

Compte-rendu du temps d'échange « modèle économique des associations »

Vendredi 30 septembre de 12h30 à 13h30

Objectif :

- Se questionner sur les différents modèles économiques existants pour les associations
- Se demander ce qu'est un « bon modèle économique »
- Partage d'expérience à ce sujet > quels sont les risques, les questions à se poser ?

7 participant·es ; animation par Juliette Morlé (chargée d'animation du réseau et de plaidoyer)

Réflexions préalables :

La question du « modèle économique » ne concerne-t-elle que les grosses associations ? Les petites associations qui ne vivent que de subventions ou de ressources bénévoles ont-elles aussi un modèle économique ?

- Constat que le terme « modèle économique » est relativement nouveau dans l'univers associatif (avant, il était uniquement question de « budgets », avec des frais de fonctionnement faibles et des ressources autoportantes) et peut paraître lointain pour de petites associations.

- Exercice de définition

Le modèle économique permet la **viabilité** et la **pérennité** de l'association.

Il implique de connaître **toutes les ressources de la structure**.

Il comprend tous les moyens investis, **y compris les ressources bénévoles**.

Un bon modèle économique est un modèle particulièrement bien pensé, présentant une forme de robustesse, qui permet une certaine **résilience**. Cela implique :

- Une **adéquation des besoins humains et des ressources financières**
- Une **diversification des ressources** (pour éviter de reposer sur un seul financeur)
- Un **bon état des lieux préalable**, pour adapter son modèle aux spécificités de son territoire
- Une recherche de subventions **en phase avec le projet et les objectifs de l'association** (= au service du projet associatif, et non l'inverse).

- *Comment s'y prendre pour diversifier son modèle économique ?*

- Le processus de définition du modèle économique

- ❖ **Prendre le temps de bien définir** (ou requestionner, perpétuellement) **son projet associatif**, pour le placer au cœur de son modèle économique. Que souhaite-t-on pour son association ?
La conclusion sera peut-être que l'association n'a pas besoin de se faire financer.

- **Importance de la gouvernance** dans cette étape : doit faire l'objet de **débats internes** à l'association, et pas uniquement au sein du CA (groupes de travail ?).

- ❖ Faire ensuite le **choix du financement adéquat**, en définissant une méthodologie.

- Commencer par faire une **cartographie des financeurs**.

- **Profiter de l'expertise et des compétences** des personnes qui connaissent bien le fonctionnement du secteur public et des jeux d'acteurs, ou qui ont un lien professionnel avec ce secteur.
- A noter que les financeurs ne doivent pas avoir de droit de regard sur la gouvernance, les décisions et les choix pris par l'association.

Certaines associations se sont lancées dans une définition ou redéfinition de leur modèle économique (voir même l'écriture d'une sorte de « **vision 2030** »)

- *Peut-être pourraient-elles **partager leur méthodologie au réseau** ?*

2 situations distinctes selon le type d'associations :

- Les petites associations (entièrement bénévoles) ont la possibilité de vivre des années et des années.
- Pour pouvoir grossir et **passer chaque « cap de croissance »**, une réflexion sur le modèle économique semble cependant indispensable.

- Réflexions sur les liens de subordinations induits par certains modèles

Une association peut-elle recevoir des subventions et continuer à faire du plaidoyer ? Se compromet-on en acceptant des subventions ? Le fait d'aller chercher des financements implique-t-il forcément une forme de compromission ?

Les associations les plus résistantes sur le plan économique seraient **celles qui ont peu de besoins**, et qui fonctionnent uniquement avec du bénévolat (leur permet de rester stable malgré les changements politiques).

- Conclusions

- **Grande diversité** des cas de figure au sein du réseau (ex : grosses associations avec salarié-es en recherche constante de ressources, *versus* associations de bénévolat)
- Les associations ont la liberté de choisir de ne pas se professionnaliser (il ne s'agit pas d'une évolution incontournable). Ces deux types d'associations (avec et sans salarié-es) sont une **richesse pour le réseau**.
- Importance de **mutualiser les méthodes** à l'échelle du réseau.
- Possibilité **d'accompagner les associations** (notamment les plus petites), pour leur éviter de devoir se doter de salarié-es ? (rôle des têtes de réseau régionales et nationale ?)

+ Présentation de la **mission de Bérengère Subtil, salariée au pôle plaidoyer qui travaillera cette année sur la « mesure-socle »**.

- Cette mesure vient en appui des priorités de plaidoyer mises en avant dans le cadre de la campagne « Parlons vélo ». Elle consiste à **négoier une subvention pluriannuelle de plusieurs millions d'euros auprès de l'Etat, afin de structurer le réseau FUB et faire reconnaître son expertise d'usage**.
- Concrètement, il s'agit de **réfléchir ensemble aux besoins prioritaires pour la structuration du réseau**, et de **démontrer auprès de l'Etat l'impact de la FUB et de son réseau** sur le développement de la pratique du vélo sur tous les territoires.