



Les associations actrices de leur développement

Associations, comment faites-vous face à la crise ?

Résultats de l'enquête

Avec la crise, les associations sont aujourd'hui fragilisées par de fortes tensions budgétaires et institutionnelles. Pour mieux cerner leurs problématiques financières, la CPCA et France Active ont invité l'ensemble des responsables associatifs à répondre à une grande enquête sur les besoins de financement, intitulée «Associations, comment faites-vous face à la crise?». Cette note en présente de manière synthétique les principaux résultats.

Pour répondre à leur objet social, les associations fonctionnent à partir d'un modèle économique qui résulte d'un arbitrage entre leur projet, leur logique d'action, et leurs ressources économiques et financières (subventions, recettes issues de leur activité, participation des usagers, bénévolat). Mais

les modèles économiques et les difficultés financières des associations demeurent relativement méconnus. L'absence de statistiques chiffrées régulières accentue cette méconnaissance.

Objectif de l'enquête. Cette enquête a donc pour objectif d'évaluer la situation économique et financière des associations de l'échantillon avant l'impact de la crise économique, ainsi que d'émettre des hypothèses sur leurs principales difficultés.

Méthodologie

Une enquête en ligne. L'enquête s'est déroulée de septembre à novembre 2011 sur la base d'un questionnaire adressé par voie électronique. Les répondants étaient invités à renseigner des questions portant sur les indicateurs suivants: profil de l'association, données sur les ressources humaines, matérielles et financières, relation avec les partenaires bancaires, état des besoins de financement et perception de l'évolution du financement.

Les répondants. L'analyse présentée ici porte sur 877 associations. Plus de 78 % des associations participantes de cet échantillon ont répondu à l'ensemble des questions (pour les réponses incomplètes, il manque principalement des données comptables). Comme 78 % d'entre elles sont employeuses, nous ne retiendrons dans cet échantillon que ces dernières, soit 685 structures. La taille de l'échantillon ne permettant pas de décrire avec précision la réalité de chacun des secteurs associatifs, les résultats sont à prendre avec toutes les précautions d'usage.

Le traitement des données. Un premier traitement des données, qui se fonde sur les techniques de statistique

descriptives, permet de présenter succinctement les modèles économiques des associations de l'échantillon et leur évolution sur une année. Les résultats ont été croisés avec la taille, l'âge et les secteurs d'activité pour affiner l'analyse.

La construction de la typologie d'associations s'est appuyée sur les méthodes de l'analyse factorielle des correspondances (AFC) qui repose sur un repérage des oppositions et des proximités entre les modalités des variables étudiées. Ces méthodes ont un double intérêt: hiérarchiser les différentes variables qui sont susceptibles de caractériser l'échantillon observé et repérer les grands types d'associations au regard des données collectées. La construction de cette typologie permet de comprendre quelles sont les difficultés rencontrées par type d'association.

Enquête réalisée avec l'appui technique de Viviane Tchernonog, CNRS, Centre Matisse

Présentation de l'échantillon

Au niveau géographique. Toutes les régions ont participé à l'enquête, avec un fort taux de réponse de certaines comme l'Île-de-France (169 réponses), Rhône-Alpes (111), le Centre (66) et les Pays-de-la-Loire (60). Les DOM (Guyane, Guadeloupe, Réunion) sont également représentés dans l'échantillon (20 réponses).

Les associations répondantes œuvrent sur les territoires (28 % au niveau départemental, 19 % au régional, 18 % sur un plan plus local en milieu urbain et 25 % en milieu rural), mais aussi au niveau national (12 %), voire européen et international (8 %).

Au niveau de l'emploi. 70 % des associations interrogées sont employeuses de manière régulière; 8 % le sont de façon occasionnelle.

Représentativité de l'échantillon. Les associations employeuses, plus concernées par une problématique de financement que les associations uniquement bénévoles, sont très représentées, de même que les associations affiliées à un réseau ou à un regroupement associatif, intervenant dans certains secteurs comme l'action sociale, la santé et le médico-social, l'environnement ou la solidarité internationale, ainsi que celles ayant plus de 50 salariés. Les associations micro-employeuses ou sans emploi sont, au contraire, sous représentées.

Pluralité des modèles économiques

Les évolutions de l'environnement des associations ont un impact fort sur leurs modèles économiques et risquent de les fragiliser de façon importante. L'enquête permet d'observer le poids de chacune des ressources mobilisées par les associations de notre échantillon entre 2009 et 2010, en fonction de leur date de création, de leur taille ou de leur secteur d'activité.

› Selon l'âge (moyenne des parts de composition de budget de l'échantillon)

	Plus de 5 ans	Moins de 5 ans	Moyenne totale
Nombre d'associations	557	61	618
Financements publics (Moyenne répartition budget en 2009)			
Sub. et autres fin. publics	50%	32%	48%
Aides aux emplois	8%	11%	8%
	58%	48%	57%
Financements privés			
Recettes d'activité	27%	38%	28%
Dons et mécénat	3%	5%	3%
Cotisations	6%	11%	7%
	36%	54%	38%
Autres			
Produits financiers	1%	0%	1%
Autres	5%	3%	5%

Évolution entre 2009 et 2010 :

Pour les associations les plus âgées, la composition du budget évolue davantage vers des logiques de prestations (recettes d'activité), ainsi que vers les aides aux postes au détriment des subventions publiques.

Les plus jeunes sont plus petites et plus flexibles. Elles adaptent leur modèle en fonction des opportunités et des contraintes.

Toutes structures confondues, on constate une légère évolution de la composition de la répartition des produits avec une baisse des subventions, des cotisations et de la participation des membres, et une augmentation des aides aux postes.

Les plus âgées sont des partenaires des pouvoirs publics. Elles sont caractérisées par la part importante des subventions et d'autres financements publics dans leur budget : prestations, marchés publics...

Les plus jeunes, et également les plus petites, ont plus de difficultés d'accès aux subventions publiques. Elles sont consommatrices d'aides aux postes pour accéder à l'emploi salarié. Leur modèle est fondé sur une part importante de recettes d'activité (nouvelle génération d'entrepreneur?).

> Selon le secteur d'activité (moyenne des parts de composition de budget de l'échantillon)

	Action sociale	Culture et loisirs	Défense des droits	Dév. t. rural et éco.	Education et formation	Env. et dév. durable	Santé et médico-social	Solidarité internationale	Sport	Tourisme social
Nombre d'associations	114	108	20	43	45	44	79	35	53	10
Financements publics (Moyenne répartition budget en 2009)										
Sub. et autres fin. publics	59 %	44 %	65 %	45 %	43 %	46 %	60 %	44 %	31 %	28 %
Aides aux emplois	12 %	9 %	4 %	11 %	8 %	14 %	1 %	5 %	7 %	6 %
	70 %	53 %	69 %	56 %	51 %	60 %	62 %	49 %	37 %	35 %
Financements privés										
Recettes d'activité	20 %	35 %	9 %	29 %	35 %	27 %	27 %	21 %	29 %	54 %
Dons et mécénat	2 %	2 %	8 %	3 %	5 %	3 %	2 %	15 %	4 %	0 %
Cotisations	4 %	6 %	8 %	7 %	4 %	3 %	2 %	6 %	24 %	7 %
	26 %	43 %	26 %	38 %	44 %	34 %	30 %	42 %	57 %	61 %
Autres										
Produits financiers	0 %	1 %	3 %	0 %	2 %	0 %	1 %	1 %	1 %	0 %
Autres	4 %	3 %	2 %	5 %	3 %	7 %	7 %	8 %	4 %	4 %

La composition des produits est très différente suivant le secteur d'activité (exemple: part relative des cotisations plus élevée pour le sport, part relative des dons et mécénat plus élevée pour les associations de solidarité internationale).

Évolution entre 2009 et 2010

La part des financements publics diminue ou stagne (sauf pour le développement rural et économique et l'éducation qui connaissent une augmentation de la part des autres financements publics, c'est-à-dire de la commande publique).

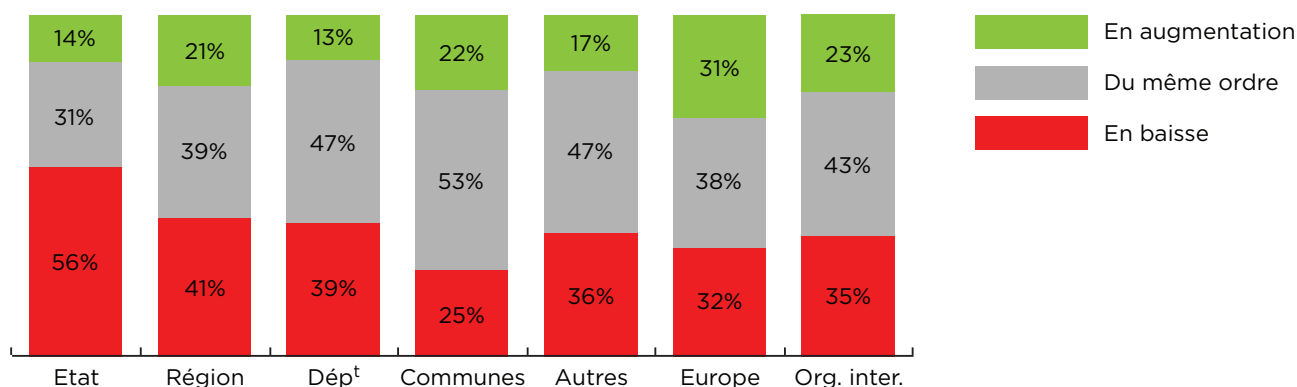
- » Les structures en développement financent leur croissance par d'autres ressources que les financements publics.
- » Les structures en stagnation compensent la baisse des subventions par le recours à d'autres types de ressources.
- » Les structures en recul subissent une baisse des subventions qu'elles ne compensent pas par une augmentation d'autres ressources.

Il y a un recentrage des financements publics sur certains secteurs au détriment d'autres comme la solidarité internationale, la culture, la défense des droits.

Financements publics : évolution et conventionnement

Principaux financeurs. Pour les associations employeuses recourant aux financements publics, les trois principaux financeurs restent l'État (cité pour 59 % de l'échantillon), puis les départements (54 %) et les communes (51 %).

› **Évolution des financements publics. Ces financements ont évolué sur les deux dernières années.**



Les associations sont nombreuses à avoir connu une baisse de leurs financements publics : au total, 69 % d'entre elles indiquent qu'au moins un de leur financeur a baissé sa contribution de façon significative entre les deux derniers exercices. Les baisses les plus fréquentes concernent l'Etat et dans une moindre mesure les régions et les départements. Ces évolutions traduisent les difficultés dans lesquelles se trouvent aujourd'hui de nombreuses associations.

Il faut cependant noter que les financements sont restés du même ordre dans un peu moins de la moitié des cas et que certaines associations - en moyenne entre 14 et 22% - ont vu leurs ressources publiques augmenter¹.

Si l'on compare ces moyennes générales aux moyennes par secteur d'activité, on remarque un recentrage des financements des partenaires publics sur certains secteurs en fonction de leur priorité ou de leur domaine de compétences. Par exemple :

- » Pour l'action sociale, les régions se désengagent alors que les départements s'engagent davantage et les communes sont plus nombreuses à maintenir leur financement.
- » Pour la défense des droits, l'Etat se désengage pour la quasi-totalité des structures ayant répondu.
- » Pour le développement économique et rural, les financeurs sont davantage dans une logique de maintien. Les communes s'engagent davantage pour ces structures de proximité.
- » Les financements publics sont davantage maintenus pour le secteur de la santé et du médico-social.
- » La solidarité internationale bénéficie d'un maintien de l'Etat et d'un désengagement des collectivités locales.

Convention Pluriannuelle d'Objectifs (CPO). Les CPO permettent aux associations d'avoir une visibilité à moyen terme sur le partenariat engagé avec l'Etat ou la collectivité. Elles peuvent être un bon indicateur d'ancrage de l'association dans les politiques publiques.

1. La faiblesse des réponses concernant les financements européens ne permet de conclure à une augmentation de ce type de financement.

Près de la moitié des associations bénéficie d'au moins une CPO (46%), avec l'Etat (42%), puis les communes et intercommunalités (33%), les départements (33%), les régions (26%). Les CPO sont conclues quasi-uniquement avec des associations employeuses et principalement avec des structures ayant au moins 150k€ de budget. Certains secteurs bénéficient davantage de CPO comme le développement économique ou l'environnement. A l'inverse, seulement 26 % des associations culturelles déclarent avoir au moins une CPO.

Constats concernant le marché public. Les pouvoirs publics financent de plus en plus les associations dans le cadre de marchés publics et freinent ainsi l'initiative associative, souvent par méconnaissance de la réglementation européenne. Contrairement aux idées reçues, l'Europe n'interdit pas les subventions pour les associations, même pour des montants supérieurs à 200 000 €.

Plus de 21% des associations de notre échantillon ont conclu au moins un marché public, avec les communes et les intercommunalités (46%), les départements (35%), les autres organismes publics (28%), les régions (25%) et l'État (21%). L'importance du recours aux marchés publics augmente avec la taille de l'association (35% des associations ayant plus de 500k€ de budget) et en fonction de son secteur d'activité: environnement (55%) développement économique (39%), action sociale (26%).

Pour conclure sur les financements publics, ces résultats confirment :

- » **la baisse des financements publics, notamment de l'Etat, avec une plus grande stabilité des financements des communes et intercommunalités ;**
- » **l'hypothèse d'un recentrage des financements publics, vers certains secteurs d'activité ;**
- » **le recours assez important des financeurs publics à la CPO d'une part, et au marché public d'autre part.**

Trésorerie et relations avec la banque

Insuffisance de trésorerie. Près d'un tiers des associations déclare qu'une des principales difficultés est l'insuffisance de leur trésorerie pour faire face aux décalages de paiement tout au long de l'année. Cette inquiétude se matérialise par des difficultés de trésorerie rencontrées dans l'année pour la moitié de l'échantillon (45%). Certains secteurs sont particulièrement concernés comme le développement rural et économique, la défense des droits et causes et la culture.

Résolution des difficultés de trésorerie. Pour résoudre ces difficultés, les associations interviennent d'abord sur le cycle d'exploitation: retard dans le règlement des factures (61%) et relances des créanciers (59%), puis par des solutions de découvert à la banque (43%). Les associations vont ensuite chercher à réduire leurs charges (37%), quitte à devoir réduire leur masse salariale (23%). Les solutions plus pérennes comme des apports en fonds propres sont très peu utilisées (16%).

Financement des investissements. Pour mettre en œuvre son projet, assurer sa pérennité, renouveler un matériel, une association a besoin d'investir. Il est conseillé à une association qui investit de recourir à l'emprunt bancaire pour ne pas dégrader sa trésorerie. Un investissement mal financé peut déstabiliser l'assise financière de l'association, et à terme, remettre en cause sa pérennité.

Or pour financer leurs investissements, les associations de l'échantillon déclarent recourir, en premier, à leurs ressources propres (71%), puis à des solutions de subventions d'investissement publiques (66%) ou privées (48%). Ces dernières solutions ne couvrent jamais l'intégralité du besoin à financer et doivent être couplées à des emprunts bancaires. Seulement 42 % utilisent cette dernière solution.

Relation avec le banquier. Près de la moitié des associations (48%) déclarent bénéficier d'une relation de qualité avec leur banquier marquée par une attention à leurs besoins:

- » Les associations les plus importantes bénéficient d'une relation de qualité avec leur banquier, alors que les plus petites indiquent n'avoir aucune relation;
- » 84 % des associations déclarent ne pas avoir rencontré de difficultés particulières avec leur banquier au cours des 12 derniers mois;
- » Seulement 2 % de l'échantillon a une relation tendue suite à des difficultés financières. Il s'agit d'associations de tailles moyennes entre 500 k€ et 1M€ de budget;
- » 8 % ont indiqué atteindre les limites d'autorisation de crédits accordés, essentiellement des associations ayant un budget entre 1 M€ et 2M€. Alors que les associations recourent peu aux crédits bancaires pour leurs investissements, 2 % ont vu leur demande refusée.

Produits utilisés. Selon l'enquête, il n'y a pas d'égalité d'accès aux produits et services bancaires, dont les recours évoluent en fonction de la taille de l'association :

- » La majorité des très petites associations (60 % des associations de moins de 150k€ de budget) n'utilise aucun produit;
- » Toutes les autres associations recourent aux crédits court terme (découvert bancaire, par exemple), et particulièrement les petites associations de 150k€ à 500k€ de budget (26% contre 19 % de moyenne générale);

- » Les crédits moyen terme (pour l'acquisition d'un investissement par exemple) ne sont quasiment pas utilisés par les petites associations mais le sont principalement par les associations de taille moyenne entre 500 k€ et 1M€;
- » Seules les associations les plus importantes (à partir de 2M€ de budget) bénéficient de crédits long terme (immobilier);
- » Plus les associations sont importantes, plus elles utilisent les placements financiers.

Pour conclure :

- » **De nombreuses associations sont concernées par les difficultés de trésorerie, notamment dans certains secteurs. Pour y répondre, elles utilisent très rarement des solutions pérennes comme les apports en fonds propres;**
- » **Les petites ont plus de difficulté d'accès aux emprunts ce qui peut s'expliquer par la frilosité des banquiers et par les freins culturels des dirigeants;**
- » **Les plus importantes bénéficient d'une relation de qualité avec leur banquier et peuvent accéder aux emprunts moyen et long terme;**
- » **Pour investir, les associations ont peu le réflexe de recourir à l'emprunt pour éviter de dégrader leur trésorerie.**

Des difficultés différenciées selon les types d'associations

L'analyse montre que deux critères apparaissent prédominants pour repérer les caractéristiques des structures ayant répondu à l'enquête: la taille et le degré d'exposition au risque, fondé sur la viabilité du modèle économique (rentabilité nette sur les deux exercices). Les techniques d'AFC appliquées à l'échantillon conduisent à repérer 4 grands types de structures, selon leur profil et leur évolution.

Les fonceuses (15%). Il s'agit des associations les plus jeunes (moins de 10 ans et majoritairement moins de 5 ans). Elles appartiennent plus fréquemment au secteur de la culture et de la communication. Ce sont de très petites associations, qui pour près d'un quart, ne sont encore qu'employeuses occasionnelles. Pour les autres, elles sont majoritairement mono-employeuses. Près des 2/3 n'ont pas de charges locatives (pas de locaux ou bénéficient de mise à disposition).

Ces conditions (emploi occasionnel, peu de charges) et la diversité des produits d'exploitation leur permettent de s'adapter rapidement et d'avoir des indicateurs économiques très favorables sur les deux exercices (plus de 6% de rentabilité pour 87% d'entre elles en 2009 et pour 80% en 2010).

Une partie d'entre elles est confiante voire optimiste dans l'avenir, même si elles indiquent que leurs principales difficultés sont le maintien de l'emploi salarié, le recrutement des bénévoles et l'accès aux subventions.

Les vulnérables (21%). Ce sont des associations ayant moins d'une vingtaine d'années. Elles représentent un large panel de secteurs d'activité: culture, action sociale, mais aussi environnement, sport, solidarité internationale. Il s'agit de petites associations qui n'excèdent pas 10 salariés.

Le modèle économique est fondé sur une part plus importante d'aides aux postes que les autres types, pour leur permettre d'accéder à l'emploi salarié. Ces dernières subissent les évolutions économiques et enregistrent une forte baisse de leur rentabilité nette entre 2009 et 2010 (34% de ces associations ont une rentabilité négative supérieure à 6 points en 2010 contre 8% en 2009).

Elles sont près de 80% à être inquiètes, voire pessimistes quant à l'évolution des financements associatifs. Elles indiquent que leurs inquiétudes portent notamment sur la baisse des subventions (financeurs principaux: communes, régions, puis départements et État), l'équilibre de leur budget, et le maintien des bénévoles, mais elles sont également très nombreuses à parler du temps administratif qui pèse sur leur quotidien.

Les souffrantes (26%). Cette catégorie est composée majoritairement d'associations créées à partir des années 70 jusqu'au milieu des années 90. Elles appartiennent plus fréquemment aux secteurs de l'action sociale, de la santé et du médico-social, de l'éducation, de la formation, de l'environnement. Il s'agit d'associations de taille moyenne, avec des budgets de plus de 500k€. Elles sont locataires ou propriétaires pour les 2/3 d'entre elles. Une large part des salariés travaillent à temps partiel.

Avec des modèles économiques reposant sur des recettes d'activité (part plus importante que les autres types) mais surtout sur une large part de financements publics (subventions et prestations publiques), ces

associations n'équilibrent pas leur budget et pour près des 3/4 présentent des rentabilités négatives, voire très négatives (-6%), aussi bien en 2009 qu'en 2010.

Pour la majorité, elles sont donc logiquement inquiètes, voire pessimistes quant à l'évolution des financements associatifs. Elles indiquent que leurs inquiétudes portent notamment sur la baisse des subventions (financeurs principaux: État, départements et communes), l'équilibre de leur budget, mais aussi le temps administratif trop lourd, et une trésorerie insuffisante. Ce sont celles qui indiquent avoir le plus de difficulté à concilier activité associative et développement d'une activité commerciale.

Les installées (28%). Ce type est composé d'associations plus anciennes (c'est-à-dire créées avant 1960 et jusqu'à la fin des années 70). Elles appartiennent plus fréquemment aux secteurs de la santé, du médico-social et de l'action sociale. Il s'agit des associations les plus importantes, avec des budgets de plus d'1 M€. Près d'1/4 est propriétaire de ses locaux.

Très liées aux politiques publiques, ces associations ont un modèle fondé principalement sur les financements publics (sous forme de subvention, mais également sous forme de commande publique) et sur les recettes d'activités. Ce modèle est viable (près de 80% présente une rentabilité supérieure à 0 sur les deux exercices), mais proche de l'équilibre. Les deux principaux financeurs de ces associations sont l'État et les départements. Or ces derniers voient aujourd'hui leur budget grevé par des dépenses obligatoires, notamment d'action sociale et doivent dans le même temps affronter des contractions budgétaires consécutives à la crise.

Elles sont principalement inquiètes sur l'avenir du financement et partagent les mêmes inquiétudes: baisse des subventions, difficulté d'équilibrer le budget, temps administratif et trésorerie insuffisante. C'est la catégorie qui semble la plus préoccupée par les risques liés à la concurrence.