



Qu'est-ce qu'un modèle socio-économique associatif ?

DÉFINITION

Le modèle socio-économique correspond aux moyens nécessaires pour conduire une action associative, et pour la pérenniser. Le modèle socio-économique représente l'ensemble des ressources disponibles et le choix de leur affectation afin de mettre en œuvre les activités d'une association.⁽¹⁾

3 grands principes clés des modèles socio-économiques associatifs

L'approche par le modèle socio-économique et l'analyse financière⁽¹⁾

	Analyse du modèle socio-économique	Analyse financière
Logique	Évolution structurelle	Gestion opérationnelle
Objectif	Fixer le modèle de mobilisation des ressources nécessaires à l'ambition du projet associatif (pérennité)	Piloter la dimension économique de l'association au quotidien (viabilité, solvabilité)
Outils	Typologie des modèles socio-économiques, Arbre des leviers, cartographie des leviers d'investissement	Compte de résultats, bilan, plan de trésorerie, plan d'investissement, comptabilité analytique

PRINCIPE CLÉ N°1

- Le modèle socio-économique est à distinguer de l'analyse financière
- L'analyse financière est un outil de pilotage de l'association (bilans, compte de résultat, indicateurs, ...)
- Le modèle socio-économique est un outil de gestion stratégique dans l'arbitrage des leviers et ressources nécessaires pour mettre en œuvre son projet

(1) Source : Le RAMEAU, Référentiel « Les modèles socio-économiques d'intérêt général » (supplément Juris associations, sept. 2019)

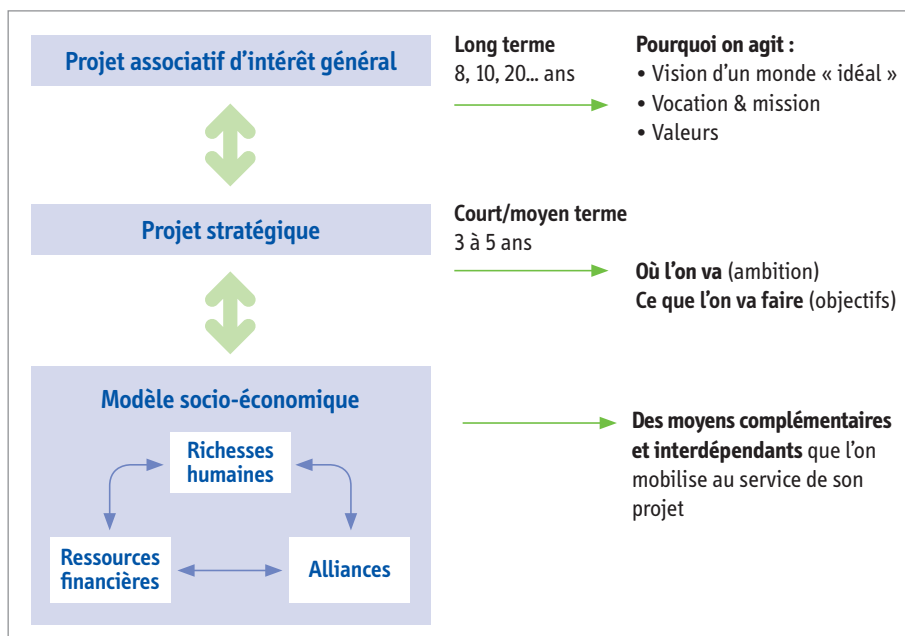
PRINCIPE CLÉ N°2

- Le modèle socio-économique est un outil au service du projet de l'association - et non l'inverse !
- Il correspond à la stratégie de moyens pour mettre en œuvre les actions nécessaires à la réalisation de l'ambition que s'est fixée l'association.



Deux implications majeures à ce principe :

- La stratégie de moyens d'une association doit être cohérente avec son projet stratégique (son ambition). Par exemple, il est peu probable que le levier du crowdfunding soit un levier structurant pour une association qui développe des énergies renouvelables
- Repenser son modèle socio-économique implique nécessairement de questionner le projet stratégique (ie l'ambition) de l'association





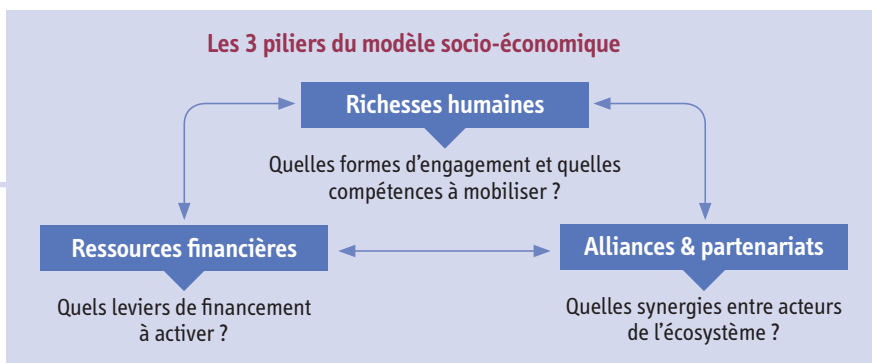
PRINCIPE CLÉ N°3

Le modèle socio-économique associatif, bien que souvent réduit aux problématiques financières, est constitué de 3 piliers :

Ces 3 piliers sont complémentaires et interdépendants.

Par exemple, il n'est pas possible de développer la même stratégie d'alliance avec des salarié·e·s qu'avec des bénévoles.

De la même façon, on ne va pas aller chercher les mêmes ressources financières selon sa stratégie d'alliance.



Illustration

Description du modèle socio-économique d'une association œuvrant dans l'accompagnement territorial sur des sujets environnementaux

LE PROJET	
VOCATION DE L'ASSOCIATION Préserver l'environnement en favorisant l'évolution des comportements des individu·e·s et des organisations.	LES DOMAINES D'ACTIVITE STRATEGIQUE <ul style="list-style-type: none"> Sensibiliser et éduquer à l'environnement Accompagner les acteurs du territoire Expérimenter de nouveaux projets

LE MODELE SOCIO-ECONOMIQUE													
RICHESSES HUMAINES <ul style="list-style-type: none"> Une équipe majoritairement salariée <ul style="list-style-type: none"> 6 salarié·e·s / 5,71 ETP 15 bénévoles / env. 2 ETP 1 service civique Une équipe salariée en coordination des équipes bénévoles dédiées à la sensibilisation 	RESSOURCES FINANCIÈRES <table border="1"> <thead> <tr> <th>Ressources</th> <th>Coûts</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Subventions publiques 60 %</td> <td>Masse salariale 65 %</td> </tr> <tr> <td>Revenus d'activité 5 %</td> <td>Loyer 10 %</td> </tr> <tr> <td>- Prestations 10 %</td> <td>Charges 25 %</td> </tr> <tr> <td>- Commandes publiques .. 25 %</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Fonds privés (mécénat entreprise) 5 %</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Un budget de 500 K€ qui repose à 85 % sur des fonds publics</p>	Ressources	Coûts	Subventions publiques 60 %	Masse salariale 65 %	Revenus d'activité 5 %	Loyer 10 %	- Prestations 10 %	Charges 25 %	- Commandes publiques .. 25 %		Fonds privés (mécénat entreprise) 5 %	
Ressources	Coûts												
Subventions publiques 60 %	Masse salariale 65 %												
Revenus d'activité 5 %	Loyer 10 %												
- Prestations 10 %	Charges 25 %												
- Commandes publiques .. 25 %													
Fonds privés (mécénat entreprise) 5 %													

ALLIANCES			
	PARTENAIRES ASSOCIATIFS	PARTENAIRES PUBLICS	PARTENAIRES PRIVÉS
Sensibiliser	<ul style="list-style-type: none"> Une alliance stratégique avec le conservatoire naturel départemental pour développer le pouvoir d'agir citoyen sur l'environnement 	<ul style="list-style-type: none"> Des partenariats avec les acteurs publics locaux pour sensibiliser les publics et accompagner la collectivité 	
Accompagner	<ul style="list-style-type: none"> De multiples partenariats ponctuels de mutualisation de moyens et d'action 		
Expérimenter			<ul style="list-style-type: none"> Un partenariat avec une entreprise locale sur l'expérimentation d'un projet de mobilité durable

• Une alliance stratégique avec un acteur associatif local

• Des partenariats multiples de mutualisation de moyens et d'action qui restent à structurer