

Fiche n°15 : Les différentes sources de financement

Généralités

Plusieurs facteurs impactent 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 |

Source : CNOSF - CRDLA Sport - Etude 2020

Selon le CNOSF dans son étude de 2020, 46% de la moyenne des produits des associations sportives concerne les adhésions, 26% les recettes d'activités, 16% les subventions publiques, 9% les partenariats et 7% d'autres produits.

Quelle stratégie financière adopter ?

1. Je situe mon club

3 catégories de clubs ont été définies dans l'étude du CNOSF. Il convient donc **dans un premier temps de positionner son club** parmi ces 3 groupes :

| Les clubs de proximité | Les clubs intermédiaires | Les clubs phares |
|---|---|--|
| 66% <ul style="list-style-type: none">>100 adhérentsBudget moyen : 11 832€Plus grande part des revenus = cotisationsSubvention municipale (79% des subventions)21% des clubs en déficit | 31% <ul style="list-style-type: none">100 à 500 adhérentsBudget moyen : 80 145€Subventions publiques (19% du budget global)Forte diversification des revenus21% des clubs en déficit | 3% <ul style="list-style-type: none">+500 adhérentsBudget moyen : 917 857€Plus grande part des revenus = recettes d'activitésModèle le moins dépendant des subventions publiquesMajorité des clubs possèdent des réserves (80%)37% des clubs en déficitExposés à des baisses des financeurs publics |

2. J'écris un budget

Après avoir rédigé le projet associatif du club et donc déterminer les besoins, il convient d'écrire un budget global qui comprend les dépenses et les recettes de l'association.

Focus sur les recettes :

Il existe deux types de ressources pour une associations :

→ Les **ressources propres**, qui sont les ressources que la structure dispose par le biais de son activité principale.

→ Les **ressources externes**, c'est-à-dire toutes les recettes qui proviennent d'acteurs extérieurs à l'association, indépendamment de son fonctionnement habituel.

RESSOURCES PROPRES

- Cotisations/droits d'entrée
- Apports des membres
- Recettes d'activités (organisation de manifestations, ventes, soirées, buvettes...)
- Produits financiers
- ...

RESSOURCES EXTERNES

- Dons, libéralités
- Financements participatifs
- Subventions
- Partenariats
- ...

3. Je détermine l'enveloppe dont mon club a besoin pour financer ses projets

Une fois le budget établi, il y a donc une visibilité sur la partie financière de l'association et ses besoins. Par conséquent, en corrélation avec le projet associatif qui fait ressortir les projets à court, moyen et long terme, la question de l'enveloppe nécessaire à la réalisation de ces actions et au développement se pose.

Pour y répondre, il est donc important de :

- **Comparer les budgets et bilans** de l'année précédente (N-1) avec ceux de l'année en cours (N) ;
- **Etudier le résultat** : s'il s'agit d'un bénéfice ou d'un déficit ;
- **Analyser la capacité d'autofinancement** du club et définir son pourcentage ;
- **Regarder les différents postes de dépenses pour agir** sur la diminution des coûts et l'augmentation des produits ;
- **Prendre des décisions** si le club ne dispose pas d'une capacité d'autofinancement suffisante.

Dans ce cas, il faudra étudier les différentes de sources de financement envisageables, notamment via l'environnement externe.

Les différentes sources de financement

Il existe deux moyens de d'agir pour trouver des sources de financement :

- **Agir en interne**, soit agir sur les ressources propres
- **Agir en externe**, soit agir sur les ressources externes

Agir en interne

1. 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.

2. LES REVENUS D'ACTIVITÉ

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.

Exemples :

- *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*
- ...

Nos conseils

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**.

Agir en externe

1. LES 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. Toutefois, il est nécessaire de rendre compte de l'utilisation de ces subventions.

Les subventions publiques peuvent **être de plusieurs origines** : Etat, Régions, Départements, Communes, UE ou autres financeurs publics. A noter que les subventions des **communes/municipalités représentent 68% des subventions publiques** accordées aux associations sportives.

Attention toutefois à la dépendance aux subventions. Il existe plusieurs limites avec cette source de financement :

- 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).

→ Je rédige un projet associatif et des budgets.

→ Je prends connaissance des subventions / appels à projets existants et du calendrier.

- Nos conseils**
- Je me positionne sur les subventions / appels à projets qui sont en lien avec mes projets.
 - Je crée un compte (ou je me connecte), je mets à jours mes documents.
 - J'écris le projet relatif à la subvention choisie et écris le budget correspondant, puis je soumetts la demande avant la date limite.
 - 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.



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.

2. LES FINANCEMENTS PRIVÉS (SPONSORING ET 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 ;

Nos conseils

- Je rédige un projet associatif et des budgets.
- J'étudie les différentes sources de financement possibles pour mon association.
- Je crée un dossier de partenariat / mécénat et défini les prestations de partenariat possible par mon association.
- J'entame le démarchage auprès des futurs partenaires/mécènes.
- Je formalise les actes via le contrat de partenariat / Cerfa.
- Dans le cadre d'un partenariat, je mets en oeuvre les actions publicitaires de mes partenaires.
- Je peux demander un accompagnement aux Agents de Développement.

3. 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.

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.

A noter que, le don, est l'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 | <p>Idéal pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> • financer des projets ponctuels et exceptionnels • consolider vos fonds propres et permettre de créer un effet de levier sur d'autres financements | <p>246 € pour les dons sans contrepartie 73 € pour les dons avec contrepartie</p> <p>Collectés par projets : Entre 1 479 € (sans contrepartie) et 7 144 € (avec contrepartie)</p> |

Nos conseils

- Je rédige un projet associatif et des budgets.
- J'étudie les différentes sources de financement possibles pour mon association.
- J'inscris mon projet sur une plateforme en ligne dédié au financement participatif (attention aux sites frauduleux) et détermine la durée de récolte.
- Je communique en interne et en externe en favorisant l'utilisation des réseaux sociaux
- 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

4. AUTRES SOURCES DE FINANCEMENT EXISTANTES

• 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

On parle ici de **transfert de propriété**.

• Achats solidaires

Exemples : [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.

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](#)

Webinaire CROG : [Trouver des sources de financement](#)