toi, mais sans financement direct.



Évaluer la possibilité de monétiser les espaces inutilisés pour financer une partie des coûts.



Exploiter des opportunités spécifiques à chaque territoire (ex. : subventions territoriales pour les projets locaux au Pays Basque).

05

Exemples marquants de stratégies inspirantes

Will Hamlet (Pays Basque)

Mise en place d’un observatoire sur l’ESS pour recenser les acteurs locaux, valoriser leurs contributions et envisager une plateforme collaborative.
Objectif : intégrer les utilisateurs comme contributeurs financiers à terme.

Patrick Cassina (Marseille)

Développement d’un food truck social et partenariats avec des fondations pour renforcer l’accompagnement des bénéficiaires tout en diversifiant les revenus.

Aya Rêv’elle-toi (Grigny)

Stratégie "faire d'abord, communiquer ensuite" pour démontrer la valeur ajoutée de ses actions et inciter les financeurs à soutenir les projets.

06

Conseils pratiques partagés

1 Recherche de financement :

- Dédier un temps à la recherche de fond par semaine (2 heures par semaine idéalement) à la veille des appels à projets et à la rédaction de dossiers.
- **Outils suggérés** : YesAsso, Subvention.AI, Fondation de France.

2 Collaboration et mutualisation :

- Échanger entre associations pour partager des retours d'expériences.
- Répondre conjointement à des appels à projets pour mutualiser les compétences et ressources.

3 Monétisation des compétences:

- Réfléchir à des services ou produits pouvant être vendus (ex. : théâtre, formations, événements).
- Travailler avec des entreprises locales pour répondre à leurs besoins en RSE et achats responsables.

4 Valorisation des bénévoles :

- Activer des réseaux comme Sciences Po Bénévolat ou les plateformes de volontariat gouvernementales.
- Exploiter les canaux de communication comme LinkedIn et Instagram pour recruter.

Les défis rencontrés par chaque association sont similaires, mais les solutions passent par des adaptations locales et une mise en commun des expériences.

L’atelier a mis en lumière l’importance :

- D’un changement de paradigme : passer d’une logique de subvention à celle de la monétisation des actions.
- De structurer ses projets pour répondre efficacement aux attentes des financeurs.

07

Prochaines Étapes recommandées

Poursuivre les ateliers collectifs tous les vendredis pour approfondir ces sujets (notamment sur les financements européens et les stratégies commerciales).

Encourager des échanges en one-to-one pour des conseils personnalisés.

Intégrer les retours du replay dans les prochains contenus pédagogiques.



MERCI À TOUS LES PARTICIPANTS POUR LEUR IMPLICATION ET LEUR TRANSPARENCE !

N'hésitez pas à envoyer vos questions à :
sonia@socialhackerslab.com