Analyse des modèles socio-économiques des associations de solidarité internationale en région Centre-Val de Loire (AMSASI/CVL)

Rapport (version finale)

Janvier 2023 Sylvain Colmet-Daage – Jean Martial Bonis Charancle



SIGLES ET ACRONYMES

AAP	Appel à projet
AECT	Action extérieure des collectivités territoriales
AFD	Agence française de développement
AMSASI	Analyse des modèles socio-économiques des associations de solidarité internationale
AMP	Agence des Micro-Projets
APD	Aide publique au développement
ASI	Associations de solidarité internationale
OSIM	Organisation de Solidarité Internationales Issue des Migrations
СТ	Collectivité territoriale
DRAJES	Direction Régionale académique à la jeunesse, à l'engagement et aux sports
ECSI	Education à la Citoyenneté et à la Solidarité Internationale
FORIM	Forum des Organisations de Solidarité Internationale issues des Migrations
MEAE	Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères
ODD	Objectifs de développement durable
OSC	Organisations de la Société Civile
OSIM	Organisations de Solidarité Internationale issues des Migrations
RRMA	Réseau Régional Multi-Acteurs
SI	Solidarité Internationale



SOMMAIRE

Sigles et acronymes	1
Figures, tableaux et encadrés	3
Introduction	5
Section 1 : Panorama des ASI en région centre-val de loire	7
Foisonnement et diversité	7
Une dynamique de création qui ne s'essouffle pas, portée par les OSIM	9
Section 2 : Les ASI en action	11
Des modes d'actions divers et liés à l'histoire des associations	11
Des interventions surtout en Afrique et en région Centre-Val de Loire	13
Des modes d'interventions dans les pays en développement très divers mais toujours bas partenariats	
Section 3 : Modèles économiques	16
Des budgets limités	16
Quatre sources de financement quasiment égales	17
Répondre à des appels à projets, un cap important	19
Des modeles économiques résilients	20
Section 4 : Ressources Humaines et gouvernance	22
Des bénévoles précieux mais rares	22
Le renouvellement des bénévoles est le principal défi des ASI	23
Le salariat n'est pas le graal pour tous	24
Des dispositifs de renforcement des ressources humaines peu utilisés	26
Une gouvernance plutôt satisfaisante mais pas assez renouvelée	27
Des efforts de communication mais une visibilité encore insuffisante	28
Section 5 : Partenariats	30
La participation à des collectifs surtout régionaux	30
Des partenariats « privilégiés » qui donnent satisfaction	32
Section 6 : Trajectoires et perspectives	34
COVID, une crise surmontée par la majorité des ASI	34
Une évolution rassurante, pour le plus grand nombre	37
Malgré cela, un niveau élevé d'inquiétude	38
Des niveaux d'ambition assez contrastés	39
Mobiliser des bénévoles et des financements sont les principaux défis à relever	40
Section 7 : Centraider	42
Participation aux activités	42



Satisfaction	43
Attentes	44
En conclusion, une typologie	47
Classe 1 : les Isolées	
Classe 2 : les Battantes	
Classe 3 : Les Locales	
Classe 4: les Partenariales	
Annexes	5
Annexe 1 : Entretiens	5
Annexe 2 : Organisations répondantes de l'enquête	53
Annexe 3 : Méthodologie utilisée pour la typologie	56
FIGURES, TABLEAUX ET ENCADRES	
Figure 1 : Les grandes dimensions des modèles socio-économiques	(
Figure 2: Répartition des répondants de l'enquête par type de structure	
igure 3: Implantation géographique des répondants à l'enquête. Ensemble et par type de structure	
Figure 4: Ancienneté des ASI de la région Centre -Val de Loire par type de structure	
Figure 5 : Secteur d'intervention en fonction du type de structure	
Figure 6: Secteur d'intervention en fonction de l'importance du budget	
Figure 7: Zones d'interventions selon les types de structures	
Figure 8: Modes d'intervention dans les PED selon le type de structureet comme les PED selon le type de Figure 9 : Budget et salariat dans les ASI, comparaison Nouvelle Aquitaine et Centre -Val de Loire	
Figure 10 : Répartition des sources de financement	
Figure 11: Budget moyen et répartition des sources de financement par type d'organisations	
Figure 12 : Importance des sources de financement en fonction du budget	
Figure 13: Appréciation par les ASI de la solidité de leur modèle économique	20
Figure 14 : Contraintes au développement des ressources financières	2
igure 15 : Nombre moyen de bénévoles en fonction du budget. Comparaison Centraider/SO-Coopératio	n 22
Figure 16 : Pourcentage de bénévoles réguliers et occasionnels en fonction du nombre total de bénévole	s 23
Figure 17 : Raisons invoquées pour ne pas recruter de salarié∙e·s	
Figure 18 : Principales raisons de ne pas avoir de salarié·e, par type de structure	
Figure 19 : Utilisation des dispositifs de renforcement des RH au cours des 3 dernières années	
Figure 20: Utilisation des outils de communication numériques en fonction du budget	
Figure 21 : Niveau d'activité sur le net en fonction du type d'ASI	
Figure 22 : Pourcentage des ASI membres d'un collectif, en fonction du budget	
Figure 23 : Les objectifs des ASI membres de structures collectives	
Figure 24 : Impact de la pandémie de Covid 19 sur les ASI	
Figure 25: Adaptation des organisations à la pandémie, en fonction du budget	
Figure 26 : Principales difficultés rencontrées durant la pandémie par les ASI	
Figure 27 : Organisations pour lesquelles la contrainte de financement a été plus importante pend	
pandémie	
Figure 28 : Évolution de la situation générale des ASI au cours des trois dernières années	
Figure 29 : Niveau de confiance en ce qui concerne les 3 années à venir	38



Figure 30 : Citations en fonction du niveau de confiance des répondants	39
Figure 31 : Ambitions des ASI pour les 3 prochaines années	39
Figure 32 : Contraintes principales auxquelles les ASI vont devoir faire face dans les années à venir	40
Figure 33 : La contrainte principale en fonction du type de structure	41
Figure 34 : Les trois contraintes principales en fonction du type de structure	41
Figure 35 : Participation aux activités organisées par Centraider	42
Figure 36 : Attentes prioritaires des membres de Centraider	44
Figure 37 : Attentes secondaires des membres de Centraider	45
Tableau 1 : Répartition des ASI par région	7
Tableau 2: Présence de salarié∙e·s en fonction du budget	16
Tableau 3: Taux de réponse et de réussite à différents appels à projets	19
Tableau 4: Raisons de non-utilisation des dispositifs d'aide aux ressources humaines	27
Tableau 5 : Ancrage géographique des structures collectives	31
Tableau 6 : Raisons de ne pas être membres de structures collectives	32
Tableau 7 : Les partenaires « privilégiés » des ASI	33
Tableau 8 : Demandes d'aide durant la pandémie de Covid 19	36
Tableau 9 : Participation aux activités de Centraider	43
Tableau 10 : Satisfaction vis-à-vis des activités de Centraider, en fonction du mode d'intervention princi	ipal 44
Tableau 11 : Différences d'attentes vis-à-vis de Centraider en fonction du type de structures	45
Tableau 12 : Profils des ASI en région Centre-Val de Loire	48
Tableau 13 : Liste des entretiens réalisés	51
Encadré 1 : Des associations d'abord créées sur des coups de cœur	9
Encadré 2: Une période de création d'OSIM	
Encadré 3 : La mobilité des jeunes	
Encadré 4 : Pour les ASI, la solidarité n'est pas qu'internationale	13
Encadré 5 : La progression de la prise en compte des acteurs locaux	15



INTRODUCTION

L'étude « Analyse des modèles socio-économiques des associations de solidarité internationale en région Centre-Val de Loire (AMSASI/CVL) » a été commanditée par le réseau régional multi-acteurs pour la coopération et la solidarité internationale (RRMA) en région Centre-Val de Loire, Centraider, et confiée par appel d'offre à Sylvain Colmet Daage et Jean Martial Bonis Charancle.

Les objectifs de l'étude étaient de :

- 1. Faire un diagnostic des modèles socio-économiques des associations de solidarité internationale (ASI) en région Centre-Val de Loire qui prennent en compte les principales dimensions socio-économiques des ASI et qui intègrent les enjeux des dernières années (en particulier la crise Covid);
- 2. Analyser les évolutions du secteur et les stratégies déployées par les ASI en Centre-Val de Loire.

L'étude s'est déroulée d'août 2022 à janvier 2023. Elle a débuté par une phase de cadrage qui a permis de finaliser la méthodologie et de développer les instruments de l'étude. Une des contraintes méthodologiques a été de disposer d'un socle de questions similaires à l'étude menée par le RRMA SO Coopération en Nouvelle-Aquitaine¹ afin de contribuer à une série d'études dans les différentes régions. Une enquête en ligne a ensuite été lancée. Une invitation à participer à un questionnaire en ligne a été envoyée par courriel à 786 associations transmises par Centraider, 725 associations ont reçu le questionnaire et 131 y ont répondu (18%).

Une présentation provisoire des résultats de l'enquête a été faite au conseil d'administration de Centraider ainsi qu'à des membres et partenaires à Tours le 08 novembre 2022. L'enquête a été suivie par 26 entretiens qualitatifs qui ont été réalisés entre novembre et décembre 2022. Un rapport provisoire puis final a ensuite été rédigé. Une restitution élargie a eu lieu le 16 janvier 2023. L'ensemble des membres de Centraider, les associations qui ont participé à la phase de collecte de données (enquête et entretiens), les partenaires de Centraider ont été invités à cette restitution.

L'étude a été pilotée par un comité de pilotage comprenant des représentants de Centraider, du Ministère de l'Europe et des Affaires Etrangères (MEAE), de la Région Centre-Val de Loire, de la Guilde européenne du RAID, de SO-Coopération, du Mouvement Associatif Centre-Val de Loire et de la Direction Régionale académique à la jeunesse, à l'engagement et aux sports (DRAJES) Centre-Val de Loire.

La participation à l'enquête a été importante et l'accès aux ASI a été facile, grâce à l'appui de Centraider. Notons cependant que cette étude se déroule dans un contexte bien particulier, marqué par la crise COVID, la guerre en Ukraine, l'arrêt de la coopération au développement avec le Mali et la réduction de l'espace pour la société civile dans de nombreux pays. Il en résulte un contexte très incertain, avec des répercussions sur les perspectives des ASI.

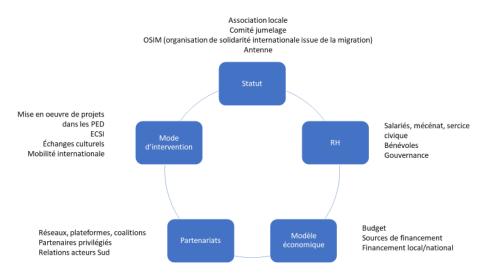
¹https://www.socooperation.org/etude-sur-les-modeles-socio-economiques-des-associations-de-solidarite-internationale/



5

Afin de caractériser les modèles socio-économiques des ASI en région Centre-Val de Loire, l'étude a choisi de retenir 5 dimensions d'analyse.

Figure 1 : Les grandes dimensions des modèles socio-économiques



Ces 5 dimensions ont été notre fil rouge tout au long de cette étude et on les retrouve dans les différentes sections de ce rapport. La première section du rapport présente les ASI de la région, selon des critères de statut, d'âge et d'implantation. La seconde section porte sur leurs modes d'action principaux ainsi que sur le lieu de leurs interventions. La troisième section s'intéresse aux modèles économiques des ASI, à leur budget et à leurs sources de financement. Nous reprenons ici la terminologie utilisée par SO Coopération pour catégoriser les ASI en fonction de leur budget ² :

Catégorie	Budget
Pico	Moins de 10 000 €
Nano	Entre 10 000 et 50 000 €
Micro	Entre 50 000 et 130 000 €
Méso	Plus de 130 000 €

La quatrième section concerne les ressources humaines, la gouvernance et la communication numérique des ASI. Cette section s'intéresse en particulier à l'importance des bénévoles et cherche aussi à montrer les relations entre le type d'association et le salariat.

La cinquième section porte sur les partenariats. Elle couvre à la fois la participation à des dynamiques collectives comme l'adhésion à des réseaux et les partenariats privilégiés des ASI, souvent bilatéraux.

La sixième section questionne les trajectoires des ASI au cours des dernières années et notamment durant la pandémie. Cette section s'intéresse aussi aux perspectives des ASI pour les années à venir. La septième section porte sur le rôle de Centraider auprès et avec les acteurs associatifs. Nous faisons dans cette section un bilan de la participation des ASI aux actions organisées par Centraider et esquissons des tendances sur les attentes des ASI vis-à-vis de Centraider.

En conclusion, nous proposons une typologie des ASI de la région. Cette typologie est issue d'une analyse statistique multi-factorielle. Elle fait apparaître 4 profils d'ASI ayant toutes des parcours, des enjeux et des besoins d'accompagnement différents.

² Dans l'enquête de SO Coopération, les « méso » sont divisés en « micro-meso » (130 000 et 500 000 €) et « meso » (plus de 500 000 €).



6

SECTION 1 : PANORAMA DES ASI EN REGION CENTRE-VAL DE LOIRE

FOISONNEMENT ET DIVERSITE

Malgré la difficulté pour les recenser précisément, on peut affirmer que la région Centre-Val de Loire possède un tissu très dense d'associations de solidarité internationale (ASI). L'annuaire de Centraider recense actuellement 812 ASI soit une pour 3.150 habitants.

Il n'est pas possible de comparer avec les autres régions car les inventaires des ASI sont à des stades différents en fonction des régions, mais le tableau suivant, établi en septembre 2021 par 10 Réseaux régionaux multi-acteurs (RRMA) de la coopération et de la solidarité internationale montre que la densité d'ASI en région Centre-Val de Loire est élevée.

Tableau 1 : Répartition des ASI par région

		Nb d'ASI	
	Population	identifiées	Nb d'habitants
REGION	en 2021	en 2021	pour une ASI
HAUTS DE FRANCE	5 977 462	291	20 541
NORMANDIE	3 306 092	304	10 875
BRETAGNE	3 371 297	152	22 180
PAYS DE LA LOIRE	3 838 060	234	16 402
CENTRE-VAL DE LOIRE	2 562 431	631	4 061
NOUVELLE AQUITAINE	6 039 767	236	25 592
OCCITANIE	5 985 751	1 407	4 254
PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR	5 089 661	328	15 517
BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ	2 786 205	2 601	1 071
GRAND EST	5 524 817	392	14 094
Total / moyenne 10 régions	44 481 543	6 576	6 764

(Source : Les acteurs de la coopération et de la solidarité internationale. Etat des lieux dans 10 régions françaises. Données au 30 septembre 2021. CIRRMA)

L'annuaire de Centraider donne une répartition des associations de solidarité internationale selon 5 catégories ou types de structure : association locale indépendante, antenne d'association nationale, organisation de solidarité internationale issue de la migration (OSIM), comité de jumelage, et tête de réseau. Les associations locales indépendantes sont des associations non affiliées à une autre organisation et qui ne sont ni des OSIM, ni des comités de jumelage.

Comme on peut le voir sur la figure suivante, les répondants de l'enquête sont répartis de manière un peu différente par rapport à l'annuaire de Centraider. Notre échantillon compte plus d'associations locales indépendantes et moins de comités de jumelage.



70% 59% 60% 50% 40% 40% 23% 23% 30% 16% 20% 10% 12% 11% 4% 2% 10% 0% Comité de Association locale Antenne OSIM Tête de réseau d'organisation jumelage nationale Annuaire Centraider Enquete

Figure 2: Répartition des répondants de l'enquête par type de structure ³

La répartition géographique des associations ayant répondu à l'enquête est cohérente avec celle de l'annuaire de Centraider, avec une nette prédominance de l'Indre-et-Loire et du Loiret.

La plupart des associations ne sont présentes que dans un département, sauf les antennes d'associations nationales qui sont souvent présentes dans plusieurs départements (2,8 départements en moyenne). Les OSIM sont plus concentrées autour d'Orléans et Tours (75% des OSIM sont dans le Loiret et l'Indre-et-Loire).

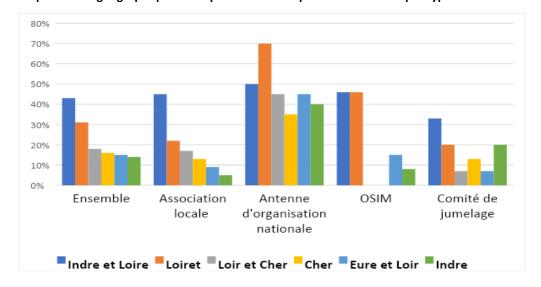


Figure 3: Implantation géographique des répondants à l'enquête. Ensemble et par type de structure

³ Les "têtes de réseaux" sont trop peu nombreuses pour être représentatives et nous ne les prendrons pas en compte dans la suite de ce rapport.



8

UNE DYNAMIQUE DE CREATION QUI NE S'ESSOUFFLE PAS, PORTEE PAR LES OSIM

Encadré 1 : Des associations d'abord créées sur des coups de cœur

En dehors des antennes d'associations nationales, qui ont un mode d'intervention déjà défini par leur « maison mère », c'est presque toujours une rencontre ou la conviction d'un fondateur qui a amené la création de l'association et le choix de son mode d'intervention. Beaucoup de petites associations sont créées par une personne originaire d'un pays en développement (OSIM) ou qui a été en contact avec une personne ou un village dans un PED, et qui rassemble sa famille et quelques amis dans une association pour collecter des dons et financer des actions dans les domaines de la santé, l'éducation ou l'accès à l'eau.

Un principal de collège fonde une association permettant de faire découvrir d'autres pays à ses élèves ; un médecin, touché par la situation au Kosovo, fonde une association d'aide médicale d'urgence ; une femme d'origine africaine dont l'enfant est atteint d'une maladie mal traitée dans son pays d'origine crée une association pour aider ces enfants sur place ; un étudiant qui séjourne un an dans un pays asiatique crée une association pour promouvoir l'agroécologie et en confie la gestion à sa grand-mère ; un ingénieur hospitalier découvre la précarité des hôpitaux africains et crée une association pour leur fournir du matériel de pointe ; une femme d'origine burkinabé crée une association pour venir en aide aux femmes déplacées de son pays ; etc.

⇒ La dynamique de création est vive avec 19% des associations créées dans les 5 dernières années.

Cependant globalement la pyramide des âges montre que la majorité des associations sont anciennes :

⇒ 44% des ASI de la région ont plus de 20 ans et 70% ont plus de 10 ans

L'âge des associations est très variable en fonction de leur type.

Les antennes d'associations nationales et les comités de jumelage ont presque tous plus de 20 ans d'existence alors que les associations locales sont bien réparties dans les différentes tranches d'âge et que les OSIM sont plus récentes.

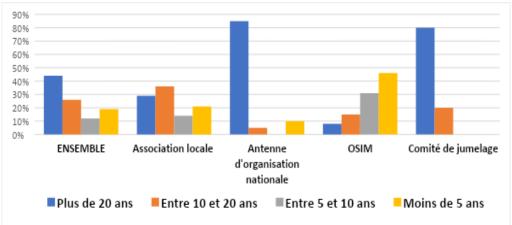


Figure 4: Ancienneté des ASI de la région Centre Val de Loire par type de structure



Encadré 2: Une période de création d'OSIM

Le dynamisme de création des OSIM est remarquable avec 46 % qui ont moins de 5 ans dont 23% moins de 2 ans

Les OSIM sont créées par des personnes issues de l'immigration, qui ont souvent une situation économique relativement stable, voire favorable et qui veulent faire quelque chose pour leurs compatriotes. Un interlocuteur, président d'une OSIM très dynamique, nous dit : "moi j'ai la chance d'être issu d'une famille relativement aisée, ce qui m'a permis de venir en France, et je me dois d'aider les compatriotes qui n'ont pas cette chance et qui sont restés au pays, au village".

Un autre interlocuteur confie avoir aidé des jeunes à créer 4 OSIM dans les 6 derniers mois et donne les explications suivantes à ce dynamisme de création des OSIM : "ce sont souvent des jeunes arrivés assez récemment en France, parfois avec le statut de mineurs non accompagnés, qui une fois leur situation stabilisée, veulent créer une association avec trois objectifs principaux : aider leurs compatriotes qui arrivent également dans des conditions difficiles, aider leurs familles restées au pays, et aider au rapatriement des corps en cas de décès de compatriotes".



SECTION 2: LES ASI EN ACTION

DES MODES D'ACTIONS DIVERS ET LIES A L'HISTOIRE DES ASSOCIATIONS

Diverses par leurs structures, les ASI le sont encore plus, par leurs actions.

Comme nous l'avons vu plus haut, la plupart des associations sont créées à partir d'un coup de cœur face à une situation particulière de précarité dans un pays en développement. Un autre moteur de la création d'ASI est la prise de conscience par une personne ou un petit groupe de la nécessité de renforcer, ici en France, dans sa commune et sa région, l'esprit de solidarité et la connaissance des autres pays, notamment auprès des jeunes. A partir de cet élan initial, les associations se structurent pour se donner les moyens d'agir (dons, subventions) et certaines diversifient leurs zones et leurs modes d'intervention (en ajoutant par exemple une composante ECSI à leur projet associatif) alors que d'autres restent centrées sur leur projet initial.

Pour cette étude, quatre grands secteurs d'intervention principaux ont été retenus :

- L'éducation à la citoyenneté et la solidarité internationale (ECSI)
- Echanges culturels et promotion de la culture d'autres pays
- Mobilité internationale : accueil des jeunes étrangers ou envoi de jeunes Français à l'étranger.
- Projets : participation à la mise en œuvre de projets dans des pays en développement.

La majorité des associations intervient dans deux secteurs (1,6 en moyenne) et ces secteurs sont différents en fonction du type de structure.

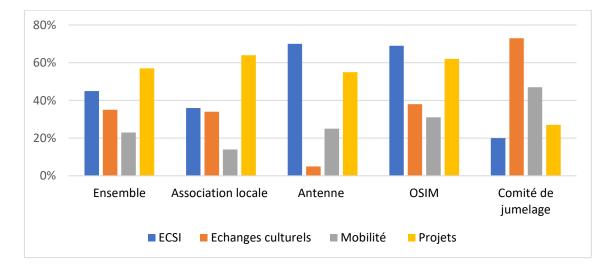


Figure 5 : Secteur d'intervention en fonction du type de structure

On notera que la mobilité n'est dominante dans aucun des types de structures.

La figure suivante montre que le mode d'intervention principal varie en fonction du budget de l'association.



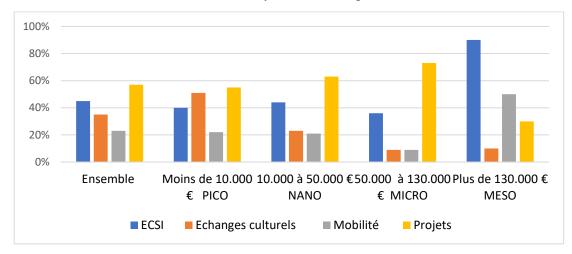


Figure 6: Secteur d'intervention en fonction de l'importance du budget

La participation à des projets de développement dans les PED est l'activité la plus importante mais laisse également place à d'autres formes d'engagement. Elle est suivie de près par l'éducation à la citoyenneté et la solidarité internationale.

- ⇒ 57 % des ASI sont impliquées dans des projets de développement dans les PED
- ⇒ 45% des ASI sont impliquées dans des activités d'ECSI

Il serait tentant de penser que ce sont les mêmes organisations qui font à la fois des projets de développement et de l'ECSI (comme c'est souvent le cas au niveau national), cependant les données de l'enquête ne suggèrent pas que l'articulation entre « projets de développement » et « ECSI » soit systématique.

L'implication dans les projets de développement est le mode d'action dominant des associations locales et de celles dont le budget est < 130 000 €.

L'ECSI domine dans les antennes et, de manière plus surprenante, dans les OSIM⁴. La figure 6 montre que cette activité est assez stable (autour de 40%) jusqu'à 130 000 € de budget et devient nettement dominante (90%) lorsque le budget dépasse 130 000 €. Les entretiens qualitatifs ont confirmé que les plus grosses associations, qui sont souvent des antennes d'associations nationales ou des associations ayant un volume important d'activité sociale en France, sont très actives dans l'ECSI, notamment auprès des jeunes.

Les échanges culturels sont l'activité dominante des comités de jumelage. Ils sont également importants dans les associations à petit budget (<10 000€), ce qui n'est pas étonnant car les comités de jumelage ont en général un petit budget.

La mobilité internationale des jeunes est également une composante importante de l'action des comités de jumelage et est également une activité importante pour les associations dont le budget dépasse 130 000 €. L'encadré 3 ci-après explique cette situation.

Encadré 3 : La mobilité des jeunes

La mobilité des jeunes était historiquement surtout portée par les comités de jumelage et dirigée vers les pays européens (Allemagne, Europe de l'Est). Petit à petit, la plupart de ces comités ont perdu de leur dynamisme et ont eu de plus en plus de difficulté à mobiliser les jeunes. Parmi les raisons invoquées, on trouve le vieillissement des membres des comités de jumelages, le fait que les voyages en Europe soient

⁴ Cela est sans doute lié à une interprétation trop large de l'ECSI par certains répondants, c'est-à-dire entendu plus largement comme toute action de communication/valorisation de leurs actions.



1

devenus plus faciles, que les étudiants ont la possibilité de faire des échanges Erasmus, etc. Au cours des dernières décennies, d'autres associations, souvent plus grosses et plus dynamiques (Ligue de l'enseignement, Europe en Berry Touraine, ASIE) se sont saisies du sujet et ont réussi à mobiliser les jeunes alors que les comités de jumelage peinaient à le faire. Certaines associations ont orienté ces échanges vers les pays en développement (surtout Afrique et Asie) mais elles rencontrent de plus en plus de difficultés, liées notamment aux conditions de sécurité, au COVID, mais aussi à la nécessité d'avoir sur place des partenaires capable d'organiser ces mobilités, et la tendance serait de se recentrer sur l'Europe.

DES INTERVENTIONS SURTOUT EN AFRIQUE ET EN REGION CENTRE-VAL DE LOIRE

- ⇒ 65 % des associations interviennent en Afrique et seulement 10% en Amérique Latine.
- ⇒ Par ailleurs 56 % mènent des activités dans la région Centre-Val de Loire.

Ces zones d'interventions sont différentes en fonction du type d'association comme le montre la figure suivante.

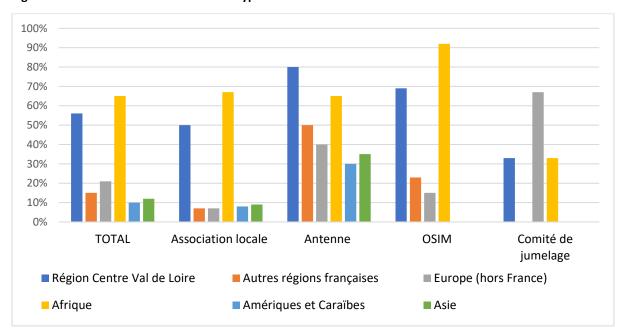


Figure 7: Zones d'interventions selon les types de structures

Les associations locales et les OSIM interviennent principalement en Afrique et dans la région Centre-Val de Loire alors que les antennes d'associations nationales couvrent l'ensemble des zones géographiques. Sans surprise, ce sont les comités de jumelages qui sont les plus actifs en Europe.

On notera que parmi nos répondants il n'y a aucune OSIM ni aucun comité de jumelage intervenant en Asie ou Amérique Latine. Il n'y a quasiment que les antennes d'associations nationales qui interviennent dans ces deux continents.

Encadré 4 : Pour les ASI, la solidarité n'est pas qu'internationale

En plus de l'ECSI et de l'intervention dans les PED, un certain nombre d'associations ont également un volet plus ou moins important d'activités sociales dans leur territoire : aide au devoir, alphabétisation, groupes de paroles, accompagnement social et administratif, distribution de vêtements et de nourriture, etc. Un équilibre entre actions à l'international et actions en France est de plus en plus fréquemment la norme.



Pour certaines associations, ces activités en France sont largement dominantes et pour quelques-unes, le lien avec l'international se limite au fait que la population appuyée soit majoritairement composée de migrants.

L'intervention plus grande en France de nombreuses ASI efface peu à peu la frontière entre ASI et association de solidarité du territoire. Une recomposition est peut-être en cours, et la question peut se poser de l'intégration dans la catégorie ASI des associations qui ne travaillent qu'en France mais sur les questions de migration.

DES MODES D'INTERVENTIONS DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT TRES DIVERS MAIS TOUJOURS BASES SUR DES PARTENARIATS

Cinq modes d'interventions dominent et sont plus ou moins utilisés selon les types d'associations :

- L'implication directe dans la conception, la mise en œuvre et le suivi d'un projet de développement
- Le financement d'acteurs locaux
- L'implication dans des projets en réseau avec plusieurs partenaires
- L'envoi de matériel
- Les échanges culturels

90% 80% 70% 60% 50% 40% 30% 20% 10% 0% Comité de jumelage Association locale Antenne ■ Implication dans la conception de projets et missions de supervision/suivi régulières Financement d'acteurs locaux dans des pays en développement. ■ Implication dans des projets en réseau avec plusieurs partenaires. Envoi de matériel et de biens ■ Échanges culturels ■ Collecte de fonds pour contribuer à un projet supervisé par une autre association de plus grande envergure ■ Mobilité internationale : échange de jeunes

Figure 8: Modes d'intervention dans les PED selon le type de structure

La plupart des associations déclarent au moins deux modes d'interventions (2,4 en moyenne).

Les associations locales se répartissent dans ces 5 modalités de manière assez équilibrée.



L'implication directe dans les projets de développement n'est le mode dominant que dans le cas des antennes d'associations nationales.

Les OSIM privilégient l'envoi de matériel et de biens en s'appuyant sur leurs contacts sur place. Elles font aussi beaucoup d'échanges culturels, tout comme les comités de jumelages.

L'envoi de matériel reste une activité non négligeable qui s'est professionnalisée avec l'apparition d'associations spécialisées dans l'envoi de matériel électrique ou de matériel hospitalier, récupéré ou donné par les entreprises qui les fabriquent.

Encadré 5 : La progression de la prise en compte des acteurs locaux

Toutes les associations interrogées insistent sur le fait que leurs actions sont toujours basées sur une analyse des besoins par leurs partenaires ou interlocuteurs locaux qui sont principalement des associations (75%), des collectivité territoriales (35%), des leaders communautaires (31%), des ministères ou entités publiques (29%) et parfois le secteur privé (23%).

On note néanmoins quelques particularités : les comités de jumelage ont à 80% des collectivités territoriales comme partenaires ; les associations dont le budget dépasse 130 000€ ont plus souvent que les autres (40%) des partenariats avec le secteur privé ; plusieurs associations, et en particulier des OSIM, ont créée en même temps une structure miroir dans le pays d'intervention (association du même nom ou succursale de l'association française) qui se charge de la mise en œuvre des activités sur le terrain.

L'enquête par questionnaire tout comme les entretiens qualitatifs, font apparaître que de moins en moins d'organisations ont une approche "top-down" des projets de développement. D'autres façons de faire plus respectueuses des acteurs locaux deviennent progressivement la norme.

Ces grandes catégories d'action ne peuvent refléter l'extrême diversité des interventions des ASI de la région : urgence en zone de guerre (santé, accueil des déplacés, électrification de camps de réfugiés) ; appuis aux écoles ou aux services de santé dans des zones isolées ; appui en matériel ou en électrification des hôpitaux ; accès à l'eau potable et irrigation ; appui à la création de jardins maraîchers et promotion de l'agro écologie ; stages et échanges universitaires. L'intervention des ASI forme une mosaïque de petites actions qui peuvent paraître modestes mais qui par leur multiplicité et leur caractère très ciblée apportent des appuis précieux à des populations non touchées par les programmes gouvernementaux ou des grosses ONG.



SECTION 3: MODELES ECONOMIQUES

DES BUDGETS LIMITES

⇒ 51% des ASI de la région ont un budget annuel inférieur à 10 000 € et 85% un budget inférieur à 50 000 €.



Nous sommes donc face à de petits acteurs sur le plan financier, comme dans le cas de l'enquête de SO-Coopération qui révélait un paysage en Nouvelle Aquitaine également dominé par les associations ayant moins de 50 000 € de budget. Notons cependant qu'il y a une plus grande proportion de « pico » organisations en Centre Val de Loire et plus d'organisations « meso » en Nouvelle Aquitaine.

	Enquête SO-Coopération	Enquête Centraider
Moins de 10.000 €/ Pico	39.3%	51%
Entre 10.000 et 50.000 € / Nano	39.3%	33%
Entre 50.000 et 130.000 € / Micro	9.8%	8%
Plus de 130.000 € / Meso	11.6%	8%

Les OSIM et les comités de jumelage sont les organisations avec les budgets annuels les plus bas (100% des OSIM et des CDJ ont un budget inférieur à 50 000 €). Les associations locales indépendantes sont en général de petite taille mais il y a parmi elles quelques associations de plus grande taille.

C'est dans la catégorie des antennes d'organisations nationales que l'on trouve les plus de grosses structures. Cependant elles sont de taille inégale (65% en dessous de 50 000 € et 35% au-dessus de 100 000 €).

Le lien entre budget et présence de salarié·e·s est net. Cependant le salariat ne se systématise que lorsque le budget annuel dépasse 130 000 €.

Tableau 2: Présence de salarié·e·s en fonction du budget

Votre organisation	TOTAL	Moins de 10.000	Entre 10.000 et	Entre 50.000 et	Plus de 130.000
a-t-elle	(131)	€	50.000 €	130.000 €	€
		PICO	NANO	MICRO	MESO
Un·e ou des salarié·e·s	11%	3%	2%	27%	90%

La figure ci-après permet de comparer les résultats des enquêtes AMSASI de Centraider et de SO-Coopération en ce qui concerne le lien entre salariat et budget.



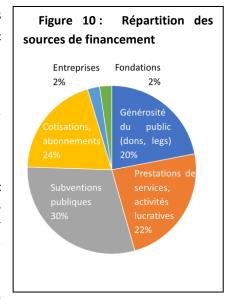
Figure 9: Budget et salariat dans les ASI, comparaison Nouvelle Aquitaine et Centre Val de Loire



QUATRE SOURCES DE FINANCEMENT QUASIMENT EGALES

- ⇒ 95% du budget des ASI de la région provient de 4 grands types de ressources ayant un poids comparable avec néanmoins, une part plus importante des subventions publiques):
 - Les subventions publiques : 30%
 - Les cotisations et abonnements : 24%
 - Les prestations de services et autres activités lucratives comme la vente de produits : 22%
 - La générosité du public (dons, legs, crowdfunding, etc.): 20%

La part des financements provenant d'entreprises et de fondations est faible. On note cependant un frémissement dans le cas des associations locales et des antennes, ce qui semble suggérer des efforts pour diversifier les sources de financement dans ces directions (cette hypothèse est confirmée par les entretiens).



Autour de ce modèle central, notons (cf. figure 10) que les 4 sources de

financement principales sont quasiment équivalentes dans le cas des associations locales, que les financements publics sont plus importants dans le cas des comités de jumelage, enfin que les cotisations/abonnements sont plus importants dans le cas des OSIM. Mais les ordres de grandeur sont différents puisque le budget moyen des OSIM et des comités de jumelage est souvent de l'ordre de 10 000 €, que celui des associations locales est de l'ordre de 40 000 €, que celui des antennes d'associations nationales est en moyenne de 140 000 € (cf. figue 11 ci-dessous).



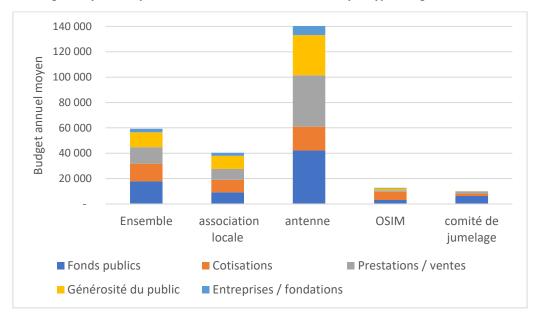


Figure 11 : Budget moyen et répartition des sources de financement par type d'organisations

Il y a également des différences notables en fonction du budget de l'organisation : ainsi le modèle économique des organisations dont le budget est supérieur à 130 000 € dépend davantage des ressources publiques, tandis que les organisations dont le budget est inférieur à 10 000 € s'appuient davantage sur les cotisations et abonnements.

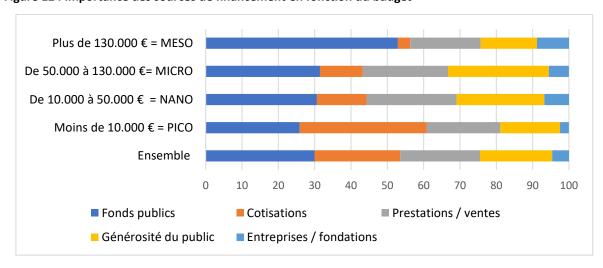


Figure 12: Importance des sources de financement en fonction du budget

Notons aussi que les 4 grandes sources de financement ont pris de l'importance de manière quasi égale au cours des 3 dernières années. Cependant, les différences mentionnées ci-dessus se sont renforcées au cours de la période. Ainsi, par exemple, les organisations avec une part importante de subventions publiques ont accentué ce type de financement. Les organisations pour lesquelles les cotisations et les dons constituaient une part plus importante des revenus déclarent une importance croissante de cette source au cours des dernières années. Ces évolutions contribuent à donner l'impression que chacun s'accroche à son modèle (et s'appuie sur ses points forts plutôt que de diversifier ses sources de financements). Cette tendance pourrait à terme différencier davantage les modèles économiques.



REPONDRE A DES APPELS A PROJETS, UN CAP IMPORTANT

- ⇒ 53% des organisations répondent à des appels à projets et des dispositifs de subvention publique.
- ⇒ Mais c'est une pratique régulière ancrée dans leur modèle économique pour 20% d'entre elles.

Les organisations avec un budget supérieur à 130 000 € déclarent toutes répondre à des appels à projet (AAP). Arrivé à un certain niveau de budget, obtenir des fonds à travers des appels à projets apparaît donc comme incontournable. Ce sont les organisations ayant des salarié·e·s qui intègrent le plus souvent la réponse à des appels à projets dans leur modèle économique. Ceci retranscrit que le travail de suivi des AAP et de préparation des dossiers de réponse demande un temps et une compétence qui challenge le modèle basé sur le bénévolat. Cependant nous avons réalisé des entretiens qualitatifs avec des structures fonctionnant uniquement avec des bénévoles et qui sont très actives dans la recherche de fonds dans le cadre d'AAP et de recherche de subventions publiques.

Par ailleurs, les organisations ayant des activités d'ECSI ou des activités en lien avec la mobilité répondent en plus grand nombre "régulièrement" à des appels à projets. D'une part, ces associations sont également celles qui ont plus souvent des salarié·e·s et un budget plus important, d'autre part, il y a plusieurs types de soutien publique spécifique sur ces deux "entrées " notamment en région Centre-Val de Loire, l'axe 1 et 3 du cadre d'appui aux projets européens et internationaux (CAPEI) du conseil régional, le dispositif RECITAL-ODD de Centraider ou encore le dispositif JSI/VVVSI du FONJEP.

⇒ Les ASI répondent le plus souvent aux dispositifs de soutien public du conseil régional et des conseils départementaux.

Deux tiers des organisations interrogées ont répondu au CAPEI mis en œuvre par la Région. Le tableau ci-dessous montre également que le « taux de réussite » est plus important pour ce dispositif. La Région apparaît comme un financeur de proximité, relativement bienveillant. A l'inverse, les financements de l'Agence des micro-projets sont difficiles à obtenir, avec un taux de réussite inférieur à 50%.

Tableau 3: Taux de réponse et de réussite à différents appels à projets

Dispositifs de subvention publique	Y répondent	Taux de réponse positive
Conseil Régional Centre Val de Loire	66%	91%
		100% si budget supérieur à 50 000 €
Conseils Départementaux	40%	67.5%
Centraider	24%	83%
Agence Micro-Projets	21%	43%
Agence de l'Eau	11%	91%

Les deux acteurs pour lesquels le taux de réponse positive est le plus élevé sont la Région et Centraider. Ceci est à mettre en lien avec l'accompagnement des porteurs qui est fourni par Centraider (en première ligne sur cette fonction) mais aussi par la Région. Cet accompagnement semble permettre à la fois un premier filtrage, un recadrage et une mise en forme des propositions qui les rendent plus facilement finançables.

L'étude fait ressortir l'importance de certains financeurs régionaux, notamment la Région, les départements 18 et 45 et Centraider. L'Agence de l'Eau est encore peu connue comme le montre le faible pourcentage d'ASI répondant à leur appel à projets. Les communautés de communes financent peu la solidarité internationale de même que les mairies, à part celle des grandes villes qui ont des actions de coopération internationale en propre



mais financent rarement les ASI pour leurs actions. De plus, à ce stade, très peu d'acteurs de la région mobilisent les 1% services essentiels (eau&assainissement, énergie, déchets).

Les ASI de la région dépendent de l'addition de ressources à la fois publiques et privées. En ce qui concerne les financements publics, les départements et la Région sont souvent sollicités par les mêmes associations : presque toutes les associations soutenues par les départements du Loiret et du Cher ont également un financement du Conseil régional.

Les entretiens qualitatifs révèlent que les bailleurs de fonds importants des ASI en région questionnent actuellement leurs modalités de financement. Certains réfléchissent à une augmentation de leurs seuils de financements par projet, tout en restant relativement bas, ce qui au bout du compte ne serait pas de nature à modifier le paysage des acteurs. Tels qu'ils sont, les financements accessibles aux ASI de la région favorisent le maintien d'une diversité plus que l'émergence de « champions ». Une approche « champion » visant certaines organisations susceptibles de passer un cap à la fois sur le plan institutionnel, sur le plan des activités et du mode d'intervention nécessiterait un accompagnement et des instruments financiers différents.

DES MODELES ECONOMIQUES RESILIENTS

⇒ 75% des organisations répondantes considèrent que leur modèle économique est aussi solide (46%) ou plus solide (29%) qu'il y a 5 ans.

Ceci malgré la crise sanitaire pendant deux ans. Un tel constat était loin d'être acquis si l'on se réfère aux inquiétudes du secteur durant la première année de la pandémie.

Parmi les organisations « plus solides » qu'il y a 5 ans, on trouve surtout des antennes, des organisations avec un budget supérieur à 130 000 €et des organisations ayant au moins un·e salarié·e.

⇒ Mais un quart des organisations répondantes se considèrent moins solides qu'il y a 5 ans.

Ces organisations sont réparties de manière assez équilibrée dans toutes les catégories de budget. Nous notons cependant une sur-représentation des « micro » organisations (entre 50 000 et 130 000 € de budget). Dans ce groupe, 36% des organisations se considèrent moins solides qu'il y a 5 ans. Mais ce groupe compte également 45% d'organisations qui se considèrent plus solides qu'il y a 5 ans : c'est donc un groupe qui semble avoir fonctionné à deux vitesses dans la période écoulée.

⇒ Aucun comité de jumelage ne se considère plus solide qu'il y a 5 ans.

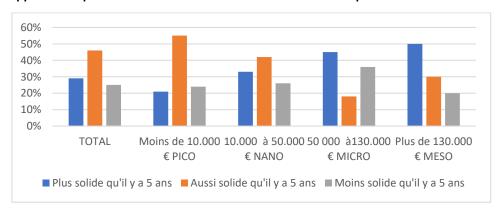


Figure 13: Appréciation par les ASI de la solidité de leur modèle économique



⇒ Bien qu'une majorité des répondants considèrent que leur organisation est aussi solide ou plus solide, boucler le budget reste la contrainte principale pour 47% des répondants.

Les répondants mettent en avant plusieurs difficultés dans le cadre de leur recherche de financement (cf. figure 14 ci-après). Le manque de visibilité et de reconnaissance est identifié comme un frein plus important que l'éligibilité ou la capacité à préparer des dossiers de projets.

L'enjeu « visibilité - reconnaissance » est ressenti de manière plus prégnante si l'organisation a des salarié·e·s. Ces organisations semblent assumer plus fortement le lien entre obtention de financements et visibilité-reconnaissance. Développer cette visibilité fait souvent partie du mandat des salarié·e·s.

Les petites associations (« pico » et « nano ») se sentent limitées dans leur accès aux financements. C'est le sens de la remarque entendue lors d'un entretien : « ce qui nous aiderait c'est de trouver une manière d'avoir une comptabilité qui valorise tous les apports qui sont fait par nos bénévoles. De cette manière, nous pourrions postuler à certains financements ». De fait, bien que la taille ne soit pas un caractère directement discriminant dans la plupart des dispositifs de financement, il est nécessaire d'avoir suffisamment de fonds propres pour obtenir des cofinancements.

L'aptitude à remplir les dossiers est au final une contrainte moins centrale que ce que nous imaginions. Notons par ailleurs que l'importance de cette contrainte diminue avec l'augmentation du budget et disparait s'il y a un·e salarié·e.

Figure 14 : Contraintes au développement des ressources financières



Q24. Quelles difficultés votre organisation rencontre-t-elle pour développer ses financements ?



SECTION 4: RESSOURCES HUMAINES ET GOUVERNANCE

DES BENEVOLES PRECIEUX MAIS RARES

⇒ Les bénévoles constituent la richesse principale des ASI

Les associations locales et les OSIM sont souvent créées à l'initiative d'une personne qui va rassembler des adhérents et des bénévoles en commençant par sa famille et son réseau d'amis. Ces bénévoles participent aux tâches administratives nécessaires au fonctionnement de l'association et/ou directement aux actions de l'association en France ou à l'étranger. L'implication des bénévoles est très variable, et va d'un plein temps (fréquent chez les président-e-s et fondateur-trice-s) à quelques heures par an (à l'occasion d'un évènement) avec tous les intermédiaires possibles.

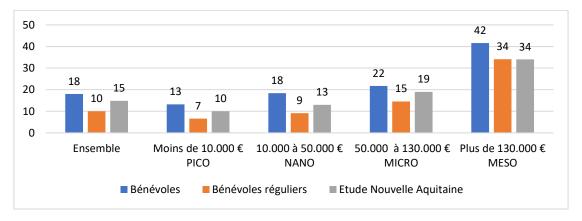
La plupart des études considèrent comme "réguliers" les bénévoles qui interviennent au moins une fois par semaine.

- ⇒ Les associations de la région ont en moyenne 18 bénévoles dont 10 réguliers
- ⇒ 55% des ASI ont moins de 5 bénévoles réguliers.



Comme on peut le voir sur le graphique ci-dessous, le nombre de bénévoles augmente avec le budget. Ce résultat est assez comparable à l'enquête menée dans la région Nouvelle-Aquitaine avec néanmoins un peu mois de bénévoles réguliers (qui étaient les seuls pris en compte dans l'étude de SO Coopération).

Figure 15: Nombre moyen de bénévoles en fonction du budget. Comparaison Centraider/SO-Coopération



L'analyse par type de structure montre que les associations locales, les OSIM et les comités de jumelages ont en moyenne une quinzaine de bénévoles dont 7 réguliers alors que les antennes d'associations nationales peuvent compter en moyenne 33 bénévoles dont 24 réguliers.



⇒ 56% des bénévoles sont réguliers.

Le niveau d'implication des bénévoles (représenté ici par le % de bénévoles réguliers) est en moyenne de 56%, ce qui est supérieur à la moyenne de l'ensemble des associations (43% selon une enquête nationale ⁵). Néanmoins, comme le montre le graphique ci-dessous, cette proportion varie beaucoup en fonction du nombre total de bénévoles.

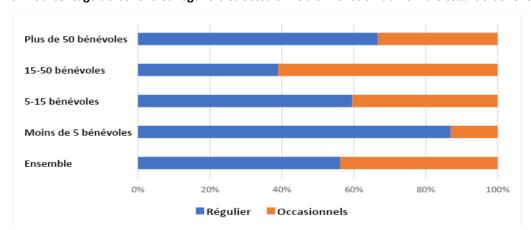


Figure 16 : Pourcentage de bénévoles réguliers et occasionnels en fonction du nombre total de bénévoles

Quand les bénévoles sont peu nombreux (moins de 5) ils sont presque toujours réguliers, cette proportion diminue puis augmente dans les associations avant plus de 50 bénévoles.

LE RENOUVELLEMENT DES BENEVOLES EST LE PRINCIPAL DEFI DES ASI

- ⇒ 71 % des associations disent rencontrer des difficultés pour mobiliser de nouveaux bénévoles
- ⇒ 62% disent avoir surtout des difficultés pour mobiliser les jeunes
- ⇒ 73% place la mobilisation de bénévoles dans les 3 contraintes principales pour les prochaines années

Ces chiffres sont confirmés par les entretiens qualitatifs avec une vingtaine d'ASI qui ont bien mis en évidence la problématique du vieillissement des bénévoles. Beaucoup de fondateur-rice-s et président-e-s d'associations ont plus de 70 ans et sont encore très actifs mais ne savent pas qui va les remplacer.

La seule association rencontrée ayant dû cesser totalement ses activités confirme que les dirigeants ont pris cette décision suite au vieillissement et au départ de leurs bénévoles et non par manque de financements.

Dans certains cas, ce n'est pas l'âge des bénévoles qui est un problème mais la difficulté à dépasser le petit noyau familial ou amical.

Quand on demande aux associations quelle sera la contrainte principale pour les prochaines années, la mobilisation des bénévoles arrive très largement en tête avec 53%, loin devant les financements qui ne recueillent que 15 % de réponses. Quand on leur demande quelles seront les 3 contraintes principales des prochaines années, la mobilisation des bénévoles et les financements arrivent en tête avec respectivement 73 et 69% des réponses.

Cette problématique est générale et touche toutes les ASI indépendamment de leur type, leur budget ou leur secteur d'intervention.

⁵ Source: Recherches et Solidarités, 2020.



_

De multiples raisons sont invoquées pour expliquer la difficulté à mobiliser de nouveaux bénévoles et spécialement des jeunes : manque de disponibilité, perte d'intérêt pour la solidarité internationale, réticence à s'engager sur du long terme, etc. La surcharge de travail dans de nombreux métiers et le recul de l'âge de la retraite contribueraient également à rendre plus difficile l'engagement des actifs et des jeunes retraités.

Malgré l'omniprésence de cette contrainte, très peu d'associations ont mis en place de véritable stratégie pour mobiliser de nouveaux bénévoles.

Les actions de communication sont généralement centrées sur les activités réalisées et rarement destinés spécifiquement à la recherche de bénévoles. La place donnée aux jeunes dans les associations est également souvent questionnée et considérée comme un frein à leur engagement.

Certaines personnes soulignent enfin qu'il est plus intéressant pour des jeunes de créer une nouvelle association que de s'intégrer dans une existante et qu'il faut donc accepter que des associations vieillissent et meurent car dans le même temps d'autres vont voir le jour.

A peine 10% des associations pensent avoir trouvé des solutions pour pallier ces difficultés. Les entretiens ont permis d'identifier certaines associations ayant conçu et mis en place des stratégies de renouvellement.

Les antennes d'associations nationales ont souvent un·e salarié·e en région dont la mission principale est précisément de former et d'aider les groupes locaux à définir une stratégie et mettre en place des actions spécifiques pour recruter des bénévoles.

Quelques associations spécialisées dans la mobilité internationale réussissent à attirer un grand nombre de jeunes (alors que la plupart des comités de jumelages n'y arrivent plus), et une partie des jeunes qui ont participé à des échanges restent comme bénévoles.

Pour les associations qui mobilisent des bénévoles ayant des compétences très spécifiques (électricité, matériel médical, santé), l'activité proposée est assez attrayante et valorisante et attire des actifs et des jeunes retraités. Enfin, des associations plus tournées vers l'accueil des migrants expérimentent des méthodes de mobilisation des bénévoles en acceptant que l'engagement ne soit ni intense ni de longue durée et en proposant tout un panel de micro-tâches qui peuvent être exécutées ponctuellement.

La problématique du renouvellement des bénévoles est tellement prégnante au sein des ASI de la région que cela justifierait un travail spécifique sur ce sujet, en valorisant et partageant les expériences, initiatives et savoir-faire développés par les associations les plus dynamiques dans ce domaine.

LE SALARIAT N'EST PAS LE GRAAL POUR TOUS

- ⇒ 89 % des ASI de la région n'ont pas de salarié·e.
- ⇒ 5% en ont un et 6 % plusieurs.

Le salariat est sans surprise l'apanage des associations ayant les plus gros budgets. On trouve des salarié·e·s dans 23% des ASI ayant un budget entre 50 et 130 000 € et dans 90% des ASI dont le budget est supérieur à 130 000 €/an.

On trouve principalement des salarié·e·s dans les antennes d'associations nationales et dans les associations qui ont un volume important d'activités sociales en France.

En termes de secteurs d'intervention, on les retrouve plus souvent dans les associations actives en ECSI (22%), et dans la mobilité internationale (20%).



La présence de salarié-e-s est souvent perçue par les institutions comme un gage de professionnalisme, comme l'étape à franchir pour garantir croissance et pérennité. On aurait donc pu s'attendre à ce que la majorité des associations ait cet objectif mais force est de constater que les choses ne sont pas si claires.

⇒ Parmi les ASI qui n'ont pas de salarié·e (soit 89% de notre échantillon), seulement 9% envisagent d'en recruter alors que 72% ne l'envisagent pas et que 19% hésitent.

Les ASI qui envisagent de recruter veulent surtout soulager la charge de travail des bénévoles. Plusieurs président-e-s d'associations, bénévoles à temps plein mais déjà âgé-e-s, comptent sur le recrutement d'un·e salarié·e pour prendre leur relais et assurer la pérennité de l'association. Le recrutement d'un·e salarié·e est aussi vu comme un moyen pour répondre de manière plus systématique aux appels à projets et pour développer la communication. C'est aussi un moyen d'assurer une présence permanente au siège de l'ASI, ce qui permet de recevoir des stagiaires et des apprentis.

⇒ Les OSIM sont la catégorie d'ASI qui exprime le plus fortement l'ambition d'avoir un·e salarié·e: 23% envisagent de recruter un·e salarié·e et 54 % placent le recrutement de salarié·e·s dans les 3 principaux défis à relever⁶.

Les raisons invoquées pour ne pas recruter sont diverses mais 3 raisons principales sont citées par près de la moitié des ASI :

- Le manque de moyens financiers ;
- Le fait que le volume d'activité ne le justifie pas ;
- Le souhait de rester une association de bénévoles.

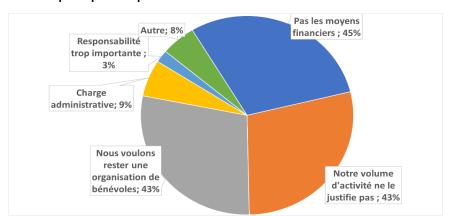


Figure 17 : Raisons invoquées pour ne pas recruter de salarié·e·s

Le recrutement de salarié·e·s n'est donc pas le graal qu'on aurait pu imaginer. Il y a un groupe d'ASI qui intègre le salariat dans son modèle, mais un autre groupe, plus large, ne semble pas intéressé.

Les raisons pour ne pas recruter sont différentes en fonction du type de structure.

⁶ Les OSIM ont en effet montré dans l'enquête et dans les entretiens qu'elles avaient l'ambition de croitre par tous les moyens y compris par l'emploi d'un·e salarié·e



-

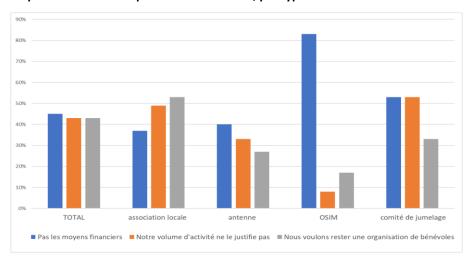


Figure 18: Principales raisons de ne pas avoir de salarié·e, par type de structure.

C'est dans les associations locales que le souhait de rester une organisation de bénévoles est le plus fort alors que la question financière est citée comme l'obstacle majeur dans les autres types. Le cas des OSIM est intéressant car même si elles sont en général de petite taille, elles manifestent le souhait de recruter et considèrent majoritairement que seule la question financière les en empêche.

Les associations qui insistent pour rester des organisations de bénévoles mettent en avant le fait que cela donne plus de souplesse et de résilience car cela permet de supporter d'importantes variations de budget d'une année sur l'autre (et l'épidémie de COVID l'a bien montré). Elles soulignent aussi que le-a salarié·e devra passer une grande partie de son temps à chercher des financements pour financer son poste.

Nous avons rencontré quelques associations dont le budget est important (supérieur à 130 000 et même à 500 000 €) mais qui ne souhaitent pas recruter de salarié·e car cela risque de fragiliser la structure et déresponsabiliser les bénévoles.

DES DISPOSITIFS DE RENFORCEMENT DES RESSOURCES HUMAINES PEU UTILISES

- ⇒ Les dispositifs pour renforcer les ressources humaines dans les associations ne sont utilisés que par 5 à 10% des associations et essentiellement par celles qui ont les plus gros budgets.
- ⇒ Ces dispositifs sont globalement appréciés par ceux qui les ont utilisés.

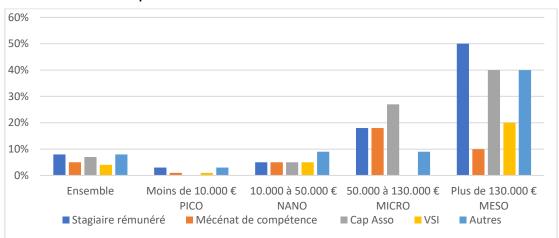


Figure 19 : Utilisation des dispositifs de renforcement des RH au cours des 3 dernières années



Le mécénat de compétences a été utilisé pour renforcer la communication, la recherche de fonds, la comptabilité et la gestion de projets. Une association nous a signalé qu'en plus du mécénat de compétences, elle avait bénéficié de congés solidarités et de la mise à disposition d'employés d'entreprises pour quelques heures par mois dans le cadre de leur politique de Responsabilité Sociale et Environnementale.

Par ailleurs, un quart des micro-associations et la moitié des méso-associations ont offert à des jeunes la possibilité d'effectuer un service civique dans leurs organisations.

Les principales raisons données par les associations qui n'ont jamais utilisé ces dispositifs sont les suivantes :

Tableau 4: Raisons de non-utilisation des dispositifs d'aide aux ressources humaines

Raison	% parmi les ASI non utilisatrices	Remarques
Notre volume d'activité ne le justifie pas	49%	Principale raison pour les ASI à budget inférieur à 130.000 €
Nous ne connaissons pas ce ou ces dispositifs	29%	60% chez les OSIM
Intérêt mais nous n'avons pas les ressources financières	26%	40 % chez les OSIM
Intérêt mais trop compliqué à gérer	17%	La principale raison pour les "grosses" ASI (44% pour les budgets >130.000 €)
Intérêt mais trop compliqué à solliciter	12%	
Autre	9%	

Il est intéressant de noter que le dispositif "Cap Asso" mis en place par le conseil Régional pour cofinancer les emplois salariés dans les associations n'est utilisé que par 47% des associations ayant au moins un·e salarié·e.

UNE GOUVERNANCE PLUTOT SATISFAISANTE MAIS PAS ASSEZ RENOUVELEE

Comme toute association régie par la loi de 1901, les ASI ont officiellement une assemblée générale, un conseil d'administration avec un(e) président(e), un(e) trésorier(e) et un(e) secrétaire. Ce modèle est néanmoins assez théorique pour les plus petites associations, dont les membres se limitent parfois à une famille et quelques bénévoles et pour lesquelles l'AG, le CA et le bureau se confondent.

Les répondants à notre enquête se sont montrés plutôt satisfaits de leur système de gouvernance puisque qu'environ 90% considèrent que le conseil d'administration se réunit régulièrement, qu'il joue un rôle important et que ses membres constituent le noyau dur des bénévoles (sauf pour les plus grosses sur ce dernier point).⁷

Cependant, environ la moitié des associations soulignent les difficultés de renouvellement des dirigeants, comme d'ailleurs des autres bénévoles.

⇒ 45% des répondants considèrent que le CA ne se renouvelle pas suffisamment (60% pour les comités de jumelage).

⁷ Il faut néanmoins prendre en compte que les personnes qui ont répondu au questionnaire comme aux entretiens font toujours partie des dirigeants de l'association (fondateur, président, membre du CA, parfois salarié⋅e) et ne sont donc pas les mieux placés pour porter un regard critique sur la gouvernance.



27

⇒ 56% des répondants considèrent que le poste de Président ne se renouvelle pas suffisamment (64% pour les associations locales mais seulement 23% pour les OSIM⁸).

DES EFFORTS DE COMMUNICATION MAIS UNE VISIBILITE ENCORE INSUFFISANTE

La communication est perçue comme un enjeu fondamental par les ASI et des efforts sont faits dans ce domaine mais cela reste encore insuffisant et à peine la moitié des ASI sont satisfaites de leur visibilité⁹.

⇒ 60% des ASI ont une personne responsable de la communication

Cette personne peut être un administrateur (dans la moitié des cas), un bénévole autre qu'un administrateur, ou un e salarié e (dans la moitié des associations qui ont des salarié e e s).

⇒ 80% des ASI ont une page Facebook. L'utilisation des autres réseaux sociaux progresse avec le budget

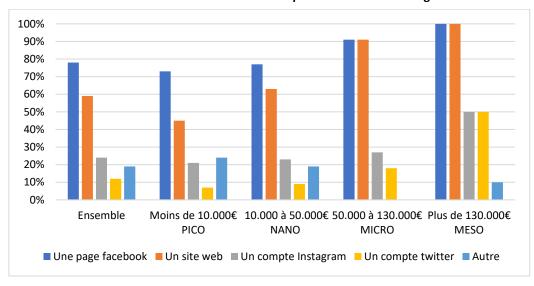


Figure 20: Utilisation des outils de communication numériques en fonction du budget

Même si elles disposent d'outils de communication numériques, les ASI reconnaissent qu'elles sont globalement peu actives pour les mettre à jour, avec quelques variations en fonction du type d'ASI.

⁹ Dans le cadre de cette enquête nous avons fait le choix de questionner les répondants sur leur utilisation du numérique, plutôt que de les questionner sur l'ensemble de leur communication et notamment le recours à la presse écrite. Nous faisions l'hypothèse que les différences d'enjeux et de stratégies de communication se révéleraient à travers ce focus sur le numérique.



28

⁸ Ce qui peut s'expliquer par le fait que les OSIM sont souvent plus récentes

80%
60%
40%
20%
Ensemble association antenne OSIM comité de jumelage

Très active Active Peu active Pas active

Figure 21 : Niveau d'activité sur le net en fonction du type d'ASI

Les comités de jumelage sont les moins actifs et au sein des OSIM, les usages sont très différenciés avec une partie très active et une partie pas active du tout.



SECTION 5 : PARTENARIATS

Dans cette section, nous regardons deux aspects des relations partenariales : d'une part la participation des ASI à des dynamiques collectives (réseaux, plateformes, coalitions, etc.), d'autre part, les relations sans intermédiation que les ASI développent, souvent de manière bilatérale, avec des partenaires privilégiés.

⇒ 57% des répondants sont membres de collectifs, tandis que 43% ont des partenaires privilégiés.

Tout laisse donc à penser qu'il existe un groupe important d'organisations qui opère de manière isolée du reste des ASI, en n'étant ni membre de collectifs, ni proche d'autres ASI.

LA PARTICIPATION A DES COLLECTIFS SURTOUT REGIONAUX

⇒ La participation à des dynamiques collectives augmente avec le budget.

Alors que 1 sur 2 parmi les plus petites organisations y participent, cela fait partie de la stratégie de 100% des plus grosses organisations.

Figure 22: Pourcentage des ASI membres d'un collectif, en fonction du budget



Notons que les antennes d'organisations nationales sont plus fréquemment membres de dynamiques collectives (90%), en grande partie à travers le membership de leur « maison mère » à des collectifs nationaux voire internationaux.

Les comités de jumelage sont moins fréquemment (33%) membres de dynamiques collectives. C'est un autre indicateur du relatif isolement de ce type d'organisation.

Notons aussi que les organisations ayant peu de bénévoles (entre 1 et 5) sont également moins fréquemment membres de dynamiques collectives. Logiquement, lorsque les bénévoles sont peu nombreux, dédier une personne à la participation à un collectif peut s'avérer délicat.

Enfin, les acteurs de l'ECSI sont plus fréquemment membres de dynamiques collectives (73%). Nous y lisons que ce secteur est favorable aux dynamiques collectives, notamment au travers de l'organisation de campagnes nationales dans le cadre desquelles du matériel s'échange et des pratiques se transmettent (c'est le cas notamment pour le Festival des solidarités).



⇒ L'ancrage géographique des structures collectives auxquelles les répondants participent est principalement régional.

Ceci est logique pour des acteurs qui sont en grande majorité des petites associations avec des ressources humaines limitées. Comme le montre le tableau suivant, les autres niveaux géographiques mentionnés sont moins fréquents.

Tableau 5 : Ancrage géographique des structures collectives

Q61. Quel est l'ancrage géographique de ces structures ?	TOTAL
BASE : L'organisation est membre de structures collectives	75
Local/départemental	21%
Régional	44%
National	25%
International	9%

Deux groupes d'organisations sont uniquement tournés vers les niveaux départemental et régional, il s'agit des OSIM et des comités de jumelage.

Parmi les associations locales indépendantes, un quart est connecté à des initiatives de niveau national ou international. Il s'agit probablement d'associations qui soit ont une spécificité qui les poussent à rechercher des pairs au-delà de la région, soit d'associations assez avancées qui ont rejoint des collectifs nationaux ou internationaux en lien avec leur porte d'entrée principale dans le secteur : projet de développement, action humanitaire, ECSI, mobilité, etc.

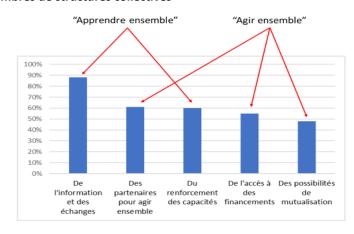
Quant aux antennes, elles sont beaucoup plus fréquemment membres de collectifs nationaux et internationaux. Elles ont répondu en prenant en compte (à raison) les memberships de leur « maison mère ».

⇒ Les ASI membres de dynamiques collectives cherchent surtout à « apprendre ensemble » et à « agir ensemble »

Nous sommes partis du postulat qu'il y a pour les ASI, trois grandes raisons de participer à des dynamiques collectives : d'une part « Apprendre ensemble », d'autre part « Agir ensemble », et enfin « Être représenté ». Les structures collectives soit se spécialisent au regard de ces grandes fonctions, soit essayent d'être pertinentes dans ces 3 missions.

L'enquête montre que les ASI de la région qui sont membres de dynamiques collectives cherchent surtout à « apprendre ensemble » et à « agir ensemble ».

Figure 23 : Les objectifs des ASI membres de structures collectives



Q62. Que recherche votre organisation en étant membre de ces structures ?



La troisième grande raison d'être membre de structures collectives, « être représenté », n'est pas mise en avant par les répondants, elle n'est mentionnée que par 32% des organisations.

Les OSIM présentent un profil intéressant : elles donnent davantage d'importance à la fonction de représentation (43%) ainsi qu'à l'accès aux financements (100%).

Les antennes donnent également davantage d'importance à la fonction de représentation (44%). Cela découle probablement du fait que leur « maison mère » est membre de réseaux ayant une fonction affirmée de représentation (tel que Coordination SUD). Les organisations de plus grande taille (budget supérieur à 130 000 €) ont également un intérêt plus marqué pour la fonction de représentation (et de défense des intérêts).

Ces points sur les attentes vis-à-vis des dynamiques collectives sont à mettre en parallèle avec l'appréciation des bénéfices retirés de la participation à ces dynamiques. Or celle-ci est moyenne avec un score de 7.2 sur une échelle de 0 à 10. Il y a donc des motifs d'insatisfaction vis-à-vis des collectifs.

Notons que les organisations qui ont les doutes les plus importants sur l'utilité de participer à des collectifs sont les organisations ayant les plus grands budgets (+130 000 €). Par ailleurs, les organisations ayant une porte d'entrée « échanges culturels » ou « ECSI » sont plus critiques que celles ayant une entrée « Projet de développement ».

⇒ Dans presque un cas sur deux, l'organisation n'est pas membre d'une structure collective parce qu'elle n'en connait pas.

Cela confirme qu'il y a un groupe relativement important de structures isolées dans la région.

Tableau 6 : Raisons de ne pas être membres de structures collectives

Q64. Pourquoi votre organisation n'est-elle pas membre de structures collectives ?	TOTAL
BASE : Base : L'organisation n'est pas membre de structures collectives	56
Nous n'en connaissons pas	45%
Nous ne voyons pas l'intérêt	29%
Nous n'avons pas le temps pour cela	16%
Autre	18%

DES PARTENARIATS « PRIVILEGIES » QUI DONNENT SATISFACTION

L'autre aspect central des stratégies partenariales des ASI porte sur le développement de relations privilégiées avec d'autres organisations (qui ne sont pas des structures collectives).

⇒ 43% des répondants de l'enquête déclarent s'appuyer sur des partenaires privilégiés.

Parmi les organisations qui s'appuient le plus sur ce type de relations, on trouve les organisations qui ont de larges réseaux de bénévoles (82%).

Les comités de jumelage s'appuient peu sur ce type de relations (27%). Cela est questionnant car la réponse signifie que les comités de jumelage considèrent rarement le comité de jumelage de l'autre pays comme un partenaire. Dans tous les cas, ce chiffre confirme l'isolement de bon nombre de comités de jumelage qui ne trouvent pas réponse à leurs besoins dans les collectifs et ont du mal à avoir des partenaires. Ceci est confirmé par les entretiens qualitatifs.



Qui sont donc ces partenaires ? Le tableau ci-après montre qu'il s'agit en majorité des partenaires des projets, notamment les partenaires sur le terrain. Viennent ensuite des organisations proches avec lesquelles des échanges ont lieu. Les partenaires privilégiés sont plus rarement des partenaires d'ECSI, de collecte de fonds ou avec lesquels des équipements ou des prestations sont mutualisés.

Tableau 7 : Les partenaires « privilégiés » des ASI

	TOTAL
BASE	56
De partenaires de vos projets (basés sur le terrain ou en France)	70%
D'organisations avec lesquelles vous menez des actions d'ECSI	21%
D'organisations avec lesquelles vous menez des actions de levée de fonds	14%
D'organisations avec lesquelles vous mutualisez certaines fonctions	21%
D'organisations avec lesquelles vous échangez et réfléchissez	57%
Autre	5%

Un exemple concret: L'association X ne réalise aucun projet en propre. Elle se positionne dans un triangle qui comprend l'OSIM des ressortissants du village en France et les acteurs locaux concernés par les actions sur place. L'association X répond à des sollicitations plutôt que de se lancer dans l'identification de projets. Elle cofinance certains projets, en complément des financements obtenus par l'OSIM.

⇒ Avec une note de 8.14 sur une échelle de 0 à 10, l'appréciation des bénéfices retirés des partenariats privilégiés est haute.

Parmi les organisations qui ont un niveau d'appréciation particulièrement élevé, on trouve les organisations qui ont un budget entre 50 000 et 130 000 € (8.8). Cela signifie que les organisations de ce groupe s'appuient particulièrement sur les partenariats privilégiés pour progresser. Notons également que les répondants de ce groupe sont également satisfaits des apports des dynamiques collectives. Il s'agit d'un groupe dont les membres semblent miser beaucoup sur les partenariats, qu'ils soient collectifs ou bilatéraux.



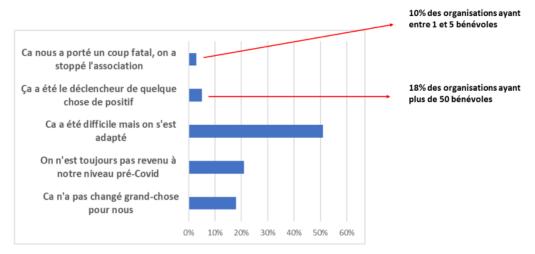
SECTION 6: TRAJECTOIRES ET PERSPECTIVES

Dans cette section nous regardons dans un premier temps comment les ASI de la région ont traversé la crise du Covid. Puis nous nous intéressons à la manière dont elles apprécient leur progression au cours des dernières années, à leur niveau de confiance, à leurs ambitions et à leurs défis pour les années à venir.

COVID, UNE CRISE SURMONTEE PAR LA MAJORITE DES ASI

⇒ A propos de l'impact de la pandémie, 51% des répondants de l'enquête disent que « ça a été difficile mais on s'est adapté ». L'image d'une forte résilience se dessine donc d'entrée.

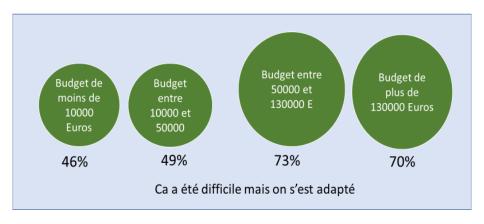
Figure 24 : Impact de la pandémie de Covid 19 sur les ASI



Ainsi, seuls 3% des répondants ont stoppé leur association en raison du COVID. Cependant le biais sur cette réponse est probablement important, les organisations ayant cessé leurs activités n'ont pas dû, pour la plupart, se sentir concernées par l'enquête.

Nous observons deux groupes en fonction du budget concernant la réponse « ça a été difficile mais on s'est adapté ». Les organisations disposant d'un budget supérieur à 50 000 € ont été plus nombreuses à réussir à s'adapter.

Figure 25 : Adaptation des organisations à la pandémie, en fonction du budget.





Nous observons également des variations intéressantes en fonction du nombre de bénévoles de l'organisation. C'est dans le groupe des associations ayant entre 1 et 5 bénévoles que les organisations ont le plus souffert (10% ont dû stopper leurs activités). Et c'est parmi les organisations mobilisant plus de 50 bénévoles que l'on considère le plus fréquemment la pandémie comme un déclencheur positif (18%, soit 1 organisation sur 5).

⇒ Assez nettement, les principales difficultés en lien avec la pandémie ont été la mise en œuvre des activités et les restrictions aux déplacements internationaux.

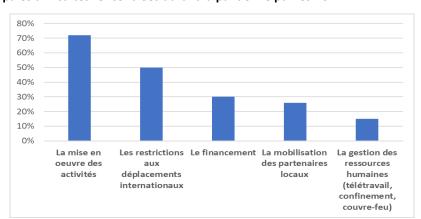


Figure 26 : Principales difficultés rencontrées durant la pandémie par les ASI

La part peu importante de réponses en matière de gestion des ressources humaines retranscrit le faible nombre d'organisations disposant de locaux et de salarié·e·s parmi les ASI de la région. Ce sont d'ailleurs les organisations avec plus de moyens (+130 000 €) qui ont le plus mis en avant les difficultés relatives à la gestion des ressources humaines.

Les organisations ayant des activités en France et des activités en lien avec la mobilité ont été les plus touchées dans la mise en œuvre de leurs activités (plus de 80%). On le comprend aisément pour les activités d'ECSI pour la plupart réalisées en présentiel. Pour la mobilité internationale, cela renvoie également à l'arrêt des échanges et envois de jeunes, mais aussi à des situations complexes de gestion de jeunes s'étant retrouvés bloqués à l'étranger, comme on nous l'a relaté lors de l'un des entretiens.

Les organisations actives à travers des projets de développement ont été finalement moins freinées dans la mise en œuvre de leurs activités. Il faut y lire, pour bon nombre d'entre elles, un fonctionnement en partenariat avec des acteurs locaux avec lesquels il a été possible de travailler à distance.

Le financement est la troisième difficulté rencontrée, loin derrière la mise en œuvre des activités et les restrictions des déplacements internationaux.

Les petites organisations et les OSIM déclarent avoir été particulièrement touchées par des contraintes de financements, en lien direct avec leur modèle économique. Les petites organisations, très dépendantes d'une collecte de fonds se réalisant lors d'événements en présentiel ont été plus impactées. Les organisations ayant plus de subventions publiques ont quant à elles bénéficié de la souplesse de leurs financeurs au début de la pandémie.



Figure 27 : Organisations pour lesquelles la contrainte de financement a été plus importante pendant la pandémie

Q77. Pour votre organisation, quelles ont été les principales

OSIM : 54%

Moins de 10000 Euros : 30%
10000-50000 Euros : 37%
50000-130000 Euros : 9%



L'enquête demandait ensuite aux répondants si leurs organisations avaient sollicitées des aides dans le cadre de la pandémie ¹⁰.

⇒ **90% n'ont pas demandé d'aides.** Ce qui signale de notre point de vue que la plupart des organisations de la région ne connaissaient pas ces dispositifs ou qu'ils ont semblé hors de portée.

Parmi les organisations qui ont le plus mobilisé des aides, on trouve les organisations avec des salarié·e·s (mais même ces organisations n'ont pas été très actives sur ce plan puisque seulement 27% d'entre elles ont tenté cette mobilisation). Celles qui ont cherché des aides ont mobilisé le fond de solidarité une fois sur deux, une aide de l'État une fois sur deux, le département une fois sur deux, la commune 3 trois fois sur quatre, les délais de paiement une fois sur deux, la région une fois sur quatre.

Au regard du budget il y a clairement deux groupes : d'une part, les organisations avec moins de 50 000 € qui ont été très peu nombreuses à chercher des aides. D'autre part, les organisations avec plus de 50 000 € qui en ont demandé/obtenu dans 30% des cas ou plus.

Tableau 8 : Demandes d'aide durant la pandémie de Covid 19

Q79. Avez-vous demandé/obtenu des aides financières pour faire face aux conséquences financières du COVID ?	TOTAL	Moins de 10.000 €	Entre 10.000 et 50.000 €	Entre 50.000 130.000 €	Plus de 130.000 €
BASE	131	67	43	11	10
Oui	10%	4%	7%	36%	30%
Non	90%	96%	93%	64%	70%

L'enquête demandait ensuite aux répondants si leur organisation était sortie de leur mission habituelle pour s'impliquer dans la réponse à la pandémie de Covid 19.

⇒ Seulement 5% des organisations répondantes ont reçu des financements pour s'impliquer directement dans la réponse à la crise.

¹⁰ Parmi les aides possibles l'enquête mentionnait le fonds de solidarité, des aides sectorielles de l'Etat (ANS, culture, FDVA, tourisme), des aides mises en place par le Département, des aides mises en place par la commune et l'intercommunalité, les délais de paiement d'échéances sociales et/ou fiscales, des aides mises en place par la Région, le fond urgence ESS, le prêt garanti par l'Etat, le Prêt Relance solidaire et autres dispositifs de France active.

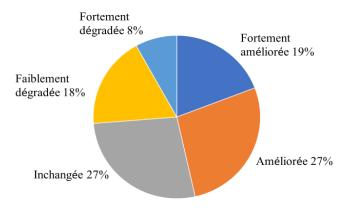


Si l'on met ensemble la mise sur pause des activités habituelles, le faible recours à des aides et le fait que très peu d'organisations se sont impliquées dans la réponse à la pandémie, on en conclut que **de nombreuses associations ont fait le dos rond pendant la période du Covid.** Dans certains entretiens, les répondants expliquent comment ils n'ont pas eu d'autres choix que d'attendre que le contexte évolue positivement.

UNE EVOLUTION RASSURANTE, POUR LE PLUS GRAND NOMBRE

- ⇒ 47% des organisations répondantes déclarent que leur situation s'est améliorée au cours des trois dernières années (comprenant donc la période du COVID).
- ⇒ On peut clairement parler de résilience si l'on prend en compte que 3 organisations sur 4 considèrent que leur situation est soit inchangée, soit améliorée.

Figure 28 : Évolution de la situation générale des ASI au cours des trois dernières années



Notons par ailleurs une corrélation qui semble forte avec la situation budgétaire :

	Q84. Comment qualifiez-vous la situation globale de votre organisation aux cours trois dernières années :
The same of the second of the	amélioration + inchangée
75%	73%

Parmi les catégories les plus en difficulté, on trouve les comités de jumelage (53% de situation dégradée), les organisations dont le mode d'intervention est centré sur les échanges culturels (37%) et les organisations fonctionnant avec un petit nombre de bénévoles (35%). Ces trois critères de nature différente se superposent en grande partie. Considéré séparément, ils font apparaître trois enjeux : la difficulté d'opérer avec peu de bénévoles, la difficulté de se renouveler dans le cadre des échanges culturels et la perte de vitesse du statut de comité de jumelage.

Parmi les organisations avec une amélioration au-dessus de la moyenne, on trouve les organisations dont le mode d'intervention principal est l'ECSI (64%), les organisations ayant un ou des salarié·e·s (73%), les organisations ayant un budget entre 50 000 et 130 000 € (67%), les organisations ayant un budget de plus de 130 000 € (90%) et les OSIM avec 69% d'amélioration et surtout 38% déclarant une forte amélioration au cours des 3 dernières années.

⇒ 90% des organisations ayant un budget de plus de 130 000 € déclarent que leur situation s'est améliorée au cours des 3 dernières années.

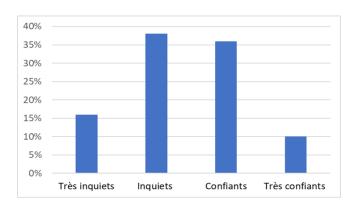


MALGRE CELA, UN NIVEAU ELEVE D'INQUIETUDE

Avec la question « Pour les 3 années à venir, concernant votre organisation, veuillez donner une note de 0 à 10 selon votre niveau de confiance ou d'inquiétude », nous voulions que l'enquête nous permette de comprendre comment les ASI de la région se projetaient.

- ⇒ La note globale, 6.15, signale un niveau d'inquiétude assez élevé.
- ⇒ Il y a plus d'organisations « inquiètes » (54%) que d'organisations confiantes (46%). 16% des organisations répondantes sont très inquiètes.

Figure 29 : Niveau de confiance en ce qui concerne les 3 années à venir

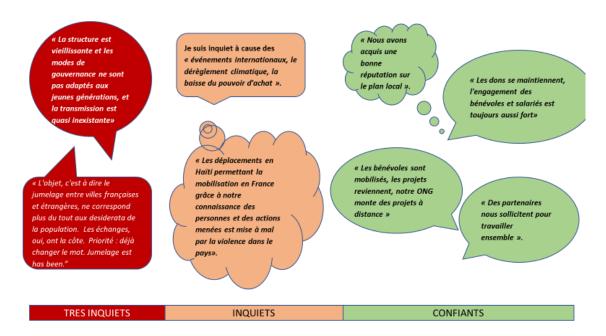


L'analyse des verbatim permet de cerner un peu mieux pourquoi des organisations qui ont en grande majorité bien passé le cap de la pandémie sont très incertaines en ce qui concerne les années à venir :

- Les confiantes ont une bonne visibilité en ce qui concerne l'engagement des bénévoles et les perspectives d'action ;
- Les moyennement confiantes mettent en avant un contexte qui n'en finit pas de mettre des nuages noirs audessus des perspectives de la solidarité internationale (très peu d'organisations voient d'ailleurs le contexte actuel comme une opportunité de se rendre utile);
- Les inquiètes se soucient des conditions de l'action : plusieurs pays difficiles sont mentionnés nommément : le Mali (l'enquête a eu lieu avant la décision de stopper la coopération au développement avec ce pays), le Burkina Faso, Madagascar ;
- Enfin des inquiétudes plus structurelles sont exprimées par les plus inquiètes. Elles portent sur la mobilisation des bénévoles, le vieillissement et même sur la forme institutionnelle des organisations.



Figure 30 : Citations en fonction du niveau de confiance des répondants



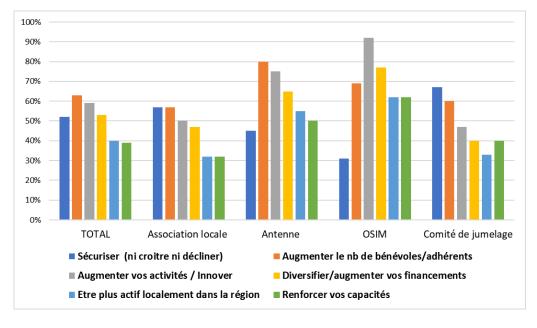
DES NIVEAUX D'AMBITION ASSEZ CONTRASTES

Questionnées sur leurs ambitions pour les prochaines années, les ASI de la région sont globalement assez prudentes.

⇒ La moitié d'entre elles souhaitent avant tout conserver leurs acquis et ne pas décliner, et seulement 60% souhaitent croître d'une manière ou d'une autre.

Les ambitions sont cependant variables selon les types d'associations comme le montre le graphique ci-dessous.

Figure 31 : Ambitions des ASI pour les 3 prochaines années





Les OSIM sont les plus dynamiques. Elles veulent, à plus de 90%, augmenter leurs activités et souhaitent également augmenter leurs financements, leur nombre d'adhérents et de bénévoles, etc.

Les antennes d'associations nationales et plus généralement les associations dont le budget est supérieur à 130.000 €, sont également dans une dynamique de croissance avec une priorité donnée à la recherche de nouveaux adhérents.

Les moins dynamiques sont les comités de jumelage qui aimeraient surtout ne pas décliner, trouver de nouveaux bénévoles mais sont moins de la moitié à vouloir augmenter leurs activités ou leurs financements.

Les ASI, qui-déclarent vouloir augmenter leurs activités et innover, souhaitent se diversifier et lancer de nouvelles activités mais veulent le faire plutôt en restant dans les mêmes secteurs thématiques et géographiques. Les OSIM font néanmoins exception et sont les associations qui disent les plus vouloir élargir leurs zones d'interventions dans les pays actuels et également dans d'autres pays.

Les antennes d'associations nationales et les OSIM se disent également prêtes à travailler avec de nouveaux groupes cibles.

MOBILISER DES BENEVOLES ET DES FINANCEMENTS SONT LES PRINCIPAUX DEFIS A RELEVER

Quand on demande aux ASI de citer la première contrainte à laquelle elles devront faire face pour les prochaines années, c'est la mobilisation des bénévoles qui arrive très largement en tête avec 53%, loin devant les financements qui ne recueillent que 15 %.

Mais quand on leur demande de citer les 3 contraintes principales, les bénévoles et les financements arrivent quasiment à égalité. Il s'agit donc bien des deux contraintes principales des ASI de la région.

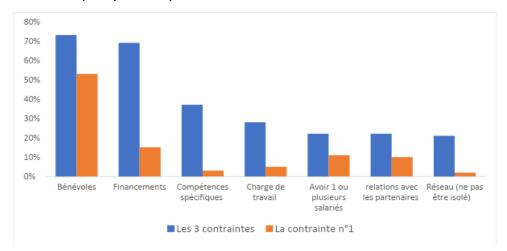


Figure 32 : Contraintes principales auxquelles les ASI vont devoir faire face dans les années à venir



Bénévolat et financements sont donc bien les deux contraintes principales des ASI de la région. On note néanmoins quelques variations en fonction du type d'association.

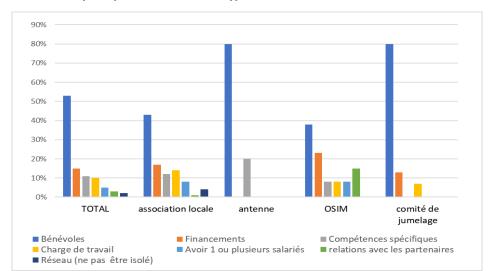
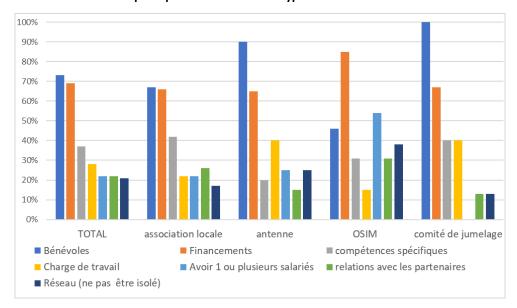


Figure 33 : La contrainte principale en fonction du type de structure

Figure 34 : Les trois contraintes principales en fonction du type de structure



La préoccupation pour la mobilisation de bénévoles est extrême pour les antennes d'association nationale et les comités de jumelage dont 80 % considèrent que c'est la contrainte principale.

Elle reste en tête des préoccupations mais de manière-moindre pour les associations locales (43%) et les OSIM (38%) où elle est suivie de plus près par la question des finances.

On notera que les OSIM sont les seules à être plus de la moitié à placer le souhait d'avoir un·e salarié·e dans le top 3 de leurs préoccupations.



SECTION 7: CENTRAIDER

Dans cette section, nous nous penchons sur les relations des ASI de la région avec Centraider. Nous regardons tout d'abord à quelles activités de Centraider les répondants participent et leur niveau de satisfaction en ce qui concerne ces activités, puis nous centrons sur les attentes principales que les répondants ont vis-à-vis de Centraider.

- ⇒ 57% des répondants de l'enquête sont adhérents de Centraider.
- ⇒ Ceux qui ne le sont pas mettent en avant que les avantages d'être adhérent ne sont pas clairs.

PARTICIPATION AUX ACTIVITES

La participation aux activités de Centraider est ouverte à toutes les ASI de la région, qu'elles soient adhérentes ou non. C'est d'ailleurs probablement une des raisons pour lesquelles les associations se demandent quels sont les avantages de l'adhésion.

Centraider offre un panel d'activités qui a évolué avec le temps, ainsi les groupes de travail ont eu un temps une importance plus grande qu'actuellement¹¹. La figure ci-après permet à la fois de voir la liste des activités pilotées par Centraider et de de visualiser les plus populaires.

- ⇒ Les formations sont l'activité phare de Centraider: 45% des répondants ont participé à au moins une formation.
- ⇒ Vient ensuite l'accompagnement personnalisé qui concerne 1/3 des répondants.

Mobilité des jeunes (ex : Service civique international) Groupes de travail Participation projets coordonnés par CENTRAIDER (ex: RECITAL) Participation Alimenterre, Festisol Participation à d'autres événements régionaux (ex : forum régional de la... Accompagnement personnalisé Formations 0% 50% 10% 20% 30% 40%

Figure 35 : Participation aux activités organisées par Centraider

Il était possible de cocher autant d'activités que souhaité. Les répondants ont coché en moyenne 1.6 activité, les deux plus fréquentes étant les formations et l'accompagnement personnalisé. Ce chiffre n'est pas très élevé, il dénote que l'offre de services de Centraider n'est pas suffisamment utilisée au regard de l'ensemble des services proposés. Reste à déterminer si c'est parce qu'elle n'est pas assez connue ou parce qu'elle n'est pas adaptée. Nous essayons de répondre à cette question ci-après.

¹¹ Cf. : 20 ans de solidarité internationale au sein du réseau régional multi-acteurs Centraider. De la fabrique de l'aide au développement à l'animation locale des territoires. Bertrand Sajaloli. Vice-président de Centraider



42

Le tableau ci-dessous indique quelles sont les organisations qui participent plus activement aux activités de Centraider. Il ne permet pas de découvrir une catégorie de « super participant ».

Tableau 9 : Participation aux activités de Centraider

Ensemble des	Catégorie	Salariat	Adhérent	Budget
répondants	d'association		Centraider	
	Les OSIM et les antennes participent plus activement que les associations locales et les comités de	Les organisations qui ont des salarié·e·s participent plus activement	Les adhérents participent plus activement que les autres	Plus le budget augmente plus les organisations participent
	jumelage			
1.6 activité	2 activités	2.1 activités	2.25 activités pour les adhérents contre 0.75 pour les	1.25 activité pour les plus petites à 2.7 pour les plus
			non adhérents	grosses

Tous critères confondus, ce sont donc les plus grosses organisations (en termes de budget) qui sont les plus utilisatrices des activités proposées par Centraider.

SATISFACTION

- ⇒ Les répondants participant aux activités organisées par Centraider sont largement satisfaits.
- ⇒ Il y a un groupe important de « supporters enthousiastes » de Centraider qui regroupe 37% des adhérents.

Bien que la formulation de la question ne fût pas exactement la même, nous déduisons du tableau ci-dessous que Centraider fait partie des structures collectives les plus appréciées, parmi celles auxquelles les membres participent.

Q72. Et quelle est votre	Q63. Quel est votre niveau de
appréciation des activités de	satisfaction par rapport à ce que
Centraider auxquelles vous avez	vous apportent ces structures
participé ?	collectives ?
8.1	7.2

Il n'y pas de sous-groupes exprimant une insatisfaction forte concernant les activités de Centraider (qui se traduirait par une note largement plus basse). Parmi les moins satisfaits, on trouve les organisations dont le budget annuel se situe entre 50 000 et 130 000 € (7.2), un groupe qui par ailleurs est assez utilisateur de Centraider et qui a de fortes attentes spécifiques concernant l'animation du réseau. Cette information est intéressante car nous avions noté que ce groupe "50 000-130 000 €" était celui qui exprimait le plus de satisfaction en ce qui concerne l'apport des dynamiques collectives et des partenariats privilégiés. Il leur manque quelque chose dans leur relation avec Centraider. Dans le cadre des entretiens, nous avons aussi entendu certaines organisations mentionner que, de leur point de vue, les débats à Centraider étaient devenus « intello » et moins adaptés à leurs associations.



Notons que les organisations qui ont un axe d'intervention « mobilité » important constitue un groupe qui exprime une satisfaction élevée vis-à-vis des activités proposées par Centraider, comme le montre le tableau suivant. Il est probable que cela est dû à une activité de Centraider qui a fait mouche avec cette catégorie d'organisations.

On peut par contre se demander pourquoi les acteurs de l'ECSI sont un peu moins satisfaits, alors que Centraider leur propose plusieurs activités.

Tableau 10 : Satisfaction vis-à-vis des activités de Centraider, en fonction du mode d'intervention principal

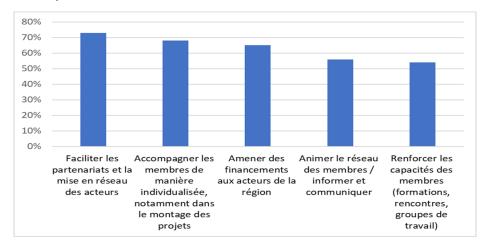
	TOTAL	ECSI	Echanges culturels	Mobilité internationale	Projets dans les PED
BASE	92	46	28	24	54
Moyenne	8.1	7.74	8.11	8.71	8.37

La vingtaine d'ASI, de type, de taille et d'activité différentes, avec lesquelles nous avons pu nous entretenir, connaissaient toutes Centraider. Deux ASI ayant un budget entre 10 000 et 50 000 € commençaient juste à rentrer en contact avec Centraider et toutes les autres ont exprimé une très grande satisfaction, voire admiration pour le travail réalisé.

ATTENTES

L'enquête demandait ensuite aux répondants de prioriser des missions parmi une liste préétablie. Un maximum de 4 missions pouvait être choisies. Le tableau ci-après montre les missions prioritaires qui en résultent. Cinq missions sont plébiscitées par plus de la moitié des répondants.

Figure 36: Attentes prioritaires des membres de Centraider



Quatre autres missions étaient proposées, pour lesquelles les attentes se révèlent moins importantes. Elles sont présentées dans le tableau suivant.



Figure 37 : Attentes secondaires des membres de Centraider

Renforcer les capacités sur les sujets émergents (genre, climat, etc.)	31%
Être opérateur de projet dans lesquels les membres peuvent participer	27%
Être au côté des membres dans les situations difficiles (ex : COVID)	16%
Représenter et défendre les membres	11%

Notons de nouveau les faibles attentes concernant la fonction de représentation des membres. Clairement Centraider n'est pas attendu sur ce terrain.

Parmi les groupes les plus favorables à Centraider-opérateur de projets dans lesquels les membres interviennent, on trouve les « nano » organisations (moins 10 000 € de budget annuel) et les comités de jumelage. Les entretiens qualitatifs montrent que Centraider « opérateur » fait débat, certains répondants exprimant qu'ils ne trouvent pas souhaitable que Centraider occupe une position de porteur de projets voire de gestionnaire d'appels à projets. Pour ces répondants, Centraider doit se centrer sur les fonctions d'animation du réseau et de renforcement des capacités des membres.

En ce qui concerne les 5 missions prioritaires, on constate des différences en fonction de plusieurs critères. Ces différences sont importantes à connaître puisqu'elles peuvent orienter la réflexion de Centraider sur ses activités, avec l'objectif de mieux répondre aux attentes des membres, en fonction de leur profil.

Ainsi, les associations locales sont plus intéressées par l'accompagnement (ce sont elles qui portent le plus souvent les projets de développement), tandis que les antennes sont plus intéressées par la mise en réseau (ce qui reflète leur mandat d'être les antennes de leur maison-mère dans la région). Les comités de jumelages sont quant à eux les plus intéressés par Centraider en tant qu'opérateur de projet et lanceur d'appels à projets (peut-être certains d'entre eux voient-il cela comme la solution à leurs difficultés). Enfin, les OSIM ont des attentes fortes en ce qui concerne le renforcement des capacités et la canalisation de financements vers les acteurs de la région. Ces différences sont visibles sur le tableau ci-dessous.

Tableau 11 : Différences d'attentes vis-à-vis de Centraider en fonction du type de structures

Q74. Quelles sont selon vous les quatre missions que Centraider devrait prioriser ?	TOTA L	Une association locale indépendante	L'antenne locale d'une organisation nationale	Une OSIM	Un comité de jumelage
BASE	131	76	20	13	15
Faciliter les partenariats et la mise en réseau des acteurs	73%		95%		
Accompagner les membres de manière individualisée, notamment dans le montage des projets	68%	80%			
Amener des financements aux acteurs de la région	65%			69%	
Renforcer les capacités des membres (formations, rencontres, groupes de travail)	54%			69%	
Etre opérateur de projet dans lesquels les membres peuvent participer	27%				53%

Notons aussi que les organisations de taille plus importante ont, tout comme les antennes, des attentes plus élevées en ce qui concerne la mise en réseau des acteurs. On voit donc apparaître une différence entre les acteurs plus petits et moins connectés qui sont plus demandeurs de services « individuels » (accompagnement, financement) et des acteurs plus grands et plus connectés qui sont en attente de mise en relation avec des partenaires.



On remarquera que la question du renforcement institutionnel, dans lequel on peut inclure le renouvellement des adhérents et bénévoles n'est pas citée parmi les attentes des ASI vis-à-vis de Centraider. Cela est probablement lié au fait que l'enquête n'évoquait pas ce sujet et que d'une façon générale Centraider est perçue comme une structure qui appuie les associations dans ce qu'elles font et pas dans ce qu'elles sont. Les propositions d'accompagnement individuel ou de renforcement de capacité sont essentiellement dirigées vers le montage et la gestion de projet et rarement vers la gestion d'association, le recrutement de bénévoles, etc.

Pourtant, les entretiens individuels ont mis en évidence que la plupart des ASI ont bien des problèmes et des besoins liés à leur condition d'association et pas seulement à leurs activités tournées vers la solidarité internationale. En schématisant, on peut dire qu'il ne faut pas oublier le A de ASI!



EN CONCLUSION, UNE TYPOLOGIE

La première ambition de l'étude était de poser un diagnostic des modèles socio-économiques des ASI en région Centre-Val de Loire. Pour ce faire, nous nous sommes appuyés sur une enquête auprès de 131 organisations, 26 entretiens et une revue documentaire. Le diagnostic couvre entre autres les éléments suivants : le type de structure, l'ancienneté et implantation, le secteur d'intervention, le modèle économique, les ressources humaines et la gouvernance, la communication, les relations partenariales.

Parmi les éléments structurants de ce bilan, notons que les ASI de la région sont en général des petites structures, soutenus par des bénévoles et que peu d'entre elles incluent dans leur modèle le salariat. Il s'agit souvent d'associations plutôt anciennes, mais de nouvelles associations continuent à être créées, en particulier des OSIM.

Concernant les secteurs d'intervention, la mise en œuvre de projets de développement n'est plus le mode dominant, l'ECSI et dans une moindre mesure la mobilité ont pris plus de place dans la panoplie des modes d'action des ASI. De même, un nombre important des ASI a une action en France qui ne se rattache pas à la solidarité internationale. Si l'on ajoute que les ASI interviennent de plus en plus souvent à travers des partenaires locaux, on obtient une image d'un secteur en changement et dont les frontières sont plus floues.

Le modèle économique des ASI s'appuie sur quatre grandes sources de financement. A partir de là, plusieurs sous-modèles mettant en avant une source de revenu plutôt qu'une autre, sont observables. Certaines organisations dépendent plus de subventions, tandis que d'autres s'appuient plus sur des cotisations et des dons. La recherche de financement en répondant à des appels à projets est un critère de différenciation entre les ASI.

L'étude des relations partenariales fait ressortir un groupe important d'ASI isolées qui ne sont ni membres de collectifs, ni engagées dans des partenariats privilégiés. Pour les autres, la participation aux dynamiques collectives vise surtout à « apprendre ensemble » et à « agir ensemble ». Les ASI ont peu d'attente de représentativité de la part des collectifs auxquelles elles participent.

Les ASI s'appuient sur des bénévoles plus ou moins nombreux et font face à un enjeu majeur de maintien de l'engagement des bénévoles et de leur renouvellement. Les jeunes notamment, sont difficiles à mobiliser alors qu'ils semblent attirés par de nouveaux modèles de gestion basés sur les micro-tâches et que la solidarité internationale a perdu de son attrait au profit de causes plus proches comme l'aide aux migrants.

La deuxième question de l'étude portait sur les trajectoires des ASI de la région. Sur ce plan, les principaux constats sont que les ASI se sont montrées résilientes pendant la pandémie. Un nombre important d'entre elles déclarent même avoir progressé durant cette période et le nombre d'organisations qui ont cessé leurs activités est finalement réduit.

De même sur le plan économique, un pourcentage important a vu ses revenus croître au cours des dernières années, en particulier celles qui étaient déjà les plus solides. Un type de structure, le comité de jumelage, indique de plusieurs manières être en difficulté.

Malgré cette évolution plutôt positive des dernières années, les ASI sont plutôt inquiètes en ce qui concerne la période à venir. Les plus optimistes mettent en avant un portfolio de projets en cours et la présence de



bénévoles engagés. Les plus pessimistes parlent des entraves à l'action (notamment dans les pays difficiles) et le manque de bénévoles.

Derrière ces grandes tendances, on voit se dessiner des parcours différenciés que nous présentons dans le cadre de la typologie ci-après. Cette typologie est issue d'une analyse statistique multi-factorielle ¹². Elle fait apparaître 4 profils d'ASI ayant toutes des parcours, des enjeux et des besoins d'accompagnement différents. Les 4 profils sont à peu près représentés de manière égale dans l'échantillon, aucun ne domine et aucun n'est marginal.

Tableau 12: Profils des ASI en région Centre-Val de Loire

Profil		Profil 1 : les isolées	Profil 2 : les battantes	Profil 3 : les locales	Profil 4 : les partenariales
Importance l'échantillon	dans	30%	23%	26%	21%

CLASSE 1: LES ISOLEES

Les Isolées sont relativement solitaires et ne sont pas à la recherche de partenaires. Elles restent dans ce qu'elles font et cherchent surtout à sécuriser leurs actions (aller au bout du projet).

Les Isolées sont surtout des associations locales indépendantes actives par des projets dans les PED (Afrique). Ce sont des très petites structures (nano) avec 4 sources de financement équilibrées (subventions, dons, cotisations, prestations). Certaines peuvent compter sur un solide réseau de donateurs privés qui leur permet d'avoir un budget qui dépasse les 10 000 € mais la majorité d'entre elles n'atteint pas ce seuil.

Elles estiment avoir une très bonne connaissance du terrain, soit parce que le fondateur ou président est originaire ou a vécu dans la zone d'intervention, soit parce qu'elles ont de très bons relais sur place (association ou leader) avec qui elles ont tissé une relation de grande confiance.

Elles ont le regard tourné vers leur zone d'intervention et s'intéressent moins à ce qui se passe sur leur propre territoire.

Leur modèle est basé sur la mobilisation d'un nombre réduit de bénévoles. Les Isolées sont inquiètes de la participation des bénévoles dans les années qui viennent. Elles dépendent souvent d'un·e président-e difficile à renouveler, soit parce qu'il n'y a pas d'alternatives, soit parce que les projets portés sont intimement associés au président.

Les Isolées sont peu impliquées dans des structures collectives et ont peu d'attentes par rapport à ces structures (à part infos et échanges). Elles sont demandeuses d'accompagnement individualisé (ce qui retranscrit leur difficulté à s'imaginer dans les collectifs).

C'est le groupe le plus inquiet sur son avenir.

¹² L'annexe 3 donne le détail de la méthodologie utilisée.



48

CLASSE 2: LES BATTANTES

Les Battantes ont progressé au cours des dernières années et sont motivées pour continuer à avancer.

On trouve dans cette classe des organisations actives (associations locales indépendantes, antennes et OSIM) qui donnent beaucoup d'importance à l'ECSI et aux actions en France. Cela bouge autour d'elles, il y a des adhérents et des bénévoles ¹³. Cependant, elles n'ont pas pour autant toutes les réponses en ce qui concerne la mobilisation des bénévoles.

Elles ont des salarié·e·s ou souhaitent en avoir. L'apport du salariat est vu positivement et fait partie du modèle idéal de ce groupe.

Ce n'est pas le budget qui réunit ce groupe dans lequel il y a de très petites et de grosses associations. Leurs ressources font la part belle aux subventions publiques. Les Battantes sont organisées pour répondre à des appels à projets (AAP) et pour déposer des demandes à des dispositifs d'appui à l'emploi. Les plus petites dans ce groupe sont probablement des organisations qui font beaucoup avec peu de moyens.

Les Battantes sont membres de collectifs et ont des attentes de représentation (mais pas vis-à-vis de Centraider). Elles sont adhérentes et participent aux activités de Centraider, notamment formation et ECSI, et sont demandeuses de renforcement de capacités.

Elles sont modérément optimistes pour les années à venir (mais plus que les autres groupes), veulent innover, en particulier localement, et veulent continuer à faire progresser leurs organisations.

CLASSE 3: LES LOCALES

On trouve de nombreuses organisations récentes dans cette classe, qui réunit des associations, des OSIM et des comités de jumelage. Ces organisations ont une double entrée ECSI - Échanges culturels dans le secteur (et sont peu actives dans les PED).

Il s'agit de très petites organisations (nano) avec une dépendance aux cotisations et abonnements (quelques centaines ou milliers d'euros qui sont cruciaux pour débloquer le reste). Leurs financements sont par ailleurs d'origine locale.

Elles fonctionnent sans salarié·e avec un nombre réduit de bénévoles, et n'ont pas la capacité de tenter leur chance auprès des dispositifs d'aide. Elles sont assez satisfaites de leur visibilité, ce qui semble indiquer qu'elles sont bien connues mais dans un rayon limité.

Centraider ne leur correspond pas vraiment (peut-être est-ce la dimension PED qui n'est pas forte chez elles). Elles participent à peu d'activités, avec un taux de satisfaction assez bas, et sont assez intéressées par un Centraider porteur de projet qui ferait appel à elles comme opérateur.

¹³ Les adhérents payent une cotisation régulière à l'association et constituent l'assemblée générale. Les bénévoles participent à titre gracieux aux activités de l'association. Les deux catégories peuvent se superposer largement dans certaines organisations.



49

C'est dans ce groupe qu'on trouve le plus d'organisations en perte de vitesse au cours des dernières années. Pour autant, elles voudraient renforcer leurs activités et leur réseau de bénévoles, tout en sachant que cela sera difficile.

CLASSE 4: LES PARTENARIALES

Dans cette classe, on trouve des organisations plus anciennes de nature diverse (associations, antennes, comité de jumelage) qui sont porteuses de projets de développement dans les PED, surtout en Afrique mais également en Asie et en Amérique Latine. Ces organisations se caractérisent par leur volonté d'ouverture vers d'autres partenaires.

Sur le plan budgétaire, on y trouve surtout des organisations de taille moyenne (Micro et Nano). Les subventions publiques augmentent dans leur modèle économique, qui s'appuie aussi sur des prestations ou ventes de produits. Les Partenariales sont assez nombreuses à tenter de répondre à des appels à projets ou à solliciter des dispositifs d'appui (pas autant que les Battantes mais plus que les Isolées ou les Locales).

Les Partenariales s'appuient sur un nombre important de bénévoles, l'une des caractéristiques de ce groupe est un choix assumé de ne pas avoir de salarié·e.

Les Partenariales sont nombreuses à faire partie de structures collectives dans lesquelles elles recherchent en priorité des informations et des partenaires. C'est le groupe le plus satisfait de ce que leur apporte leur participation à des structures collectives. Les membres de ce groupe trouvent un second souffle grâce aux relations partenariales et probablement aussi de nouvelles ressources.

Centraider est important pour elles : elles participent aux activités et sont satisfaites de ce que Centraider leur apporte.

La moitié des Partenariales ont progressé ces dernières années. Elles sont relativement inquiètes pour l'avenir, veulent augmenter leurs activités et renforcer leur vie associative, et pour cela elles savent que le bénévolat est la clé.



ANNEXES

ANNEXE 1 : ENTRETIENS

26 entretiens ont été réalisés dans le cadre de cette étude.

Tableau 13 : Liste des entretiens réalisés

Catégorie	Nom	Structure	Position	Date de l'entretien
Partenaire	Manon Blanc	AMP	Chargée de mission micro-projets	Fait le 2 nov
Partenaire	Lisa Bonnet	Conseil Régional	Chargée de mission coopération Asie et Maghreb - Solidarité internationale	Fait le 8 nov
Partenaire	Delphine Benassy	Conseil Régional	Vice-présidente chargée de la Culture et la coopération.	Fait le 28 nov
Partenaire	Hervé Gilliard	Agence de l'Eau	Chef de projet relations internationales	Fait le 14 nov
Association	Thierno Sow	PACTES	Fondateur - Président	Fait le 14 sept
Association	Noemie Hingant	AFDI-Centre	Salariée	Fait le 16 sept
Association	Jean Claude Lezier	Agir abcd	Responsable action internationale	Fait le 22 sept
Association	Renaud Mettre	MEDINA	Co fondateur	Fait le 8 nov
Association	Marie-Claude Bolzon	Réseau Afrique 37	Présidente	Fait le 24 nov
Association	Alain Payen	ASIE	Fondateur	Fait le 17 nov
Association	Bruno Demeurant	ESF CVL		Fait le 10 nov
Comité de jumelage	François Coûté	Commission Mali du Comité de jumelage de Saint-Jean-de-la- Ruelle	Responsable commission Mali	Fait le 22 nov
Comité de jumelage	Jean Luc Heist	Comité de jumelage de Puiseaux	Vice-Président	Fait le 21 nov
Association	Daniel Milliere	Horizon Sahel Solidarité Sénégal	Fondateur	Fait le 9 dec
Association	Niouma Camara	Naya	Fondatrice	Fait le 9 dec
Association	Bernard RICHARD	Pirogue 2000	Président	Fait le 5 dec
Association	Marie Jose Rolland	Vivre de sa terre	Présidente	Fait le 7 dec
Association	Eve Duhamel	Espérance de vie 28	Directrice/Présidente	Fait le 28 nov



Association	Lucille Guitton	CCFD	Salariée	Fait le 21 nov
Association	Judith Cartier	Ligue de l'enseignement 36	Chargé de mission mobilité	Fait le 22 nov
Association	Geneviève Hetroy	Europe en Berry Touraine	Fondatrice Présidente	Fait le 21 nov
Association	Léontine Kangombe	Association Winner Refuge	Fondatrice Présidente	Fait le 15 dec
Association	Erwan Pouhaer	Kotoaka	Fondateur	Fait le 7 dec
Association	Helen Ricaud	Start'Help	Fondatrice Présidente	Fait le 8 dec
Association	Monique Derue	Peuples solidaires 41		Fait le 28 nov
Association	Joelle Richard	Les amis d'Agnam	Présidente	Fait le 14 dec



ANNEXE 2: ORGANISATIONS REPONDANTES DE L'ENQUETE

Nous remercions les 131 organisations qui ont participé à l'enquête. Leurs noms se trouvent dans la liste cidessous.

Agriculteurs Français et Développement International de l'Indre

Ambulanciers Sans Frontières

Amnesty International Bourges

Apprentis d'Auteuil Centre

Artisans du Monde Blois

Artisans du Monde Orléans

Association Winner Refuge

Association de Lutte contre l'Illettrisme et pour le Retour à l'Emploi

AGIRabcd - Délégation d'Eure et Loir

Association pour la taxation des transactions financières et pour l'action citoyenne-Comité du Loiret

CIF France

Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement - Terre solidaire Loir et Cher

Concordia

Agronomes et vétérinaires sans frontières

Électriciens Sans Frontières-Délégation Centre

Enfants du Monde France

Les faiseurs

Fédération des Organisations Laïques de l'Indre

Femmes Solidaires 41

France Russie CEI

Frères Lointains 37

RATAF

Ligue de l'enseignement du Cher-FOL 18

Ligue de L'Enseignement Loir et Cher

Maison des Jeunes et de la Culture d'Asnières

Mouvement Rural de Jeunesse Chrétienne de l'Indre

Pharmaciens Sans Frontières Indre et Loire

Vivre Sans Frontières Région Centre

Actions Médias Francophones

AFRIVISION

Agir et Vivre Ensemble pour Coopérer

Agir pour la Palestine

Agir pour l'enfant

Association pour le Soutien aux Initiatives de Développement local à Kélo

Association NAYA

Association Amitiés Descartes Kumrovec

Association DOM TOM 41

Association jeunesse de Goumera à Orléans

Association Nebgue

Association des Amis de Nafadji

Association de Solidarité Internationale et d'Education - A.S.I.E

Association Française de Soutien aux ONG Centrafricaines de Développement



Nirina

Association Solidarité Loiret Algérie

Association Traghetto ItaliAtours

Au-Delà Les Rizières

Baobab - Aide Enfants Burkina Faso

Beogbiiga, L'enfant... Demain!

Chambray Solidarité

Chinon Amitiés Internationales

Comité de Parrainage du Loir-et-Cher

De Crotelles au Faso

Eau Laos Solidarité

Echange Culturel et Solidaire Franco-Soudanais

Education pour le Kilimanjaro

Enfants des Rizières

Entraide Guinée

Envols Des Chrysalides 37

Estéli Solidarité

Europe en Berry Touraine

Association Europe MURS" ou Solidarité"

Femmes et Vie

Association Filles à l'Ecole et Solidarité

Garlezana

Gestes pour l'Hygiène, l'Instruction et contre la Malnutrition en Afrique et Outre-mer

GRoupement des Éducateurs sans Frontières 41

Haïti Soleil d'Espérance

Association Hercule Haïti

Horizons Sahel Solidarité Sénégal

Association journalisme à Tours

La Tour et le Pion

La Saharienne

Le Baobab Renaudais

Les Amis d'Agnam

Les Amis du Dispensaire de Bekamnan, Tchad

Marceau Afrique - Nouvelles Initiatives pour une Ouverture par la Culture et la Solidarité

Muhihi Ensemble Construisons l'Ecole

Orléans Trait d'Union Monde

Semailles en Eure-et-Loir

Sen-Egalité

Sifaka Diadema

Solidestinations - Voyageurs Solidaires

Solitravel

SOS Enfants Burkina Faso

SOS Paspanga

Sothi Association

Tassi Djatougbé Fab

Topou pour Alain

Touraine Berry Patrimoine

Touraine Madagascar



Tous ensemble37

Vauc'en Sciences - Lycée Vaucanson

Wély Solidarité

Association luisantaise de jumelage

Association des Jumelages de Mainvilliers

Association Jumelage Saint-Amand-Nottuln

Comité de Jumelages de la ville de Descartes

Comité de jumelage Azay-Croston

Comité de jumelage-coopération Châteauroux - Bittou

Comité de jumelage Coopération de Bréhémont-Kampoaga

Comité de jumelage coopération Rivière Ouéguédo

Comité de jumelage de Bané

Comité de jumelage de Nogent sur Vernisson

Comité de jumelage de Saint-Florent-sur-Cher

Comité de jumelage de Saint Jean-de-la-Ruelle

Comité de jumelage de Theillay

Comité de jumelage d'Obterre-Proven

Comité de jumelage Isdes-Lužice

Comité de jumelage Semoy Brehna

Kassoumaï Eure et Loir

Afrik'Consult Cultures & Développement

Agir pour le Développement inclusif et participatif

Amicale franco-australienne d'aide aux enfants du Laos

Ardiamji

Association médicale pour l'assistance des personnes âgées en Afrique

Association d'Aide au développement des pygmées de Centrafrique

Association des Elus pour le Centrafrique

Association des Ressortissants Centrafricains d'Orléans

Associations des Tunisiens du Loiret

Djidjole-Afrique

Droit à la vie

Groupe de réflexion d'action et de proposition

Association Kouroukan-Fouga

La Francevilloise Éducation pour tous

Les Amis de la Terre Rouge

Les Amis de l'Egypte

Association Solidarité France Afrique des Grands Lacs

Collectif Festival des Solidarités de Tours

Collectif solidaire vendômois

Réseau Afrique 37

Comité de jumelage du canton de Saint Gaultier - Leopoldshöhe



ANNEXE 3: METHODOLOGIE UTILISEE POUR LA TYPOLOGIE

La typologie a été produite suite à une analyse multifactorielle. Nous avions retenu 12 critères pour cette analyse :

	Question	Critères	%
1	Q2 ancienneté	+ de 20 ans	44%
2	Q 9 secteur d'intervention	Interventions/projets de développement dans les PED	57%
3	Q 9 secteur d'intervention	ECSI	45%
4	Q20 Budget	Moins de 10 000	51 %
5	Q24 difficulté pour les financements	Communication visibilité reconnaissance	51%
6	Q27 réponds à des appels à projets	Oui	53%
7	Q 36 Bénévoles réguliers	Plus de 5	45%
8	Q43 Pourquoi pas de salarié·e	Nous voulons rester une association de bénévoles	43%
9	Q54 Outils de communication	Site web : oui	59%
10	Q59 Membre de structures collectives	Oui	57%
11	Q91 Ambition	Augmenter vos activités/innover	59%

L'analyse multi-factorielle a établi les liens suivants entre les critères. 4 facteurs sont apparus. Au sein des facteurs les critères sont liés. Par contre les facteurs sont indépendants entre eux.

	FACTEUR 1: ouverture	FACTEUR 2: salariat, ecsi, jeune	FACTEUR 3: budget	FACTEUR 4: PED, invisibilité
Q36. Bénévoles réguliers > 5	0.717			
Q59. Membre de structures collectives	0.666			
Q27. Réponds à des appels à projets	0.547			
Q91. Ambition : augmenter l'activité / innover	0.491			
Q9. Secteur d'intervention ECSI		0.671		
Q43. Pourquoi pas de salarié·e : veut rester une association de bénévoles		-0.570		
Q2. Ancienneté		-0.430		
Q54. Outils de communication : site web			0.809	
Q20. Budget > 10 000			0.742	
Q9. Secteur d'intervention PED				0.817
Q24. Difficulté pour les financements : communication visibilité reconnaissance				0.560



L'analyse croisée des 4 facteurs fait apparaître une typologie qui est très marquée :

Effectifs bruts

Facteur 1: Ouverture

Facteur 2: ECSI, Salariat, Jeune

Facteur 3 : Budget

Facteur 4 : projets PED, invisibilité

Classe1	Classe2	Classe3	Classe4
39	30	34	28
-0.772	0.701	-0.521	0.956
-0.088	1.043	0.009	-1.007
-0.088	0.627	-0.540	0.106
0.936	-0 171	-1 025	0 125

La classe 1 est dominée par son manque d'ouverture aux autres et par son sentiment d'être invisible. Pour cette raison nous les avons appelés les **Isolées**.

La classe 2 est reconnaissable à une plus grande jeunesse des structures, son acceptation du salariat comme modèle en place ou à atteindre, et son focus sur l'ECSI. C'est dans cette classe qu'on trouve les budgets les plus élevés. Nous les avons appelés les **Battantes**.

La classe 3 se lit en creux, ce sont des petits acteurs très locaux, satisfait de leur visibilité et reconnaissance, actifs surtout localement. Nous les avons appelés les **Locales**.

La classe 4 regroupe des structures plus anciennes. Elle est reconnaissable à son ouverture. Elle fait peu d'ECSI et ne souhaite pas avoir de salarié·e·s. Nous les avons appelés les **Partenariales**.

