

Compte-rendu webinaire

“La recherche de fonds privés dans le monde associatif : retours d’expérience, difficultés et bonnes pratiques”

Intervenants : François Gicqueau (Campus de la Transition - responsable des partenariats), Tilen Martin (Yes We Camp - responsable des partenariats).

Organisation : Juliette Peres, Hugo Juillard, Pauline Kieffert, association InCitu (Initiatives Citoyennes pour une Transition des Usages) - projet “Vers des communs de gestion associative”

Date : 26/06/2023

Participants : [Lien tableau de présence](#)

Présentation des intervenants : Pour quelles structures travaillent-ils ? Quelles formations ont-ils suivies ? Comment devient-on fundraiser ?

Tilen Martin est responsable des partenariats pour [Yes We Camp](#), une association marseillaise qui fête ses 10 ans cette année et dont l’objet est la mise à disposition et la gestion d’espaces communs au service de projets inventifs et porteurs de sens (solidarité, entrepreneuriat, restauration). L’association gère actuellement sept lieux répartis entre Marseille et Paris (ex. : cantine de [Césure](#) à Paris). Une partie de son activité repose également sur l’essaimage de ses pratiques à travers l’accompagnement de collectifs et collectivités dans le montage de projet d’espaces communs et un diplôme universitaire.

Tilen a une formation d’urbaniste et s’est formée au métier de responsable des partenariats “sur le tas”. Elle coordonne, aujourd’hui, la recherche de fonds publics et privés pour les besoins des sept sites de l’association.

En 2023, le budget de l’association s’élève à 5 millions d’euros, financé au deux tiers par des recettes d’activité - le tiers restant provenant de subventions (dont 95% de subventions publiques). Les financements privés proviennent majoritairement de la Fondation de France dans le cadre de plusieurs programmes (ACDC et Inventer Demain notamment). Etant donné la proportion des recettes d’activité dans le budget, l’association YWC n’est pas éligible au régime du mécénat¹.

L’association a, par conséquent, décidé de la création d’un fonds de dotation² fin 2019, dans l’objectif de capter des fonds privés destinés à financer des dépenses de projets d’intérêt général portées par

¹ Elle ne peut donc pas obtenir le rescrit fiscal qui permet à une association d’émettre des reçus fiscaux et aux donateurs privés de défiscaliser leur don.

² Un fonds de dotation est un organisme de mécénat, à but non lucratif, qui reçoit et capitalise des dons pour réaliser une œuvre ou une mission d’intérêt général.

Partenaires



Financeurs



l'association YWC et ses partenaires (avec possibilité d'élargir le cercle de bénéficiaires, à terme). Notons que, si le fonds de dotation a été créé par l'association, il existe deux conseils d'administration et des comptes bien distincts. S'agissant de deux structures juridiques à part entière, le fonds de dotation ne finance pas l'association. Il prend en charge des dépenses d'activités développées sur les espaces communs où intervient l'association YWC (achats, prestations de service etc) rentrant dans les axes d'intervention du fonds de dotation.

L'objectif de ce fonds, résumé Tilen, est de *“soutenir et développer directement ou indirectement des espaces collaboratifs, innovants et inclusifs, ouverts à tous les publics, temporaires ou pérennes”*. Il permet de financer des activités mises en œuvre sur les projets où intervient YWC, réalisées seul ou en partenariat. En 2020-2021 la crise du COVID a coïncidé avec d'importantes levées de fonds (environ 65000 euros par an) auprès de fondations d'entreprises (L'Occitane, Vinci, Ekibio, etc.), à destination principalement de projets d'aide alimentaire. En 2023 la situation n'est plus la même et le fonds doit s'adapter en multipliant les sources de financement et les modes de mécénat (recours au mécénat de compétences, notamment).

François Gicqueau est responsable des partenariats pour le [Campus de la Transition](#), un centre de formation à la transition écologique dédié principalement aux étudiants issus de grandes écoles de commerce, écoles d'ingénieurs et universités, et à leurs enseignants. Le centre, hébergé dans un château situé au sud de l'Île de France et restauré pour l'occasion, forme également des professionnels et des collectivités selon une méthode pédagogique d'immersion développée avec des enseignants chercheurs.

François a travaillé sept ans dans la grande distribution comme business developer avant de choisir de mettre ses compétences au service d'une structure engagée dans la transition écologique. Il quittera son poste au Campus de la Transition en juillet pour rejoindre [Reclaim Finance](#), une association qui lutte contre les investissements dans les énergies fossiles provenant du secteur financier.

Le Campus de la Transition a été fondé par [Cécile Renouard](#), sœur de l'Assomption et enseignante chercheuse à l'Essec et Mines Paristech (entre autres) qui a pu, au travers de ses nombreux réseaux (philanthropie chrétienne et fondations d'entreprises) lever rapidement des fonds pour investir dans la restauration du château et des jardins.

En dehors des frais d'investissement, le budget annuel de l'association s'élève à 1,5 million d'euros, financé à hauteur de 40% par les recettes d'activité (formation, hôtellerie³) complété par 60% de subventions privées. Sur les 900 000 euros de fonds privés, une large majorité (les deux tiers) provient de congrégations religieuses. Le reste provient de la Fondation de France, dans le cadre du programme “Inventer demain”, et de quelques fondations d'entreprises - quoiqu'elles soient plus délicates à solliciter (budget faible et souvent planifié une ou plusieurs années à l'avance).

³ Le Campus forme environ 1000 personnes par an, dont 800 étudiants, 100 enseignants et 100 professionnels issus d'entreprises ou de collectivités, et il accueille 1000 visiteurs supplémentaires à l'occasion de différents événements.

Partenaires



Financeurs



Eligibilité au mécénat : Quel est l'intérêt d'obtenir un rescrit fiscal ? De créer un fonds de dotation ?

Pour pouvoir éditer des reçus fiscaux, il faut demander un rescrit à l'administration fiscale. Cette validation par les autorités publiques est le meilleur moyen de sécuriser l'émission de reçus fiscaux pour permettre aux donateurs de défiscaliser leurs dons. Pourtant, beaucoup d'associations n'en font pas la demande officielle et émettent des reçus fiscaux (à leurs risques en cas de contrôle), car en cas de refus, elles seraient considérées comme n'entrant pas dans le champ de l'intérêt général. Quoique les règles pour obtenir un rescrit fiscal soient claires, les critères d'appréciation sont dépendants de l'interlocuteur départemental. Ceci explique la frilosité de beaucoup d'associations à entamer les démarches. Certaines préfèrent sécuriser l'émission des reçus fiscaux en faisant appel à un conseiller fiscaliste pour avoir un argumentaire prêt en cas de contrôle par l'administration.

Dans le cas de Yes We Camp, le doute n'existe pas, l'association n'est pas éligible au régime fiscal du mécénat en raison car la part des recettes d'activité dans son budget est majoritaire - d'où la création d'un fonds de dotation, considéré d'intérêt général par ses statuts. Ce dernier permet à l'association Yes We Camp de soutenir financièrement ses projets. Sabine Becard du Paysan Urbain (Chantier d'Insertion partenaire de Yes We Camp) témoigne : *"le fonds de dotation YWC a capté des fonds auprès de la fondation AG2R, puis a reversé une contribution à Paysan Urbain dans le cadre du projet de l'Auberge Marseillaise mené avec l'association YWC"*. Le fonds de dotation finance environ 1% des activités mises en place sur les espaces communs de l'association.

Le recours à un fonds de dotation est fréquent chez les Tiers-Lieux, pour les raisons de composition budgétaire évoquées précédemment (part importante des recettes d'activités).

De son côté, le Campus de la transition n'a pas encore demandé de rescrit fiscal à l'administration (ils se lancent tout juste dans les démarches), mais émet déjà des reçus fiscaux. François concède que l'association prend un risque - même s'il est assumé - en considérant que leur activité est d'intérêt général sans être officiellement reconnu comme tel par les impôts : *"C'est à double tranchant car si on n'est pas reconnu d'intérêt général à deux reprises, on ne peut plus déposer de dossier et on est considéré comme ayant une activité appartenant au champ concurrentiel"*.

Le Campus de la Transition ne possède pas encore de fonds de dotation, mais réfléchit à en créer un pour accéder plus facilement aux fonds privés. En effet, un fonds de dotation est relativement simple à mettre en place dans un délai court. Contrairement à une association, il s'agit d'un outil dédié à la collecte de fonds, avec une comptabilité distincte. D'une certaine manière, cet outil permet de "stocker" les fonds pour les libérer ensuite en fonction des besoins.

Par ailleurs, contrairement à une fondation, un fonds de dotation peut être administré par la même gouvernance que celle de l'association. Il serait donc pratiquement impossible pour une association de créer une Fondation, pour des questions de gouvernance. Autre avantage du fonds de dotation :

Partenaires



Financeurs



la possibilité de ne cibler qu'un seul bénéficiaire (par exemple l'association à l'origine de sa création), contrairement à la fondation qui doit multiplier les bénéficiaires.

Objet du financement : Que financent les mécènes ?

De manière générale, Tilen explique que les mécènes cherchent à financer une thématique et un public bien précis. Elle prend pour exemple [L'Auberge Marseillaise](#), qui a pour objet l'accueil de femmes et de leurs enfants en situation de vulnérabilité. Il s'agit du projet qui a reçu le plus important soutien de la part du fonds de dotation Yes We Camp, ce que Tilen explique facilement : *"On a un public bien identifié, ce qui simplifie le discours, facilite la communication et la compréhension du projet par les mécènes"*. Par ailleurs, Tilen note qu'il existe des tendances qui favorisent certaines thématiques, certains publics d'avantages que d'autres à un moment donné : par exemple l'aide aux femmes en situation de précarité.

Pour François, il n'est pas toujours facile d'expliquer le projet du Campus de la Transition, complexe et intangible. Il faut faire un effort de simplification.

Porter un projet dont la thématique est valorisée par le financeur n'est pas toujours suffisant. Il faut simplifier le récit pour le rendre rapidement intelligible et, parfois, savoir tourner le projet pour le faire correspondre à ce que recherche le financeur. François souligne que l'appui d'un consultant en fundraising pour travailler la démarche - élaborer une vision à 3 ans, travailler une stratégie, un discours - peut-être utile : *"quand on fait partie de l'association, on a l'impression que le message est clair, mais pour un mécène, c'est très important de simplifier et de travailler le discours"*. Attention, toutefois, à ne pas multiplier les discours pour un même projet, au risque de complexifier ensuite le suivi et la justification des réalisations auprès des financeurs.

Le mécène doit pouvoir identifier le projet dès le premier contact et ne jamais se noyer dans l'information : *"un message, une information, une proposition"* résume Tilen.

Relation avec les mécènes : comment choisir, approcher, accrocher et fidéliser un mécène ?

Avant d'entamer une démarche de fundraising, certaines associations ont besoin de définir collectivement un cadre éthique pour baliser les partenariats acceptables ou non avec les potentiels mécènes. Cette pratique n'est pas systématique. Le fonds de dotation Yes We Camp n'a pas encore de charte éthique : *"On a la volonté de le faire, mais pour cela, il faut définir les critères opérationnels"*. Les difficultés actuellement rencontrées par les associations pour se financer expliquent, selon elle, une plus grande ouverture d'esprit quant à l'origine des fonds.

Partenaires



Financeurs



François précise que la définition d'une ligne rouge est, en revanche, nécessaire pour que la source des financements ne rentre pas en conflit avec l'objet même de l'association (ex. : un financement de Reclaim Finance, qui lutte contre les investissements bancaires dans les énergies fossiles, par Total serait absolument impossible).

Une fois établie cette ligne rouge, il reste à identifier, parmi les financeurs compatibles, ceux qui seraient potentiellement intéressés par l'activité de l'association et à les convaincre.

François recommande de rejoindre au Club 1% pour la planète qui fournit une liste de mécènes par région et qui permet, chaque année (sur pré-sélection), à plusieurs associations de venir pitcher devant un parterre de mécènes : *"Cela a été pour nous une porte d'entrée vers la Fondation Lemarchand et le FICUS : fonds de dotation actionnaire de l'entreprise Compagnie Léa Nature"*. La Fondation de France est également un bon relai de contacts auprès d'autres mécènes.

Dans le cas des associations très locales, François conseille de viser des entreprises locales, même si cela demande un effort de qualification supplémentaire, car les chances de succès seront plus importantes qu'en se positionnant sur de gros appels à projets nationaux où la concurrence est forte. Pour maintenir une veille permanente, Tilen recommande de s'abonner à beaucoup de newsletters et de s'appuyer sur les discussions informelles entre associations pour échanger des contacts, conseils, etc.

Le ciblage de potentiels financeurs, au même titre que la prospection commerciale, exige une phase préparatoire particulièrement chronophage. Le pourcentage de transformation est faible, c'est un travail *a priori* ingrat et il est parfois difficile de rester motivé.

La relation construite avec le mécène doit être maintenue une fois le financement obtenu. François explique que la gestion de la relation partenariale représente environ 50% de son travail. Il est essentiel de maintenir les mécènes informés, en leur transmettant newsletters, reportings et tous documents qui leur permettent de suivre l'actualité de l'association. Par ailleurs, les visites de terrain sont très appréciées : c'est la clé de la fidélisation, conclut François.

Partenaires



Financeurs



Ressources partagées :

- [Formations sur l'accès aux financements de Coordination SUD](#)
- [Liste des associations financées dans le programme Inventer Demain \(se termine en 2025\)](#)
- [En savoir plus sur le rescrit fiscal](#)

Etudes et ressources sur le financement privés des associations :

- <https://en-communs.incitu.org/>
- <https://en-communs.incitu.org/?LeveeDeFondsAupresDeStructuresPriveesR/iframe>
- <https://institut-isbl.fr/fonds-de-dotation-crees-association-precautions-a-prendre-matieres-de-flux-financiers-gouvernance-partagee-2/>
- <https://www.coordinationsud.org/document-ressource/financements-accessibles-aux-ong-francaises-enjeux-et-recommandations/>

Liste de fondations et financements :

- <https://acegaa.org/225-fondations-d-entreprise>
- https://www.centre-francais-fondations.org/annuaire-des-fonds-et-fondations/?utm_campaign=Newsletter%20mensuel%20membres&utm_medium=email&_hsmi=257129985&_hsenc=p2ANqtz-92gA-1Fj7ZGJhzL_SnHsjAyoCCooXEaCmZnynhgZcTEI2BpXjmM0pgsU-zkfJw-CoPwVHmW7YIOTKGJstgTT_XoNUEhg-K9t1wP1QVGE-2TyCSGbs&utm_content=257129985&utm_source=hs_email
- <https://www.coordinationsud.org/financements/>
- <https://aides-territoires.beta.gouv.fr>
- <http://www.appelaprojets.org/>
- <https://www.associations.gouv.fr/les-appels-a-projets-de-l-etat.html>
- <https://francetierslieux.aides-territoires.beta.gouv.fr/>
- <https://acegaa.org/225-fondations-d-entreprise>
- https://padlet.com/mouvement_asso_occitanie/h8vfslc3e20q046
- https://www.carenews.com/appels_a_projets
- https://drive.google.com/file/d/1DhUAejmE_s3hNTPZ6p0IQkJ2-oWewRU4/view?usp=sharing

Partenaires



Financeurs

