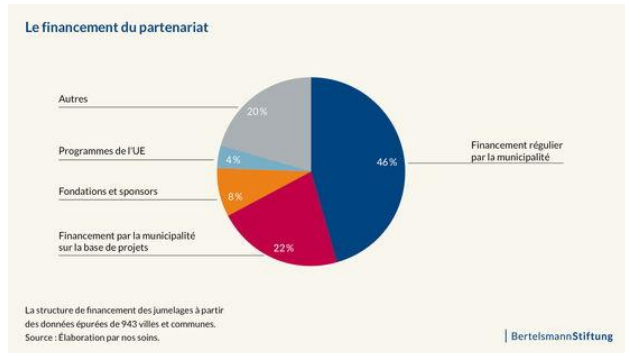


De l'idée du projet au financement

dfi, 01/09/2025

De nombreux partenariats communaux bénéficient d'une subvention annuelle ou spécifique pour un projet accordée par la commune et/ou de cotisations de leurs membres, ce qui constitue une base solide et sûre. Les partenariats peuvent envisager des moyens financiers supplémentaires pour leurs activités. Voici un petit aperçu et quelques conseils pour la planification d'un budget.



1. Questions préalables

Avant d'approcher les potentiels organismes financeurs, il est important de se poser les questions suivantes concernant le contenu et les coûts. Plus l'idée est claire, plus les chances de convaincre autrui sont grandes.

- Pourquoi exactement vais-je demander des fonds ?
- En quoi consiste concrètement mon projet ? Une brève description de l'idée est importante comme base pour les discussions et les demandes de financement. Elle doit répondre aux questions habituelles (quoi, où, quand, qui et combien de participants, pourquoi (situation initiale et objectif du projet))
- Quel est l'objectif de mon projet ?
- À partir de quand puis-je considérer mon projet comme une réussite (nombre minimum de participants, critères de contenu...) ?
- Que peut apporter mon organisation (prestations en nature, frais de personnel, montant financier) ?
- Que peuvent apporter mes partenaires et dans quelle mesure ?
- Qui se chargera de la gestion du budget ?

2. Monter son budget

En complément de la brève description, il est indispensable de réfléchir au coût total du projet et aux moyens éventuellement disponibles.

Un **budget réussi** pour un projet :

- est transparent et reprend tous les coûts du projet (coûts matériels, coûts de personnel, sans oublier les coûts engendrés par le partenaire)
- est détaillé et compréhensible (formule de calcul, informations réalistes basées sur des recherches ou des demandes préalables)
- reflète le contenu du projet
- est adapté au groupe cible
- offre une certaine flexibilité (activités optionnelles, principe modulaire)
- n'est pas sous-estimé, mais n'est pas non plus artificiellement gonflé

Le plan financier est généralement structuré de manière à distinguer clairement les coûts matériels et les coûts de personnel. Les coûts typiques des projets de rencontre sont les suivants : voyage et transport, restauration, hébergement, matériel, coûts des activités, honoraires des interprètes, animateurs d'ateliers, etc., coûts de relations publiques et de conservation des résultats, coûts de personnel pour la planification et la mise en œuvre.

Les facteurs temps et flexibilité

Il peut arriver que vous ne trouviez pas suffisamment d'argent pour financer vos activités. C'est pourquoi il est conseillé de prévoir une certaine flexibilité. La brève description et le budget présentent le projet dans des conditions optimales. Mais où puis-je faire des concessions sans compromettre l'objectif de mon projet ? Voici quelques exemples d'alternatives à envisager :

- **Envisager d'autres solutions** : une visite guidée culinaire payante serait très agréable, mais si le budget ne le permet pas, une promenade moins coûteuse ou gratuite avec l'association historique locale ou un guide connaissant bien les lieux suffira. Le dîner de clôture au restaurant peut peut-être être remplacé par un événement culinaire commun. Au lieu d'un album photo imprimé à la fin du projet, un blog sera créé en ligne.
- **Ajuster certains paramètres** : par exemple, la durée et le nombre de participants. Toutefois, des normes minimales doivent être fixées à l'avance. Le voyage en vaut-il la peine pour 5 jeunes ou bien notre nombre minimum de participants est-il de 15 ? La durée optimale serait de XX jours, mais peut-être qu'un jour de moins serait également acceptable ?

3. À la recherche de sources de financement adaptées

Vous trouverez une liste de possibilités de financements sur jumelage.eu.

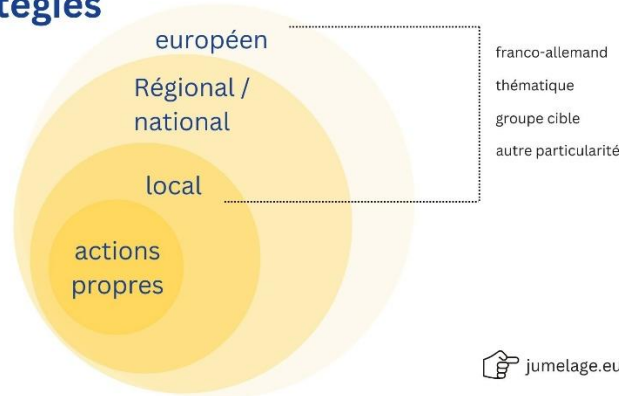
Différentes stratégies sont possibles pour rechercher des moyens financiers :

- **Contribution financière des participants**
- **Actions propres** : il existe de nombreux exemples positifs montrant comment quelques milliers d'euros peuvent être récoltés grâce à la vente de gâteaux, à des après-midis bingo ou à la vente de billets de tombola. Ces actions doivent être organisées par les membres de l'association ou des bénévoles. Il convient donc de vérifier au préalable si les ressources nécessaires en termes de temps et de personnel sont disponibles.
- **Soutiens au niveau local** : les activités ont toujours un ancrage local (grâce aux participants, aux visites et contre-visites sur place, ou thématiquement via une particularité de la commune). Il est donc intéressant de contacter les entreprises et fondations locales qui accordent parfois de petites sommes à des projets d'utilité publique. En contrepartie, la mention du don ou du soutien peut constituer une bonne publicité pour les entreprises locales. Cela a également pour effet secondaire de les informer des activités du partenariat et de susciter leur intérêt pour celui-ci à l'avenir. Il est souvent utile de « frapper à la porte » avec une brève description écrite et de demander un soutien (modéré).
- **Organismes régionaux et nationaux** : il existe dans les régions allemandes et françaises de nombreuses fondations et programmes de soutien qui encouragent principalement les activités d'utilité publique. En règle générale, des demandes formelles sont nécessaires. Pour

vosre recherche, il est utile de voir large et de prendre en considération les différents aspects de l'activité. Certaines institutions soutiennent des projets franco-allemands (ou internationaux), d'autres des projets destinés à la jeunesse, d'autres encore se concentrent sur des thèmes tels que le sport, la musique ou l'environnement.

- **Programmes européens** : des fonds européens pour des activités dans le cadre de partenariats sont également disponibles. Même si les demandes sont plus bureaucratiques et plus complexes, cela peut valoir la peine de les remplir. Les programmes européens s'adressent surtout aux demandeurs expérimentés pour des projets d'envergure.
- **Crowdfunding** : pour les projets impliquant des jeunes et ceux qui concernent des thèmes socialement pertinents, une campagne de financement participatif peut être envisagée. Il existe différents modèles et plateformes sur lesquels vous pouvez vous informer. Les campagnes de financement participatif réussies nécessitent une bonne planification et un travail de relations publiques et doivent donc être mûrement réfléchies.

Stratégies



Conseils pour la recherche :

- Lire attentivement les conditions de participation et les appels d'offres ! (Mon projet correspond-il aux priorités de financement ? Est-ce que je remplis tous les critères en termes de contenu et de financement ? Quelles sont mes obligations et suis-je en mesure de les remplir ? Quel montant puis-je espérer obtenir ?)
- Utiliser les possibilités de conseil personnalisé
- Respectez les délais
- Évitez à tout prix le double financement ! De nombreuses subventions peuvent être combinées entre elles. Lors du dépôt de la demande, il est toutefois indispensable de communiquer de manière transparente et de ne en aucun cas demander le financement des frais à deux institutions différentes.

4. Félicitations, la subvention est là !

Le projet peut démarrer, c'est génial ! Il est important ici de bien connaître les obligations et les conditions des organisations afin d'éviter les mauvaises surprises et les remboursements à la fin.

Conseils pour la gestion des fonds :

- **Lire attentivement le contrat** (noter précisément les obligations et les délais)

- Consulter avant le début les documents qui doivent être remis à la fin. (Quels types de coûts sont éligibles, à quoi doivent ressembler les factures, etc. ? Des actions de communication sont-elles nécessaires et quelles sont les règles applicables, puis-je transférer des fonds à des tiers ? Mes collaborateurs rémunérés ont-ils besoin de contrats ?...)
- Tenez **une liste des justificatifs** à jour, cela vous évitera beaucoup de travail à la fin et vous permettra de détecter rapidement d'éventuels décalages ou dépassements budgétaires
- Désignez donc également un interlocuteur pour les questions financières
- Prenez contact rapidement si des modifications sont nécessaires sur le contenu ou le plan de financement.