

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

Synthèse

Janvier 2023

Sylvain Colmet-Daage – Jean Martial Bonis Charancle



L'ÉTUDE AMSASI CENTRE VAL DE LOIRE

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. 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 prenne en compte les principales dimensions socio-économiques des ASI et qui intègrent les enjeux des dernières années ;

2. Analyser les évolutions du secteur et les stratégies déployées par les ASI en Centre-Val de Loire.

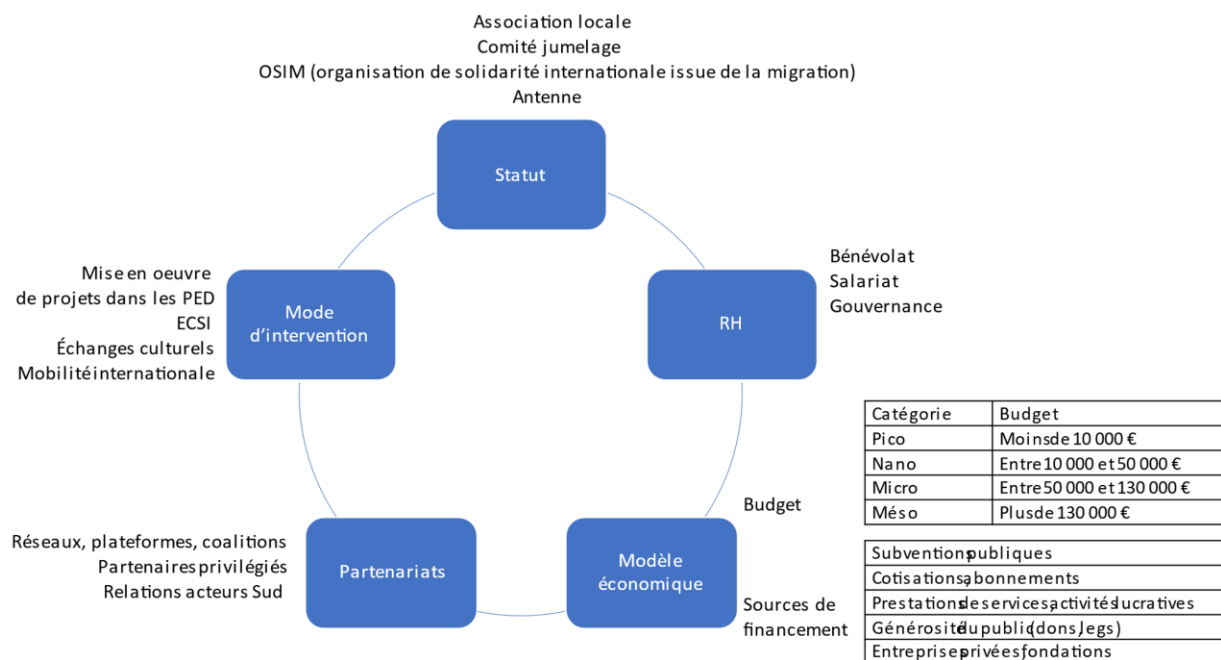
L'étude s'est déroulée d'août 2022 à janvier 2023. Elle s'est appuyée sur la méthodologie de l'étude similaire menée par le RRMA SO Coopération en Nouvelle-Aquitaine afin de contribuer à une série d'études dans les différentes régions.

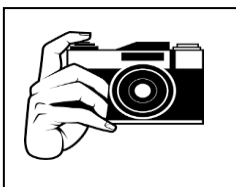
Les dimensions ci-dessous des modèles socio-économiques ont été nos principaux fils rouges tout au long de cette étude.

Méthodologie

Enquête : 131 réponses
Entretiens : 26 ASI et partenaires
Livrables : présentation à mi-parcours, rapport, synthèse, restitution élargie

Figure 1 : Dimensions principales des modèles socio-économiques des ASI



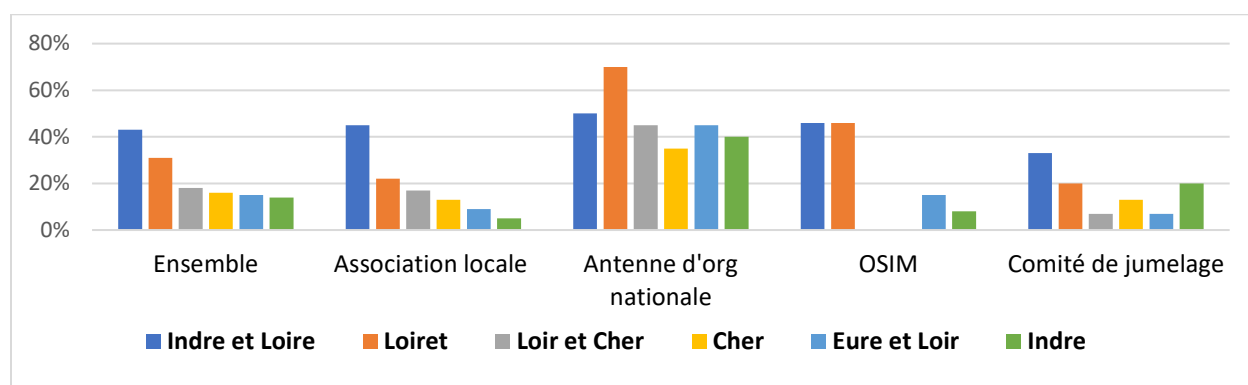


PANORAMA DES ASI EN REGION CENTRE-VAL DE LOIRE

Avec environ **800 associations recensées**, la région Centre-Val de Loire abrite une grande quantité et une grande diversité d'associations de solidarité internationale. Les associations locales indépendantes sont les plus nombreuses (59% de notre échantillon contre 40% dans l'annuaire de Centraider), suivies par les antennes d'association nationales (16% dans notre échantillon), les comités de jumelage (11%) et les organisations de solidarité internationale issues de la migration (OSIM, 10%).

Elles sont présentes dans tous les départements mais avec une présence plus forte dans l'Indre et Loire et le Loiret, notamment des OSIM qui sont très concentrées dans ces deux départements.

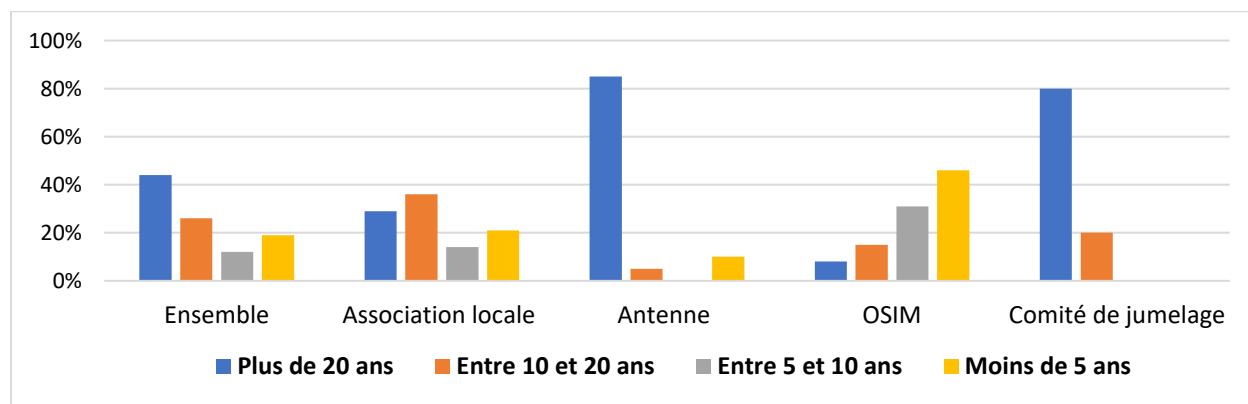
Figure 2: Implantation géographique des répondants à l'enquête. Ensemble et par type de structure



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.

Elles sont plutôt anciennes (70% ont plus de 10 ans et 44% plus de 20 ans) surtout les antennes et les comités de jumelage. **Mais il y a aussi une dynamique de création** (20% sont créées dans les dernières 5 années) portée par les OSIM (45 % de moins de 5 ans).

Figure 3: Ancienneté des ASI de la région Centre Val de Loire par type de structure



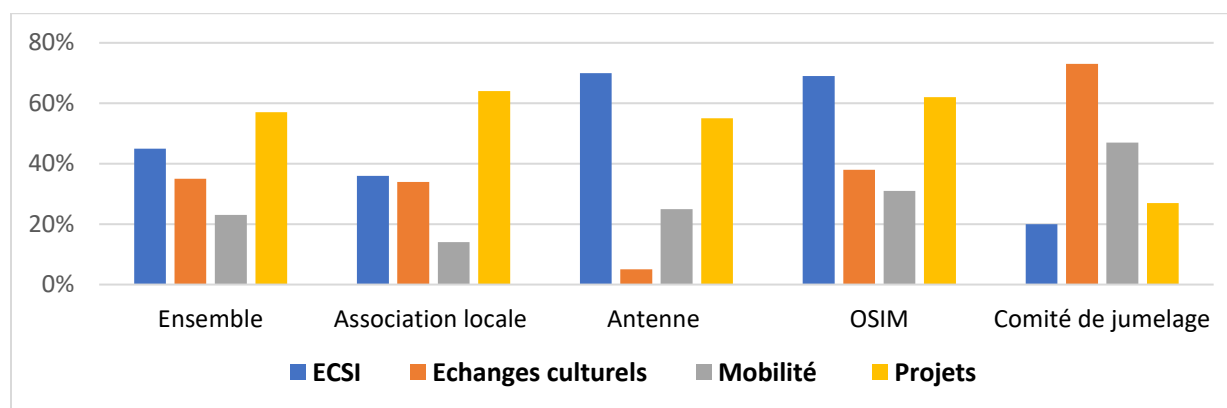


LES ASI EN ACTION

La participation à des projets de développement dans les Pays en Voie de Développement (PED) est l'activité la plus importante mais d'autres formes d'engagement sont fréquentes, notamment l'éducation à la citoyenneté et la solidarité internationale. Les échanges culturels et la mobilité sont des secteurs d'intervention moins fréquents.

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

Figure 4 : Secteur d'intervention en fonction du type de structure



La mobilité internationale était surtout portée par les comités de jumelage mais d'autres associations, souvent plus grosses et plus dynamiques se sont saisies du sujet et ont réussi à mobiliser les jeunes alors que les comités de jumelage peinaient à le faire.

Des interventions surtout en Afrique et en région Centre-Val de Loire.

La majorité des associations (65%) intervient en Afrique, et notamment en Afrique de l'Ouest et seulement 10% en Amérique Latine et en Asie. L'enquête, tout comme les entretiens qualitatifs, font apparaître que les interventions s'appuient toujours sur de solides partenariats locaux et 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.

Par ailleurs, 56 % des ASI mènent des activités dans la région Centre-Val de Loire, surtout de l'ECSI mais aussi des actions à caractère social notamment en faveur des migrants. Un équilibre entre actions à l'international et actions en France est de plus en plus fréquemment la norme.

ENJEU

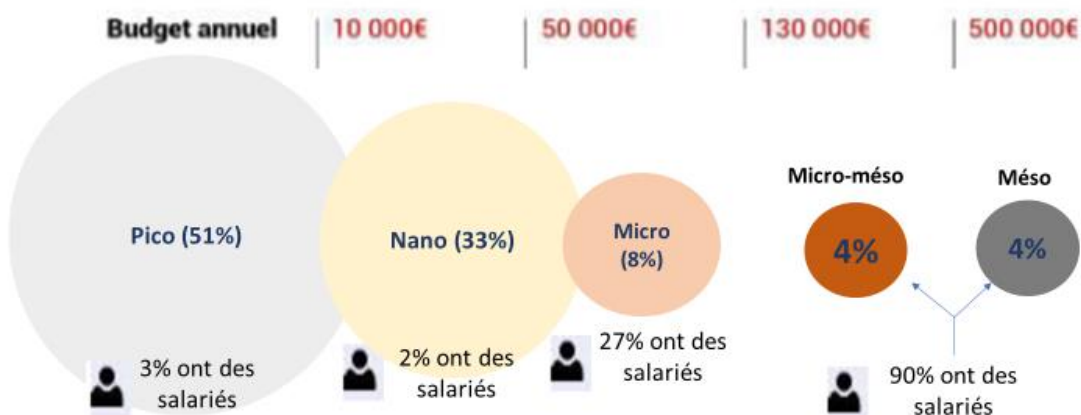
L'intervention plus grande en France de nombreuses ASI efface peu à peu la frontière entre ASI et association de solidarité du territoire. Une recomposition est peut-être en cours, et la question peut se poser de l'intégration dans la catégorie ASI des associations qui ne travaillent qu'en France mais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



MODELE ECONOMIQUE

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

Le lien entre budget et présence de salariés est net. Le salariat apparait dans les organisations qui ont plus de 50 000 €. Cependant il ne se systématisait que lorsque le budget annuel dépasse 130 000 euros.



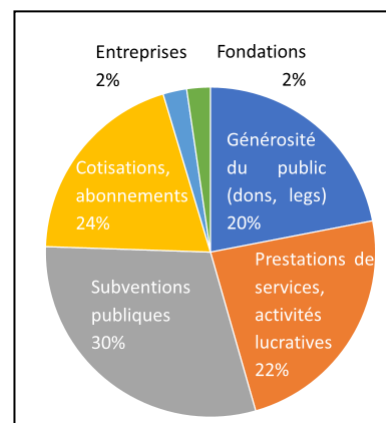
En moyenne, les comités de jumelage ont des budgets de l'ordre de 10 000 €, les OSIM de l'ordre de 13 000 €, les associations locales de l'ordre de 40 000 € et les antennes d'association nationale de l'ordre de 140 000 €.

⇒ **95% du budget des ASI de la région provient de 4 grands types de ressources ayant un poids comparable.**

La part des financements provenant d'entreprises et de fondations est faible.

Les organisations dont le budget est supérieur à 130 000 € sollicitent davantage de subventions d'origine publique, tandis que les organisations dont le budget est inférieur à 10 000 € dépendent davantage des cotisations et abonnements.

Répondre à des appels à projets fait partie du modèle économique de la moitié des ASI. Les appels à projets auxquels les ASI répondent le plus souvent sont ceux du Conseil Régional et des Conseils Départementaux. La Région apparaît comme un financeur de proximité relativement bienveillant. Tels qu'ils sont (avec des montants maximums peu élevés), les financements accessibles aux ASI de la région favorisent le maintien d'une diversité plus que l'émergence de « champions ».



⇒ **Des modèles économiques résilients : 75% des organisations répondantes considèrent que leur modèle économique est aussi solide (46%) ou plus solide (29%) qu'il y a 5 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. Cela laisse tout de même un quart d'organisations qui se considèrent moins solides qu'il y a 5 ans. Les comités de jumelage semblent particulièrement fragiles, aucun comité ne se considère plus solide qu'il y a 5 ans.

Boucler le budget reste la contrainte principale pour 47% des répondants. 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.

ENJEU

Il semble souhaitable que l'offre de financements publics soit suffisamment variée pour répondre à la diversité des ASI en termes de taille, de secteur et de zone d'intervention, etc. Si les plus grosses associations, notamment les antennes d'associations nationales, et celles qui ont des salariés, peuvent sans trop de difficultés solliciter des financements conséquents auprès de bailleurs nationaux ou internationaux ou de bailleurs régionaux tels que l'agence de l'eau, les petites associations ont besoin de financements locaux ou régionaux qui restent relativement simple d'accès. Pour maintenir et accroître cette diversité et accessibilité, il serait souhaitable d'une part de mieux mobiliser les différents niveaux de collectivités territoriales, notamment les communautés de communes qui sont actuellement peu actives sur les questions de solidarité internationale, et d'autre part que le conseil régional continue à jouer son rôle de financeur de proximité. L'étude montre aussi que les financements des entreprises et des fondations sont encore très marginaux. L'information des ASI sur ces financements et les moyens d'y accéder serait une activité intéressante.



RESSOURCES HUMAINES ET GOUVERNANCE

⇒ **Des bénévoles précieux mais rares. 89 % des ASI n'ont pas de salariés** et ce sont des bénévoles qui assurent l'ensemble des activités techniques, administratives, de gestion et de communication.

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

Le nombre moyen de bénévoles augmente avec le budget mais ne dépasse la quarantaine que pour les associations dont le budget est supérieur à 130 000 €/an. L'analyse par type de structure montre que les associations locales, les OSIM et les comités de jumelages ont en moyenne 7 bénévoles réguliers alors que les antennes d'associations nationales peuvent compter sur une moyenne de 24 bénévoles réguliers.

L'engagement de citoyens bénévoles dans les associations de solidarité internationale tend à diminuer et le renouvellement des bénévoles devient le souci majeur des associations, avant même le financement.

- ⇒ **71 % des associations disent rencontrer des difficultés pour mobiliser de nouveaux bénévoles**
- ⇒ **73% place la mobilisation de bénévoles dans les 3 contraintes principales pour les prochaines années**
- ⇒ **La mobilisation de bénévoles est la première contrainte pour 53% des ASI alors que le financement ne l'est que pour 15%**

Ces chiffres sont confirmés par les entretiens qualitatifs qui ont bien mis en évidence la problématique du vieillissement des bénévoles. Beaucoup de fondateurs et présidents 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 financement.

Cette problématique est générale et touche toutes les ASI indépendamment de leur type, leur budget ou leur secteur d'intervention. Cependant, malgré l'omniprésence de cette contrainte, très peu d'associations ont mis en place de véritable stratégie et plans d'actions pour mobiliser de nouveaux bénévoles. Les actions de communication sont généralement centrées sur les activités réalisées et rarement destinées 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.

ENJEU

La plupart des ASI vont devoir engager des réflexions sur le renouvellement des bénévoles, définir des stratégies et des plans d'actions pour remédier au vieillissement de leurs forces vives. Quelques ASI de la région, notamment les plus grosses ont pris le problème à bras le corps, conçu et mis en place des stratégies qui semblent porter leurs fruits et qui pourraient être partagés dans le collectif. De plus, cette problématique touche la plupart des associations et pas seulement celles de solidarité internationale et il serait intéressant d'associer à cette réflexion des structures plus généralistes comme France bénévolat ou le Mouvement associatif.

Le salariat n'est pas le Graal pour toutes les associations de solidarité internationale.

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

Les 3 raisons principales pour ne pas recruter sont :

- Le manque de moyens financiers : 45%
- Le fait que le volume d'activité ne le justifie pas : 43%
- Le souhait de rester une association de bénévoles : 43 %.

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

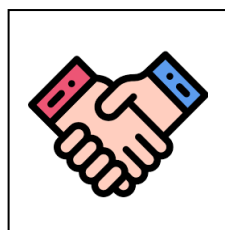
C'est dans les associations locales que le souhait de rester une organisation de bénévoles est le plus fort (52%) alors que la question financière est citée comme l'obstacle majeur dans les autres types.

Le recours aux dispositifs de renforcement des RH (stagiaires, mécénat de compétence, VSI, cap asso) est encore rare (5 à 10% des ASI) et concerne surtout les ASI dont le budget dépasse 50 000 euros.

On note que le dispositif Cap Asso du Conseil régionale, n'est utilisé que par 47% des ASI qui ont des salariés.

- ⇒ **En matière de gouvernance, les ASI sont globalement satisfaites et 90% considèrent que leur conseil d'administration remplit son rôle.** Il y a néanmoins une préoccupation forte pour le renouvellement du CA (45%) et surtout du président (56%)

En matière de communication, 60% des ASI ont une personne responsable pour cela, mais même si elles disposent d'outils de communication numériques, **les ASI reconnaissent qu'elles sont globalement peu actives pour les mettre à jour (56% sont pas ou peu actives).**



PARTENARIATS

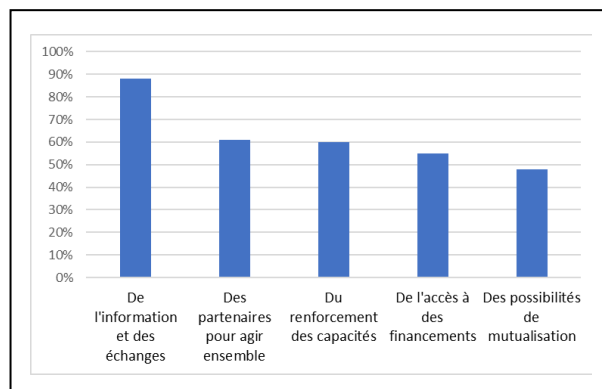


57% des répondants de l'enquête déclarent être membre de structures collectives. Dans presque un cas sur deux, les organisations qui ne sont pas membres d'une structure collective n'en connaissent pas. Tout laisse donc à penser **qu'il existe un groupe important d'organisations qui opère de manière isolée du reste des ASI, en n'étant ni membre de collectifs, ni proche d'autres ASI.**

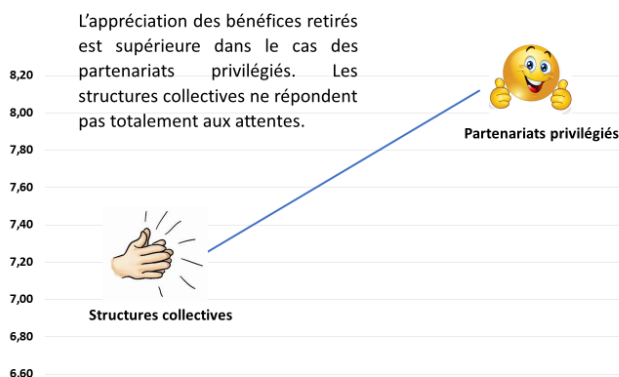
La participation à des dynamiques collectives (réseaux, coalitions, collectifs, etc.) augmente avec le budget. **100% des plus grosses organisations sont membres d'au moins un collectif.** Ces structures collectives sont surtout régionales.

Les acteurs de l'ECSI sont plus fréquemment membres de dynamiques collectives (73%), notamment au travers de leur participation à des campagnes nationales comme Festisol.

Les ASI de la région qui sont membres de dynamiques collectives cherchent surtout **de l'information et des échanges, des partenaires, du renforcement des capacités, de l'accès à des financements et des possibilités de mutualisation.** Les ASI ont peu d'attentes en ce qui concerne leur représentation par les collectifs auxquelles elles appartiennent.



43% des répondants de l'enquête déclarent s'appuyer sur des partenaires privilégiés. Ces partenaires sont en majorité les 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.



Un groupe d'ASI a un niveau d'appréciation particulièrement élevé des partenariats privilégiés sur lesquels ils s'appuient pour progresser. 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.

TRAJECTOIRES



COVID, une crise surmontée par la majorité des ASI

51% | « Ça a été difficile mais on s'est adapté »

90% | N'ont pas demandé d'aides

5% | Ont reçu des financements pour s'impliquer dans la réponse à la crise

Les organisations disposant d'un budget supérieur à 50 000 € ont été plus nombreuses à réussir à s'adapter.



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

Les organisations ayant des activités en France, d'ECSI notamment, et des activités en lien avec la mobilité ont été les plus touchées dans la mise en œuvre de leurs activités. **Les organisations actives à travers des projets de développement ont été finalement un peu moins gênées dans la mise en œuvre de leurs activités, du fait d'un fonctionnement en partenariat avec des acteurs locaux sur place, avec lesquels il a été possible de travailler à distance.**

Les petites organisations ont été plus affectées sur le plan financier, en lien direct avec leur modèle économique souvent très dépendant d'une collecte de fonds se réalisant lors d'événements en présentiel. Les organisations ayant plus de subventions publiques ont quant à elles bénéficié de la souplesse de leurs financeurs au début de la pandémie.

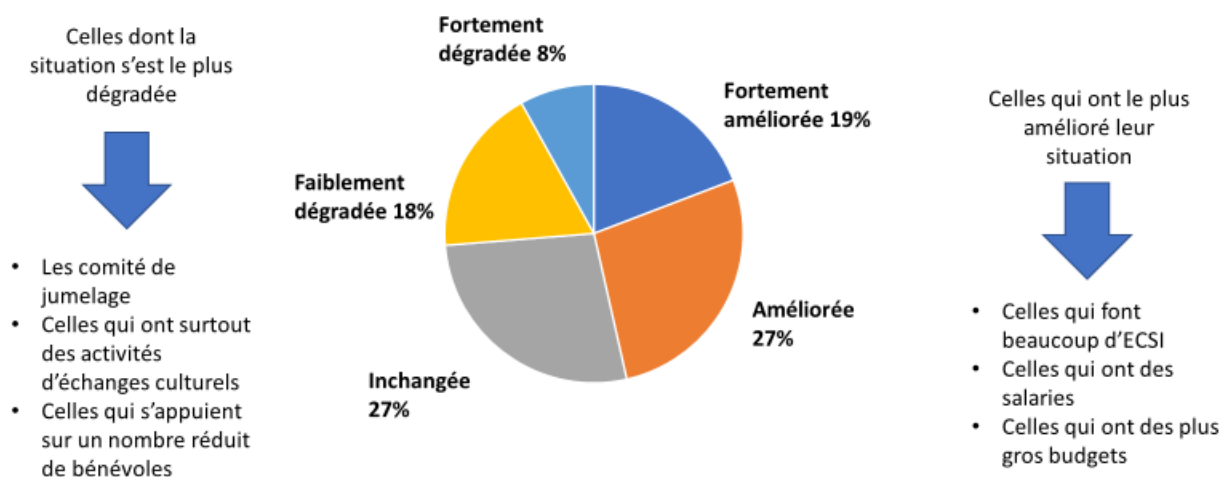
90% des organisations n'ont pas demandé d'aides pour faire face à la crise Covid. La plupart des organisations de la région ne connaissait pas ces dispositifs ou ceux-ci leur ont semblé hors de portée. Même les organisations de plus grande taille ont demandé/obtenu des aides dans seulement un tiers des cas.

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

Pour autant, pour presque la moitié des ASI, la situation des ASI s'est améliorée au cours des dernières années. Il y a cependant un quart des ASI dont la situation s'est dégradée.

47% | des ASI dont la situation s'est améliorée au cours des dernières années
(73% dont la situation est soit inchangée, soit améliorée)



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 OSIM (67%) et les organisations ayant un budget de plus de 130 000 € (90%).

⇒ **Malgré cette résilience, un niveau élevé d'inquiétude. Il y a plus d'organisations « inquiètes » (54%) que d'organisations confiantes (46%). 16% des organisations sont très inquiètes.**

Les confiantes ont une bonne visibilité en ce qui concerne l'engagement des bénévoles et les perspectives d'action. Les inquiètes mettent en avant un contexte de nuages noirs avec des perspectives de la solidarité internationale et des conditions de l'action dans des pays difficiles en nombre croissant. Les plus inquiètes mettent en avant les enjeux de mobilisation des bénévoles, de vieillissement et d'attrait de leurs organisations.

Cette relative inquiétude se retrouve dans les ambitions exprimées pour les prochaines années.

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

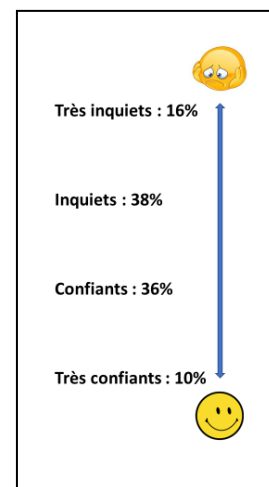
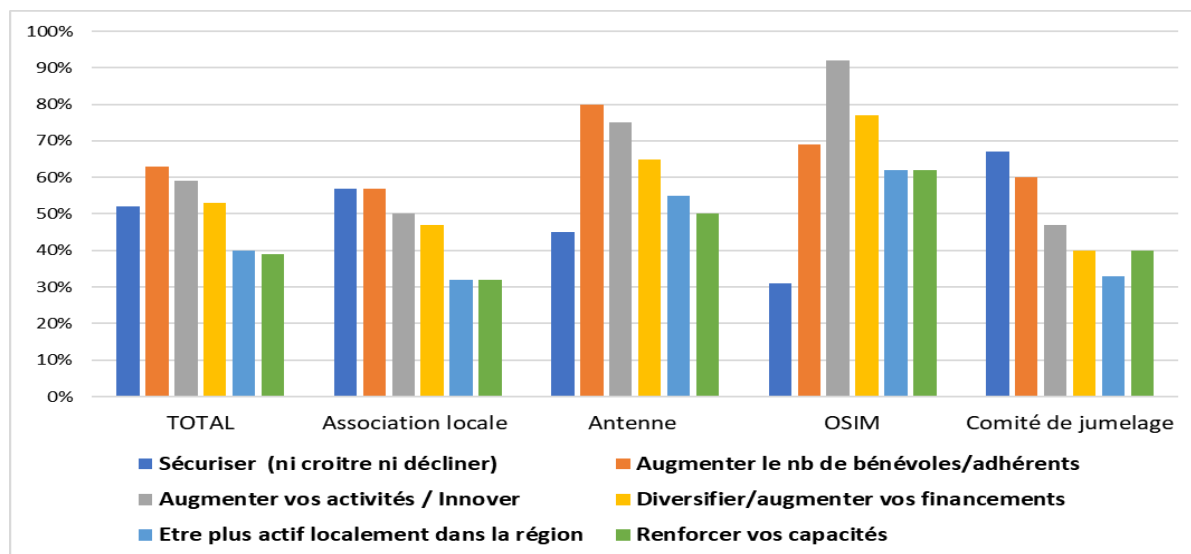


Figure 5: Ambitions des ASI pour les 3 prochaines années



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.

Comme vu plus haut, les contraintes qui pèsent le plus sur l'avenir des ASI sont la mobilisation de bénévoles suivi des financements.



CENTRAIDER

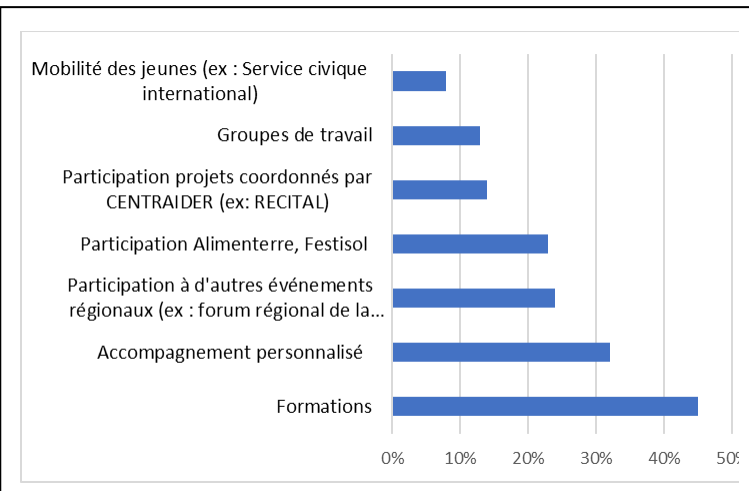
⇒ **57% des répondants de l'enquête sont adhérents de Centraider. Ceux qui ne le sont pas mettent en avant que les avantages d'être adhérent ne sont pas clairs.**

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.

Les ASI ont participé en moyenne à 1.6 activité organisée par Centraider, ce qui dénote que **l'offre de services de Centraider n'est pas suffisamment utilisée**. Ce sont les plus grosses organisations (en termes de budget) qui sont les plus utilisatrices des activités proposées par Centraider.

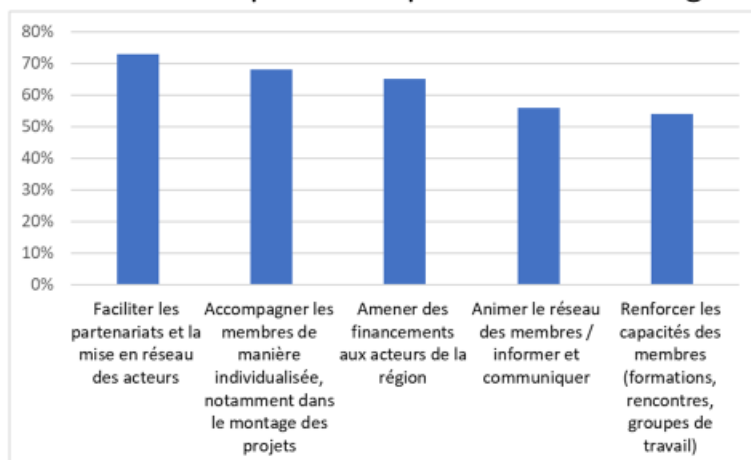


Les organisations qui participent aux activités organisées par Centraider sont largement satisfaites de leurs apports. Il y a un **groupe important de « supporters enthousiastes » de Centraider qui regroupe 37% des adhérents**.



Parmi les groupes qui sont plus critiques vis-à-vis de Centraider figurent les « 50 000 – 130 000 € », un groupe qui par ailleurs est assez utilisateur de Centraider et qui a de fortes attentes concernant l'animation du réseau.

5 missions sont priorisées par les ASI de la région

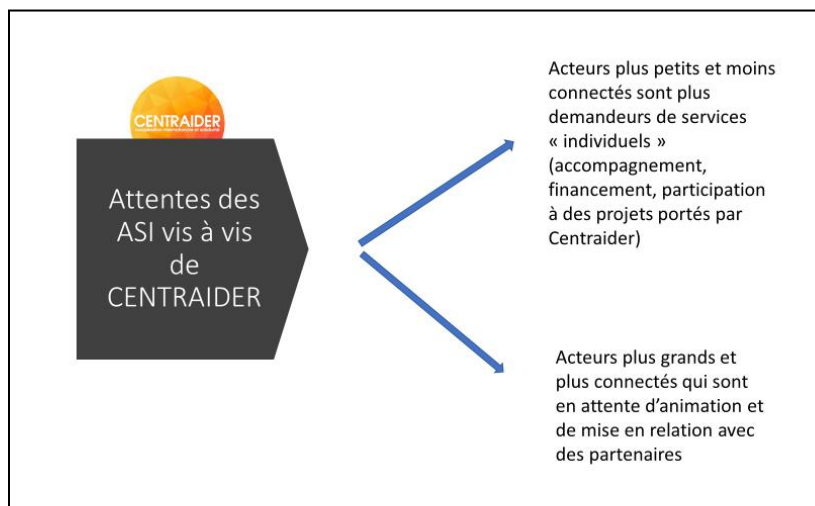


Attentes moins importantes



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

Les attentes sont faibles concernant la fonction de représentation des membres, Centraider n'est pas attendu sur ce terrain. 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 projet. 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.



Les groupes les plus favorables à Centraider opérateur de projets dans lesquels les membres interviennent sont les « nano » organisations (moins 10 000 € de budget annuel) et les comités de jumelage.

La question du renforcement institutionnel n'est pas citée parmi les attentes des ASI vis-à-vis de Centraider. Cela est probablement lié au fait que Centraider est perçue comme une structure qui appuie les associations dans ce qu'elles font (des projets) et non dans ce qu'elles sont (des associations). Or, parmi leurs

enjeux principaux, les ASI mettent en avant un certain nombre de contraintes qui sont institutionnelles, notamment le renouvellement des adhérents et bénévoles.

ENJEU

L'étude montre qu'un bon nombre d'associations ont le regard focalisé sur leurs actions et leurs partenaires à l'étranger et reste encore très isolées dans leur territoire. La fonction d'animation du réseau, de faiseur de rencontres assumée par Centraider trouve là toute sa légitimité et doit, à nos yeux, être renforcée.

Le cas particulier des comités de jumelage, qui sont souvent en perte de vitesse, pourrait faire l'objet d'une réflexion et d'une animation spécifique.

POUR FINIR, UNE TYPOLOGIE

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. Les 4 profils sont à peu près représentés de manière égale dans l'échantillon, aucun ne domine et aucun n'est marginal.



LES ISOLÉES

Associations locales indépendantes actives par des projets dans les PED (Afrique). Elles estiment avoir une très bonne connaissance du terrain. Elles ont le regard tourné vers leur zone d'intervention et s'intéressent moins à ce qui se passe sur leur territoire.

Les Isolées cherchent surtout à sécuriser leurs actions (aller au bout du projet).

Ce sont de très petites structures (nano) qui s'appuie sur un nombre réduit de bénévoles et un président-e difficile à remplacer. C'est le groupe le plus inquiet sur son avenir.

Les Isolées sont peu impliquées dans des structures collectives et ont peu d'attentes par rapport à ces structures (à part infos-échanges). Elles sont demandeuses d'accompagnement individualisé



LES BATTANTES

Associations locales, OSIM ou antennes, avec des petits ou des gros budgets, elles ont en commun d'avoir progressé au cours des dernières années et d'être motivées pour continuer à avancer.

Elles sont très actives dans leur territoire et notamment en ECSI.

Elles ont des salariés, ou souhaitent en avoir.

Leurs ressources font la part belle aux subventions publiques. Les Battantes sont organisées pour répondre à des AAP et pour déposer des demandes à des dispositifs d'appui à l'emploi.

Les Battantes sont membres de collectifs. Elles sont adhérentes et participent aux activités de Centraider, notamment formation et ECSI et sont demandeuses de renforcement de capacités.



LES LOCALES

Elles sont souvent jeunes, ont une double entrée ECSI - Échanges culturels, et sont moins actives que les autres groupes sur les projets dans les PED.

Ce sont de très petites organisations (nano) avec des financements d'origine locale. Elles fonctionnent sans salarié avec un nombre réduit de bénévoles.

Elles sont assez satisfaites de leur visibilité, et sont bien connues, mais dans un rayon limité.

C'est dans ce groupe qu'on trouve le plus d'organisations en perte de vitesse

Centraider ne leur correspond pas bien (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, mais seraient assez intéressées par un Centraider porteur de projet qui ferait appel à elles comme opératrice.



LES PARTENARIALES

Ce sont des organisations plutôt anciennes, porteuses de projets de développement dans les PED.

Elles ont souvent des budgets supérieurs à 50 000 €/an, dont une partie provient d'appels à projets et de subventions publiques. Elles s'appuient sur un nombre important de bénévoles et font un choix assumé de ne pas avoir de salarié.

Elles font 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. Elles sont relativement inquiètes pour l'avenir.

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