



VERSAILLES

# Rencontres de la Vie Associative

11/04/2026 | Restitution complète de l'événement

## DIVERSIFICATION DES FINANCEMENTS ASSOCIATIFS

Un enjeu de développement et de pérennisation  
dans un contexte de contraintes budgétaires



Yvelines  
Le Département

Crédit Mutuel



— Maison  
des Associations  
et de l'Emploi

VERSAILLES · FR  
f X @ d in v

# Une matinée sous le signe de la solidarité, de la résilience et de l'intelligence collective au service d'une vie associative toujours en mouvement

Près de **80 représentants d'associations** étaient réunis ce samedi 11 avril 2026 à l'Hôtel de Ville de Versailles, pour échanger autour des enjeux de la diversification des financements d'activités associatives, dans un contexte national de contraintes budgétaires impactant la situation économique du secteur associatif et poussant les associations à se réinventer.

Après une introduction par **madame Sylvie Piganeau, Maire-adjointe** déléguée à la Famille, aux Associations et à la Vie des quartiers, l'[enquête sur la santé financière des associations](#), impulsée par Le Mouvement Associatif et le Réseau National des Maisons des Associations en 2025, a été présentée aux participants.

Monsieur **Sylvain Rigaud, Délégué général du RNMA**, rapporteur de cette enquête, a rappelé l'importance de documenter la situation financière des associations, pour appui aux acteurs soutenant le secteur associatif. **En 2025, près de 40% des associations françaises se disaient impactées par une baisse de leurs financements.** Cette baisse a des impacts directs et concrets : diminution voire annulation des activités, augmentation des cotisations ou de la participation des usagers, report d'investissements... Mais elle pousse également les bénévoles à **faire preuve d'innovation solidaire**. C'est ainsi que naissent de nouvelles formes de coopération, qui permettent à certaines structures de survivre - mutualisations, fusions, collaboration accrue avec d'autres associations, etc.

Afin d'explorer les différentes solutions qui existent pour financer leur activité associative et développer leurs actions, des **ateliers participatifs** ont été proposés aux associations présentes lors de cette matinée. Aux côtés d'experts, partenaires locaux de la Ville de Versailles et accompagnateurs de la vie associative, les participants ont non seulement pu repartir avec des clefs pour optimiser leur modèle économique, mais également faire le plein de bonnes pratiques partagées entre pairs.

**Le détail de chaque atelier vous est proposé sur les pages suivantes du présent document.**

Pour un accompagnement spécifique à votre association, une question, des conseils, vous pouvez prendre contact avec l'équipe de la **Maison des Associations et de l'Emploi.**

**01 30 97 29 10 | [associations@versailles.fr](mailto:associations@versailles.fr)**



# Atelier 1.

## PROJET ASSOCIATIF ET DIMENSION ÉCONOMIQUE : JAMAIS L'UN SANS L'AUTRE

Animé par Alexandra Sekulski, Chargée du Dispositif Local d'Accompagnement porté par BGE 78

Le projet associatif est un document stratégique qui décrit l'ambition d'une association, ses valeurs, ses objectifs, les moyens qu'elle utilise pour y parvenir. Pour le rédiger, il est nécessaire de se questionner : en tant qu'association, qui sommes-nous ? Vers quel avenir voulons-nous aller ? Comment agissons-nous ? Et bien sûr, quelles ressources mobilisons-nous pour ce faire ?

### Les actions à mettre en place pour faire de son projet associatif un levier de développement :

1. Formaliser son projet associatif dans un **document dédié, qui serve de véritable cap, en rappelant l'interdépendance des valeurs, missions et moyens de l'association**. Ce document doit être perçu comme fédérateur, c'est une feuille de route pour l'ensemble des membres d'une association, incontournable bien que non obligatoire.
2. Mettre en place des **mesures d'impact (notamment social)**, pour valoriser les actions, s'adapter et revoir ses objectifs en cas de besoin.
3. Faire évoluer le projet associatif tout au long de la vie de l'association pour **ne pas se mettre en difficulté s'il n'est plus en phase avec les réalités terrain**.

### Les difficultés rencontrées dans la rédaction, l'incarnation et le portage du projet associatif :

1. L'**épuisement des ressources humaines** au sein des associations a un impact considérable sur sa pérennisation, de même que le **manque d'engagement** dont peuvent faire preuve certains membres, et le comportement de certains adhérents très calqué sur un **modèle de consommation** (surtout dans les secteurs loisirs, culture, sports, bien-être).
2. Le **manque de renouvellement de la gouvernance** est parfois bloquant pour faire évoluer le projet associatif et mener de nouvelles actions.
3. Certains leviers de développement économique (tels que l'augmentation des cotisations) peuvent être difficiles à activer car ils peuvent engendrer le **mécontentement des adhérents**.

### Les bonnes pratiques partagées entre les participants à l'atelier :

1. La **communication, tant externe qu'interne**, est indispensable pour que le projet associatif soit compris de tous, mais aussi approprié et incarné par les membres.
2. Faire preuve de **transparence vis-à-vis de ses membres** est nécessaire : diffuser les rapports (d'activité, financier...), faire ce qu'on dit et dire ce qu'on fait, permet d'assurer un **niveau d'information équivalent pour tous** et d'éviter des tensions internes.



# Atelier 2.

## SUBVENTIONS ET APPELS À PROJETS : MODE D'EMPLOI

Animé par Emmanuel Raffin, Chargé de développement du Territoire d'Action Départementale

Les subventions sont des aides apportées par les collectivités publiques pour soutenir des activités associatives d'intérêt général. Elles peuvent être directes (purement financières) ou indirectes (prêt de matériel, mise à disposition de locaux ou de ressources humaines) ; de fonctionnement (soutien global à l'association) ou d'investissement (fléchées directement vers l'achat d'un bien meuble ou immeuble indispensable à l'activité associative). Les appels à projets sont quant à eux des dispositifs permettant le soutien d'activités associatives répondant au cahier des charges d'une collectivité publique, dans un domaine spécifique (par exemple, un appel à projets luttant contre le décrochage scolaire, ou bien un appel à projets protégeant l'environnement).

### Ce qu'il faut retenir pour avoir une chance d'obtenir le soutien d'un financeur public :

1. Être attentif à la **qualité des dossiers de demande**, en incluant toutes les pièces demandées, en respectant le formalisme attendu et en utilisant les documents-types s'il y en a.
2. S'assurer que la demande est en adéquation avec les **critères d'éligibilité** et le **domaine d'action publique du financeur** ; et se renseigner sur les délibérations des années précédentes, rendues publiques, pour avoir une idée des montants qu'il est possible de demander.
3. Ne pas se concentrer sur un seul financeur mais plutôt une pluralité d'acteurs susceptibles de soutenir le projet associatif, pour valoriser un **co-financement**.

### Les difficultés rencontrées dans la constitution d'un dossier de demande de subvention :

1. Être en mesure de présenter son projet associatif de façon **synthétique et impactante**, or la multitude d'acteurs qui traitent les dossiers de demande ont besoin de comprendre rapidement et simplement ce que font les associations demandeuses et quels sont leurs besoins concrets.
2. L'identification des **attentes des financeurs** n'est pas toujours facile, tous ne font pas preuve de transparence, alors même qu'il est indispensable de faire le lien entre le projet de l'association et les priorités des financeurs.
3. La constitution d'un dossier de demande de subvention ou de réponse à un appel à projets est **énergivore, chronophage et implique d'être à l'aise avec les démarches administratives et notamment dématérialisées** (via internet). Cette mission peut faire l'objet d'un recrutement dédié, afin d'éviter que des bénévoles ou salariés ayant d'autres occupations soient surchargés.

### Les bonnes pratiques partagées entre les participants à l'atelier :

1. Utiliser un **vocabulaire simple et intelligible** permettant à tout un chacun de comprendre l'objet de la demande ; et **faire relire son dossier à des personnes extérieures**, notamment spécialisées dans l'accompagnement des associations – telles que l'équipe de la Maison des Associations et de l'Emploi de Versailles.
2. Mettre en avant les **actions menées à destination de publics spécifiques** (quartiers prioritaires de la Ville, personnes âgées, personnes handicapées, personnes précaires...) car ces actions peuvent s'inscrire dans la lignée de l'action publique portée par les financeurs.

# Atelier 3.

## MÉCÉNAT D'ENTREPRISE ET SOUTIEN PAR DES FONDATIONS, MISSION POSSIBLE !

Animé par Laurence Arnaud, Responsable du site [Associatheque.fr](http://Associatheque.fr), Filipe Afonso Fontinha, Responsable du marché des organismes à but non lucratif du Crédit Mutuel Île-de-France, et Marianne Rué, Agente de la caisse du Crédit Mutuel de Versailles

Le mécénat est un soutien (numéraire, en nature, en compétence) apporté par une entreprise, sans aucune contrepartie (autre que la défiscalisation en cas de don financier), à un organisme à but non lucratif, pour l'exercice d'activités présentant un intérêt général. Le mécénat est souvent confondu avec le sponsoring (ou parrainage), qui implique quant à lui une contrepartie directe (par exemple, le fait d'apposer le logo de l'entreprise sponsor sur un support de communication publicitaire).

**Les actions à mettre en place pour obtenir le soutien d'entreprises mécènes ou de fondations :**

1. Respecter le **cadre** juridique et réglementaire autour du mécénat, à commencer par l'obtention de la reconnaissance de l'intérêt général de l'association, par le trésor public, via le rescrit fiscal.
2. Se faire accompagner dans ses démarches auprès des fondations et/ou entreprises mécènes, par des **acteurs experts** en la matière, telles que [la fédération des fonds et fondations](#).
3. Consulter le site [Associatheque.fr](http://Associatheque.fr), [site d'informations à destination des associations](#), mis en place par le Crédit Mutuel, et son dossier [Partenariat et mécénat – Guide et documents pratiques](#). Ce **centre de ressource** est fiable, accessible à tous et permet un premier niveau d'apprentissage des bonnes pratiques en termes de financement de son activité associative.

**La difficulté principale rencontrée lors de la sollicitation d'une entreprise ou d'une fondation :**

Les postures à adopter face à une entreprise mécène ne sont pas toujours bien acquises par les associations, qui peuvent même avoir tendance à **confondre tous les types de financeurs** et penser qu'une collectivité publique prévoyant des subventions pour les associations de son territoire a les mêmes intérêts qu'une entreprise cherchant à soutenir des projets associatifs. Or les logiques de ces financeurs sont très différentes :

- D'un côté, les financeurs publics accordent leur soutien à des associations agissant très concrètement pour les habitants, localement, et dans la même logique que l'action publique menée par les collectivités ;
- De l'autre, les entreprises mécènes et fondations accordent de l'importance aux valeurs, aux moyens d'agir de l'association soutenue et à l'impact de ses actions, car ce soutien doit répondre aux intérêts de l'entreprise ou fondation, qui peuvent être de l'ordre du respect de la RSE, de ses objectifs d'ancrage local, ou encore d'amélioration de son image et de sa réputation.

**Les bonnes pratiques partagées entre les participants à l'atelier :**

1. Soigner la constitution d'un dossier de partenariat et mécénat pour avoir des documents clairs et officiels à transmettre aux entreprises et fondations sollicitées.
2. Ne pas viser dès les débuts des entreprises et fondations de taille en partant du principe qu'elles seules peuvent aider, mais se tourner aussi vers des partenaires de proximité, petites et moyennes entreprises, qui peuvent être des soutiens non négligeables.

# Atelier 4.

## MUTUALISATIONS ET GESTION DES RESSOURCES HUMAINES : UN LEVIER DE DÉVELOPPEMENT

Animé par Cindy Becaert, Directrice de Profession Sport et Vie Associative 78

La mutualisation permet de répartir solidairement parmi les membres d'un groupe, ou de mettre en commun, des biens, salles, services, mais aussi des ressources humaines, afin de réduire les coûts. Elle est une manière innovante de faire des économies et de développer son activité associative.

**Les actions à mettre en place pour faire de la mutualisation une solution dans son association :**

1. Se lancer dans une démarche de **quantification des besoins pour identifier des axes d'optimisation**, notamment sur le plan des ressources humaines, qu'il s'agisse des fonctions supports ou de terrain. À titre d'exemple, il arrive fréquemment qu'une ressource humaine ne soit pas occupée à temps plein sur l'activité qu'elle réalise pour une structure (par exemple, un professeur de sport donnant cours pour une association tous les mardis soirs, peut avoir le restant de sa semaine de libre pour exercer auprès d'autres associations).
2. Recourir à un **groupement d'employeurs (GE)** : il s'agit d'une structure employeuse, à but non lucratif, qui permet à plusieurs organisations – entreprises, associations, collectivités... d'accéder à des ressources humaines salariées par le GE et mises à leur disposition en réponse aux besoins concrets de ces organisations n'ayant pas forcément les moyens de devenir elles-mêmes employeuses directement.
3. Se préparer et se mettre d'accord sur des **règles communes** à respecter pour que la mutualisation fonctionne et soit synonyme de **réciprocité** et d'**engagement commun**.

**La difficulté principale rencontrée pour mettre en œuvre des logiques de mutualisation :**

La mutualisation requiert de faire preuve de **flexibilité**, d'**ouverture** et de **patience**, car elle nécessite parfois des **réajustements**. Les personnalités des dirigeants associatifs et le manque de renouvellement des bénévoles peuvent parfois constituer des freins à la mise en place de nouveaux modes de fonctionnement mutualisés. Il est donc primordial d'accompagner le changement, voire de se faire épauler par des personnes extérieures spécialistes du sujet, telles que les [co-animateurs du réseau Guid'Asso sur le territoire yvelinois](#).

**Les bonnes pratiques partagées entre les participants à l'atelier :**

1. Rester en **veille** pour connaître les évolutions réglementaires de son secteur d'activité associative est important pour comprendre les **possibilités qui s'offrent à son association**, pour se développer et pérenniser ses actions.
2. Faire preuve d'intelligence collective et participer à des temps de **rencontre entre associations pour s'inspirer des façons de faire d'autres structures** est un premier pas vers le changement.

# Atelier 5.

## CROWDFUNDING, APPELS AUX DONNÉS : UNE HISTOIRE DE RÉSEAU ET DE COMMUNICATION

Animé par Nicolas Hittin, Président de l'association Dans Tes Pas

L'association Dans Tes Pas a créé une école innovante, adaptée à de jeunes personnes présentant un handicap de type déficience mentale, âgés de 12 à 18 ans, à Versailles.

Un tel projet requiert l'**intervention de ressources humaines qualifiées**, qui représentent un coût important. Ce modèle implique nécessairement de diversifier les sources de financement de l'association, dont l'activité ne peut pas avoir lieu sans ces ressources humaines précieuses.

Pour ce faire, l'association a eu recours à plusieurs leviers de développement :

1. Très rapidement après sa création, Dans Tes Pas a formulé un **rescrit fiscal** pour être reconnue d'intérêt général et permettre aux donateurs de défiscaliser leurs dons.
2. L'association a également eu recours au **sponsoring** par des commerçants locaux, qui ont aidé à rendre visibles les actions de l'association. En parallèle, les dirigeants de l'association n'ont eu de cesse de parler de leur projet, pour créer un réseau de sympathisants, bien s'entourer et augmenter leurs chances d'être soutenus.
3. Faute de temps et de moyens, les dirigeants de l'association ont eu recours aux **intelligences artificielles** pour optimiser leurs démarches de sollicitation de mécènes et de fondations.
4. Mais ils ont également bénéficié d'un accompagnement par l'association [Passerelles et Compétences](#), qui leur a permis de se mettre en relation avec des professionnels qualifiés.
5. Enfin, l'association a eu recours au **dispositif du service civique**, ainsi qu'au recrutement de **stagiaires**, qui constituent des ressources humaines utiles et volontaires pour aider au développement des activités associatives.

Pour un accompagnement spécifique à votre association, une question, des conseils, vous pouvez prendre contact avec l'équipe de la **Maison des Associations et de l'Emploi**.

01 30 97 29 10 | [associations@versailles.fr](mailto:associations@versailles.fr)

Ressources utiles :

[Votre interlocuteur co-animateur Guid'Asso Yvelines](#)

[Formations Le Mouvement Associatif Île-de-France](#)

[Formations Dispositif Local d'Accompagnement](#)

[Associatheque.fr](#)

