



Guide repère à destination des lauréats de l'appel à manifestation d'intérêt « Outiller la médiation numérique »

Capitalisation des sessions de co-développement dédiées à la thématique « Diversification des sources de financement »

Dans le cadre de l'animation collective du réseau des lauréats de l'AMI « Outiller la médiation numérique » de l'ANCT, deux sessions de codéveloppement ont été organisées sur la thématique de la diversification des sources de financement :

- Une session animée par POP, qui a réuni des représentants d'ACIAH, CAE Prisme, Hubikoop, EPCI Pays de Lapalisse, Pays et Quartiers de Nouvelle-Aquitaine, Le Bal et CAE Prisme, à l'occasion de trois ateliers qui se sont tenus le 18/01, le 16/02 et le 14/03.
- Une session animée par Convictions RH, qui a réuni des représentants de PIMMS, Social Good Accelerator, CIUSanté, Solidarnet, France Médiation, CAE Prisme, Sport Century et ICOM'Provence, à l'occasion de trois ateliers qui se sont tenus le 26/01, le 28/02, et le 13/04.

Lors de ces sessions, les porteurs ont pu présenter des problématiques propres à leurs structures, en lien avec la thématique à étudier. L'ensemble des participants a formulé des commentaires, tout en partageant et/ou utilisant leur expérience, et ont enrichi les échanges pour tenter d'apporter des pistes de solutions aux problématiques exposées.

Ce guide repère vise à synthétiser, capitaliser et valoriser les enseignements tirés des sessions de co-développement. Il documente les pistes de solutions, repères de méthodes et outils qui ont été partagés dans le cadre des échanges, sous la forme de cinq fiches thématiques :

- Fiche 1 – Obtenir des financements publics (hors fonds européens)
- Fiche 2 – Financer son projet et sa pérennité grâce à des fonds européens
- Fiche 3 – Obtenir des financements issus du secteur privé





- Fiche 4 – Optimiser les moyens et ressources par des coopérations et mutualisations entre les structures
- Fiche 5 – Diversifier les sources de financement en proposant des formations et de l'accompagnement





Fiche 1 : Obtenir des financements publics (hors fonds européens)



Pistes de solutions :

1. Demander des financements de fonds de coopération internationale, comme ceux portés par l'AFD : <https://www.afd.fr/fr/appels-projets> <https://www.afd.fr/fr/la-ficol-un-tremplin-pour-action-exterieure-des-territoires-francais>

2. Demander des subventions dans le cadre de la politique de la ville

La politique de la ville finance des actions au bénéfice des quartiers prioritaires et de leurs habitants, souvent par appels à projets émis par les intercommunalités. A noter que les actions financées doivent souvent revêtir une dimension d'innovation et de complémentarité avec les acteurs et actions du droit commun.



Pour en savoir plus :

Consulter ces sites présentant la politique de la ville :

- <https://agence-cohesion-territoires.gouv.fr/politique-de-la-ville-97>
- <https://agence-cohesion-territoires.gouv.fr/subventions-de-la-politique-de-la-ville-101>
- <https://agence-cohesion-territoires.gouv.fr/la-campagne-nationale-de-demande-de-subvention-2023-est-ouverte-1103>
- <https://www.ecologie.gouv.fr/politique-ville>

3. Être labellisé et faire partie d'un réseau labellisé

Par exemple, s'inscrire dans une labellisation « France Service » (<https://agence-cohesion-territoires.gouv.fr/france-services-36>), ou espace de vie sociale (<https://www.caf.fr/partenaires/espace-de-vie-sociale>).

L'accès à ce type de labels est conditionné à un certain nombre d'exigences, notamment en termes d'offre de services à déployer. Des financements sont associés à ces labels, ce qui permet de développer une assise financière sur une période pluriannuelle.





4. S'appuyer sur des acteurs clés et des relais pour atteindre les secteurs ciblés, par exemple la CPAM pour le secteur de la santé, la CAF pour les familles, le Département pour l'accompagnement social et l'insertion ... afin de connaître les modalités pour faire partie de leur « offre de services » dans le cadre de leurs différents programmes (exemple catalogue d'offre d'insertion du Programme Départemental d'Insertion, qui peut financer des actions via appels à projets subventionnés et/ou marchés publics).

5. Répondre aux marchés publics

Les marchés publics sont contractés par des acteurs publics ou soumis aux règles de la commande publique, mais ne relèvent pas de la logique de subvention.

Les marchés publics sont des contrats conclus à titre onéreux par un ou plusieurs acheteurs publics pour répondre à leurs besoins en matière de travaux, de fournitures ou de services. Les associations peuvent répondre à des marchés publics. Noter que dans certains cas bien précis, les associations peuvent être exonérées de TVA.



Bon à savoir :

Quelques points d'attention sur les marchés publics :

- Les marchés publics ne répondent pas aux mêmes mécanismes que les subventions. Deux critères permettent de distinguer la subvention du marché public : l'initiative du projet (une subvention soutient financièrement une action initiée, définie et mise en œuvre par un tiers) et l'absence de contrepartie directe (attendue par la collectivité qui accorde une subvention, même si cela ne veut pas dire absence de conditions).
- Des compétences au sein de la structure sont nécessaires pour répondre aux appels d'offre publics, tant sur la partie technique (la production du mémoire technique doit faire l'objet d'un soin tout particulier), que sur la partie administrative (production des pièces administratives et des justificatifs associés).





⚠ Dans le cadre des financements publics (hors marchés publics), la règle des minimis peut constituer un frein au développement des structures et de leurs projets. Certaines solutions existent pour s'adapter à cette contrainte (les éléments qui figurent ci-dessous ne dispensent pas d'une expertise comptable et/ou juridique pour sécuriser vos montages).



Qu'est-ce que la règle des minimis ?

Adoptée le 18 décembre 2013, la règle des minimis est une mesure européenne qui limite le volume d'aides publiques reçues par les entreprises, associations et professions libérales, afin de réguler la concurrence.

Cette règle prévoit qu'une structure ne peut recevoir des aides de plus de 200 000 euros sur une période de 3 exercices fiscaux consécutifs. Il n'est pas possible de dépasser ce plafond, même s'il s'agit d'une seule aide obtenue. Le cumul se fait pour tous les financements publics, même si les financeurs sont différents.

Une aide de minimis est une aide d'État qui n'est pas soumise à l'approbation de la Commission Européenne avant son versement, car on considère qu'elle n'a aucun impact sur la concurrence et le commerce dans le marché intérieur de l'Union européenne (UE). Il s'agit en règle générale d'aides financières de faible montant.

Les nouveaux financeurs ne jugent pas l'atteinte ou non du seuil des minimis au moment d'accorder un financement mais peuvent contrôler (et retirer les financements s'ils vont au-delà du seuil des minimis) et prévoir un audit par un service européen. Il est donc important de vérifier tous ces éléments lorsque plusieurs financements sont demandés.

Vous retrouverez ici la liste des dispositifs d'aide nationaux soumis à l'application de la réglementation européenne « de minimis », pour l'année 2022 : https://www.europe-en-france.gouv.fr/sites/default/files/liste_des_dispositifs_daides_nationaux_en_2022_soumis_a_lapplication_europeenne_de_minimis_0.pdf

Vérifiez au préalable avec l'organisme si la subvention rentre bien dans les minimis. Vous pouvez également demander un conseil comptable et/ou juridique pour voir quels financements publics rentrent dans les minimis.





Solutions envisageables pour tenir compte de la règle des minimis :

Diversifier ses sources de revenus en proposant des services marchands, y compris aux acteurs publics

Des structures ont fait le choix de diversifier leurs activités, en proposant des activités marchandes. Pour cela, il est important de définir les activités marchandes et non marchandes au sein de sa structure, de vérifier que son statut permet des activités marchandes – et dans quelle mesure.

S'inscrire dans le régime de services d'intérêt économique général (SIEG)

Les services d'intérêt économique général (SIEG) sont des services de nature économique soumis à des obligations de service public dans le cadre d'une mission particulière d'intérêt général. Une compensation financière peut être octroyée aux structures chargées de la gestion d'un SIEG, en contrepartie des obligations de service public mises à leur charge, dès lors que cette compensation est nécessaire et proportionnée à la réalisation de la mission particulière d'intérêt général et à la viabilité économique du SIEG.

L'inscription dans le régime SIEG n'exonère pas de la règle des minimis, mais permet d'augmenter le plafond maximal des aides. Ainsi, les aides accordées aux SIEG ne sont pas considérées comme des aides d'État si elles respectent les conditions suivantes :

- les compensations de SIEG sont d'un montant total inférieur à 500 000 euros ;
- sur une période de trois exercices fiscaux.

Afin de s'inscrire dans le régime SIEG, il est important de prendre contact avec la collectivité territoriale compétente qui porte et finance le SIEG. Pour obtenir le régime SIEG, il faut démontrer que ce qui est proposé est d'intérêt général, et être en capacité de porter cette démonstration.

Quatre conditions permettent de vérifier que les compensations financières octroyées par l'autorité publique ne constituent pas une aide d'État (page 5 du guide dont le lien figure ci-après) :





- « l'entreprise bénéficiaire doit effectivement être chargée de l'exécution d'obligations de service public clairement définies ;
- la compensation doit être préalablement établie sur la base d'un paramétrage objectif et transparent permettant de prévenir toute surcompensation des coûts induits par l'exécution des obligations de service public ;
- la compensation ne doit couvrir que ce qui est nécessaire à l'exécution des obligations de service public ;
- la compensation peut être accordée au terme d'une procédure de marché public ayant permis de minimiser les coûts pour l'autorité publique ou sur la base d'un cadre de référence permettant d'identifier a priori les coûts des obligations de service public d'une entreprise moyenne bien gérée et adéquatement dotée en infrastructure, en charge du SIEG ».



Pour en savoir plus :

Consulter le guide relatif à la gestion des services d'intérêt économique général (SIEG) : https://associations.gouv.fr/IMG/pdf/Guide_SIEG_du_SGAE.pdf



Bon à savoir :

La notion d'entreprise a une acceptation très large au niveau européen :
« Constitue, au sens du droit de l'Union européenne, une entreprise soumise au droit de la concurrence toute entité exerçant une activité économique, quel que soit son statut juridique ou son mode de financement. Une association à but non lucratif au sens de la loi du 1er juillet 1901 relative au contrat d'association peut par conséquent constituer une entreprise. Seules les activités économiques éventuellement exercées par l'association seront soumises au droit des aides d'État. Un centre communal d'action sociale (CCAS), quand il propose un service de portage de repas à domicile, est soumis aux règles du droit de la concurrence. » (Source : Guide relatif à la gestion des services d'intérêt économique général -cf. lien ci-avant)





Scinder sa structure

Depuis quelques années, des structures d'ESS scindent de plus en plus leur activité en deux, avec deux entités juridiques distinctes et deux comptabilités distinctes :

- une entité consacrée à la part « profit », hors association loi 1901, qui donc peut bénéficier de mécénat et de financements privés ;
- une entité pour la part « non profit », pour obtenir des subventions publiques et toute forme de financements, y compris mécénat.

Cette organisation simplifie la recherche des financements et permet de garantir la rentabilité de la structure.

Cela pose des questions du côté des dirigeants, sur leur rémunération et la gestion des conflits d'intérêt notamment. Un accompagnement par un avocat est pertinent afin de s'assurer du respect du cadre légal.





Fiche 2 – Financer son projet et sa pérennité grâce à des fonds européens

Pour financer leurs projets, les structures peuvent solliciter une aide d'un fond européen ou répondre à un appel à projets européen¹. Mobiliser un financement européen nécessite une gestion importante, aussi bien à cause de l'ingénierie financière (besoin d'avance de trésorerie) que cela implique que du suivi administratif. En raison des compétences associées au suivi administratif et du temps nécessaire pour la gestion, ces derniers peuvent sembler hors de portée pour les structures de taille modeste.

Cependant, des solutions existent pour permettre aux structures d'obtenir des financements européens, avec quelques clés ci-dessous :



Étapes pour faciliter l'obtention de financements :

1. Identifier les structures chargées de l'instruction des demandes de financements européens (autorités de gestion et organismes intermédiaires).

Selon le type de fonds ou de programmes, et selon les territoires, les structures en charge de la gestion des fonds européens diffèrent.

En France, l'État, la Région et le Département sont les principales structures en charge de la gestion des fonds européens.

La mise en relation avec la cellule chargée de l'instruction des demandes permet de s'informer sur le degré d'exigence (notamment pour le suivi administratif) et les pièces justificatives demandées, et de mieux comprendre la structuration des orientations spécifiques du territoire, la temporalité des appels à projets (quel type d'appel à projets va sortir quand, avec combien de temps pour y répondre).

La connaissance de ces structures permet également d'être alerté en cas de publication d'appel à projets, ce qui facilite le travail de veille.

Chaque Région dispose souvent d'un site internet avec les modalités de mobilisation des fonds européens sur son territoire, de type « EuropeEn____.fr ».

¹ Si les fonds européens peuvent être octroyés au fil de l'eau, c'est à dire sans date limite pour déposer un dossier, ils peuvent également faire l'objet d'appels à projets. Les appels à projets permettent d'orienter les projets vers des thématiques ou des publics cibles en particulier. Ils ont systématiquement une date limite de réponse.





2. Sélectionner le type de financement européen adapté au projet de la structure.

Deux types de financements existent au niveau européen :

- Les fonds structurels et d'investissement (FESI), gérés par les Etats membres, et plus spécifiquement par les conseils régionaux en France, financent des projets d'envergure locale et visent à renforcer la cohésion économique, sociale et territoriale. Parmi ces fonds structurels, on note :
 - le Fonds Social Européen ;
 - le Fonds Européen de Développement Economique Régional ;
 - le Fonds de Cohésion.
- Les programmes sectoriels, directement gérés par la Commission ou ses agences exécutives, visent à assurer la mise en œuvre des politiques européennes et font l'objet d'appels à projet destinés à soutenir des projets d'envergure européenne ou nationale en lien avec les politiques européennes. On retrouve plusieurs programmes pouvant concerner les structures de médiation numérique :
 - Europe pour les citoyens ;
 - Erasmus + ;
 - Emploi et innovation sociale ;
 - Europe créative ;
 - Mécanisme d'interconnexion en Europe ;
 - Programme Santé.

Exemple du « Fonds Social Européen + » (FSE +) :

Le fonds social européen est un fonds structurel destiné à soutenir la création d'emplois au sein de l'Union européenne et à améliorer les perspectives professionnelles. Il soutient des projets notamment sur les thématiques de la lutte contre la pauvreté, la promotion de l'inclusion, la cohésion sociale, l'acquisition de compétences clés (dont les compétences numériques) ... Il intervient en cofinancement d'autres financeurs publics et/ou privés et les modalités de soutien varient d'un territoire à l'autre.



La demande de financement est ouverte aux associations et aux entreprises et est instruite par les Régions ou les Départements, selon les territoires.



Bon à savoir :

Pour les structures souhaitant disposer de fonds rapidement, les financements FSE ne sont pas la solution idéale en raison du délai de versement de ces derniers. Pour pallier à ce problème, Solidarnet est en train de fusionner avec une grande association locale qui avance la trésorerie en attendant le versement des financements FSE.

Exemple du programme de financement « ERASMUS + » :

Erasmus+ est le programme créé par l'UE pour soutenir l'éducation, la formation, la santé et le sport. Ouvert aux associations, ce programme finance des projets de mobilité et de coopération afin de favoriser l'accès à la formation. Il ne nécessite pas de cofinancement et les projets éligibles sont relativement larges.



Bon à savoir :

Le versement de la subvention du programme de financement « Erasmus + » intervient rapidement (60% versé tout de suite, 40% à la fin du projet). De plus, la subvention n'est pas incluse dans la règle des minimis.



Pour en savoir plus :

Consulter le site internet « Toute l'europe.eu » qui recense l'ensemble des programmes de financements européens : <https://www.touteleurope.eu/l-europe-et-moi/les-financements-europeens-accessibles-aux-associations-et-organisations-non-gouvernementales/>

Consulter le site interne « Europe en France » qui présente l'ensemble des fonds et programmes européens, les modalités de montage des dossiers de demande d'aide, ainsi qu'une cartographie, pour chaque département, des autorités de gestion des différents fonds mobilisables : <https://www.europe-en-france.gouv.fr/fr>



3. Constituer le dossier administratif de candidature.

Pour le recueil des documents nécessaires au dossier de candidature, la structure peut se rapprocher d'autres structures soutenues afin d'avoir un retour d'expérience.

Il est également possible de demander un appui des hubs territoriaux, si ces derniers disposent des moyens, humains notamment, pour ce faire.

“ Témoignage :

Au sein de la coopérative CAE Prisme, l'ensemble des structures constituent le même dossier. Cela permet de faciliter les discussions et d'établir un cadre de confiance auprès du service institutionnel en charge du FSE. L'union régionale assure le lien avec ce dernier, et chaque structure effectue le suivi administratif sur son périmètre.





Fiche 3 – Obtenir des financements issus du secteur privé



Conseils utiles :

1. Être enregistré en tant qu'association d'intérêt général

Avant de faire la demande de financement auprès des acteurs privés, il est important de s'assurer d'être enregistré auprès des services d'impôt en tant qu'association d'intérêt général afin d'avoir le statut fiscal (<https://www.economie.gouv.fr/cedef/association-reconnue-interet-general>).

Pour cela, il est nécessaire de monter un dossier de RIGE auprès des services d'impôts. Cette reconnaissance en tant qu'association d'intérêt général disposant d'un statut fiscal permet de bâtir un argumentaire autour du retour d'investissement par rapport au privé (reçu fiscal) plus favorable pour trouver des fonds privés, et donc aux entreprises d'intervenir.

2. Identifier une personne au sein de la structure pour s'occuper de la collecte de dons

3. Identifier les acteurs à solliciter : banques, mutuelles, entreprises

4. Développer un argumentaire pour sensibiliser les acteurs privés, qui montre que les intérêts particuliers de l'entreprise peuvent converger avec les enjeux et objectifs de l'inclusion numérique, en montrant notamment les bénéfices que l'entreprise peut tirer d'une meilleure maîtrise du numérique de leur clients, utilisateurs, ou salariés.



Pour en savoir plus :

Consulter le kit de communication externe produit par CAE Prisme, permettant d'outiller les structures et acteurs de la médiation numérique dans leur recherche de partenariats financiers.



5. Diversifier ses activités et proposer un « catalogue de services et de modalités d'accompagnement » en lien avec l'offre de service des acteurs privés.

Par exemple, proposer un atelier « Santé et numérique » à destination des mutuelles. Cela permet d'avoir une porte d'entrée autre que le numérique et de renforcer son modèle économique.

6. Solliciter des fondations privées, notamment des fondations qui soutiennent des projets dans le domaine de l'inclusion numérique.

Cette piste de solution ne permet pas d'obtenir des financements pérennes, mais pourrait être envisagée pour une action ponctuelle spécifique, par exemple la création d'un logiciel ou l'achat d'un matériel.

De plus, les fondations peuvent fonctionner via des appels à projets nécessitant peu de justificatifs, parfois uniquement un reçu fiscal.



Exemples de fondations soutenant des projets dans le domaine de l'inclusion numérique (liste non exhaustive) :

- Fondation AFNIC,
- Fondation Accenture France,
- Fondation agir contre l'exclusion (FACE),
- Fondation Orange,
- Fondation Free,
- Fondation Groupe France Télévisions,
- Fondation La France s'engage,
- Fondation d'entreprise FDJ,
- Fondation Groupe EDF,
- Fondation Cetelem pour l'inclusion par le partage numérique,
- Fondation Bouygues Telecom,
- Fondation SFR APNS,
- Fondation MAIF,
- Fondation Société Générale pour la Solidarité,
- Fondation Sopra Steria,
- Fondation Thales,
- Fondation de France.

7. Solliciter les entreprises à travers les équipes RSE directement. Pour cela, il est pertinent de développer un réseau avec des interlocuteurs identifiés au sein de ces équipes afin de leur porter son argumentaire adapté.

8. **Cibler le mécénat de compétences** ou passer par la structure « Passerelles et Compétences », <https://www.passerellesetcompetences.org/> qui met en lien les associations avec les entreprises locales, pour mobiliser le mécénat de compétences. La RIGE est nécessaire pour bénéficier du mécénat de compétences.

9. **Faire appel aux relais de financement des communs**, comme par exemple via Google :



Où chercher les appels à projets ?

- La CRESS (Chambre Régionale des entreprises de l'économie sociale et solidaire) PACA recense les appels à projets sur son territoire.
- Le moteur de recherche « Appel à projets » : <https://www.appelaprojets.org/> recense les appels à projets, les appels à manifestations d'intérêt ou encore des dispositifs de mécénat au niveau de la région Hauts-de-France et au niveau national.
- La MedNum actualise régulièrement sur son site internet (<https://lamednum.coop/>) les appels à projets ou appels à manifestation d'intérêt qui peuvent intéresser l'écosystème de l'inclusion numérique.
- Le site Carenews recense les appels à projets, et permet de créer des alertes pour être tenu informé : <https://www.carenews.com/>
- <https://www.google.org/our-work/>
<https://impactchallenge.withgoogle.com/france2019>



10. Faire appel au crowdfunding

Cette piste de solution n'est pas forcément recommandée par les porteurs de projet. En effet, elle nécessite une forte mobilisation de la structure pour s'assurer de l'organisation de la collecte des fonds, sans pour autant que l'atteinte des financements souhaités soit garantie.



Bon à savoir : Il existe des initiatives qui permettent de s'inscrire dans des dispositifs de crowdfunding sans avoir à les gérer directement.

Par exemple, la banque Green Got a lancé un vote ouvert au public pour une sélection d'associations afin de les financer via des arrondis sur les transactions de leurs clients : <https://faq.green-got.com/projet-du-moment-/4snPoz8Q2awbvsWs5QREfD>





Fiche 4 – Optimiser les moyens et ressources par des coopérations et mutualisations entre les structures



Pistes de solutions :

Face aux problématiques communes rencontrées par les structures agissant dans le domaine de la médiation numérique, la coopération et la mutualisation peuvent être des solutions pour sécuriser son modèle économique tout en diversifiant ses activités et ses ressources.

1. Embaucher un même profil pour plusieurs structures

Il est possible d'embaucher une même personne pour plusieurs structures.

Dans ce cas, plusieurs solutions de contrat de travail sont possibles :

- Le salarié dispose de deux contrats de travail à temps partiel et de deux bulletins de paie. Ce dernier pourra cumuler deux 15 heures par exemple.
- Les différentes structures peuvent constituer un groupement d'employeurs, qui sera la structure juridique employeur du salarié et mettra à disposition le salarié à temps partagé entre les différentes structures.
- Un employeur peut mettre un de ses salariés à disposition d'une autre structure.

Cependant, cette organisation pourrait poser plusieurs questions en termes de représentation unique de plusieurs associations ou encore de délégation aux présidents des associations.

2. Fusionner avec d'autres structures

Fusionner avec d'autres structures permet de stabiliser la situation financière et de mutualiser les ressources.

Par exemple, Solidarnet est sur le point de fusionner avec une structure locale spécialisée dans la dépendance – au moment de la rédaction du présent guide. Dans le cadre de cette fusion, Solidarnet conserve son identité comme étant un service de médiation numérique au sein de la structure.





Afin de préparer la fusion, il est pertinent de :

a. Faire appel à un DLA



Créé en 2002, un dispositif local d'accompagnement de l'économie sociale et solidaire (DLA) accompagne gratuitement les structures d'utilité sociale dans le développement de leurs emplois et de leurs projets. De nombreux acteurs soutiennent le DLA et participent à sa gouvernance : l'État, le Fonds Social Européen, la Banque des Territoires, les collectivités territoriales, Régions de France, Le Mouvement Associatif et ESS France.

(Source: Site internet du Dispositif local d'accompagnement de l'ESS <https://www.info-dla.fr/>)

Un DLA peut aider à poser les problématiques et les échéances à prévoir dans le cadre du passage de relais de la direction de ces associations.

Un DLA pourrait être envisagé avec plusieurs structures en même temps, pour traiter les départs progressifs. Le fait de passer par un DLA permettrait de légitimer la démarche en étant accompagné, et en ayant un apport de regard extérieur.

b. Faire appel à un cabinet de conseil et/ou d'audit juridique et/ou organisationnel

Du point de vue juridique et organisationnel, il est important d'analyser les différentes possibilités qui se dressent face aux structures. Ainsi, les structures pourraient solliciter un cabinet afin de réaliser un audit ou un accompagnement.

3. Mutualiser les ressources avec d'autres structures

Il pourrait être envisagé de mutualiser une partie des fonctions, comme par exemple la communication. Cependant, attention aux problèmes de concurrence entre les structures. Il est important donc de prendre le temps de préparer cette mutualisation avant sa mise en place, et d'explorer les modalités possibles (par exemple, le GIE).

4. Porter des projets à plusieurs, en consortium, pour dépasser le cadre de sa structure.

Cela permet de développer des dynamiques plus fortes et d'apporter une autre dimension au projet.





Fiche 5 – Diversifier les sources de financement en proposant des formations et de l'accompagnement

L'opportunité de développer des formations et des prestations de formation et d'accompagnement payantes afin de dégager des ressources propres a été évoquée comme piste intéressante. Toutefois, cela suppose des prérequis par exemple :

- Être en capacité de construire un contenu et des supports pédagogiques adaptés ;
- Avoir un « marché » (des cibles intéressées et prêtes à payer ces formations) ;
- Avoir un statut juridique permettant de fournir des prestations payantes ;
- Avoir la qualité d'organisme de formation (cf. Qualiopi).

Au regard de tous ces prérequis, il a été proposé d'approfondir cette piste lors d'une prochaine séquence d'accompagnement collectif.



Quelques exemples de structures proposant des prestations payantes

- Les POP Café associatifs sont des lieux conviviaux où, en vendant du café, sont proposés des ateliers de médiation numérique payant aux habitants, commerçants et associations ; par exemple des ateliers robotiques pour les enfants et parents, des formations aux commerçants, des présentations des opérateurs agissant sur la transition numérique au sein du territoire,
- ACIAH propose des services d'audit de sites d'entreprises, collectivités.





Annexe - Mentions graphistes :

<https://www.flaticon.com/fr/icones-gratuites/remarque> title : "remarque icônes"
Remarque icônes créées par Freepik - Flaticon

<https://www.flaticon.com/fr/icones-gratuites/exemple> title : "exemple icônes"
Exemple icônes créées par kerismaker - Flaticon

<https://www.flaticon.com/fr/icones-gratuites/citation> title : "citation icônes" Citation
icônes créées par Freepik - Flaticon

<https://www.flaticon.com/fr/icones-gratuites/lire-la-suite> title : "lire la suite icônes"
Lire la suite icônes créées par HideMaru - Flaticon

