



COMITÉ
RÉGIONAL
OCCITANIE

Webinaire : Trouver une source de financement

Formation des dirigeants

Mardi 5 décembre 2023

Ordre du jour

- Objectifs du webinaire
- Quel est le modèle économique d'un club sportif ?
- Quelle stratégie financière adopter ?
- Quelles sources de financement possible ?
- Cas pratiques
- Les outils utiles
- Questions/réponses

Les objectifs du Webinaire

Connaître
l'existence des
différentes
sources de
financements pour
une association

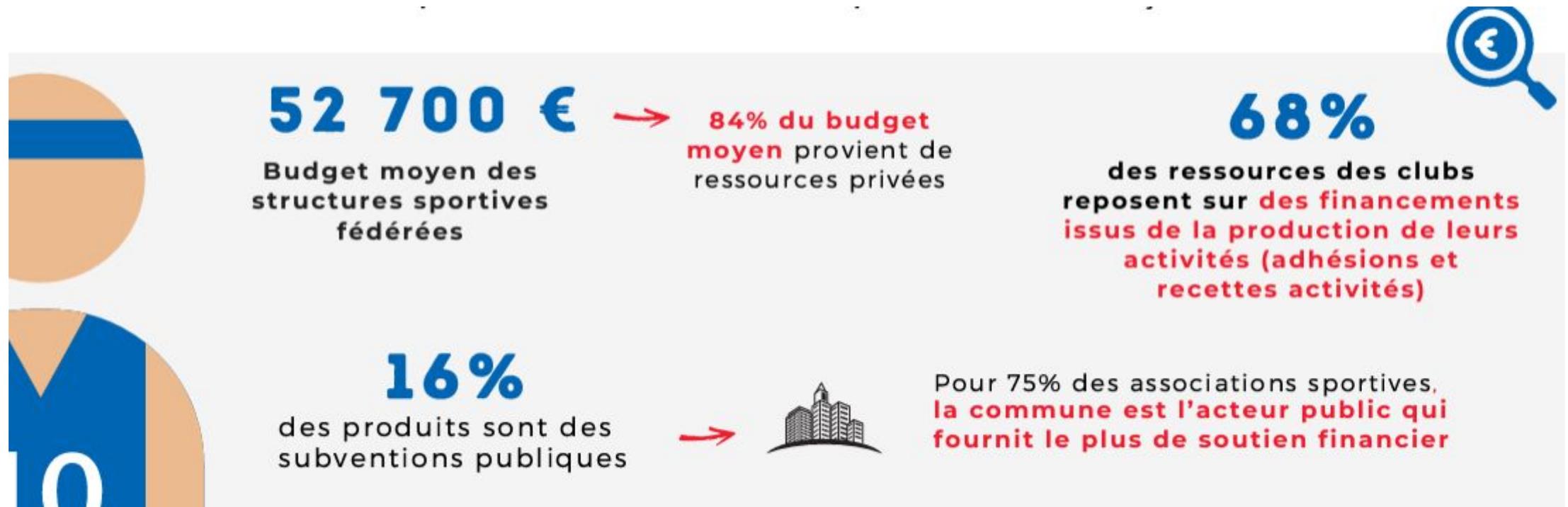
Guider les clubs,
dirigeants vers un
processus
d'autofinancement
de leur association

Donner **les outils**
nécessaires dans
une démarche de
recherche de
financement

**Quel est le modèle
économique type pour
un club sportif ?**

Le modèle économique des clubs sportifs fédérés

Quelques chiffres clefs



Source : CNOSF - CRDLA Sport - Etude 2020

Quelques chiffres clefs

Les facteurs impactant le modèle économique des clubs

→ La fonction employeur

Variable qui a le plus d'impact sur le budget (5,50 x plus élevé)

→ L'offre d'activités (compétitions)

Les clubs qui proposent de la compétition ont un budget plus conséquent

→ Le territoire

Les clubs situés dans des grands pôles urbains ont des budgets plus élevés

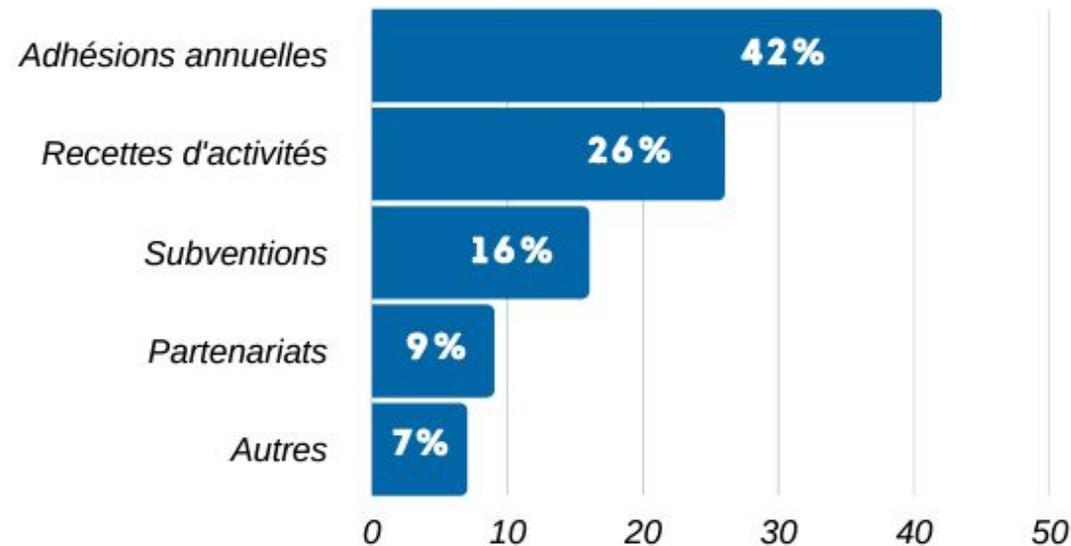
→ La présence d'un club house

Critère facilitant la mise en place d'actions de développement

Le modèle économique des clubs sportifs fédérés

Quelques chiffres clefs

VENTILATION MOYENNE DES PRODUITS DES CLUBS SPORTIFS



↑ **Adhésions annuelles : le poste le plus souvent déclaré en hausse (36% des clubs)**

↓ **43% des clubs déclarent des subventions en baisse, ce qui en fait le poste le plus souvent déclaré en baisse**

Quelle stratégie financière adopter ?

La typologie des clubs sportifs

1. Où situer mon club ?

Les clubs de proximité

66%

- >100 adhérents
- Budget moyen : 11 832€
- Plus grande part des revenus = cotisations
- Subvention municipale (79% des subventions)
- 21% des clubs en déficit

Les clubs intermédiaires

31%

- 100 à 500 adhérents
- Budget moyen : 80 145€
- Subventions publiques (19% du budget global)
- Forte diversification des revenus
- 21% des clubs en déficit

Les clubs phares

3%

- +500 adhérents
- Budget moyen : 917 857€
- Plus grande part des revenus = recettes d'activités
- Modèle le moins dépendant des subventions publiques
- Majorité des clubs possèdent des réserves (80%)
- 37% des clubs en déficit
- Exposés à des baisses des financeurs publics

2. Ecriture d'un budget

2 colonnes : Dépenses & Recettes

FOCUS sur la colonne "recette"

Ressources propres

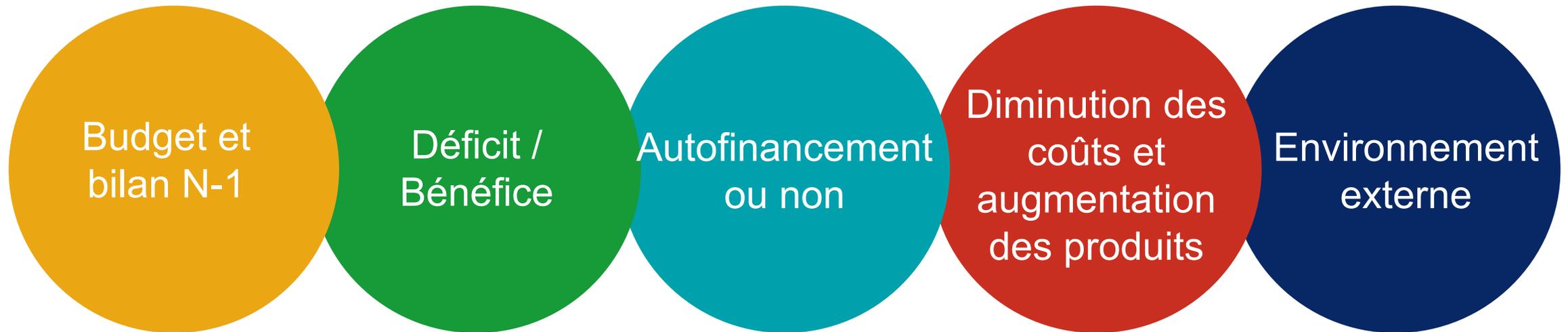
- Cotisations, droit d'entrée
- Apport des membres
- Recettes d'activités (organisation de manifestation de soutien, vente aux membres, soirées, buvettes...)
- Produits financiers

Ressources externes

- Dons, libéralités
- Finance participative
- Subventions : impliquer les partenaires publics
- Partenariats : parrain ou mécène

3. De quelle enveloppe mon club a besoin pour mener à bien ses projets de développement ?

1 Budget global + 1 Budget par projet



↓
Trouver des sources de financement

Quelle sources de financement possibles ?

Agir en interne

Les cotisations

Il s'agit de l'adhésion des membres de l'association au fonctionnement de la structure.

Dans le sport, elle est souvent un préalable nécessaire pour pouvoir bénéficier des services proposés par l'association. Pour d'autres secteurs d'activités, la cotisation revêt davantage le soutien au projet de l'association qui exprime finalement une logique de don.

Les cotisations constituent la **base de l'autonomie financière** d'une association sportive (suivi des revenus d'activités qui impactent l'autofinancement du club).

Nos conseils

- Il n'est pas absurde d'**augmenter les tarifs** des cotisations chaque saison ;
- Il est important de **fixer les tarifs** des cotisations **en fonction de son environnement** (implantation géographique, public, professionnalisation, services, concurrence etc...) ;
- Il est judicieux de **séparer le montant de la licence fédérale de celui de la cotisation** ;
- Il est primordial d'**avoir un projet associatif et de le faire connaître** à l'ensemble des acteurs qui adhèrent à l'association ;

Les associations peuvent vendre des produits ou des services ou proposer des manifestations. Ces recettes sont souvent d'origine privée mais peuvent également être issues de commandes publiques.

→ *Qu'est ce qui peut entrer dans les revenus d'activités d'un club sportif ?*

- Boutique ou vente de produits finis
- Manifestations sportives (*compétitions, galas, rencontres de proximité...*)
- Manifestations extra-sportives (*Lotos, tombolas, Noël, soirée dansante, braderie...*)
- Développement d'une nouvelle offre de pratique différenciante
- Buvette / snack
- Séminaires / prestations
- ...

NB : **Deux leviers majeurs** sont à prendre en compte pour consolider le modèle économique des associations sportives et agir sur les revenus d'activités : **Les nouveaux marchés/offres et le digital/transition numérique.**

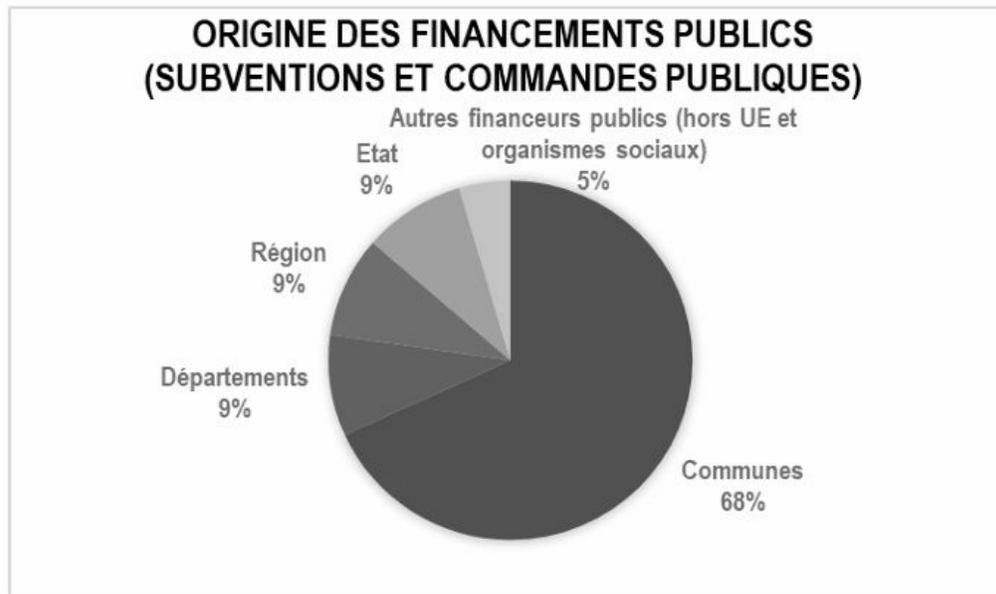
Quelle sources de financement possibles ?

Agir en externe

Les financements publics (subventions)

Les collectivités et l'Etat soutiennent l'action des associations en leur versant des subventions publiques. Celles-ci sont attribuées sans contrepartie pour financer leurs actions et projets.

→ Quelles peuvent-être les origines des financements publics ?



Source : Le paysage associatif français 2019

→ Quelles sont les limites des financements publics ?

- Financement de projets (*et rarement de la gestion courante de l'association*) ;
- Dépendance financière qui peut mettre en péril les associations (*employeuses notamment*) ;
- Baisse considérable des financements publics (*6 points entre 2005 et 2017*) ;
- Différence de fonctionnement avec les autres pays européens (*dépendance aux subventions 2x plus importante en France*) ;

Les financements publics (subventions)

→ *Comment procéder ?*

1. Je rédige un projet associatif et des budgets
2. Je prends connaissance des subventions / appels à projets existants et du calendrier
3. Je me positionne sur les subventions / appels à projets qui sont en lien avec mes projets
4. Je crée un compte (ou je me connecte), je mets à jours mes documents
5. J'écris le projet relatif à la subvention choisie et écris le budget correspondant, puis je sou mets la demande avant la date limite
6. Je réalise le projet sur la période définie et justifie des actions et dépenses liées au projets (Bilans et Comptes rendus financiers)

*Je peux demander un accompagnement aux
Agents de Développement*

Les financements publics (subventions)

RAPPEL



Une subvention :

- Doit répondre à un projet précis et être détaillé, sur une période définie et être justifiée ;
- Ne doit pas représenter plus de 40% du budget de l'association (20% conseillé) ;
- Doit être en corrélation avec les projets du club et le projet sportif des instances fédérales ;
- Doit faire l'objet d'une convention signée entre votre association et l'organisme public pour toute subvention de plus de 23 000€ ;
- Peut-être sollicitée sur plusieurs échelons : local, départemental, régional, national et/ou européen ;

Les financements privés (sponsoring/mécénat)

Les entreprises comme les particuliers apportent leur soutien aux associations. Les incitations fiscales contribuent à développer ce mode de financement.

→ Quelles différences entre sponsoring et mécénat ?

Sponsoring (ou partenariat)

- Soutien financier, humain ou matériel apporté **en vue d'en retirer un bénéfice** ;
- **But publicitaire** ;
- Dépenses **déductibles sur le résultat de l'entreprise** selon l'[article 39-1 7°](#) du code général des impôts ;
- Rédaction d'un [contrat de sponsoring](#)

Mécénat (ou don)

- Soutien financier, humain ou matériel apporté **sans contrepartie directe** ;
- Ne doit **pas avoir de but publicitaire** ;
- Bénéficie de la **réduction d'impôt** dans les conditions prévues à l'[article 238 bis](#) du code général des impôts ;
- Attestation via le [Cerfa n°11580](#)
- Plafonds : **66% du don** dans la limite de **20% du revenu imposable** ;

Les financements privés (sponsoring/mécénat)

→ *Comment procéder ?*

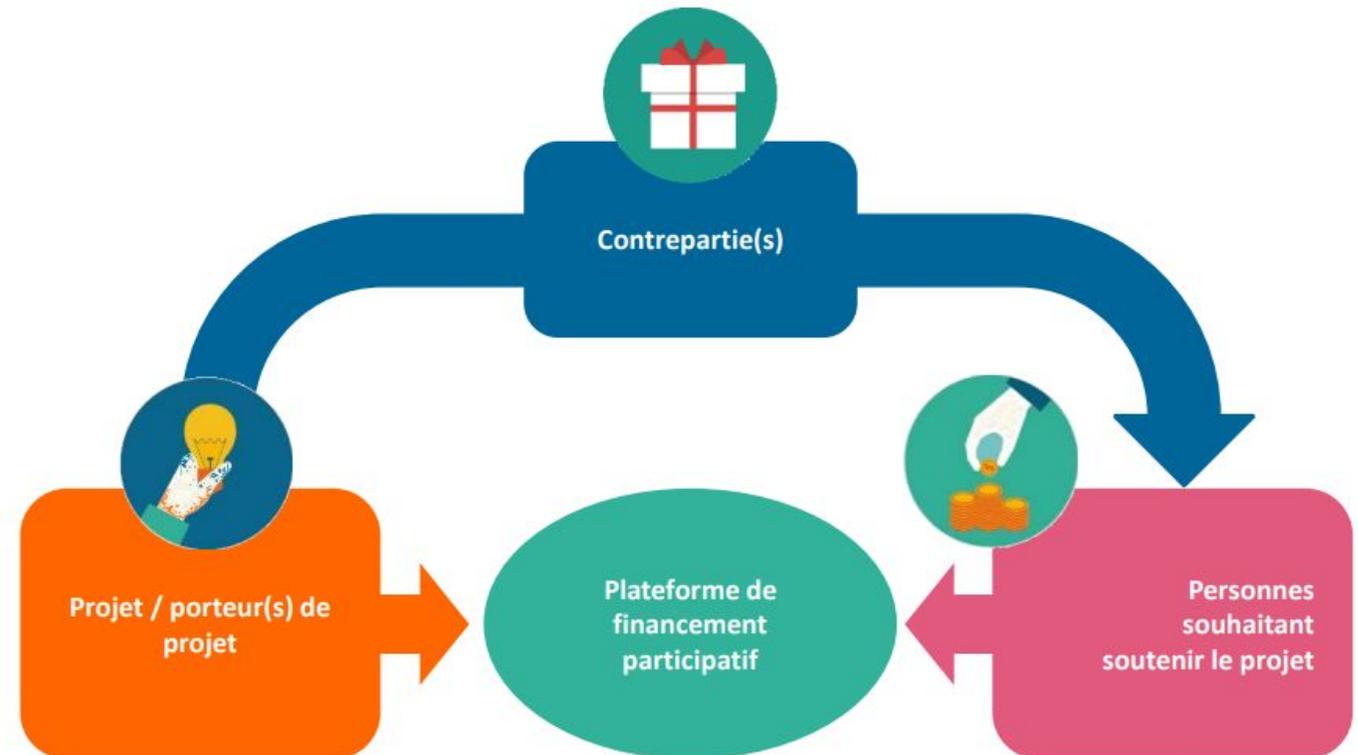
1. Je rédige un projet associatif et des budgets
2. J'étudie les différentes sources de financement possibles pour mon association
3. Je crée un dossier de partenariat / mécénat et défini les prestations de partenariat possible par mon association
4. J'entame le démarchage auprès des futurs partenaires/mécènes
5. Je formalise les actes via le contrat de partenariat / Cerfa
6. Dans le cadre d'un partenariat, je mets en oeuvre les actions publicitaire de mes partenaires

*Je peux demander un accompagnement aux
Agents de Développement*

Le financement participatif (crowdfunding)

Le financement participatif ou crowdfunding (littéralement « financement par la foule ») est un mécanisme permettant de récolter des fonds - généralement des petits montants - auprès d'un large public en vue de financer un projet créatif, social, entrepreneurial.

Le crowdfunding peut constituer un moyen intéressant pour les associations pour diversifier leurs ressources afin de financer leurs projets.



Le financement participatif (crowdfunding)

→ *Quels sont les modalités du financement participatif ?*

Il existe trois types de financement participatif :

- **le don** : avec ou sans contreparties non financières
- le **prêt** : qui permet de financer des projets via des prêts gratuits ou rémunérés
- l'**investissement** qui permet de financer un projet entrepreneurial via la souscription de titres de capital ou de créance, et dont la contrepartie est la participation aux éventuels bénéfices du projet.

Option la plus courante pour les associations.

Sous quelle forme ?	Quels avantages ?	Montants moyens
<ul style="list-style-type: none">● sans contrepartie : donations « coup de coeur »● avec une contrepartie symbolique : goodies, t-shirt etc...● pré-ventes / pré-commandes du produit ou service pour lequel la campagne de financement a été lancée	<ul style="list-style-type: none">● Idéal pour financer des projets ponctuels et exceptionnels● Consolider vos fonds propres et permettre de créer un effet de levier sur d'autres financements●	<ul style="list-style-type: none">● 246 € pour les dons sans contrepartie● 73 € pour les dons avec contrepartie <p>Collectés par projets : Entre 1 479 € (sans contrepartie) et 7 144 € (avec contrepartie)</p>

Le financement participatif (crowdfunding)

→ *Comment procéder ?*

1. Je rédige un projet associatif et des budgets
2. J'étudie les différentes sources de financement possibles pour mon association
3. J'inscris mon projet sur une plateforme en ligne dédiée au financement participatif (*attention aux sites frauduleux*) et détermine la durée de récolte
4. Je communique en interne et en externe en favorisant l'utilisation des réseaux sociaux
5. Lorsque la période de récolte est terminée, je finance mon projet et communique sur sa réalisation

Je peux demander un accompagnement aux
Agents de Développement

Autres sources de financement

Apport d'un membre

Biens matériel ou immatériels remis à l'association par ses membres :

- des apports en numéraire
- des apports en nature
- des apports en industrie

Transfert de propriété

Achats solidaires

Ex: Prizle.com
Faciledesoutenir.fr
Mapetitesponso.fr

- Le site recense une liste d'association
- Les internautes s'inscrivent sur le site et choisissent une association bénéficiaire
- A chaque achat sur un site partenaire, un % de l'achat est reversé à l'association

Micro-dons ou arrondis solidaires

En caisse, arrondir au montant supérieur et la différence est reversée à l'association choisie.

Cas pratiques

Quelles sources de financement choisir ?

Cas pratique n° 1 :

Après avoir étudié l'environnement, notamment externe du club, nous nous sommes aperçu du potentiel de son implantation : il est situé au milieu d'une zone industrielle.

Quelle(s) source(s) de financement privilégié ?

A main levée

- 1**
 - a. Les subventions
 - b. Les financements participatifs
 - c. Les financements privés (dons, sponsoring)

Pour vous que doit contenir un dossier de partenariat ?

5 Postit via Klaxoon

- 2**
 - <https://klaxoon.com/fr>
 - Code d'accès : 2HZPQEN

Quelles sources de financement choisir ?

Le dossier de partenariat doit contenir :

- **Une présentation du club** (historique, dates importantes, valeurs transmises, position du club au niveau local/gymnique, résultats, équipe/commission partenariat...)
- **Les axes du projets associatif** (ou des projets nécessitant des financements) ;
- **Les avantages à soutenir votre club**
- **Les contacts** avec les coordonnées du référent ;
- **Si vous êtes dans le cas de recherche de partenariat, les contreparties proposées par le club** (affichage habillage, hospitalité, communication etc...) qui peuvent être sous forme de liste ou de pack

Dans le cas de recherche de sponsors ET de mécènes, un point sur la différence entre les deux peut être judicieux.

NB : il ne faut pas hésiter

→ à valoriser la gymnastique qui attise la curiosité

→ à proposer des prestations de services/hospitalités

→ se calquer sur ce qui se fait dans les sports collectifs (foot, rugby, handball...)

Quelles sources de financement choisir ?

Cas pratique n° 2 :

Pour récompenser l'investissement des bénévoles de la "Commission Jeune", le Comité Départemental souhaite organiser un déplacement à Paris pour aller voir les Jeux Olympiques à la Fan Zone de la Villette.

Le budget est de 5 000€, comment faire pour financer le projet ?

Quelle(s) source(s) de financement privilégié ?

A main levée

- 1**
 - a. Une ou plusieurs subvention(s)
 - b. Un partenariat
 - c. Le financement participatif
 - d. Les revenus d'activités

Quelles activités peuvent générer des revenus ?

5 Postit via Klaxoon

- 2**
 - <https://klaxoon.com/fr>
 - Z89MUNN

Quelles sources de financement choisir ?

Dans le cas d'une commission jeune il est important de responsabiliser les jeunes membres en leur donnant la possibilité de monter des projets de A à Z.

C'est pourquoi, il est intéressant de les laisser mener des actions qui augmenteront les revenus d'activités (mais aussi l'utilisation du financement participatif) pour financer leurs propres projets.

Par exemple :

- Vente de chocolats/gâteaux...
- Emballages de papiers cadeaux
- Calendriers
- Tombola/loto...
- Tenir le stand buvette
- Vide grenier/braderie
- Démonstrations payantes
- ...

Boîte à outils & liens utiles

Subventions

FFGym Occitane : [Synthèse aides financières pour les clubs occitans](#)

La Région Occitanie : [Plateforme de dépôt des dossiers](#)

La Région Occitanie : [Les subventions pour les associations sportives](#)

FFGym : [Le projet Sportif Fédéral](#)

Compte Asso : [Plateforme de dépôt des dossiers \(Agence Nationale du Sport via le Compte Asso\)](#)

FFGym Occitanie : [Webinaire Projet Sportif Fédéral](#)



Financement participatif

Gouv.fr : [Qu'est ce que le financement participatif ?](#)

Gouv.fr : [Label « Financement participatif pour la croissance verte »](#)

FPF : [Portail du crowdfunding](#)

Sponsoring / mécénat

Service public : [Cerfa 11580](#)

Economie.gouv : [Différence entre sponsoring et mécénat](#)

Assoconnect : [Pourquoi développer le partenariat dans son association ?](#)

Autres

Association.gouv : [Guides pratiques de la vie associative](#)

**Merci de votre
attention**

