

Vers un partenariat contractualisé



Perfectionner la démocratie et la parfaite, c'est ce que les associations tendent à réaliser. Leur culture associative les y incite fortement :

des citoyens actifs, des militants de toute sorte réagissent et se groupent. Dans une société complexe, l'association assure l'expression des citoyens, leur défense, leur influence, leur satisfaction... L'association renforce la vie citoyenne, l'intérêt général et le lien social. Le projet associatif participe à la définition du bien commun.

L'association offre aussi une démarche pour agir. L'association devient alors, par la volonté de ses bénévoles, créateur d'activité et outil d'animation. Pour cette raison, l'association avec sa façon de dire et de faire est fondée sur un projet ; elle ne se réduit pas à un rôle de "prestataire/opérateur" répondant à un marché public.

Le partenariat avec la décentralisation renforcée doit s'inscrire sur cette double dimension : participer à l'élaboration des politiques publiques pour aboutir à des actions concertées et pertinentes. "Pour faire société", il est indispensable de nouer ensemble des relations durables.

Transformer la société, c'est mobiliser des engagements et des générosités impliquant les citoyens dans des activités d'utilité sociale.

Bruno Delaval
Directeur régional de l'Uriopss
Nord - Pas-de-Calais
(Union Régionale Interfédérale
des Organismes Privés, Sanitaires et Sociaux)

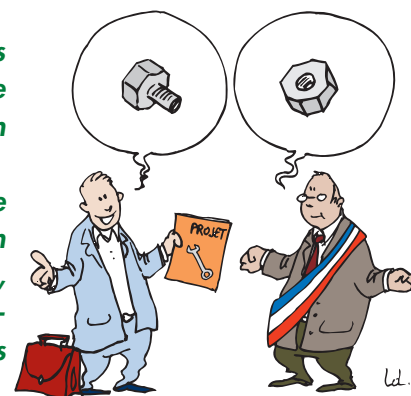
A la loupe

Construire un partenariat durable associations/collectivités

Un chemin à parcourir des deux côtés

Réfléchir à la relation associations-collectivités. Quelles améliorations sont possibles d'un côté comme de l'autre? Comment construire un partenariat dans un rapport "gagnant-gagnant"?

Telles sont les questions qu'ont soulevées les CBE de Lille et de Roubaix-Tourcoing-Vallée de la Lys, avec la Mission Locale de Lille, lors d'une rencontre, le 3 Mars 2005, avec des financeurs et des têtes de réseaux associatives. Vous trouverez ici les principaux points abordés lors de cette réunion.



Que faire du côté des associations?

Un projet clair, un service de qualité

Avant toute recherche de financements, il s'agit de mettre en avant un projet clair et de **savoir le poser par écrit** pour le formaliser et mieux l'argumenter. Pour Murielle Senlecques, de l'association Vieillir autrement, "poser par écrit, remplir des dossiers où l'on nous demande de décrire notre projet, permet de mieux le construire et de l'affiner".

Présenter clairement ses activités et sa structure est un premier critère de **démonstration de la qualité professionnelle du projet**. Même si cela paraît

banal à dire, le partenariat pourra d'autant mieux se monter si l'association est en capacité de proposer un service permanent, de qualité constante, d'assurer une bonne gestion et d'évaluer ses coûts, de réagir à la demande et bien sûr d'avoir les qualifications obligatoires et de respecter les réglementations...

La mise en place de critères d'évaluation est un autre point sur lequel il faut s'attarder dès la construction du projet. Ces critères permettront en effet de mesurer l'impact du projet et de **démontrer son utilité aux financeurs**. Ceux-ci ont parfois du mal à appréhender la plus-value des associations, notamment en terme d'utilité sociale. Leur proposer une

évaluation quantitative et qualitative leur permet de mieux cerner la plus-value du projet même si cela reste un exercice difficile.

Décrypter les compétences et objectifs des financeurs

Avant de prendre contact, il faut identifier quels sont les financeurs et partenaires potentiels.

L'environnement institutionnel et financier des associations est constitué d'une multiplicité d'acteurs aux objectifs et intérêts différents.

Il s'agit de les décrypter et de les analyser pour **repérer les potentiels partenaires qui interviennent et sont intéressés par la problématique du projet**. "C'est un

moyen de se professionnaliser et de mieux connaître son secteur”, indique Murielle Senlecques. Le document réalisé par les CBE “**Association recherche partenaires financiers, quelques repères**” (téléchargeable sur les sites des CBE), peut être le point de départ de cette recherche d’informations. Il faut ensuite les approfondir pour connaître plus précisément les compétences de chacun (afin de s’intégrer dans leurs programmes), les délégations des élus, la composition des commissions thématiques, leurs fonctionnements, les procédures et délais...

Que faire du côté des collectivités?

Une contractualisation claire

L’enjeu est de parvenir à **considérer les associations comme des partenaires** et non comme des “quémandeuses”, ou simples “presta-



taires”, en se basant sur des relations contractuelles claires. Définir les modalités de partenariats, les critères de subvention et d’évaluation sont autant de moyens pour clarifier ces relations.

Des travaux sont d’ailleurs en cours, par exemple sur Villeneuve d’Ascq et Tourcoing, pour **définir les modes de relation entre collectivités et associations**. Laëtitia Seillier, du service vie associative de la mairie de Villeneuve d’Ascq mentionne l’élaboration d’une charte des subventions municipales aux associations “*qui pose les conditions d’obtention d’une aide de la ville et engage celle-ci à une attention particulière sur l’utilité sociale des projets*”. Il s’agit là d’une première



re étape pour construire une relation basée sur des engagements de la part des deux partenaires.

Ouvrir les appels d’offre aux associations

Les collectivités peuvent rendre accessibles leurs appels d’offres aux associations dans le cadre du code des Marchés Publics. Pour cela, selon Pierre Dhenin, de l’Espace Naturel Métropolitain, il faut que “*les collectivités fractionnent les marchés par lots, les écrivent de façon lisible et accessible, diffusent l’information aux associations. Il faut également qu’à la lecture des réponses, elles soient attentives aux critères de proximité, d’utilité sociale et de lien avec les habitants*”.

Une co-construction

Pour qu’un projet soit mieux pris en compte, il est important de ne pas le présenter complètement bouclé aux collectivités mais plutôt de **laisser place à une co-construction avec les techniciens et les élus, en amont** de sa mise en oeuvre. Cette co-construction permet en effet d’élaborer un cahier des charges dans un objectif “gagnant-gagnant” et donne la possibilité à la collectivité d’anticiper et de mieux prendre en compte le projet de l’association. Le Conseil Général du Nord a souligné cette nécessaire anticipation : qui “*lui permet de s’investir auprès des associations, notamment quand elles éprouvent des difficultés à la fin du dispositif Emplois Jeunes*”, souligne Monsieur Castelain du service des Sports.

Il ajoute que “**les préoccupations des associations et du Conseil Général peuvent se renforcer**. Notre objectif est de développer le sport auprès de la population. Dans ce cadre, nous avons participé à la construction de terrains de sport; toutefois, ces terrains étaient sous occupés. Les associations, elles, souhaitent développer leurs activités. Nous les avons financées, et de leur côté, elles pouvaient mettre en oeuvre leurs projets et utiliser les terrains créés, les faire vivre... Il s’agit là d’un rapport gagnant-gagnant”.

Utile

Remplacement des salariés en contrats emplois jeunes, conventions pluriannuelles, de nouvelles dispositions

En cas de départ du salarié emploi jeune, la création d’un nouveau CDD ne sera plus possible et la reprise de l’aide de l’Etat ne sera pas autorisée quelle que soit la nature du contrat (CDI ou CDD)

Une exception : pour les postes ayant fait l’objet d’une épargne consolidée ou d’une convention pluriannuelle d’aide dégressive, le remplacement sera possible et l’aide de l’Etat sera reprise si le nouveau salarié est recruté en CDI. Aucun rem-

placement ne sera possible après 6 mois de vacance du poste.

Il reste possible d’emboucher un salarié en CDD en gardant l’aide de l’Etat lorsqu’il s’agit d’un **poste emploi jeune momentanément suspendu** (congé maternité par exemple).

D’autre part, pour les associations ayant créé un poste emploi jeune en 2000 et les années suivantes, la **convention pluriannuelle d’aide**

dégressive n’est plus possible.

Les associations peuvent désormais bénéficier, pour le recrutement d’une personne en fin de CDD emploi-jeune, d’un **CIE (Contrat Initiatif Emploi)** avec un taux de prise en charge par l’Etat de 35% du SMIC, en s’adressant à leur Agence Locale pour l’Emploi.

Source : circulaire de la DGEFP N°2005-08 du 22 Mars 2005.

Post-it
Téléchargez le document “Association recherche partenaires financiers, quelques repères” :
www.cbelille.org
www.cbervtl.org

Financements mobilisables

Plein phare

Des réponses à court, moyen et/ou long terme aux difficultés de trésorerie

La plupart des associations rencontre des difficultés récurrentes de trésorerie. Dans l'urgence, les découverts et cessions Dailly sont des solutions auxquelles les associations ont le plus souvent recours. Cependant, il est nécessaire d'analyser plus en profondeur les besoins financiers de l'association afin d'envisager d'autres types de financements. Vous trouverez dans le tableau ci-dessous les différentes possibilités pour trouver des financements à court et long terme ainsi que des informations sur les garanties d'emprunts.

Nature de l'offre	Modalités d'intervention	Structure - Contact	Conditions d'obtention, pièces à fournir
Financement court terme	Découverts, Cession Dailly Avance sur subvention Exemple du Prêt relais de la Caisse Solidaire. Maximum de 75 000 €. Taux nominal à 0,75%/mois, soit 9%/an.	Votre Banque Caisse Solidaire Nord-Pas de Calais Maurice Gaudiot Tél. : 03 20 81 99 70	Notification de la subvention nécessaire, convention signée souhaitée. Plan de trésorerie.
	Fonds d'Amorçage Associatif de 5 000 à 10 000 € remboursable à taux 0, à 12-18 mois avec contrat d'objectifs, renouvelable 1 fois. Peut être une 1ère étape pour accéder ensuite aux autres offres de Nord Actif.	Nord Actif Dominique Savio Tél. : 03 20 74 57 40 Web : www.nord-actif.org	Etre une association d'utilité sociale créant ou pérennisant des emplois, avoir une part de recettes par la vente de prestations. Budget prévisionnel et plan de financement à 1 an.
Garanties d'emprunts	Garanties d'emprunts bancaires : 50% pour un prêt pour une association qui a plus de 3 ans, 65% pour une association en création. Durée de la garantie de 6 mois à 5 ans pour un montant maximum de 30 500 €. Commission de 2% du montant garanti.	Nord Actif Dominique Savio Tél. : 03 20 74 57 40 Web : www.nord-actif.org	Etre une association d'utilité sociale créant ou pérennisant des emplois, avoir une part de recettes par la vente de prestations.
	Garantie des préfinancements de subventions de fonctionnement (découvert ou prêt bancaire à court terme). Garantie jusqu'à 60% du prêt, montant minimum de 10 000 €, pour une durée de 2 à 12 mois. Commission proportionnelle à la durée et au montant de la garantie.	SOGAMA-Crédit Associatif Tél. : 01 42 80 42 24 Mail : sogama@noos.fr Web : www.sogama.fr	Copie des décisions attributives de la subvention ou toute autre pièce justificative si la subvention n'est pas encore accordée. Dossier à retirer auprès de la Sogama et à monter en partenariat avec votre banque.
	Garantie d'emprunts bancaires à moyen et long termes pour le financement d'investissements (véhicules, matériels, travaux, constructions, achats immobiliers). Garantie jusqu'à 70% du prêt (100% pour les prêts CRAM ou de la Caisse des Dépôts), montant minimum de 15 000 €, durée de 2 à 30 ans. Commission proportionnelle à la durée et au montant de la garantie.	SOGAMA-Crédit Associatif Tél. : 01 42 80 42 24 Mail : sogama@noos.fr Web : www.sogama.fr	Etre une association de loi 1901 ou assimilée. Dossier à retirer auprès de la Sogama et à monter en partenariat avec votre banque.
Financement moyen et long terme	Apport en fonds associatifs avec droit de reprise : le Contrat d'Apport Associatif, de 5 000 à 30 000 € pour une durée de 2 à 5 ans pour financer le besoin en fonds de roulement ou l'investissement.	Nord Actif Dominique Savio Tél. : 03 20 74 57 40 Web : www.nord-actif.org	Etre une association d'utilité sociale créant ou pérennisant des emplois, avoir une part de recettes par la vente de prestations. Budget prévisionnel et plan de financement à 3 ans.
	Apports en fonds propres avec droit de reprise sur 5 ans d'un montant de 1 000 à 3 000 €. Accompagnement de la structure par le club pendant 5 ans.	Les Clubs Cigales Sandra Monteiro Tél. : 03 20 54 09 51	Associations créatrices d'emplois, avec une part de recettes par la vente de prestations. Budget prévisionnel et plan de trésorerie à 3 ans.
	Prêts amortissables : Maximum 75 000 €, entre 2 et 5 ans, pas de différé de remboursement. Taux entre 5 et 6%. Possibilité d'un taux bonifié par une "Épargne dédiée" : mobilisation de fonds auprès des adhérents ou extérieures (particuliers, associations...) autour du projet de l'association.	Caisse Solidaire Nord-Pas de Calais Maurice Gaudiot Tél. : 03 20 81 99 70	Plan de financement à 3 ans. A condition que la Caisse Solidaire réussisse à mobiliser un fonds de garantie.
	Aide au fonds de roulement : subvention, montant maximum de 15 000 €.	Conseil Régional Nord-Pas de Calais Direction de l'Action Économique Tél. : 03 28 82 75 18	Projet de création ou de développement d'activités qui prend en compte les principes de la politique régionale : service d'utilité sociale, accessible au plus grand nombre, emplois durables. Dossier type à retirer à la DAE du Conseil Régional.
	Subventions d'investissement des fondations	Fondations Web : www.cresnpdc.org : guide des fondations	Dossier argumenté et ciblé en fonction des champs d'activités et projets soutenus par chaque fondation.
	Aide à l'équipement : 50% du montant de l'équipement, plafond à 15 000 €.	Conseil Régional Nord-Pas de Calais Direction de l'Action Économique Tél. : 03 28 82 75 18	Idem que pour l'aide au fonds de roulement.

Mesure FSE appui aux micro-projets associatifs

Le parcours de l'association Lyrazouki

Cette mesure soutient les structures locales qui portent un projet d'utilité sociale. Elle s'adresse aux micro-projets financés à 100% par le FSE, avec un budget maximal de 23 000€. L'association Lyrazouki a obtenu ce financement. Vous découvrirez ici comment : les différentes étapes, le dossier, les obligations...

Gaëtane Oudart, trésorière bénévole de l'association "Lyrazouki", qui promeut la culture grecque, sa musique et ses chansons, a eu vent de cette mesure par le bouche à oreille. Elle prend alors contact avec la **cellule technique d'appui aux micro-projets associatifs**.

1ère étape : la note de présentation

Par téléphone, la cellule technique lui explique la procédure et "essaie déjà de cerner le projet", se souvient Gaëtane Oudart qui a ensuite rédigé une **note de présentation**. Celle-ci sert à **examiner la recevabilité du dossier** pour ouvrir ou non l'instruction. "En 3 pages, j'ai décrit l'objet du projet. Il s'agissait de mettre en place une démarche pédagogique par la création d'un atelier musique pour enfants. J'ai indiqué également en quoi le projet entrait dans les critères."

Des critères de recevabilité précis

Cette mesure s'adresse à des projets qui doivent répondre à au moins un des objectifs suivants :

- l'égalité des chances entre

hommes et femmes sur le marché du travail

- l'insertion professionnelle des populations les plus démunies, notamment en milieu rural et dans les zones urbaines en difficulté

- l'innovation pour la création d'activité dans le champ de l'économie sociale et solidaire.

Pour Gaëtane Oudart, "le projet entrait entièrement dans ces objectifs. En effet, les ateliers pédagogiques s'adressent notamment à des publics défavorisés, en zone rurale ou urbaine de la région.

Pour les mettre en place, nous avons présenté l'embauche d'une jeune diplômée qui rencontrait des difficultés et, plus ponctuellement, de deux artistes au chômage depuis quelques années".

Lyrazouki répondait également aux caractéristiques suivantes : un budget inférieur à 23000 €, d'une durée maximum de 36 mois, qui n'a pas déjà fait l'objet d'un financement, une domiciliation et activité en Nord-Pas de Calais, un projet collectif, des indicateurs d'évaluation en cours de réalisation.

L'instruction du dossier

Une fois le dossier recevable, **rendez-vous** est pris avec la



Cellule technique "appui aux micro-projets associatifs" : 03.20.87.61.60. Contact : Catherine Renaud

cellule technique pour une matinée de travail : "J'ai été très étonnée d'être aussi bien suivie. Je n'avais jamais connu ça dans une demande de financement. C'est une aide précieuse.", indique Gaëtane Oudart.

Plusieurs allers-retours avec la cellule technique ont permis d'aboutir à une présentation du **dossier final** qui comporte : une fiche synthétique du projet, le public ciblé, le territoire, la durée du projet, les partenaires, les résultats attendus, la pérennisation du projet, le budget prévisionnel...

Un avis favorable du **Comité des Examens et des Engagements** a été notifié à l'association, la convention est alors signée. La première avance pour le démarrage du projet est alors versée : 40% du montant.

Des obligations

Une deuxième partie du mon-

tant est versée au bilan intermédiaire (avec présentation des états de dépenses), et la dernière partie au bilan final. Outre ces bilans, **l'association a des obligations** : "des outils de suivi trimestriels doivent être mis en place. Les miens étaient déjà faits pour suivre et accompagner régulièrement la salariée. Cela nécessite de la méthode. Il faut également avoir une comptabilité analytique, archiver les pièces justificatives pendant 10 ans et faire la publicité du FSE à l'aide d'un kit".

L'obtention de ce financement a permis à l'association de se développer. "La réalisation de ce projet est pour nous un formidable accélérateur. Les ateliers pédagogiques fonctionnent très bien", conclue Gaëtane Oudart.

Contact : Lyrazouki
Tél. : 06.81.85.83.64
E-Mail : contact@lyrazouki.com
Web : www.lyrazouki.com

Faites-vous connaître par le web!

Le site web www.nouveaux-prestataires.com a été créé spécifiquement pour **promouvoir les associations vendant une prestation**.

Pour apporter d'éventuelles modifications à la présentation de votre association ou pour y apparaître, **contactez-nous!**
Contact : Céline Couderc 03.28.38.04.10