

Stratégie de mobilisation de ressources

2 : GENERER SES PROPRES REVENUS



Les clés de cette stratégie

- Diversifier au maximum ses sources de revenus
- Identifier la diversité des acteurs touchés directement ou indirectement par les produits ou services délivrés

1. La stratégie en quelques lignes

Générer ses propres ressources financières assure **pérennité et indépendance** aux organisations sociales. C'est une stratégie particulièrement intéressante pour les associations dont le financement provient majoritairement de subventions publiques. **Plusieurs options pour générer des revenus financiers** ont été listées par NESsT, groupe de travail spécialisé sur la questions de l'auto-financement des organisations non lucratives, de la cotisation des membres à des services payants ou la vente de produits, en lien ou non avec la mission sociale de l'organisation.

2. Zoom sur...: SIEL Bleu

- **Présentation de la structure et de sa mission**

L'association a pour objectif de mettre à la disposition de tous les seniors, mais aussi de tous ceux qui ont besoin d'une **offre d'activités physiques adaptées**, une variété de cours proposées par des professionnels spécialement formés sur le thème du vieillissement. Grâce à ces actions, l'association favorise la **préservation ou l'amélioration du capital-santé des seniors**, mais également la qualité de vie et l'autonomie des personnes âgées dépendantes.

En 2007, SIEL Bleu s'est constitué en **groupe SIEL Bleu** et a restructuré ses **4 pôles d'activité** :

- Les activités de base de SIEL Bleu à destination des seniors et des personnes dépendantes
- SIEL Bleu Handicap : une adaptation des programmes pour les personnes handicapées
- Domi-SIEL : la prévention santé des seniors à leur domicile
- SIEL Bleu Formation : des formations à destination des étudiants et aux professionnels du milieu médical pour mieux appréhender le corps dans le processus de vieillissement.

- **La stratégie pour générer des revenus mise en place**

Le groupe SIEL Bleu génère des revenus en vendant ses prestations aux divers acteurs concernées par la prévention de la santé et de la dépendance des seniors.

Grâce aux différents pôles d'activités, il a l'opportunité de pouvoir **diversifier les sources de ses revenus**. Il s'adresse en effet à plusieurs acteurs (établissements médico-sociaux, collectivités, associations, caisses d'assurance et de maladie) et peut pratiquer des prix différenciés selon le type de prestations.

C'est une stratégie très avantageuse qui permet à d'accroître son **autofinancement**, d'assurer sa **pérennité** et de continuer ses activités les moins rentables par le développement d'activités plus fructueuses.

- **L'impact de la stratégie de génération de revenus mise en place**

Plusieurs éléments liés à la vente de ses services laissent présager d'**un avenir serein pour** l'association : la variété des prestations qu'elle offre, qui sont autant de réponses à des besoins sociaux, les conventions avec les partenaires signées sur au moins un an et ses revenus diversifiés.

Grâce à ce modèle de génération de revenus, SIEL Bleu assure son **autofinancement à hauteur de 80%**. En continuant la vente de produits dérivés et la diversification de son offre de services, le groupe espère atteindre 100% dans les prochaines années.