

Synthèse de l'étude Amsasi

les modèles socio-économiques des
associations de solidarité internationale en
Occitanie



Introduction

L'étude Amsasi menée par Occitanie Coopération vise à analyser les modèles socio-économiques des associations de solidarité internationale (ASI) en région Occitanie. Il s'agit d'étudier les défis et stratégies rencontrés par cette typologie d'acteur, représentant la majorité des acteurs engagés dans la coopération et la solidarité internationales sur le territoire. Cette étude fait suite à celles de six autres Réseaux régionaux multi acteurs (RRMA) menées sur leurs territoires respectifs.

Objectifs de l'étude

Elle répond à plusieurs objectifs :

- Étudier les différents modèles socio-économiques des ASI en région Occitanie en identifiant les dynamiques financières, l'organisation de la gouvernance et les tendances partenariales.
- Analyser les perspectives financières et les stratégies déployées par les ASI pour mettre en œuvre et poursuivre leurs activités et identifier les principaux défis qu'elles rencontrent.

Elle permet à Occitanie Coopération d'objectiver les dynamiques à l'œuvre et l'analyse du secteur mais aussi de réfléchir à l'adaptation de l'accompagnement proposé aux associations en fonction de leurs besoins.

Méthodologie de l'étude

L'étude a été réalisée en deux étapes :

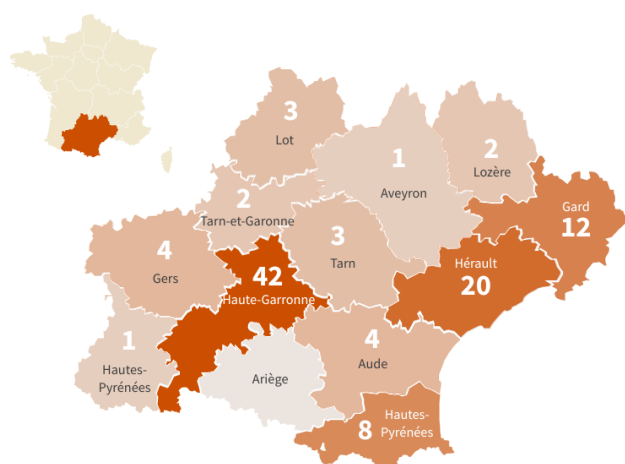
- une phase quantitative via la diffusion d'un questionnaire en juillet 2024. 1690 associations ont été ciblées et 93 y ont répondu.
- une phase qualitative avec des entretiens réalisés début 2025 auprès de dix associations représentatives ayant répondu au questionnaire et sélectionnées en fonction de leur budget annuel.

De plus, en 2024, Occitanie Coopération a réalisé un Baromètre de la coopération et de la solidarité internationales portant sur 2123 structures régionales identifiées et répertoriées au 1er décembre 2023. Parmi elles, 1562 sont des associations (74 %). Des comparaisons ont été réalisées entre les deux rapports.

Cette étude s'articule autour de quatre axes principaux : les caractéristiques de la structure, les ressources humaines et la gouvernance, le modèle de financement, les partenariats et les dynamiques de projets.

Profil des associations de solidarité internationale (ASI) en Occitanie

Localisation et profil des structures



Répartition régionale des associations répondantes

Les associations de solidarité internationale répondantes sont fortement concentrées en Haute-Garonne et dans l'Hérault, comme l'indique aussi le Baromètre 2024. Elles sont davantage présentes dans les agglomérations urbaines.

82 % des associations répondantes sont des associations locales et 12 % sont des antennes d'associations nationales, ce qui correspond également aux données recueillies dans le Baromètre.

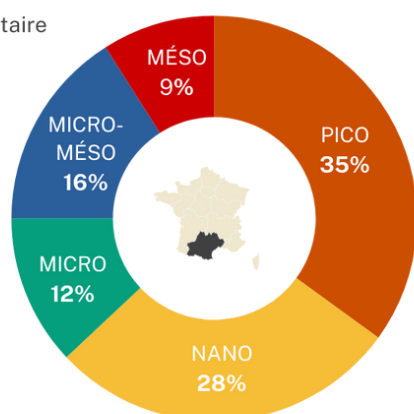
69 % des ASI répondantes ont plus de 10 ans d'existence. Parmi elles, la moitié ont plus de 20 ans. Les associations de plus de 20 ans se situent hors des deux pôles que constituent Toulouse et Montpellier métropoles (principalement dans l'Aveyron, la Lozère, les Pyrénées Orientales, le Tarn-et-Garonne et l'Aude).

Seules 10 % des ASI ont moins de 5 ans d'existence. Elles se trouvent dans le Tarn, le Gard, l'Hérault et la Haute-Garonne. On constate que plus les associations sont anciennes, plus elles ont tendance à avoir des budgets importants.

Parmi les 93 répondants, 71 % sont des adhérents d'Occitanie Coopération.

Typologie budgétaire et répartition

Typologie budgétaire des associations en Occitanie



Les associations de solidarité internationale sont classées en 5 catégories en fonction de leur budget :

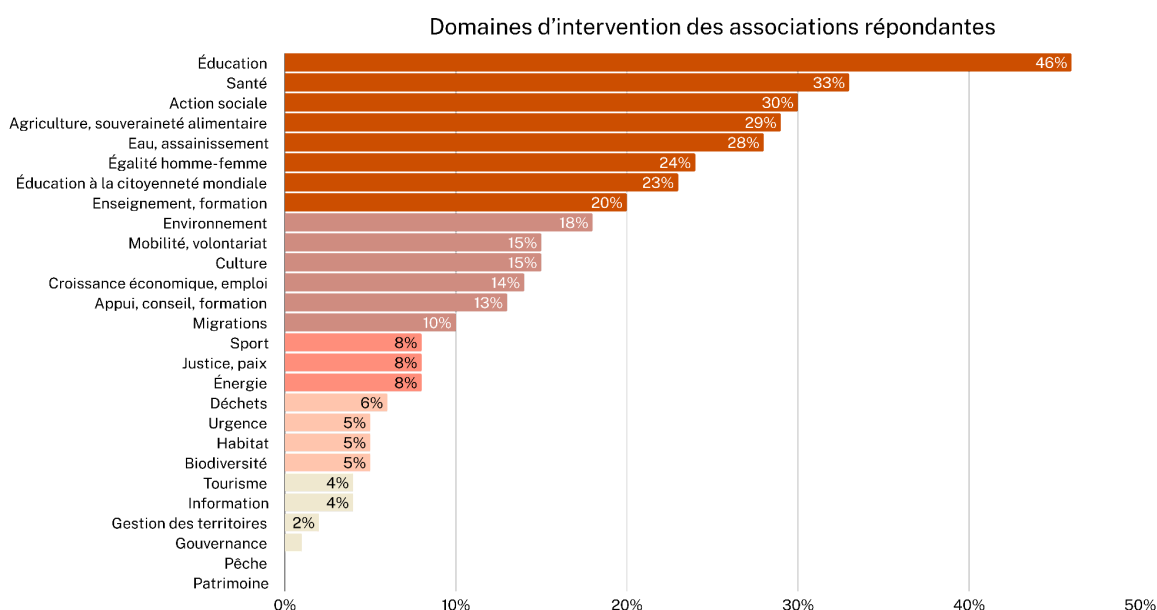
- **pico associations** : moins de 10 000 euros de budget annuel
- **nano associations** : entre 10 000 et 50 000 euros de budget annuel
- **micro associations** : entre 50 000 et 130 000 euros de budget annuel
- **micro-méso associations** : entre 130 000 et 500 000 euros de budget annuel
- **méso associations** : plus de 500 000 euros de budget annuel

La région Occitanie concentre principalement des pico associations (35 %) comme la majorité des autres RRMA. Au total, 75 % des ASI d'Occitanie sont des porteuses de

micro-projets car elles ont un budget annuel de moins de 130 000 euros. De plus, la région compte une part significative de micro-méso et de méso associations. Ces deux types d'associations sont anciennes (essentiellement plus de 10 ou 20 ans d'existence).

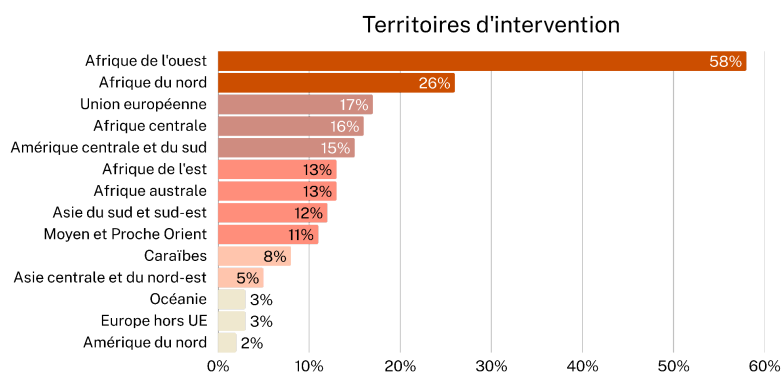
Secteurs d'intervention

Les secteurs d'intervention les plus investis par les ASI répondantes sont l'éducation, la santé, l'action sociale, l'agriculture et la souveraineté alimentaire puis l'eau et l'assainissement. Ces secteurs sont différemment investis en fonction de la taille des associations : éducation et santé par les pico et nano associations ; agriculture et souveraineté alimentaire par toutes ; eau et assainissement par les nano associations ; éducation à la citoyenneté mondiale par les pico et micro-méso associations.



Les secteurs les plus investis sont sensiblement les mêmes que dans le Baromètre (tous types d'acteurs confondus) dans un ordre différent. Les secteurs croissance économique-emploi, culture et appui-conseil sont notamment présents dans le top 10 du Baromètre.

Territoires d'intervention



Les ASI répondantes interviennent majoritairement en Afrique de l'Ouest et du Nord, puis dans l'Union européenne, ce qui est similaire aux données du Baromètre 2024.

Ressources humaines et gouvernance

Bénévolat

Les ASI répondantes comptent en moyenne 27 bénévoles qui ont majoritairement entre 45 et 65 ans (44 %).

Les entretiens réalisés ont permis de souligner des enjeux de manque de temps et de forte sollicitation des bénévoles mais aussi de difficultés de mobilisation (amoindries lorsque des déplacements sur le terrain sont possibles).

Jeunesse

Plus les associations sont jeunes, plus elles ont des personnes de moins de 35 ans dans leur gouvernance. Les associations rencontrées en entretien disent avoir des enjeux de renouvellement générationnel mais ne pas avoir de politique spécifique pour y pallier. En revanche, elles sont nombreuses à mener des actions en lien avec la jeunesse via des partenariats universitaires ou entrepreneuriaux (stages, services civiques, bénévolat, missions de jeunes actifs, actions d'éducation à la citoyenneté mondiale).

Si le bénévolat progresse davantage dans les associations avec des bénévoles ayant entre 18 et 35 ans, ceux-ci s'engagent peu dans la durée et sur un seul projet au contraire de leurs aînés. Une fois le projet terminé, ils ont tendance à s'orienter vers un autre parcours d'engagement.

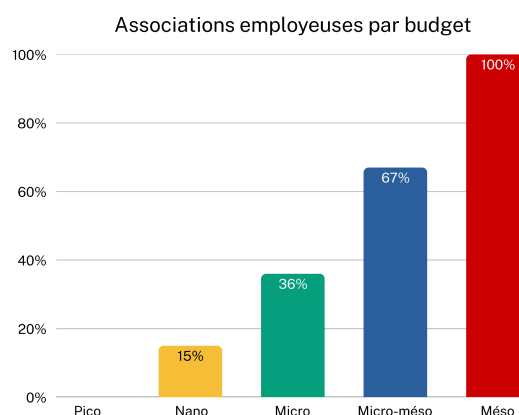
“Avec les jeunes, il faut plus aller dans des actions ponctuelles.[...] Tu leur demandes quelque chose, ils font ça de tel mois à tel mois et amènent des résultats, puis passent leur chemin. Mais ceci dit, quand ils font des actions comme ça, c'est très important pour eux et il y a quelque chose qui reste dans leur tête. [...] Pour moi, c'est une chance qu'on a de travailler avec la jeunesse. C'est une grande sensibilisation.” - Pico association

Salariat

La première limite empêchant les ASI de recruter est la limite financière mais on constate que le salariat n'est pas forcément une priorité. En effet, 48 % des ASI interrogées souhaitent augmenter leur nombre de bénévoles et 30 % souhaitent recruter des salariés et/ou des stagiaires.

Seules 28 % des associations de solidarité internationale ont un ou des salariés. Les associations recourent pour la plupart à des dispositifs d'aide à l'emploi, en particulier les micro-méso associations. 34 % des ASI font appel à des stagiaires ou volontaires en Service Civique.

Dans notre enquête, seules les ASI ayant plus de 10 000 euros de budget ont des salariés ainsi que toutes les méso associations.



Les entretiens permettent de déceler un premier seuil budgétaire à 50 000 euros de budget annuel et un second à partir de 130 000 euros de budget annuel. Les nano et micro associations oscillent entre volonté de bénévolat strict et souhait de passage à l'échelle nécessitant l'embauche d'un salarié, tout en rencontrant des difficultés pour maintenir l'emploi lorsqu'elles ont des salariés.

*“Le problème, ça va être les financements. Et aujourd'hui, le financement ne nous permet pas et ne justifie pas du tout l'emploi d'un salarié ou d'un stagiaire. (...) Aujourd'hui, ça ne s'impose pas effectivement, chaque fois qu'on reçoit un euro, cet euro part intégralement là-bas.” - **Micro association***

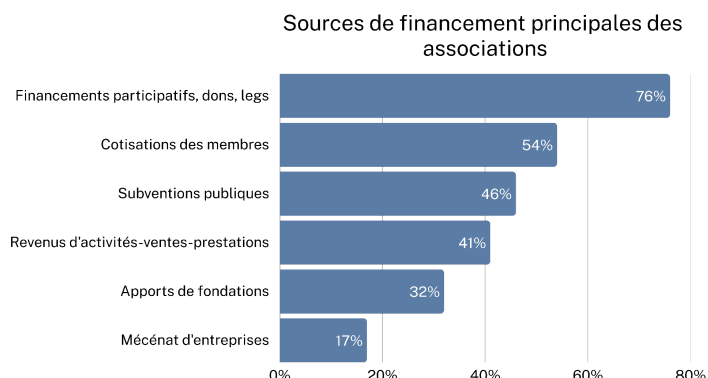
*“L'esprit de l'association, c'est de rester dans un bénévolat strict. C'est-à-dire que tous les membres du bureau sont des bénévoles, il n'y a aucun salarié, et on ne peut pas rémunérer des stagiaires ou du personnel.” - **Nano association***

29 % des ASI recrutent des salariés à l'international, qui sont quasiment exclusivement du personnel local.

Modèle économique

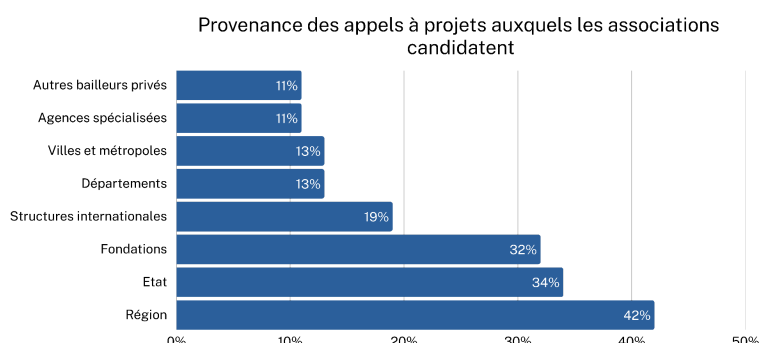
Sources de financement

La générosité du public (dons, legs, financement participatif) est la source de financement la plus utilisée (76 %) par les ASI. Viennent ensuite les cotisations des membres (54 %), les subventions publiques (46 %) et les activités génératrices de revenus (41 %). Les financements provenant des fondations et des entreprises sont au contraire moins accessibles (32 % et 17 %).



Les associations aux budgets les plus modestes s'appuient davantage sur la générosité du public et celles aux budgets plus conséquents privilégient les subventions publiques.

Structures des appels à projet



Dans la région, les bailleurs ayant proposé le plus d'appels à projet sont les bailleurs régionaux (42 %), nationaux (34 %) et les fondations (32 %). Cela correspond au top 3 des bailleurs de fonds du baromètre.

Dons

Les micro-méso et méso associations récoltent davantage de dons par an (plus de 60 000 euros), alors même qu'elles dépendent moins de cette source de financement que les associations plus petites, ce qui peut s'expliquer par leur notoriété et leur mode de communication (campagnes de dons). À l'inverse, les associations ayant moins de 130 000 euros de budget récoltent moins de 20 000 euros de dons par an. Plusieurs associations rencontrées en entretiens souhaitent développer les dons et legs pour diversifier leurs financements. Les associations les plus grandes font part d'une augmentation des dons reçus ces dernières années.

Activités génératrices de revenus

41 % des associations citent les activités génératrices de revenus (AGR) dans leurs principales sources de financement. Cela concerne notamment les nano et micro-méso associations. D'après les entretiens réalisés, pour les petites associations ces AGR sont

des événements (qui permettent également de mobiliser les bénévoles), tandis qu'il peut s'agir de prestations de services pour les associations les plus grandes.

Financements privés

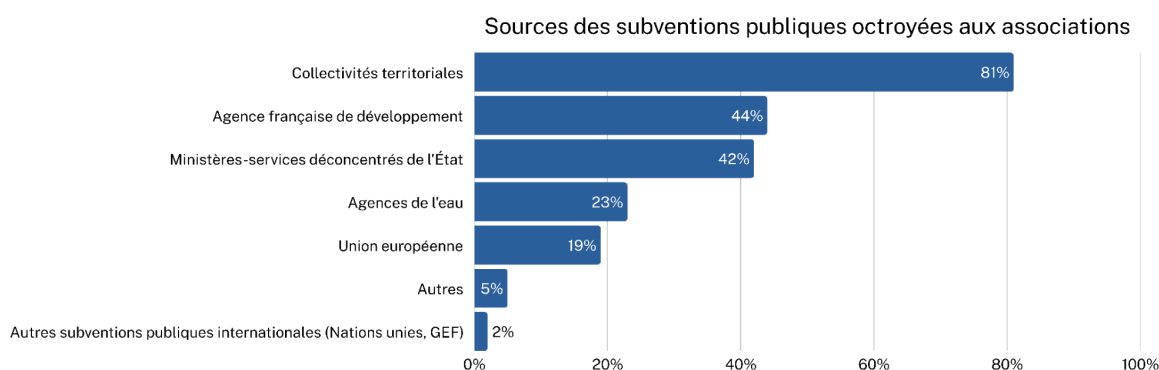
69 % des ASI ont moins de 25 % de financements privés (hors dons et cotisations), entendus ici comme les contributions provenant du mécénat d'entreprise, de partenariats privés, de fondations privées, de fonds de dotations, ainsi que de tout autre bailleur privé. Les nano associations ont en proportion davantage de financements privés dans leur budget. Lors des entretiens, des associations redoutent un durcissement de l'accès à ces fonds, d'autres parlent d'une différence culturelle avec les bailleurs privés rendant difficile le financement.

“Certains même dans le privé donnent moins, on le comprend. C'est dû au contexte économique et avec la dette qu'on a, c'est sûr que notre territoire d'intervention n'est pas une priorité. (...) On est dans une période compliquée. (...) Là, on craint que pour le privé ça soit aussi plus difficile, je me mets à leur place ils ne savent pas où ils vont dans 6 mois.” -

Nano association

Financements publics

Même si 46 % des ASI citent les subventions publiques parmi leurs principales sources de financement, les subventions publiques représentent moins de 25 % du budget pour 59 % de l'ensemble des répondants. Les micro-méso et méso associations perçoivent le plus de subventions publiques. Les entretiens réalisés révèlent une inquiétude des ASI liée à la baisse des subventions publiques et de l'aide publique au développement et les difficultés que cela engendre pour leurs budgets et leurs projets.



Les subventions publiques reçues par les ASI proviennent principalement de collectivités territoriales. Parmi elles, la Région est le bailleur le plus important (63 % des ASI ayant bénéficié de subventions publiques), puis les communes (58 %) et les départements (49 %).

Viennent ensuite l'Agence française de développement (44 %) et les ministères et services déconcentrés de l'Etat (42 %).

Ce sont principalement les associations ayant un budget de plus de 50 000 euros qui accèdent aux financements européens. Ce financement occupe toutefois une part réduite du budget des associations concernées (moins de 25 % du budget pour la grande majorité des associations).

Les entretiens mettent en lumière le souhait des associations de diversifier leurs financements. Les pico associations n'ayant jamais reçu de subventions publiques souhaitent y accéder mais font face à un manque de temps et à des difficultés liées à la technicité des dossiers de demandes de subventions. Les micro associations souhaitent développer des prestations de services, accéder aux dons ou subventions. Les micro-méso associations se tournent vers les entreprises et la méso association vers les prestations de services et dons.

“Notre montant de cotisation ne bouge pas. C'est pour ça qu'après, on essaie de répondre à des appels à projets. Parce qu'après, si c'est des projets de plus grande ampleur ou qui touchent plus de bénéficiaires, on ne peut pas y répondre sans ces financements et sur fonds propres.” - Pico association

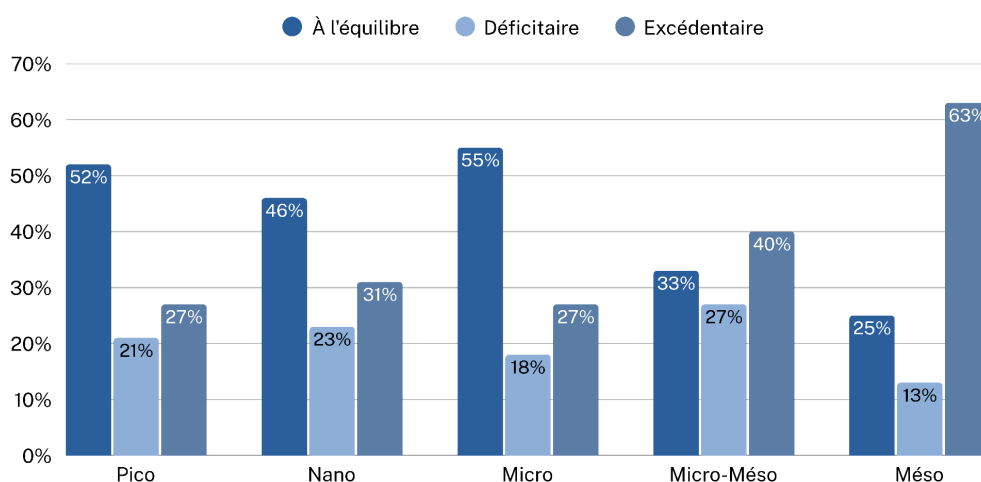
Fonds propres

56 % des ASI ont moins de 25 % de fonds propres dans leur budget. Plus le budget d'une ASI est petit, plus la part des fonds propres dans son budget est importante. Les entretiens éclairent l'utilisation de ces fonds propres : ceux-ci servent à financer les projets, à avancer les frais avant de recevoir des financements, à assurer leurs projets en cas de non obtention de financements, à financer les postes de salariés.

Viabilité et pérennité économique

45 % des ASI ont un résultat budgétaire à l'équilibre, 33 % ont un budget excédentaire et 22 % constatent un déficit en 2023. Les méso associations ont majoritairement des budgets excédentaires, tandis qu'ils sont principalement à l'équilibre pour les autres associations.

Résultat budgétaire en fonction de la taille des associations



Les ASI ont une perception plutôt confiante de leur durabilité financière. 55 % évaluent leur modèle économique comme étant moyennement solide et 19 % comme très solide. Les plus nombreuses à considérer leur durabilité financière comme instable ou très instable sont les pico et méso associations.

De plus, plus une association est ancienne, moins sa durabilité financière lui paraît instable. Néanmoins 60 % des associations de moins de cinq ans estiment que leur durabilité financière est moyennement solide, nuanciant l'idée d'une fragilité financière systématique des structures récentes.

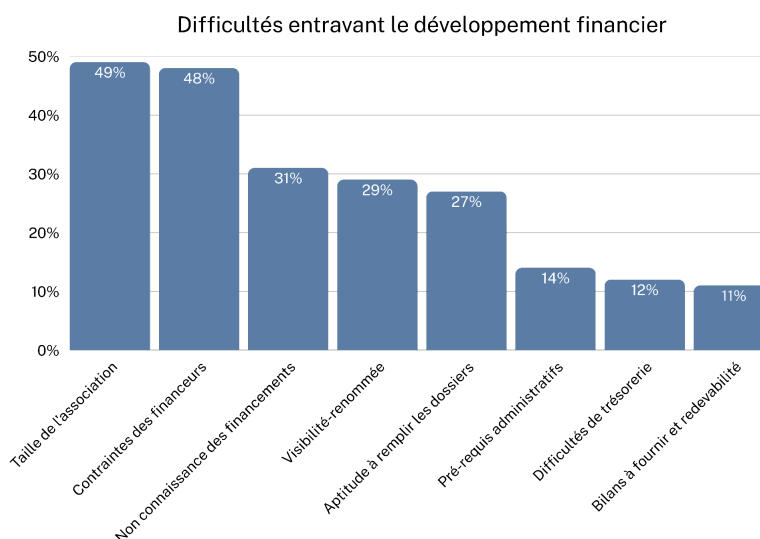
Les entretiens montrent que les associations employeuses ont des difficultés à financer les postes de leurs salariés et semblent davantage inquiètes, soulignant une forme de résilience et une plus grande capacité à s'adapter aux changements de contexte des associations à petit budget et sans salariés.

“Les principaux défis, c'est que les financements pour les projets de solidarité internationale ne couvrent pas l'entièreté des ressources humaines françaises affectées aux projets (...) c'est ça le principal défi, en fait, de trouver des financements pour couvrir les ressources humaines françaises qui interviennent dans les projets.” - Micro-méso association

Difficultés entravant le développement financier des ASI

Les associations mettent principalement en avant des difficultés liées à leur taille et aux contraintes des financeurs.

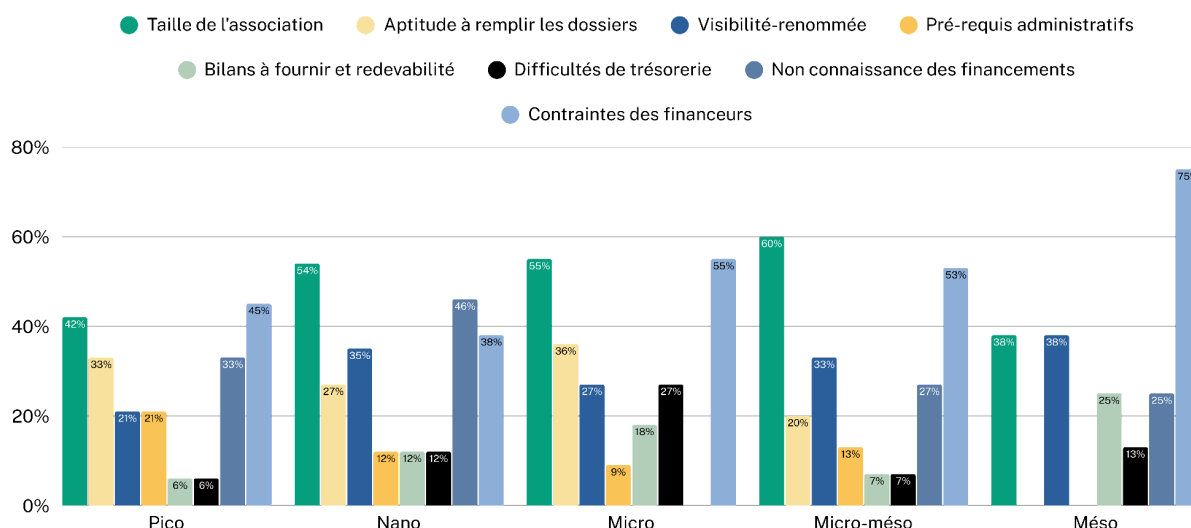
La taille de l'association est une difficulté pour les associations de taille intermédiaire (taille trop petite pour accéder à d'autres financements, enjeu de changement d'échelle, capacité à maintenir des moyens financiers ou humains suffisants sur la durée...).



Les procédures de financement sont considérées comme contraignantes par la moitié des associations répondantes, et très contraignantes par la moitié des pico associations. L'apptitude à remplir les dossiers ainsi que les pré-requis administratifs sont de moins en moins un problème lorsqu'une association augmente en budget et en nombre de salariés.

“Même si le projet est bien ficelé, c'est difficile de s'adapter aux éléments demandés par chacun des bailleurs. C'est du « boulot », les demandes sont différentes, dans la plupart des cas il faut retranscrire sous une autre forme, etc. (...) on s'y perd...” - Nano association

Limite au développement financier selon les budgets des associations



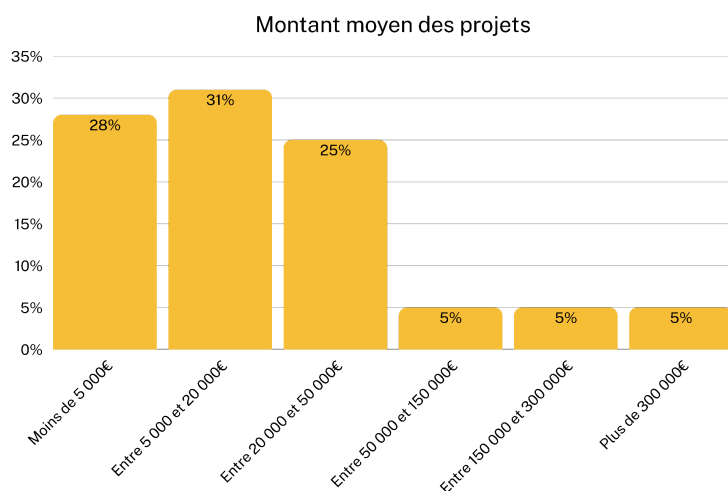
Les pico et nano associations soulignent leur méconnaissance des financements existants, une difficulté moins présente chez les associations au budget plus élevé. En revanche les méso associations sont très affectées par les contraintes des financeurs. Plus les associations ont un budget important, plus les bilans à fournir et la redevabilité semblent représenter une contrainte.

Lors des entretiens, les freins au développement financier les plus mentionnés sont également le manque de temps et de ressources humaines (salariées ou bénévoles), la technicité des appels à projets, la baisse de l'aide publique au développement et des subventions publiques. Néanmoins plusieurs associations n'ont pas vocation à se développer, notamment chez les pico et nano associations.

“Concernant les financements, je suis convaincu qu'on pourrait en trouver d'autres mais il faut du temps pour aller les chercher. Et je vous avoue que, comme on est tous des bénévoles, même en étant retraités, la charge de travail est lourde et il y a toujours quelque chose à faire. C'est aussi les limites d'une association de bénévoles.” - Nano association

Dynamique des projets et partenariats des associations de solidarité internationale

Dynamiques des projets

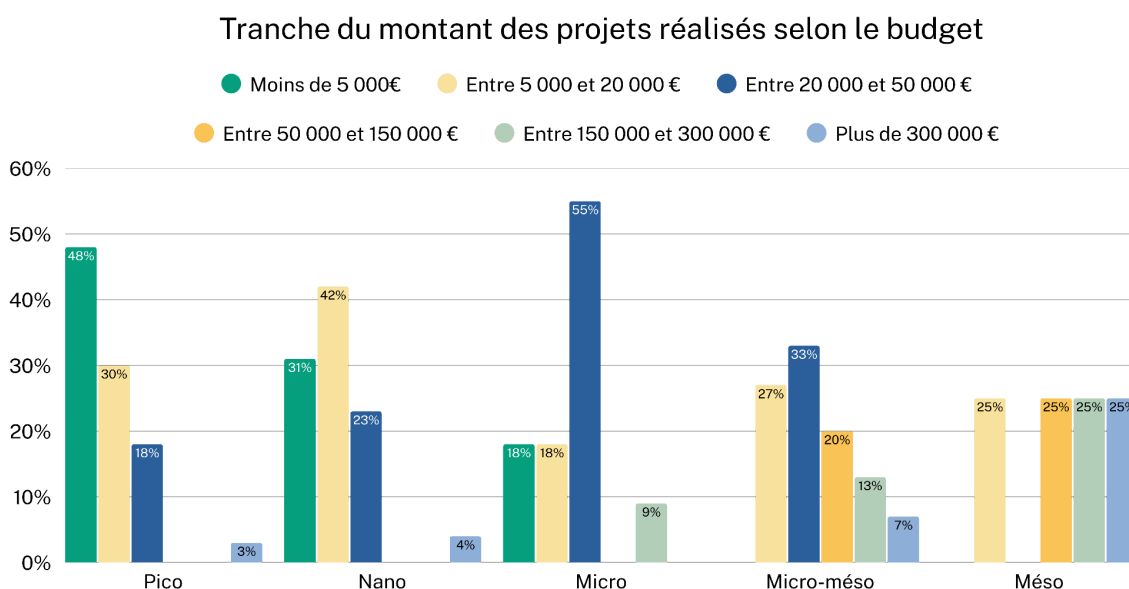


En moyenne les ASI interrogées ont répondu à six appels à projets au cours des deux dernières années et ont obtenu trois réponses positives. Elles mènent en moyenne quatre projets par an.

84 % des projets des ASI ont un budget de moins de 50 000 euros, indiquant une forte prédominance des micro projets.

Le budget moyen des projets menés est logiquement corrélé au montant du budget annuel des associations, avec des projets au budget plus important pour les associations les plus grandes. Cependant, les projets de moins de 50 000 euros restent majoritaires y compris pour les micro-méso associations.

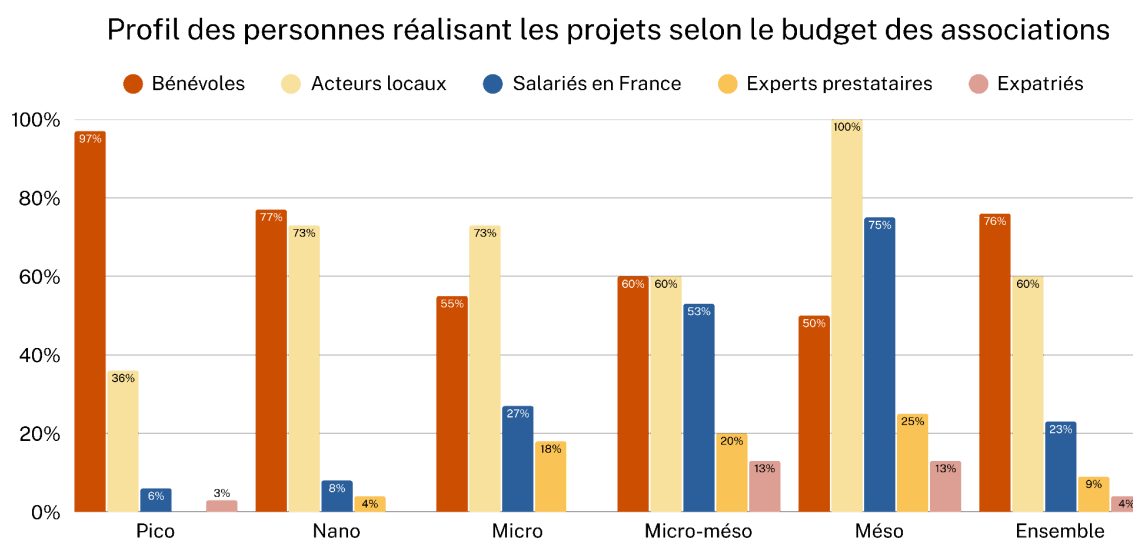
“On s'est donné comme vocation de travailler sur des micro-projets de solidarité internationale et pas des macro-projets.” - Micro association



Partenariats

92 % des ASI jugent leurs partenaires locaux, c'est-à-dire leurs partenaires sur leur territoire d'intervention, comme importants ou extrêmement importants pour les projets. Quel que soit leur budget, les ASI déclarent d'abord que les partenaires locaux sont des collaborateurs puis des bénéficiaires dans la réalisation des projets, excepté pour les méso associations qui déclarent que l'initiative des projets vient fortement des partenaires locaux. Peu d'associations déclarent que leurs partenaires locaux sont des donateurs ou des intermédiaires.

Les entretiens permettent de montrer l'importance pour les associations d'avoir des partenaires fiables et capables de réaliser le projet sur le terrain, ainsi un grand nombre de projets dépend de la connaissance préalable d'un partenaire sur place. Les autres défis cités sont également le travail à distance sans pouvoir se rendre sur le terrain, la difficulté d'associer les partenaires aux décisions en raison notamment de différences culturelles malgré une volonté affichée, et parfois l'obtention de rapports de suivi précis et réguliers.

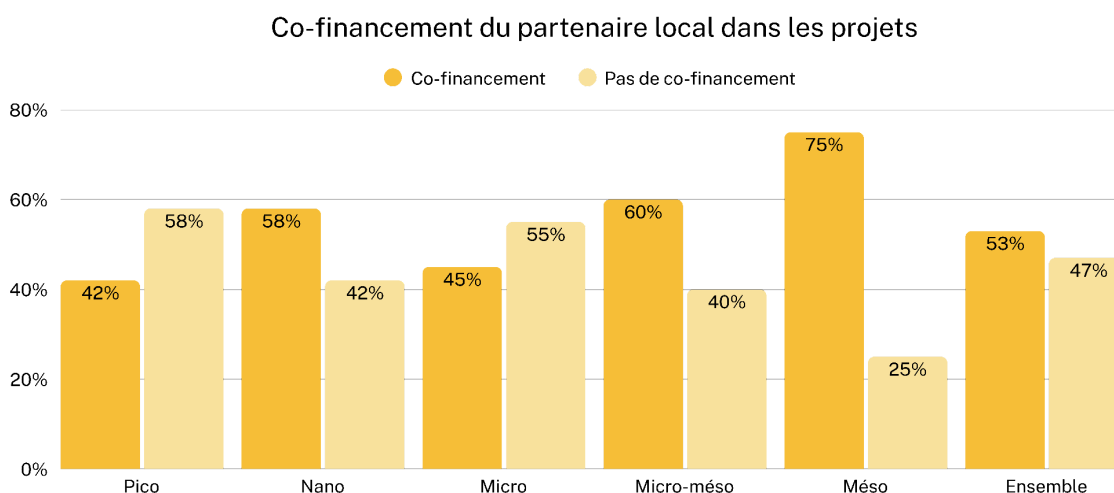


Les principaux acteurs qui sont au cœur de la réalisation des projets sont les bénévoles puis les acteurs locaux. Plus le budget d'une association est élevé, plus ils sont réalisés par des salariés.

“On essaie d’être dans une égalité avec nos partenaires locaux, même si c’est nous qui avons toute la partie gestion administrative des bailleurs.” - Méso association

Cofinancement des partenaires locaux

53 % des projets menés par les ASI sont co-financés par les partenaires locaux. C'est particulièrement le cas pour les méso associations. Les partenaires locaux se financent principalement via la générosité du public.



Les entretiens révèlent que les associations souhaitent favoriser l'implication des partenaires locaux dans le financement des projets, ce qui est une évolution récente pour certaines d'entre elles. Leur objectif est de permettre la pérennité du projet et l'autonomisation des partenaires locaux.

“Ce qu'on leur demande [aux partenaires locaux], c'est à travers soit des activités génératrices de revenus, soit des paiements, des recettes, de financer leur propre maintenance pour que ça puisse devenir autonome. Alors, ce n'est pas facile. Cela n'a pas toujours été le cas dans les anciens projets qu'on faisait. Mais de plus en plus, maintenant, on est très exigeants en termes de suivi et de maintenance.” - Micro-méso association

“Et le comté, là, depuis plusieurs années, on exige que l'administration du pays participe aussi au financement. On a estimé que c'était pas normal qu'on finance 100% des projets. Donc on leur demande au minimum 10%. Donc dans ce dernier projet, c'est le comté qui participe financièrement aussi au projet. Ça c'est important. On ne le faisait pas au début. Depuis les deux derniers projets, on exige une participation financière.” - Nano association

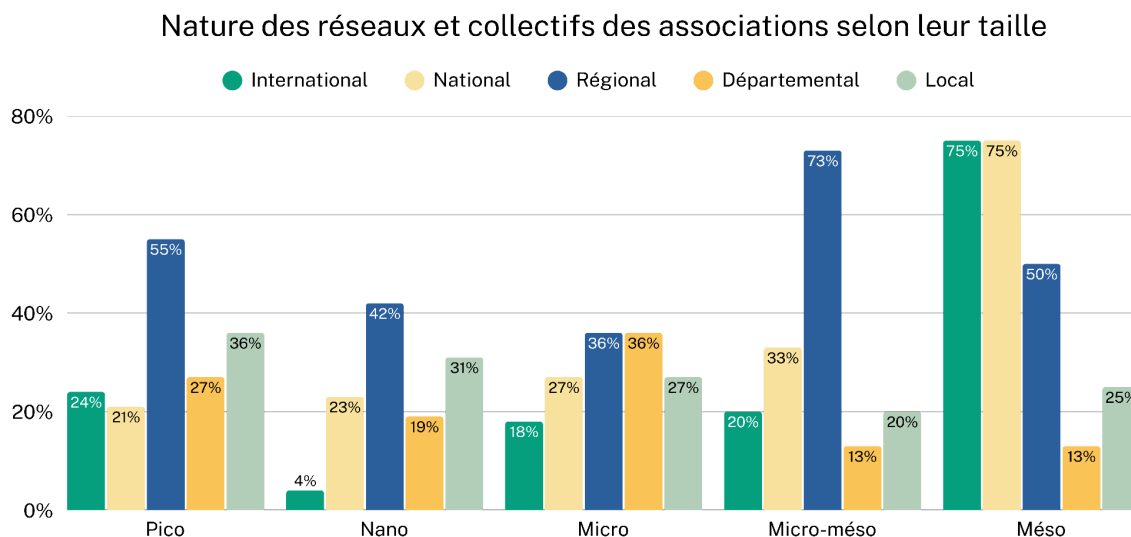
Les projets sont principalement réalisés par l'association seule et parfois en consortium avec d'autres associations. Les associations les plus grandes sont plus nombreuses à mener leur projet en collaboration avec les institutions publiques.

Partenaires globaux

De manière générale, les ASI sont principalement en lien avec d'autres associations (65 %), suivies de collectivités territoriales (49 %) et fondations et fonds de dotation (40 %).

Elles sont 80 % à souhaiter développer leurs liens avec les fondations pour développer leurs financements, suivies à 60 % pour les collectivités et 55 % pour les entreprises.

Réseaux et collectifs



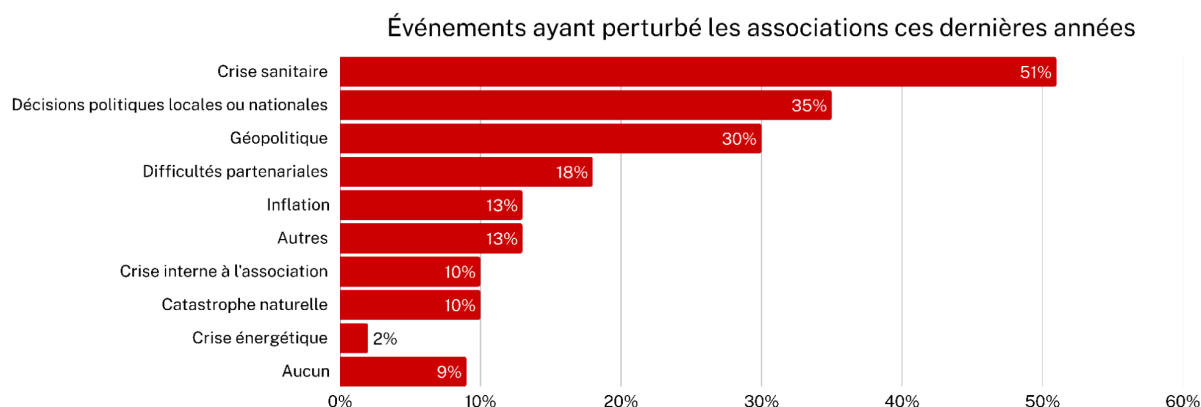
77 % des ASI sont membres de réseaux ou collectifs. Globalement, plus le budget d'une association augmente, plus elle est membre de réseaux.

Les réseaux les plus investis sont régionaux (67 % des ASI membres de réseaux) mais les méso associations sont aussi très investies dans les réseaux nationaux et internationaux. Le principal frein à l'adhésion à un réseau est le manque d'information, suivi par le manque de temps (67 % et 52 % des ASI concernées).

62 % des ASI participent à des cycles de formation et d'accompagnement avec des organismes dédiés. Parmi elles, 72 % ont été suivies ou accompagnées par Occitanie Coopération.

Risques et stratégies

Beaucoup d'associations ont été perturbées par la crise sanitaire, les décisions politiques locales ou nationales, la géopolitique (notamment le contexte en Afrique de l'Ouest, qui ressort durant les entretiens) et les difficultés partenariales.



Elles ont mis en place différentes stratégies notamment l'adaptation des projets, la révision des projets et de leurs objectifs, la recherche de nouveaux financeurs, des campagnes de collecte de fonds, la mise en sommeil des projets ou encore le changement de leurs territoires d'intervention. En entretiens, elles évoquent aussi l'importance de pouvoir se rendre sur le terrain ou d'avoir un fort partenariat local et expliquent s'adapter aux enjeux sécuritaires ou de corruption. Parmi leurs forces, elles mettent également en avant la reconnaissance par les bailleurs ou le grand public.



“Les opportunités c'est de faire plus de consortium, de s'unir avec d'autres ONG qui travaillent sur la même thématique mais avec lesquelles on peut être complémentaire pour déposer des plus gros programmes à des acteurs publics comme l'Union européenne et les grosses agences internationales et donc ça ça peut être une force à mon avis et sur laquelle on est déjà en train de travailler pour avoir aussi tous ensemble le plus d'impact pour la conservation des forêts.” - Mésa association

Conclusion

Parmi les éléments saillants de cette étude, on peut noter que l'Occitanie concentre une forte proportion de pico associations (budget de moins de 10 000 euros par an) et d'associations porteuses de micro-projets (75 %). 84 % des projets ne dépassent pas 50 000 euros de budget. La région concentre également un grand nombre de micro-méso et méso associations.

Sur le plan des ressources humaines, les ASI sont majoritairement bénévoles et non employeuses. Seules les ASI ayant plus de 10 000 euros de budget annuel ont des salariés. Le principal frein au recrutement est financier.

Les associations d'Occitanie se financent majoritairement via la générosité du public, puis via les cotisations de leurs membres, les subventions publiques et les activités génératrices de revenus. Les financements provenant des fondations et des entreprises sont moins accessibles. Des différences sont visibles en fonction de la taille des associations. Les pico et nano associations se financent en majorité à partir de la générosité du public, puis des cotisations des membres tandis que les autres se financent plus à partir de subventions publiques. Plus les associations sont grandes, plus elles perçoivent de subventions publiques mais aussi des dons (tandis que ce sont les petites associations qui dépendent le plus de cette source de revenus). Les subventions publiques proviennent en majorité des collectivités territoriales, et très peu de l'Union européenne. Globalement, l'ensemble des ASI indiquent que les projets restent peu cofinancés par les partenaires locaux.

La majorité des associations a un budget à l'équilibre (45 %) ou excédentaire (33 %). Deux tiers des associations évaluent leur modèle économique comme moyennement solide ou très solide mais on observe lors des entretiens que les associations employeuses sont plus inquiètes face à l'avenir. Les associations mettent principalement en avant des difficultés liées à leur taille et aux contraintes des financeurs.¹

Etudier les modèles socio-économiques des associations d'Occitanie permet de mettre en exergue les modes de financement des ASI, leurs rapports au salariat, aux projets et aux partenariats en fonction de leur budget. Cela nous a également conduits à réaliser une typologie des associations selon quatre profils, disponible ci-dessous.

Profil 1 : les associations émergentes

(Pico et nano associations – budget ≤ 50 000 euros)



Ces associations fonctionnent principalement grâce à l'engagement des bénévoles et sont fortement ancrées dans leur territoire. Elles mènent des projets de petite envergure, souvent inférieurs à 20 000 euros. Leur modèle économique repose essentiellement sur la générosité du public (dons, legs, financement participatif, cotisations)

¹ L'enquête a été réalisée dans un contexte incertain et instable mais où les baisses de l'aide publique au développement n'étaient pas encore votées. La perception des ASI de leur durabilité financière a pu évoluer depuis.

et, dans certains cas, sur des activités génératrices de revenus (AGR). Elles bénéficient peu de subventions publiques ou d'apports de fondations, car elles rencontrent des difficultés à répondre aux appels à projets en raison de leur organisation, du manque de ressources humaines et des contraintes des financeurs.

Ces associations fonctionnent de manière relativement autonome et font face à des défis importants. Même si 40 % d'entre elles jugent leur durabilité financière comme instable ou très instable, elles semblent démontrer une résilience et une plus grande capacité à s'adapter aux changements de contexte, n'étant pas employeuses et moins dépendantes de subventions. De plus, certaines d'entre elles n'ont pas de volonté de se développer.

Profil 2 : les associations en transition vers un modèle plus professionnalisé

(Micro associations – budget entre 50 000 et 130 000 euros)



Ces associations oscillent entre le modèle associatif basé uniquement sur le bénévolat et une structuration plus professionnelle. Elles commencent à avoir des salariés, mais continuent de s'appuyer fortement sur leurs bénévoles pour mener leurs actions. Elles sont plus diversifiées dans leurs sources de financement, bénéficiant à la fois de la générosité du public et de cotisations mais aussi de subventions publiques, et de davantage de financements privés (apports de fondations notamment). Elles sont vulnérables aux évolutions des financements institutionnels.

Elles doivent surmonter des contraintes budgétaires et de trésorerie pour recruter du personnel et le maintenir, ce qui freine leur développement. Elles expriment une volonté de croissance et de stabilisation, mais doivent encore structurer leur gouvernance et leur stratégie de développement financier. A l'inverse, plusieurs d'entre elles n'ont pas vocation à recruter des salariés en Occitanie et souhaitent fonctionner localement à travers le bénévolat.

Profil 3 : les associations semi-professionnalisées et en expansion

(Micro-méso associations – budget entre 130 000 et 500 000 euros)



Ces associations ont atteint un stade plus avancé de professionnalisation et de structuration. Elles disposent d'une équipe salariée plus conséquente, ce qui leur permet de mieux répondre aux exigences administratives des bailleurs et de monter des projets d'envergure. Elles gèrent en moyenne six projets par an, avec des budgets plus importants allant jusqu'à plusieurs centaines de milliers d'euros. Cependant, les projets de moins de 50 000 euros représentent encore la majorité de leurs projets.

Leur modèle économique repose sur un équilibre entre financements publics et privés (avec des subventions publiques qui restent globalement prédominantes mais une part

significative d'apports de fondations). On observe également une diversification croissante vers les activités génératrices de revenus. Elles réalisent davantage leurs projets en collaboration avec des institutions publiques et autres associations.

Leur principal défi est de sécuriser des financements pour stabiliser leurs ressources humaines et renforcer leurs compétences administratives afin de répondre à des appels à projets plus ambitieux. Elles doivent aussi jongler avec les exigences des bailleurs, qui imposent une gestion contraignante et une structuration avancée des projets.

Profil 4 : les associations professionnalisées et établies

(Méso associations – budget > 500 000 euros)



Ces associations sont les plus anciennes, les plus professionnalisées et structurées du paysage des ASI en Occitanie. Elles disposent toutes de plusieurs salariés, en France comme à l'international, et sont capables de gérer des projets de plus grande envergure (essentiellement de plus de 50 000 euros). Leur modèle économique est le plus diversifié, combinant subventions publiques, apports de fondations, générosité du public, prestations de services et produits financiers. Elles ont une approche stratégique à long terme, avec une forte capacité à fidéliser leurs donateurs et mécènes.

Leur mode de fonctionnement repose sur des collaborations en consortiums, une coopération étroite avec les bailleurs et une stratégie de pérennisation des projets en renforçant les compétences et l'autonomie des partenaires locaux, qui co-financent le plus souvent les projets. Elles sont très présentes dans les réseaux et collectifs, y compris nationaux et internationaux, contribuant à structurer le secteur de la solidarité internationale en région et plus largement.

Leur principal enjeu est d'assurer la pérennité de leurs financements dans un contexte où certaines subventions publiques et privées tendent à diminuer. Elles sont ainsi assez nombreuses à percevoir leur durabilité financière comme instable. Elles doivent aussi innover dans leur modèle économique (legs, mécénat, diversification des ressources) et adapter leurs stratégies pour répondre aux nouvelles priorités des bailleurs et aux crises internationales.