

Le financement des associations sportives

Le financement des associations sportives : quels besoins ?

L'association, c'est avant tout **un projet associatif**, qui a **besoin de financements dédiés afin de se concrétiser**. Ces financements déterminent ainsi la capacité des associations sportives à proposer des activités sportives à leurs publics et à se développer. **Les sources de financement peuvent être multiples** et dépendent notamment du secteur d'activité, de la taille, du public visé ou encore du contexte local de l'association.

Les financements permettent de couvrir **deux grands types de besoins** des associations :

Les charges courantes

Il s'agit de **couvrir les besoins courants de fonctionnement** de l'association. Ces frais correspondent par exemple aux loyers et charges locatives éventuels, au matériel de l'association (matériel de bureau, papeterie...) aux frais de communication (connexion Internet et télécommunications, brochures de présentation...).

➡ Les financements susceptibles d'être mobilisés sont avant tout ceux de structures intéressées par le projet de l'association dans sa globalité. Cela peut être le cas de financeurs publics tels que les **collectivités territoriales** notamment via les subventions de fonctionnement, mais aussi de **financeurs privés**. Ces charges peuvent également être financées par les **fonds propres**.

Les programmes et projets

Il s'agit de **couvrir les dépenses liées à un projet particulier ou une action spécifique**, inscrits dans la déclinaison du projet associatif.

➡ Dans ce cas, les financements seront à rechercher auprès des **structures publiques ou privées concernées par le projet en question ou susceptibles d'être associées au projet**. Les **fonds propres** servent également à investir dans les projets.

Le budget des associations sportives : une grande diversité de situations

Les associations sportives couvrent des réalités économiques très différentes, de grosses associations employeurs cohabitent avec de toutes petites associations fonctionnant uniquement sur du bénévolat.

Les associations sportives en 2012 présentent un **budget cumulé de 9,31 milliards d'euros** (Tchernonog, 2013). Mais il existe de fortes disparités entre les associations, en fonction de déterminants identifiés :

- **L'emploi salarié** : les associations employeurs bénéficient, en moyenne, d'un budget 6 fois supérieur à celui des associations sans salarié (101 345 € en moyenne contre 15 233 €). (Tchernonog, 2013).
- **Le niveau de pratique sportive** : le budget de l'association sportive augmente avec le degré de pratique offert par l'association. Ainsi une association sans compétiteur a un budget moyen de 13 000 € environ alors que celui d'une association dont certains adhérents participent à des compétitions de haut niveau est de l'ordre de 58 000 €. (Ministère en charge des sports, 2006).
- **L'affiliation à un réseau fédéral**. Le budget moyen des associations non affiliées est plus faible que celui des associations affiliées à une fédération (15 300 € contre 25 400 €). (Ministère en charge des sports, 2006).
- **Les types de discipline**. Ce sont les activités physiques et sportives « individuelles instrumentées » (telles que golf, sports de glace, aviron...) qui ont les budgets moyens les plus élevés. (Ministère en charge des sports, 2006).

Structures des ressources budgétaires des associations sportives

Sources de financement des associations* (Tchernonog, 2013)		
	Sport	Tous secteurs
Cotisations	40,9 %	10,7 %
Recettes d'activités publiques et privées	39 %	60,6 %
Subventions publiques	14,6 %	24,7 %
Mécénat et dons	5,4 %	4 %

NB : Les cotisations forment la première source de financement pour les associations sportives, mais ce tableau ne tient pas compte de la valorisation des mises à disposition de locaux, équipement et matériels des institutions publiques qui représentent un apport important au fonctionnement des clubs.

Fiche thématique

Les cotisations

Pour les associations affiliées à un réseau fédéral les cotisations sont généralement liées à la **prise de licence**. Si le montant de la licence doit être reversé aux instances fédérales, celui de l'adhésion à l'association, librement défini par celle-ci, constitue une des principales ressources internes.

La part des cotisations dans le budget des associations sportives est **quatre fois supérieure** à la part des cotisations dans les associations issues des autres secteurs.

Les recettes d'activité privées et publiques

Les associations sportives ont recours à de nombreuses actions d'autofinancement, telles que l'organisation de manifestations sportives, la vente de produits ou billets de tombola, la buvette lors de matchs, etc.

Les prestations réalisées (activités extra-scolaires, pour la commune...) par les associations employeurs sont un **moyen de financer les postes salariés**.

Les partenariats privés sont inclus dans les recettes d'activités car ils se distinguent du mécénat par le **souci de retour sur investissement du partenaire**. Le sponsoring, notamment, est « le soutien matériel apporté à une manifestation, à une personne, à un produit ou à une organisation en vue d'en retirer un bénéfice direct » (en termes de visibilité par exemple).

Les dons et le mécénat

Les associations peuvent recevoir des dons sous forme d'espèce, de chèque ou de bien mobilier entraînant des déductions fiscales pour le donateur. Le mécénat est « le soutien matériel apporté à une association sans contrepartie directe de la part du bénéficiaire à une œuvre ou à une personne pour l'exercice d'activités présentant un intérêt général... ». Les mécènes peuvent être des entreprises, des particuliers ou des fondations.

La loi du 1 ^{er} août 2003 relative au mécénat, aux associations et aux fondations (loi dite « Aillagon ») encourage le mécénat d'entreprise en accordant une réduction directe de l'impôt de 60% du don effectué dans la limite de 5‰ de leur chiffre d'affaires.

Les collectivités territoriales

Les communes sont les partenaires principaux des associations sportives. Leur contribution prend la forme de subventions mais aussi de mise à disposition d'équipements, de matériels et de ressources humaines. Les EPCI et les conseils départementaux et régionaux ont également la possibilité de financer des associations sportives. Les communautés de communes ou d'agglomération financent des clubs qui couvrent leur périmètre, les départements et régions financent le plus souvent des événements et équipements sportifs de leur territoire.

L'Etat

L'Etat peut concourir au financement des clubs sportifs par le biais d'aides à l'emploi. Le secteur sportif bénéficie également des **aides du CNDS** (Centre National pour le Développement du Sport) qui finance des équipements sportifs, des « emplois CNDS », des événements et des projets qui correspondent à ses grandes orientations.

L'Union Européenne

Les financements européens sont marginaux pour les clubs sportifs mais il existe depuis 2014 un budget au sein du **programme Erasmus +** pour l'aide aux projets de coopération et de développement du sport pour tous.

Les enjeux du financement des associations sportives

La question du financement des associations est cruciale dans la période actuelle, qui confronte la tendance à la baisse des subventions au besoin grandissant de professionnalisation et de développement des clubs. La recherche de diversification des sources est rendue obligatoire dans un contexte où :

- la logique de financement par commande publique se substitue régulièrement aux subventions ;
- le paiement des subventions publiques souvent tardif ne facilite pas l'équilibre financier des associations ;
- la concurrence entre projets associatifs pour l'obtention de ces subventions est de plus en plus grande.

Le développement des fonds propres devient un enjeu majeur pour les associations sportives afin de limiter la dépendance financière auprès des organismes publics ou des partenaires privés.

Si aujourd'hui, le développement des ressources via les partenariats privés est souvent jugé difficile à obtenir, les petites associations doivent pouvoir mettre en avant notamment **l'utilité sociale du sport** (au-delà du spectacle sportif) et les **avantages de la proximité des associations locales** (au-delà de la visibilité médiatique) comme arguments auprès de partenaires potentiels. D'autre part, le développement de la **logique de projets sportifs « territoriaux »** peut également permettre aux structures sportives de prétendre à des financements publics à plus long terme.

La diversification des financements passe également souvent par la **diversification des activités**. Pour obtenir des fonds liés à des projets spécifiques (dans le cadre de la politique de la ville vers les quartiers prioritaires ou sur des projets de sport-santé par exemple) les associations doivent mieux mettre en avant leurs actions sur ces volets ou en développer de nouvelles, toujours en correspondance avec leur projet associatif.

On constate également qu'un nombre croissant d'associations a recours au **crowdfunding** pour financer certains projets et ainsi diversifier ses sources de financement.

En savoir plus

- La fiche du CDRLA Sport : [Le sport en quelques chiffres](#)
- L'outil du CRDLA Sport : [La construction d'une stratégie financière : un outil d'aide à la structuration](#)

Références :

- Ministère en charge des sports. (2006). Stat'-Info. Avril 2006.
- Tchernonog, V. (2013). Le paysage associatif français. Juris Associations. Dalloz.

Avec le soutien de

