

Le financement des associations sportives

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

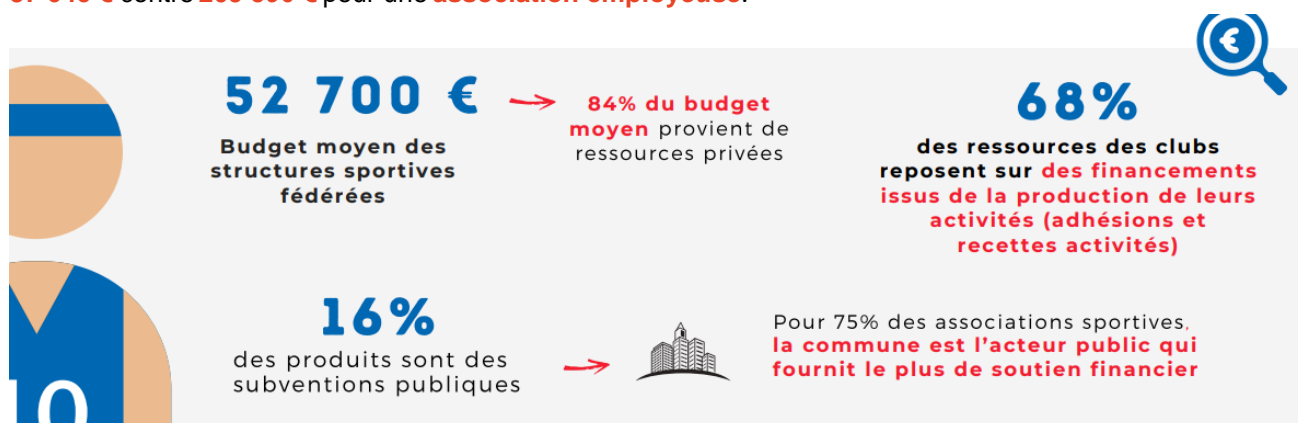
Le **budget du ministère des Sports et des Jeux Olympiques et Paralympiques** en 2022 s'établit à **987 millions €**, soit 0,3% du budget général. Pour la même année, **celui de l'Agence Nationale du Sport (ANS)** est de **451 millions €**. La somme allouée par l'ANS au développement des pratiques sportives est de 321 millions € en 2022.

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 €.

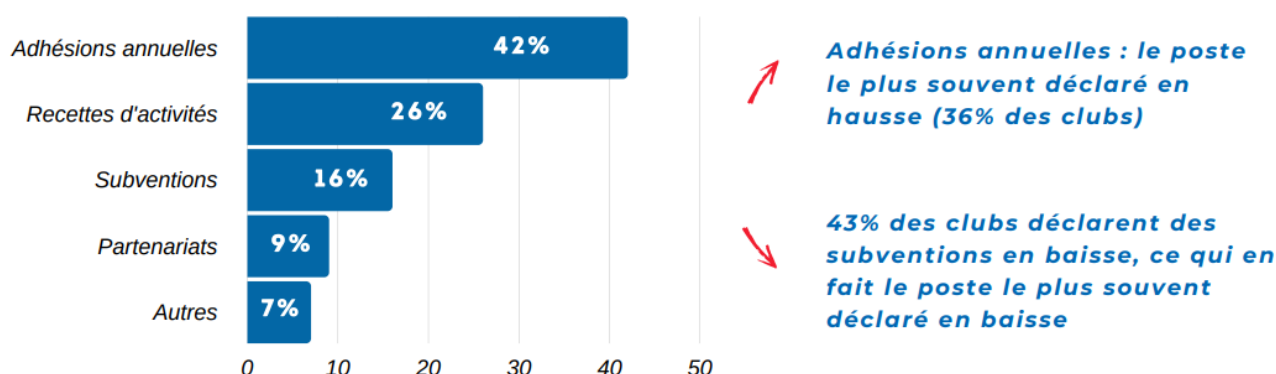
Le poids économique (hors bénévolat) du secteur du sport, calculé à travers la dépense sportive s'élevait à 32,6 milliards d'euros, soit 1,4 % du PIB en 2020. Celle-ci comprend la dépense des ménages, des collectivités territoriales, de l'Etat et des entreprises.

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**.



VENTILATION MOYENNE DES PRODUITS DES CLUBS SPORTIFS



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.

En effet, 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 :

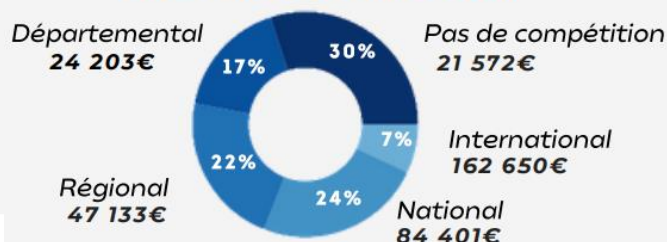
- 37 645 € pour les clubs non employeurs
- 209 890 € pour les clubs employeurs

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

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



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 celle 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%).

Les associations sportives couvrent des réalités économiques très différentes, de grosses associations employeuses cohabitent avec de toutes petites associations fonctionnant uniquement sur du bénévolat. Ainsi, de fortes disparités existent entre les associations, des déterminants ont été identifiés pour comparer cette diversité.



Les principaux **facteurs impactant le modèle économique** des clubs sportifs sont la **fonction employeur**, **l'offre d'activités** (à l'image du niveau de compétition et de l'organisation d'événements), et **le territoire** où les clubs sont situés. En effet, être situé dans ou en dehors des bassins d'emploi influe la recette d'adhésion ou d'activités. Par ailleurs, l'affiliation à un réseau fédéral représente également un déterminant important sur le modèle économique.

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. Tous déclarent majoritairement avoir besoin de soutien et d'accompagnement dans la recherche de partenariat. Enfin, concernant la gouvernance, les hommes sont surreprésentés et peu de jeunes de moins de 30 ans sont impliqués dans la gestion des clubs.

	G1 : les clubs de proximité <i>échelle locale (loisir ou petit niveau de compétition)</i>	G2 : les clubs intermédiaires <i>rayonnement métropolitain</i>	G3 : les clubs phares <i>multisport et/ou compétitif de haut niveau</i>
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
Gouvernance	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 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 :

<u>Les charges courantes</u>	<u>Les programmes et les projets</u>
<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 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>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>

Les sources de financement

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 financements privés :

- Les cotisations et les adhésions

Les cotisations correspondent à **l'adhésion** du pratiquant au projet de l'association, celle-ci lui permettant de bénéficier des services proposés.

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'activités**

Les recettes d'activités correspondent à la **vente de produits et services**. 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 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).

Ces recettes sont donc souvent d'origine privée mais peuvent également être issues de commandes publiques (activités extra-scolaires, services pour la commune...).

- **Le mécénat, les dons**

Les associations peuvent recevoir des **dons** sous forme d'espèces, 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 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 – **Fondation du Sport Français**
- 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.

Enfin, on constate également qu'un nombre croissant d'associations a recours au **financement participatif** – ou crowdfunding – pour financer certains projets et ainsi diversifier ses sources de financement. Ce mode de financement est intéressant mais nécessite la réalisation d'une campagne de communication, qui pourra permettre de gagner en visibilité, voire de constituer autour de votre projet une communauté de soutien.



Les financements publics :

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.

- Plateforme – **Le Compte Asso**



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.

- **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'Etat**

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.

- Site web – **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.

- 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 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) concernant les régions et ont pour objectif de réduire les disparités économiques, sociales et territoriales entre les régions d'Europe.
 - 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** soutiendra la coopération transfrontalière, la coopération transnationale (entités nationales, régionales et locales) et la coopération interrégionale.
- Enfin, 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.
 - o **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.

- Portail – **L'Europe s'engage en France**



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.

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.



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** – 2016

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

Financeurs principaux



Collaboration par
L'UNION EUROPÉENNE

Pilotes nationaux



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

