

MUT'
ACTIONS



FINANCEMENTS ALTERNATIFS

Pistes et bons plans pour développer nos projets

Décembre 2019



1

Introduction

Objectifs de ce guide

Quelques tendances dans le réseau

8

Solutions de financements

Subventions

Dons :

- dons des personnes physiques
- mécénat

Libéralités (donations et legs)

Finance solidaire

Des dispositifs émergents :

Contrats à impact social

Besoins de financements

5

Le fonctionnement

Les investissements

Le développement : structures et projets

Pour faciliter l'accès aux financements

25

Statut d'intérêt général

Statut d'utilité publique

Agrément Entreprise solidaire
d'utilité sociale

Objectifs de ce guide

La question de recherche de financements alternatifs est à l'ordre du jour de toutes les associations qui sont confrontées aux mutations des dernières années qui viennent bouleverser leurs modèles socio-économiques. La baisse des subventions publiques oblige nos structures à chercher d'autres sources de financement. Or, ces solutions ne sont pas toujours inscrites dans notre culture et donc posent souvent des questions sur le positionnement, les méthodes et les moyens pour pouvoir mobiliser de nouvelles ressources.

Dans ce contexte, l'URHAJ Ile-de-France a initié un cycle de travail nommé **Mut'Actions** qui vise à accompagner ses adhérents, gestionnaires de résidences-FJT et de projets Habitat jeunes, face aux changements qui impactent leurs activités à travers la réalisation d'outils collectifs qui permettent la mise en perspective de leurs projets et l'évolution de leurs pratiques dans une logique d'amélioration continue. Le guide proposé s'inscrit dans l'ensemble de ces outils et se veut **une ressource complémentaire** (mais non exhaustive) permettant de mettre en lumière des pistes de financements dont l'utilisation n'est pas majoritaire ou fréquente dans le réseau (donc, les financements alternatifs).

Pour choisir la solution de financement la plus adaptée, il est primordial d'**identifier le besoin**. Nous avons donc fait le choix de rappeler dans la première partie du guide les besoins les plus récurrents des adhérents : le fonctionnement, les investissements et le développement (de structures et de nouveaux projets). La deuxième partie propose **quelques pistes** qui peuvent couvrir ces besoins et qui sont adaptées à l'activité de nos structures. Les pistes de financement sont, pour la plupart, illustrées par des retours d'expérience des adhérents ayant déjà exploité ces solutions, afin de mettre en exergue les avantages et les points de vigilance de chaque solution de financement. Par ailleurs, ce guide ne traite pas des solutions pouvant réduire les charges ou d'augmenter les produits, telles que la mutualisation ou la diversification des activités : celles-ci relèvent plutôt de la question du modèle économique des structures, qui n'est pas l'objet de ce document. Toutefois, cette question ne reste pas non plus complètement dans l'ombre : le premier guide de la série *Mut'Actions* « Identifier et partager les leviers économiques au service des projets » vous donne des pistes sur l'évolution des modèles économiques. La réflexion au niveau régional en ce sens sera prochainement poursuivie et complétée par d'autres études.

Surtout, les pistes proposées ne sont pas une recette miracle. Elles ne peuvent pas (et ne doivent pas) substituer aux financements publics structurants. En revanche, elles peuvent apporter un plus et ouvrir des perspectives de partenariat avec d'autres acteurs des

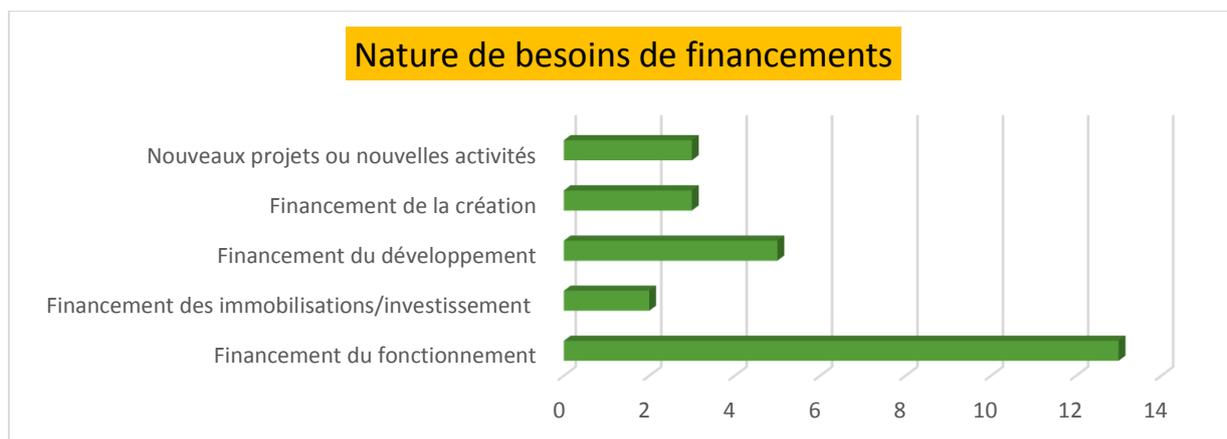
territoires. Il faut donc creuser et analyser les pistes proposées avec précaution, et en même temps ne pas s'interdire d'innover !

Le guide s'adresse principalement aux dirigeants et responsables des structures, aussi bien qu'aux équipes socio-éducatives qui peuvent y trouver des pistes pour trouver des fonds nécessaires à la réalisation de nouveaux projets. « Libre de droit », il peut également nourrir les réflexions de nos partenaires issus d'autres domaines d'action.

Quelques tendances dans le réseau Habitat Jeunes Ile-de-France

Afin de mieux cibler le contenu de ce guide aux besoins de nos adhérents, et de faire un état des lieux sur les pratiques existantes de recherche de financement, nous avons diffusé un questionnaire portant sur les modes de financement de leurs projets. Les 13 retours reçus nous ont permis d'identifier quelques tendances marquantes du réseau.

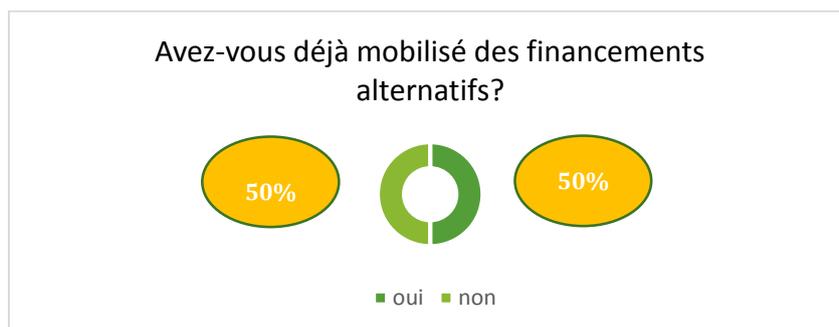
= > Le besoin de financer le fonctionnement de la structure reste prépondérant



= > La moitié des adhérents couvrent ces besoins par des solutions classiques

Parmi les moyens évoqués, on trouve les financements accordés par des collectivités territoriales, CAF, postes Fonjep, Conseils départementaux, l'Etat (aide à la gestion locative sociale, ARS...).

= > L'autre moitié a déjà expérimenté la mobilisation de solutions alternatives



Parmi les sources de ces financements alternatifs figurent des fondations, des fonds de dotations, des banques et assurances, des clubs service...

Il paraît ainsi que les membres d'Habitat Jeunes Ile-de-France sont en quête de solutions permettant de diversifier leurs sources de financement. Il en existe pourtant quelques difficultés qui freinent le passage à l'acte :

- La démarche de prospection et de mise en perspective reste marginale faute de temps et de moyens humains.
- Vigilance par rapport au montage de dossiers, notamment auprès de financeurs privés vu un rendement assez faible.
- Difficultés de consolider la communication de l'association vis-à-vis des partenaires.

Nous espérons que ce guide vous aidera, entre autres, à « dédramatiser » la notion de financements alternatifs et à vous ouvrir de nouvelles perspectives en la matière.

Le temps investi dans la recherche de partenariats et dans la construction des dossiers peut paraître monstrueux par rapport aux montants accordés, mais c'est plutôt un investissement dans l'animation territoriale et le développement de notre réseau potentiel de partenaires. Il ne faut pas donc hésiter à être opportuniste, mais il ne faut pas être qu'opportuniste. Il faut être à l'écoute du territoire.

**Patrick HOCHEDÉ,
Directeur de l'Association Mantes Val de Seine
Président URHAJ Ile-de-France**

Besoins de financements

Éléments les plus récurrents



Avant de se lancer dans une quête de ressources alternatives pour compléter votre budget, il est primordial d'évaluer vos besoins de financements pour identifier les solutions les plus adaptées. Nous vous rappelons les principaux identifiés par le réseau.

Le fonctionnement



Financer son fonctionnement est un besoin primordial pour mettre ou œuvre les activités de la structure. Il s'agit de toutes les dépenses courantes liées à vos activités, parmi lesquelles on trouve les achats, les rémunérations des salariés, la location, les honoraires, l'électricité, les frais de communication, les impôts, les taxes, les charges sociales...

Ces charges de fonctionnement sont généralement financées par les produits classiques, tels que les subventions de fonctionnement, cotisations, vente de prestations ou encore des aides aux postes.

Alors que le financement de fonctionnement reste un besoin primordial pour nos adhérents, c'est souvent le besoin le plus complexe à satisfaire : **il devient de plus en plus rare que les financeurs, quels qu'ils soient publics ou privés, financent le fonctionnement général de la structure. Le plus souvent, ils cherchent à soutenir des actions spécifiques qui entrent dans leurs axes prioritaires d'intervention.**

Le financement du fonctionnement est beaucoup plus complexe qu'une simple question des solutions financières car elle relève du modèle économique des structures qu'il ne s'agit pas d'aborder dans ce guide.

Toutefois, nous vous rappelons un panorama existant des outils « classiques » qui peuvent contribuer chacun à financer une partie du fonctionnement, mais aussi des outils « alternatifs » (détails de chacun à consulter dans la partie dédiée !).

Outils « classiques »

Subventions de fonctionnement
Dons
Aides à l'embauche et aux postes
Ventes de prestations
Redevances (dont APL)

Outils « alternatifs »

Finance solidaire

Les investissements



Les besoins en investissements, appelés également immobilisations, concernent le plus souvent des achats de deux types :

- Des biens corporels (véhicules, matériel informatique, aménagement des locaux, installations techniques...)
- Des biens incorporels (logiciels, licences, brevets...).

Dans les deux cas, l'utilisation de ces biens s'inscrit dans une durée supérieure à un an.

Le plus souvent, pour financer ce besoin les associations font recours à des subventions d'investissement (dans le cas de résidences-FJT, auprès des communes et la CAF) ou à des emprunts bancaires. Or, des solutions alternatives peuvent venir compléter les besoins en investissement.

Outils « classiques »

Subventions d'investissement
Dons
Auto-financement
Provisions d'exploitation
Empreints

Outils « alternatifs »

Finance solidaire

Le développement: structures et projets

Par le développement nous pouvons entendre le développement de nouvelles structures, mais aussi de nouvelles activités ou de projets. Quelle que soit la nature du développement, il génère de nouvelles charges à financer (achat de petits matériels, emploi de salariés etc). Ces charges sont souvent de la même nature que les charges de fonctionnement de la structure. L'ouverture d'une nouvelle résidence ou un nouveau projet peut également engendrer des besoins en investissements (achat d'un véhicule, d'équipement, de matériel informatique...) et un accroissement du besoin de trésorerie courante (la mise en place d'un nouveau projet s'accompagne fréquemment d'une augmentation des délais de versement des subventions qui le financent). En plus, en cas de développement de la nouvelle offre, il faut souvent prévoir une phase de l'ingénierie de projet qui a également ses coûts, souvent difficiles à couvrir par des subventions.

Pour pallier à ces besoins, plusieurs alternatives aux financements publics existent et sont relativement faciles d'accès : mécénat ou des prêts des opérateurs de la finance solidaire comme France Active.

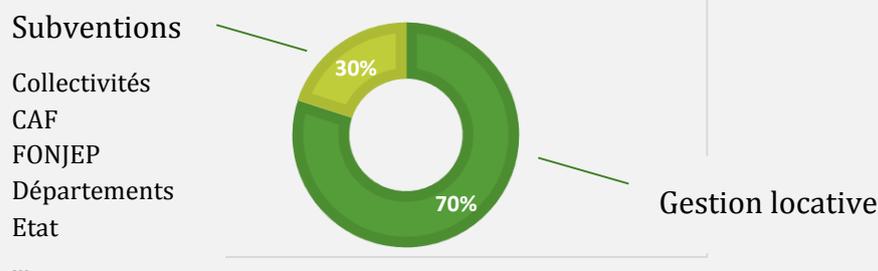


Outils mobilisables

Subventions de fonctionnement
Subventions d'investissement
Dons
Finance solidaire

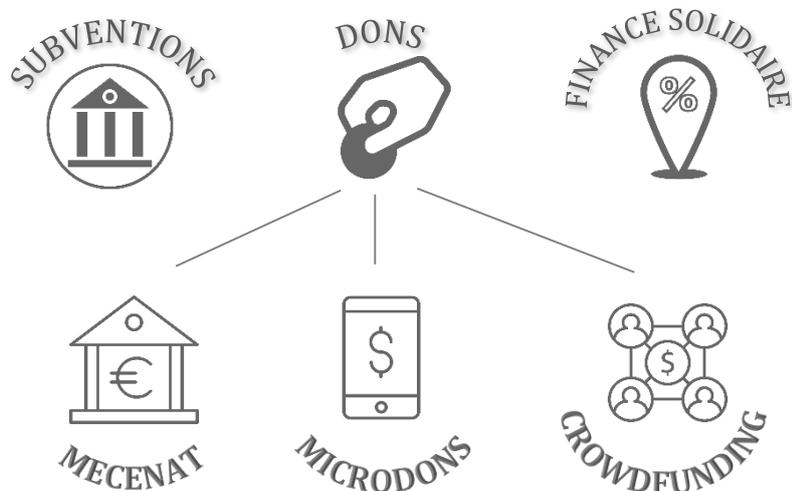


Pour rappel: un budget « moyen » de gestionnaire de résidence-FJT



Solutions de financement

Des pistes alternatives



Une fois vous avez déterminé vos besoins de financement, il est temps de chercher des solutions adaptées. Nous vous proposons de découvrir certaines pistes qui peuvent venir en complémentarité d'outils classiques.

Besoins couverts



Classique plutôt qu'alternative, cette solution reste incontournable pour financer le fonctionnement de la structure de l'ESS. Il est important alors de rappeler le cadre légal qui a donné une définition juridique de la subvention publique et qui l'a distinguée d'autres types de financements de l'Etat, notamment d'appels d'offres, d'appels à projets et de délégation de service public.



Définition par la loi du 31 juillet 2014 relative à l'Economie sociale et solidaire

« Constituent des subventions, les contributions facultatives de toute nature, valorisées dans l'acte d'attribution, décidées par les autorités administratives et les organismes chargés de la gestion d'un service public industriel et commercial, justifiées par un intérêt général et destinées à la réalisation d'une action ou d'un projet d'investissement, à la contribution au développement d'activités ou au financement global de l'activité de l'organisme de droit privé bénéficiaire. Ces actions, projets ou activités sont initiés, définis et mis en œuvre par les organismes de droit privé bénéficiaires. Ces contributions ne peuvent constituer la rémunération de prestations individualisées répondant aux besoins des autorités ou organismes qui les accordent ».

Cette définition mentionne deux types de subventions qu'il convient de distinguer. Le premier est une subvention de fonctionnement (ou d'exploitation) qui contribue à couvrir les charges courantes de fonctionnement de l'association. Dans ce cas, la collectivité publique participe pour partie au budget nécessaire pour le fonctionnement normal de l'association conformément à son objet social. La subvention peut aussi servir à financer une action ou un projet spécifique porté par l'association : la collectivité soutient une action conforme aux statuts de l'association, et compatible avec les orientations municipales, dans une logique d'intérêt général partagé.

La subvention d'investissement, le deuxième type de subvention, permet de participer au financement de biens d'équipement de l'association (par exemple : matériel de bureau, mobilier etc).



- A partir de 23 000 € de subvention, une convention est obligatoire
- Les associations qui reçoivent annuellement plus de 153 000 € de subventions doivent nommer un commissaire aux comptes et publier leurs comptes au Journal officiel.



Une structure de l'ESS peut rechercher et recevoir des dons de personnes (membres ou non de l'association) ou d'entreprises (dans le cadre du mécénat). Le don est manuel s'il n'implique pas un acte notarié. Dans le cas contraire, c'est une donation (du vivant du donateur) ou un legs (après le décès du donateur).

Les dons peuvent prendre la forme d'argent ou de don en nature. Le plus souvent les dons, quelle que soit leur forme, sont destinés à financer une action particulière et non pas le fonctionnement en général. Les dons de tout type sont effectués à titre gratuit, donc sans aucune contrepartie de votre part !

Pour pouvoir bénéficier d'un don et pour qu'il soit défiscalisable pour le donateur, il faut que l'association soit reconnue d'intérêt général, soit par une procédure officielle auprès des services des impôts, soit par une auto-proclamation. Pour en savoir plus sur les modalités et les avantages de ce statut, consultez la rubrique dédiée (*page 28*).

• *Don des personnes physiques*

Il existe plusieurs modes de récolte de dons auprès des personnes physiques. Nous faisons focus sur les modes qui connaissent le plus grand succès en France.

• *Mailing*

Le mailing fait partie des outils les plus classiques pour le lancement d'un appel aux dons. La particularité de ce mode de collecte, est que vous devez déjà connaître les destinataires de la campagne. Il s'agit le plus souvent des partenaires, des anciens adhérents ou des personnes abonnées à vos newsletters. Il faut donc préparer avec soins non seulement sa base de destinataires, mais aussi sa communication pour que votre campagne de mailing ait un impact attendu. Les campagnes peuvent être ponctuelles liées aux occasions particulières (événements internes à l'association ou actualités externes) ou de longue durée. Dans les deux cas, elles demandent une mobilisation forte de votre réseau.



L'association APUI « Les Villageoises » a réussi à lever environ 28 000 € en 2013 grâce à la mobilisation des administrateurs. La majorité des donateurs était des fournisseurs de l'association qui connaissaient déjà la structure. Néanmoins, il fallait élaborer une communication adaptée expliquant à quoi servira précisément l'argent collecté.

Une autre association régionale a mobilisé par ailleurs entre 3 000 € et 6 000 € provenant des anciens adhérents de l'association.

Parmi les enseignements de ces démarches, nous pouvons retenir qu'il est plus facile de **s'appuyer sur les réseaux déjà existants** (partenaires locaux, prestataires, anciens bénéficiaires ou adhérents) et que la **mobilisation des bénévoles** est nécessaire pour la réussite.

Par ailleurs, les associations désireuses de se lancer dans cette démarche, doivent veiller à :

=> penser leur communication en amont de la collecte (bien développer l'argumentaire pour expliquer son projet, ses objectifs et comment l'argent collecté va contribuer à les atteindre)

=> diversifier les canaux de diffusion (identifier les événements locaux lors des quels il sera possible de faire la promotion de votre association ; utiliser les canaux numériques : mailing, réseaux sociaux...)

■ Crowdfunding

Le financement participatif (crowdfunding) est un mode de collecte de fonds, réalisé via une plateforme internet, permettant à un ensemble de contributeurs de choisir collectivement de financer directement et de manière traçable des projets identifiés.

Trois formes de contributions sont proposées aux financeurs :

- un **don** (donation ou reward crowdfunding). Il en existe 3 types : le don sans contrepartie, le don avec contrepartie symbolique (une carte postale, un t-shirt à l'effigie de l'entreprise, etc.) et la pré-vente / pré-commande (le produit par exemple pour lequel la campagne de financement a été lancée),
- une **prise de participation aux fonds propres** de la société créée (crowdequity). Il en existe 3 types : l'investissement en capital (rémunération sous forme de dividendes ou de plus-values réalisées lors de la cession des titres), en obligations (rémunération sous forme d'intérêts) ou en royalties (rémunération sous forme de commissions sur le chiffre d'affaires),
- un **prêt** (crowdlending) : le prêt sans intérêt et le prêt à intérêt sans caution ni garantie.

Pour fonctionner les plateformes prennent une commission sur le montant des sommes récoltées (5 à 12 %). Toutefois, il existe quelques plateformes gratuites.



Quelques chiffres

Le montant moyen du don par personne :

91 € sans récompense

58 € avec récompense

Le montant moyen de la collecte par projet :

2 320 € sans récompense

5 576 € avec récompense

Source : [Baromètre du crowdfunding en France 2018](#)

Comme toute collecte auprès des personnes physiques, ce type de financement demande **une forte mobilisation du réseau** déjà existant (mobilisation par cercle), nécessite **une stratégie de communication** bien réfléchie et notamment vise à financer des projets **avec un impact tangible**. Il peut donc constituer une solution pour financer les besoins d'investissement dans le cadre d'un projet précis. De l'autre côté, une campagne de crowdfunding pourrait être un moyen de promouvoir un projet et donc être utilisé comme **un moyen de promotion** plus qu'une solution de financement. Le crowdfunding peut également aider les jeunes à financer leurs projets développés au sein de résidences.

Notez que le crowdfunding peut toucher des mécènes particuliers, mais aussi des entreprises. Elles peuvent soutenir des projets en faisant un don en ligne sur la page de votre projet : c'est à vous d'y aller les démarcher. Autrement, certaines plateformes proposent de **doubler les dons grâce à la mobilisation des entreprises ou des fondations** : 10 euro versés par un donateur « classique » reviennent donc à 20 euro dans votre cagnotte. De plus, il existe certaines plateformes spécialisées sur les domaines particuliers comme l'habitat. D'un côté, ça peut faciliter la mise en lien avec la communauté sensible à votre cause, de l'autre côté, il est plus difficile de se démarquer d'autres acteurs qui proposent des projets similaires.



Acteurs et ressources



ulule

<https://fr.ulule.com/>



<https://www.helloasso.com/>

Plateforme gratuite !



<https://www.kisskissbankbank.com/>



<https://www.lespetitespierres.org/>

Plateforme spécialisée sur l'habitat qui propose de doubler les dons grâce aux entreprises

<https://www.associatheque.fr/fr/fichiers/bao/fiche-memo-sites-crowdfunding.pdf>

<http://financeparticipative.org/financement-participatif/>



Les résidents du foyer *Jeunesse* (Bourg la Reine) ont lancé une campagne à dons pour financer un projet socio-culturel. Le financement de 3 000 € leur a permis de boucler le budget pour partir aux Etats-Unis dans l'objectif de découvrir le monde de travail américain.

@ <https://fr.ulule.com/entredeuxvies/>

Les résidents d'*Habitat Jeunes Montluçon* ont organisé une campagne pour financer leur projet de solidarité internationale - un échange avec des jeunes béninois impliqués dans une action associative où ils développent des actions de sensibilisation dans le domaine de la santé, de l'hygiène, de l'accès au savoir, de la protection de l'environnement. Le financement demandé a permis de co-financer l'action de reboisement de teck au Bénin.

@ <https://fr.ulule.com/plantafon-2/>

L'association *Habitat Jeunes Ô Toulouse* a réussi à collecter 6 000 € pour financer le mobilier des espaces collectifs de sa nouvelle Résidence l'Escale.

@ <https://fr.ulule.com/espaces-collectifs-jeunesse/>

• Microdons

Ce système, baptisé "l'arrondi", se base sur la logique de « générosité embarquée », quand l'on associe un acte de don à un acte de la vie courante, ce qui permet de toucher une personne qui n'aurait pas fait un don autrement.

Types de microdons :

- **Arrondi en caisse** : permet aux clients des enseignes de distribution partenaires, de demander au moment de régler leurs achats, l'arrondi de leur panier à l'euro supérieur. La différence est reversée à des associations.

Toutes les enseignes mettant en place ce type de système sont référencées sur le site de l'agence de microdon (<http://www.microdon.org/>). C'est à vous d'aller démarcher les entreprises pour les convaincre de verser l'arrondi au bénéfice de votre association !

- **Arrondi bancaire** : propose d'arrondir le relevé bancaire de la fin de mois du client.
- **Arrondi sur salaire** : propose aux salariés de reverser chaque mois la somme de leur choix sur leur bulletin de salaire. L'employeur peut également s'associer à la collecte.
- **Arrondi sur panier en ligne**
- **Carte microdons** : un flyer qui correspond à un don de 1 à 2 € distribué au client qui le « règle » à la caisse. En général, il s'agit d'une campagne étalée dans la durée de plusieurs jours, à la fois dans plusieurs enseignes : il faut alors être en capacité de mobiliser les bénévoles. C'est un moyen moins impactant par rapport à d'autres types de microdons.



L'association Habitat et Humanisme, gestionnaire de la résidences Hypoquets, a lancé une campagne de microdons visant à financer la construction d'un habitat innovant en bois, temporaire et mobile. L'objectif financier s'élève à 24 000 € à collecter.

Une fiche projet en ligne explique aux donateurs potentiels les détails de l'action, l'objectif de la collecte et leur propose de choisir un mode de contribution : un don sur salaire, un don en caisse ou un don par carte bancaire.

= > <https://home.microdon.org/les-projets/la-maison-qui-demenage,1187.html>



Faut-il mentionner les ressources dans les statuts d'une association ?

En principe, rien n'oblige à mentionner dans les statuts les ressources que prévoit de percevoir l'association loi 1901.

C'est uniquement si l'association loi 1901 envisage de percevoir des ressources autres que des cotisations, un droit d'entrée, des subventions ou des dons et legs, qu'elle doit le préciser.

Cette obligation s'impose dans les cas suivants :

- l'association vend des produits ou effectue des prestations de services à titre habituel ;
- l'association émet des titres obligataires ;
- l'association reçoit des libéralités dans le cadre de son activité de bienfaisance, de recherches scientifiques ou médicales.

Dans ces trois hypothèses, un membre peut refuser que l'association loi 1901 organise une manifestation qui amènerait des ressources autres que celles initialement définies.

Si ces ressources ne sont pas encore déterminées, la mention selon laquelle l'association loi 1901 « pourra percevoir toutes les autres ressources qui ne lui sont pas expressément interdites par les lois et règlements en vigueur » est suffisante.

Source : <http://www.assistant-juridique.fr/ressources.jsp>

Le mécénat est en plein développement en France. Dans le cadre du mécénat, les associations peuvent solliciter des dons, donations ou legs. Rares sont des cas de financement du fonctionnement par le mécénat, car il généralement affecté à un projet particulier.



Définition

Le mécénat est **un don** à une activité d'**intérêt général**. Cet engagement peut être réalisé en argent, en nature (don de produits) ou en compétences. Cet acte ne prévoit aucune contrepartie.

■ *Mécénat financier*

Chaque entreprise choisit un mode de gestion de sa politique mécénat. Soit le mécénat est régie par l'entreprise directement : dans ce cas il faut généralement contacter le service communication ou service mécénat, sans passer par un appel à projets. La majorité des entreprises préfèrent toutefois de déléguer la gestion de l'enveloppe dédiée au mécénat à une structure tierce : fondation (reconnue d'utilité publique ou d'entreprise), fonds de dotation ou à un club d'entreprise. En fonction de mode de la gestion, chaque entreprise désigne les modalités de financement. Souvent, elles lancent des appels à projets thématiques en lien avec leur secteur d'activité. Il faut vérifier des dates de prochains comités d'évaluation pour s'assurer que le calendrier du projet correspond aux délais de traitement.

= > Consultez **la liste des fondations et des fonds de dotations** qui financent nos domaines d'action (logement, social, insertion sociale et professionnelle, vivre-ensemble...).

= > Pensez bien à **votre argumentaire** qui mettra en lien votre projet avec les domaines d'action de l'entreprise que vous sollicitez.

= > **Parlez chiffres !** Mettez en avant les chiffres et les statistiques qui donnent à voir les résultats (déjà acquis ou escomptés) de votre projet et de votre activité en général. Ces éléments concrets seront forcément appréciés par les acteurs du monde économique.

= > **Renoncez à un langage technique.** Partez du constat que votre interlocuteur ne connaît rien sur notre monde. Il faut donc faire attention à ne pas utiliser des termes « pro » et à adapter votre communication.

= > N'hésitez pas à solliciter des **structures économiques de proximité**. Elles restent souvent plus sensibles aux projets réalisés sur leur territoire et peuvent également offrir un appui opérationnel... de bons relais pour nouer des partenariats locaux !

= > Au-delà d'un appui financier, les entreprises peuvent offrir **un accompagnement à l'insertion** professionnelle des jeunes qui peut compléter la palette de services proposés déjà en résidences.

= > Soyez attentif dans le choix d'une entreprise que vous sollicitez car elle peut toujours impacter votre image, sans oublier la question des valeurs...

Témoignage



La fondation Planèt'AIrport a financé l'équipement à la construction d'une nouvelle résidence à Moissy Cramayel (Seine-et-Marne) à la hauteur de 30 000 € pour soutenir la mobilité des jeunes qui travaillent dans les aéroports. Au-delà du financement, l'aide de la fondation a été aussi une reconnaissance de l'utilité du projet pour le territoire.

L'avantage par rapport aux solutions classiques de financement est que le reporting reste souvent plus léger à comparer avec les financeurs classiques.

En revanche, il faut savoir répondre à la finesse attendue par le financeur en trouvant une manière adaptée de présenter son projet : comprendre les valeurs du financeur qu'on sollicite et maîtriser son vocabulaire.

Sophie Vivien-Yagoub, Directrice Relais jeunes 77

Témoignage



Nous avons sollicité un soutien financier d'un Club service (*un réseau territorial d'entreprises*) pour réitérer un projet culturel. N'ayant pas de fonds dédiés, nous avons identifié un club intéressé par les actions liées au patrimoine et qui manquaient de visibilité sur le territoire. Ce partenariat nous a permis de financer une action, renforcer notre animation territoriale et développer le réseau de partenaires, tandis que pour l'entreprise c'était une occasion de donner plus de visibilité à ses actions.

Souvent, ce sont les opérations ponctuelles de « one shot ». Même pour les projets les plus « communicants » et parlants, la logique d'engagement de ce type de financeurs se limite à moyen terme. C'est même **un risque** pour nos associations **de se mettre en danger**, quand un mécénat devient structurant, car la visibilité est trop réduite.

Notre place dans le paysage associatif n'est pas la plus valorisée et visible. D'où la difficulté de s'adresser aux fondations et d'autres financeurs pas traditionnels. Cela nous oblige aussi de travailler en amont sur les réseaux de proximité pour être mieux identifié et mettre en lumière notre dimension prévention.

Patrick Hochedé, directeur Mantes Val de Seine



En 2015, l'association Les Créas a lancé un projet qui a conjugué l'embellissement des chambres avec une ambition socio-éducative. Conçu sous forme d'ateliers pédagogiques, il a permis aux jeunes du FJT d'acquérir les savoirs techniques pour la remise en état d'une pièce à vivre à travers leur participation au chantier d'embellissement du foyer. Le projet a été soutenu par la Fondation d'entreprise VINCI. Au-delà de soutien financier, un collaborateur d'entreprise s'est investi dans l'accompagnement des jeunes : il a organisé des visites de l'entreprise permettant aux jeunes de découvrir le secteur du BTP.



Quelques chiffres

9 % des entreprises s'engagent dans le cadre du mécénat

96 % des entreprises mécènes sont des TPE ou des PME

1 670 € don moyen TPE

11 781€ don moyen PME

Social, culture et patrimoine, éducation sont les 3 domaines les plus soutenus.

Source : Admical, [Le mécénat d'entreprise en France en 2017](#)



Acteurs



<http://admical.org/>



<http://www.mecenova.org/>



<https://www.fondationdefrance.org/fr>



<https://www.centre-francais-fondations.org/>

① Mécénat ou sponsoring ?

Attention, la confusion entre le mécénat et le sponsoring peut avoir un impact important en terme de fiscalité. Une action de sponsoring est une prestation de publicité fournie à une entreprise qui ne donne pas lieu à une déduction d'impôts. Tandis que dans le cadre du mécénat, le coût de contrepartie ne doit pas dépasser 25 % du montant alloué.

Le choix entre le mécénat et le sponsoring reste un choix stratégique de l'association et peut impacter son image.

• Mécénat de compétences

Le mécénat financier n'est pas la seule forme de soutien d'une entreprise. Le mécénat de compétences semble s'inscrire aussi durablement dans les pratiques des entreprises mécènes. Cette forme de soutien consiste à **mettre à disposition des collaborateurs sur leur temps de travail pour réaliser des missions concrètes** au sein de structures de l'ESS. Ces mises à disposition peuvent être évaluées et donner lieu à un avantage fiscal.

Pour ces dernières, le mécénat de compétence peut aider à pallier à un manque de compétences en interne permettant de se doter d'une main d'œuvre qualifiée gratuite. Tout en plus, ce dispositif permet de nouer des liens avec le monde de l'entreprise, souvent mal connu par nos structures, et ouvrir des portes pour de nouveaux partenariats et de nouveaux projets.

En revanche, même si ces compétences ne vous coûteront pas un centime, il y aura bien un investissement de temps de votre part ! Il faut veiller à la bonne définition des missions pour lesquelles vous sollicitez le mécénat : en fonction de leur nature, elles ne sont pas toutes adaptées au mécénat. Le plus souvent, le mécénat est sollicité pour la communication, l'accompagnement dans le domaine du numérique ou de l'informatique. Nous vous conseillons de bien analyser les besoins, construire la mission, définir ses objectifs et sa durée, prévoir le suivi et l'appropriation par des membres de l'équipe.

① Le mécénat de compétences et le bénévolat de compétences: quelle différence ?

De la même manière que le mécénat de compétences, le bénévolat de compétences consiste à mettre ses compétences professionnelles à disposition d'une association d'intérêt général.

La différence entre ces deux dispositifs tient au fait que le bénévolat de compétences est extérieur à l'entreprise du salarié. Il s'effectue en dehors du temps de travail. Aucun contrat n'est signé entre l'association qui accueille le bénévole et l'entreprise qui le paie.



Acteurs

Les structures spécialisées dans l'intermédiation entre les associations et les entreprises :



<https://probonolab.org/>



<https://www.francebenevolat.org/>



www.passerellesetcompetences.org/



Pour que vive la solidarité ●

<https://www.tousbenevoles.org/>

Retour d'expérience



L'association Jeune cordée (Paris) a sollicité [la Fondation Vinci](#) pour le mécénat financier mais aussi pour le mécénat de compétences afin de mettre en place un projet qui avait une double vocation : acheter un équipement informatique pour la résidence et développer un réseau d'anciennes résidentes. Pour ce 2nde volet du projet, l'association était en recherche de compétences en communication. La mission du bénévolat n'a pu être réalisée qu'en partie. Malgré ce fait, la démarche a été riche en enseignements :

- La mobilisation des bénévoles demande un très grand travail en amont : définition des objectifs, organisation de la future mission (formaliser une fiche de poste, définir un cadre, prévoir un guidage...);
- Bien réfléchir ce que votre association peut proposer aussi aux bénévoles : esprit de partage !
- Rechercher des compétences parmi les résidents en priorité ;
- En cas de mobilisation des entreprises mécènes, il faut construire son discours et avoir les outils de communication adaptés pour faire connaître le secteur FJT ;
- Créer du lien : ne pas hésiter à faire valoir le fait que l'on loge les jeunes qui ont un intérêt économique pour les entreprises et qui peuvent être leurs futurs salariés ou clients.

Besoins couverts



Définition

La libéralité est l'acte par lequel une personne dispose à titre gratuit de tout ou partie de ses biens ou de ses droits au profit d'une autre personne. Deux types de libéralités existent : une donation ou un leg.

Source : www.associatheque.fr

Tandis que le don est une remise directe au bénéficiaire, la donation est une formalité constatée par un acte notarié.

Le legs, à son tour, est une disposition post mortem qui n'aura d'effet qu'après le décès du donateur. Le legs est exprimé dans un testament qui en est le support. Le legs peut porter sur tout type de biens : de l'argent, des meubles, des titres financiers, des immeubles...

Si n'importe quelle association peut recevoir des dons, seules certaines associations peuvent bénéficier des donations et des legs. Il s'agit des associations d'intérêt général déclarées depuis au moins 3 ans ayant un caractère philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, sportif, familial, culturel, ou concourant à la mise en valeur du patrimoine artistique, à la défense de l'environnement naturel ou à la diffusion de la culture, de la langue et des connaissances scientifiques françaises (la liste des critères est disponible sur le site du [service public](#)) ; associations ayant pour but exclusif l'assistance, la bienfaisance ou la recherche scientifique ou médicale ; associations d'Alsace-Moselle ou encore associations et fondations reconnues d'utilité publique ; unions agréées d'associations familiales. En cas de doute, une association peut interroger le préfet du département de son siège social si elle a le droit de recevoir des libéralités.



Point d'attention

A partir de juin 2019, sont entrées en vigueur les nouvelles règles comptables qui concernent les associations : elles modifient la comptabilisation des libéralités et la lecture des états financiers. En effet, les libéralités qui étaient auparavant comptabilisées à l'encaissement ne vont être enregistrées en comptabilité et présentées dans les états financiers qu'au moment du transfert du patrimoine.

En savoir plus : <https://www.associatheque.fr/fr/focus-liberalites-mise-oeuvre-nouveau-plan-comptable.html>



Les acteurs de la finance solidaire proposent une alternative efficace aux solutions traditionnelles (prêts classiques proposées par les banques, subventions, dons...). Ils peuvent intervenir en accordant des prêts, en garantissant des emprunts ou encore renforçant les fonds propres.

Les finances solidaires participent ainsi à la diversification des sources et permettent de couvrir plusieurs besoins de financement :

- Les besoins liés au fonctionnement, aidant à pallier le manque de subventions ou de **supporter un retard de trésorerie** ou le décalage entre les sorties et les rentrées d'argent (les subventions notamment).
- Les besoins liés aux investissements lors de la création ou du développement de la structure, permettant de **financer** notamment **la phase de l'ingénierie** ou du montage de projet...
- A la restructuration financière : les opérateurs financiers solidaires peuvent **accompagner le redressement** de votre assise financière.

L'avantage de ces solutions :

- Stabilité : Permettent d'établir des stratégies à moyen et à long terme (minimum 2-3 ans) et de gagner en autonomie.
- Valeurs : les opérateurs solidaires sont sensibilisés aux spécificités de la forme associative et se rapprochent des valeurs portées par les structures de l'ESS.
- Proximité et accompagnement : au-delà d'une simple solution financière, les opérateurs de la finance solidaire proposent souvent un accompagnement des porteurs de projets.

① Concept

Les acteurs de la finance solidaire se distinguent très nettement des circuits financiers classiques par leur implication auprès d'acteurs associatifs ou d'entreprises solidaires, et par leur démarche : il ne s'agit pas de privilégier le profit, mais bien de construire une économie où l'homme et l'environnement auraient toute leur place. Les finances solidaires c'est à la fois des investissements dans des projets à forte utilité sociale, mais en marge des circuits financiers et bancaires classiques par méconnaissance et frilosité des banquiers, et des produits d'épargne qui inscrivent l'épargnant dans une nouvelle démarche. Il ne choisit plus ses placements en fonction des seuls critères économiques (rendement, liquidité...), mais aussi en fonction de critères éthiques (solidarité, proximité, réciprocité...) qui n'entament pas ses économies.

Les associations peuvent elles-mêmes être acteurs de la finance solidaire en plaçant leur trésorerie sur des produits d'épargne solidaire.

Source : Guide pratique des finances solidaires en Île-de-France à destination des responsables associatifs, Finansol , disponible [ICI](#)

Témoignage



« Nous avons mis en place un « Fonds de solidarité Jeunes » pour sécuriser notre trésorerie contre les impayés des jeunes sans faire appel systématique au LOCA-PASS®. L'association La NEF nous a ainsi aidé à la constitution de ce fonds sous la forme d'un dépôt (de 9 000 €) sans aucun délai de remboursement sur un compte bancaire distinct (compte sur livret).

Doté également par les cotisations des adhérents, ce fond a permis de parfaitement répondre aux objectifs pour lesquels il a été créé. Il est venu en soutien réel à une moyenne de 3 à 4 jeunes par an.

Le travail sur ce projet a été très technique et a pris du temps, mais a été efficace. En plus, il nous a permis de rencontrer des gens bien plus à l'écoute que l'on aurait pu imaginer ».

Abdel Afquir, Association Jeunesse

Témoignage



L'association Relais Jeunes 77 a mobilisé des financements solidaires lors de l'ouverture d'une résidence à Serris : France Active lui a accordé un prêt à taux 0 avec un différé de remboursement pour 3 ans.

« Nous avons eu un taux imbattable mais ce n'est pas toujours le cas : il ne faut pas alors hésiter à négocier avec des banques classiques et à les mettre en concurrence avec des opérateurs solidaires ».

Sophie Vivien-Yagoub, Directrice Relais jeunes 77



Acteurs



Une coopérative financière qui offre des solutions d'épargne et de crédit orientées vers des projets ayant une utilité sociale, écologique et/ou culturelle.

<https://www.lanef.com/>



Un réseau de financement et d'accompagnement de proximité au service de l'emploi.

<https://www.franceactive.org/>



Des clubs de citoyens mettant en commun une partie de leur épargne pour soutenir des structures qui participent au développement local durable.

<http://www.cigales-idf.asso.fr/>



Une association qui depuis 1997 attribue un label pour distinguer les produits d'épargne solidaire des autres produits d'épargne.

<https://www.finansol.org/>

Des dispositifs émergents: Contrats à impact social

Le concept est né à la fin des années 2000 dans le contexte anglo-saxon. Selon son principe, l'Etat rémunère des investisseurs privés en fonction de l'impact social d'une action qu'ils ont financée. La rémunération est conditionnée par la réussite du projet : elle intervient uniquement si un objectif préalablement fixé est atteint. Pour l'État, le principal avantage de ce dispositif est de faire porter le risque à un investisseur privé. Les acteurs privés trouvent leur intérêt dans le retour sur l'investissement : les taux de rémunération peuvent aller jusqu'à 5,5 %. Pour la structure bénéficiaire, les CIS se traduisent par un don ou par des prêts.

Cette solution s'adresse principalement aux structures de taille très importante car les montants de contrat se situent entre 400 000 € et 1 million €.

En France ce mode de financement a été introduit en 2016, mais son développement reste encore timide : en cause, une complexité administrative, juridique et financière.



Point d'attention

Il est à noter que les contrats à impact social sont un sujet polémique : certains y voient une menace pour la solidarité et le système traditionnel de financement par des subventions, d'autres contestent le fait que les CIS permettent à des investisseurs privés de s'enrichir grâce aux fonds publics.



Exemples de projets financés

- Adie : un projet d'accompagnement des personnes dans leur projet de réinsertion professionnelle lorsqu'elles habitent en zone rurale reculée (1,3 million d'euros)
- WIMOOV, association qui développe un nouveau parcours utilisateur pour faciliter le retour à l'emploi des personnes en situation de « précarité de la mobilité » (financement à la performance de l'Etat pouvant aller jusqu'à 750 000 €) ;
- La CRAVATE SOLIDAIRE, association qui propose un accompagnement vestimentaire et un coaching personnalisé des personnes discriminées dans l'accès à l'emploi (financement à la performance de l'Etat pouvant aller jusqu'à 450 000 €) ;
- ARTICLE 1, association qui développe le parrainage des jeunes en difficulté par des professionnels (financement à la performance de l'Etat pouvant aller jusqu'à 1 000 000 €).

Pour faciliter l'accès aux financements

Labels et agréments



Dans certains cas, pour mobiliser des financements que vous avez identifiés il vous sera utile de bénéficier d'un agrément spécial attestant la nature de votre activité. Est-il obligatoire ? Quels en sont des avantages ? Découvrez les réponses dans cette partie.



Avoir le statut d'intérêt général est obligatoire pour pouvoir bénéficier des dons, que ce soit des dons provenant des personnes physiques ou du mécénat. C'est notamment ce statut qui donne le droit de délivrer un reçu fiscal permettant aux donateurs de bénéficier d'une réduction d'impôt.

La notion d'association « d'intérêt général » est en réalité une notion **purement fiscale** et ne doit pas être confondue avec la notion « d'intérêt public » ou « d'utilité sociale ».

① Définition

Pour être d'intérêt général, une association doit réunir trois conditions :

- **une gestion désintéressée** : l'administration démocratique par des bénévoles et la transparence financière,
- **pas d'activité lucrative** : une structure d'intérêt général ne doit pas être en concurrence avec d'autres organismes du secteur lucratif ayant la même activité (appréciation selon la règle « des 4 P » Produit – Public – Prix – Publicité)
- **pas de fonctionnement au profit d'un cercle restreint** : l'activité de l'association doivent pouvoir profiter à tous, sans aucun critère de distinction.

Il faut en plus avoir un caractère philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, sportif, familial, culturel ou concourant à la mise en valeur du patrimoine artistique, à la défense de l'environnement naturel ou à la diffusion de la culture, de la langue et des connaissances scientifiques françaises, tel qu'il est défini dans les articles n° 200 et n°238 du Code général des impôts.

Pour en savoir plus :

https://www.associatheque.fr/fr/fichiers/focus/Focus_interet_general.pdf

<https://www.associatheque.fr/fr/fiscalite-des-associations/index.html?amcpage=8>

<https://www.associatheque.fr/fr/boite-a-outil/dons.html>

Comment être reconnu d'intérêt général ?

• Auto proclamation

Si les critères mentionnés ci-dessus sont respectés, la structure peut considérer qu'elle est d'office d'intérêt général et donc faire un choix de ne pas effectuer de démarches particulières.

⚠ Point d'attention

Même s'il vous semble bien que vos activités sont d'intérêt général, il faudra bien vérifier qu'elles le sont du point de vue de l'administration fiscale. Par exemple, certaines associations se voient refuser l'agrément car leurs activités, selon l'administration fiscale, ne profitent pas à tous mais uniquement au cercle restreint.

Il est à noter qu'en cas de contrôle éventuel par l'administration fiscale, l'association risque de payer une amende de 25 % du montant des dons défiscalisés.

■ Demande de rescrit fiscal

Pour sécuriser des opérations financières, il est possible d'interroger l'administration par le biais de procédure de rescrit fiscal. Cependant, il faut être extrêmement vigilant car la définition d'intérêt général telle qu'interprétée par l'administration fiscale est complexe et restrictive. La demande peut être refusée, mais en plus l'association peut se retrouver assujettie aux impôts commerciaux (impôt sur les sociétés, taxe sur la valeur ajoutée et contribution économique et territoriale) si l'administration fiscale considère que l'association intervient dans des conditions lucratives.

Il est conseillé de faire appel à un spécialiste en droit fiscal des associations pour toute question à ce sujet.

Témoignage



Nous avons fait une demande de rescrit fiscal pour bénéficier de statut d'intérêt général. L'intérêt de la démarche était de faire appel au mécénat et de pouvoir délivrer des reçus fiscaux. C'était important pour nous car nous avons des activités qui peuvent être considérées comme lucratives : restauration et location d'une salle. La procédure a donc confirmé le statut d'intérêt général de notre structure et que nous n'entrons pas dans la concurrence avec les acteurs privés.

Au-delà de la capacité à délivrer des reçus fiscaux, cet agrément donne le droit d'organiser un appel public à la générosité en organisant jusqu'à 6 événements dans l'année pour récolter des dons du grand public.*

Nous n'avons pas encore exploité ces avantages : c'est un champ intéressant mais il faut avoir une cause avec une capacité de frappe importante pour faire appel à la générosité du public. Tandis que la cause de la jeunesse ou du logement n'est pas toujours très parlante.

Association BATIR (Gap)



* Un appel public à la générosité

Il est défini comme la sollicitation active du grand public dans le but de collecter des fonds destinés à financer une cause définie.

Ce type de la collecte des fonds doit être prévu par les statuts et une association est tenue d'en faire la déclaration préalable en préfecture. Elle doit également établir un compte d'emploi annuel des ressources collectées, qui précise notamment l'affectation des dons par type de dépenses.

Légalement, les associations ne sont pas obligées d'avoir un statut d'intérêt général pour effectuer un appel public à la générosité. En revanche, le décret (décret n° 2017- 908 du 6 mai 2017) précise que l'objectif de la collecte doit soutenir une cause d'intérêt général dans les domaines suivants : scientifique, social, familial, humanitaire, philanthropique, éducatif, sportif, culturel ou concourant à la défense de l'environnement.

Pour en savoir plus :

<https://www.associatheque.fr/fr/fichiers/focus/Focus-L-appel-public-a-la-generosite.pdf>

<https://www.service-public.fr/associations/vosdroits/F34245>

Statut d'utilité publique

A première vue, le statut d'intérêt général est similaire à celui d'intérêt public. En effet, si les deux notions ont l'intérêt collectif au cœur de leur définition, la notion d'utilité publique s'applique plutôt aux grandes structures (fondations ou associations).



La reconnaissance d'utilité publique (RUP pour les initiés) pour une association de loi 1901 est accordée par un décret du Conseil d'Etat. Cette reconnaissance permet à l'association d'accéder à certains avantages : une association reconnue d'utilité publique peut recevoir, en plus des dons manuels dont peut bénéficier toute association, des donations et des legs (la déclaration en préfecture est toutefois obligatoire). Au-delà des avantages fiscaux, ce statut est « un sceau de confiance » accordée par l'Etat.

① Critères

Pour être reconnue d'utilité publique, une association doit remplir les conditions suivantes :

- être d'intérêt général,
- avoir une influence et un rayonnement dépassant le cadre local,
- avoir un nombre minimum d'adhérents (à titre indicatif au moins 200),
- avoir un fonctionnement démocratique et organisé en ce sens par ses statuts (l'administration fournit à cet effet un modèle de statuts),
- avoir une solidité financière tangible (montant minimum de ressources annuelles de 46000 €, montant de subvention publique inférieur à la moitié du budget et résultats positifs au cours des 3 derniers exercices).

Pour en savoir plus :

<http://www.carenews.com/fr/news/1498-dis-flavie-quelle-est-la-difference-entre-interet-general-et-utilite-publique>

Agrément Entreprise solidaire d'utilité sociale

L'agrément Entreprise solidaire d'utilité sociale (ESUS) permet aux acteurs de l'ESS de bénéficier d'aides et de financements spécifiques notamment accession à l'épargne salariale. Il permet également aux investisseurs d'une entreprise solidaire d'utilité sociale d'accéder au volet solidaire des dispositifs de réduction d'impôt dédiés au financement de certaines catégories de PME. Par définition, il s'adresse donc essentiellement aux entreprises. Cependant, les associations peuvent aussi y trouver leur intérêt : à défaut d'avoir d'autres agréments mentionnés dans les paragraphes précédents, ce statut peut être perçue comme la reconnaissance de l'utilité sociale de leurs activités par l'Etat. Avoir un agrément ESUS est donc une meilleure visibilité de l'utilité de ses activités.





Critères

Avant tout il est nécessaire d'être une entreprise de l'économie sociale et solidaire au sens de l'article 1er de la loi relative à l'ESS. Sont concernées :

- Les associations ;
- Les coopératives ;
- Les fondations ;
- Les mutuelles ou unions relevant du code de la mutualité ;
- Les assurances mutuelles relevant du code des assurances ;
- Les sociétés commerciales sous certaines conditions (utilité sociale, principes de gestion, gouvernance : voir article 1er de la loi du 31 juillet relative à l'ESS).

Il faut également réunir les critères suivants :

- Rechercher une utilité sociale au sens de l'article 2 de la loi relative à l'ESS. Il peut s'agir de soutien à des personnes en situation de fragilité, de lutte contre les inégalités et les exclusions (au sens large), de préservation du lien social, ou encore de renforcement de la cohésion territoriale. Cet objectif devant figurer dans les statuts de l'entreprise.
- Avoir des charges d'exploitations impactées par la recherche de l'utilité sociale.
- Avoir une politique de rémunération respectant 2 conditions : la moyenne des sommes versées, y compris les primes, aux 5 salariés ou dirigeants les mieux payés ne doit pas excéder un plafond annuel fixé à 7 fois le [smic](#) et la rémunération versée au salarié le mieux payé ne doit pas excéder un plafond annuel fixé à 10 fois le smic.
- Les titres de capital de l'entreprise ne doivent pas être négociés sur un marché financier.

Source : [https://www.avise.org/sites/default/files/atoms/files/agrement_esus - le nouvel agrement entreprise solidaire - cncres - aout 2015.pdf](https://www.avise.org/sites/default/files/atoms/files/agrement_esus_-_le_nouvel_agrement_entreprise_solidaire_-_cncres_-_aout_2015.pdf)

De façon générale, l'acceptation d'une demande provenant d'une association est quasi automatique.

Témoignage



Nous avons fait une demande d'agrément ESUS en 2018 qui était assez simple à obtenir : nous avons eu une réponse positive en un mois.

Notre objectif était d'afficher l'objet social et la plus-value de la structure, s'intégrer dans le réseau ESS, plutôt que d'accéder aux financements alternatifs. Pour le moment, nous avons affiché l'agrément dans les locaux et l'ont intégré dans nos outils de communication. En perspective, nous envisageons de valoriser l'agrément dans le cadre de projets spécifiques de l'association.

Charlotte M., Chargée de développement et communication

Association BATIR (Gap)

Union Régionale pour l'Habitat des Jeunes en Ile-de-France



166 rue de Charonne
75011 Paris

-  01 42 16 86 66
-  www.urhaj-idf.fr
-  contact@urhaj-idf.fr
-  www.facebook.com/urhaj.idf
-  @urhaj_idf