



Association : comment répondre à un appel à projets ? (août 2026)

Pour une association, répondre à un appel à projets suppose de satisfaire à deux exigences : sécuriser la candidature et convaincre le financeur de l'utilité de l'action proposée.

L'appel à projets est devenu un mode privilégié de financement associatif. L'exercice ne se réduit pourtant ni à remplir un formulaire, ni à adapter artificiellement une action aux priorités d'un financeur. Une réponse solide suppose de qualifier le dispositif, puis de démontrer l'éligibilité de l'association, la pertinence du projet et la crédibilité de son financement.

Qualifier le dispositif avant de candidater

L'expression « appel à projets » ne désigne pas une catégorie juridique homogène.

Le financeur peut être public ou privé et l'aide prendre la forme d'une subvention, de mécénat ou encore d'un contrat.

- **Lorsque l'appel à projets provient d'une structure de droit public**, il peut prendre la forme d'une subvention ou d'un contrat de commande publique.

La qualification de subvention suppose que l'action soit initiée, définie et mise en œuvre par l'association. La contribution ne doit pas rémunérer une prestation individualisée répondant aux besoins propres du financeur¹. À défaut, lors d'une opération qui relève de la [commande publique](#), l'association répond alors aux besoins d'un acheteur en contrepartie d'un prix ou d'un équivalent financier².

Cette distinction commande la rédaction.

Dans une demande de subvention, l'association doit montrer qu'elle demeure l'auteur et le porteur du projet, même lorsqu'il s'inscrit dans les orientations d'une collectivité. Elle vérifiera donc l'objet du dispositif, les contreparties attendues et la liberté qui lui reste dans la définition de l'action.

- **Lorsque l'appel à projets émane d'une structure privée**, une plus grande flexibilité est possible et ce sont les termes du dispositif qui font foi, qu'ils aboutissent à un contrat commercial ou à une convention de mécénat, dans le respect du droit en vigueur.

Vérifier l'éligibilité et la capacité à s'engager

Le règlement de l'appel constitue la première norme applicable au dossier.

Territoire, bénéficiaires, durée, dépenses éligibles, taux de financement, cofinancements, agréments et date limite doivent être repris dans une grille de conformité.

L'objet statutaire de l'association doit impérativement couvrir l'action correspondante, et le signataire du dossier doit avoir qualité pour engager l'association.

Pour les subventions publiques, le formulaire unique recueille notamment l'identité de l'association, ses moyens humains, son budget, la description du projet et ses modalités d'évaluation³.

Le représentant légal atteste que l'organisme est à jour de ses obligations légales, administratives, sociales, fiscales et comptables, et que ses déclarations sont exactes et sincères⁴.

¹ Loi n° 2000-321 du 12 avril 2000, JO du 13, art. 9-1.

² Code de la commande publique, art. L. 1111-1.

³ Décret n° 2016-1971 du 28 décembre 2016, art. 1^{er}.

⁴ Ibid, art. 2 et 3.

Les données RNA et Siren, les dirigeants, les statuts, le relevé d'identité bancaire et les comptes approuvés doivent donc être cohérents et actualisés.

Lorsque les subventions publiques en numéraire reçues dépassent globalement 153 000 € par an, l'association doit établir et publier des comptes annuels et nommer un commissaire aux comptes⁵.

Toute association sollicitant une subvention publique souscrit en outre au [contrat d'engagement républicain](#) et en informe ses membres. Un manquement peut conduire au refus ou au retrait de l'aide, après procédure contradictoire, avec restitution des sommes versées⁶.

Transformer les critères en démonstration

Un bon dossier ne décrit pas seulement des activités : il établit une chaîne logique entre un besoin, une réponse, des moyens et des résultats.

- **Le diagnostic doit ainsi être documenté** par des données territoriales, les enseignements d'actions antérieures et la connaissance des bénéficiaires.
- **Chaque critère de sélection doit recevoir une réponse identifiable**, sans reproduction mécanique du vocabulaire de l'appel. La présentation gagnera à suivre l'ordre des critères de sélection.
- **Les objectifs seront peu nombreux, précis et évaluables.**
- **Les réalisations** (permanences, ateliers, personnes accompagnées...) **doivent être distinguées des effets recherchés** (soutien social, animation locale, accès aux droits, autonomie, lien social...).
- **À chaque objectif doivent correspondre** une valeur de départ, une cible, un indicateur, une méthode de collecte et un responsable.
- **Les partenariats invoqués doivent être réels** : une lettre d'engagement de partenaires mobilisés est ainsi plus probante qu'une simple liste de structures.
- **Le dossier précisera également qui pilote, qui décide et qui exécute.**
- **Lorsque le projet implique des données personnelles**, la collecte doit être limitée au nécessaire, les personnes informées et les données sécurisées conformément au RGPD⁷.

Présenter un budget sincère et soutenable

Le [budget](#) doit traduire exactement le projet. Durées de travail, volumes d'activité, achats et prestations doivent coïncider dans les parties descriptives du projet et leur traduction financière.

Les charges indirectes seront expliquées, et [les contributions volontaires](#) en nature doivent être valorisées selon une méthode vérifiable.

Il faut **distinguer les cofinancements acquis de ceux qui restent sollicités** et **indiquer les conséquences d'une attribution inférieure au montant demandé** : réduction du périmètre, report d'une phase ou recherche d'une ressource complémentaire. Cette transparence rassure davantage qu'un équilibre artificiel.

⁵ Code de commerce, art. L. 612-4, et art. D. 612-5.

⁶ Loi n° 2000-321 du 12 avril 2000, JO du 13, art. 10-1 ; décret n° 2021-1947 du 31 décembre 2021, JO du 1^{er} janvier 2022.

⁷ Règlement (UE) 2016/679 du 27 avril 2016, notamment art. 5, 13 et 32, relatifs aux principes de minimisation des données, à l'information des personnes concernées et à la sécurité des traitements.

Plus généralement, l'association ne doit promettre que ce qu'elle pourra effectivement réaliser.

Les objectifs, le budget et le calendrier présentés dans la demande sont susceptibles d'être repris dans la décision attributive ou la convention de financement.

Par ailleurs, l'exécution du projet doit être anticipée.

- **Au-delà de 23 000 € annuels**, l'octroi d'une subvention publique donne lieu à une convention précisant notamment son objet, son montant, ses modalités de versement, d'utilisation, de contrôle et d'évaluation⁸.

- **Lorsque l'aide finance une dépense déterminée**, un compte rendu financier doit être remis dans les six mois suivant la fin de l'exercice concerné⁹.

- Le budget doit donc pouvoir être suivi par une comptabilité analytique ou par des pièces isolant les dépenses du projet.

Répondre utilement à un appel à projets consiste ainsi à faciliter la décision du financeur : dossier recevable, projet lisible, budget démontré et engagements maîtrisés.

La meilleure candidature n'est pas nécessairement la plus ambitieuse, mais celle dont l'association prouve qu'elle peut légalement, matériellement et financièrement tenir ses promesses.

En pratique : 10 points à vérifier avant le dépôt

- L'action entre dans l'objet statutaire de l'association.
- La nature juridique du financement est identifiée.
- Tous les critères d'éligibilité sont remplis.
- Le signataire est habilité à engager l'association.
- Les données administratives et bancaires sont à jour.
- Le budget concorde avec le calendrier et les moyens annoncés.
- Chaque objectif possède un indicateur et une valeur cible.
- Les cofinancements acquis et sollicités sont distingués.
- Les engagements pris pourront être réalisés et justifiés.
- Le dossier complet est déposé avant l'échéance.

Le cas des appels à projets européens : changer d'échelle sans perdre en rigueur

Répondre à un appel à projets de l'Union européenne impose d'abord d'identifier son autorité de tutelle et son mode de gestion.

- **En gestion directe**, le financement est attribué par la Commission européenne, une agence exécutive ou une institution de l'Union.

- **En gestion partagée**, notamment pour certains fonds structurels, la sélection relève d'une autorité nationale ou régionale.

- **En gestion indirecte**, elle est confiée à un organisme partenaire.

Le mode de gestion détermine donc l'autorité compétente, le portail à utiliser et les règles de candidature¹⁰.

L'association ne doit pas se contenter d'identifier le programme dans lequel s'inscrit l'appel à projets : elle doit comprendre les enjeux transversaux qui constituent la raison d'être du programme pour mieux construire sa candidature.

⁸ Loi n° 2000-321 du 12 avril 2000, préc., art. 10 ; décret n° 2001-495 du 6 juin 2001, art. 1er.

⁹ Loi n° 2000-321 du 12 avril 2000, préc. art. 10 ; arrêté du 11 octobre 2006 relatif au compte rendu financier.

¹⁰ Commission européenne, « La procédure de candidature », https://commission.europa.eu/funding-and-tenders/how-apply/application-process_fr

Les conditions variant d'un appel à l'autre, elle doit ainsi examiner les documents propres à l'appel : objectifs politiques, activités admissibles, pays éligibles, composition du partenariat, durée, budget, taux de financement, critères d'attribution et seuils de notation.

- De nombreux appels exigent plusieurs organismes établis dans différents États.

Le consortium ne doit pas être constitué pour satisfaire formellement à une condition géographique : chaque partenaire doit disposer d'un rôle précis, de moyens identifiés et d'une part de budget proportionnée à ses tâches.

- Le coordinateur assure généralement le dépôt de la proposition et les échanges avec l'autorité européenne. Avant la candidature, les partenaires doivent s'accorder sur la gouvernance, les responsabilités, la propriété des résultats, la circulation des données, les règles de communication et les conséquences d'une défaillance. Un accord de consortium peut compléter la convention de subvention lorsque le programme ou la nature du projet le justifie.

- Le dossier doit également prouver la valeur ajoutée européenne du projet.

En effet, une action simplement locale ne devient pas européenne parce qu'elle associe plusieurs pays. La candidature doit expliquer ce que la coopération transnationale apporte : méthode commune, comparaison de pratiques, expérimentation transférable, production de ressources multilingues, réponse à un besoin partagé...

- La qualité de la mise en œuvre et l'impact attendu sont également déterminants.

Le dossier précisera les lots de travail, les livrables, les jalons, les responsabilités et les risques. Il devra montrer comment les résultats seront diffusés, utilisés et, le cas échéant, maintenus après la fin du financement. Les critères et leur pondération demeurent toutefois propres à chaque appel : la grille officielle doit donc structurer la réponse.

- Le taux de financement européen n'est pas uniforme.

L'appel peut imposer un cofinancement ou prévoir une prise en charge plus élevée, voire intégrale, selon le programme et le type d'action.

Le budget peut reposer sur le remboursement de coûts éligibles, sur des coûts unitaires ou sur des montants forfaitaires. L'association doit vérifier la méthode applicable avant de chiffrer le projet et éviter tout double financement d'une même dépense.

Attention De nombreux appels à projets européens reposent sur un modèle de remboursement des frais engagés. L'association doit donc disposer de suffisamment de trésorerie pour avancer les dépenses liées à son projet.

Juris associations pour le Crédit Mutuel

> Pour aller plus loin :

- [Les financements européens mobilisable par les associations](#)
- [Ebook téléchargeable Repenser le financement associatif](#)