

CNDS 2010

DE LA CONTRAINTE

ADMINISTRATIVE

A L'OUTIL DE DEVELOPPEMENT

DDJS 94

INTRODUCTION

HARMONISATION REGIONALE

UN DOSSIER UNIQUE POUR L'ILE DE France
MAINTIEN DU PROJET ASSOCIATIF INITIE EN 2009

STRUCTURATION DES ASSOCIATIONS

ANALYSE DE LA SITUATION ACTUELLE
POUR ORGANISER
LE DEVELOPPEMENT A LONG TERME

HARMONISER L'INSTRUCTION DES DOSSIERS

MIEUX CONNAÎTRE LES ASSOCIATIONS
POUR MIEUX LES ACCOMPAGNER

DE LA CONTRAINTE ADMINISTRATIVE A L'OUTIL DE DEVELOPPEMENT

ACCOMPAGNER LES ASSOCIATIONS :
UNE DEMARCHE PLUS HUMAINE ET MOINS ADMINISTRATIVE

DDJS 94

LE DOSSIER COMPLET

LE DOSSIER CERFA

UN DOSSIER UNIQUE DE DEMANDE DE SUBVENTION

LE COMPTE RENDU DES ACTIONS FINANCEES EN 2009

LES ANNEXES

LE PROJET ASSOCIATIF

LE PLAN D' ACTIONS CNDS

LA FICHE STATISTIQUE

L'ACCOMPAGNEMENT

RÔLE DE LA DDJS

SIMPLIFIER VOTRE DEMARCHE

ACCOMPAGNER LA REDACTION DES PROJETS

INSTRUCTION HARMONISEE DES DOSSIERS

RÔLE DES COMITES

ACCOMPAGNER LA REDACTION DES PROJETS

L'AVIS CIRCONSTANCIE :

- NOUS AIDER A MIEUX CONNAÎTRE LES ASSOCIATIONS**
- UN OUTIL SUR LA BASE DE LA 1^{ère} PARTIE DU PROJET ASSOCIATIF**

**DU PROJET
ASSOCIATIF**

AU PLAN

D'ACTION

LES ANNEXES VIERGES

LE PROJET ASSOCIATIF

LE PLAN D'ACTION



Projet associatif

Important : la construction de ce projet associatif renvoie au guide méthodologique joint.

Nom de l'association :



1e partie – état des lieux / constats :

*Intérêt : procéder à un état des lieux et à des constats
(identité, environnement, forces/faiblesses de votre association...)*

Volet sportif :

Volet éducatif :

Volet social :

Volet économique :

2e partie- analyse de la situation / diagnostic :

Intérêt : analyser les constats réalisés, établir un diagnostic et rechercher des éléments d'explication

Volet sportif :

Volet éducatif :

Volet social :

Volet économique :



3e partie - définition des objectifs et formalisation du plan d'actions

Intérêt : établir les objectifs quantitatifs et/ ou qualitatifs à atteindre, choisir les actions concrètes à mettre en place, identifier les moyens nécessaires à la réalisation du plan d'actions

Le volet sportif			
	A long terme (fin de l'olympiade ou plus)	A moyen terme	A court terme (année en cours)
Objectifs			
Actions			
Modalités d'évaluation et/ou de suivi			
Ressources			
Matérielles			
Humaines			
Financières			
Besoins			
Matériels			
Humains			
Financiers			



Nom de l'association :

.....

Fédération affinitaire :
.....
.....

Discipline :
.....
.....

Plan d'actions 2010

.....



PLAN D' ACTIONS - PLAN DE FINANCEMENT

Volet (s) du projet associatif auquel se rattache l'action :

Volet sportif

Volet éducatif

Volet social

Objectif n°1

...

⇒ **Action 1** : ...

Contenus Description	...
Publics cibles (age, nombre, etc.)	...
Date, durée, lieu, échancier	...
Indicateurs d'évaluation Résultats attendus	...
Organisation (matérielle, humaine etc.)	...



Budget de l'action n°1 – Objectif n°1

CHARGES	Montant (2)	PRODUITS	Montant (2)
Charges directes affectées à l'action		Ressources directes affectées à l'action	
60 - Achat		70 - Vente de produits finis, prestations de services, marchandises	
prestations de services			
Achats matériels et fournitures			
Autres fournitures			
61 - Services extérieurs		74 - Subventions d'exploitation(1)	
Locations		Etat (précisez le(s) ministère(s) sollicité(s))	
Entretien et réparation		-	
Assurance		-	
Documentation		Région(s):	
Divers		-	
62 - Autres services extérieurs		Département(s):	
Rémunérations intermédiaires et honoraires		-	
Publicité, publication		Commune(s):	
Déplacements, missions		-	
Frais postaux et de télécommunications		-	
Services bancaires, autres		Organismes sociaux (à détailler):	
63 - Impôts et taxes		- C.N.D.S.	
Impôts et taxes sur rémunération,		-	
Autres impôts et taxes		Fonds européens	
64 - Charges de personnel		CNASEA (emploi aidés)	
Rémunération des personnels		Autres recettes (précisez):	
Charges sociales		-	
Autres charges de personnel		75 - Autres produits de gestion courante	
65- Autres charges de gestion courante		Dont cotisations	
66- Charges financières		76 - Produits financiers	
67- Charges exceptionnelles		77- Produits exceptionnels	
68- Dotation aux amortissements		78 - Reprises sur amortissements et provisions	
TOTAL DES CHARGES PREVISIONNELLES		TOTAL DES PRODUITS PREVISIONNELS	
Charges indirectes affectées à l'action		Ressources indirectes affectées à l'action	
Charges fixes de fonctionnement			
Frais financiers			
Autres			

L'association sollicite, auprès du C.N.D.S. une subvention de.....€

ACCOMPAGNEMENT DDJS 94

UN FLECHAGE DEPARTEMENTAL DES DEUX 1^{ères} PARTIES DU PROJET ASSOCIATIF

SIMPLIFIER ET ACCOMPAGNER VOTRE DEMARCHE

UN EXEMPLE : DU PROJET AUX ACTIONS

GUIDER VOTRE DEMARCHE DE PROJET POUR PASSER
DE LA CONTRAINTE ADMINISTRATIVE A L'OUTIL DE DEVELOPPEMENT

GENERALITES: LE PROJET

4 VOLETS

SPORTIF, EDUCATIF, SOCIAL, ECONOMIQUE

ETAT DES LIEUX

DECRIRE CE QUI FAIT QUE VOTRE ASSOCIATION EST UNIQUE DANS
LE DEPARTEMENT PLUTÔT QUE L'ASSOCIATION IDEALE

ANALYSE DES FORCES ET DES DIFFICULTES

MIEUX CONNAÎTRE LES ASSOCIATIONS POUR MIEUX LES ACCOMPAGNER

DES ACTIONS POUR ATTEINDRE DES OBJECTIFS

DES OBJECTIFS REALISTES, MESURABLES ET DETERMINES DANS LE TEMPS
LA COHERENCE : PRIVILEGIER LA QUALITE A LA QUANTITE

FLECHAGE DU PROJET

CONSTAT BASE SUR DES ITEMS A COCHER

SIMPLIFIER LA DEMARCHE

UN OUTIL POUR L'AVIS CIRCONSTANCIE DES COMITES

CONSTAT COMPLETE PAR DES INDICATEURS PRECIS

FACILITER ET HARMONISER L'INSTRUCTION

ANALYSE SUR LES DOMAINES A DEVELOPPER

LIMITER LA REDACTION

UN DOSSIER MOINS LOURD ET PLUS HUMAIN



Projet associatif

Important : la construction de ce projet associatif renvoie au guide méthodologique joint.

Nom de l'association :

Précisez la discipline sportive pratiquée

**1^{ère} Partie:
ETAT DES LIEUX
CONSTATS**

QUI VOUS ETES?

**QUELS SONT LES ELEMENTS QUI RENDENT UNIQUE
VOTRE ASSOCIATION DANS LE DEPARTEMENT ?**



1e partie – état des lieux / constats :

Volet sportif :

Identifiez les forces et faiblesses de votre association dans les domaines suivants

(+ si c'est plutôt une force, - si c'est plutôt une faiblesse, +/- si vous estimez que c'est un point à améliorer)

La qualité des résultats sportifs

(résultats en compétition, votre club alimente les équipes départementales, régionales, nationales, les pôles espoirs...)

Le nombre de licenciés par rapport aux autres associations du département

(nombre de licenciés total par rapport aux autres associations du département)

La pratique récréative auprès d'un public loisir

(nombre d'animations spécifiques et de manifestations extra-sportives...)

La participation active dans la vie fédérale

(nombre de compétitions locales, fédérales, divers championnats organisés par le club, nombre de bénévoles et d'intervenants impliqués dans la vie fédérale...)

Un autre domaine que ceux exposés précédemment

(donnez des indicateurs chiffrés)



1e partie – état des lieux / constats :

Volet éducatif :

Identifiez les forces et faiblesses de votre association dans les domaines suivants
(+ si c'est plutôt une force, - si c'est plutôt une faiblesse, +/- si vous estimez que c'est un point à améliorer)

Le comportement exemplaire de ses adhérents

(nombre peu important de cartons jaunes ou de cartons rouge, nombre de problèmes liés à l'incivilité, nombre significatif de prix du fair-play obtenu...)

Un rôle structurant dans le département

(nombre de juges arbitres, commissaires sportifs, intervenants fédéraux dans les diverses activités fédérales...)

La formation, l'accès des jeunes ou des femmes aux responsabilités associatives ou fédérales

(nombre de Brevetés d'Etat formés au club, nombre de juges / arbitres formés au club, nombre de jeunes ou de femmes au comité directeur...)

L'implication auprès des écoles

(nombre de modules d'accompagnement éducatif, autres dispositifs mis en place avec les écoles et les Accueil de Loisirs...)

autre domaine que ceux exposés précédemment

(donnez des indicateurs chiffrés)



1e partie – état des lieux / constats :

Volet social :

Identifiez les forces et faiblesses de votre association dans les domaines suivants
(+ si c'est plutôt une force, - si c'est plutôt une faiblesse, +/- si vous estimez que c'est un point à améliorer)

Les actions auprès des publics féminins

(résultats sportifs significatifs, nombre de féminines important par rapport aux autres structures départementales...)

Le rayonnement auprès des publics en zones sensibles

(implantation en ZUS, nombre importants de mineurs fragilisés socialement...)

L'implication en faveur des publics handicapés

(nombre de licenciés handicapés, organisation ou participation à des actions spécifiques...)

Le développement d'une pratique sport / santé

(nombre de licenciés vétérans, action de prévention et de formation dans le domaine sport / santé)

Un autre domaine que ceux exposés précédemment

(donnez des indicateurs chiffrés)



1e partie – état des lieux / constats :

Volet économique :

Identifiez les forces et faiblesses de votre association dans les domaines suivants

(+ si c'est plutôt une force, - si c'est plutôt une faiblesse, +/- si vous estimez que c'est un point à améliorer)

La professionnalisation de ses ressources humaines

(nombre de salariés de l'association, nombre de PSE, CA, CAE, nombre de personnels techniques et administratif...)

Le nombre important de partenaires économiques

(subvention municipale, aides publiques ou privées...)

Les moyens matériels importants

(installations de qualité, matériel adapté et en bon état...)

La bonne gestion de son budget

(bilans équilibrés depuis plusieurs années, stabilité du bureau, nombre de bénévoles suffisant...)

Un autre domaine que ceux exposés précédemment

(donnez des indicateurs chiffrés)

2^{ème} Partie:
ANALYSE DE LA SITUATION
DIAGNOSTIC

POURQUOI ?

EXPLICATIONS DES ELEMENTS CONSTATES ?



2e partie- analyse de la situation / diagnostic :

**Quels sont les éléments qui expliquent le constat effectué en 1^{ère} partie?
Insistez sur les domaines à améliorer ou à développer ?**

Volet sportif :

Volet éducatif :

Volet social :

Volet économique :

3^{ème} Partie:
DEFINITION DES OBJECTIFS
FORMALISATION DU PLAN D'ACTION

**DES OBJECTIFS REALISTES, MESURABLES
ET DETERMINES DANS LE TEMPS**

**LES DOMAINES QUE VOUS SOUHAITEZ PERENNISER,
DEVELOPPER OU AMELIORER**
PRIVILEGIER LA QUALITE DES ACTIONS PLUTÔT QUE LA QUANTITE

EXEMPLE

1^{ère} PARTIE

DU PROJET ASSOCIATIF



Projet associatif

Important : la construction de ce projet associatif renvoie au guide méthodologique joint.

Nom de l'association : **Judo Club 94 (Judo)**
Précisez la discipline sportive pratiquée



1e partie – état des lieux / constats :

Volet sportif :

Identifiez les forces et faiblesses de votre association dans les domaines suivants

La qualité des résultats sportifs +/-

Nous avons d'excellents résultats en senior, avec une équipe féminine en 1^{ère} division. Mais malgré le nombre de licenciés important de notre association, nous avons des résultats moyens dans les catégories jeunes (Seulement une 3^{ème} place au championnat départemental minimes, pas d'équipe en junior, 2 qualifiés seulement au championnat régional en cadet)

Le nombre de licenciés par rapport aux autres associations du département +

Nous sommes le premier club du département en nombre de licences (550 licenciés)

La pratique récréative auprès d'un public loisir +

Nous organisons 2 fêtes de club par an, une compétition / animation pour les enfants de -10 ans. Ces manifestations mobilisent plus de 200 enfants. Le taux de fréquentation des cours jusqu'à la catégorie poussin est de 20 en moyenne. Nous avons également 3 cours adultes – loisirs qui connaissent un grand succès avec plus de 30 adultes par séance en Taïso et Ju-jitsu.

La participation active dans la vie fédérale -

Malgré l'organisation d'un open de ju-jitsu labellisé par la fédération, nous n'avons pas un rôle majeur dans la vie sportive fédérale. 1 seul arbitre et aucun commissaire sportif.



1e partie – état des lieux / constats :

Volet éducatif :

Identifiez les forces et faiblesses de votre association dans les domaines suivants

Le comportement exemplaire de ses adhérents +

Nous ne rencontrons pas de problèmes d'incivilité. Nous avons même obtenu 3 prix du fair-play au championnat départemental junior. Nous organisons notamment un stage spécifique pour la lutte contre les incivilités.

Un rôle structurant dans le département -

Nous n'avons qu'un seul arbitre dans le club, et ne fournissons que peu d'intervenants ou d'encadrants auprès de la ligue

La formation, l'accès des jeunes ou des femmes aux responsabilités associatives ou fédérales +

Chaque année ou presque, nous formons un Breveté d'Etat en lui finançant sa formation en apprentissage. 2 apprentis cette année, dont 1 femme. Nous avons également nommé une femme comme manager général.

L'implication auprès des écoles +

Nous travaillons de près avec les écoles. Nous avons créé 2 modules d'accompagnement éducatif et une de nos combattantes, éducatrice territoriale, propose l'initiation aux jeux d'oppositions auprès des écoles primaires de la ville



1e partie – état des lieux / constats :

Volet social :

Identifiez les forces et faiblesses de votre association dans les domaines suivants

Les actions auprès des publics féminins +

Nous avons une équipe féminine en 1^{ère} division, et l'essentiel de nos résultats sportifs viennent des publics féminins. Nous avons 35% de licenciées féminines et nous effectuons beaucoup d'actions pour les jeunes femmes.

Le rayonnement auprès des publics en zones sensibles -

Il n'y a pas de ZUS dans notre commune et la population est relativement aisée. 3 cités sont toutefois implantées autour du dojo

L'implication en faveur des publics handicapés -

Il n'y a aucun adhérent handicapé dans notre association

Le développement d'une pratique sport / santé +/-

Nous avons 90 licenciés adultes dont une bonne partie est inscrite dans une pratique sport / santé, au Taïso ou au Ju-Jitsu. Mis à part cela, nous ne nous distinguons pas particulièrement dans ce domaine.



1e partie – état des lieux / constats :

Volet économique :

Identifiez les forces et faiblesses de votre association dans les domaines suivants
(+ si c'est plutôt une force, - si c'est plutôt une faiblesse, +/- si vous estimez que c'est un point à améliorer)

La professionnalisation de ses ressources humaines +

Tous nos professeurs sont diplômés d'Etat (4 BEES 1^{er} degré). Nous avons proposé à une ancienne athlète de se reconvertir en prenant un poste de manager générale dans notre association. Pour cela, nous avons sollicité un PSE.

Le nombre important de partenaires économiques +/-

La commune nous soutient particulièrement avec une subvention de 80 000 euros, mais nous n'arrivons pas à mobiliser des partenaires privés.

Les moyens matériels importants +

1 Dojo récemment construit avec salle de musculation et sauna, du petit matériel pédagogique récent

La bonne gestion de son budget +

Depuis plus de 10 ans, le bilan est équilibré, le bureau est stable depuis 9 ans

EXEMPLE

2^{ème} PARTIE

DU PROJET ASSOCIATIF



2e partie- analyse de la situation / diagnostic :

Quels sont les éléments qui expliquent le constat effectué en 1^{ère} partie? Insistez sur les domaines à améliorer ou à développer ?

Volet sportif :

Politique sportive efficace auprès des seniors mais manque d'organisation et de détection des meilleurs jeunes. Manque d'activités spécifiques pour ces jeunes

Volet éducatif :

Nous avons de bonnes relations avec les écoles, et nous véhiculons les valeurs de notre discipline auprès des jeunes. Notre stage de février axé sur la lutte contre les incivilités porte ses fruits.

Volet social :

Notre implantation ne nous confronte pas particulièrement à des publics fragilisés. Nous accueillons toutefois des jeunes issus des cités voisines en leur proposant des échelonnements de paiement, avec une cotisation raisonnable de 130 euros par an. En ce qui concerne la pratique féminine, nous essayons d'utiliser notre équipe 1^{ère} division comme un exemple à suivre pour les plus jeunes et cela fonctionne plutôt bien. Nous n'avons pas de demande au niveau du public handicapé

Volet économique :

Notre situation est stable et nous arrivons à gérer correctement notre budget. Le recrutement d'un PSE comme manager général devrait nous apporter des solutions économiques à long terme.

EXEMPLE

VOLET SPORTIF

Le volet sportif : Exemple

	A long terme (fin de l'olympiade ou plus)	A moyen terme	A court terme (année en cours)
Objectifs	Devenir le meilleur club du département dans les catégories jeunes	Gagner le championnat départemental dans une des 3 catégories jeunes.	Détecter les meilleurs jeunes du club et créer un groupe élite dans chaque catégorie d'âge
Actions	<ul style="list-style-type: none"> - 6 cours réguliers pour les jeunes de 8 à 15 ans + 1 entraînement de masse par mois - Stage de détection et perfectionnement à Pâques - Participation aux stages, regroupements et compétitions départementales - Achat d'un minibus pour faciliter les déplacements en stage et compétitions - Recrutement d'un BEES 2^{ème} degré pour occuper le poste de directeur technique et assurer la coordination des référents 	<ul style="list-style-type: none"> - 6 cours réguliers pour les jeunes de 8 à 15 ans - Stage de détection et perfectionnement à Pâques - Participation aux stages, regroupements et compétitions départementales - Structuration des équipes avec 1 référent par tranche d'âge - Création d'un entraînement de masse par mois - Achat d'un équipement spécifique pour les groupes Élites du club 	<ul style="list-style-type: none"> - 6 cours réguliers pour les jeunes de 8 à 15 ans - Participation aux championnats fédéraux - Participer aux tournois régionaux - Remise de récompenses à la fin de l'année pour chaque catégorie d'âge - Mobiliser des bénévoles réguliers supplémentaires sur une soirée conviviale - Formation au BEES 1^{er} degré du diplômé fédéral - Stage de détection à Pâques

Le volet sportif : Exemple

	A long terme (fin de l'olympiade ou plus)	A moyen terme	A court terme (année en cours)
Modalités d'évaluation et/ou de suivi	<ul style="list-style-type: none"> -Résultats aux championnats départementaux -Taux de renouvellement des licenciés des jeunes ayant intégré les groupes élites du club -Nombre de bénévoles réguliers assurant le suivi des jeunes -Nombre de jeunes intégrant les groupes élites départementaux -Nombre de jeunes intégrant un pôle espoir 	<ul style="list-style-type: none"> -Résultats aux championnats départementaux -Taux de renouvellement des licenciés des jeunes ayant intégré les groupes élites du club -Nombre de bénévoles réguliers assurant le suivi des jeunes -Nombre de jeunes intégrant les groupes élites départementaux 	<ul style="list-style-type: none"> -Résultats aux championnats départementaux -Taux de renouvellement des licenciés des jeunes ayant intégré les groupes élites du club -Nombre de bénévoles réguliers assurant le suivi des jeunes
Ressources			
Matérielles	<ul style="list-style-type: none"> -2 salles omnisports -mise à disposition de la salle des fêtes pour la fête de fin d'année -Équipement spécifique pour les groupes élites du club 	<ul style="list-style-type: none"> -2 salles omnisports -mise à disposition de la salle des fêtes pour la fête de fin d'année 	<ul style="list-style-type: none"> -2 salles omnisports -mise à disposition de la salle des fêtes pour la fête de fin d'année

Le volet sportif : Exemple

	A long terme (fin de l'olympiade ou plus)	A moyen terme	A court terme (année en cours)
Ressources (suite)			
Humaines	-3 Éducateurs BEES 1 ^{er} degré -15 bénévoles réguliers	-3 Éducateurs BEES 1 ^{er} degré -15 bénévoles réguliers	-2 éducateurs BEES 1 ^{er} degré -1 diplômé fédéral -10 bénévoles réguliers qui assurent le suivi des jeunes en compétition, et participent à l'organisation de la fête de fin d'année
Financières	50% du budget total de l'association	50% du budget total de l'association	50% du budget total de l'association

Le volet sportif : Exemple

	A long terme (fin de l'olympiade ou plus)	A moyen terme	A court terme (année en cours)
Besoins			
Matériels	-Achat de récompenses pour les jeunes les plus méritants et les bénévoles -Achat d'un Minibus	-Achat de récompenses pour les jeunes les plus méritants et les bénévoles -Achat d'un équipement spécifique pour les groupes élités du club	-Achat de récompenses pour les jeunes les plus méritants et les bénévoles
Humains	-Recrutement d'un BEES 2^{ème} degré pour occuper le poste de directeur technique et assurer la coordination des référents	-Pas de besoins humain supplémentaire à moyen terme	-Formation du diplômé fédéral au BEES 1 ^{er} degré
Financiers	-1500 euros pour l'achat des récompenses -1500 euros pour la pérennisation d'un entraînement de masse par mois -10 000 euros pour l'achat d'un minibus -26 000 euros pour la création d'un poste de directeur technique	-1500 euros pour l'achat des récompenses -2500 euros pour l'achat d'un équipement spécifique -1500 euros pour la création d'un entraînement de masse par mois	-1500 euros pour l'achat des récompenses -5000 euros pour la formation au BEES 1 ^{er} degré

EXEMPLE

LE PLAN D'ACTION



Nom de l'association : Judo Club 94

Fédération affinitaire :
FFJDA

Discipline :
JUDO / JU-JITSU / TAÏSO / SPORT CHANBARA

Plan d'actions 2010

--

DDJS 94

PLAN D' ACTIONS - PLAN DE FINANCEMENT

Volet (s) du projet associatif auquel se rattache l'action :

Volet sportif

Volet éducatif

Volet social

Objectif n°1

Détecter les meilleurs jeunes et créer un groupe élite par catégorie d'âge

⇒ **Action 1 : Organisation d'un stage de détection à Pâques**

Contenus Description	4 heures de cours de perfectionnement par jour et des épreuves de détection
Publics cibles (age, nombre, etc.)	40 enfants de 10 à 14 ans
Date, durée, lieu, échancier	Dojo principal, 5 jours à Pâques
Indicateurs d'évaluation Résultats attendus	Taux de participation, renouvellement des licences en septembre 2010, résultats au championnat départemental minime par équipes en mai
Organisation (matérielle, humaine etc.)	2 BEES 1^{er} degré, 1 bénévole, assurer les repas

Budget de l'action n°1 – Objectif n°1

CHARGES	Montant (2)	PRODUITS	Montant (2)
Charges directes affectées à l'action		Ressources directes affectées à l'action	
60 - Achat		70 - Ventes de produits finis, prestations de services, marchandises	
prestations de services			
Achats matières et fournitures			
Autres fournitures			
61 - Services extérieurs		74 - Subventions d'exploitation(1)	
Locations		Etat (précisez le(s) ministère(s) sollicité(s))	
Entretien et réparation		-	
Assurance		-	
Documentation		Région(s):	
Divers		-	
62 - Autres services extérieurs		Département(s):	
Rémunérations intermédiaires et honoraires		-	
Publicité, publication		Commune(s):	
Déplacements, missions		-	
Frais postaux et de télécommunications		-	
Services bancaires, autres		Organismes sociaux (à détailler):	
63 - Impôts et taxes		- C.N.D.S.	
Impôts et taxes sur rémunération,		-	
Autres impôts et taxes		Fonds européens	
64 - Charges de personnel		CNASEA (emploi aidés)	
Rémunération des personnels		Autres recettes (précisez) :	
Charges sociales		-	
Autres charges de personnel		75 - Autres produits de gestion courante	
65- Autres charges de gestion courante		Dont cotisations	
66- Charges financières		76 - Produits financiers	
67- Charges exceptionnelles		77- Produits exceptionnels	
68- Dotation aux amortissements		78 - Reprises sur amortissements et provisions	
TOTAL DES CHARGES PREVISIONNELLES		TOTAL DES PRODUITS PREVISIONNELS	
Charges indirectes affectées à l'action		Ressources indirectes affectées à l'action	
Charges fixes de fonctionnement			
Frais financiers			
Autres			

L'association sollicite, auprès du C.N.D.S. une subvention de...**800**...€