



Les différentes catégories de ressources d'une association

Les catégories de ressource

- I- **Les ressources propres** : par « ressources propres », on entend les contributions caritatives, les cotisations et dons « de proximité », le parrainage, la création d'événements et la vente de produits. Il est préférable, afin d'accéder à des subventions publiques, de démontrer votre investissement dans le projet. Ainsi, les fonds propres sont révélateurs de votre engagement et de votre motivation. Ils participent aussi à l'autonomie financière de votre projet pour ne pas dépendre de bailleurs en particulier.
- II- **Les ressources publiques** : il s'agit de fonds provenant de l'Etat, des collectivités territoriales et locales (Région, Département, communauté de Communes, Communes, etc.). Les fonds publics se traduisent en termes de subventions publiques. Cette démarche suppose de respecter des **critères d'éligibilité** stricts propres à chaque bailleur.
- III- **Les ressources privées** proviennent de structures telles que des fondations, des entreprises, ou toutes autres associations qui agissent en faveur de projet associatif. Elles s'opposent, par essence, aux fonds publics, mais leur mécanisme peut être similaire (notamment dans le cas de subventions de fondations). Les principales sources privées sont les fondations et le mécénat.
- IV- **Les apports non monétaires** : il s'agit de la valorisation du bénévolat, des mises à disposition de locaux, personnels ou matériels. Certains mécénats et parrainages sont à la fois des ressources privées et des apports non-monétaire, tout comme une mise à disposition d'un local par une Mairie est à la fois une ressource publique et un apport non monétaire.

I- Les ressources propres

1 - Les cotisations

Une cotisation est une somme d'argent versée en vertu des dispositions statutaires, dont l'association peut demander le versement à ses membres et uniquement à eux. Remarque : Elle n'est pas obligatoire.

Ce que n'est pas une cotisation

- Une cotisation n'est pas un droit d'entrée, ni un apport en numéraire : Son versement n'est pas ponctuel mais, au contraire, est susceptible d'être régulier (exemple : cotisations annuelles).
- Une cotisation ne peut être la contrepartie d'un service rendu ou d'un bien vendu : Elle doit correspondre à des dépenses de fonctionnement d'intérêt général.
- Le versement d'une cotisation **ne suffit pas** pour être membre d'une association. Pour l'être, il faut de plus :
 - Avoir fait acte de candidature,
 - avoir été accepté par le groupement,

- **faire apport de ses connaissances ou de son activité, de manière permanente, à l'association.**

- Le défaut de versement de la cotisation ne peut être interprété comme la volonté du membre de démissionner (sauf dispositions statutaires contraires).

2 - Les droits d'entrée

Outre le versement d'une cotisation, une association peut exiger de toute personne sollicitant son adhésion une somme d'argent correspondant à un droit d'entrée dans le groupement.

3 - Les libéralités (Dons et legs)

Un **don** est accordé par une personne de son vivant et **se réalise devant notaire**. Un **legs** est une transmission testamentaire du patrimoine du défunt **réalisé par acte authentique** (c'est-à-dire déposé entre les mains d'un notaire).

Il faut distinguer les **dons manuels** qu'il est possible de faire à toute association simplement déclarée, des donations (notariées) et des legs (voir 4-).

Conditions : seuls certains types d'associations peuvent accepter librement des dons et legs : Les associations culturelles de la loi 1905 et les associations reconnues d'utilité publique par exemple.

Pour pouvoir accepter un don ou un legs, l'association bénéficiaire doit satisfaire aux conditions suivantes :

- avoir la capacité juridique suffisante,
- dans le cas des associations culturelles et des associations reconnues d'utilité publique, établir une déclaration,
- n'accepter que les immeubles nécessaires à son fonctionnement, les autres ne pouvant être acceptés que sous condition de revente rapide,
- ne pas accepter de libéralité avec des charges ou conditions étrangères à l'objet social. (Une libéralité peut être grevée de charges ou de conditions : des travaux à effectuer par exemple.)

4 - Les dons manuels

Les dons manuels se caractérisent par la remise de la main à la main. Ne peuvent donc être ainsi donnés que des objets corporels. Les versements peuvent revêtir la forme de dons **en numéraires** (Billets de banque, chèques ...) ou même, le cas échéant, **en nature** (matériel, meubles meublants ...).

Toutes les associations peuvent, sans aucune autorisation préalable, recevoir des dons manuels.

5 - Les apports

Lorsqu'une personne transfère à une association la propriété ou la jouissance d'un bien en espérant en tirer un avantage, fut-il simplement moral, elle fait un apport.

Il faut qu'il y ait contrepartie, à défaut de quoi l'apport serait un don (avec les très lourds droits de mutation à titre gratuit).

Exemples d'apports :

- Sommes d'argent (apports numéraires) ;
- matériel ;
- immeubles (strictement nécessaires à l'association)...

Exemples de contreparties, avantages ou " droits sociaux " :

- Avoir un titre de membre fondateur ;
- être administrateur permanent ;

- avoir le droit moral de faire prévaloir son point de vue ;
- obtenir une considération sociale ;
- avoir l'engagement de l'association d'utiliser l'apport dans le but voulu par l'apporteur ...

Les tribunaux exigent dans le traité d'apport :

- que l'association s'engage sur des obligations spécifiques et concrètes, notamment en affectant le bien transmis à une utilisation préalablement définie ;
- et que l'apporteur en tire un droit réel et substantiel, ne constituant pas une simple gratification. Tel serait, sans doute, le cas s'il lui était accordé un poids particulier dans l'association, lui donnant le droit de faire prévaloir son point de vue. Un simple titre de membre bienfaiteur ne suffit pas.

Ce que n'est pas un apport

- Un apport n'est pas une vente car il doit être opéré sans contrepartie appréciable en argent.
- Un apport n'est pas une location.
- Un apport n'est pas un don.

Ce qui distingue l'apport de la libéralité

- **Toutes** les associations peuvent recevoir des apports. Seules certaines peuvent bénéficier de libéralités.
- L'apport peut donner lieu à reprise par l'apporteur. Une donation est généralement irrévocable.
- L'apport n'est pas soumis à autorisation préalable d'une autorité de tutelle.
- Hormis les apports immobiliers, les autres apports ne sont soumis à aucune condition de forme. Par contre, les donations doivent être passées par acte authentique devant notaire.
- Les droits à payer sont différents.

Les modalités d'apport

L'**apport sans droit de reprise** implique la mise à disposition définitive d'un bien au profit de l'organisme. Cependant, les apports peuvent être assortis de charges ou d'une condition expresse d'affectation qui, si elles n'étaient pas respectées impliquerait la reprise par l'apporteur (ou ses héritiers). Ils peuvent être établis sous seing privé (c'est-à-dire non enregistrés devant notaire) sauf les apports immobiliers qui doivent être faits par actes authentiques.

Dans le cas d'un **apport avec droit de reprise**, la convention fixe les conditions et modalités de reprise du bien ou de la somme apportée (bien repris en l'état, bien repris en valeur à neuf, échéancier de remboursement...). En fonction des modalités de reprise, l'organisme doit enregistrer les charges et provisions lui permettant de remplir ses obligations par rapport à l'apporteur.

Dans tous les cas, il est recommandé d'établir un " traité d'apport " pour prouver :

- l'intention réelle des parties (faire un apport et non pas effectuer une libéralité),
- les charges ou condition expresse d'affectation,
- la possibilité de reprise du bien.

Apports mobiliers et monétaires

Ils ne sont pas soumis à une tarification particulière.

Si l'acte d'apport est **volontairement** présenté à la formalité de l'enregistrement, il est alors soumis au droit fixe (soit 125 euros au 1^{er} janvier 2010).

Apports immobiliers

Ils sont soumis aux taxes d'enregistrement (soit 375 euros au 1^{er} janvier 2010). C'est le cas également lors d'une dissolution avec dévolution des biens à une autre association par apport pur et simple.

A noter que les apports réalisés à la constitution de l'association sont totalement exonérés.

6 - Le produit des activités économiques

Les activités économiques se définissent comme toutes les activités de producteur, de commerçant ou de prestataire de services, y compris les activités extractives, agricoles et celles des professions libérales ou assimilées... (Article 256-A du Code Général des Impôts).

Conditions : une association ne peut, de façon habituelle, offrir des produits à la vente ou fournir des services que si ces activités sont prévues par ses statuts. **(A défaut, elle s'expose à des sanctions pénales !)**

L'ensemble de ces « transactions » économiques se matérialisent sous la forme de contrats :

- Privé / privé : l'achat d'une prestation de service par une entreprise ou un particulier
- Privé / public : ce type de prestation est encadré par le Code des marchés publics.

Pour faire simple, 3 cas de figure sont possibles :

- Marché inférieur à 23 000 €
- Marché inférieur à 90 000 € : la collectivité peut réaliser le marché dans une procédure dite simplifiée et est libre des modalités de publicité et de mise en concurrence
- Marché supérieur à 90 000 € : la collectivité est obligée de faire une procédure de publicité et de mise en concurrence formelles.

II- Les ressources publiques

Une subvention est une aide financière versée par une collectivité publique pour des activités dont elle n'a pas pris l'initiative ni la responsabilité. La subvention ne constitue pas le prix d'une acquisition directe par cette collectivité de biens ou de services. Elle est accordée pour favoriser l'exécution d'un service public à titre de secours ou de soutien. Une subvention est facultative, au sens où elle n'est pas attribuée obligatoirement (c'est l'association qui doit en faire la demande), et précaire, puisqu'elle est accordée pour une durée déterminée et n'est pas forcément renouvelable.

Une subvention peut être versée par :

- l'Etat : Ministères, Directions régionales, Directions départementales, Préfectures
- les collectivités territoriales : Régions, Conseils Généraux, Mairies
- l'Europe : les programmes communautaires (gérés par la Commission Européenne), les fonds structurels
- les organismes parapublics : CAF, ACSE, HALDE, etc.

Il existe 4 types de subvention :

- de fonctionnement : Les subventions de fonctionnement visent à couvrir les charges normales de fonctionnement de l'association. Elles sont plafonnées et de plus en plus rarement attribuées.
- d'investissement : Les subventions d'investissement sont versées pour l'achat, la construction ou l'aménagement d'équipements.
- d'équilibre : Les subventions d'équilibre sont des « produits exceptionnels », très rarement attribués. Elles sont versées afin de couvrir des charges ou un déficit exceptionnel.

- sur projet : Les subventions sur projet (ou d'action) visent à prendre en charge une partie ou l'ensemble des charges liées à un projet spécifique d'une association. Ce sont celles le plus souvent attribuées.

III- Les ressources privées

1- Les fondations

Une **fondation** est une personne morale de droit privé à but non lucratif créée par un ou plusieurs donateurs, eux-mêmes pouvant être des personnes physiques ou morales, pour accomplir une œuvre d'intérêt général.

La fondation se distingue de l'association par le fait qu'elle ne résulte pas du concours de volonté de plusieurs personnes pour œuvrer ensemble, mais de l'engagement financier et irrévocable des créateurs de la fondation, qu'il s'agisse de particuliers ou d'entreprises. Une fondation, c'est avant tout de l'argent privé mis à disposition d'une cause publique. À l'inverse d'une association, une fondation ne comporte pas de membres. Elle est dirigée par un conseil d'administration, dont les membres peuvent être composés en partie par les fondateurs, mais aussi de membres de droit et de membres cooptés élus.

La législation française distingue plusieurs types de fondations :

La **fondation d'entreprise**, créée par une entreprise qui effectue la dotation initiale et peut donner son nom à la fondation. Sa durée de vie est limitée à cinq ans, renouvelable. La fondation d'entreprise est le cadre dans lequel l'entreprise exerce et valorise son action de mécénat.

La **fondation reconnue d'utilité publique**, créée par un individu (à condition que les objectifs de la fondation soient d'intérêt général), une famille, une association, un groupe de personnes, particuliers ou entreprises. La fondation reconnue d'utilité publique n'existe vraiment qu'à partir du moment où elle est reconnue d'utilité publique par décret du ministre de l'intérieur après avis favorable du Conseil d'État.

La **fondation abritée**, créée au sein de l'Institut de France, de la Fondation de France, ou d'une autre fondation dite abritante. La fondation abritée n'a pas le statut de personne morale. C'est l'organisme qui l'héberge qui gère son budget.

Le cas particulier des fonds de dotation

Depuis 2008, il est possible pour des citoyens, associations, entreprises... de créer des fonds de dotations. Cette forme juridique est moins contraignante que les fondations et plus souple dans son fonctionnement. Il s'agit d'une personne morale de droit privé à but non lucratif qui reçoit et gère, en les capitalisant, des biens et droits de toute nature qui lui sont apportés à titre gratuit et irrévocable. Le fonds de dotation utilise les revenus de la capitalisation en vue de la réalisation d'une œuvre ou d'une mission d'intérêt général ou les redistribue pour assister une personne morale à but non lucratif dans l'accomplissement de ses œuvres et de ses missions d'intérêt général. Leurs caractéristiques sont :

- Le fonds de dotation appartient à la catégorie des **personnes morales de droit privé**, comme le sont les associations, les fondations, les syndicats professionnels, les sociétés civiles et commerciales, les GIE, etc.
- Le fonds de dotation est une **personne morale à but non lucratif** ; sa gestion doit donc être désintéressée (le fonds est constitué dans un but autre que de partager les bénéfices ; les membres du conseil d'administration doivent être bénévoles et les membres ou fondateurs ne peuvent être tributaires d'une part de l'actif).
- Le fonds de dotation jouit de la **grande capacité juridique** puisqu'il peut recevoir librement et gérer des biens et droits de toute nature qui lui sont apportés à titre gratuit et irrévocable (par legs, par donation notariée pour par don manuel).

- Le fonds de dotation soutien financièrement et/ou réalise une **œuvre et des missions d'intérêt général**.

2- Le mécénat

Le mécénat est une aide, sans contrepartie directe, à une entité d'intérêt général ou reconnue d'utilité publique. Celle-ci peut avoir un objet culturel, environnemental, humanitaire, etc.

Le mécénat est un don non déductible fiscalement qui donne droit à une réduction d'impôt sur les bénéfices de l'entreprise donatrice de 60 % de la somme. Il peut prendre différente forme :

- Le mécénat financier (**apport en numéraire**) : Le mécénat financier prend la forme d'un apport en numéraire. Cette forme est la plus fréquente et la plus simple. Le règlement peut s'effectuer directement au bénéficiaire ou passer par le relais d'une association ou d'une fondation. L'entreprise peut aussi régler les fournisseurs du bénéficiaire.
- Le mécénat en nature (**apport de produits ou services**) : Le mécénat en nature peut prendre plusieurs formes et consister :
 - en une mise à disposition d'un bien inscrit au registre des immobilisations de l'entreprise ;
 - en une exécution de prestation de services telle que l'imprimerie, par exemple.

Il se développe sous forme de dons de machine par transfert de propriété, d'organisation de cocktails pour le lancement d'un spectacle, de prêt de locaux...

- Le mécénat de compétences (**Détachement ponctuel d'un ou plusieurs collaborateurs de l'entreprise**) : Le mécénat de compétences est une forme de mécénat en nature qui mobilise le savoir-faire de l'entreprise par l'intermédiaire de la compétence de ses salariés. Les « bonnes » raisons invoquées pour ce type de mécénat sont l'absence de sortie en numéraire pour l'entreprise et surtout la mise à disposition et la valorisation du savoir-faire de l'entreprise, c'est-à-dire de ce qui fonde son originalité. Cette forme de mécénat est vécue comme renforçant la cohésion au sein de l'entreprise. Elle ne cesse de se développer tant l'impact du mécénat à l'intérieur de l'entreprise occupe une place primordiale pour ses dirigeants. Celui-ci peut prendre les formes suivantes :
 - le prêt de main-d'œuvre : celui-ci est juridiquement encadré. L'entreprise mécène met des employés à la disposition du bénéficiaire pour effectuer une tâche précise. Elle conserve cependant ses obligations juridiques et sociales envers son personnel ;
 - la prestation de service : dans ce cas, le personnel de l'entreprise mécène peut réaliser une tâche au profit du bénéficiaire. L'entreprise reste maître d'ouvrage de la réalisation à la prestation.

3- Le parrainage

Le parrainage ou sponsoring s'assimile à une démarche publicitaire qui implique la recherche de retombées économiques. C'est par essence une relation équilibrée entre ce que verse l'entreprise, et la prestation rendue en contrepartie.

Il sert à promouvoir un produit ou une marque en l'affichant avec un message publicitaire. C'est donc un soutien matériel apporté à une manifestation, à une personne, à un produit ou à une organisation en vue d'en retirer un bénéfice direct. L'entreprise pourra également communiquer sur cet événement, en ajoutant par exemple la mention « partenaire de... » à côté du nom de la marque. En fiscalité et en comptabilité, le parrainage est de ce fait considéré comme l'achat d'un espace publicitaire et est traité comme une charge déductible des frais généraux.

Différence mécénat / parrainage :

C'est donc la contrepartie attribuée aux donateurs qui différencie ces deux concepts qui débouchent sur des différences d'ordre fiscal, juridique ou commercial.

En effet, le mécénat va promouvoir l'image institutionnelle de l'entreprise et sa notoriété, ou encore confortera sa perception vis-à-vis d'un public cible alors que le parrainage est un élément supplémentaire pour mettre en avant l'image commerciale d'un produit ou d'une marque.

IV- Les apports non monétaire

La valorisation des apports monétaires présente plusieurs intérêts pour une association. Elle lui permet :

- d'évaluer le poids économique du bénévolat, des mises à disposition et des dons
- de montrer sa capacité à autofinancer une partie de l'activité (ce qui permet de réduire d'autant le financement public ou la participation des usagers)
- de souligner le dynamisme d'une association en mettant en évidence sa capacité à mobiliser des bénévoles
- de mettre en valeur les mises à disposition indispensable à la réalisation de son objet
- d'appréhender le coût réel d'un projet associatif
- de faciliter une perspective de valorisation des acquis de l'expérience pour les bénévoles

Comment les valoriser ?

- 1- L'association ne dispose pas de renseignements quantitatifs fiables :
 - a. Une information qualitative peut être apportée sur la difficulté rencontrée pour évaluer ces contributions (commentaires des comptes au sein de l'annexe)
 - b. Si ces contributions sont suffisamment significatives, une information portant sur leur nature et leur importance peut être mentionnée dans l'annexe
- 2- L'association dispose d'une information quantitative fiable (avec une méthode d'enregistrement fiable), alors les contributions peuvent être inscrite en comptabilité (enregistrement en compte de classe 8 et information au pied du compte de résultat).