

Compte-rendu Rencontre Solidaire

Les financements publics et privés des projets solidaires

26 mai 2010

Humanis, 23 rue Wodli 67000 STRASBOURG

Intervenants

Marie-Laure LAGIER	Conseil Général du Bas-Rhin
Fabienne POCHART	Ville de Strasbourg
Eric CHARTON	Directeur de l'association Rhin Vivant et membre du Club CIMESS (Carrefour Inter-Mécénat pour l'Economie Sociale et Solidaire)

Objectif de la rencontre

- Faire connaître la politique des collectivités publiques en matière des projets de solidarité internationale
- Conditions d'obtention des financements publics : éligibilité, éléments à fournir, instruction des dossiers, zones d'intervention
- Faire connaître les différentes formes existantes de partenariats associations/entreprises
- Savoir comment engager « sur le terrain » une relation de partenariat et la pérenniser

Intervention de Marie-Laure LAGIER, Conseil Général du Bas-Rhin

Critères d'éligibilité

Les financements du Conseil Général sont réservés aux projets des associations Bas-Rhinoises.

Le projet doit être clairement identifiable, structurant et s'inscrire dans la durée. Par conséquent, l'aide humanitaire d'urgence ne peut pas faire l'objet d'une demande de financement. Les projets individuels, ponctuels ou de rencontre interculturelle ne sont pas éligibles non plus.

Le financement ne doit en aucun être destiné aux frais de fonctionnement de la structure qui sollicite un financement.

Le projet, pour être retenu, doit reposer sur un partenariat local directement sur le lieu d'intervention qui assurera la pérennité de l'action.

Le coût du projet ne doit pas dépasser 100 000 euros. Le financement de chaque projet par le Conseil Général est plafonné à 5 000 euros, sauf exception.

Le montant du financement publique alloué ne peut pas dépasser 50% du coût total du projet.

La présentation du dossier

Le dossier doit obligatoirement comporter le bilan financier de l'association de l'année écoulée et un budget prévisionnel du projet.

Dans l'idéal, l'association joindra un devis détaillé de son projet. Si le devis devait changer après le dépôt du dossier au Conseil Général, il faut prévenir la personne référente qui est Mme Marzena ECKERLÉ.

A partir de septembre/octobre 2010, le dossier de demande de subvention pour 2011 sera téléchargeable sur :

<http://www.bas-rhin.fr/guides-des-aides/aides-fonds-de-soutien-aux-projets-de-solidarite-internationale-des-associations-bas-rhinoises?StartIndex=96>

Un formulaire CERFA peut également être joint au dossier, mais il ne pourra en aucun cas remplacer le dossier fourni par le Conseil Général du Bas-Rhin.

Traitement des demandes de financement

Les commissions d'étude des dossiers ont lieu entre février et avril. Si le dossier est complet, il sera traité en 2 ou 3 mois. Dans le cas contraire, le Conseil Général vous demandera de compléter votre dossier, ce qui ralentira son traitement.

Zones d'intervention concernée

Le projet doit impérativement concerner un pays en voie de développement. Les financements sont accordés en priorité aux associations intervenant dans les régions partenaires du Conseil Général à Madagascar (Boeny et Betsiboka) ou dans une région partenaires de l'IRCOD (Institut régional de coopération développement).

Les projets d'intervention dans d'autres régions peuvent néanmoins faire l'objet d'une demande de financement.

Le site internet du Conseil Général du Bas-Rhin présente l'ensemble des critères d'éligibilité des projets et quelques exemples de projets solidaires soutenus par le département :

<http://www.bas-rhin.fr/s-ouvrir-a-l-international/trouver-un-financement-soutien-aux-projets-de-solidarite-internationale>

Intervention de Fabienne POCHART, Ville de Strasbourg

Depuis 2003, la Ville de Strasbourg a mis en place un dispositif permettant de soutenir financièrement les initiatives de solidarité internationale dans les pays en développement portés par des associations strasbourgeoises. Depuis cette date, 70% des projets financés par la Ville concernent l'Afrique Noire et le Maghreb. Toutes les thématiques sont recevables, mais les projets portant sur la sécurité alimentaire sont actuellement privilégiés.

Les subventions de la Ville de Strasbourg sont réservées aux associations domiciliées dans la Communauté Urbaine de Strasbourg.

Zones d'intervention

La Ville n'a pas défini de zones géographiques prioritaires. Elle coopère déjà avec plusieurs villes du Sud et du bassin méditerranéen : Fès au Maroc, Douala au Cameroun,

et Jacmel en Haïti. La Ville a aussi établi une coopération technique avec Bamako dans les domaines des transports urbains, de la culture et de l'assainissement.

Constitution du dossier

La sélection des projets se fait sur la base d'appels d'offres qui sont lancés au début du mois de février et sont clos le 1^{er} avril de chaque année.

Le Conseil Municipal délibère sur la recevabilité des projets au début du mois de juin.

Si la décision du Conseil Municipal est positive, la mise en œuvre du projet doit débuter au plus tard dans les trois mois.

Un bilan des actions, accompagné de justificatifs des dépenses, doit être envoyé à l'issue du projet.

Conditions d'attribution

L'action doit porter sur un pays en voie de développement, à l'exclusion des nouveaux et futurs pays membres de l'Union Européenne.

La présence sur le lieu d'intervention d'un partenaire fiable et identifié est exigée.

Les projets individuels, études de faisabilité, échanges culturels, stages, voyages, découverte ou collectes de fonds sont exclus du dispositif,

Toute association siégeant à Strasbourg peut faire une demande, à condition d'envoyer le projet avant sa réalisation.

Le financement de chaque projet est plafonné à 3000 euros. La moyenne des financements alloués se situe entre 500 et 1 500 euros. La Ville de Strasbourg dispose d'une enveloppe annuelle totale de 15 000 euros à destination des projets de solidarité internationale.

Le site internet de la Ville de Strasbourg permet de télécharger le formulaire de demande de subvention, un modèle de budget et le bilan 2007 des actions soutenues par la Ville :

<http://www.strasbourg.eu/international/solidarite>

Intervention d'Eric CHARTON, Club CIMESS (Carrefour Inter-Mécénat pour l'Economie Sociale et Solidaire)

L'association en quête de financements privés doit être capable de devenir un VRP : « va rechercher des partenariats ».

Préalables nécessaires à la recherche d'un partenariat

Le partenariat d'entreprise repose avant tout sur la connaissance réciproque de l'association et de l'entreprise. Une acceptation des valeurs de l'un et de l'autre est obligatoire pour que le partenariat aboutisse. Cette acceptation passe aussi par le respect des codes vestimentaires propres au monde de l'entreprise.

Avant de chercher à financer un projet, il est impératif pour l'association de connaître quel est exactement son projet associatif. Quelqu'un qui ne connaît même pas les objets statutaires de sa propre association ne sera pas pris au sérieux. Si la gouvernance de l'association est claire, cela rassurera l'entreprise et l'incitera encore davantage à travailler avec elle.

Le premier contact est le plus difficile à établir. Il ne faut pas hésiter à utiliser au maximum son propre réseau, même si le premier relais se fait de manière indirecte. Les entreprises géographiquement voisines de l'association sont aussi une piste à exploiter. Le contact avec elle sera d'autant plus aisé qu'elle connaît sans doute déjà l'existence de l'association.

L'entretien au sein de l'entreprise

L'entretien durera rarement plus de 45 minutes, il faut donc utiliser ce temps au mieux pour convaincre de son sérieux, de ses connaissances et de ses compétences. Il faut venir à un entretien à trois personnes maximum pour garantir la convivialité des échanges et pour ne pas donner l'impression de « faire un débarquement ».

Eviter à tout prix de donner l'impression de chercher de l'argent ! C'est le meilleur moyen d'irriter un éventuel partenaire. Le représentant de l'entreprise sollicitée appréciera que l'on écoute attentivement, il fera de même en retour. C'est seulement ensuite que l'on doit mettre en avant ses compétences, ses réalisations et ses projets

Par quoi commencer ?

Ne surtout pas parler de mécénat ou de financement dès le début. Les démarches sont la plupart du temps très longues avant d'aboutir à un financement privé. Il faut prendre le temps de se connaître et se respecter mutuellement, sans quoi la prise de contact et la relation initiale n'aboutiront à rien.

On peut chercher à sensibiliser l'entreprise sur le thème de la solidarité, mais il ne faut pas être trop extrémiste sur ses opinions, sur son engagement. Il faut accepter le principe d'exception, c'est-à-dire penser ou agir, quand la situation l'exige, différemment qu'à son habitude. Il convient donc de se mettre dans un état d'esprit positif : chacun peut s'améliorer. C'est uniquement sur cette base qu'un partenariat peut émerger.

Dans tous les cas de figure, la patience est de rigueur. La naissance d'un partenariat peut prendre plusieurs mois, voire plusieurs années. Le tout est de ne pas se faire oublier, en gardant contact par le biais d'une lettre électronique d'information ou d'un message de sympathie envoyé au moment opportun.

Les différents types de partenariats

- Le partenariat de compétences : l'entreprise et l'association peuvent se retrouver sur un domaine d'intervention commun. L'une et l'autre partageront leur savoir-faire pour la réalisation de leurs objectifs.
- Le mécénat en nature : mise à disposition d'un local, de matériel, impression de cartes de visite, etc...
- Le mécénat de compétences : il s'agit de la mise à disposition pour une durée limitée d'un salarié de l'entreprise qui va apporter son expertise à l'association (ex : un comptable).
- Mécénat financier : un don d'argent.
- Les appels à projets, par le biais des Fondations d'entreprises.

Trouver les bonnes opportunités de partenariat nécessite de rester constamment à l'écoute, en prenant l'habitude, une fois par mois, de procéder à une veille informatique, de vérifier l'actualité des entreprises visées dans la presse et sur internet.

Les clubs d'entreprises peuvent être une bonne opportunité pour les associations de se faire connaître, en animant une soirée par exemple. Les différents salons professionnels sont aussi une bonne occasion de créer des contacts et développer son carnet d'adresse.

Les contreparties d'un partenariat

De manière générale, les entreprises s'attendent à ce que les associations rendent publiques leur partenariat avec elles. Les modalités sont définies par la convention partenariale qui devra être soigneusement établie. Elle devra expliquer les raisons du partenariat et surtout les détails concernant la communication de l'association (apparition du logo de l'entreprise sur le site internet de l'association par exemple).

Un partenariat n'est jamais une chose acquise définitivement. C'est pourquoi une évaluation partenariale devra être établie tous les ans afin de le pérenniser.

Si le projet a été reconnu d'intérêt général par l'Etat, il peut donner lieu à une réduction d'impôt pour l'entreprise. Une association est reconnue d'intérêt général en fonction de son domaine d'activité, de sa gestion désintéressée, de son activité non lucrative et son utilité sociale. Les associations porteuses de projets solidaires n'ont en général aucune difficulté à être reconnues comme tel. Il faut établir un rescrit fiscal auprès des autorités en vue d'obtenir un reçu.

Une association qui est parvenue à établir un partenariat, même limité, avec une entreprise aura un atout de poids lorsqu'elle fera une demande de financement publique.