



Centre Fédéral de Ressources

Fiche Pratique : Financement

---

## LES SOURCES DE FINANCEMENTS

---

Réalisation CFR  
[reseau.federal@ffnatation.fr](mailto:reseau.federal@ffnatation.fr)

Date : lundi 15 avril 2024

## PREAMBULE

---

Bien qu'une association sportive n'ait pas pour objectif de faire du profit, elle doit maintenir une trésorerie suffisante pour faire face à ses dépenses et mener à bien les actions du projet de développement.

Achat de matériel, de tenues, financement des entraîneurs, participation aux événements sportifs et autres frais de fonctionnement font grimper toute l'année la facture.

La question de la recherche de financements est donc une problématique commune à tous les clubs, quels que soient leur discipline et leur niveau de pratique. En outre, il est important pour un club de ne pas dépendre d'un seul financement mais au contraire, de diversifier au maximum ses ressources financières afin de sécuriser le budget de l'association.

Nous faisons ici le tour des solutions à exploiter, en détaillant les financements possibles pour votre association sportive.

## DEFINIR LES COTISATIONS POUR LES ADHERENTS

---

La cotisation est une somme d'argent versée par les membres d'une association pour participer à son fonctionnement. Le paiement de la cotisation, son montant, sa périodicité, et l'échéance de ses versements sont, en principe, fixés par les statuts de l'association. Le paiement de la cotisation peut ouvrir droit à une réduction d'impôt.

Les statuts prévoient, en principe, l'instance compétente (bureau, conseil d'administration, assemblée générale,) pour fixer le montant de la cotisation. Ils prévoient également la périodicité de versement (tous les trimestres par exemple). Il est préférable de ne pas mentionner le montant dans les statuts pour éviter d'avoir à les changer à chaque variation de la cotisation.

Les statuts peuvent, par exemple, fixer :

- Un montant de cotisation identique pour tous les membres
- Ou un montant variable par catégories de membres
- Et/ou un montant de cotisation fixe ou proportionnel à un indice.

Si vous souhaitez augmenter en douceur le prix de la cotisation de votre club, jouez la carte réduction fiscale, si ce n'est pas encore le cas. Peu de gens le savent, mais le versement d'une cotisation à un club sportif non professionnel peut être déduit des impôts à hauteur de 66 %. Ainsi, une cotisation de 50 € revient en réalité à 17 € seulement après la déduction fiscale de 33 €. Attention, cela ne concerne pas l'assurance, ni la licence fédérale éventuelle.

## OBTENIR UNE SUBVENTION POUR SON ASSOCIATION

---

Le monde associatif vit en partie grâce à son accès aux diverses subventions. Cette aide publique peut être de nature financière, matérielle ou logistique. L'utilisation des infrastructures sportives de la commune est généralement acceptée, sur demande, auprès de la Mairie. Cette dernière participe souvent à l'investissement pour le gros matériel.

Si cela s'avère insuffisant pour la gestion de votre club, un supplément financier est possible via une demande de subvention auprès de l'Agence Nationale du Sport ou des services territoriaux compétents.

Pour en savoir davantage sur le fonctionnement des subventions et sur la procédure à mettre en œuvre, rendez-vous dans la rubrique « financements » pour récupérer toutes les informations utiles.

## FAIRE SPONSORISER LE CLUB

---

Avoir un ou des sponsors pour son club est un réel atout. En échange d'une visibilité et d'une valorisation de l'image par les valeurs sportives, l'entreprise vous versera une aide financière qui viendra équilibrer votre budget. Vous pourrez proposer à la société démarchée d'établir un contrat de sponsoring ; cela lui donnera l'avantage de bénéficier de réductions fiscales.

Généralement, le montant octroyé par les sponsors varie avec les retombées publicitaires escomptées et donc avec niveau de l'équipe. Pour rechercher un sponsor, vous devez rédiger un dossier de présentation du club en valorisant l'image, la notoriété et les prestations du club.

## MECENAT

---

Le mécénat est un soutien matériel ou financier apporté par une entreprise, sans aucune contrepartie, à un organisme sans but lucratif pour l'exercice d'activités présentant un intérêt général. Comme les cotisations, les dons ou le mécénat ouvrent le droit à la réduction fiscale.

Le mécène peut être un particulier ou une entreprise. Quelle que soit la qualité du donateur, il pourra bénéficier d'une réduction d'impôt, dont seule la proportion diffèrera selon qu'il s'agit d'un particulier ou d'une entreprise.

Ainsi, **le particulier** bénéficiera d'une réduction d'impôt sur le revenu égale à **66 %** du don, pris dans la limite de 20 % du revenu imposable (article 200 du Code Général des Impôts).

**L'entreprise** bénéficiera, quant à elle, d'une réduction d'impôt égale à **60 %** des versements effectués, dans la limite de 20 000 € ou de 5 pour mille du chiffre d'affaires lorsque ce dernier montant est plus élevé. Lorsque cette limite est dépassée au cours d'un exercice, l'excédent de versement donne lieu à réduction d'impôt au titre des cinq exercices suivants (article 238 bis du Code Général des Impôts).

Pour plus d'informations : <https://www.associations.gouv.fr/le-mecenas-un-partenariat-entre-entreprises-et-associations.html>

## ORGANISER DES EVENEMENTS

---

Profitez des événements pour engranger des recettes. Les buvettes fonctionnent toujours très bien.

En tant que club affilié à une fédération, vous avez une autorisation pour ouvrir un débit de boisson jusqu'à dix fois par année (déclaration préalable à effectuer).

## CREER UNE BOUTIQUE POUR LE CLUB ET VENDRE DES PRODUITS

---

Lors des événements sportifs que vous organisez, vous pouvez ajouter la vente de produits dérivés pour retirer quelques bénéfices.

Ce peut être une vente continue de textile personnalisé ou d'objets à l'effigie de votre club (porte-clés, stylos, textiles, calendriers ou agendas avec les photos de l'équipe, ...).

## CROWDFUNDING POUR ASSOCIATIONS

---

Le crowdfunding ou financement participatif, commence à se développer au sein du milieu associatif. C'est une aubaine pour un club de pouvoir toucher un public large et varié pour financer un projet sportif spécifique.

Profitez de l'occasion pour diffuser votre activité sur les réseaux sociaux et former une communauté. Choisissez une plateforme de crowdfunding spécialisée ou non dans le système associatif. Faites la publicité de ce financement participatif en jouant sur tous les canaux : radio, télévision, presse, Internet. Bien sûr, ce genre de fonctionnement ne peut pas être répété trop régulièrement. Alors choisissez un projet ou un événement précis, susceptible d'intéresser le grand public.

D'autre part, ce genre d'initiatives favorise la cohésion d'équipe et permet de fédérer les membres du club autour d'un projet commun et partagé.

### **Pour plus d'informations ...**

<https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/N21960>

<https://www.associatheque.fr/fr/comment-financer-son-association.html>