CLUBS DE SPORTS & ASSOCIATIONS SPORTIVES

7 FINANCEMENTS POUR UNE ASSOCIATION SPORTIVE

Bien qu'une association sportive n'a pas pour objectif de faire du profit, elle doit maintenir une trésorerie suffisante pour faire face à ses dépenses.

Achat de matériel, de tenues, financement des entraîneurs, participation aux événements sportifs et autres frais de fonctionnement font grimper toute l'année la facture.

La question de la recherche de financement est donc une problématique commune à tous les clubs sportifs, quels que soient leur discipline et leur niveau de jeu.

C'est la raison pour laquelle nous faisons ici le tour des solutions à exploiter, en détaillant 7 financements possibles pour votre association sportive.

1. Obtenir une subvention pour son association

Le monde associatif vit en partie grâce à son accès aux diverses subventions. Cette aide publique peut être de nature financière, matérielle ou logistique. L'utilisation des infrastructures sportives de la commune est généralement acceptée, sur demande, auprès de la Mairie. Cette dernière participe souvent à l'investissement pour le gros matériel.

Si cela s'avère insuffisant pour la gestion de votre club, un supplément financier est possible via une demande de subvention auprès de l'Agence Nationale du Sport ou des services territoriaux compétents.

Pour en savoir davantage sur le fonctionnement des subventions et sur la procédure à mettre en œuvre, rendez-vous sur notre guide spécial obtenir une subvention pour votre association sportive.

2. Faire sponsoriser son club

Avoir un ou des sponsors pour son club est un réel atout. En échange d'une visibilité et d'une valorisation de l'image par les valeurs sportives, l'entreprise vous versera une aide financière qui viendra équilibrer votre budget. Vous pourrez proposer à la société démarchée d'établir un contrat de sponsoring ; cela lui donnera l'avantage de bénéficier de réductions fiscales.

Généralement, le montant octroyé par les sponsors varie avec les retombées publicitaires escomptées et donc avec niveau de l'équipe. Mais un bon dossier peut vraiment faire la différence.

Alors profitez de tous nos conseils et nos astuces pour vous démarquer auprès des entreprises, en lisant notre article spécifique sur le sponsoring.

3. Définir des cotisations pour les licenciés

Une cotisation est une somme qu'une personne verse à une association pour en devenir membre. Celle-ci n'est pas obligatoire, mais il s'agit d'une entrée d'argent courante dans le fonctionnement associatif.

Le paiement d'une cotisation doit être notifié dans les statuts. Ils précisent également la périodicité, ainsi que l'instance qui définit son montant (Bureau, Conseil d'Administration, Assemblée Générale). Il est préférable de ne pas mentionner le montant dans les statuts pour éviter d'avoir à les changer à chaque variation de la cotisation.

Si vous souhaitez augmenter en douceur le prix de la cotisation de votre club, jouez la carte réduction fiscale, si ce n'est pas encore le cas. Peu de gens le savent, mais le versement d'une cotisation à un club sportif non professionnel peut être déduit des impôts à hauteur de 66 %. Ainsi, une cotisation de 50 € revient en réalité à 17 € seulement après la déduction fiscale de 33 € ! Attention, cela ne concerne pas l'assurance, ni la licence fédérale éventuelle.

Comme beaucoup de personnes oublient cela au moment de remplir la déclaration des impôts sur le revenu, proposez l'envoi automatique d'un reçu fiscal en mars. Vous verrez que vos licenciés ne rechigneront pas à sortir le chéquier pour payer leur cotisation l'année suivante, même si vous l'avez augmenté d'une dizaine d'euros.

4. Dons ou mécénat

Comme les cotisations, les dons ou le mécénat ouvrent le droit à la réduction fiscale. Pensez-y lors de vos manifestations sportives ou promotionnelles. En plus de la mention participation libre pour un spectacle ou une place VIP, ajoutez la mention « donation libre au profit du club, avec réduction d'impôts de 66 % ». N'hésitez pas à **afficher une grille précisant le montant du don effectif et le montant réel après réduction.** Cela encouragera les donations à la hausse.

Ajoutez également une belle affiche « Recherche mécène » en étant le plus précis possible sur votre besoin**. Un mécène va aimer encourager une équipe ou un sportif spécifique, en passe de monter au niveau national, l'achat d'un équipement sportif en particulier ou le financement d'une participation à une compétition convoitée.** Pour encourager la prise de contact, ajoutez des décomptes tels que « plus que 400 € pour financer le déplacement au championnat de France ! ». Les mécènes ne recherchent pas la publicité ; mais un retour fiscal de 60 % les intéressera certainement.

5. Créer une boutique pour votre club et vendre des produits

Lors des événements sportifs que vous organisez, vous pouvez ajouter la vente de produits dérivés pour retirer quelques bénéfices. Ce peut être une vente continue de textile personnalisé ou d'objets à l'effigie de votre club (porte-clés, stylos, étui à lunettes, T-shirt, casquettes, pull-over, calendriers ou agendas avec les photos de l'équipe, etc.).

Pour financer un projet précis, ajoutez quelques ventes éphémères en lien avec des entreprises spécialisées ou des producteurs locaux. Pensez aux bulbes de fleur et plantons de légumes potagers, aux thés et cafés, au fromage ou au chocolat, ou encore au miel et confitures. C'est à la fois une façon de faire parler de votre association dans le quartier et de récolter quelques centaines d'euros.

6. Organiser des événements

Profitez des événements pour engranger des recettes. Les buvettes fonctionnent toujours très bien. Sachez que si votre club est affilié à une fédération, vous avez une autorisation pour ouvrir un débit de boisson jusqu'à dix fois par année (déclaration préalable à effectuer). Innovez avec des bars à thèmes : bar à jus, bar à thé, bar à smoothie ou bar à soupe (l'hiver). Nourriture snacking ou gâteaux maison vendus à la part ont également du succès. Ajoutez quelques jeux payants comme des défis en lien avec votre activité sportive, les fléchettes, les jeux de palets, les stands de maquillage, une tombola...

Pour être sûr de réussir votre événement sportif, inspirez-vous de toutes nos idées et nos conseils dans cet article.

7. Crowdfunding pour associations

Le crowdfunding ou financement participatif, commence à se développer au sein du milieu associatif. C'est une aubaine pour un club de pouvoir toucher un public large et varié pour financer un projet sportif spécifique.

Profitez de l'occasion pour diffuser votre activité sur les réseaux sociaux et former une communauté. Choisissez une plateforme de crowdfunding spécialisée ou non dans le système associatif. Faites la publicité de ce financement participatif en jouant sur tous les canaux : radio, télévision, presse, Internet. Bien sûr, ce genre de fonctionnement ne peut pas être répété trop régulièrement. Alors choisissez un projet ou un événement précis, susceptible d'intéresser le grand public.

Vous verrez, en plus, que cela participe grandement à la cohésion d'équipe !