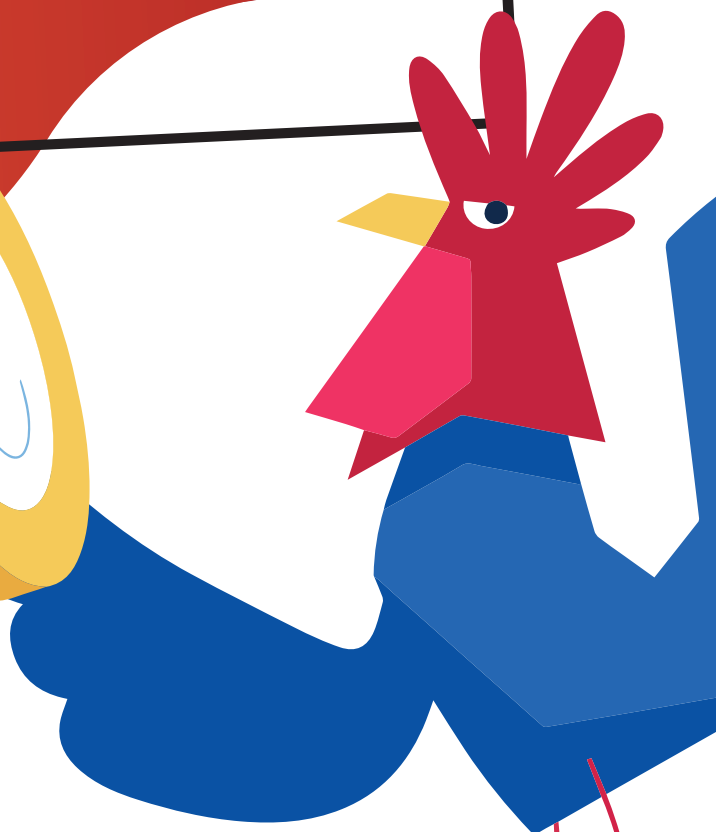




LE DISPOSITIF LOCAL
D'ACCOMPAGNEMENT DE L'ESS
CENTRE DE RESSOURCES SPORT

JUIN
2024

Le **FINANCEMENT** des associations sportives



Les associations sportives font face à de profondes mutations sociétales qui viennent impacter leur fonctionnement et leur investissement.

Le modèle économique des clubs sportifs se construit et évolue selon de multiples variables, amenant les structures à orienter leur développement dans diverses directions, à requestionner leur projet associatif et les différentes sources de financements qu'elles vont mobiliser.

Cette fiche apportera dans un premier temps une prise de hauteur sur le modèle économique des clubs sportifs fédérés, avant de traiter des différentes sources de financement mobilisables, qu'elles soient d'origine publiques ou privées.

LES FINANCEMENTS ET LE MODÈLE ÉCONOMIQUE

AU NIVEAU NATIONAL

Le *budget du ministère des Sports et des Jeux olympiques et paralympiques en 2024 s'établit à 889 millions €*, soit 0,3% du budget général. Pour la même année, *celui de l'Agence Nationale du Sport (ANS) est de 460 millions €*. La somme allouée par l'ANS au développement des pratiques sportives est de 197,5 millions € en 2024.

La crise de la Covid-19 a fortement impacté le secteur sportif, d'abord en ce qui concerne les prises de licences avec une diminution de 14% en 2021 par rapport à 2019. Ensuite, l'impact économique pour les fédérations sportives a été évalué à 300 millions €.

Le poids économique (*hors bénévolat*) du secteur du sport, calculé à travers la dépense sportive s'élevait à 32,6 milliards d'euros, soit 1,4 % du PIB en 2020.

Celle-ci comprend la dépense des ménages, des collectivités territoriales, de l'Etat et des entreprises.

AU NIVEAU DE L'ASSOCIATION

Le budget moyen d'une association sportive fédérée est de 52 700 €, même si 63 % des associations sportives ont un budget inférieur à 10 000 €. Le budget moyen d'une association sportive *sans salarié* est de 37 645 € contre 209 890 € pour une *association employeuse*.

52 700 €

budget moyen des structures sportives fédérées.

9%

des produits proviennent des partenariats privées.

68%

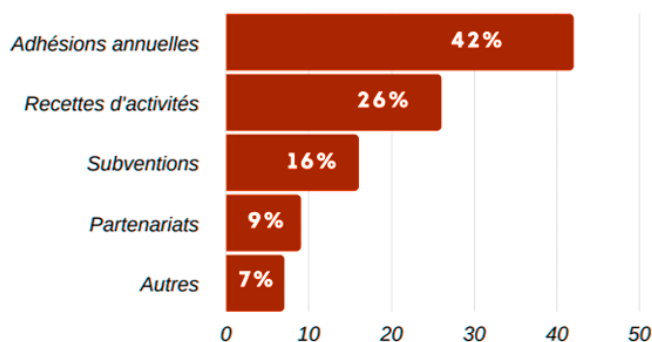
des ressources des clubs reposent sur des financements issus de la production de leurs activités (*adhésions et recettes activités*)

16%

des produits sont des subventions publiques

Pour 75% des associations sportives, la commune est l'acteur public qui fournit le plus de soutien financier.

VENTILATION MOYENNE DES PRODUITS DES CLUBS SPORTIFS



Subventions : 43% des clubs les déclarent en baisse, ce qui en fait le poste le plus souvent déclaré en baisse.

Adhésions annuelles : le poste le plus souvent déclaré en hausse (*36% des clubs*)



Bien que les associations sportives reçoivent en moyenne moins de subventions publiques que l'ensemble des associations, il faut noter que le fonctionnement des clubs sportifs repose beaucoup sur la mise à disposition des locaux, équipements et matériels par les collectivités et notamment les communes.

Les communes forment la première source de financement public des associations sportives, en tenant compte à la fois des subventions et des commandes publiques.

LA FONCTION EMPLOYEUR

C'est la variable qui a le plus d'impact sur le niveau de budget des clubs :

- 37 645 € pour les non employeurs
- 209 890 € pour les clubs employeurs

La ventilation des ressources reste identique mais le poids des adhésions annuelles est renforcé dans les clubs employeurs.

LE TERRITOIRE

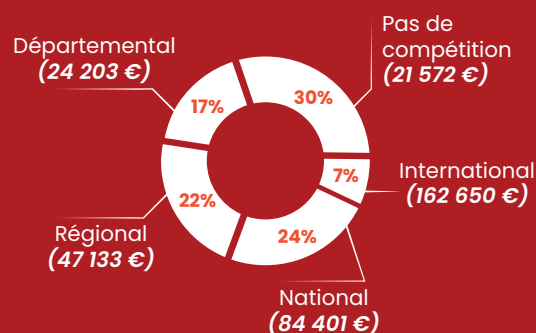
Le budget est plus important pour les clubs situés dans des grands pôles urbains : 57 000 € contre 35 000 € pour ceux hors de ces grands pôles. Au niveau régional, les clubs d'Île-de-France sont ceux qui disposent des budgets les plus conséquents (131 500 € en moyenne). *La structure du budget des clubs franciliens*, comme celles des clubs des grands pôles, *est fortement concentrée autour des recettes d'adhésion*,

contrairement aux structures situées en dehors des aires des grands pôles qui développent un modèle porté par des recettes d'activités importantes (41%)

L'OFFRE D'ACTIVITÉS

Les clubs qui *proposent de la compétition ont en moyenne un budget bien plus important* que les clubs qui n'en proposent pas, et présentent également des recettes plus diversifiées.

Budget moyen et répartition du niveau max de compétition



EN CONCLUSION

Les principaux *facteurs impactant le modèle économique* des clubs sont la *fonction employeur*, *l'offre d'activités*, à l'image du niveau de compétition et de l'organisation d'événements, et *le territoire* dont les clubs font partie - situés dans ou en dehors des bassins d'emplois - présentent une recette d'adhésion ou d'activités plus importante.

TYPOLOGIE DES CLUBS

Les clubs sportifs fédérés sont très nombreux et très divers. *Une typologie de 3 groupes distincts* identifie les spécificités des différents types de clubs sportifs qui évoluent dans cet ensemble non homogène.

Ces trois groupes sont composés de clubs qui présentent de fortes proximités sur plusieurs

éléments de leur modèle économique, de leur fonctionnement et de leurs caractéristiques sportives et territoriales. Ainsi, tous déclarent majoritairement avoir besoin de soutien et d'accompagnement dans la recherche de partenariat. Concernant la gouvernance, les hommes sont surreprésentés et peu de jeunes de moins de 30 ans sont impliqués dans la gestion des clubs.



LES TROIS TYPOLOGIES DE CLUBS

	G1 : LES CLUBS DE PROXIMITÉ échelle locale (loisir ou petit niveau de compétition)	G2 : LES CLUBS INTERMÉDIAIRES rayonnement métropolitain	G3 : LES CLUBS PHARES multisport et/ou compétitif de haut niveau
BUDGET MOYEN	11 832 €	80 145 €	917 857 €
PRATIQUE SPORTIVE	< 100 licences (74%)	De 100 à 500 licences (83%)	+ 500 licences (90%) + 1000 licences (72%)
MODÈLE ÉCONOMIQUE	< 15 000 € (74%) < 50 000 € (98%) - plus grande part pour les recettes d'adhésion - les communes financeurs publics majoritaires - faible diversification de revenu	100 000 € (77%) - plus grande part de subventions - forte diversification des revenus	> 100 000 € (84%) > 200 000 € (65%) - plus grande part de recettes d'activités - forte diversité dans l'origine des subventions, groupe le moins dépendant
DIFFICULTÉS	- 50% déclarent des difficultés financières - 21% sont en déficit - 1/3 exposés à une baisse de subvention	- 63% déclarent des difficultés financières - 41% ont besoin de soutien	- 37% sont en déficit - 69% exposés à une baisse de subvention
GOVERNANCE	5,3 personnes dans la gestion 30% majorité de femmes	7 personnes dans la gestion 22% majorité de femmes	8,2 personnes dans la gestion
EN RÉSUMÉ	66% des clubs 6% poids économique total - petite taille (licence, ressource) - unisport - peu de compétition - non-employeur	31% des clubs 46% poids économique total - taille moyenne (lic, ressource) - unisport : sport co / olympique - compétition - plutôt non-employeur, recours à prestataire	3% des clubs 48% poids économique total - grande taille (lic, ressource) - principalement multisports - niveau de compétition élevé - employeur, recours à prestataire



Plus d'informations sur le site internet du Centre de Ressources DLA Sport :
- Etude - « Le modèle économique des clubs sportifs fédérés »

LE FINANCEMENT DES ASSOCIATIONS SPORTIVES : QUELS BESOINS ?

L'association, c'est avant tout un regroupement d'individus agissant ensemble, répondant à **un projet associatif**, ayant **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 trois grands types de besoins des associations :

<p>LES CHARGES DE FONCTIONNEMENT</p>	<p>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 sportif et matériel de bureau, papeterie) aux frais de communication (connexion Internet et télécommunications, brochures de présentation...).</p> <p>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.</p>
<p>LES PROGRAMMES ET LES PROJETS</p>	<p>Il s'agit de couvrir les dépenses liées à un projet particulier ou une action spécifique, inscrits dans la déclinaison du projet associatif.</p> <p>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.</p>
<p>L'INVESTISSEMENT</p>	<p>L'investissement au sein des associations sportives revêt une importance cruciale pour leur développement et leur capacité à offrir des activités sportives de qualité à leurs membres.</p> <p>Ces investissements peuvent provenir de diverses sources, déterminées par des facteurs tels que la taille de l'association, le secteur d'activité, le public ciblé et le contexte local. Ces fonds sont essentiels pour financer des projets associatifs, acquérir des équipements sportifs, assurer l'entretien des installations et favoriser la croissance globale de l'association.</p> <p>Une gestion judicieuse des investissements contribue non seulement à renforcer les capacités opérationnelles des associations sportives, mais également à enrichir l'expérience sportive offerte à leurs adhérents.</p>

LA GESTION DU BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (BFR)

Dans les associations sportives le BFR est un élément clé de leur santé financière. Ces organisations, souvent confrontées à une variabilité saisonnière et dépendantes d'événements, doivent équilibrer les flux monétaires nécessaires pour maintenir leurs opérations. Les investissements, les dépenses opérationnelles, les recettes provenant des adhésions, sponsors et événements, ainsi que la recherche de financements additionnels, sont autant d'aspects cruciaux. Une planification financière rigoureuse, prenant en compte la saisonnalité et les dépenses exceptionnelles, est essentielle pour assurer une trésorerie stable et soutenir la continuité des activités. En somme, la gestion du BFR est un exercice complexe nécessitant anticipation, équilibre financier et flexibilité.

LES SOURCES DE FINANCEMENT

L'hybridation du modèle économique dans le mouvement sportif français est essentielle pour diversifier les sources de financement, s'adapter aux évolutions du comportement des consommateurs, stimuler l'innovation, renforcer les liens avec la communauté locale, assurer une plus grande autonomie financière, améliorer la compétitivité internationale et garantir la durabilité à long terme. Cette approche offre la flexibilité nécessaire pour prospérer dans un environnement en constante évolution.

La réflexion autour de la recherche de financement est à engager en cohérence avec le projet associatif. Une association peut s'appuyer sur des sources de financement variées, auprès de différentes institutions et d'acteurs publics ou privés.

LES SOURCES DE FINANCEMENT INTERNES

Les associations sportives peuvent mobiliser diverses ressources financières internes pour soutenir leurs activités. Voici quelques-unes des principales sources de revenus internes pour une association sportive.

COTISATIONS DES MEMBRES	Les adhésions et cotisations payées par les membres constituent une source fondamentale de financement. Les membres contribuent financièrement pour participer aux activités du club ou de l'association sportive.
RECETTES DES ÉVÉNEMENTS	Les associations sportives organisent souvent des événements tels que des tournois, des compétitions, des galas ou des soirées caritatives. Les recettes générées par la vente de billets, la participation des équipes et d'autres activités associées constituent une source de revenus interne.
PRESTATIONS INTERNES, EXTERNES ET FORMATIONS	Si l'association propose des cours, des leçons, ou des programmes de formation, les frais payés par les participants constituent une source de revenus interne.
BOUTIQUE ET MERCHANDISING	La vente de produits dérivés tels que des maillots, des écharpes, des casquettes, etc., aux couleurs de l'association sportive peut générer des revenus internes.
LOCATION D'INSTALLATIONS	Si l'association possède des installations sportives, elle peut les louer à d'autres organisations, écoles ou particuliers, créant ainsi une source de revenus interne.
RESTAURATION ET BUVETTE	Lors d'événements ou d'activités, la vente de nourriture, de boissons et de collations peut générer des revenus internes.
RECETTE DE BILLETTERIE	En plus de la vente de billets pour des manifestations sportives et extra-sportives organisés par l'association, des partenariats avec des organisateurs d'évènements plus importants peuvent également générer des revenus externes.



LES SOURCES DE FINANCEMENTS EXTERNES

Les associations sportives peuvent également mobiliser des ressources financières externes pour compléter leurs revenus internes et soutenir leurs activités. Voici quelques-unes des principales sources de financement externe pour une association sportive :

LES RESSOURCES PUBLIQUES

LES SUBVENTIONS PUBLIQUES

Les associations sportives peuvent recevoir des subventions financières de la part des gouvernements locaux, régionaux ou nationaux pour soutenir des projets spécifiques, des initiatives communautaires ou le développement de structures sportives.

La subvention revêt diverses formes, qu'il s'agisse d'une aide directe, de fonctionnement, d'investissement, ou destinée à une action ou un projet particulier, voire présentant un caractère exceptionnel. Lorsqu'elle est dédiée à une action spécifique, les responsables de l'association doivent veiller rigoureusement au respect

du «*fléchage des fonds*» imposé par l'entité fournissant les fonds. De plus, l'association doit soumettre un compte-rendu financier à l'organisme subventionnaire. Établi à partir d'un formulaire (*Cerfa n° 15059*02*), ce document doit démontrer que les dépenses engagées sont en conformité avec l'objet de la subvention. Il doit être soumis dans les 6 mois suivant la clôture de l'exercice pour lequel la subvention a été accordée.

La subvention peut être octroyée sous forme monétaire ou en nature, cette dernière pouvant prendre la forme de la mise à disposition de locaux, de matériels, de prestations intellectuelles, etc.



Plus d'informations sur le site internet du Centre de Ressources DLA Sport :
- [Etude - « La construction de stratégie financière »](#)

POUR ALLER PLUS LOIN

Le Contrat d'Engagement Républicain (CER)

La loi n°2021-1109 du 24 août 2021 confortant le respect des principes de la République oblige les associations et les fondations à souscrire un contrat d'engagement républicain dès lors qu'elles souhaitent obtenir un agrément d'Etat, une subvention publique ou accueillir un jeune en Service Civique. Aux termes de ce contrat, les associations devront s'engager à respecter les principes de liberté, d'égalité, de fraternité, à ne pas remettre en cause le caractère laïque de la République et à s'abstenir de toute action portant atteinte à l'ordre public.

Le compte asso est une plateforme numérique de gestion des associations ayant pour objectif de simplifier les démarches administratives des associations. Il centralise les informations de l'association et facilite les demandes de subventions publiques.



Plus d'informations sur la Plateforme : - [Le Compte Asso](#) -



Les collectivités territoriales

Les communes sont les partenaires principaux des associations sportives. Leur contribution prend la forme de **subventions publiques** 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'agglomérations financent des clubs qui couvrent leur périmètre ; les départements et les régions, quant à elles, financent le plus souvent des événements et équipements sportifs de leur territoire.

Alors que les subventions publiques, attribuées aux associations sans contrepartie pour financer leurs actions et leurs projets, ont tendance à diminuer depuis plusieurs années, on observe une augmentation des commandes publiques, confirmant ainsi une transformation de la participation publique au financement des associations

L'État

L'Etat peut concourir au financement des clubs sportifs par différents biais.

Le déploiement de **l'Agence Nationale du Sport (ANS)** et la **mise en œuvre des Projets Sportifs Fédéraux (PSF)** et **Projets Sportifs Territoriaux (PST)** ont défini une nouvelle stratégie de financement du sport en France. Le principe des PSF a responsabilisé les fédérations sportives dans le financement de leurs structures déconcentrées, tandis que les PST ont rassemblé les acteurs d'un même territoire afin de définir des priorités de financements à l'échelle du territoire (*départemental et/ou régional*).

L'Agence Nationale du Sport finance donc par ce biais des **équipements sportifs, des emplois, des événements et des projets**, en cohérence avec les orientations nationales et les priorités territoriales et fédérales.

En parallèle, des appels à projets spécifiques à certaines thématiques (*équipements, insertion, santé*) permettent à des associations de se positionner pour financer leur projet.



Plus d'informations sur le site internet : - **Agence Nationale du Sport** -

Le **Fonds pour le Développement de la Vie Associative (FDVA)** soutient le développement des associations sous forme d'appels à projets. Les associations sportives sont concernées uniquement par le **FDVA 2 «fonctionnement - innovation»**, qui comprend un volet fonctionnement pour le financement du projet associatif et un volet innovation pour le développement de nouveaux projets.



Plus d'informations sur le portail : - **Fonds de Développement de la Vie Associative** -

Les services déconcentrés de l'Etat, dans chaque département et chaque région, respectivement **SDJES (Service Départemental à la Jeunesse, à l'Engagement et au Sport)** et **DRAJES (Direction Régionale Académique à la Jeunesse, à l'Engagement et aux Sports)** sont les référents privilégiés de l'Etat sur les questions liées au sport.

Enfin, d'autres sources de financements publics peuvent être mobilisables, en fonction des projets développés par les associations sportives, en s'adressant parfois à des secteurs complémentaires au sport (*environnement, santé, ruralité...*).





LES COLLABORATIONS AVEC LES COLLECTIVITÉS

Dans un contexte de synergie croissante et une volonté de mener une politique sportive au service des habitants, nous assistons à de plus en plus de collaborations entre les clubs sportifs et les collectivités, notamment via la mise à disposition de salariés. Ces stratégies optimisent chaque structures et peuvent prendre différentes formes :

- **Les contrats de commande publique** sont définis par l'article L.2 du code de la commande publique : «*Sont des contrats de la commande publique les contrats conclus à titre onéreux par un acheteur ou une autorité concédante, pour répondre à ses besoins en matière de travaux, de fournitures ou de services, avec un ou plusieurs opérateurs économiques.*»

A la différence de la commande publique, les appels à projets et les appels à manifestation d'intérêt ne sont pas régis par le code de la commande publique.

L'**appel à projet** permet de définir un cadre général, une thématique sur laquelle des structures sont invitées à présenter des projets s'inscrivant dans ce cadre. Ce sont donc ces structures qui sont à l'initiative de ces projets et en définissent le contenu.

L'**appel à manifestation d'intérêt** permet d'identifier les structures susceptibles de proposer une solution répondant à un besoin – qui n'est pas parfaitement exprimé – et d'entamer avec eux un dialogue technique.

- **La Convention Pluriannuelle d'Objectifs (CPO)** pour les associations sportives est un accord à moyen terme entre une association et un organisme de financement public. Elle fixe des objectifs sur plusieurs années, détaille les financements alloués, définit des indicateurs de suivi, et engage les deux parties à respecter leurs engagements respectifs. C'est un outil stratégique favorisant une collaboration efficace et une gestion optimale des ressources.

- **La délégation de service public (DSP)** dans le mouvement sportif français est un processus par lequel une entité publique confie à une organisation sportive privée, généralement une fédération sportive, une association, la gestion et l'organisation d'une activité sportive ou d'une discipline spécifique. Cette délégation implique des responsabilités importantes, notamment l'organisation d'événements, la régulation des compétitions, et la promotion du sport, avec un objectif d'intérêt général. Elle confère à l'entité délégataire une mission de service public dans le domaine sportif, sous le contrôle et la surveillance des autorités publiques.

POUR ALLER PLUS LOIN

L'agrément ministériel est une reconnaissance officielle délivrée par le ministère compétent. Il confirme que l'association respecte les critères et les normes fixés par le gouvernement en matière de pratique sportive. Cet agrément peut apporter des avantages tels que l'éligibilité à des financements publics, une reconnaissance accrue, et la possibilité de participer à des compétitions officielles.



LES FINANCEMENTS EUROPÉENS

Les **financements européens** soutiennent les projets par des subventions, sur un principe de cofinancement. Il convient d'identifier le bon programme et ses modalités de fonctionnement.

Il existe 3 types de fonds :

Les Fonds Européens Structurels d'Investissement (FESI) concernent les régions et ont pour objectif de réduire les disparités économiques, sociales et territoriales entre les régions d'Europe. Par exemple, le **FSE+ (Fonds Social Européen)** est l'un des programmes pertinents pour les acteurs sportifs. Il a pour but d'améliorer les possibilités d'emploi, renforcer l'inclusion sociale et lutter contre la pauvreté (*prévenir le chômage et améliorer l'accès à l'emploi et l'insertion, lutter contre les discriminations*), promouvoir l'éducation, l'apprentissage tout au long de la vie.

Le programme de coopération territoriale européenne INTERREG soutient la coopération transfrontalière, la coopération transnationale (*entités nationales, régionales et locales*) et la coopération interrégionale.

Les programmes intracommunautaires sont nombreux et concernent principalement des projets collaboratifs et transnationaux, sur de l'innovation ou de la répliquabilité, de l'interdisciplinarité. Ils nécessitent un consortium européen de 3 structures minimum. **Erasmus+** représente un des programmes pertinents pour les structures sportives. Il concerne spécifiquement la formation, l'éducation, la jeunesse et le sport (*mobilité des individus, coopération entre organisations*).

Les financements européens sont marginaux pour les clubs sportifs et nécessitent un investissement administratif chronophage, mais ils représentent une solution pour diversifier ses sources de financement sur des projets.



Plus d'informations sur le portail : - [L'Europe s'engage en France](#) -

LES RESSOURCES PRIVÉES

LES DONS

Les associations peuvent recevoir des **dons** sous forme d'espèces, de chèques ou de biens mobiliers entraînant des déductions fiscales pour le donateur.

LE MÉCÉNAT D'ENTREPRISE OU PARRAINAGE

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 1er 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 **fondations** et les **fonds de dotation** sont des organismes de mécénat, destinés à collecter des dons pour aider un autre organisme, à but non lucratif, à réaliser une mission d'intérêt général. Si les fondations (*ex : Fondation du Sport Français*) sont éligibles aux subventions publiques, ce n'est pas le cas des fonds de dotation (*ex : Impact 2024 - fonds de dotation du Comité d'Organisation des Jeux Olympiques et Paralympiques de Paris 2024*), qui ont cependant un fonctionnement plus souple.

 Site web : - [Fonds de dotation Paris 2024](#)

Le **mécénat de compétences** représente un don en nature. Il s'agit pour une entreprise de mettre des collaborateurs à disposition d'un organisme d'intérêt général afin de mobiliser leurs compétences au service d'une structure. Ce dispositif est très peu mobilisé dans le secteur associatif sportif, il représente pourtant une véritable opportunité pour une association de profiter d'une expertise externe. Pour l'entreprise, au-delà des avantages fiscaux, il consiste à une mise en œuvre concrète de la responsabilité sociétale de son organisation.

LE FINANCEMENT PARTICIPATIF (CROWDFUNDING)

Les associations sportives peuvent utiliser des plateformes de financement participatif pour solliciter des dons du public afin de financer des initiatives spécifiques, des équipements ou des événements.

LE SPONSORING D'ENTREPRISES

Les entreprises locales, nationales ou internationales peuvent sponsoriser l'association sportive en échange de visibilité sur les équipements, les lieux de jeu, les supports publicitaires et autres espaces promotionnels.

LES PARTENARIATS AVEC DES MARQUES

Établir des partenariats avec des marques sportives, des équipementiers ou d'autres entreprises liées au secteur peut être une source de financement externe, souvent accompagnée de fournitures en nature.

LES PRÊTS ET FINANCEMENTS BANCAIRES

Dans certains cas, les associations sportives peuvent recourir à des prêts bancaires pour financer des projets d'envergure ou des investissements importants, bien que cela implique un remboursement avec intérêts.

L'avance sur subvention (la cession Dailly) : L'avance sur subvention vous permet de faire face aux problèmes de trésorerie dans l'attente du versement des dotations ou subventions. La loi n° 81-1 du 2 janvier 1981 facilitant le crédit aux entreprises, dite «*loi Dailly*» a institué les conditions de cession des créances au profit d'une banque. Cette loi permet notamment aux associations d'obtenir un crédit, sous certaines conditions.

Le crédit-relais : Sous forme d'autorisation de découvert en compte courant octroyée de façon ponctuelle, le crédit-relais permet d'anticiper des rentrées de fonds certaines.

Le prêt bancaire : L'association peut recourir à l'emprunt pour financer son action ou faire face à une difficulté passagère.

Le crédit-bail : Vous pouvez faire appel au financement locatif pour certains de vos investissements comme du matériel de transport (*voiture de service, véhicule utilitaire, ...*), du matériel informatique et bureautique (*imprimante, photocopieur, ...*) ou de l'immobilier.



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 ;
- Un jeu de concurrence grandissant entre projets associatifs peut émerger pour obtenir ces subventions.

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.

POUR ALLER PLUS LOIN

Actuellement, les associations sportives adoptent des stratégies diversifiées pour assurer leur financement et renforcer leur modèle économique. La tendance générale inclut une diversification des sources de financement, une intégration croissante du numérique et des médias sociaux, des partenariats et parrainages avec des entreprises, la recherche de soutiens gouvernementaux, l'exploration du mécénat et du financement participatif, ainsi que la réflexion sur la durabilité financière.

Les événements sportifs, bien que traditionnellement importants, peuvent être plus vulnérables aux perturbations, comme démontré par la pandémie de COVID-19.

En adaptant leurs modèles économiques à ces tendances, les associations sportives cherchent à accroître leur résilience face aux défis actuels et futurs.



LES PISTES DE FINANCEMENT POUR LES ASSOCIATIONS À VOCATION SOCIALE

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.

<p>L'AGRÈMENT ESUS (ENTREPRISE SOLIDAIRE D'UTILITÉ SOCIALE)</p>	<p>En France, c'est une reconnaissance accordée aux entreprises et associations, y compris certaines associations sportives, qui poursuivent des objectifs d'utilité sociale.</p> <p>Pour obtenir cet agrément, ces entités doivent démontrer leur engagement en faveur de l'intérêt général en respectant des critères tels que la gestion désintéressée, l'affectation des bénéfices au développement de l'association, et la poursuite d'une mission sociale. L'obtention de l'agrément ESUS peut offrir des avantages fiscaux aux donateurs, l'accès à des financements spécifiques, et une reconnaissance officielle de l'utilité sociale de l'association.</p> <p>Cependant, maintenir cet agrément nécessite le respect continu des critères définis par la réglementation en vigueur.</p>
<p>LE FONDS ENTREPRISE SOLIDAIRE (FOES)</p>	<p>C'est une garantie apportée à des prêts bancaires visant à financer le besoin en fonds de roulement ou à réaliser des investissements. Peuvent bénéficier de cette aide toutes les entreprises de l'ESS, quelle que soit leur forme juridique, pourvu qu'elles aient une utilité sociale. Le FOES garantit des prêts d'une durée de 2 à 7 ans, et d'un montant de 5 000 € minimum.</p> <p>La garantie est de 50 % du prêt, limitée aux premiers 100 000 € du prêt. Le coût de la garantie s'élève à 2,5 % du montant garanti. Vous devez contacter le réseau France Active qui gère ce dispositif.</p>
<p>LE CONTRAT D'APPORT ASSOCIATIF</p>	<p>Il vient renforcer les fonds propres d'associations d'utilité sociale créant ou pérennisant des emplois, et ayant pour objectif de développer des activités à caractère économique</p> <p>Il s'agit d'un apport d'argent avec droit de reprise, destiné à financer les investissements ou un besoin en fonds de roulement.</p>

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.



SOURCES

CRDLA Sport, CNOSF – [Le sport en quelques chiffres](#) – mars 2023
 CRDLA Sport, CNOSF – [Le modèle économique des clubs sportifs fédérés](#) – septembre 2020
 CRDLA Sport, CNOSF – [La construction d'une stratégie financière](#) – 2024
 Injep – [Poids économique du sport en 2020](#) – août 2022
 Injep – [Les chiffres clés du sport](#) – novembre 2020
 Insee – [Insee Première n°1857](#) – mai 2021
 Dalloz, Juris associations – [Le Paysage associatif français : mesures et évolutions](#) – V. Tchernonog, L. Prouteau – mai 2019
 Guide : [Les différentes sources de financement](#) – MAIF

<p>Financeurs principaux</p>	<p>Pilotes nationaux</p>
------------------------------	--------------------------