

GENERATION2

Partenariats pour le Bien commun
Paris - Brussels

MODÈLE ÉCONOMIQUE ASSOCIATIF : COMMENT DIVERSIFIER SES RESSOURCES

FORMATIONS COURTES,
INSTRUCTIVES, PROFESSIONNELLES

 +33 1 40 23 00 84

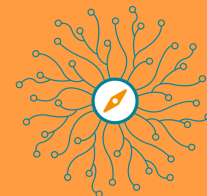
 www.generation2.coop

 Paris, 18ème

 contact@generation2.coop



MODÈLE ÉCONOMIQUE ASSOCIATIF : COMMENT DIVERSIFIER SES RESSOURCES



Description de la Formation

Les associations se professionnalisent de plus en plus, démontrant ainsi leur capacité d'action. Acteurs incontournables tant sur le plan social, environnemental qu'économique, elles doivent assurer leur pérennité pour maximiser leur impact. Pourtant, plusieurs facteurs les incitent, voire les obligent à repenser leur modèle économique. C'est-à-dire repenser les moyens d'acquérir et d'utiliser leurs ressources pour atteindre leurs objectifs. De l'adhésion, au don, en passant par la subvention, le mécénat ou le revenu d'activité, les associations ont en réalité une palette d'actions qu'il convient d'appréhender pour mieux faire face aux enjeux de demain.

Durée et tarif

- Durée : 2 jours consécutifs de 7h, soit un total de 14h
- Tarif : 560€ HT par stagiaire (Prise en charge possible par les OPCO)
- Dates : à définir avec les stagiaires
- Lieu : à définir avec les stagiaires
- Nombre de stagiaires : 8 minimum, 14 maximum

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Maîtriser les bases théoriques des modèles économiques associatifs
- Comprendre le rôle de son modèle économique par rapport à son projet associatif : stratégie, et entité juridique, secteur d'activité associatif, types d'activités, durée, ressources
- Comprendre les différents types de ressources et ce qu'est le modèle socio-économique
- Connaître les différents modèles économiques
- Comprendre les différents modes de changement d'échelle
- Appréhender les partenariats innovants comme partie du modèle

Compétences professionnelles visées

- Identifier les modèles économiques les plus pertinents pour son projet
- Mettre en oeuvre les différents modèles économiques
- Intégrer le modèle économique dans les règles fiscales et comptables
- Définir une organisation interne correspondant au modèle économique
- Identifier les partenaires clés

Public

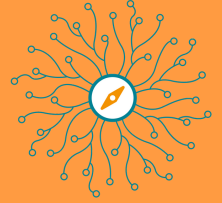
La formation s'adresse à toutes les associations, qu'elles soient d'intérêt général ou non. Plus particulièrement, elle s'adresse aux associations qui souhaitent repenser leur modèle économique et diversifier leurs ressources.

La formation ne nécessite pas de prérequis. Il est seulement demandé de répondre à un court questionnaire afin d'évaluer les connaissances et attentes des stagiaires. Le questionnaire est envoyé en amont de la formation.

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques Moyens : Un power point pour les apports théoriques projeté, une bibliographie
- Etude de cas pratique de références légales, de guides pratiques et références méthodologiques, un
- Ateliers de réflexion support d'animation de l'atelier, basé sur les attentes des participants, un collectif et individuels compte-rendu des échanges de la session (S +1), un questionnaire d'auto-évaluation personnalisé, un fil de discussion collectif pour le suivi.

MODÈLE ÉCONOMIQUE ASSOCIATIF : COMMENT DIVERSIFIER SES RESSOURCES



PROGRAMME ET CONTENU DE LA FORMATION

Jour 1 : Comprendre le modèle socio-économique



Définition du modèle socio-économique associatif

- Le contexte français : chiffres clés et tendances
- Identifier sa structure de ressources actuelle
- Les leviers de ressources et de coûts du modèle associatif
- Les différents modèles économiques
- Comprendre l'hybridation des modèles



Les différents acteurs et leur profil

- Les types de financeurs en fonction des modèles
- Cartographier les acteurs clés
- Appréhender les nouvelles formes de partenariats multi-acteurs



Cadre juridico-fiscal des associations

- Définition des notions régissant l'intérêt général, utilité publique, ESUS, etc.
- Cadre d'éligibilité, règles fiscales et dispositifs de financement liés à ces statuts
- Intégration du modèle à la comptabilité



Ateliers pratiques : Présentation de cas pratiques basés sur les attentes et enjeux des participants. Répartition pour travail en binôme ou trinôme (divergence/convergences, problématique, solution, canevas d'écriture...)

Jour 2 : Définir son modèle



La stratégie globale de l'association

- Définir le changement d'échelle
- Clarifier sa stratégie associative pour intégrer le modèle économique
- Identifier sa situation, ses moyens et ses points forts
- Définir les besoins en ressources au regard des objectifs et des moyens



Trouver son modèle

- Mobiliser l'intelligence collective des parties prenantes
- Élaborer son modèle et le structurer
- Etablir un plan d'action



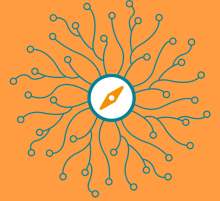
Affiner son offre

- Définir ses offres
- Définir ses cibles, canaux et messages
- Identifier les bons outils



Ateliers pratiques : Présentation de cas pratiques basés sur les attentes et enjeux des participants. Répartition pour travail en binôme ou trinôme (divergence/convergences, problématique, solution, canevas d'écriture...)

MODÈLE ÉCONOMIQUE ASSOCIATIF : COMMENT DIVERSIFIER SES RESSOURCES



FORMATEUR



Diplômé d'un master International Business de la Paris School of Business (ex ESG Management School), d'un bachelor de James Cook University (Australie), Steven a également obtenu un certificat de prospective et stratégie des organisations (appliqué au développement durable) du CNAM Paris. Il a plongé très tôt dans le monde de l'entrepreneuriat politique puis social, à l'international comme en France.

Passionné par l'égalité des chances et l'alimentation durable, il a d'abord été business manager pour un projet de développement agricole chez Gawad Kalinga (Philippines).

Il est ensuite adjoint de direction de l'association Yump France, devenue Time2Start, qui propose une formation gratuite à l'entrepreneuriat pour les jeunes entrepreneurs issus des quartiers. Il a par ce biais pu suivre l'accompagnement de plus de 100 entrepreneurs entre 2014 et 2015 et a piloté les opérations de recherche de financement public et privé.

Steven a rejoint en 2016 Génération 2 Conseil, dont il est aujourd'hui directeur associé, pour conseiller les associations et entreprises sur leur stratégie d'engagement sociétal, l'ingénierie de projets, leur business model et le mécénat. Il pilote également le Bureau d'études du Cabinet

Steven est également co-fondateur et Secrétaire du Social Good Accelerator, une association de plaidoyer pour la co-innovation sociale et technologique en Europe, et est également administrateur de la Fonda, pour laquelle il intervient sur le RGPD dans le cadre du programme PANA (Plan National de Formation au Numérique).

GÉNÉRATION 2

Créé en 2013, Génération2 est un cabinet conseil intégré, spécialisé en mécénat, collaboratif, investissements citoyens et partenariats associations-entreprises.

En 2017, la SARL se transforme et passe en statut coopératif (SCOP) pour promouvoir et soutenir l'économie sociale et solidaire, en conseillant les organisations, gérant des projets d'utilité sociétale. Le cabinet travaille principalement avec les directions RSE des entreprises, accompagnées plus particulièrement leur R&D sociétale et leurs relations avec la société civile.

Notre métier/Notre mission : G2C soutient les organisations qui s'engagent pour un monde meilleur :

- en mobilisant l'intelligence sociétale pour positionner leur rôle et leur impact (Bureau d'études);
- en accompagnant la conception et le développement de leurs projets (Conseil en partenariats et ingénierie de programme)
- en valorisant leur engagement par l'élaboration d'une stratégie de communication adéquate (Conseil)
- en permettant à leurs équipes de gagner en autonomie et en compétences sur ces sujets (Formation)

