

Formation des dirigeants et de la « Vie Associative »
“Se former pour mieux diriger”

LES DIFFERENTS SOURCES DE FINANCEMENT MOBILISABLES PAR UN CLUB

(Toutes les sources de financement d'un club)



SOMMAIRE

I - PREAMBULE

II - LE MODELE ECONOMIQUE DES CLUBS

III - L'IMPORTANCE DU PROJET ASSOCIATIF DANS LA RECHERCHE DE FINANCEMENT

IV - LES DIFFERENTES SOURCES DE FINANCEMENT

V - LES RESSOURCES PROPRES

VI - LES RESSOURCES EXTERNES

VII - LES AIDES FINANCIERES PUBLIQUES

VIII - LES AIDES FINANCIERES PRIVEES

IX - LES AIDES A L'EMBAUCHE ET A L'EMPLOI

X - LE PADLET DES AIDES FINANCIERES

I - PREAMBULE

Trouver des moyens financiers est à la fois une source d'inquiétude pour les dirigeants de clubs, mais aussi une nécessité au vu de la conjoncture économique.

D'après un rapport 2024 du Conseil Économique Social et Environnemental (CESE) sur l'évolution du modèle de financement des associations, *"62 % des associations constatent ne pas avoir assez de financements pour réaliser leur objet social et 42 % d'entre elles ont vu diminuer les subventions publiques"*.

Vous avez des projets : événements sportifs, promotion de vos activités, emploi d'un salarié pour le développement de votre club, amélioration de vos infrastructures sportives... Différents dispositifs vous permettent d'obtenir des subventions pour les mener à bien !

Face à la baisse des subventions, une bonne gestion d'association passe aujourd'hui aussi par la **diversification des ressources**.

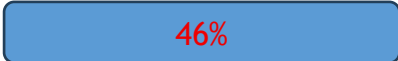
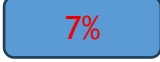
Mais au fait :

Quelles sont les sources de financement à la disposition des clubs ?

Et comment fonctionnent-elles ?

Après cette entrée en matière, découvrez maintenant toutes les possibilités qui peuvent contribuer au développement de votre club et quels leviers activer pour assurer son financement.

II - LE MODELE ECONOMIQUE DES CLUBS

Adhésions annuelles		Le poste le plus souvent déclaré en hausse (36% des clubs)
Recettes d'activités		
Subventions		42% des clubs déclarent des subventions en baisse
Sponsoring/Mécénat		Ce qui en fait le poste le plus souvent déclaré en baisse
Autres		

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.

30% des clubs connaissent une baisse dans l'évolution de leurs recettes sur les trois dernières années.

45% des clubs déclarent avoir des difficultés à dégager suffisamment de recettes pour faire face à leurs dépenses.

Deux clubs sportifs sur trois ont un budget de moins de 10 000 €uros.

Un club sur deux qui connaît une hausse de ses revenus l'explique par l'organisation d'événements et par le développement de nouvelles activités ou de nouvelles offres.

Une nouvelle étude pilotée par l'Agence Nationale du Sport et l'Association nationale des élus en charge du sport dresse un état des lieux du sport en France : « La baisse des financements publics et le recul du nombre d'adhérents pour certains clubs contraignent mécaniquement les budgets des acteurs sportifs ».

Les clubs sont ainsi encouragés à développer leurs activités, notamment à destination de nouveaux publics, pour renforcer et pérenniser leur modèle économique et le rendre moins dépendant des financements publics.

Selon les données de ces études, le renouvellement de l'offre et des activités proposées pourraient donc être au cœur du renouveau des clubs en difficulté.

2.1 - LES FACTEURS QUI VONT INFLUENCER LE MODELE ECONOMIQUE

1 - La présence d'un ou plusieurs emplois au sein de votre club

2 - Le niveau de compétition et la présence de sportifs de haut niveau au sein de votre club

L'accès à la division supérieure augmente les revenus potentiels mais aussi les charges. Il permet également de fidéliser nos joueurs Cadets & Juniors.

3 - La présence d'un club house

Le Club House est le cœur du club. Du plus petit au plus grand, tous se rassemblent au club house pour partager la vie du club.

4 - L'ancrage territorial

Lien avec la population locale, les écoles, les entreprises, les institutions

5 - Une seule et unique ressource indispensable : les bénévoles

Car si vous avez des bénévoles, vous avez tout le reste : des éducateurs/entraîneurs, des dirigeants, des bénévoles réguliers, des bénévoles ponctuels, des volontaires. Aujourd'hui, le bénévolat est la clé de voûte du fonctionnement des clubs.

6 - La diversification des sources de revenu

2.2 - LES LEVIERS DE DEVELOPPEMENT DES CLUBS

1 - Identifier et diversifier les offres de pratique

La diversification des pratiques au sein d'un club ne signifie pas l'abandon des activités dites « traditionnelles ». Il n'est pas ainsi pas question d'arrêter les activités compétitives dans un club en cas de création de pratiques de sport-loisir (rugby loisirs, rugby à V, rugby féminin ...).

2 - Faire cohabiter les différentes activités et les différents publics

Il s'agit de faire cohabiter des attentes différentes, toutes légitimes, et des publics plus variés au sein d'un même club.

3 - Professionnaliser l'encadrement et les services

La diversification des activités vers le sport-loisir et le sport-santé entraîne un développement des licenciés et un besoin en structuration du Club. Le recrutement ou le défraiement de personnes formées et qualifiées est essentiel dans cette démarche et le club doit passer à une logique d'emploi salarié.

La création d'un premier emploi et/ou d'emplois supplémentaires est d'autant plus indispensable que les licenciés ont de fortes attentes en ce qui concerne la qualité de l'encadrement dans le sport loisir et le sport-santé

4 - Créer un nouveau modèle d'offre de service

La création d'emplois dédiés aux missions d'encadrement entraîne l'évolution du modèle associatif du Club. Le projet de Club prend ici, alors tout son sens et permettra un suivi au plus près de la réalité.

L'offre de services de qualité permet le développement du nombre de licenciés et leur fidélisation. Le fonctionnement du club, en s'appuyant sur les recettes liées aux nouvelles licences, peut « investir » dans l'amélioration de son encadrement et de ses prestations pour les pratiques sportives les plus populaires.

5 - Utiliser les outils numériques indispensables pour gagner du temps dans la gestion de votre club

Les différents outils numériques mis à la disposition des bénévoles peuvent augmenter la motivation de votre équipe, celle-ci étant moins stressée par les contraintes horaires et les transports.

III - L'IMPORTANCE DU PROJET ASSOCIATIF DANS LA RECHERCHE DE FINANCEMENT

Un **“Projet Associatif”** bien défini favorise la mobilisation

- des adhérents, les donateurs, les bénéficiaires,
- des partenaires, les entreprises, les pouvoirs publics, l'opinion publique,
- des bénévoles et les salariés

Et pour cela il existe la méthodologie de projet :

1 - DEFINIR LA VOCATION ou LA RAISON D'ETRE DE VOTRE CLUB

L'association affiliée à la Fédération Française de Rugby a pour objet la pratique du rugby sous toutes ses formes (rugby à XV, rugby à VII, rugby à V à toucher, rugby loisirs féminin, rugby loisirs masculin, Beach rugby ...) ainsi que toutes formes de jeu adaptées pour assurer son développement.

2 - DEFINIR VOS VALEURS

Avec nos valeurs de respect, d'engagement, d'authenticité, de solidarité et de convivialité, nous entreprenons de développer le rugby dans notre ville.

3 - DEFINIR VOS MISSIONS

III.1 - FORMALISER ET REDIGER LA “PROJET ASSOCIATIF” DE VOTRE CLUB

Le projet associatif propose un état des lieux et fixe les axes de travail du club pour les années à venir.

Il est le reflet de votre action dans le développement du rugby au sein de votre club.

METHODOLOGIE DE PROJET

- PREMIERE ETAPE : **DIAGNOSTIQUER**
On évalue les points forts et les points à améliorer
- DEUXIEME ETAPE : **IMAGINER**
On dégage des idées
- TROISIEME ETAPE : **DECIDER**
On retient des idées parmi celles qui ont été imaginées
- QUATRIEME ETAPE : **AGIR**
On met en œuvre les idées retenues

III.2 - REDIGER LA PRESENTATION "FLASH" DE VOTRE CLUB

Imaginez que vous entrez dans un ascenseur et qu'au moment où les portes vont se fermer la personne que vous tentez de joindre depuis des mois arrive ! C'est l'occasion unique de vous présenter et vous avez 30 secondes pour présenter votre club.

C'est un peu votre bande annonce publicitaire en moins de 30 secondes !

- Elle se présente toujours sous la forme :
- « Nous permettons à ... (votre public) de ... (votre bénéfice) »

Par exemple : "Nous permettons à vos salariés d'évacuer la pression de la semaine par la pratique du rugby à 5 à toucher dans un club chaleureux et convivial."

Ainsi, votre interlocuteur :

- comprend clairement ce que vous faites,
- se souvient facilement de vous,
- a envie d'en savoir plus,
- saura parler de vous et vous recommander plus facilement.

III.3 - LA STRATEGIE DE FINANCEMENT : UNE ETAPE CLE AVANT DE SE LANCER

Avant de vous engager dans la recherche de financement, il est important de préparer votre plan de bataille en définissant vos objectifs et vos besoins de manière réaliste.

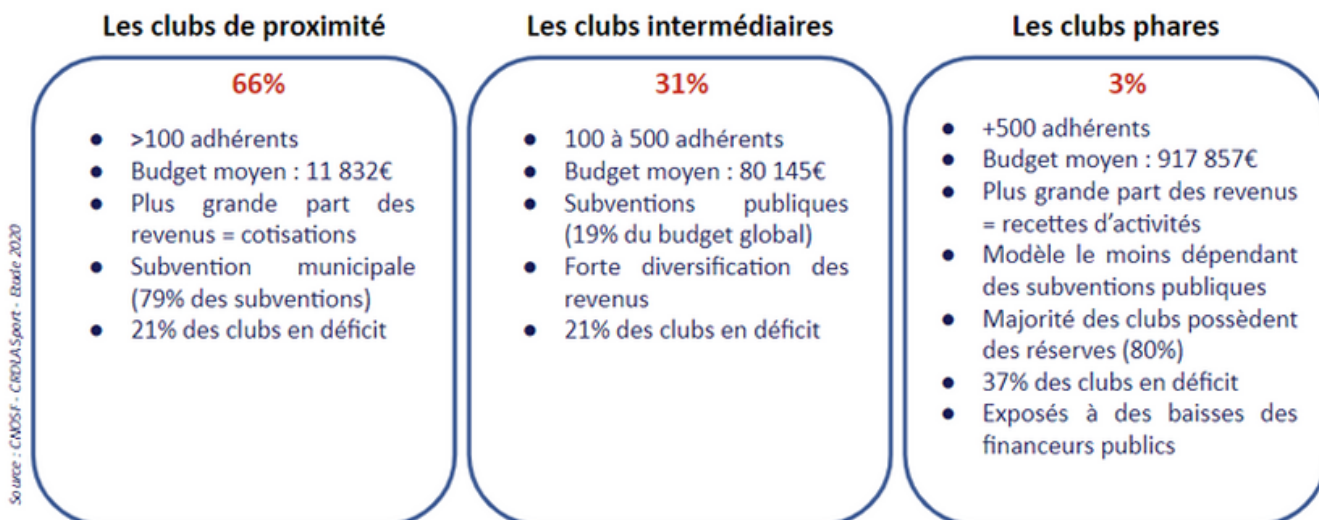


Posez-vous toutes les questions que se poseront ceux que vous sollicitez et auxquelles vous serez probablement amené à répondre.

- 1) Commencer par (re)définir l'identité de votre club (vocation ou raison d'être - valeurs - missions ou objectifs).
- 2) Rappelez-vous que vous êtes dans un environnement concurrentiel.
- 3) Passez en revue votre club et ses concurrents (Diagnostic)
- 4) Assignez-vous un objectif à chaque projet pour mieux les hiérarchiser.
- 5) Formalisez et rédigez votre projet associatif.

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 :



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

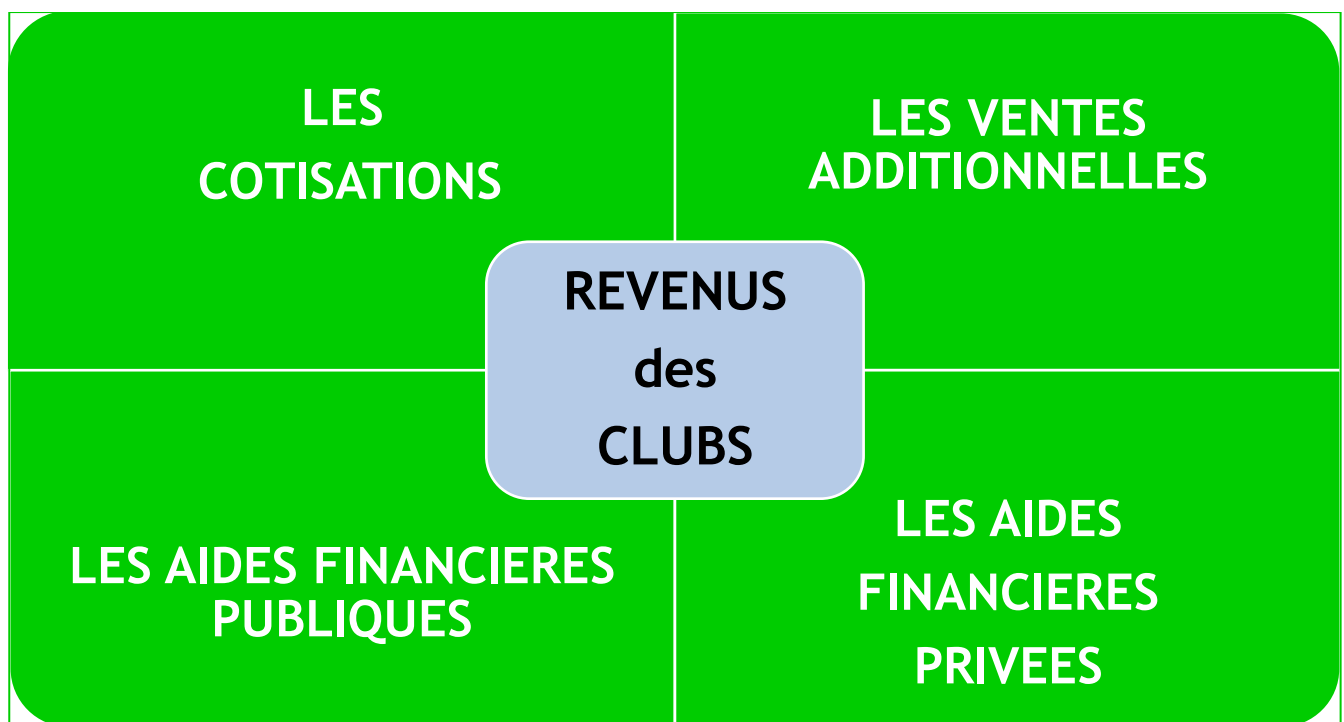
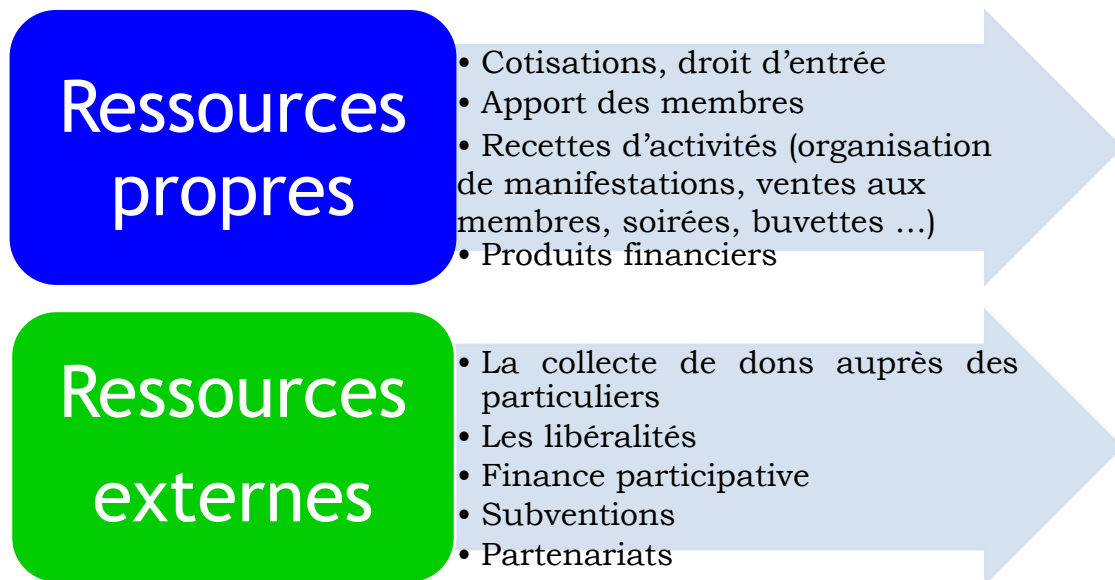
- **Comparer les budgets et bilans** de l'année précédente (N-1) avec ceux de l'année en cours (N) ;
- **Etudier le résultat** : s'il s'agit d'un bénéfice ou d'un déficit ;
- **Analyser la capacité d'autofinancement** du club et définir son pourcentage ;
- **Regarder les différents postes de dépenses** 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.

IV - LES DIFFERENTES SOURCES DE FINANCEMENT

Il existe deux moyens 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



V - LES RESSOURCES PROPRES

V.1 - LES COTISATIONS

On nomme cotisation, toute somme d'argent versée chaque année par chaque membre de l'association.

La cotisation d'un club comprend :

- Le montant de la licence/assurance F.F.R. (art. 620 & 621 des RG Titre VI)
- La part réservée à l'adhésion au club et le montant réservé aux prestations (déterminée en AG du club)

Elle représente la participation des adhérents aux frais de fonctionnement du club. Elle ne représente pas une "avance" sur d'éventuels services et n'est en principe pas remboursable.

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.

Fixer le tarif des cotisations

- Tenir compte des coûts
- Définir le prix psychologique
- Tenir compte du tarif proposé par les associations concurrentes
- Proposer des tarifs différents selon le statut des membres
- Doit être voté tous les ans en AG

V.2 - LE DROIT D'ENTREE

En plus des cotisations, le droit d'entrée n'est perçu qu'une seule fois et peut être demandé à tout nouveau membre lors de sa première adhésion.

V.3 - L'APPORT DES MEMBRES

- Apports aux fonds associatifs avec ou sans droit de reprise.
Ce sont des biens affectés à l'activité de l'association (matériel, véhicule, immeuble, somme d'argent ...) qui ne pourront être repris, ni par les membres, ni par les supporters.
- Il y a une contrepartie morale (considération sociale, poids particulier dans l'association ...)

V.4 - LES RECETTES D'ACTIVITES DANS LE CADRE DE L'OBJET DE L'ASSOCIATION

Votre club a le droit d'avoir des activités lucratives, si elles servent à financer des projets associatifs d'**intérêt général**, que ses statuts l'y autorisent et que vous respectez la réglementation en vigueur.

Exemples :

- *Boutique club ou vente de produits finis*
- *Conception de "goodies" à son effigie*
- *Vente de tee-shirts, gobelets, stylos, etc.*
- *Solutions de rémunérations pour votre club (vente de calendriers ...)*
- *L'organisation de séminaires ...*
- *Développement d'une nouvelle offre de pratique différenciante*
- *Stages sportifs et de perfectionnement (stage rémunéré)*

Tous les fonds générés et obtenus par le club doivent impérativement être alloués à **but non lucratif**. Cela signifie que les fonds sont seulement destinés à la participation de son fonctionnement. Le cas contraire pourrait risquer l'association à être requalifiée fiscalement en structure lucrative.



Vous avez la main

Vous enrichissez les relations intra communauté

Ce sont des activités à forte utilité sociale et à forte valeur ajoutée

V.5 - LES RECETTES D'ACTIVITES DANS LE CADRE DE L'ORGANISATION DE MANIFESTATIONS

Cela peut-être des évènements liés à votre activité (sport, spectacle, exposition ...) ou pas (soirées festives, loto, tombola, loterie, braderie, vides greniers, foire à la brocante ...)

Exemples :

- *Buvette / snack*
- *Les lotos : une manifestation traditionnelle du milieu associatif*
- *Les kermesse : des évènements conviviaux et rentables*
- *L'arbre de Noël de l'école de rugby*
- *L'organisation de soirées festives*
- *L'organisation de tournois*
- *L'organisation de vides greniers*

Permet de :

- Fédérer votre club autour d'un moment convivial
- Inviter des partenaires
- Les manifestations sportives : séduisent public et sponsors

Règles communes : les questions à se poser :

- Occupation du domaine public ?
- Diffusion d'œuvres musicale ? (Sacem)
- Ouverture d'une buvette ?
- Quelle fiscalité ?

V.6 - LA VENTE DE BIENS ET/OU DE PRESTATIONS

Une association peut parfaitement vendre des biens et/ou des prestations de services comme toute personne morale. En revanche, cette vente est susceptible d'entraîner des conséquences notamment fiscales.

Attention donc au régime juridique (obligations légales et fiscales) au régime fiscal.

V.7 - LES PRODUITS FINANCIERS

Vous pouvez placer une trésorerie excédentaire pour vous rapporter des intérêts.

Par contre :

- Le placement ne doit pas rester un but en soi
- Privilégier la « sécurité » du placement et éventuellement sa "liquidité" sur sa rentabilité
- Vous ne pouvez pas spéculer en bourse

Vous pouvez faire appel au financement bancaire

Le club peut recourir à l'emprunt pour financer son action ou faire face à une difficulté passagère.

Les banques proposent différentes formules de financement à court, à moyen et à long terme.

L'avance sur subvention

Elle permet de faire face aux problèmes de trésorerie dans l'attente du versement des dotations ou des subventions.

Le crédit relais

Sous forme d'autorisation de découvert en compte courant octroyée de façon ponctuelle.

UNE ASSOCIATION A BUT NON LUCRATIF PEUT-ELLE AVOIR UNE ACTIVITE COMMERCIALE ?

En principe, une *association loi 1901* (à but non lucratif) n'a pas pour activité de créer et partager des bénéfices ou de rechercher un profit.

En conséquence, une association loi 1901 n'est, en principe, pas soumise aux impôts dus par les personnes exerçant une activité commerciale (notamment la TVA, l'impôt sur les sociétés et la contribution économique territoriale).

Mais l'association loi 1901 peut exercer une activité commerciale, de manière régulière ou occasionnelle.

Si une association décide de mener une activité commerciale, elle peut continuer d'être exonérée des impôts dits *commerciaux* si elle remplit les 3 conditions suivantes :

- Sa gestion est désintéressée
- Ses activités commerciales ne concurrencent pas le secteur privé
- L'activité lucrative représente une part marginale (peu importante) du budget de l'association et ses activités non lucratives restent principales.

Certains organismes sans but lucratif à caractère social, éducatif, culturel, sportif, social ou philanthropique peuvent organiser 6 manifestations de bienfaisance ou de soutien par an à leur profit exclusif (et 10 pour l'ouverture de buvettes temporaires).

Les recettes obtenues lors de ces manifestations sont exonérées d'impôts commerciaux, quel que soit leur montant.

L'exonération concerne les manifestations qui, faisant appel à la générosité du public, procurent à l'organisateur des moyens financiers exceptionnels. Les manifestations visées peuvent être diverses.

Exemple :

- Bals, concerts, spectacles folkloriques ou de variétés
- Séances de cinéma ou de théâtre
- Ventes de charité ou de solidarité,
- Expositions
- Kermesses, tombolas, loteries
- Divertissements sportifs

UNE ASSOCIATION PEUT-ELLE FAIRE DES BENEFICES ?

Une association loi 1901 a un objet non lucratif, c'est-à-dire que son objectif n'est pas de réaliser des profits. Dans le cas contraire, il s'agit d'une entreprise et non d'une association. Néanmoins, une association a parfaitement bien le droit d'avoir des activités économiques et de proposer des services contre paiement.

Elle a donc le droit de gagner de l'argent ou de **tirer des revenus de ses activités pour accomplir son objet**. Toutefois, elle ne peut distribuer les bénéfices entre ses membres. Par ailleurs, plusieurs règles et conditions peuvent s'appliquer à une association qui exerce des activités lucratives.

Pour qu'une association puisse exercer des activités économiques, **cette possibilité doit être mentionnée dans les statuts**. Ces activités doivent en outre aider à la réalisation de l'objet non lucratif de l'organisme. En guise d'exemple d'activités économiques, on peut citer la vente de produits, l'organisation de concerts, bals, kermesses, loteries, vide-greniers, etc.

UNE ASSOCIATION LOI 1901 PEUT-ELLE FAIRE DES PLACEMENTS FINANCIERS ?

Oui, elle le peut ...

Les associations disposent parfois d'excédents de trésorerie qu'il peut-être légitime de placer. Afin de rester dans l'esprit de la loi de 1901, l'association doit cependant veiller à ce que le placement financier ne devienne pas un but en soi.

La trésorerie disponible d'une association peut être librement placée (livret, sicav de trésorerie, fonds commun de placement, etc.) afin de financer la poursuite de ses activités.

Toutefois, une association reconnue d'utilité publique ne peut, en raison du but poursuivi et des avantages dont elle bénéficie déjà (prêts et subventions des collectivités locales), acquérir tous les types de valeurs.

Les placements financiers peuvent être imposables (taux à 24% ou à 15% ou à 10%), même si l'association est exonérée d'impôt sur les sociétés pour ses activités économiques. Certains placements financiers ne sont cependant pas imposables, tels que les produits du livret A.

COMMENT FONCTIONNE LE LIVRET A POUR UNE ASSOCIATION ?

Seules les associations reconnues d'utilité publique, les fondations, les syndicats de copropriétaires et quelques structures spécifiques peuvent ouvrir un Livret A.

Il est plafonné à 76 500 €, son taux d'intérêt (2,4 %) est réglementé et les intérêts sont exonérés d'impôts et de prélèvements sociaux. Cependant, il ne peut servir que de support d'épargne, pas de compte de paiement (virements ou prélèvements).

Pour les associations qui ne sont pas éligibles, des solutions comme le compte sur livret bancaire, le compte à terme, ou un compte courant rémunéré peuvent être envisagées.

Votre structure peut donc avoir recours à des produits bancaires comme le Livret A, **à condition de rester dans l'esprit de la loi**. C'est-à-dire que le placement d'excédents de trésorerie ne doit pas être un but en soi, mais un moyen d'assurer une gestion saine de votre entité.

VI - LES RESSOURCES EXTERNES

VI.1 - LA COLLECTE AUPRES DES PARTICULIERS

VI.11 - LES DONS MANUELS

Les membres ou des tiers peuvent également décider de financer l'association par des dons.

Le plus connu et le plus utilisé est l'abandon de remboursement de frais par le bénévole. Ces sommes peuvent être assimilées à un don et faire bénéficier le bénévole d'une réduction d'impôts (66% du montant des sommes versées dans la limite de 20% du revenu imposable) dans la rubrique « dons aux œuvres ».

Ceux-ci sont licites dès lors que l'association a fait l'objet d'une déclaration officielle. Sous certaines conditions, l'association peut alors émettre un reçu fiscal de don au donateur.

VI.12 - LES QUÊTES

Actions sollicitant directement la générosité du public et qui nécessite une autorisation préfectorale.

VI.13 - LES SOUSCRIPTIONS

La souscription ne sollicite qu'indirectement le public (presse, tracts, prospectus) et ne nécessite pas d'autorisation préfectorale.
Vente des cartes de membres par souscription par exemple.

VI.14 - LES DONATIONS (du vivant) ou LEGS (après la mort)

Réservées à certaines associations (reconnues d'utilité publique, culturelle, familiale, d'assistance, bienfaisance, recherche scientifique ou médicale).

Contrairement aux dons manuels, les legs et donation (libéralités) aux associations sont soumis à des règles particulières et ne peuvent se faire que sous certaines conditions, dont celle de reconnaissance d'utilité publique.

Réalisées par acte authentique, elles peuvent être assorties de conditions .

VI.15 - LA COLLECTE PAR MAILING

Le mailing par voie postale est toujours utilisé par de nombreuses associations. Quand il s'agit de financer des projets associatifs, la sollicitation des particuliers demeure une source non négligeable de dons. La proposition d'achat de la carte de membre par exemple.

Pour assurer le succès de votre collecte il vous faudra donc mettre toutes les chances de votre côté en ne négligeant aucune étape :

- **Préparez votre base de données donateurs** ;
- **Soignez la conception de l'enveloppe porteuse**, pour donner envie de l'ouvrir dès réception ;
- **Travaillez la rédaction de la lettre de sollicitation**, démarrez par une phrase accrocheuse qui attire l'attention. Développez l'objet de votre demande en expliquant quelle est votre action, les solutions que vous apportez face à l'urgence qui est la vôtre, puis concluez en demandant le soutien financier de votre lecteur ;
- **Joignez une plaquette** qui présente en détail et en chiffres qui vous êtes et ce que vous apportez à la collectivité ;
- **N'oubliez pas le formulaire de don !** Celui-ci peut proposer différents types de règlement : par chèque, par virement bancaire (joignez votre RIB), ou par règlement en ligne pour cela intégrez un QR code qui renvoie vers votre site ;
- **Pensez à remercier vos donateurs** lorsque la collecte est achevée. N'hésitez pas dans votre courrier de remerciement à faire état des objectifs financiers atteints et des missions que vous allez pouvoir mener à bien.



- Accessible à toutes les catégories de donateurs quel que soit leur âge ;
- Installe une relation de confiance entre le donateur et l'association ;
- Tous les modes de règlement sont possibles exception faite du numéraire.



- Le coût de conception, fabrication et d'affranchissement ;
- L'acquisition d'un fichier d'adresses si celui de l'association est trop limité ;
- Le taux de retour généralement faible qui implique un envoi massif pour une collecte significative ;
- La main d'œuvre nécessaire à la mise sous pli ;
- L'impact environnemental non négligeable.

VI.16 - LA COLLECTE PAR EMAILING

L'emailing s'est largement développé ces dernières années se substituant pour partie au mailing postal. Plus simple et moins coûteux dans sa mise en œuvre, l'emailing est accessible à un plus grand nombre d'associations.

Pour assurer le succès de votre collecte il vous faudra donc mettre toutes les chances de votre côté en ne négligeant aucune étape :

- Tenir à jour votre base de données ;
- La conception de votre emailing pourra être directement réalisée sur l'une de ces plateformes qui vous proposent des « templates » ou modèles préexistants pour vous accompagner dans cette étape cruciale.

La référence en France de l'Emailing : SENDINBLUE

Gratuit jq 300 emails/jour

Puis SARBACANE

- La rédaction des contenus devra s'adapter aux contraintes du web
Soignez l'objet de votre email, c'est ce que les gens verront en premier.
Optez pour des visuels et des accroches forts, des textes courts, pertinents, organisés avec des « call to action » ou « appel à l'action »
- Relance ou remerciements : l'avantage de l'emailing est que vous pouvez relancer les non répondants très simplement et à moindre frais.



- Simple, rapide à mettre en œuvre
- Plus économique que la version postale;
- Vos membres et donateurs peuvent partager l'emailing et augmenter votre potentiel de couverture;
- L'A/B testing
- L'efficacité de votre emailing est quantifiable grâce aux statistiques délivrées par les plateformes



- Tout le monde ne possède pas d'adresse email;
- Le développement des emailing entraîne une saturation des boîtes email et donc une baisse des taux d'ouverture ;
- Implique la possession d'un module de don online ou d'un site.

VI.17 - LES PLATEFORMES DE COLLECTE DE DONS EN LIGNE

Une association a pleinement le droit de recevoir des dons sans autorisation particulière. Il s'agit d'une méthode très efficace » pour financer son association.

Une plateforme de collecte de fonds en ligne est un outil qui permet à votre association de collecter et de traiter les dons gratuitement, simplement et en toute sécurité.

HELLO ASSO - ASSOCONNECT - WIX

N'hésitez pas à comparer les différentes plateformes existantes et à analyser leurs fonctions, tarifs ... et aussi pensez à contacter votre banque qui a sûrement des solutions à vous proposer.

Le module doit inciter au don sans contraindre le donateur :

- Proposez-lui différents montants prédéfinis par vos soins ainsi qu'un montant libre
- Offrez-lui aussi la possibilité de faire un don ponctuel ou d'opter pour un don récurrent par prélèvement automatique ;
- Votre module de dons intégrera un formulaire d'identification du donateur avec ses coordonnées postales et/ou son mail et des solutions de paiement sécurisées.

Dès que votre module de dons existe, il ne vous reste plus qu'à diriger vers lui vos futurs donateurs en l'intégrant dans vos supports digitaux, vos réseaux sociaux ou vos emailing ;



- Sécurisation des dons
- Rapidité de la collecte si la sollicitation est forte
- Délais d'encaissement courts



- Frais bancaires associés aux solutions de paiement
- Diriger les donateurs vers le module à l'aide d'un appel à la collecte (ex : emailing)
- Certains donateurs sont réfractaire au paiement en ligne.

VI.18 - LES RESEAUX SOCIAUX

Les principaux réseaux sociaux ont mis en place des solutions pour accompagner les associations dans leur collecte de fonds.

Ils offrent des solutions rapides et peu coûteuse. Le succès de la collecte dépendra avant tout de votre capacité à mobiliser autour de votre cause et donc de la taille de votre communauté.

- 1) Commencez par évaluer la taille de votre communauté.
- 2) Choisissez le réseau social où vous réunissez le plus fort potentiel (Facebook, Instagram).
- 3) Peaufinez votre message.
- 4) Mobilisez vos équipes.
- 5) Publiez et republiez.
- 6) N'hésitez pas à investir dans la publicité.

Profitez aussi des fonctionnalités mises en place par les réseaux eux-mêmes pour vous aider à collecter des fonds.



- Les boutons de dons sur Facebook ou Instagram
- Les collectes d'anniversaire sur Facebook pour soutenir une cause
- Les « live » sur Facebook et Instagram si votre page est qualifiée
- De multiples formats de collectes possibles
- Des délais d'encaissement courts
- Un accompagnement publicitaire possible à moindre frais.



- Sans une vraie communauté vous risquez de peiner un peu.
- Seuls Facebook et Instagram proposent de vrais outils (pensez aux influenceurs)
- Le temps à consacrer quotidiennement à l'animation de la collecte.

VI.19 - LE CROWDFUNDING ou le FINANCEMENT PARTICIPATIF

Eh bien oui ! Il est de plus en plus fréquent de constater sur le web des appels à la **participation des internautes**. Le crowdfunding se veut telle une solution alternative aux autres sources de financement en vue d'une diversification avantageuse des ressources nécessaires à un projet.

Il s'agit d'une technique de projets utilisant internet comme canal de mise en relation entre les porteurs de projets et les personnes souhaitant investir dans ces projets.

L'objectif est de faire participer un grand nombre de personnes à hauteur d'une petite somme d'argent afin de réaliser un projet.

Le financement participatif fait appel uniquement aux particuliers.

Il existe de nombreuses plateformes dédiées au crowdfunding pour que les particuliers, les entreprises mais aussi les associations puissent récolter des fonds auprès du public. Certaines sont très généralistes, d'autres sont plus spécialisées. A vous de choisir qui correspond le mieux à votre projet (Ulule - Kickstarter - KissKissBankBank - Wiseed - Indiegogo, etc.)

Le principe est simple : l'association mentionne la somme de la cagnotte qu'elle convoite et **la période précise de donations**. Les internautes eux, sont libres de donner le montant qu'ils veulent allouer. En contrepartie, les généreux participants se voient **gratifier d'un cadeau** selon le montant de leur don. Seulement, si la somme estimée n'est pas atteinte, les donateurs font l'objet d'un crédit et l'association ne peut pas utiliser l'argent récolté. Il est ainsi essentiel d'accompagner son crowdfunding d'une **bonne communication** sur les réseaux sociaux.

Le crowdfunding comprend plusieurs modes de financements en ligne ; comme le financement par le prêt ou par l'investissement en capital et celui qui permet de collecter des dons, appelé crowdgiving.

Le soutien financier peut alors se faire de manière philanthropique, les dons sont dans ce cas octroyés sans contrepartie financière ou matérielle attendue. Il concerne alors essentiellement les associations bien qu'il serve parfois des projets personnels, le plus souvent dans une optique sociale et solidaire.

Ce soutien peut également avoir une contrepartie, une compensation proportionnée en fonction du montant versé.

Le succès d'une opération de financement participatif repose sur des facteurs clés comme une présentation inspirante de votre projet pour séduire les donateurs, la définition d'un objectif et d'une durée réalistes, la présence ou non de contreparties, le développement de votre présence numérique en amont de votre campagne pour, le moment venu, bien l'animer et bien communiquer, la préparation de vos équipes pour une gestion optimale de la collecte, sans oublier de remercier les donateurs, vous les fidéliserez plus facilement pour la suivante.



- Le financement participatif permet de collecter des fonds rapidement : la durée maximum d'une campagne est de 90 jours
- Vous gardez la totale maîtrise de votre projet
- La campagne de financement vous donne l'occasion d'animer votre communauté et de renforcer vos liens
- La plateforme vous offre une visibilité supplémentaire en touchant des gens qui ne vous connaissent pas forcément
- Les plateformes vous accompagnent et vous conseillent



Les plateformes de financement participatif fonctionnent le plus souvent sur le principe de l'objectif atteint. Ce qui implique de bien préparer en amont votre collecte, d'expliquer clairement votre projet tout en donnant envie aux gens d'y adhérer et surtout de clairement définir votre objectif financier car :

- . s'il est atteint dans le délai imparti alors vous pourrez récolter vos fonds
- . dans le cas contraire, vos contributeurs seront remboursés (dans la plupart des plateformes)
- . votre base de contacts/donateurs doit être suffisamment importante pour que votre campagne soit relayée
- . vous ne pourrez organiser une collecte que pour des projets, mais jamais pour les frais de fonctionnement de votre association
- . si vous offrez des contreparties aux donateurs, pensez qu'il y aura du temps à consacrer aux envois après la collecte.

VI.20 - LA COLLECTE SUR LA VOIE PUBLIQUE

Les collectes sur la voie publique ont fait leur preuve et sont encore couramment utilisées par les associations, car en plus de leur permettre de collecter des fonds, elles leur offrent aussi l'occasion de sensibiliser les populations à leur action.

Si vous souhaitez réaliser une campagne de collecte sur la voie publique, vous devrez respecter la réglementation en vigueur qui varie selon le type de campagne envisagée et son lieu de réalisation.

S'il s'agit d'une quête nationale sur l'ensemble du territoire, l'autorisation devra vous être délivrée par le ministère de l'Intérieur sur proposition de votre ministère de tutelle et vous entrerez dans la catégorie des journées nationales.

Pour des collectes de moindre envergure, les demandes d'autorisation seront déposées :

- auprès du Préfet pour une quête au niveau départemental ou une zone couverte par la police nationale ou dans au moins deux communes
- auprès du maire pour une collecte dans la commune ou dans une zone de gendarmerie.

Votre collecte ne pourra être organisée qu'au cours des journées définies par l'autorisation qui vous sera délivrée et après obtention de celle-ci. Les dates d'autorisation et d'appel public à la générosité dans la déclaration préalable doivent bien entendu concorder.

Un formulaire sera adressé à votre association qui devra déclarer le montant et l'utilisation des sommes collectées.



- Le contact direct avec les donateurs vous offre une occasion unique de présenter votre projet et de le défendre
- Votre association bénéficiera d'une visibilité accrue auprès de la population, profitez-en pour faire porter aux collecteurs les couleurs de l'association.



- La nécessité de mobiliser de nombreux bénévoles
- Le risque météorologique
- Le besoin de formation des bénévoles pour optimiser le recrutement des donateurs.

VI.21 - LES SMS DE COLLECTE

Pour le faire, votre association doit appartenir à la catégorie des associations faisant **appel public à la générosité**.

Votre appel aux dons doit soutenir une cause scientifique, sociale, familiale, humanitaire, philanthropique, éducative, sportive, culturelle, ou concourant à la défense de l'environnement.

Pour pouvoir organiser une collecte par SMS vous devrez respecter les étapes suivantes :

- effectuer une déclaration d'appel à la générosité publique auprès de la Préfecture du département de votre siège social
- solliciter l'AF2M et déposer un dossier pour disposer d'un numéro SMS. Il vous sera alors facturé des frais de dossier ainsi qu'une redevance annuelle avant d'obtenir votre numéro à 5 chiffres 9xxxxx que vous communiquerez à vos donateurs.
- établir un compte d'emploi annuel des ressources ainsi collectées qui consignera l'affectation des dons par type de dépenses.

Les donateurs effectuent leurs dons par SMS au numéro que vous leur communiquez. Le montant du don est prélevé directement sur leur facture téléphonique et c'est l'opérateur qui se charge de vous reverser les dons sans transmettre l'identité du donateur.



- Encore peu utilisé
- Processus de dons simplifié



- Peut-être perçu comme intrusif
- Les contraintes administratives
- Les donateurs ne sont pas identifiables sauf s'ils demandent un reçu fiscal
- Tous les opérateurs ne supportent pas le don par SMS

VI.22 - LE SPONSORING DIGITAL

Ce sont des plateformes d'avantages solidaire qui permettent de créer du lien entre les entreprises mécènes et les associations sportives (exemple : WinWinSports)

VII - LES AIDES FINANCIERES PUBLIQUES

Pour réussir une demande de subvention publique, pour constituer un dossier complet et convaincant, pour augmenter les chances de voir votre club se faire confier de l'argent public il ne vous faudra négliger aucune étape.

La démarche de demande de subventions publiques s'applique à tous les types de demandes qu'il s'agisse de celles de votre ville, de votre conseil départemental, de votre conseil régional ou de l'Etat.

Comme leur nom le laisse clairement entendre, les **aides publiques** représentent des aides attribuées par des collectivités publiques :

- l'État,
- les collectivités territoriales (Conseils régionaux, les Conseils départementaux, les mairies, etc.),
- les établissements publics administratifs (exemple : l'Établissement français du sang, la Bnf, etc.),
- les Établissements publics à caractère industriel et commercial (Epic) (exemple : Bpifrance, Business France, etc.),
- les organismes chargés de la gestion d'un service public.
- la Sécurité sociale

Toutefois aujourd'hui, les subventions deviennent minoritaires dans le financement public des associations.

Rechercher ou demander des subventions pour une association peut vite devenir un métier à plein temps ! Un seul mot d'ordre : **être un bon communicant**, adepte du téléphone et sensible aux outils numériques.

VII.1 - LES OBLIGATIONS DES ASSOCIATIONS SUBVENTIONNEES

VII.11 - LE « COMPTE ASSO »

Pour effectuer une demande de subvention, votre association sportive doit :

- **Être déclarée en préfecture** (chaque association est identifiée par numéro « RNA » débutant par « W » et composé de 9 chiffres).
- **Avoir un numéro SIRET** d'association (Répertoire SIRENE de l'INSEE)

Ces deux références constituent vos identifiants dans vos relations avec les services administratifs (ServicePublic.fr et Le compte Asso).

Pour cela, vous devez créer votre COMPTE ASSO ?

<https://lecompteasso.association.gouv.fr/> et Tutoriel Le « Compte Asso »

VII.12 - L'INTERÊT GENERAL

Une association peut prétendre à des subventions dès lors que son projet est justifié par un **intérêt général**. L'intérêt général est une notion fondamentale qui se révèle indispensable pour l'attribution d'une subvention publique.

La notion d'intérêt général évolue à l'image de la société, elle est inhérente à l'évolution des besoins sociaux et des nouveaux enjeux auxquels est confrontée la société.

Être d'intérêt général consiste pour une association à :

- exercer son activité en France (sauf exceptions),
- exercer son activité dans au moins un des domaines d'intérêt général (articles 238 bis et 200 du code général des impôts) : philanthropie, éducation, sciences, sport, humanitaire, culturel...,
- avoir un caractère non lucratif. Il est admis qu'une association, dont l'activité principale est non lucrative, réalise des opérations de nature lucratives, du moment qu'elle a sectorisé ces dernières au niveau comptable. Cela suppose donc qu'elle tienne une comptabilité pour le secteur non lucratif et une autre pour le secteur lucratif,
- ne pas bénéficier à un cercle restreint de personnes.

VII.13 - L'ASSOCIATION A BUT NON LUCRATIF

Si une association décide de mener une activité commerciale, elle peut continuer d'être exonérée des impôts dits *commerciaux* si elle remplit les 3 conditions suivantes :

- Sa gestion est désintéressée
- Ses activités commerciales ne concurrencent pas le secteur privé
- L'activité lucrative représente une part marginale (peu importante) du budget de l'association et ses activités non lucratives restent principales.

VII.2 - LES CONDITIONS D'ATTRIBUTION ET D'EGIBILITE

VII.21 - QUELLES SONT LES CONDITIONS D'ATTRIBUTION

- Être **affiliée à une Fédération Sportive** ou avoir l'agrément "Jeunesse et Sport"
- Ouvrir un compte bancaire
- Avoir un **fonctionnement transparent** : statuts et liste des dirigeants tenus à jour
- Avoir une **gestion financière saine** : comptabilité et obligations fiscales à jour
- Avoir signé le **Contrat d'Engagement Républicain** ?
Une signature obligatoire pour recevoir une subvention.
Une signature obligatoire pour bénéficier de l'agrément de l'Etat
Une signature obligatoire pour accueillir un jeune en service civique volontaire

VII.22 - VOTRE PROJET EST-IL ELIGIBLE ET/OU FINANÇABLE ?

Une première question se pose: “Le projet de mon club est-il éligible ?”

Votre projet doit répondre à un besoin d'**intérêt général** pour justifier votre demande de subvention et son éventuelle obtention.

Si la subvention vous est allouée, elle sera affectée au financement global de l'activité associative ou à un projet spécifique. Dans cette seconde hypothèse, les fonds reçus par votre association doivent obligatoirement être utilisés pour financer le projet qui a motivé le versement de la subvention.

La principale caractéristique de la subvention est d'être un financement sans contrepartie, de caractère forfaitaire et fongible. En conséquence, l'octroi ou le renouvellement d'une subvention est laissé à la discrétion de la puissance publique.

Dans la plupart des cas, un projet en lien avec la politique actuelle de la collectivité sollicitée aura plus de chances d'aboutir.

Dans la plupart des cas, les aides publiques attribuées par les collectivités au rugby concernent :

- Le développement du rugby féminin
- Le taux de féminisation du club.
- La promotion du rugby comme facteur de bien être et de santé
- L'emploi
- La promotion du rugby dans les Quartiers de la Politique de la Ville
- Le développement du rugby à 5
- Toutes actions définies dans la démarche “Club engagé”

VII.23 - LA DEMARCHE DE LA RESPONSABILITE SOCIETALE DES ORGANISATIONS (RSO)

Presque tous les budgets publics sont de plus en plus serrés ou en régression. L'Etat, les collectivités reconsidèrent leur participation, que ce soit par réalisme parce qu'elles n'ont plus les ressources fiscales nécessaires ou par volonté politique parce qu'elles doivent privilégier l'économie et le social.

Les financements publics sont en règle générale en régression toutefois si vous vous inscrivez dans une démarche RSE/RSO (Responsabilité Sociétale des Entreprises/Organisations) votre demande aura plus de chance d'être examinée.

La démarche RSE/RSO consiste à intégrer les enjeux du développement durable dans vos actions et projets. Il s'agit du respect de sept principes de comportement.

Dans le cadre du rugby, il s'agit de s'engager dans la démarche du label « Club Engagé » qui consiste à favoriser le développement d'actions de **cohésion sociale** et de soutenir des projets innovants pour faire découvrir la pratique du rugby comme vecteur de **bien-être**, de **solidarité**, d'**inclusion sociale**, de **lutte contre les inégalités** et de **développement durable**.

VII.24 - LES FINANCEURS PUBLICS

Quatre types de demande de subventions publiques pour votre club :

- la demande auprès des collectivités locales,
- la demande auprès de votre Conseil départemental,
- la demande auprès de la région Occitanie,
- la demande auprès de l'Etat (FDVA 2 - ANS)

et trois types de subventions :

- de fonctionnement,
- de projet,
- d'investissement

VII.241 - LES COLLECTIVITES LOCALES

La plupart des villes peuvent attribuer une subvention aux associations sportives sous contrat d'objectif c'est-à-dire suivant des critères définis par la ville.

VII.242 - LES CONSEILS DEPARTEMENTAUX

Campagne d'aides départementale pour l'année en cours en principe avant le 30 novembre.

Il y a énormément de disparités entre les départements de l'Occitanie.

Le **Conseil départemental de l'Hérault** par exemple propose une aide financière uniquement dans le cadre d'une politique publique d'orientation départementale liée aux activités du fonctionnement général de l'association (achat d'équipements, ballons, chasubles, jeux de maillots ...).

Le Département de l'hérault: soutien humain, moyen matériel , soutien numérique , aide financière

<https://sport.herault.fr/58-faire-une-demande-d-aide.htm>

<https://herault.fr/35-aide-aux-associations.htm>

VII.243 - LE CONSEIL REGIONAL DE L'OCCITANIE

La Région Occitanie: organisation de manifestation sportives nationales ou à fort impact territorial, acquisition de matériel <https://www.laregion.fr/-Toutes-les-aides->

Le **Conseil Régional de l'Occitanie** a mis en place un dispositif d'intervention club « **Occitanie - Sport pour tous** » dans le but d'accompagner les clubs ayant un impact social fort sur leur territoire dans leur projet d'acquisition de petits matériels sportifs à condition qu'ils soient affiliés à une Fédération agréée et possédant au moins 20 licenciés de moins de 21 ans (et/ou 20% des licenciés de moins de 21 ans). L'aide peut varier de 700 à 2000 euros.

VII.244 - LE FONDS DE DEVELOPPEMENT DE LA VIE ASSOCIATIVE (FDVA2)

FDVA2 : fonctionnement ou nouveaux projets

<https://www.ac-montpellier.fr/fdva-2-fonctionnement-global-et-nouveaux-projets-les-resultats-122195>

Le Fonds pour le développement de la vie associative (FDVA2) est un dispositif financier de l'Etat de soutien au développement de la vie associative avec des priorités de financement.

la campagne de financement nommée FONDS POUR LE DÉVELOPPEMENT DE LA VIE ASSOCIATIVE (FDVA 2), permet de soutenir financièrement des associations au titre de leur fonctionnement global (FG) et/ou de nouveaux projets innovants (NP).

2 types de demandes éligibles

- **Fonctionnement global (FG) :**

Exemples : charges courantes (électricité, eau, location...) ; achat de petits matériels ; maintien de l'emploi des salariés...

- **Nouveaux projets (NP) :** l'association crée :

- un nouveau service pour répondre à un besoin pas, peu ou mal satisfait
- ou un changement d'échelle territoriale de ses actions

Vous trouverez le lien vers une page internet qui décrit cette campagne pour le département de l'Hérault

<https://www.ac-montpellier.fr/fdva-2-fonctionnement-global-et-nouveaux-services-mode-d-emploi-en-region-occitanie-122636>

(Il s'agit du lien 2025)

Plus d'informations sur : <https://www.associations.gouv.fr/FDVA.html>

VIII.245 - L'AGENCE NATIONALE DU SPORT (ANS)

ANS PSF: note de cadrage par fédération
<https://www.agencedusport.fr/les-projets-sportifs-federaux-psf>

L'Agence Nationale du Sport (ANS) avec la note de service 2025 relative aux Projets Sportifs Fédéraux (PSF) (Note n° 2025-DFT-01 08/02/2024) préconise d'accompagner des projets autour de six thématiques :

- Le sport pour l'inclusion, légalité et la solidarité,
- L'inscription durable de la pratique sportive dans la vie des jeunes,
- La féminisation de la pratique sportive, de l'accès aux responsabilités et de l'encadrement,
- La promotion des actions en faveur du sport santé,
- Le développement des actions en faveur de la pratique parasport,
- La lutte contre toutes les formes de violences dans le sport.

Seules les actions s'intégrant aux objectifs ci-dessus seront soutenues en fonction de leur pertinence.

VIII.246 - L'AGENCE NATIONALE DU SPORT (ANS EMPLOI)

ANS PST: DRAJES emploi/apprentissage note de cadrage par région (12000€ sur 3 ans)
https://www.agencedusport.fr/sites/default/files/2025-03/2025-01-04%20Projet%20NS%20DFT-2025-04%20PT-PST_vdef_OK.pdf

12 000€/an pendant 2 ou 3 ans pour l'embauche d'un CDI

Chaque association sportive doit se rapprocher du Service Départemental à la Jeunesse, à l'Engagement et aux Sports (SDJES, soit l'ex DRDJSCS) de son département (ou de la DRAJES, Délégation Régionale Académique à la Jeunesse, à l'Engagement et aux Sports, pour les comités départementaux et les ligues).

<https://www.economie.gouv.fr/plan-de-relance/mesures/creation-emplois-jeunes-sport>

A voir également le dispositif des **emplois socio sportifs** pour les 500 villes éligibles sur : <https://www.ffr.fr/actualites/federation/agence-nationale-du-sport-deux-nouveaux-dispositifs-pour-2024>

Les dispositifs peuvent changer alors n'hésitez pas à vous rendre sur : https://www.agencedusport.fr/aides-et-subsidations#Vous_etes_une_association_a_vocation_sportive mais aussi sur :

<https://www.agencedusport.fr/documentations/documents-officiels>

VIII.247 - LA DELEGATION D'UN SERVICE PUBLIC LOCAL

Les pouvoirs publics et les associations peuvent nouer différents partenariats au titre desquels on peut citer d'une part, les contrats de la commande publique que sont le marché public et la délégation de service public et d'autre part, l'octroi de subventions. Délégation des activités périscolaires par exemple.

L'association assume seule les aléas et risques liés à l'exploitation.

La concession est un contrat permettant à la collectivité de confier l'exécution de travaux ou la gestion d'un service à un tiers à qui est transféré le risque lié à l'exploitation de l'ouvrage ou du service en contrepartie soit du droit d'exploitation, soit de ce droit assorti d'un prix.

Enfin la **régie intéressée** où la rémunération est faite par la collectivité sous la forme d'une part fixe et d'un intéressement aux résultats.

Cette distinction étant établie, il convient de rappeler que le recours à une DSP pour gérer un équipement culturel masque fréquemment l'absence ou la faiblesse d'un projet de politique culturelle dans lequel l'équipement aurait pu (ou dû) s'intégrer en tant que composante essentielle de l'action publique..

VIII - LES AIDES A L'EMBAUCHE ET A L'EMPLOI

Les associations, comme tous les employeurs, peuvent bénéficier d'aides à l'emploi sous certaines conditions pour embaucher de nouveaux salariés ou pour maintenir l'emploi.

Les aides à l'emploi ont pour objet de permettre l'insertion ou la réinsertion de publics éloignés du marché du travail (jeunes sortis du système scolaire, demandeurs d'emploi de longue durée, ayant des difficultés particulières à retrouver du travail, personnes sans qualification, etc.).

Quelles aides au 1^{er} janvier 2025 ?

- Le dispositif Parcours Emplois Compétences (PEC) avec le Contrat Unique d'Insertion (CUI)
- Le dispositif d'emplois francs (non reconduits en 2025)
- Les aides à l'embauche des alternants
- L'aide à l'emploi de l'Agence Nationale du Sport (ANS)

VIII.1 - LE DISPOSITIF PARCOURS EMPLOIS COMPETENCES (PEC)

Le dispositif Parcours Emplois Compétence (PEC) permet d'accompagner les structures du secteur non marchand et du secteur marchand dans l'embauche d'un salarié.

Il s'agit du Contrat Unique d'Insertion (CUI-CAE) qui est un contrat de travail conclu entre un employeur qui va percevoir une aide financière et un salarié qui va bénéficier d'une aide à l'insertion professionnelle.

Le CUI-CAE ouvre droit à une aide de l'État et à une exonération de cotisations patronales. L'aide mensuelle versée est fixée au niveau régional par des arrêtés des préfets de région, et s'applique dans la limite de 95% du taux horaire brut du SMIC. Cette aide est modulable en fonction de la situation du bénéficiaire, de l'employeur et des spécificités du marché de l'emploi.

<https://travail-emploi.gouv.fr/emploi-et-insertion/parcours-emploi-competences/article/le-contrat-unique-d-insertion-cui-dispositions-generales>

VIII.2 - LE DISPOSITIF D'EMPLOIS FRANCS

Ce dispositif n'existe plus depuis janvier 2025

VIII.3 - AIDE UNIQUE A L'APPRENTISSAGE

L'aide unique à l'apprentissage est une aide financière accordée aux employeurs qui recrutent des apprentis en contrat d'apprentissage. Elle vise à encourager l'embauche d'apprentis en allégeant le coût salarial pour l'entreprise.
[C. trav. Art. L. 6243-1](#) ; [C. trav. Art. D. 6243-1](#)

Le montant de l'aide pour 2025 :

- **Entreprises de moins de 250 salariés :** 5 000 € pour la première année d'exécution du contrat d'apprentissage.
- **Entreprises de 250 salariés et plus :** 2 000 € pour la première année du contrat. Ces entreprises doivent respecter certaines conditions, notamment en matière de proportion de contrats d'alternance dans leur effectif total.
- **Apprentis en situation de handicap :** Le montant de l'aide est maintenu à 6 000 €, quelle que soit la taille de l'entreprise. Cette aide est cumulable avec les aides spécifiques destinées aux apprentis en situation de handicap.

Ces montants sont applicables aux contrats d'apprentissage conclus à partir du 1^{er} janvier 2025 et concernent uniquement la première année d'exécution du contrat.

[Décret du 22 février 2025 relatif à l'aide unique aux employeurs d'apprentis et à l'aide exceptionnelle aux employeurs d'apprentis.](#)
[Embauche d'un apprenti : vous avez droit à des aides](#)

VIII.4 - L'AIDE A L'EMPLOI DE L'AGENCE NATIONALE DU SPORT (ANS)

ANS PST: DRAJES emploi/apprentissage note de cadrage par région (12000€ sur 3 ans)

[https://www.agencedusport.fr/sites/default/files/2025-03/2025-01-04%20Projet%20NS%20DFT-2025-04%20PT-PST_vdef OK.pdf](https://www.agencedusport.fr/sites/default/files/2025-03/2025-01-04%20Projet%20NS%20DFT-2025-04%20PT-PST_vdef_OK.pdf)

12 000€/an pendant 2 ou 3 ans pour l'embauche d'un CDI

VIII.5 - LE PLAN 1 JEUNE 1 SOLUTION ! DU GOUVERNEMENT

Retrouvez toutes les informations sur le plan de relance sport et les aides à l'embauche d'un jeune au travers de ce dispositif sur : <https://www.1jeune1solution.gouv.fr/je-recrute/articles>

- Accompagner les jeunes les plus défavorisés vers les métiers du sport et de l'animation SESAME
- Rénovation énergétique des équipements sportifs
- Aides à la transformation numérique des fédérations sportives
- France ACTIVE - Les entrepreneurs engagés

VIII.6 - AUTRES TYPES D'AIDES

- **Conges d'engagement associatif** : pour les responsables associatifs, 6 journées de congés par an, accord de votre entreprise, sur justificatif
https://www.associations.gouv.fr/IMG/pdf/conge_engagement.pdf
- **Compte engagement citoyen** (CEC): permet acquisition 240 € par an sur votre CPF <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F34030>
<https://lecomptebenevole.associations.gouv.fr/login>
- **Chèque repas bénévole** : 7,1€/repas
<https://www.associations.gouv.fr/cheques-repas-du-benevole.html>
- **Abandon frais** : si pas de demande de remboursement, asso délivre un reçu fiscal , 66% réduction impôts du montant du dons dans la limite de 20% du revenu imposable
<https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F1132>
https://www.impots.gouv.fr/sites/default/files/formulaires/2041-rd/2023/2041-rd_4298.pdf

VIII.7 - POUR EN SAVOIR PLUS

- **CFA Sport Animation Occitanie** : <https://www.cfa-sport.com>
- **CRDLA Sport avec le Dispositif Local d'Accompagnement de l'ESS**
<https://crdla-sport.franceolympique.com/accueil.php>
 - . Rédigez votre projet associatif
 - . Effectuez le diagnostic de votre association
 - . Estimez le coût de vos emplois
 - . Explorez les différentes pistes de financement de vos emplois

VIII.8 - LES AIDES SERVICES CIVIQUES

Proposer un service civique ?

L'engagement de Service Civique est destiné aux jeunes de 16 à 25 ans.

Engagement volontaire d'une durée de 6 à 12 mois

Au moins 24 heures hebdomadaires

Indemnités mensuelle

Participation de l'Etat : 504,98 €uros

Participation du club : 114,85 €uros

Soit 619,83 €uros/mois

Participation de la Ligue : 80 €uros

Charge pour le club : 34,85 €uros

VIII.9 - LES ETABLISSEMENTS PUBLICS (SECURITE SOCIALE ET CAF)

Le **pass Sport** est une aide de 70 euros qui permet de financer une partie de l'inscription à une activité sportive. Le dispositif est porté par l'État et déployé par le ministère des Sports de la Jeunesse et de la Vie associative. L'objectif, est de favoriser la pratique sportive des enfants et des jeunes.

Le **sport sur ordonnance**

Il s'agit d'une prescription médicale vous permettant de **pratiquer une activité physique adaptée afin de prévenir et réduire les facteurs de risque et les limitations fonctionnelles**.

Prise en charge : Contacter le centre communal d'action sociale (CCAS) de votre lieu de résidence ou sur présentation d'une ordonnance, certaines mutuelles remboursent la pratique d'une APA.

VIII.10 - LES FINANCEMENTS EUROPEENS

Les fonds européens - FEDER

Très peu exploité par les associations :
<http://www.languedocroussillon.eu/fonds/>

Avec le FSE (Fonds Social Européen) : il concerne la formation professionnelle, le capital humain, l'insertion et la cohésion sociale.

Si les projets entrent dans le cadre des priorités européennes.

Contact : Préfecture des région ou Conseil Régional

Retrouvez toutes les aides financières européennes sur <https://aides-territoires.beta.gouv.fr/programmes/feder-fonds-europeens-de-developpement-regional/>

Intéressant notamment dans le cadre de constructions d'infrastructures sportives...

Retrouvez les aides en ligne sur: <https://aides-territoires.beta.gouv.fr/>

Source : <https://www.associations.gouv.fr/aides-et-territoires-la-plateforme-qui-recense-les-aides.html>

VIII.11 - ERASMUS+ SPORT

Erasmus +: mobilité des personnels sportifs

https://www.erasmusplus-jeunesse.fr/cest-quoi/erasmus_sport

Les actions soutenues par le programme Erasmus+ dans le domaine du sport visent à promouvoir la participation du plus grand nombre aux activités physiques et sportives, l'intégrité du sport, l'amélioration de la gouvernance et la promotion de la double carrière des athlètes, l'encouragement des activités de volontariat, la tolérance et l'inclusion sociale et la contribution à la mise en œuvre de la Semaine européenne du sport.

Dans ce cadre, le programme Erasmus+ apporte un soutien pédagogique et financier à deux types de projets : les partenariats collaboratifs et les manifestations sportives européennes à but non lucratif.

Plus d'infos sur :

<https://info.erasmusplus.fr/erasmus/qu-est-ce-qu-erasmus/les-secteurs/126-sport.html>

VIII.12 - MISE A DISPOSITION DES PERSONNELS

Les fonctionnaires de l'Etat, des communes de plus de 3500 habitants, des départements, des régions et des établissements publics de coopération intercommunales à fiscalité propre peuvent être mis à la disposition d'associations d'intérêt général visées à l'article 238 bis, 1, a du code général des impôts ainsi que de fondations ou d'associations reconnues d'utilité publique.

La mise à disposition des agents titulaires d'une collectivité territoriale au profit d'une association est possible, mais seulement **si l'association est investie d'une mission de service public et pour l'exercice exclusif de cette mission.**

Pour en savoir plus :

Décret n° 2022-1682 du 27 septembre 2022 : [s.421;fr/décret-2022-1862](https://www.legifrance.gouv.fr/decree/2022/1682)

Loi 21 février 2022, article 209 : [s.421.fr/article209](https://www.legifrance.gouv.fr/loi/2022/209)

<https://www.associatheque.fr/fr/association-et-collectivites-territoriales/index.html?amcpage=11>

IX - LES AIDES FINANCIERES PRIVES

IX.1 - MECENAT / SPONSORING : DE QUOI PARLE-T-ON ?

Il est important de faire la différence entre le mécénat et le sponsoring. Souvent confondus, le mécénat et le sponsoring cachent en effet **de vraies différences**.

Une opération de **MECENAT** consiste à apporter un soutien matériel en **nature**, en **matériel**, en **compétence** ou **financier** à une association ou à une manifestation particulière **SANS CONTRE PARTIE**.

Pour l'administration fiscale, le mécénat est donc assimilé à **un don**.

Contrairement au mécénat, le **SPONSORING** consiste à fournir un appui **financier** ou **matériel** à une association **dans le but d'en tirer un profit direct** (publicité).

Pour l'administration fiscale, le sponsoring est donc assimilé à un **acte commercial**.

Deux différences existent entre sponsoring et mécénat :

- 1) **Contrepartie ou non en faveur de l'entreprise.**
- 2) **Point de vue fiscal**

IX.2 - LE MECENAT

En dehors des associations **reconnues d'utilité publique**, seules les associations d'**intérêt général** sont habilitées à recevoir du mécénat et à émettre un **reçu fiscal**. Ces dons permettent à l'entreprise mécène bénéficiaire d'une **réduction d'impôt**.

Le mécénat permet une réduction d'impôts égale à **60 %** du montant du don pris dans la limite de 20 000 €uros ou 0,5 % du chiffre d'affaire HT lorsque ce dernier est plus élevé.

Exemple : Un don de 1000 €uros ne revient à l'entreprise qu'à 400 €uros.

Le club remet un reçu fiscal au mécène (formulaire Cerfa n° 16216*01)

IX.3 - LE SPONSORING

L'objectif de l'entreprise est de **développer son image de marque et augmenter ses ventes**. Elle réalise un investissement dans le but de faire connaître ses produits et services tout en séduisant de nouveaux clients.

Pour un exemple concret, la forme de sponsoring la plus répandue et la plus utilisée est **le sponsoring sportif**. Dans ce type de sponsoring, l'organisme sportif sponsorisé (individu, équipe, club, etc.) peut se présenter à des événements organisés par le sponsor afin d'être un vecteur de visibilité pour ce dernier.

Une **facture d'association** doit être délivrée pour l'ensemble des fonds perçus.

Le sponsoring étant considéré comme un acte commercial lucratif, s'il constitue la majeure partie des ressources de l'association, elle risque d'être redevable d'impôts commerciaux.

Si les conditions liées au sponsoring sont remplies, les sommes versées au titre du sponsoring sont intégralement déductibles des charges d'exploitation (CGI art. 39-1-7).

IX.4 - MECENAT OU SPONSORING

La différence entre mécénat et parrainage n'existe pas du point de vue juridique. En revanche, du point de vue fiscal, le mécénat (quelle que soit sa nature, publicitaire ou autre) doit avoir une certaine discrétion et ne pas comporter de contrepartie publicitaire en faveur de l'entreprise mécène.

Si le **mécénat** se traduit par **une déduction fiscale**, le **parrainage** est fiscalement considéré comme **une charge pour l'entreprise**, au même titre que les salaires, la facture d'électricité ou encore les loyers. En outre, sachez que les dépenses de parrainage peuvent être soumises à la TVA.

IX.5 - LES AVANTAGES FISCAUX

INCITATION au MECENAT plutôt que PARTENARIAT

Société au chiffre d'affaire de 3 M €uros et un bénéfice de 60 000 €uros
(Plafond de dépense 3 M €uros x 0,5% = 15000 €)

Les conséquences fiscales des trois situations sont examinées :

- 1 - Sans don
- 2 - Sponsoring de 5000 €uros
- 3 - Mécénat de 5000 €uros

INCIDENCE d'un PARTENARIAT de 5000 €

	ENTRE PRISE		
	Aucun DON	PARRAINAGE Art. 39-1-2 du CGI	MECENAT Art. 238 bis du CGI
Versement au profit d'une association	zéro	5000 €uros	
Bénéfice fiscal avant dépense	60000 €uros		
Bénéfice fiscal après dépense	60000 €	55000 €	60000 €
Impôt sur les sociétés à payer (Le taux normal est à 25 %)	15000 € (60000 € x 25 %)	13750 € (55000 € x 25 %)	12000 € (15000 € - 3000 € *)
Economie d'impôt		1250 €	3000 €
Limite de déduction			0,5 % de CA HT ou Plafond 20 000 €
Particularités		15 % jq 42500 € de bénéfice si CA < à 10 M € HT	40 % Si don supérieur à 2 M d'euros

(*) Montant de la réduction d'impôts : 15000 € x 60 %

Si une entreprise fait un don associatif à une collectivité locale d'une somme de 10 000 euros et réalise un chiffre d'affaires de 500 000 euros, la réduction d'impôt s'établit à 2 500 euros et non à 6 000 euros.

Mécénat : ce qu'il faut retenir

- Absence de contrepartie publicitaire sur les produits et les services du mécène
- Association d'intérêt général
- Délivrance d'un reçu fiscal (Cerfa 16216) pour réduction d'impôts
- Contrat de mécénat, même s'il n'est pas obligatoire

Sponsoring : ce qu'il faut retenir

- Le sponsoring est assimilé à un investissement. L'administration fiscale considère que c'est une prestation de publicité qui consiste à développer l'image de marque de l'entreprise pour augmenter ses ventes.
- Les sommes versées au titre du sponsoring sont déductibles des charges d'exploitation de l'entreprise.
- Le club doit remettre une facture en bonne et dû forme à l'entreprise.
- L'accord de partenariat doit donner lieu à la signature d'une convention qui définit la contrepartie directe.
- La contrepartie doit être proportionnelle au montant des dépenses et justifiable.

IX.6 - TROUVER DES SUBVENTIONS PROPOSEES PAR DES FONDATIONS

Vous n'y aviez peut-être pas pensé, mais il est intéressant de regarder ce que peuvent faire les fondations pour votre association !

Une fondation est une structure dédiée au mécénat créée par une entreprise pour structurer sa politique, lui donner plus d'ampleur et plus de visibilité

Une fondation peut soutenir des projets ou des organismes qui interviennent uniquement dans le cadre de son objet et dans les champs d'intervention qu'elle a déterminés lors de sa création. Les domaines d'intervention sont variables selon la sensibilité de l'entreprise ou les programmes d'orientation qu'elles se donnent.

Comment les identifier?

Utiliser: www.fondations.org - www.centre-francais-fondations.org

IX.61 - LES FONDATIONS ABRITANTES

Les fondations abritantes peuvent être un soutien précieux pour votre association. Elles ont le statut d'utilité publique et peuvent donc héberger d'autres fondations ou associations n'ayant pas ce statut.

Les fondations abritantes peuvent ainsi vous soulager de certaines tâches : elles gèrent notamment la comptabilité de votre association et vous permettent d'émettre des reçus fiscaux !

IX.62 - LES FONDS DE DOTATION

Le fonds de dotation est une forme de fondation dont l'objectif de **réaliser une mission d'intérêt général**. C'est là que cela devient intéressant pour vous !

Le fond de dotation peut **réaliser cet objectif lui-même ou accompagner une autre association** dans la réalisation de sa mission.

Pour y voir plus clair, n'hésitez pas à consulter [l'annuaire des fonds de dotation](#) du Centre Français des Fonds et Fondations.

IX.63 - LES FONDATIONS D'ENTREPRISES

Les fondations d'entreprises sont créées, comme leur nom l'indique, par une ou plusieurs entreprise(s). Elles aussi ont comme objectif de **réaliser une mission au service de l'intérêt général**.

De manière générale, les fondations d'entreprises proposent des **appels à projets en lien avec l'activité économique des entreprises fondatrices**.

Ainsi, il existe de nombreuses fondations d'entreprises dans de divers secteurs économiques : alimentation, énergie, innovation, etc.

Recherchez donc les fondations d'entreprises qui correspondent au secteur d'activité de votre association. Plus votre mission se rapproche d'un enjeu important de l'entreprise (et donc de sa fondation), **plus grandes seront vos chances de retenir l'attention des personnes qui étudieront votre dossier.**

X - LE PADLET DES AIDES FINANCIERES

Vous trouverez ci-après un lien vous donnant accès à un support numérique qui a vocation à aider les clubs dans les démarches d'accompagnement structurel des clubs avec toutes les aides financières possibles.

Ce document a été réalisé par une équipe de CTC de la Ligue Occitanie Rugby.

Lien sur les essentiels de toutes les aides financières pour mon club

<https://padlet.com/mrollin7/les-essentiels-des-aides-financieres-pour-mon-club-ti58txoi5zum4vq3>

XI - YES : LA PLATEFORME QUI RECENSE LES SOURCES DE FINANCEMENT POUR LES ASSOCIATIONS

Nous vous avons réservé le meilleur pour la fin ! Si vous ne connaissez pas encore la plateforme **YES**, vous allez très vite ne plus pouvoir vous en passer.

YES est une association qui **répertorie toutes les offres de financement proposées aux associations**. Pour une cotisation annuelle de 25 euros, vous pouvez accéder à ces nombreuses offres en 3 clics.

Choisissez le **domaine d'intervention de votre association** entre le social, les urgences, le développement, l'environnement et ressources ainsi que les droits fondamentaux et plaidoyer.

Un panel d'appels à projets et subvention en cours est détaillé pour chaque domaine d'intervention. Pour chacun, le site mentionne **les conditions, le montant des aides, les dates de candidature**, etc.

La Fondation de France ainsi que le Centre Français des Fonds et Fondations sont partenaires de la plateforme, les appels à projets qu'ils recensent sont donc également présentés sur la plateforme YES.

Bref, de quoi trouver LE projet dont vous rêviez pour votre association ! Pour plus d'informations, rendez-vous sur yesasso.org.

You Tube : <https://www.youtube.com/watch?v=5DDAVy3A2pw>

<https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/financement/financement-association/>

Contact si besoin : Claude Soutadé - Tél. : 07 81 03 45 15 - Email : claudesoutade@orange.fr