

Formation Développer la stratégie financière de son association

Associations Création et reprise d'entreprise

Référence de la formation : **AS001**

Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse**

Développez votre association, en maîtrisant les éléments réglementaires et en osant faire un pas de côté au bénéfice de votre projet.



En présentiel



Accessible

Durée : **3 jours (21 heures)**

Tarif Inter : **1 470 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Mise à jour le 19 janvier 2026

Nouveauté 2025

Vous souhaitez développer l'activité de votre association tout en conciliant ce développement avec le projet de votre structure ? Osez faire un pas de côté, car changer de modèle économique n'est pas un gros mot ! Notre formatrice, forte de rencontres avec de nombreux partenaires, fondations, a construit un programme basé sur des aspects réglementaires et sur le regard d'experts. Vous aurez des outils opérationnels pour permettre de diversifier les sources de financement de votre association.

Objectifs de la formation

- Poser une réflexion sur le modèle socio-économique de son organisation
- Faire un pas de côté et oser allier développement économique et projet associatif
- Comprendre le cadre fiscal et réglementaire de la collecte de fonds
- Diversifier ses sources de financement
- Développer une stratégie et une vision stable à long terme
- Rester aligné sur la mission et le projet social de l'association

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Tout directeur / responsable ou chargé de mission / de développement salarié d'une association

Pré-requis

- Aucun

Les points forts de la formation ?

- Des conseils pratiques et des points de vigilance réglementaires
- De la théorie et des exemples pratiques
- Formation adaptée au milieu associatif

Programme de la formation

1. Cadre réglementaire et fiscalité associative

- Connaissances de base sur les lois et réglementations applicables à la collecte de fonds pour les associations
- Responsabilités légales et fiscales des associations en matière de collecte de fonds
- Identification des risques potentiels liés à la non-conformité et des mesures préventives à prendre

2. Introduction à la collecte de fonds pour les associations

- Qu'est-ce que la collecte de fonds ?
- Les chiffres clés de la collecte de fonds
- Objectifs et importance de la collecte de fonds pour les associations
- Principes éthiques et bonnes pratiques en matière de collecte de fonds

3. Les différents leviers de financement

- Financements publics
 - Adhésions/cotisations
 - Subventions
 - Appels à projets
 - Concours avec prix
 - Fonds européens
- Financements privés
 - Mécénat
 - Sponsoring
 - Crowdfunding
 - Dons
 - Appels à projets des fondations
- Les autres leviers de financement
 - Emprunts
 - Vente de produits ou de services

4. Les profils des donateurs

- Analyse des différents types de donateurs
 - Personnes morales (collectivités, État, entreprises, fondations, fonds de dotation)
 - Personnes physiques (grand public, grands donateurs)
- Segmentation des donateurs en fonction de leurs intérêts, capacités et préférences
- Utilisation de techniques de collecte de données pour créer des profils de donateurs

5. Le Business plan

- Planification Stratégique
 - Définition des objectifs financiers à court, moyen et long terme de l'association
 - Élaboration d'un plan stratégique de collecte de fonds aligné sur la mission/vision et les besoins de l'association
 - Identification des ressources nécessaires pour atteindre les objectifs financiers
- Construire une stratégie de financement opérationnel
 - Compréhension des éléments essentiels d'une proposition de financement réussie
 - Structuration d'une proposition de manière claire et concise
 - Utilisation de données et d'arguments convaincants pour soutenir la demande de financement

6. Gestion Financière Transparente

- Importance de la transparence et de l'intégrité dans la gestion des fonds collectés
- Mise en place de systèmes de comptabilité et de suivi efficaces pour assurer une utilisation responsable des ressources

7. Suivi et évaluation

- Définition d'indicateurs de performance pour évaluer l'efficacité des efforts de levée de fonds
- Collecte et analyse de données pour mesurer l'impact des activités de collecte de fonds
- Utilisation des résultats pour ajuster les stratégies et améliorer les performances future

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Exposés théoriques
Mises en pratique

Organisation

Formation en présentiel

Évaluation des connaissances

Mise en situation et/ou questionnaire

Validation de la formation

Attestation d'évaluation des acquis
Attestation de suivi de formation

Chiffres clés

93 %

de recommandation en 2024

90.5 %

de satisfaction en 2024

7266

nombre de stagiaires en 2024