

Le tour de table financier

Le tour de table financier est une démarche qui consiste à **mobiliser et articuler différentes sources de financement identifiées** dans le cadre d'une action envisagée par l'association.

La mobilisation des différents partenaires financiers autour d'une action peut :

- favoriser le **cofinancement**, car les acteurs peuvent se répartir les risques,
- développer le **rapport de confiance**,
- être une **opportunité pour questionner certains aspects de l'action** envisagée,
- faciliter l'instauration d'une **collaboration dans la durée** avec les partenaires financiers.



ATTENTION

L'organisation d'un tour de table financier est une **tâche longue mais qui permet de consolider la dimension financière** de son action.



BON A SAVOIR

Le tour de table financier **peut prendre différentes formes** :

- réunir dans un même temps tous les acteurs financiers sollicités ;
- prendre des rendez-vous distincts avec chacun des financeurs pressentis ;
- prévoir à la fois des rendez-vous individuels et un temps d'échange collectif.



A RETENIR

Il est important de **prendre en compte les remarques des financeurs tout en gardant la maîtrise de son projet.**



BON A SAVOIR

Tous les besoins liés à l'action ne sont pas éligibles chez tous les partenaires.

Les solutions proposées peuvent également prendre plusieurs formes selon l'interlocuteur de votre territoire.



A RETENIR

Lors de la description de l'action aux partenaires financiers, il est important de faire référence à son projet associatif. **Leur appréhension de la visée politique de la structure peut faciliter l'adhésion à l'action.**



POINT METHODE : LES ETAPES

1^{ère} étape :

Formaliser les objectifs et modalités de mise en œuvre de l'action (fiche action) en relation avec le projet associatif.

2^{ème} étape :

Lister l'ensemble des besoins matériels, humains et financiers nécessaires (fiche action).

3^{ème} étape :

Rechercher, identifier et formaliser les ressources potentiellement mobilisables en fonction de la nature des besoins (plan de financement de l'action).

4^{ème} étape :

Prévoir une première répartition des contributions entre les financeurs selon la nature des besoins identifiés.

5^{ème} étape :

Organiser le tour de table financier.

6^{ème} étape :

Présenter votre projet en organisant et valorisant les éléments selon les priorités des partenaires financiers.

7^{ème} étape :

Une fois que l'action financée est lancée, maintenir informés les différents partenaires financiers engagés tout au long de son déroulement.

OUTILS CLES

SOLFIA : « *Définition et enjeux d'un tour de table financier* »

SOLFIA : « *Comment réaliser son tour de table financier* »

SOLFIA : « *Qui sont les partenaires mobilisables dans le cadre d'un tour de table financier ?* »

CNAR Sport : « *La construction du projet associatif* », p.26. (fiche action)

CNAR Sport : fiche « *le budget prévisionnel* »

CNAR Sport : fiche « *le plan de financement d'une action* »

Avec le soutien de

