

MODULE 4 – FINANCES ASSOCIATIVES

4^{ème} partie : Les ressources financières de l'association

4.1 Les cotisations des membres

Les associations peuvent demander à leurs membres de payer des cotisations annuelles ou des frais d'adhésion pour financer leurs activités. Les cotisations peuvent varier en fonction de la taille de l'association et des avantages offerts aux membres. Les cotisations des membres sont une source de financement importante pour de nombreuses associations. De fait, les membres paient une somme annuelle pour bénéficier d'avantages tels que l'accès à des événements exclusifs, des publications spéciales ou des tarifs préférentiels sur les produits et services proposés par l'association.

D'un point de vue économique, les cotisations des membres peuvent avoir plusieurs fonctions. Tout d'abord, elles permettent de générer des revenus pour l'association, qui peuvent être utilisés pour financer les activités de l'association et pour atteindre ses objectifs. Ensuite, les cotisations des membres peuvent être utilisées pour mesurer l'engagement des membres envers l'association. En effet, si les membres sont disposés à payer cela peut indiquer qu'ils soutiennent la mission et le projet de l'association et qu'ils sont motivés à participer aux activités de l'association.

Enfin, les cotisations des membres peuvent être utilisées comme un indicateur de la viabilité financière de l'association. Si une association dépend trop des cotisations des membres pour financer ses activités, cela peut indiquer qu'elle a du mal à trouver d'autres sources de financement ou qu'elle n'est pas en mesure d'atteindre un public plus large. A l'inverse, si la part des cotisations est trop faible, cela peut réinterroger sur la réalité de la structure associative au sens de la loi de 1901.

En outre, d'un point de vue fiscal, les prestations produites par une association peuvent être considérées comme des activités relevant de l'objet social de l'association si elles sont adressées à ses membres. Dans ce cas, les recettes générées par ces prestations peuvent être exonérées de TVA et d'impôt sur les sociétés, sous certaines conditions.

4.2 Les aides publiques

4.2.1 Les aides financières

- Les associations peuvent recevoir des subventions de la part de gouvernements ou d'organismes publics pour financer des projets spécifiques. Les conditions d'octroi des subventions varient en fonction des organismes et des dispositifs de financement, mais il existe généralement des critères communs :
 - ✓ Le respect de l'objet social de l'association
 - ✓ L'existence d'un besoin réel
 - ✓ La qualité du projet
 - ✓ La capacité de l'association à mener à bien le projet
 - ✓ Le respect des règles et des normes

Les appels à projets : Il s'agit d'une procédure par laquelle une administration publique, une collectivité territoriale ou un organisme public met en concurrence des projets portés par des associations en vue de financer les projets retenus. Les appels à projets peuvent être dotés de sommes importantes, mais les critères d'attribution et les modalités de mise en œuvre peuvent varier selon les organismes publics.

- Les prêts d'honneur : Il s'agit de prêts à taux zéro ou à faible taux d'intérêt, accordés par des organismes publics. Les prêts d'honneur ne nécessitent pas de garanties financières, mais peuvent être assortis de conditions de remboursement et de suivi de projet.
- Les contrats aidés permettent à une association d'embaucher un salarié en bénéficiant d'aides financières de l'État ou d'une collectivité territoriale.

- Les exonérations fiscales et sociales : certaines associations peuvent bénéficier d'exonérations fiscales ou sociales en fonction de leur objet social et de leur statut juridique.

4.2.2 Les aides non-financières

- La mise à disposition de locaux : un organisme public peut mettre à disposition d'une association des locaux (bureaux, salles de réunion, entrepôts...) pour la réalisation de ses activités. Cette mise à disposition peut être gratuite ou faire l'objet d'une participation financière de la part de l'association. Dans certains cas, l'association peut être tenue de réaliser des travaux d'aménagement ou d'entretien des locaux en échange de leur mise à disposition.
- La mise à disposition de personnel : un organisme public peut mettre à disposition d'une association du personnel salarié pour la réalisation de ses activités. Cette mise à disposition peut être gratuite ou faire l'objet d'une rémunération de la part de l'association. Dans certains cas, l'association peut être tenue de respecter des conditions particulières pour bénéficier de la mise à disposition de personnel. Ces principes de mise à disposition sont néanmoins très encadrés par la loi.
- La mise à disposition de matériel : un Organisme public peut mettre à disposition d'une association du matériel (véhicules, équipements, outils...) pour la réalisation de ses activités. Cette mise à disposition peut être gratuite ou faire l'objet d'une participation financière de la part de l'association. Dans certains cas, l'association peut être tenue de respecter des conditions particulières pour bénéficier de la mise à disposition de matériel (par exemple, justifier d'un besoin spécifique).

De manière générale, la mise à disposition gracieuse de personnels ou de biens par un organisme public auprès d'une association ne peut intervenir que si celle-ci remplit une mission d'intérêt général, voire de service public.

4.3 Le produit des activités

Les ventes de prestations de services ou de biens peuvent également constituer une source de financement pour une association. Par exemple, une association qui propose des services d'éducation ou de formation peut facturer des frais pour ces services, ou une association qui vend des produits artisanaux peut utiliser les recettes de ces ventes pour financer ses activités.

Cependant, il est important de noter que les activités commerciales d'une association doivent être accessoires à son objet social et ne doivent pas constituer l'activité principale de l'association. En effet, l'objectif premier d'une association à but non lucratif est de poursuivre une mission d'intérêt général, et non de réaliser des profits commerciaux.

De plus, les revenus générés par les activités commerciales doivent être déclarés comme tels et peuvent être soumis à l'impôt sur les sociétés si les conditions légales l'exigent (règle des « 4P »). Les activités commerciales doivent également être menées conformément aux règles en vigueur dans le domaine concerné, et ne doivent pas être en contradiction avec les valeurs et les principes de l'association.

4.4 Les autres ressources

4.4.1 Les dons et les legs

Les associations peuvent recevoir des dons de particuliers ou d'entreprises pour financer leurs activités à certaines conditions :

- Une association doit avoir la capacité juridique pour recevoir des dons et legs. Cela signifie qu'elle doit être dotée d'une personnalité morale distincte de ses membres, ce qui implique notamment de disposer d'un statut juridique (association loi 1901, association reconnue d'utilité publique, fondation, etc.) et d'un numéro SIRET.

- Les dons et legs donnent droit à des avantages fiscaux pour les donateurs, sous certaines conditions. Les associations doivent donc être en mesure de délivrer des reçus fiscaux conformes aux règles fiscales en vigueur, notamment en matière de seuil de déduction fiscale et de plafond annuel de dons
- Les dons et legs doivent respecter certaines conditions de forme et de fond pour être valables. Ils doivent être consentis de manière libre et éclairée, sans contrainte ni tromperie.
- Pour recevoir spécifiquement des legs, une association doit être reconnue d'utilité publique (RUP) par décret en Conseil d'État. Cette reconnaissance est accordée aux associations qui ont une activité présentant un caractère d'intérêt général, non lucratif et qui répondent à certaines conditions, notamment de durée d'existence, de gestion désintéressée et de transparence financière. La reconnaissance d'utilité publique confère à l'association un statut particulier qui lui permet de bénéficier de certains avantages fiscaux et juridiques, notamment en matière de dons et legs.

4.4.2 Sponsoring et mécénat

Le mécénat et le sponsoring sont deux formes de soutien financier apporté par une entreprise ou à une association ou une organisation sans but lucratif. Cependant, ils présentent des différences significatives :

- Le mécénat a pour objectif principal de soutenir une cause ou une activité d'intérêt général sans attendre de retour direct. Il n'implique donc pas de contreparties directes. Le mécénat est soumis à une réglementation fiscale spécifique qui permet de bénéficier d'avantages fiscaux pour les dons réalisés à une association.
- Le sponsoring, quant à lui, a pour objectif principal de promouvoir une entreprise ou un produit en associant son image à celle de l'association. Il implique généralement des contreparties pour l'entreprise, sous forme de visibilité, de promotion de marque ou d'association de son image à celle de l'association ou de l'organisme soutenu. Le sponsoring est soumis à des règles de transparence et de réglementation qui varient en fonction des secteurs d'activité.