

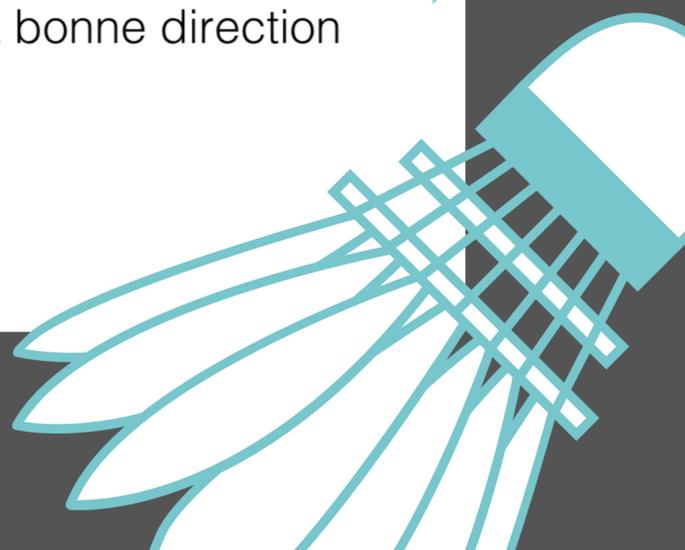
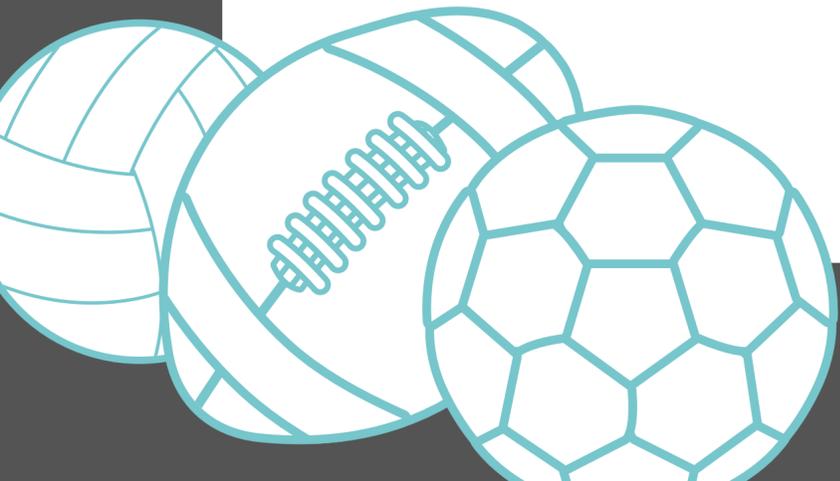
GUIDE GRATUIT

**LES 20 RESSOURCES
NÉCESSAIRES
POUR CONSTRUIRE
ET DÉVELOPPER
VOTRE
ASSOCIATION**



Optim'Asso

Guider votre association dans la bonne direction



LES 20 RESSOURCES NÉCESSAIRES POUR DÉVELOPPER VOTRE ASSOCIATION

Bienvenue dans l'équipe [Optim'Asso](#) !!

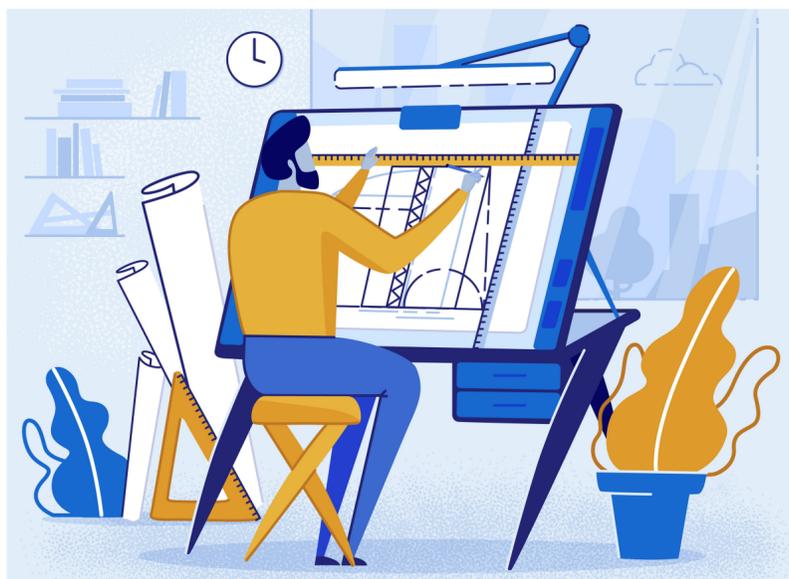
Dans ce guide, vous allez trouver la liste des différentes ressources composant le modèle socio-économique d'une association :

Humaine
Financière
Matérielle
Digitale

Si vous ne nous connaissez pas encore, [Optim'Asso](#) a pour vocation d'aider le monde associatif à **devenir indépendant financièrement.**

Un **modèle socio-économique** stable et bien pensé garantira la pérennité de votre association.

Si le monde associatif était une maison, le modèle économique en serait les plans.



Il suffira juste de le mettre en action pour **créer et optimiser** votre association.



1- LES RESSOURCES HUMAINES



Les **ressources humaines** sont la base du monde associatif.

C'est l'essence même de l'association : deux personnes qui s'associent pour servir une même cause.

Les ressources humaines sont les fondations de votre « maison ».

1- Le bénévolat

Ce sont des personnes qui mettent leurs compétences, leur temps, leur énergie gratuitement au service d'une association pour aider une cause plus grande qu'elles.

C'est la ressource la plus importante. **Sans bénévole, il n'y aurait pas d'association !**

En tant que dirigeant d'association, il faudra passer beaucoup d'énergie et de temps à dynamiser, recruter, fidéliser et motiver vos bénévoles.



2- Les salariés

Le recrutement d'un salarié peut-être un moment décisif pour le développement d'un club.

Cette question de salariat se posera quand un projet de l'association deviendra trop chronophage ou nécessitera une expertise technique.

3- Le service civique

Un volontaire en service civique a des missions d'intérêts générales et non lucratives. Cette personne exercera sa mission sur une courte durée, de 6 à 12 mois.

Elle viendra en soutien de la mise en place de vos projets.

Le volontaire sera indemnisé 580 € par mois par l'État.

4- Stagiaire

Vous pouvez recruter des étudiants en stage pour vous aider dans la gestion courante de votre association.

Lors de missions de courtes durées, un stagiaire pourra mettre à disposition ses connaissances et ses compétences pour gérer la communication de l'association ou aider dans l'organisation d'un évènement par exemple.

En fonction de la durée, les stages ne sont pas obligatoirement rémunérées (c'est toutefois une source de motivation).



2- LES RESSOURCES FINANCIÈRES



Les **ressources financières** d'une association correspondent au gros œuvre de votre "maison" (murs, toit, nombre de pièces...)

Ces ressources vont déterminer la grandeur de votre association et son niveau de développement.

5- Les cotisations

Les cotisations sont la première ressource des clubs de sport. En échange d'une cotisation, les adhérents bénéficieront de cours régulièrement.

6- Les évènements

Les évènements permettent de promouvoir votre club et ses valeurs. Vous pouvez monétiser l'inscription à cet évènement.

Vous pouvez également ouvrir une buvette pour vendre des produits alimentaires. il faudra toutefois respecter certaines [consignes](#).



Bien que les tombolas, lotos et autres peuvent apporter des revenus importants pour votre association, il vaut mieux garder du temps et de l'énergie (qui sont limités) pour des projets en lien avec la raison d'être de votre association.

Vos bénévoles seront plus motivés et votre association gagnera en notoriété.

7- Les subventions publiques et les appels à projet

Les subventions publiques sont des aides versées par des institutions publiques comme la ville, la région, l'[ANS](#), le [FDVA](#).

Bien qu'en baisse et de moins en moins accessible, elles restent une source financière, non négligeable, pour le soutien de vos projets.

Vous pouvez vous renseigner auprès de vos fédérations, CDOS ou CROS respectif et également sur votre [Compte Asso](#).

L'[appel à projets](#) est un mécanisme mis en place par un financeur pour l'attribution d'une subvention.

8- Le Mécénat

Une entreprise verse un don à votre association, sans aucune contrepartie direct.

Elle pourra bénéficier d'une réduction d'impôt de 60% du don dans la limite de 0,5% de son chiffre d'affaires annuel.



Un particulier, un micro-entrepreneur ou un bénévole pourra également faire un don.

Il pourra bénéficier d'une réduction d'impôt de 66% du don dans la limite de 20% de son revenu imposable.

Dans les deux cas si le don dépasse la limite, il peut être étalé sur 5 ans.

9- Le Crowdfunding

Le crowdfunding est un financement participatif qui permet de lever des fonds auprès de particuliers par le biais de plateformes en ligne comme Ulule ou HelloAsso.

Il ne faut pas voir cette ressource comme un don, mais plutôt comme un tremplin pour financer intégralement votre projet ou l'un de vos produits.

10- **Les prestations**

Les prestations sont souvent utilisées par les associations pour pérenniser l'emploi du salarié.

C'est une très bonne manière de faire connaître l'association, ainsi que ses services.

Par exemple, si vous dispensez des cours en périscolaire, les élèves connaîtront votre association et si l'initiation leur a plu, ils pourront s'inscrire l'année suivante.



11- Le sponsoring

Le sponsoring est une forme de prestation pour les entreprises.

En échange d'une somme définie, l'association propose des contreparties, visant à aider l'entreprise à augmenter son chiffre d'affaires.

Par le biais de communication ou de mise en relation, l'association permettra à l'entreprise d'être plus visible.

12- Le merchandising

Le merchandising consiste à vendre ou à louer du matériel.

Vous pouvez tout simplement vendre la veste, la gourde ou les chaussettes du club.

Vous pouvez aussi louer du matériel à vos adhérents.

C'est une bonne façon de promouvoir le club et également d'augmenter votre trésorerie.

13- La création de club satellite

Cela correspond à la création d'une structure annexe souvent appelée «antenne». Elle sera rattachée à votre association.

Vous pouvez créer un club annexe, généralement en milieu rural, pour augmenter votre nombre de créneaux d'enseignement.

Vous aurez ainsi plus de licenciés.



14- La diversification des pratiques

Vous pouvez proposer une nouvelle pratique au sein de votre association. Elle doit être connexe à votre activité principale.

Le but de la diversification des pratiques est d'attirer un nouveau public.

Par exemple : le **Basket 3X3** pour les personnes désirant une pratique plus "libre", le **Sabre laser de combat** pour les fans de l'univers de Georges Lucas ou pour finir le **Cross training** pour avoir tous les bienfaits de la musculation tout en limitant ses contraintes.

15- Les placements non boursier

Lorsqu'une association dispose d'une réserve financière, elle peut effectuer des placements, dont certains sont sans risques.

Les associations peuvent ouvrir un livret A auprès d'un établissement financier habilité.

Le plafond des dépôts atteint cinq fois celui des livrets des personnes physiques (soit 76 500 €).

Ce placement de rentabilité est faible mais elle présente un intérêt certain pour la plupart des associations, dans la mesure où l'argent placé est disponible à tout instant, sans pénalités, où il n'y a aucun risque de voir le capital placé se réduire.



3- LES RESSOURCES MATÉRIELLES



Les **ressources matérielles** représentent tous les équipements indispensables au bon fonctionnement de votre association.

Dans notre maison, ce serait tout simplement notre cuisine ou notre chambre.

Certains achats représentent des investissements importants pour l'association.

A vous de mesurer leur utilité pour limiter les dépenses inutiles.

Pour les autres, créez des partenariats avec des entreprises locales pour en diminuer les coûts.

Chaque investissement doit avoir l'objectif de vous faire gagner du temps, de vous faciliter l'exécution d'une tâche, de rapporter de l'argent à votre association ou bien être indispensables pour son bon fonctionnement.

Le barbecue de fin d'année pour remercier les bénévoles reste la meilleure dépense pour votre association



16- Les Locaux

Les locaux sont très importants, ils peuvent être un facteur limitant pour la pratique et le développement de votre association.

En règle générale, les mairies mettent à disposition les salles ou gymnases communaux pour les associations.

Avant la création d'une association ou même d'une antenne, le dirigeant de l'association devra aller présenter son projet à la mairie pour faire une demande de prêt de local ou de gymnase.

17- Matériel spécifique à la pratique

C'est tout le matériel indispensable pour la pratique de votre association.

Avant de commencer tout projet, il faudra faire le listing du matériel nécessaire à la réalisation de celui-ci.

Vous devrez ensuite établir un budget prévisionnel pour déterminer si l'acquisition de ce matériel est possible.

18- L'informatique et la bureautique :

De nos jours, les outils informatiques sont indispensables.

Il faut au moins un ordinateur avec un pack office (Excel, Word, Power Point...) et une imprimante.

Il est également important que l'association aie son propre bureau pour la gestion administrative.



4- LES RESSOURCES DIGITALES



Les **ressources digitales** sont à l'association ce que les finitions sont dans la construction d'une maison.

Elles demandent du temps, mais c'est ce qui va vous différencier des autres.

19- Une boîte mail, un site internet et un réseau social

Pour correspondre avec vos adhérents ou renseigner les futurs, vous devez créer une boîte mail spécifique au club.

Un site internet permettra de gagner en visibilité et de donner des informations sur le club et son fonctionnement.

Un réseau social comme Facebook ou Instagram permettra de faire les deux :

Vous pourrez communiquer avec vos adhérents et en même temps gagner en visibilité grâce à la communication digitale.



20- Bonus : Vendre des info-produits et créer une chaine Youtube

Avec les avancées technologiques, vous pouvez maintenant proposer des formations ou des coaching en ligne.

Vous pouvez vendre des cours en ligne et des programmes sportifs sous forme d'e-book ou sous forme de vidéos.

Concernant Youtube, c'est la plate-forme vidéo la plus connue sur internet.

Pourtant, elle est encore sous-exploitée par les associations.

La création d'une chaine Youtube sur la thématique de votre association permettra de la rendre plus visible, car Google référence de plus en plus de vidéos sur les premières pages de recherche.

Grâce à cette plate-forme vous pouvez proposer à vos licenciés une séance hebdomadaire supplémentaire, mais cette fois-ci à faire à la maison.

En fonction du nombre d'abonnés vous pourrez monétiser votre chaine grâce aux pubs ou aux affiliations.

Le nombre d'abonnés pourra être également un argument de poids pour nouer des partenariats avec des entreprises locales



CRÉEZ VOTRE MODÈLE ASSOCIATIF



Reprenons l'analogie de la maison :

Si vous investissez tout votre argent sur la qualité des murs et rien sur le toit... imaginez l'état de votre maison après la première tempête...

L'enjeu ici sera donc de construire le plus tôt possible une gamme d'activités, de produits et de services qui se complètent mutuellement, afin de créer une **association qui résiste à tout.**

Mais attention, quand certaines associations cherchent une croissance ultra-rapide à tout prix, elles se perdent très vite.

Mieux vaut prendre le temps de développer une activité solide et construire plusieurs piliers stables, pour ne pas s'effondrer à la moindre turbulence.



POUR ALLER PLUS LOIN



Optim'Asso propose une formation d'un mois **totale**ment pris en charge par votre OPCO ou votre CPF pour vous former à la recherche de **partenariats, sponsoring et mécénats**.

Pour plus d'informations : [cliquez ici](#)

Vous souhaitez de l'aide sur la gestion de votre association ? Réservez un [coaching de 30 minutes](#).

Le premier est gratuit !!

Vous pouvez aussi aller sur la [page Facebook](#) et la [chaine Youtube](#) où je partage également du contenu pour aider les associations dans leur développement.

Vous pouvez également aller sur mon [site internet](#).

Si on vous a transféré ce document et que vous n'êtes pas inscrits à la newsletter : [C'est ici](#) !

A très bientôt
Clément
Président [Optim'Asso](#)

