



Fédération
des acteurs de
la solidarité

Mobiliser le financement privé au service du projet social

Comprendre ses besoins de financement
et repérer les solutions possibles

Mobiliser le financement privé au service du projet social

Comprendre ses besoins de financement et repérer les solutions possibles

La Fédération a engagé durant l'été 2017 un travail d'analyse des conditions dans lesquelles le recours de ses adhérents aux financements privés était pertinent et possible. Ce travail a débouché sur la réalisation d'un guide, **Soutenir l'activité et l'innovation des acteurs de la Solidarité par l'apport de financements privés**, et de 3 fiches techniques. Le guide vise à apporter un regard global et pédagogique sur l'ensemble du sujet, les fiches ont une portée plus ciblée et opérationnelle, pour apporter des éléments favorisant l'action rapide des adhérents.

Cette fiche présente les différents besoins de financement que peuvent rencontrer les adhérents et les outils et acteurs qu'ils peuvent mobiliser pour y répondre.

I. Les financements privés : de quoi parle-t-on ?

La « recherche de financements privés » couvre en réalité deux besoins très différents qu'il faut distinguer :

- **équilibrer son budget** en s'appuyant sur des ressources privées **pour assurer l'activité** quotidienne d'accompagnement social ;
- **financer la trésorerie, le besoin en fonds de roulement et les investissements** par des outils bancaires et financiers **pour retrouver de la capacité à agir et innover.**

A. Équilibrer son budget

Comme dans l'ensemble du secteur de l'hébergement logement et de l'aide sociale, les recettes des membres sont essentiellement publiques (aux deux tiers selon l'INSEE). Elles peuvent toutefois ne pas être suffisantes pour équilibrer son budget.

Développer des recettes privées recouvre alors deux aspects.

1. Une activité de production et de vente de biens et services

C'est une des ressources traditionnelles du secteur de l'insertion par l'activité économique (IAE) mais qui ne lui est pas réservée. Rappelons d'ailleurs que les racines de l'IAE viennent notamment de l'invention des ateliers d'adaptation à la vie active (AVA) par les centres d'hébergement et de réinsertion sociale (CHRS) de la Fédération des acteurs de la solidarité dans les années 70.

À titre d'illustration, l'hébergement social et médico-social peut développer des recettes privées en mobilisant les bâtiments dont il dispose pour soutenir son activité première.

L'association Aurore développe une activité privée pour ouvrir des places d'hébergement (voir encadré).

L'association Aurore développe une activité privée pour ouvrir des places d'hébergement

L'association Aurore a développé avec l'Archipel ou les Grands Voisins, un modèle hybride consistant à louer des plateaux dans des grands ensembles immobiliers parisiens à des acteurs privés (associations, entreprises) qui permettent d'assurer la viabilité financière de plateformes d'hébergement sur ces mêmes sites.

Des adhérents ont déjà pour projet de développer des actions similaires dans d'autres villes de France. À plus petite échelle, une partie de l'immobilier des associations pourrait être dédiée à une activité hôtelière classique ou louée à des entreprises de droit commun (dans un cadre éthique compatible avec l'engagement social des associations).

2. Le recours à la générosité du public, aux donations, legs et subventions d'exploitation

L'appel aux dons et à la générosité du public est une ressource traditionnelle des très grandes associations d'envergure nationale et leur est encore largement réservée. En effet, elle nécessite une notoriété préexistante importante, un réseau relationnel développé et des moyens conséquents en matière de communication et de fonds propres pour mener des campagnes de collecte. Ainsi, le retour sur investissement d'une campagne de collecte de rue (*streetmarketing*) est de 3 ans avec une mise de fonds initiale de l'ordre du million d'euro.

Le **financement participatif** (*crowdfunding*) est une alternative très intéressante, d'ampleur plus raisonnable. Elle nécessite toutefois un investissement important, une notoriété, un réseau au moins local et un savoir-faire en communication. À défaut d'en disposer déjà ou d'investir pour réunir ces conditions, l'échec peut s'avérer dommageable (financièrement et en termes de motivation interne de l'association).

Existe également la possibilité d'obtenir **une subvention d'exploitation**, mais les retours d'expérience des mécènes (entreprises, fondations) et des associations qui ont recours au financement privé montrent son caractère exceptionnel. En effet, depuis plusieurs années, les mécènes ciblent surtout des projets spécifiques, expérimentaux ou de changements d'échelle, sur des publics identifiés et qui leur permettent de s'engager (via la co-construction, le pilotage ou le mécénat de compétence) pour dépasser une logique de portefeuille dont ils ne veulent plus.

EN CONCLUSION

Le recours aux fonds privés pour équilibrer son budget est largement ouvert aux associations mais impose une réflexion sur le **modèle associatif, la stratégie** et **l'organisation** pour créer une activité de production qui dépasse la présente fiche.

Il est à court terme plus efficace de recourir au privé pour financer des projets expérimentaux qui permettent de créer un réseau de partenaires potentiels, développer des relations de confiance dans un cadre maîtrisé. C'est sur cette base qu'il sera ensuite possible d'approfondir les relations.

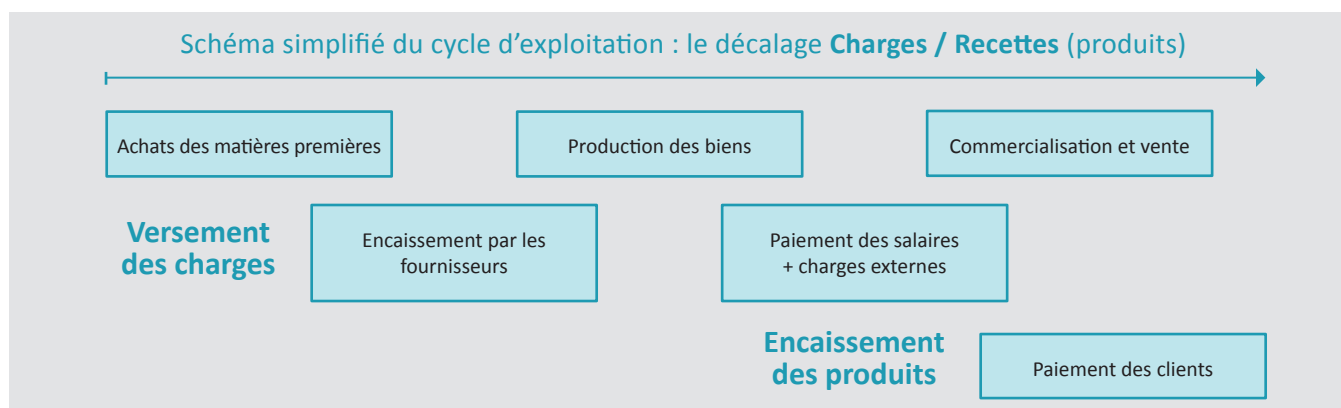
B. La trésorerie, le besoin en fonds de roulement, et l'investissement

1. La gestion de la trésorerie

Elle correspond à la nécessité de gérer **le décalage entre les dépenses** (salaires, loyers, frais de gestion) qui sont à régler tout de suite **et les recettes** (dotations, tarification, aides au poste, subventions) qui arrivent plus tard et de manière fractionnée. Il est nécessaire dans l'intervalle de temps de financer ces dépenses.

Cela peut se faire sur le fonds de roulement ou par le recours

à des instruments financiers de court terme (comme les cessions de créance en loi Dailly, très coûteuses avec des taux proches de l'usure) ou de moyen terme (par des emprunts permettant d'augmenter le fonds de roulement à des conditions plus raisonnables, par exemple : montant de l'ordre de 10 000 à 50 000 euros, taux d'intérêt de 1 à 2%, durée longue et différé de remboursement).



2. Le besoin de fonds de roulement et les fonds propres

Le fonds de roulement est constitué des **fonds dont dispose l'association pour effectuer des dépenses de court terme**. Il est constitué du montant des **fonds propres** (constitués à partir de donations, d'apports d'adhérents, des excédents éventuels des exercices précédents) et **des emprunts de moyen et long terme qui n'ont pas été utilisés** pour financer de l'achat ou la réhabilitation de bâtiments, d'équipements, et de matériel (les immobilisations).

Ce fonds de roulement est donc un « matelas » financier dont dispose l'association pour faire face aux besoins de trésorerie. Si la situation financière est équilibrée, ce fonds de roulement n'est pas consommé sur le long terme

puisque les recettes (différées) viendront compenser les dépenses réglées (immédiates).

Si le fonds de roulement ne permet pas de faire face aux besoins de trésorerie, alors il y a un besoin de fonds de roulement. Dans ce cas, il faudra soit augmenter les fonds propres, soit emprunter pour augmenter le fonds de roulement.

3. L'investissement

L'investissement est l'activité qui consiste à utiliser des fonds pour 3 finalités différentes :

- créer ou développer son activité (investissement capacitaire) : acquisition de bâtiments (par exemple pour créer des places d'hébergement), d'équipements (par exemple une caravane pour réaliser des tournées afin de dispenser des soins), de matériel (par exemple des ordinateurs), etc. ;
- maintenir l'activité à son niveau actuel (investissement de renouvellement) : réhabilitation de logements, remplacement de machines outils utilisées sur un chantier d'insertion, etc. ;
- développer des activités innovantes pour la structure (investissement en recherche et développement) : expérimentation de nouvelles activités, de nouveaux dispositifs pour répondre à des besoins nouveaux.

Les investissements peuvent être financés sur fonds propres et/ou par l'emprunt.

Contrairement à une idée reçue, investir sur fonds propres n'est pas nécessairement une bonne pratique de gestion. En effet :

- si le retour sur investissement devrait permettre de régénérer à moyen / long terme les fonds propres, à court terme cela diminue le fonds de roulement et donc peut créer un problème en trésorerie (et donc des coûts de gestion très importants s'il faut recourir à des solutions de financement type Dailly). Ainsi, emprunter permet de conserver un matelas de sécurité, de stabiliser la gestion de trésorerie et potentiellement d'éviter des frais bancaires ;
- la combinaison de fonds propres et emprunts permet de mobiliser davantage de moyens. En effet, les banquiers ou les financeurs sont rassurés par l'existence de fonds propres (signe de bonne gestion et garantie en cas de difficultés financières) et vont accorder des prêts plus importants et à moindre coût. L'absence de fonds propres aura l'effet inverse et ne permettra pas d'emprunter.

De manière générale, mieux vaut amorcer une expérimentation par emprunt, quitte à mobiliser ses fonds propres si celle-ci ne donnait pas le retour sur investissement attendu. Dans cette hypothèse, le résultat est identique à l'usage direct des fonds propres mais en cas de succès de l'expérimentation (dont le financement pourra par exemple être relayé par la puissance publique) l'association aura bénéficié d'un matelas de sécurité et de fonds supplémentaires pour d'autres financements.

II. Quelles solutions pour quels besoins ?

Note liminaire : cf. page suivante. Les financeurs solidaires cités à titre d'illustration proposent des produits qui combinent taux d'intérêt bas (moins de 2%) et ouverture aux associations. Il existe davantage de financeurs solidaires dont il est possible de trouver des présentations sur internet notamment, la partie III liste un certain nombre de ressources à cet effet.

A. Equilibrer son budget, régler ses charges

BESOINS	SOLUTIONS	PARTENAIRES RESSOURCES (EXEMPLE)
GÉNÉRER DES REVENUS D'EXPLOITATION	<p>DÉVELOPPER UNE ACTIVITÉ DE PRODUCTION ET DE VENTE DIRECTEMENT OU INDIRECTEMENT RELIÉE À L'ACTIVITÉ D'UTILITÉ SOCIALE</p> <p>Directement : les activités de production sont gérées (totalement ou en partie) par les personnes accompagnées à l'instar de l'IAE et des AVA ; indirectement : développement de modèles économiques hybrides qui permettent de financer l'activité d'utilité sociale par les revenus d'activités commerciales classiques (avec un cadre éthique clair).</p> <p>Il peut s'agir par exemple de la mobilisation d'un patrimoine immobilier pour le louer et utiliser les revenus de cette activité pour financer les actions d'accompagnement, ou de la création d'une entreprise classique comme les structures de l'IAE le font parfois, en complément de leur activité d'insertion.</p>	<p>Au final, il s'agit de proposer des biens ou des prestations à des personnes physiques ou morales.</p> <p>Pour développer ce type d'activités, il est nécessaire d'analyser les modèles associatif et économique de sa structure et d'étudier les opportunités de développement.</p> <p>À cet effet, il peut être pertinent de se faire aider par des acteurs extérieurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dispositif local d'accompagnement (DLA) ▪ Passerelles et compétences ▪ Chambre de commerce et d'industrie, chambre des métiers ▪ Cabinets de conseil spécialisés dans l'ESS.
	<p>DÉVELOPPER DES PARTENARIATS POUR SOUTENIR OPÉRATIONNELLEMENT LES ACTIVITÉS AVEC DES ENTREPRISES OU FONDATIONS QUI</p> <p>Financeront des activités dont elles tirent un avantage direct ;</p> <p>Ouvriront leurs marchés et leurs réseaux de clients pour mener ensemble des projets.</p> <p>Cela nécessite une recherche de partenaires privés (cf. fiche dédiée) et surtout une réflexion approfondie sur le modèle associatif, la stratégie et l'organisation.</p>	<p>Il s'agit de se rapprocher des entreprises ou fondations susceptibles d'être intéressées par les actions de l'association pour mieux les connaître et, ensuite, leur proposer des projets attractifs.</p> <p>NB : la fiche dédiée à la recherche de financements privés expose en détail une proposition de méthode.</p> <p>À cet effet, de nombreux réseaux de mécènes ou d'intermédiaires existent :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Admical ▪ Association française des fundraisers ▪ Centre français des fonds et fondations ▪ Fondation de France <p>Les réseaux d'acteurs économiques locaux et les représentants des organisations patronales peuvent également être une ressource pour identifier des entreprises susceptibles de financer l'action de l'association sous forme de mécénat ou de construire avec elles des activités économiques (exemple du Samu Social de Paris et d'Indigo).</p>
OBTENIR DES FONDS PRIVÉS SANS CONTREPARTIE	<p>MÉCÉNAT MONÉTAIRE « NON FLÉCHÉ »</p> <p>Il s'agit ici de mécénat monétaire (similaire aux subventions d'exploitation ou d'équilibre des financeurs publics). Toutefois, ce type de subvention est rare, les entreprises et fondations souhaitant de plus en plus financer des expérimentations sur une durée d'un à trois ans.</p>	
	<p>APPEL À LA GÉNÉROSITÉ DU PUBLIC ET CROWDFUNDING</p> <p>L'appel à la générosité du public via des campagnes de collecte ou le recours au crowdfunding permet de recevoir des dons de particuliers et fait partie intégrante du modèle économique de certaines associations ou fondations. Toutefois, l'exigence en matière de notoriété préalable, de réseau relationnel, de savoir-faire communicationnel, d'investissement initial et de délais avant retour sur investissement réserve ce canal de financement à un nombre restreint d'acteurs.</p>	

B. Financer sa trésorerie, son besoin en fonds de roulement, et ses investissements









BESOINS	SOLUTIONS	PARTENAIRES RESSOURCES (EXEMPLE)
TRÉSORERIE À COURT TERME	<p>TOLÉRANCE BANCAIRE</p> <p>La banque va accepter d'honorer un chèque ou un prélèvement alors que l'association ne dispose pas de fonds suffisants sur son compte courant, un taux d'intérêt (souvent élevé) est alors appliqué au montant négatif.</p>	<p>Banques classiques</p> <p>BPI France 🔗</p> <p>Banques solidaires (exemples) :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Crédit Coopératif ▪ La Nef 🔗 ▪ Caisse-Solidaire <p>Des financeurs solidaires offrant des produits adaptés, par exemple :</p>
	<p>DÉCOUVERT AUTORISÉ</p> <p>Il s'agit d'une position débitrice sur le compte courant autorisée pour une durée n'excédant jamais 90 jours. Le découvert permanent n'est pas possible.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ France Active 🔗
	<p>FACILITÉ DE CAISSE</p> <p>Autorisation d'être en position débitrice pendant quelques jours par mois (avec un taux d'intérêt adapté, plus faible que dans les cas précédents).</p>	
	<p>CESSIONS DE CRÉANCE</p> <p>Ce sont des services proposés par la banque qui permettent d'obtenir de manière anticipée des fonds équivalents aux montants de créances (par exemple des subventions publiques) qui seront versées ultérieurement.</p> <p>Ces deux types de dispositifs ont des modalités et conditions différentes. Toutefois, le taux d'intérêt appliqué est assez élevé (supérieur au taux du découvert, variant généralement autour de 7% et allant jusqu'au taux de l'usure).</p>	
	<p>AUTRES PRÊTS COURTS TERMES</p> <p>D'autres prêts, moins courants, existent pour financer l'activité, notamment le crédit de préfinancement de marchés publics. Les autres formes sont moins intéressantes pour les associations (crédits sur stock gagé, sur créances nées à l'étranger, etc.)</p>	
INVESTISSEMENTS EXCLUSIVEMENT	<p>SUBVENTIONS D'INVESTISSEMENT</p> <p>Les subventions d'investissement sont le vecteur principal de financement des fondations et des entreprises dans le cadre du mécénat financier. Il s'agit de fonds mis à disposition de manière ponctuelle et définitive des associations et très proches des subventions publiques pour des expérimentations ou le développement d'activités bien spécifiques.</p> <p>À l'instar des subventions publiques, leur attribution est souvent encadrée par des obligations de gestion, de reporting ainsi que de communication.</p>	<p>Les entreprises et Fondations.</p> <p>Certaines structures constituent des « portes d'entrée » vers les fondations et entreprises mécènes :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Centre français des fonds et fondations ▪ Fondation de France
	<p>CONTRATS À IMPACT SOCIAL</p>	<p>Pas d'acteurs dédiés, chaque projet est spécifique. De manière générale, les CIS restent encore très expérimentaux.</p>

B. Financer sa trésorerie, son besoin en fonds de roulement, et ses investissements (suite...)

BESOINS	SOLUTIONS	PARTENAIRES RESSOURCES (EXEMPLE)
BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT OU INVESTISSEMENTS	<p>PRÊTS BANCAIRES DE MOYEN ET LONG TERMES</p> <p>Il s'agit du prêt bancaire classique de moyen terme (entre 2 et 10 ans) et de long terme (supérieurs à 10 ans). Ils sont remboursables mensuellement et leurs taux et durées varient en fonction des projets et de la négociation avec les banquiers.</p> <p>S'ils sont en 2017 très peu coûteux (taux d'intérêt de moins de 1,5%), ils ne sont pas pour autant aisément octroyés par les banques qui connaissent mal les modèles économiques associatifs et « surpondèrent » le risque de défaut de paiement des associations.</p> <p>Les banques solidaires (banques construites autour de principes et selon des formes juridiques propres à l'économie sociale et solidaire) ou BPI France sont davantage sensibilisées aux particularités et besoins des associations.</p>	<p>Banques classiques</p> <p>BPI France 🔗</p> <p>Banques solidaires (exemples) :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Crédit Coopératif ▪ La Nef 🔗
	<p>GARANTIES BANCAIRES</p> <p>Les garanties bancaires ne sont pas des solutions de financement mais permettent d'obtenir des crédits à des conditions acceptables (par exemple sans engagement personnel sur ses fonds de la part du président de l'association). Elles sont l'engagement par un tiers de rembourser une partie du crédit si l'association fait défaut. Cela contribue à augmenter la confiance de la banque (autrement dit à diminuer le risque perçu).</p> <p>Elles complètent de manière efficace un prêt classique en contribuant fortement à lever les réticences des réseaux bancaires généralistes.</p>	<p>BPI France</p> <p>Certains financeurs solidaires (exemples) :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ France Active 🔗 ▪ SOGAMA 🔗 <p>SOLIFAP 🔗 (pour le secteur AHI)</p>
	<p>PRÊTS PARTICIPATIFS</p> <p>Le prêt participatif est un instrument de crédit particulier, à ne pas confondre avec le financement participatif des particuliers (crowdfunding).</p> <p>Il est en outre assimilable en comptabilité à des fonds propres. Ce qui signifie qu'une association qui aurait recours à un prêt participatif pourra par la suite présenter à ces investisseurs l'existence de fonds propres et répondre ainsi aux exigences de fonds propres de certains partenaires potentiels, notamment les banques.</p>	<p>Certains financeurs solidaires (exemples) :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ SIFA 🔗 (France Active) ▪ SOLIFAP 🔗 (pour le secteur AHI)
	<p>BILLET À ORDRE</p> <p>Le billet est un écrit par lequel l'association (le « souscripteur ») s'engage à payer une somme à son financeur à une échéance donnée. Ainsi, c'est l'association qui l'émet et le transmet au partenaire financier en contrepartie de mise à disposition de fonds.</p> <p>Cette modalité est en pratique peu employée sauf par certains financeurs solidaires qui y recourent pour des raisons d'obligation liés à la nature des fonds qu'ils gèrent (épargne salariale solidaire) à des taux variant entre 1 et 2,5%.</p> <p>Elle présente l'avantage d'être simple et rapide à mettre en œuvre.</p>	<p>Certains financeurs solidaires (exemples) :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ECOFI Investissements 🔗 (fonds d'investissement du Crédit Coopératif) <p>FCPIED (Fonds d'investissement de Mirova, pôle dédié de Natixis Asset Management)</p>

III. Pour aller plus loin

A. Les ressources internet et documentaires

BESOINS	SOLUTIONS	PARTENAIRES RESSOURCES (EXEMPLE)
ANALYSE DES BESOINS ÉCONOMIQUES ET FINANCIERS		
GUIDE DES MÉCÈNES ET ASSOCIATIONS 	FRANCE ACTIVE 	Guide sur les besoins de financements et la lecture des documents financiers des associations. Ce guide est à destination des mécènes mais il permet d'appréhender du point de vue extérieur le sujet et d'identifier les points clés en matière de financement de la part d'un mécène.
ENTREPRISES ET FONDATIONS		
GUIDE DES FONDATIONS 	CRESS NORD-PAS-DE-CALAIS 	Document de 2010 mais qui est encore pertinent. Il comprend un annuaire des fondations ainsi que des conseils méthodologiques dans la préparation des dossiers de demande de financements.
BANQUES		
GUIDES « BANQUES ET ASSOCIATIONS » 	FRANCE ACTIVE 	Document de 2010 mais qui est encore pertinent. Il comprend un annuaire des fondations ainsi que des conseils méthodologiques dans la préparation des dossiers de demande de financements.
FINANCEURS SOLIDAIRES		
GUIDE « LES ACTEURS DU FINANCEMENT SOLIDAIRE ET LEUR RÉPONSE AUX BESOINS DE FINANCEMENT DES ASSOCIATIONS ET ENTREPRISES À FORTE UTILITÉ SOCIALE » 	FINANSOL 	Guide présentant les financeurs solidaires. Il a la particularité de présenter des exemples concrets de financement d'associations (dont des adhérents de la Fédération) de différentes tailles.

B. Les acteurs

RESSOURCE	AUTEUR	DESCRIPTION
PANORAMA GLOBAL (financier, accompagnateur)	http://www.avise.org/annuaire-des-acteurs	Panorama des acteurs de l'accompagnement et du financement des associations (édité par l'Avise)
FINANCEURS		
FINANCEURS SOLIDAIRES : panorama de plusieurs financeurs potentiels	PARTENAIRES FINANCIERS DU PIA	Fiches synthétiques présentant les financeurs solidaires (activité, cibles, produits) associés au PIA ESS. Ce document permet d'avoir au niveau national et régional une vision assez claire d'un premier panel complet de financeurs
	SITE SOLFIA	Panorama de l'ensemble des acteurs du financement par régions. Le site date de 2013 mais beaucoup de ses informations et contacts restent d'actualité
BANQUES SOLIDAIRES : banques spécialisées dans l'ESS	CRÉDIT COOPÉRATIF	Ces banques, créées autour de projets à vocation sociale et au bénéfice des acteurs de l'économie sociale et solidaire, offrent l'avantage de connaître les associations, leurs modèles et leurs métiers
	LA NEF	
	CAISSE SOLIDAIRE	
	SOGAMA	
FRANCE ACTIVE : réseau de financement dédié à l'entrepreneur local créateur d'emploi et aux structures de l'ESS	FRANCE ACTIVE	France Active est un réseau de financement solidaire. Il propose des financements (prêts, garanties bancaires, investissement en capital) et un accompagnement financier aux entrepreneurs sociaux (dont les associations) et aux personnes en difficulté. Sa connaissance des associations et ses produits très adaptés à leurs besoins en fait un acteur important
ADMICAL : association d'entreprises mécènes	SITE D'ADMICAL	Admical promeut le mécénat d'entreprise et permet de comprendre les objectifs et stratégies des entreprises. Il existe également un agenda d'évènements mais plutôt à destination des mécènes
CENTRE FRANÇAIS DES FONDS ET FONDATIONS : association de fonds et fondations (de personnes comme d'entreprises)	SITE DU CENTRE FRANÇAIS DES FONDS ET FONDATIONS	Le CFF met notamment à disposition des ressources, organise des évènements et gère un annuaire des fonds et fondations
FONDATION DE FRANCE : fondation abritant des fondations de mécènes privés	SITE DE LA FONDATION DE FRANCE	La Fondation de France favorise le développement de la philanthropie. Elle mène également des actions en propre : aide aux personnes vulnérables, développement de la connaissance et environnement

B. Les acteurs (suite...)

RESSOURCE	AUTEUR	DESCRIPTION
ACCOMPAGNEMENT		
LE DISPOSITIF LOCAL D'ACCOMPAGNEMENT (DLA) : financeur, accompagnateur	SITE DU DLA 🔗	Le Dispositif local d'accompagnement propose un accompagnement aux associations employeuses (notamment AHI et IAE) pour développer leurs activités, les aider à se consolider et créer ou pérenniser des emplois
PASSERELLES ET COMPÉTENCES : financeur, accompagnateur	SITE DE PASSERELLES ET COMPÉTENCES 🔗	Passerelles et Compétences est une association qui met en relation les associations et des bénévoles disposés à contribuer sous forme de mécénat de compétence. Ainsi, les associations peuvent disposer ponctuellement de savoir-faire, par exemple sur leurs modèles associatif et économique, leur organisation et leur développement
ASSOCIATION FRANÇAISE DES FUNDRAISERS : financeur, accompagnateur	SITE DE L'ASSOCIATION FRANÇAISE DES FUNDRAISERS 🔗	Le site explique le métier de <i>fundraisers</i> ou « collecteur de fonds » (qui sont les intermédiaires entre les associations et les personnes physiques ou morales – entreprises, fondations – susceptibles de donner des fonds). L'association maintient notamment un annuaire des prestataires et cabinets de conseil susceptibles d'intéresser les associations dans leur recherche de fonds. Enfin, elle organise des événements et rencontres qui permettent de développer un réseau et des compétences

Lire aussi :

Le guide *Soutenir l'activité et l'innovation des acteurs de la Solidarité par l'apport de financements privés*

La fiche : *Mobiliser le financement privé au service du projet social : Comment faire ?*

La fiche : *Mobiliser le financement privé au service du projet social : Pourquoi ?*



Cette action est cofinancée par l'Union Européenne

Dans le cadre du PON « Emploi et inclusion »



Direction générale de la cohésion sociale
Délégation générale à l'emploi et à la formation professionnelle

