CONNAÎTRE LES SOURCES DE FINANCEMENT POUR SON PROJET ASSOCIATIF

TOUT SAVOIR POUR FINANCER SON PROJET ASSOCIATIF



nos épaules et vos ailes

INTRODUCTION

Pourquoi ce guide ?

Aucune association ne peut agir durablement
sans ressources financières.

Pourtant, lorsque l'on développe un projet associatif, il n'est pas toujours évident de comprendre vers quels financeurs se tourner ni quelles solutions privilégier.

Subventions publiques, mécénat, dons des particuliers, financement participatif, recettes d'activité : les possibilités sont multiples mais répondent à des logiques différentes et s'adressent rarement aux mêmes besoins. Face à cette diversité, il n'est donc pas toujours facile de savoir par où commencer ni quelles ressources sont les plus adaptées à son projet.

Ce guide a pour objectif de vous aider à vous repérer dans cet écosystème. Vous y trouverez un panorama des principales sources de financement accessibles aux associations, présenté de manière simple et comparable afin d'identifier les leviers les plus adaptés à votre projet, à son niveau de maturité et à vos ambitions.

Bonne lecture
à toutes et à tous !

Vue d'ensemble des sources de financement et critères d'analyse

Toutes les ressources ne jouent pas le même rôle dans la vie d'une association. Certaines permettent de lancer un projet, d'autres de financer le fonctionnement courant, d'investir, de tester une idée ou de changer d'échelle.

Pour choisir les leviers les plus adaptés à votre situation, encore faut-il comprendre leur fonctionnement. Nous vous proposons dans ce module un panorama des principales sources de financement associatif, présenté selon une grille de lecture commune afin d'en comparer facilement les caractéristiques.

Par souci de lisibilité, ce guide se concentre exclusivement sur les ressources financières. Le mécénat de compétences et le mécénat en nature, qui constituent également des formes de soutien précieuses pour les associations, ne sont donc pas abordés ici.

SOMMAIRE

P4 **Les types de financement**

P6 **Présentation des critères de classification**

P8 **Analyse détaillée des sources de financement**





LES TYPES DE FINANCEMENT

01 • FONDS PROPRES

Ressources détenues directement par l'association, constituant sa base financière.

- Droit d'entrée
- Cotisations
- Réserves et excédents
- Apports associatifs

02 • MÉCÉNAT ET PHILANTHROPIE

Ressources apportées par des acteurs privés sans contrepartie directe.

PHILANTHROPIE DES ORGANISATIONS

- Mécénat national : fondations d'entreprises, grandes entreprises, fondations familiales, fonds de dotation...
- Mécénat de proximité : TPE, PME, ETI, Fondations régionales, clubs de mécènes...

PHILANTHROPIE DES PARTICULIERS

- Grands donateurs
- Legs et donations planifiées
- Générosité du grand public : appels aux dons, crowdfunding, micro-dons...

03 • SUBVENTIONS PUBLIQUES

Financements accordés par les institutions publiques dans le cadre de politiques d'intérêt général.

- Financements européens
- État et agences nationales
- Collectivités locales

04 • EMPRUNTS ET PRÊTS

Ressources financières remboursables destinées à soutenir le développement ou l'investissement.

- Prêt bancaire
- L'avance sur subvention : la cession Dailly
- L'emprunt auprès d'un adhérent

05 • ACTIVITÉS LUCRATIVES ACCESSOIRES

Ressources générées directement par l'activité de l'association, dans le respect de son objet social.

- Prestations et ventes de services
- Événements et ventes exceptionnelles

PRÉSENTATION DES CRITÈRES DE CLASSIFICATION

Afin de faciliter la comparaison entre les différentes sources de financement, nous avons retenu une grille de lecture commune structurée autour de 6 critères clés. Pour chaque critère, une échelle est proposée, accompagnée des principales questions permettant d'apprécier le niveau auquel se situe chaque type de financement.

Les 6 critères

> Ce que ça rapporte

01 • GAINS POTENTIELS

- Quel est le ticket moyen ? (fourchette)

02 • DURABILITÉ DU FINANCEMENT

- Ce type de financeur inscrit-il son soutien dans la durée ? Propose-t-il des dons pluriannuels ?
- Est-il commun de renouveler un don obtenu auprès de ce type de financeur ?

> Ce que ça coûte

03 • ACCÈS AU FINANCEUR

- Quelles sont les barrières à l'entrée ?
- Les financeurs sont-ils facilement identifiables ?
- Existe-t-il un processus clair pour les contacter / solliciter un don ?

04 • EFFORTS REQUIS

- Quelle est la charge administrative associée (pièces à fournir, dossier à compléter...) ?
- Le processus d'obtention du don est-il clair ?
- L'octroi du don repose-t-il sur des éléments rationnels ?

05 • DÉLAI D'OBTENTION DES FONDS

- Quel est le temps moyen nécessaire pour obtenir un soutien de ce type de financeurs ?
- Quelles sont les étapes entre le premier point de contact et l'obtention du don ?

> Comment l'aborder ?

06 • LA LOGIQUE DU FINANCEUR

- Qu'est-ce qui motive ce type de financeur à donner ?
- Quels éléments sont déterminants pour obtenir son financement ?

À garder en tête

Cette analyse comporte naturellement une part de subjectivité : les positionnements proposés sont des repères, non des vérités absolues. L'objectif est de vous fournir des clés de lecture pour nourrir votre réflexion et réaliser vos propres arbitrages, selon la réalité et les priorités de votre association.

ANALYSE DÉTAILLÉE DES SOURCES DE FINANCEMENT

01 • FONDS PROPRES

Ressources détenues directement par l'association, constituant sa base financière.

a - Droit d'entrée

Somme versée une seule fois par un nouveau membre lors de sa première adhésion, prévue dans les statuts et non renouvelable, distincte de la cotisation périodique.

Critère	Évaluation	Précisions
Gains potentiels	Quelques dizaines d'euros (5 à 90 € par nouveau membre)	Versement unique ; variable selon les associations
Durabilité	Ponctuel ●○○○○ Pluriannuel	Non renouvelable par membre ; n'est payé qu'une seule fois
Accès aux financeurs	Facile ●●●○○ Difficile	Peu de barrières externes : décision interne inscrite dans les statuts. Il faut pouvoir mobiliser son réseau.
Efforts requis	Faibles ●●●○○ Élevés	Nécessite de convaincre et d'élargir son réseau, avec la bonne approche et le bon discours.
Délai d'obtention	Rapide ●●○○○ Long	
Logique du financeur	Le nouveau membre rejoint par proximité avec la cause et l'équipe associative, à condition que l'adhésion lui semble suffisamment attractive et valorisante.	

b - Cotisation

Contribution périodique (en général annuelle) versée par les membres pour adhérer et participer au fonctionnement de l'association, dont le montant et la périodicité sont fixés librement par les statuts ou le règlement intérieur.

Critère	Évaluation	Précisions
Gains potentiels	10 à 100 € par membre et par an	Variable selon les associations.
Durabilité	Ponctuel ●●●●○ Pluriannuel	Ressource annuelle reconductible, durable sous réserve d'une bonne capacité à fidéliser.
Accès aux financeurs	Facile ●●●○○ Difficile	Il faut pouvoir mobiliser son réseau.
Efforts requis	Faibles ●●●○○ Élevés	Gestion administrative de la collecte (appels, relances, suivi) et fidélisation des adhérents.
Délai d'obtention	Rapide ●●○○○ Long	Encaissement selon le cycle de cotisation, sans démarche longue.
Logique du financeur	Le membre renouvelle son soutien par attachement à la cause, à condition que la communauté reste animée et que le bénéfice perçu justifie sa cotisation.	

c - Réserves et excédents

Part des résultats positifs non distribués que l'association accumule et affecte à son autofinancement, constituant un fonds propre stable issu de sa propre activité.

✖ Pas de financeur externe : la « logique » est interne

Critère	Évaluation	Précisions
Gains potentiels	Variable : dépend du résultat annuel dégagé	
Durabilité	Ponctuel ●●●●● Pluriannuel	Ressource détenue en propre, stable et de long terme ; renforce la capacité d'emprunt.
Accès aux financeurs	Facile ●●●○○ Difficile	Affectation simple (décision en AG), mais la barrière réelle est de générer un excédent.
Efforts requis	Faibles ●●○○○ Élevés	Écriture comptable + décision d'affectation ; l'effort réel porte sur la gestion financière en amont.
Délai d'obtention	Rapide ●●●●○ Long	Se constitue progressivement, exercice après exercice.
Logique du financeur	Ressource purement interne : elle dépend de la capacité de l'association à équilibrer son modèle, maîtriser ses charges et décider d'affecter ses excédents en AG.	

d - Apports associatifs

Apport en numéraire ou en nature, réalisé par un membre ou un tiers, sans contrepartie financière (mais avec un bénéfice immatériel possible), pouvant être assorti ou non d'un droit de reprise.

Critère	Évaluation	Précisions
Gains potentiels	Quelques milliers à plusieurs dizaines de milliers d'€	
Durabilité	Ponctuel ●○○○○ Pluriannuel	Apport versé une seule fois, sans renouvellement ni récurrence dans le temps.
Accès aux financeurs	Facile ●●●○○ Difficile	Il faut identifier un apporteur (membre, tiers, financeur solidaire) et nouer la relation.
Efforts requis	Faibles ●●●●○ Élevés	Traité d'apport, formalités juridiques variables, parfois dossier auprès d'un réseau type France Active.
Délai d'obtention	Rapide ●●●○○ Long	Négociation et montage juridique ; plus long qu'une cotisation, sans la lourdeur d'une grosse levée.
Logique du financeur	L'apporteur soutient le projet en échange d'un bénéfice immatériel (et parfois d'un droit de reprise), à condition d'être convaincu de la solidité du projet et de l'alignement des valeurs.	

02 • MÉCÉNAT ET PHILANTHROPIE

Ressources apportées par des acteurs privés sans contrepartie directe.

PHILANTHROPIE DES ORGANISATIONS : soutien d'acteurs privés (entreprises, fonds et fondations d'entreprise, fondations familiales…) à des projets d'intérêt général, sans contrepartie directe.

a - Mécénat national

Soutien financier versé sans contrepartie par une grande entreprise, un fonds ou une fondation à un organisme d'intérêt général

Critère	Évaluation	Précisions
Gains potentiels	10 000 € à + 300 000 €	Variable selon les fondations
Durabilité	Ponctuel ●●○○○ Pluriannuel	Les fondations tendent aujourd'hui à développer des partenariats pluriannuels, mais beaucoup fonctionne encore via des soutiens ponctuels.
Accès aux financeurs	Facile ●●●○○ Difficile	Les fondations sont aisément identifiables, et leurs engagements sont souvent présentés sur leur site internet. Néanmoins, elles sont très sollicitées et les appels à projets compétitifs.
Efforts requis	Faibles ●●●●○ Élevés	Dossier complet, rescrit fiscal, convention de mécénat, reporting d'impact.
Délai d'obtention	Rapide ●●●○○ Long	Instruction et comités de sélection : 6 à 8 mois.
Logique du financeur	La fondation finance les projets alignés avec sa mission, à condition que le dossier démontre une adéquation thématique forte, la solidité du projet et une capacité de reporting rigoureuse.	

b - Mécénat de proximité

Soutien d'organisations locales (souvent PME/TPE, fondations régionales), de clubs de mécènes territoriaux, et même parfois de fondations nationales, à des projets ayant un impact sur le territoire.

Critère	Évaluation	Précisions
Gains potentiels	500 € à 15 000 € par mécène	Tickets plus modestes que le mécénat national.
Durabilité	Ponctuel ●●●○○ Pluriannuel	Relation de proximité reconductible, mais souvent engagée à l'année.
Accès aux financeurs	Facile ●●●○○ Difficile	Ancrage local et interlocuteurs identifiables ; moins de concurrence que le national.
Efforts requis	Faibles ●●●●○ Élevés	Convention et reçu fiscal, mais dossiers plus légers que le national.
Délai d'obtention	Rapide ●●●○○ Long	La négociation se fait souvent directement avec le dirigeant de la structure mécène, ce qui permet parfois un gain de temps
Logique du financeur	L'ancrage territorial constitue un levier d'engagement pour l'entreprise locale, dès lors que le projet démontre un impact tangible sur le territoire et s'appuie sur une relation de proximité.	

MÉCÉNAT ET PHILANTHROPIE

PHILANTHROPIE DES PARTICULIERS : soutien de personnes physiques, du grand donateur ponctuel à la générosité de masse.

c - Grands donateurs

Dons importants de particuliers engagés.

Critère	Évaluation	Précisions
Gains potentiels	5 000 € à + 100 000 €	La notion de “grand donateur” est variable selon la taille de l’association; il appartient à l’association de fixer ses paliers, en fonction de ses besoins et budget.
Durabilité	Ponctuel ●●●●● Pluriannuel	Relation personnalisée et fidélisable, engagement possible dans la durée.
Accès aux financeurs	Facile ●●●○○ Difficile	Personnes difficiles à identifier et approcher ; l’accès repose beaucoup sur le réseau et la mise en relation.
Efforts requis	Faibles ●●○○○ Élevés	Il faut une “offre” dédiée, mobiliser sa direction, cultiver une relation dans la durée
Délai d'obtention	Rapide ●●●●○ Long	Cycle de relation et de sollicitation étalé dans le temps.
Logique du financeur	Le grand donateur s'engage par adhésion personnelle à la cause, à condition qu'une relation de confiance transparente s'installe et que l'impact du don soit démontré.	

d - Legs et donations planifiées

Libéralités transmises par un particulier (donation de son vivant, legs par testament), nécessitant un acte notarié et réservées aux associations habilitées.

Critère	Évaluation	Précisions
Gains potentiels	Très variable : d'un montant modeste à un patrimoine entier	Potentiel élevé mais aléatoire
Durabilité	Ponctuel ●○○○○ Pluriannuel	Événement unique et non récurrent, même s'il se prépare longtemps à l'avance.
Accès aux financeurs	Facile ●●●●● Difficile	Éligibilité juridique restrictive, recours au notaire, sujet sensible.
Efforts requis	Faibles ●●●●● Élevés	Habilitation, communication dédiée, relation de très long terme, accompagnement notarial.
Délai d'obtention	Rapide ●●●●● Long	Se concrétise souvent à très long terme (au décès du testateur).
Logique du financeur	Le donateur transmet par attachement profond et durable à la cause, à condition que l'association soit juridiquement éligible et inspire une confiance suffisante sur le très long terme pour garantir sa pérennité.	

e - Générosité du grand public

Collecte de dons de faible montant auprès d'un large public :
appels aux dons, dons en ligne, micro-dons et campagnes de crowdfunding.

Critère	Évaluation	Précisions
Gains potentiels	Petit don (0,10€ à 100 €)	Faible à l'unité mais volume agrégé potentiellement significatif.
Durabilité	Ponctuel ●●●○○ Pluriannuel	Selon le mode de collecte, le soutien des particuliers peut être ponctuel (campagne de micro-dons, collecte d'urgence) ou s'inscrire dans la durée (prélèvement automatique notamment, fidélisation post campagne de crowdfunding...)
Accès aux financeurs	Facile ●●●●○ Difficile	Les outils de collecte sont accessibles à toutes les associations, mais il faut pouvoir identifier les donateurs individuellement et mobiliser un large public
Efforts requis	Faibles ●●●●○ Élevés	Animation de campagne, communication, contreparties et mobilisation continue de la communauté.
Délai d'obtention	Rapide ●●○○○ Long	Campagne courte (souvent 90 jours) et encaissement rapide. Attention toutefois à ne pas négliger le travail préparatoire.
Logique du financeur	Le grand public donne par adhésion à une cause et/ou sous l'effet de l'émotion. L'association doit par ailleurs savoir comment mobiliser une communauté, raconter son histoire et instaurer une relation de confiance.	

03 •

SUBVENTIONS PUBLIQUES

a - Financements européens

Cofinancements de l'Union européenne (fonds structurels FEDER, FSE+, FEADER et programmes thématiques) destinés à des projets d'intérêt général.

Critère	Évaluation	Précisions
Gains potentiels	50 000 € à plusieurs centaines de milliers d'€	Cofinancement partiel d'un projet, montants élevés.
Durabilité	Ponctuel ●●●●○ Pluriannuel	Projets de 12 à 36 mois inscrits dans une programmation pluriannuelle.
Accès aux financeurs	Facile ●●●●○ Difficile	Les appels à projets sont publics mais complexes.
Efforts requis	Faibles ●●●●● Élevés	Montage lourd, justification et reporting exigeants ; versement en remboursement, donc trésorerie à avancer.
Délai d'obtention	Rapide ●●●●● Long	Instruction longue et fonds versés après réalisation et justification des dépenses.
Logique du financeur	L'Union européenne finance des projets en cohérence avec ses priorités stratégiques et ses objectifs de cohésion territoriale, à condition de respecter des critères d'éligibilité exigeants et de disposer des capacités administratives et financières nécessaires pour porter le projet.	

b - État et agences nationales

Subventions et appels à projets de l'État (ministères, services déconcentrés) et de ses agences (ADEME, ANCT, Bpifrance...).

Critère	Évaluation	Précisions
Gains potentiels	10 000 € à 100 000 €+ selon le dispositif	Variable selon l'appel à projets ou le ministère.
Durabilité	Ponctuel ●●●○○ Pluriannuel	Aide discrétionnaire et non garantie, mais conventions pluriannuelles d'objectifs possibles (jusqu'à 3 ans).
Accès aux financeurs	Facile ●●●○○ Difficile	Appels à projets nationaux compétitifs, parfois agrément requis ; dispositifs néanmoins identifiables.
Efforts requis	Faibles ●●●●○ Élevés	Dossier Cerfa, convention au-delà de 23 000 €, contrat d'engagement républicain, compte-rendu financier.
Délai d'obtention	Rapide ●●●○○ Long	Instruction administrative longue
Logique du financeur	L'État finance des projets contribuant à une politique publique d'intérêt général, à condition qu'ils répondent aux objectifs du dispositif et respectent les exigences réglementaires.	

03 • SUITE

SUBVENTIONS PUBLIQUES

c -Collectivités locales

Subventions attribuées par les collectivités territoriales (communes, intercommunalités, départements, régions) à des projets présentant un intérêt local.

Critère	Évaluation	Précisions
Gains potentiels	1000 € à + 50 000 € selon la collectivité et le projet	Modéré, plus élevé au niveau régional.
Durabilité	Ponctuel ●●●○○ Pluriannuel	Renouvellement non garanti, mais possible
Accès aux financeurs	Facile ●●○○○ Difficile	Interlocuteurs de proximité identifiables, formulaire Cerfa unique, ancrage local facilitant.
Efforts requis	Faibles ●●●○○ Élevés	Dossier Cerfa et compte-rendu financier ; plus léger pour les petites subventions communales.
Délai d'obtention	Rapide ●●●○○ Long	Variable selon les cycles budgétaires.
Logique du financeur	Les collectivités territoriales soutiennent des projets présentant un intérêt pour leur territoire et relevant de leurs compétences, à condition que le projet réponde aux priorités locales et que l'association maîtrise les attentes et les procédures de la collectivité.	

04 •

EMPRUNTS ET PRÊTS

Ressources financières remboursables destinées à soutenir le développement ou l'investissement.

a - Prêt bancaire

Crédit accordé par un établissement bancaire, remboursable avec intérêts sur le moyen ou long terme, pour financer des investissements durables ; sans impact sur la gouvernance, mais avec obligation de remboursement et souvent une garantie demandée.

Critère	Évaluation	Précisions
Gains potentiels	10 000 € à plusieurs centaines de milliers d'€	Dépend du projet et de la capacité de remboursement.
Durabilité	Ponctuel ●●●○○ Pluriannuel	Apport unique, mais engagement contractuel pluriannuel et relation bancaire renouvelable.
Accès aux financeurs	Facile ●●●○○ Difficile	Banques très identifiables avec un processus clair, mais octroi conditionné à l'analyse de risque et souvent à une garantie.
Efforts requis	Faibles ●●●●○ Élevés	Dossier financier, garanties et négociation.
Délai d'obtention	Rapide ●●●○○ Long	Instruction de quelques semaines à quelques mois.
Logique du financeur	La banque accorde un prêt selon une logique de maîtrise du risque et de capacité de remboursement, à condition que l'association présente des garanties suffisantes et un modèle économique solide.	

b - L'avance sur subvention : la cession Dailly

Crédit de trésorerie à court terme par lequel une banque avance à l'association le montant d'une subvention déjà notifiée, en contrepartie de la cession de cette créance (loi Dailly), dans l'attente de son versement effectif.

Critère	Évaluation	Précisions
Gains potentiels	Jusqu'au montant de la subvention notifiée (avance partielle ou totale)	N'apporte pas de ressource nouvelle : avance une recette déjà acquise.
Durabilité	Ponctuel ●○○○○ Pluriannuel	Outil de trésorerie court terme
Accès aux financeurs	Facile ●●●○○ Difficile	Mécanisme bancaire identifiable, mais conditionné à l'existence d'une subvention déjà notifiée.
Efforts requis	Faibles ●●●○○ Élevés	Convention de cession et notification ; dossier plus léger qu'un prêt.
Délai d'obtention	Rapide ●●○○○ Long	Solution rapide une fois la créance cédée à la banque.
Logique du financeur	La banque avance les fonds sur la base d'une créance publique certaine, dans une logique de sécurisation de la trésorerie, à condition que la subvention soit notifiée et que la relation bancaire soit déjà établie.	

c - L'emprunt auprès d'un adhérent

Prêt d'argent consenti à l'association par l'un de ses adhérents, formalisé par un contrat écrit (ou reconnaissance de dette), à taux zéro ou à un taux n'excédant pas les taux bancaires, validé par le conseil d'administration.

Critère	Évaluation	Précisions
Gains potentiels	Variable, généralement modeste ; quelques centaines à quelques milliers d'€	Dépend des moyens de l'adhérent prêteur.
Durabilité	Ponctuel ●○○○○ Pluriannuel	Prêt unique et remboursable, même si la relation de proximité perdure.
Accès aux financeurs	Facile ●●○○○ Difficile	Accès direct, sans comité ni analyse de risque externe ; repose sur la confiance et le réseau interne.
Efforts requis	Faibles ●●○○○ Élevés	Contrat de prêt écrit, validation en CA, déclaration fiscale au-delà de 5 000 € ; formalités légères.
Délai d'obtention	Rapide ●●○○○ Long	Pas d'instruction externe : dépend de la décision de l'adhérent et du CA.
Logique du financeur	L'adhérent prête avant tout par confiance dans le projet et dans l'association, à condition d'avoir la conviction que la gouvernance est solide et que le remboursement pourra être assuré.	

05 •

ACTIVITÉS LUCRATIVES ACCESSOIRES

Ressources générées directement par l'activité de l'association, dans le respect de son objet social.

a - Prestations et ventes de services

Recettes tirées de la vente de biens, de prestations ou de services valorisant le savoir-faire de l'association, à condition de rester accessoires (minoritaires) et de respecter la gestion désintéressée pour conserver l'exonération fiscale.

Critère	Évaluation	Précisions
Gains potentiels	Variable; jusqu'au plafond de franchise (81 051 €/an en 2026) pour rester exonéré	Les activités lucratives doivent représenter une part minoritaire du budget (<30%)
Durabilité	Ponctuel ●●●●● Pluriannuel	Ressource qui peut être récurrente, structurelle et maîtrisée en interne.
Accès aux financeurs	Facile ●●●●○ Difficile	Il faut développer une offre, un savoir-faire et une clientèle.
Efforts requis	Faibles ●●●●○ Élevés	Gestion d'une activité commerciale : offre, tarification, comptabilité, suivi du seuil fiscal, parfois TVA.
Délai d'obtention	Rapide ●●●○○ Long	Recettes continues une fois l'activité lancée, mais la montée en charge prend du temps.
Logique du financeur	Les clients ou bénéficiaires achètent un produit ou un service selon une logique de valeur et d'utilité, à condition que l'association démontre son expertise, la qualité de son offre et sa capacité à répondre au besoin.	

b - Manifestations exceptionnelles

Recettes ponctuelles issues d'événements de soutien (buvette, loto, tombola, spectacle...), dont jusqu'à six par an sont exonérées d'impôts commerciaux.

Critère	Évaluation	Précisions
Gains potentiels	Quelques centaines à quelques milliers d'€ par événement	Cumulable sur l'année.
Durabilité	Ponctuel ●●●●○ Pluriannuel	Ponctuel par nature, mais reconductible chaque année (jusqu'à 6 manifestations exonérées).
Accès aux financeurs	Facile ●●●●○ Difficile	Suppose des capacités logistiques et la mobilisation d'un public ciblé
Efforts requis	Faibles ●●●●○ Élevés	Organisation logistique, mobilisation des bénévoles, assurance et autorisations ; effort concentré ponctuellement.
Délai d'obtention	Rapide ●●○○○ Long	Recettes encaissées le jour même de l'événement.
Logique du financeur	Le public participe à un événement par envie de soutenir une cause et de partager un moment collectif, à condition que l'association sache mobiliser son réseau et proposer un événement attractif.	

MERCI DE VOTRE LECTURE

Pour aller plus loin

Envie d'approfondir le sujet ? Voici une sélection de ressources fiables et gratuites pour mieux comprendre les différents leviers de financement associatif.

Comprendre le cadre et les démarches
Associations.gouv.fr : Le portail public de référence : subventions, cotisations, dons, obligations.
associations.gouv.fr/financer-votre-association

Être accompagné
Dispositif local d'accompagnement (DLA) : accompagnement gratuit et individualisé des structures d'utilité sociale.
www.info-dla.fr

Approfondir le financement et la trésorerie
Avise : guides pratiques sur le financement, la trésorerie et le modèle économique.
www.avise.org/ressources-guide-financer

Mobiliser les financements publics dédiés
Fonds pour le développement de la vie associative : finance le fonctionnement et les projets innovants des petites et moyennes associations.
associations.gouv.fr/fonds-pour-le-deve-loppement-de-la-vie-associative-fdva

Identifier des appels à projets
Appel à projets.org : recence des opportunités de financements sur l'ensemble du territoire
www.appelaprojets.org

Carenews : média dédié à l'ESS
www.carenews.com/appels_a_projets



Ce cahier d'activité a été créé et réalisé par
Make.Org Foundation, un fonds de dotation spécialisé dans l'incubation et l'accélération de projets d'intérêt général.

contact@foundation.make.org

nos épaules et vos ailes

MAKE. ORG FOUNDATION
FONDS DE DOTATION

Coordonnées NEEVA
atoutsoleil@generali.fr
www.gpma-asso.fr
@NosEpaulesEtVosAiles

nos épaules et vos ailes