

## Ressources financières

### I – CATEGORIES DE RESSOURCES

Les sources de financement qui vont alimenter les postes “recettes” d'une association peuvent être classées en différentes catégories. Nous présentons, ci-après, les principales :

- ❖ les cotisations,
- ❖ les subventions,
- ❖ les actions d'autofinancement,
- ❖ le sponsoring,
- ❖ le mécénat,
- ❖ le prix des prestations assurées par l'association,
- ❖ les produits financiers,
- ❖ les dons manuels,
- ❖ la vente de produits dérivés et activités à caractère commercial (pour ce point voir la fiche spécifique “Activités lucratives des associations sportives”).

Etudions chacune de ces grandes catégories.

### II – LES COTISATIONS

Le plus fréquemment, lorsqu'un nouvel adhérent arrive dans une association sportive, il va devoir payer sa licence et sa cotisation. La somme correspondante à la licence ne fait que transiter par le club pour être reversée ensuite aux instances fédérales. La somme correspondant à la cotisation reste au club et vient alimenter le poste “recettes” de celui-ci. On a pu observer, dans la réalité, des clubs qui demandaient à l'inscription une somme dont le montant était inférieur au seul prix de la licence, ce qui signifie qu'ils fonctionnaient à perte dès la simple entrée du nouvel adhérent dans l'association. *A contrario*, certains clubs, estimant que la prestation de service qu'ils fournissent à l'adhérent est de qualité, demandent une cotisation élevée avec une possibilité de paiement en deux à trois fois sur l'année. Le montant de la cotisation peut être différencié en fonction des catégories de membres ou d'inscriptions multiples pour une même famille. Attention, le plus souvent les statuts des clubs prévoient que le non paiement de la cotisation entraîne la perte de la qualité de membre. Cela peut poser problème si l'association décide de dispenser de cotisation ses bénévoles actifs (une adaptation des statuts est alors nécessaire). En plus de la cotisation, certaines associations sportives demandent un droit d'entrée lors de la première inscription au club.

Les sommes versées à ce titre viennent alors alimenter le poste recettes du club.

### III – LES SUBVENTIONS

Ce thème est spécifiquement développé dans la fiche “demander une subvention : mode d'emploi”. Nous vous y renvoyons donc, afin de trouver des éléments spécifiques sur ce point. On peut toutefois rappeler ici que l'association compte trois institutions privilégiées pour demander une subvention : la commune, la Direction départementale de la Jeunesse et des Sports (sous réserve que l'association ait obtenu un numéro d'agrément sport) et le Conseil général. Les dates limites de dépôt des dossiers sont très variables d'une institution à une autre, il convient donc que l'association s'informe suffisamment tôt des délais à respecter. Elle devra par ailleurs retourner des dossiers complets, lisibles, et accompagnés de la totalité des pièces demandées.

## **IV – AUTOFINANCEMENT**

Les subventions et les cotisations, à elles seules, ne peuvent couvrir les besoins financiers d'une association. Celle-ci doit donc trouver des moyens supplémentaires pour fonctionner et, dans ce cadre, elle peut envisager de mettre en place différents types d'actions pour augmenter la part d'autofinancement dans son budget. Ces actions peuvent être les suivantes :

- ❖ l'organisation de manifestations sportives,
- ❖ la vente d'auto-collants, calendriers, casquettes...,
- ❖ la réalisation d'une revue avec encarts publicitaires,
- ❖ la vente de cartes de membres bienfaiteurs,
- ❖ l'organisation de repas ou soirées dansantes,
- ❖ la vente de billets de tombola,
- ❖ l'organisation d'un loto,
- ❖ la mise en place d'une buvette sur les manifestations,
- ❖ l'organisation de spectacles,
- ❖ etc.

Lorsqu'une association sportive envisage de mettre en oeuvre une ou plusieurs de ces actions, elle doit, avec suffisamment d'anticipation, prendre diverses précautions :

- ❖ respecter la réglementation en vigueur dans les domaines concernés,
- ❖ procéder aux déclarations obligatoires,
- ❖ faire un budget prévisionnel réaliste et précis afin que l'action dégage réellement des excédents,
- ❖ prendre en compte tout ce qui est relatif à la sécurité,
- ❖ vérifier que les actions envisagées font l'objet d'une couverture assurance adaptée,
- ❖ être pertinente sur le choix des périodes et dates de programmation des actions, afin d'optimiser les chances de réussite,
- ❖ impliquer de nombreux adhérents dans le projet de départ et tout au long de sa réalisation.

Le fait pour une association de mettre en oeuvre des actions visant à développer sa part d'autofinancement présente, au-delà de l'entrée de recettes supplémentaires, de nombreux autres avantages :

- ❖ promotion de l'image du club,
- ❖ développement de sa crédibilité,
- ❖ mobilisation des membres autour d'un projet,
- ❖ multiplication des moments de convivialité,
- ❖ développement potentiel de nouveaux partenariats,
- ❖ stimulation de la dynamique interne de l'association.

## **V – LE SPONSORING**

Sponsoriser un club, c'est le soutenir financièrement ou matériellement à des fins publicitaires.

On voit donc ici que le soutien n'est pas désintéressé et que l'entreprise attend un "retour" de l'association en échange de sa contribution. Le plus souvent, ce "retour" se traduit en termes d'image, de communication pour l'entreprise (nom sur le maillot du club, panneaux publicitaires, encarts dans les revues de l'association, citation du nom de l'entreprise lors des manifestations...). On peut noter toutefois qu'il existe d'autres façons pour l'association d'apporter une contrepartie à l'entreprise : invitations privilégiées à certaines manifestations, offres d'activités physiques ou organisation de journées sportives pour tout, ou partie, du personnel de l'entreprise. Ce type de "retour" est fondamental pour fidéliser le sponsor.

## **V – LE MECENAT**

Le mécénat est le fait pour une entreprise, un particulier ou une fondation de soutenir, financièrement ou matériellement une association et cela de façon désintéressée. Le mécène n'attend alors pas une contrepartie formelle de l'association en échange de ses apports. Comme dans le cas du sponsoring, il convient de soigner les relations lorsqu'un club peut bénéficier du concours d'un ou plusieurs mécènes. Ce soin apporté à la qualité de la relation, et à l'expression de la reconnaissance du club, pour l'aide reçue, peut s'exprimer de plusieurs façons :

- ❖ délivrance d'un reçu et des informations utiles pour les déductions fiscales : réduction d'impôt de 60 % des versements faits par l'entreprise à l'association, dans la limite de 5 pour 1000 du chiffre d'affaires. Si les versements effectués dépassent cette limite, ils pourront être encore déduits sur les cinq années suivantes. Lorsque la limite de 5 pour 1000 du chiffre d'affaire est respectée, on peut noter à titre d'exemple que lorsqu'une entreprise fait un versement de 1 000 euros à une association, cela ne lui revient en fait qu'à 400 euros,
- ❖ envoi de la "gazette" du club,
- ❖ délivrance d'un certificat de donateur,
- ❖ information sur les effets positifs de la contribution apportée,
- ❖ et, toutes les autres actions mentionnées dans le chapitre consacré au sponsoring.

Le renoncement par les bénévoles à des remboursements de frais qu'ils ont engagés pour le club sur leurs deniers personnels, est une forme de mécénat qui ouvre à des déductions fiscales.

## **VI – REMUNERATION DE PRESTATIONS ASSUREES PAR LE CLUB**

Le club peut être amené à mettre à disposition d'autres associations sportives ou structures qui souhaitent diversifier leurs activités son(ses) éducateur(s) salarié(s). Il va alors demander aux entités concernées le paiement d'une somme en l'échange de la prestation assurée par l'éducateur de l'association. Ceci est un des moyens de pérennisation des emplois créés au sein du club. Il convient de se rapprocher du bureau "associations" des services fiscaux afin de vérifier les seuils qui ne doivent pas être dépassés, faute de quoi l'association pourrait, d'une part, perdre son caractère non lucratif et, d'autre part, se voir soumise aux impôts commerciaux pour tout ou partie de son activité. L'association peut, dans la même perspective, être amenée à se faire payer d'autres prestations fournies ; elle devra alors prendre les mêmes précautions que dans le cas cité ci-dessus.

## **VII – LES PRODUITS FINANCIERS**

Le placement des excédents de trésorerie de l'association est générateur d'intérêts ou de plus values sur les sommes épargnées. Ces produits financiers seront très variables en fonction de la réserve financière du club et du mode de placement choisi. Il n'est plus d'actualité de penser comme négatif et pénalisant le fait qu'une association se constitue une épargne. En fait, cela est indispensable dans la perspective d'investissements ou de mise en oeuvre d'un plan de développement général de l'association.

## **VIII – LES DONNS MANUELS**

Les associations déclarées peuvent recevoir des dons sans acte notarié. Ces dons peuvent se présenter sous la forme de remises de chèques, d'espèces ou de mobilier. Ils peuvent faire l'objet d'une déduction fiscale. Il sera donc nécessaire que l'association établisse un reçu à l'attention du donateur.