

LES ASSOCIATIONS FACE AUX NOUVELLES OFFRES DE FINANCEMENT

Face à la baisse des financements publics, et en particulier des subventions, les associations sont obligées de revisiter leurs modèles économiques. Elles expérimentent de nouvelles offres de financement qui impliquent de nouvelles stratégies. Il ne faut pas hésiter à tout explorer ! C'est le message transmis par *Alliance Expert* lors de la soirée organisée le 20 juin 2018 au Carrefour des associations parisiennes.

NOUVEAUX FINANCEMENTS : UNE TENDANCE DURABLE

« Le big bang » du financement associatif est en marche. D'un côté on constate une baisse régulière des subventions d'État, de l'autre une augmentation des ressources privées. Ces dernières sont d'abord issues des activités des associations elles-mêmes. Mais, depuis une quinzaine d'années, on assiste à la mise en place de tout un arsenal juridique, fiscal et technique incitatif qui permet de nouveaux modes de collecte d'argent. Les lois Aillagon sur le mécénat en 2003, RSE de 2001 et Grenelle II de 2010, la création des fonds de dotation en 2008, et la loi relative à l'économie sociale et solidaire de 2014 ont créé un écosystème juridique et fiscal favorable au don et au mécénat. Le développement du numérique et de ses usages crée par ailleurs des conditions techniques propices à la dynamique d'un financement privé solidaire qui répond à de fortes aspirations sociétales actuelles. Face à une financiarisation galopante de l'économie, de plus en plus de citoyens recherchent en effet du sens et de l'utilité sociale dans leurs actes d'achat et de don.

UNE GRANDE DIVERSITÉ D'OFFRES

Un grand nombre de dispositifs existe pour accompagner les associations dans cette recherche de nouveaux financements. Il y en a tellement qu'on peut parfois s'y



perdre ! L'Avise a recensé 120 dispositifs et 80 acteurs. Épargne salariale, dons, apports associatifs, titres participatifs, prêts d'honneur, prêts participatifs, etc., l'offre est énorme. Elle les a d'ailleurs cartographiés sur son site : <https://bit.ly/2IKwxEJ>. Parmi ces nombreuses possibilités, les

associations peuvent se tourner vers les diverses formes de financement participatif. De quoi s'agit-il ? D'un outil de collecte qui met directement en relation les financeurs et le porteur de projet. Il fonctionne via une plateforme digitale qui permet à un ensemble de contributeurs de choisir et de financer de manière traçable des projets identifiés. Ce « financement par la foule » est désormais bien connu en France sous son nom anglais de *crowdfunding*.

LE CHOIX DU CROWDFUNDING

Pour les associations, la formule la plus courante est le don. Chaque plateforme a ses propres règles de sélection des projets. Certaines sont spécialisées par filière (exemple : les énergies renouvelables, l'économie circulaire...), d'autres sont territorialisées. La sélection des projets est d'abord basée sur la qualité de leur présentation : utilité, innovation, compétences, savoir-faire, moyens techniques et humains, transparence et impact social. La mise en ligne du projet et toute la campagne de collecte est digitalisée de bout en bout. Les plateformes perçoivent des commissions de gestion qui tournent en général entre 5 et 8 % de la collecte. Ces commissions peuvent être dégressives au-dessus de 100 000 euros de collecte. Une plateforme comme Hello Asso, exceptionnelle dans le paysage, est gratuite.

LE MÉCÉNAT D'ENTREPRISE OU DE FONDATION

S'adresser aux entreprises, pour créer avec elles des « alliances » ponctuelles ou pérennes, est une autre modalité de financement qui se développe. Le mécénat est le soutien matériel apporté sans contrepartie directe pour le mécène (un particulier, une fondation ou une entreprise) à une association pour l'exercice de ses activités présentant un intérêt général. Il ne faut pas le confondre avec le sponsoring où il y a contrepartie (publicité par exemple). Le mécénat peut être financier, en nature ou en compétences. Entre 2014 et 2016, il a progressé de 25 %. Il est dominé par des interventions de proximité : plus de 81 % des projets soutenus sont locaux. Contrairement à une idée reçue, le mécénat n'est pas qu'une affaire de grosses entreprises. Beaucoup de PME s'y sont mises : il y a là un « gisement » potentiel important à explorer.

Le mécénat d'entreprise, c'est

14% des entreprises françaises dont



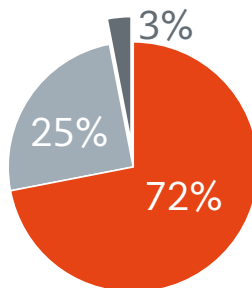
TPE



PME



ETI/GE



3,5 Mds d'euros de budget majoritairement porté par



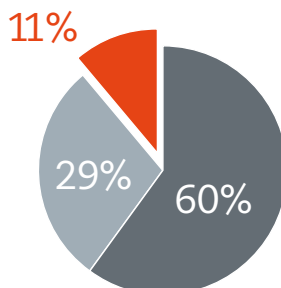
TPE



PME



ETI/GE



Source : Admical, baromètre du mécénat 2016.

4%

C'est la part du don et du mécénat dans le financement de l'ESS. Leur potentiel de croissance reste très important.

153

millions d'euros

Ce sont les sommes collectées par les plateformes au 1^{er} semestre 2017.

6ans

C'est la durée de conservation des pièces justifiant des dons effectués aux associations d'intérêt général.¹

1. Décret n° 2017-1187 du 21 juillet 2017 relatif aux garanties applicables aux organismes faisant l'objet du contrôle prévu à l'article L. 14 A du livre des procédures fiscales <https://bit.ly/2KM90FI>

MANUELLE GUERRIER, GÉRANTE DE FORMULES ÉCONOMIQUES LOCALES

« Pour séduire un financeur, il faut qu'il ait confiance dans la solidité de l'association »



QUELS SONT LES FREINS À L'UTILISATION DES NOUVELLES FORMES DE FINANCEMENT PAR LES ASSOCIATIONS ?

Ils sont nombreux. Il y a ceux qui relèvent des associations elles-mêmes, sur lesquels elles peuvent donc agir. Citons d'abord... les habitudes ! Le monde associatif est souvent rétif pour « vendre » son projet à des financeurs. Cela ne fait pas partie de sa culture et il a parfois l'impression de « vendre

son âme » en allant chercher des financements ailleurs qu'auprès des pouvoirs publics. Par ailleurs, on note la faible professionnalisation de la fonction financière dans les associations et la difficile montée en compétence à propos de l'évaluation de l'impact social. Or, pour séduire un financeur, il faut qu'il ait confiance dans la solidité de

l'association et qu'il perçoive en quoi l'action qu'il va soutenir a un effet positif sur l'ADN de la société.

MAIS LES ASSOCIATIONS NE VONT-ELLES PAS RENTRER EN CONCURRENCE ?

D'une certaine manière, oui. Et cela explique également les difficultés qu'elles peuvent avoir à s'approprier ces nouveaux modes de financement. Quand votre association se retrouve sur une plateforme avec dix, vingt, cinquante ou cent autres projets, il faut qu'elle puisse se différencier, montrer l'originalité de son action. Il faut que les futurs donateurs, qui peuvent visiter une plateforme à n'importe quel moment et de n'importe quel endroit, puissent bien comprendre votre projet. Il faut donc faire un effort pour bien écrire et décrire votre association et son projet. Il faut soigner la web présentation, les visuels, le design et ne pas hésiter à aller chercher des compétences en externe si besoin. Il faut que la mariée soit belle !

L'AVIS DE L'EXPERT**MALIK TINE,****DIRECTEUR DU DÉPARTEMENT ASSOCIATIONS
D'ALLIANCE EXPERT****« Il faut désigner un Monsieur ou
Madame financement participatif
dans la gouvernance »****QUELS CONSEILS DONNERIEZ-VOUS POUR RÉUSSIR SA CAMPAGNE DE
FINANCEMENT PARTICIPATIF ?**

Faire une campagne de financement participatif demande du temps. Il faut compter en moyenne six mois pour que ce qui va être publié sur une plateforme ait une chance de convaincre. Mon premier conseil est donc : ne pas se presser, bien anticiper la préparation de la campagne et ne pas se lancer sans être fin prêt ! Ensuite il faut animer cette campagne, suivre l'évolution de la collecte, relancer son réseau, etc. Il faut aussi impliquer toutes les parties prenantes de l'association : les bénévoles, les salariés, les adhérents, les amis, etc. Pour cela, je conseille qu'une personne chargée de la campagne de financement soit spécialement désignée au sein de la gouvernance de l'association. Elle sera l'interlocutrice de la plateforme, pourra éventuellement répondre aux questions des donateurs, aura le souci de tenir informée l'association de l'évolution de la campagne et fera le lien avec la direction financière ou l'expert-comptable. Cette personne sera le « Monsieur ou Madame Financement participatif » de l'association.

**QUELS SONT LES LEVIERS QUI POURRAIENT RENDRE PLUS FACILE L'ADOPTION DES NOUVEAUX MODES DE
FINANCEMENT PAR LES ASSOCIATIONS ?**

J'en citerai trois. Le premier est de favoriser et d'accompagner la transition numérique des associations, qui est l'outil premier d'accès à ces nouveaux modes de financement. Beaucoup d'associations disposent déjà de sites, de blogs de pages facebook, mais toutes ne savent pas très bien les utiliser. Le second, c'est la formation des responsables associatifs aux pratiques de la mesure de l'impact social. Enfin, il faut rendre plus visibles les offres publiques et privées, nationales et locales de produits et d'accompagnement au financement des acteurs de l'ESS. L'Avisé fait un bon travail dans ce sens mais les associations ont encore souvent du mal à s'y retrouver. Il ne faut pas qu'elles hésitent à solliciter des accompagnements qui existent pour cela via en particulier les dispositifs locaux d'accompagnement (les DLA). Une consolidation des acteurs de l'offre est donc souhaitable.

CHRISTIAN CASCIO,**DIRECTEUR DU CARREFOUR DES ASSOCIATIONS PARISIENNES****« Sachez communiquer ! »**

« Il n'y a pas de mécénat sans une bonne communication. C'est primordial ! À titre d'exemple, la ville de Paris accorde 4 000 subventions chaque année sur 8 000 demandes. Il faut donc savoir présenter son projet en mettant en avant sa singularité et ses atouts, le faire aimer, montrer en quoi il est original et répond à un véritable besoin. Il faut montrer que le financeur comme l'association ont un intérêt à travailler ensemble. La recherche de financement, c'est de la conspiration d'intérêt ! »



À LA UNE

59 PROPOSITIONS POUR UNE POLITIQUE ASSOCIATIVE AMBITIEUSE

En mai dernier, le Mouvement associatif a remis un rapport au premier ministre dont les maîtres mots sont : engagement, connaissance du secteur, non-lucrativité et financement.

« Pour une politique de vie associative ambitieuse et le développement d'une société de l'engagement ». <https://bit.ly/2l0hE7H>

NOUVEAU VOLET DE FINANCEMENT POUR LE FDVA

Le Fonds pour le développement de la vie associative (FDVA) finance désormais le fonctionnement et les projets innovants des associations. *Le décret n°2018-460 du 8 juin 2018*
<https://bit.ly/2Kac9Cy>

ATTENTION AUX DONATIONS DÉGUISÉES !

Le Comité de l'abus de droit fiscal a considéré dans son rapport annuel 2017 qu'un apport mobilier et immobilier sans contrepartie à une association à sensibilité religieuse mais non culturelle est une donation déguisée. *Le rapport annuel 2017*
<https://bit.ly/2L3OmjF>

7,5 MILLIARDS D'EUROS PAR AN DE DONS, MÉCÉNAT, LEGS ET AUTRES COLLECTES

Le Panorama national des générosités montre que les dons des particuliers ayant ouvert à réduction d'impôt sur le revenu ont atteint 2,62 milliards d'euros en 2015 - soit + 70 % en seulement 10 ans. *Le Panorama national des générosités*
<https://bit.ly/2FLalgT>

PRÉLÈVEMENT À LA SOURCE : LE « KIT COLLECTEUR » POUR AIDER LES EMPLOYEURS

La DGFIP a mis en ligne le « Kit collecteur » pour faciliter la mise en place des nouvelles procédures de collecte de l'impôt sur le revenu, prélevé à la source dès le 1er janvier 2019 et collecté par les employeurs. *Le Kit collecteur*
<https://bit.ly/2FJfeTL>

DEMANDE DE SUBVENTION EN LIGNE ET LOGICIELS LIBRES INCOMPATIBLES

Les associations qui utilisent une distribution GNU/Linux n'ont pour l'instant pas accès au dossier de demande de subvention Cerfa 12156*05 en ligne. Le problème a été soumis au directeur régional de la Jeunesse, des Sports et de la Cohésion sociale de Bourgogne-Franche-Comté afin que les structures concernées ne soient pas pénalisées.

DONS ET IFI

Changement pour les associations quant à la possible diminution des dons suite au remplacement de l'impôt sur la fortune (ISF) par l'impôt sur la fortune immobilière (IFI) qui, lui, concerne moins de contribuables. *Le Baromètre du don ISF-IFI*
<https://bit.ly/2KsVGW6>

LICENCIEMENT ENCADRÉ PAR LES STATUTS

Si les statuts de l'association prévoient que le bureau est investi de tous les pouvoirs de gestion, de direction et d'administration et qu'ils ne donnent aucune compétence ni à l'assemblée générale ni au président en matière de gestion du personnel,

À SUIVRE

DÉFISCALISER LE TEMPS DES BÉNÉVOLES ?

Une proposition de loi portée par une quarantaine de députés et soumise à l'Assemblée nationale en mars dernier envisage la défiscalisation des heures effectuées par des bénévoles investis depuis plus de trois ans au sein d'une association d'au moins 5 ans d'existence, à hauteur d'au moins 150 heures par an avec un plafond de 300 heures, selon le taux horaire du SMIC. *La proposition de loi* <https://bit.ly/2KcHjci>

EN BREF

Ce qu'il ne fallait manquer ces derniers mois...

la décision de licenciement d'un salarié revient exclusivement au bureau et non à un seul administrateur, président compris.

Cour de cassation, chambre sociale, 14 juin 2017, n°15-25996
<https://bit.ly/2nnZlKp>

RSA CONTRE BÉNÉVOLAT

Le Conseil d'Etat considère que si le contrat conclu entre le département et le bénéficiaire du RSA est « élaboré de façon personnalisée », il peut « prévoir légalement des actions de bénévolat à condition qu'elles puissent contribuer à une meilleure insertion professionnelle du bénéficiaire et restent compatibles avec la recherche d'un emploi ».

Arrêt du 15 juin 2018
<https://bit.ly/2lpzr1t>

PLAN MERCREDI

Les collectivités qui maintiennent une organisation scolaire de quatre jours et demi conservent le bénéfice du fonds de soutien existant. Toutes les autres (près de 90 %) peuvent prétendre à un soutien accru de la caisse d'allocations familiales (CAF) pour l'organisation de l'accueil de loisirs du mercredi (1 euro contre 0,54 euro par enfant), à condition de formaliser un plan avec leurs partenaires et de respecter les principes d'une charte.

Plan Mercredi <https://bit.ly/2Ks88IW>