



LE FINANCEMENT DES CLUBS AMATEURS

— “Entre défis et opportunités” —

Pourquoi ce Livre Blanc ?

Les principales sources de financement des clubs de sport amateur en France

Fiche pratique n°1 :

Quelques bonnes pratiques pour agir sur vos cotisations

Fiche pratique n°2 :

Structurez et optimisez le sponsoring dans votre club

Fiche pratique n°3 :

Tout savoir sur le mécénat

Fiche pratique n°4 :

Ne loupez pas une subvention publique pour votre club

Fiche pratique n°5 :

Pêle-mêle d'astuces pour booster les finances du club

Conclusion

03

10

22

30

45

56

70

POURQUOI CE LIVRE BLANC ?



LE SPORT AMATEUR EN FRANCE : LES CHIFFRES CLÉS

Avant d'explorer les solutions concrètes pour améliorer le financement de votre club, il est utile de rappeler quelques chiffres qui montrent l'importance du secteur associatif sportif en France.

Source :

Fiche "Le sport en quelques chiffres" – CRDLA Sport, décembre 2022.

👉 [Disponible en cliquant ici !](#)

Un acteur majeur du quotidien



360 000

associations sportives en France



162 187

associations sportives affiliées aux fédérations membres du CNOSF en 2024



3,5 millions

de bénévoles dans le sport



18,4 millions

de licences sportives délivrées par les fédérations



37 millions

de Français de +15 ans pratiquent une activité physique ou sportive au moins une fois par semaine



38,1 milliards €

de dépense sportive (soit 1,8 % du PIB) en 2013



987 millions €

de budget ministériel du sport en 2022



321 millions €

dédiés au développement de la pratique par l'ANS

Des réalités contrastées



QUI SONT LES CLUBS AMATEURS EN FRANCE ?

Source :

Fiche "Le sport en quelques chiffres" – CRDLA Sport, décembre 2022.

👉 [Disponible en cliquant ici !](#)

Le paysage des clubs sportifs amateurs est très hétérogène. On distingue trois grands profils types, qui se différencient par leur taille, leur budget, leur mode de fonctionnement et leur poids économique :



G1 - LES CLUBS DE PROXIMITÉ (66 % DES CLUBS)

- **Budget moyen : 11 832 €**
- Moins de 100 licences dans 74 % des cas
- Fonctionnent essentiellement grâce aux cotisations et au soutien des communes
- Peu de diversification des revenus
- 50 % déclarent des difficultés financières, 21 % sont en déficit



G2 - LES CLUBS INTERMÉDIAIRES (31 % DES CLUBS)

- **Budget moyen : 80 145 €**
- Entre 100 et 500 licences pour 83 % des clubs
- Financement plus diversifié, avec une part importante de subventions
- 63 % rencontrent des difficultés financières, 41 % ont besoin de soutien



G3 - LES CLUBS PHARES (3 % DES CLUBS)

- **Budget moyen : 917 857 €**
- Plus de 500 licences dans 90 % des cas
- Clubs multisports ou compétitifs, souvent employeurs
- Recettes d'activités importantes et financement diversifié
- 69 % sont exposés à une baisse des subventions, 37 % sont en déficit

UN CONSTAT PARTAGÉ

La baisse des subventions publiques, l'augmentation des coûts et la difficulté à attirer des sponsors sont des défis communs aux clubs amateurs. Vous n'êtes pas seuls : **des milliers de clubs rencontrent les mêmes difficultés** et **cherchent des solutions adaptées**. Vous avez énormément à apprendre des autres clubs et des autres sports.

Ce que SportEasy vous propose : un guide fait de solutions concrètes, conseils, bonnes pratiques et témoignages pour vous aider à diversifier vos sources de financement.

Notre méthodologie :

- Synthèse et confrontation de la littérature existante sur le sujet.
- Tables rondes auprès des 20 clubs ambassadeurs SportEasy.
- Interviews écrites menées auprès de 58 clubs SportEasy.
- Expertise de plus de 12 ans acquise au plus proche des clubs amateurs, mise au service de tous.



LES CLUBS FACE AUX RÉALITÉS DU FINANCEMENT

Ce que nous disent les clubs

- **Baisse des subventions publiques** : une tendance qui s'accroît, rendant les clubs plus dépendants de leurs propres ressources. Certaines subventions stagnent quand le nombre de licenciés au club augmente.

- **Augmentation des coûts** (transport, équipement, assurances) : de nombreux clubs doivent ajuster leurs tarifs.

- **Dispersion des aides publiques dans les régions denses**

Dans les régions où le nombre de clubs est particulièrement élevé, les financements publics doivent être partagés entre davantage de structures. Résultat :

- Subventions municipales plus faibles par club, car le budget des collectivités est divisé entre plusieurs structures.
 - Accès plus compétitif aux aides régionales et nationales, avec davantage de dossiers déposés pour les mêmes enveloppes.
 - Complexité accrue pour obtenir des équipements ou infrastructures, car les municipalités doivent prioriser les projets selon l'intérêt général.
- **Hausse des coûts liée à la concurrence**
Dans les territoires où l'offre sportive est riche et variée, la compétition entre clubs pour attirer de bons entraîneurs s'intensifie :
 - Salaires plus élevés pour conserver ou recruter un coach qualifié.
 - Forte demande sur les encadrants spécialisés, notamment dans les disciplines en expansion.
 - Moins de flexibilité sur les horaires et les tarifs, car les entraîneurs disposent d'un large choix de structures où travailler.
 - **Évolution des attentes en matière de sponsoring**
 - D'un côté, les entreprises recherchent aujourd'hui un engagement au-delà du simple affichage d'un logo.
 - De l'autre, les clubs ont besoin de plus que des équipements ou des dotations ponctuelles : ils cherchent des sponsors capables de contribuer surtout au financement de leurs encadrants, de leurs infrastructures ou de leurs projets à long terme.

Pourquoi ce livre blanc ?

- **Des événements difficiles à structurer** : bien qu'importants pour les finances des clubs, ils nécessitent de l'organisation, une gestion efficace et beaucoup de petites mains bénévoles.
- **L'humain au cœur du club** : la réussite d'un club passe avant tout par l'implication des parents et des bénévoles. Plus ils sont engagés, plus le club trouve des solutions de financement et de gestion efficaces.



Leurs principaux défis

Voici les principaux défis que 58 clubs SportEasy interviewés nous ont remontés

- Le financement de la construction et de l'entretien des infrastructures.
- La recherche de nouveaux sponsors pour soutenir les projets du club.
- Le maintien d'un budget stable malgré la baisse des subventions.
- Une dépendance trop forte aux partenaires locaux et aux entreprises de proximité.
- Les délais et les incertitudes liés aux financements publics et aux dossiers administratifs.





LES PRINCIPALES SOURCES DE FINANCEMENT DES CLUBS DE SPORT AMATEUR EN FRANCE

Rappel : les principales sources de financement des clubs de sport amateur en France

12

La répartition des différentes sources de financement

14

Pourquoi les financements sont-ils indispensables aux clubs ?

15

Pour aller plus loin : les principales dépenses des clubs

16

58 clubs SportEasy interviewés en 2025, un retour terrain

17

RAPPEL : LES PRINCIPALES SOURCES DE FINANCEMENT DES CLUBS DE SPORT AMATEUR EN FRANCE.

1. Les sources internes au club

➔ LES COTISATIONS :

C'est la somme versée par chaque membre pour financer ce que le club lui offre : entraînements, matériel, encadrement, compétitions, etc.

À ne pas confondre avec :

- Les cotisations fédérales, reversées aux fédérations (dépenses du club) ;
- Les apports de membres, dons ou aides ponctuelles sans contrepartie directe.

➔ LES RECETTES D'ACTIVITÉS :

- Boutique ou vente de produits finis, manifestations sportives (compétitions, galas, rencontres de proximité...)
- Manifestations extra-sportives (lotos, tombolas, Noël, soirée dansante, braderie...)
- Développement d'une nouvelle offre de pratique différenciante
- Buvette / snack
- Séminaires / prestations

2. Les sources externes au club

LES SUBVENTIONS

Les collectivités et l'Etat soutiennent l'action des associations en leur versant **des subventions publiques**. Celles-ci sont attribuées sans contrepartie **pour financer leurs actions et projets**. Toutefois, il est nécessaire de rendre compte de l'utilisation de ces subventions.

Les subventions publiques peuvent être de plusieurs origines : Etat, Fédérations, Régions, Départements, Communautés de communes, Communes.

LES FINANCEMENTS PRIVÉS – SPONSORING ET MÉCÉNAT :

Sponsoring :

- Soutien financier, humain ou matériel apporté en vue d'en retirer un bénéfice ;
- But publicitaire ;
- Dépenses déductibles sur le résultat de l'entreprise selon l'article 39-1 7° du code général des impôts ;
- Rédaction d'un contrat de sponsoring.

Mécénat :

- Soutien financier, humain ou matériel apporté sans contrepartie directe ;
- Ne doit pas avoir de but publicitaire ;
- Bénéficie de la réduction d'impôt dans les conditions prévues à l'article 238 bis du code général des impôts ;
- Attestation via le Cerfa n°11580
- Plafonds : 66% du don dans la limite de 20% du revenu imposable.

LE FINANCEMENT PARTICIPATIF – CROWDFUNDING – QUI PREND 3 FORMES :



Le don

Avec ou sans contreparties non financières.



Le prêt

Permet de financer des projets via des prêts gratuits ou rémunérés.



L'investissement

Permet de financer un projet entrepreneurial via la souscription de titres de capital ou de créance, et dont la contrepartie est la participation aux éventuels bénéfices du projet.

L'APPORT D'UN MEMBRE DU CLUB

Biens matériels ou immatériels remis à l'association par ses membres :

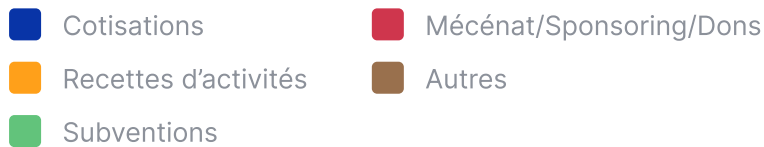
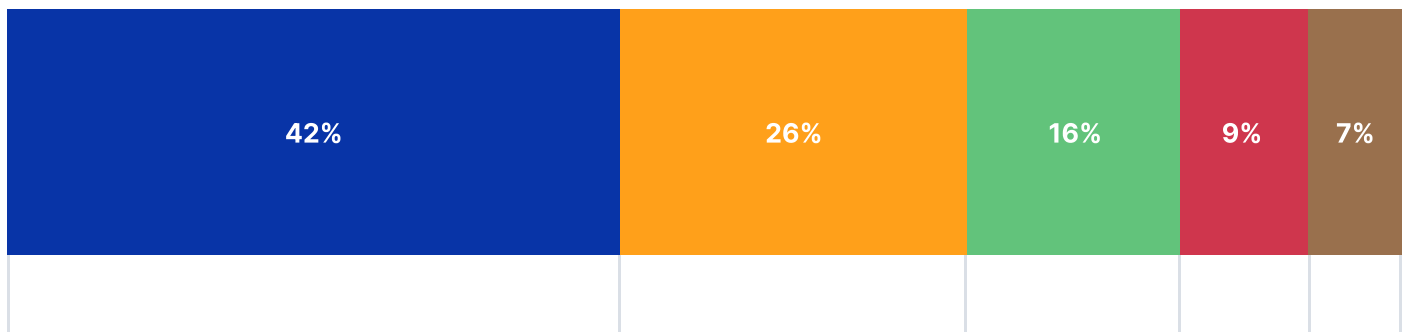
- Apport en numéraire : somme d'argent (ex : don de 500 €).
- Apport en nature : bien matériel ou immatériel transféré à l'association (ex : ordinateur ou logiciel) - on parle ici de transfert de propriété.
- Apport en industrie : compétences ou temps offerts sans contrepartie (ex : coaching bénévole ou gestion du site).





LA RÉPARTITION DES DIFFÉRENTES SOURCES DE FINANCEMENT

Source

CDES et Olbia Conseil, *Le modèle économique des clubs sportifs fédérés : analyse et pistes de développement*, 2020.



 Les **cotisations** sont devenues la principale ressource des clubs → 42 % des produits, et en hausse dans 36 % des cas.

 Les **subventions** baissent dans 43 % des clubs → elles ne représentent plus que 16 % du total, et c'est le poste le plus souvent en baisse.

POURQUOI LES FINANCEMENTS SONT-ILS INDISPENSABLES AUX CLUBS ?

✓ Les frais de fonctionnement

Ce sont les dépenses du quotidien : loyers, matériel (sportif ou bureautique), frais de communication, connexion Internet, salaires des encadrants ... En bref, tout ce qu'il faut pour faire tourner le club !

✓ Les projets et événements

Organiser un tournoi, développer une nouvelle section, lancer un programme sport-santé ... Ces initiatives nécessitent des financements spécifiques, à aller chercher auprès de partenaires publics ou privés alignés avec le projet. Les fonds propres du club peuvent aussi être mobilisés.

✓ Les investissements

Acheter du matériel, entretenir ou construire des infrastructures : l'investissement est clé pour assurer un cadre optimal aux pratiquants. Sa réussite repose sur une bonne anticipation et une stratégie de financement adaptée (subventions, sponsors, mécénat, prêts...).





POUR ALLER PLUS LOIN : LES PRINCIPALES DÉPENSES DES CLUBS

On ne se rend pas toujours compte de l'ampleur des dépenses d'un club de sport amateur. Entre les équipements, les licences, les frais de déplacement ou encore l'entretien des infrastructures, la liste est longue. Voyons cela en détail.

- ➔ Équipements (maillots, ballons, matériel d'entraînement ...)
- ➔ Licences fédérales
- ➔ Salaires et primes
- ➔ Frais d'arbitrage
- ➔ Déplacements
- ➔ Entretien des infrastructures (terrains, vestiaires ...)
- ➔ Construction ou aménagement de nouvelles infrastructures
- ➔ Outils informatiques et logiciels de gestion
- ➔ Communication et marketing (site web, flyers, réseaux sociaux ...)
- ➔ Assurance (responsabilité civile, accidents ...)
- ➔ Frais administratifs (bureautique, téléphone, etc.)
- ➔ Organisation d'événements (tournois, soirées, stages ...)
- ➔ Eau, électricité, chauffage (liés aux infrastructures)
- ➔ Formations et certifications (entraîneurs, bénévoles ...)



58 CLUBS SPORTEASY INTERVIEWÉS EN 2025, UN RETOUR TERRAIN

Afin d'éclairer les réalités du terrain et nourrir ce Livre Blanc de données concrètes, nous avons mené une enquête auprès de 58 clubs utilisateurs de SportEasy. Ces réponses, collectées en janvier 2025, offrent une photographie précieuse de l'organisation financière, des sources de revenus et des freins rencontrés par les clubs.

Profil des clubs répondants :

- **Sports** : majoritairement des clubs de football (53%) et rugby (21%), mais aussi du basketball, handball, et des structures omnisports.
- **Taille** : la moitié comptent entre 200 et 400 licenciés, avec près d'un quart au-delà des 400.
- **Rôles des répondants** : majoritairement des présidents (38%), mais aussi des trésoriers, coachs, responsables communication ou bénévoles.
- **Structuration financière** : dans 64% des cas, le trésorier gère les finances du club. C'est le président qui va à la recherche de nouvelles sources de financement dans la moitié des cas.

Des budgets hétérogènes, souvent sous tension : 49 % des clubs disposent d'un budget annuel inférieur à 100 000 €, et seuls 9 % dépassent les 400 000 €.

En apparence, certains montants peuvent sembler élevés, mais rapportés au nombre de licenciés, ils traduisent souvent une réalité plus serrée : dans de nombreux cas, le budget par adhérent ne dépasse pas quelques centaines d'euros par an.

Une contrainte qui oblige les clubs à arbitrer en permanence entre besoins essentiels et ressources disponibles, avec une gestion souvent très rigoureuse.



58 CLUBS SPORTEASY INTERVIEWÉS EN 2025, UN RETOUR TERRAIN

Un modèle économique reposant sur l'autofinancement

47 % des clubs placent les **cotisations** de leurs membres comme leur première source de financement. Les **subventions publiques** et le **sponsoring** en tant que première source de financement suivent, mais pour beaucoup moins de clubs (19% pour chaque);

L'autofinancement apparaît donc comme la clé de voûte du modèle économique des clubs, face à des financements publics ou privés plus incertains ou irréguliers.

Des charges incompressibles, orientées vers le cœur sportif

Les dépenses les plus fréquentes concernent :

- Les équipements sportifs
- Les cotisations fédérales
- Les salaires et primes
- Les frais d'arbitrage et de déplacement



Le budget est donc majoritairement absorbé par des besoins essentiels à l'activité sportive, laissant peu de marge pour des investissements de développement.

NB : Les clubs de football sont les plus diversifiés en termes de financement. Cela peut s'expliquer par le grand nombre de licenciés et la popularité du sport, ce qui attire plus facilement des sponsors. Le rugby peut quant à lui beaucoup dépendre des collectivités locales, notamment dans certaines régions où il fait partie du patrimoine sportif.



58 CLUBS SPORTEASY INTERVIEWÉS EN 2025, UN RETOUR TERRAIN

Des sponsors locaux, un sponsoring peu structuré

Des sponsors locaux mais peu structurés :

- 88% des clubs ont des partenariats avec de petites entreprises locales.
- La visibilité sur les maillots est la contrepartie reine, devant les panneaux physiques et les supports digitaux.

Origine des partenaires :

- Via de l'approche directe (mail, appel, visite).
- Par réseau ou recommandations.

Peu d'entre eux passent par des outils (modèles de dossiers, logiciels ou plateformes) ce qui montre un manque de structuration dans cette démarche.



RESSOURCE UTILE : LES CLUBS ET LA QUESTION DU SPONSORING

Pour connaître les résultats de notre étude Data Sponsoring auprès de 639 clubs SportEasy, vous pouvez

[la télécharger ici !](#)

DATA SPONSORING

Le sponsoring : un pilier encore trop peu exploité pour et par les clubs amateurs

Le sponsoring dans les clubs amateurs joue un rôle crucial dans le soutien et le développement de nombreuses disciplines sportives à travers la France. Cette étude vise à comprendre les dynamiques, les opportunités et les défis rencontrés par les clubs amateurs dans leur quête de partenariats de sponsoring.

SE SportEasy © 2024

58 CLUBS SPORTEASY INTERVIEWÉS EN 2025, UN RETOUR TERRAIN

Des freins systémiques à la recherche de financements

Les principaux obstacles évoqués sont :

- Le manque de temps pour prospecter
- La difficulté à identifier les bons partenaires
- Une forte concurrence locale et un contexte économique défavorable

Derrière ces freins se cache aussi un manque d'accompagnement.

Un besoin clair d'outils et de pédagogie

Les modèles de dossiers de sponsoring sont une ressource jugée utile par les clubs.

Et les demandes les plus exprimées :

- Un guide pour trouver des sponsors
- Une formation sur les subventions



Cela souligne le besoin d'un cadre accessible, pratico-pratique, adapté aux bénévoles qui composent la majorité des instances dirigeantes des clubs.



→ POUR CHAQUE SOURCE DE FINANCEMENT, SPORTEASY VOUS PROPOSE UNE FICHE PRATIQUE FAITE DE CONSEILS ET D'ASTUCES.

Un premier conseil : diversifiez vos sources de financement. Ne mettez pas tous vos œufs dans le même panier.



Fiche pratique n°1

Astuces et recommandations pour agir sur vos cotisations



Fiche pratique n°2

Structurez et optimisez le sponsoring dans votre club



Fiche pratique n°3

Tout savoir sur le mécénat



Fiche pratique n°4

Ne loupez pas une subvention publique pour votre club !



Fiche pratique n°5

Pêle-mêle pour booster vos sources de financement





FICHE PRATIQUE N°1

ASTUCES ET RECOMMANDATIONS POUR AGIR SUR VOS COTISATIONS

Définissez une politique de cotisation adaptée	24
Ajustez les cotisations de façon stratégique	25
Des aides financières existent pour les adhérents	26
Gérez efficacement les cotisations	26
Un projet associatif clair pour justifier les cotisations	27
L'exemple de l'as ifs : une grille tarifaire structurée	28

DÉFINISSEZ UNE POLITIQUE DE COTISATION ADAPTÉE

Évaluez vos besoins financiers

Établissez un budget prévisionnel pour anticiper les dépenses et ressources du club (équipements, infrastructures, arbitrage, etc.).

Adaptez les tarifs chaque saison

L'évolution des coûts (équipements, infrastructures, arbitrage, etc.) justifie une réévaluation régulière des cotisations. Augmenter progressivement peut être plus acceptable qu'une hausse soudaine.

Prenez en compte l'environnement dans lequel évolue votre club

Le montant de la cotisation doit être fixé en fonction de plusieurs facteurs :

- La **localisation** du club (zones rurales vs urbaines).
- Le **profil des licenciés** (enfants, adultes, haut niveau, loisir).
- Le **niveau** de pratique.
- Les **services inclus** (équipements, entraînements supplémentaires, événements).
- La **concurrence** avec d'autres clubs locaux : si vous avez des entraîneurs diplômés d'Etat, cela justifie des cotisations plus importantes !

Distinguez cotisation et licence fédérale

Clarifiez la part destinée à la **fédération** et celle qui revient au **club** permet de mieux justifier les tarifs et d'expliquer aux adhérents à quoi sert leur argent.

Adaptez les tarifs

Selon le **profil des licenciés** (l'âge est important : les jeunes coûtent plus cher car il faut les amener à bon port pour chaque match !) et le **niveau de pratique** (loisir, compétition).

Précisez les services inclus

Clarifiez les prestations comprises (accès aux installations, entraînements, équipements de base) et celles qui nécessitent un supplément (stages, compétitions, équipements spécifiques).



AJUSTEZ LES COTISATIONS DE FAÇON STRATÉGIQUE



Augmentation progressive :

Ajustez les tarifs régulièrement pour anticiper l'évolution des coûts sans impacter brusquement les adhérents.



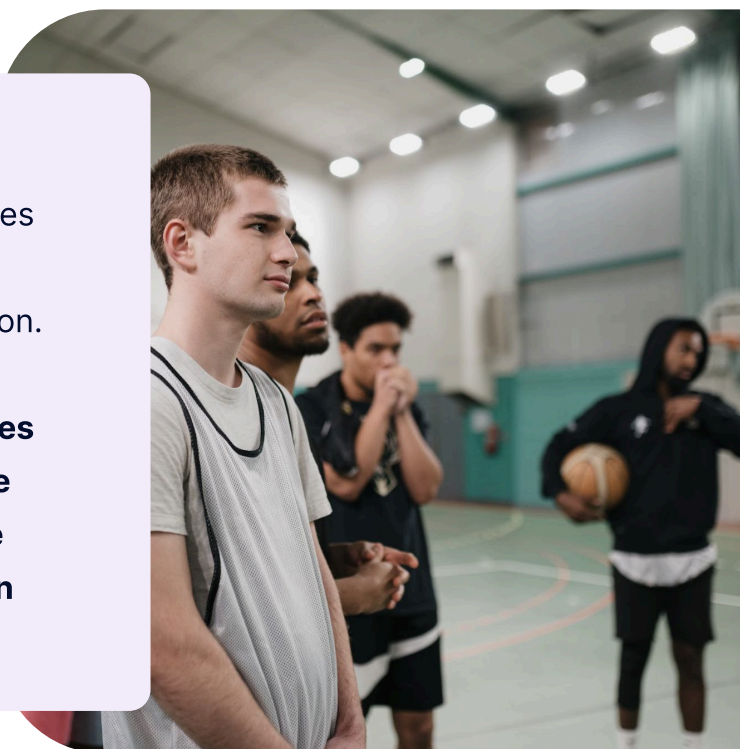
Flexibilité des paiements

Proposez des facilités de paiement (paiement en plusieurs fois, prélèvement automatique, solutions en ligne) pour aider les adhérents (👉 [SportEasy](#))

Transparence et communication

Expliquez clairement la répartition des frais et les raisons des ajustements lors des assemblées générales ou via des supports de communication.

Des dizaines de clubs nous ont remonté que les licenciés étaient capables de comprendre une hausse du prix de la licence, et que la barrière mentale se faisait souvent entre dirigeants, en amont !



DES AIDES FINANCIÈRES EXISTENT POUR LES ADHÉRENTS



Pass'Sport

Aide nationale de 50 € pour les jeunes de 6 à 30 ans sous conditions. Pour en savoir plus, [c'est par ici](#) !



Aides locales

Renseignez-vous sur les dispositifs de soutien des municipalités ou départements (bons d'inscription, subventions sportives).



Aides de la CAF

Certaines Caisses d'Allocations Familiales proposent des aides sous forme de coupons ou de chèques loisirs pour financer les activités sportives des enfants.

GÉREZ EFFICACEMENT LES COTISATIONS



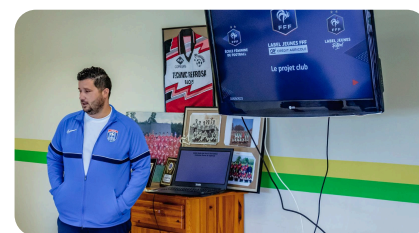
Outils numériques

Utilisez des logiciels de gestion pour automatiser le suivi des paiements, envoyer des rappels et centraliser les informations. (👉 [SportEasy](#) , pour en savoir plus, [c'est par ici](#)).



Formation des bénévoles

Assurez-vous que les responsables de la trésorerie soient formés aux bonnes pratiques de gestion financière. Pour en savoir plus sur la formation des bénévoles, [c'est par ici](#).



Politique de relance

Mettez en place des procédures claires pour gérer les retards de paiement tout en restant à l'écoute des difficultés des adhérents.

UN PROJET ASSOCIATIF CLAIR POUR JUSTIFIER LES COTISATIONS

Valorisez l'impact du club

Il est essentiel d'avoir une vision et de la partager :



Quel rôle joue
le club dans
la vie locale ?

Quels
projets
sont mis en place
pour les jeunes, les
bénévoles, ou les
sponsors ?

Quelles
valeurs
défend-il ?





L'EXEMPLE DE L'AS IFS : UNE GRILLE TARIFAIRE STRUCTURÉE

TARIFS LICENCES :

- ⇒ **130€** Catégories enfants (U7 à U13)
- ⇒ **160€** Catégories jeunes et séniors, en foot à 11 (U15 à séniors)
- ⇒ **100€** Section sport adapté/partagé
- ⇒ **100€** Catégorie vétérans

A noter : licence offerte pour toute 1ère licence en féminine souscrite au club

Nouveauté : mise en place d'un prix famille cette saison, dès deux licences souscrites.

Tarifs foot à 8 = 240€/2 licences | 360€/3 licences

Tarifs foot à 11 = 300€/2 licences | 450€/3 licences | 600€/4 licences

Tarifs mixtes :

1 licence foot à 8 + 1 licence foot à 11 = 270€

2 licences foot à 8 + 1 licence foot à 11 = 380€



CE QUE COMPREND LA LICENCE :

- Les entrainements pour la saison complète
- la participation aux compétitions
- un pack textile (voir selon catégories ci-dessous)

Nouveauté : le pack optionnel « entrainement » à commander ([bon de commande en téléchargement ici](#) | ou à récupérer en version papier lors des permanences).

Important : le paiement de ce pack doit être réglé en totalité au moment où le bon de commande est transmis (possibilité 3 chèques ou espèces ou CB ou chèque vacances). Imprimez votre bon de commande et venez le déposer, avec le règlement, lors d'une permanence.

Si vous payez votre licence en ligne (3x sans frais) : les tailles des équipements sont à transmettre lors d'une permanence.

Si vous payez votre licence en chèque ou en espèces, en venant lors d'une permanence au club, les tailles des équipements seront à indiquer au moment du paiement.


The image displays three promotional cards for football licenses and optional packs for the 2024/2025 season. Each card features the AIFS logo and a green background with a white torn-paper effect at the bottom.

- Card 1: PACK LICENCES SAISON 2024/2025**
 - PACK ÉCOLE DE FOOT U7 à U13**: 130€
 - PACK FOOT A ONZE U15 à séniors**: 160€
 - Includes: Licence, Sweat, Jogging, Chaussettes.
- Card 2: PACK LICENCES SAISON 2024/2025**
 - PACK FOOT LOISIRS Sport adapté**: 100€
 - Includes: Licence, Sweat, Chaussettes.
- Card 3: PACK OPTIONNEL SAISON 2024/2025 AVEC MARQUAGE INITIALES**
 - TAILLES 114 cm à 162 cm**: 55€
 - TAILLES > 162 CM Du S au XXL**: 60€

Source : <https://asifsfootball.fr/le-club/renouvellement-licences-saison-2023-2024/>



**FICHE PRATIQUE N°2
STRUCTUREZ ET OPTIMISEZ LE
SPONSORING DANS VOTRE CLUB**

Définissez vos objectifs de sponsoring	32
Structurez votre équipe sponsoring	32
Construisez une offre de sponsoring efficace	33
Mettez en place une stratégie de prospection	37
Formalisez les accords et assurez le suivi	38
 Ressource utile : modèle de Contrat de partenariat	39
 Ressource utile : la digitalisation de votre club, votre meilleur atout pour attirer des sponsors	41

DÉFINISSEZ VOS OBJECTIFS DE SPONSORING



Posez-vous les bonnes questions :

- Quels sont vos besoins financiers ?
- Quelle part du budget souhaitez-vous couvrir avec le sponsoring ?
- Quels types de partenariats visez-vous ? Local, national, marques internationales ?
- Quels avantages pouvez-vous offrir aux sponsors ?

STRUCTUREZ VOTRE ÉQUIPE SPONSORING

Idéalement, votre équipe sponsoring inclut :



Un membre du bureau
ou salarié du club pour
l'orchestration et le suivi.



Un référent communication
pour gérer la visibilité des
sponsors.



Des membres actifs
(dirigeants, bénévoles, joueurs,
parents impliqués)
**dont au moins une personne très
à l'aise avec le démarchage !**

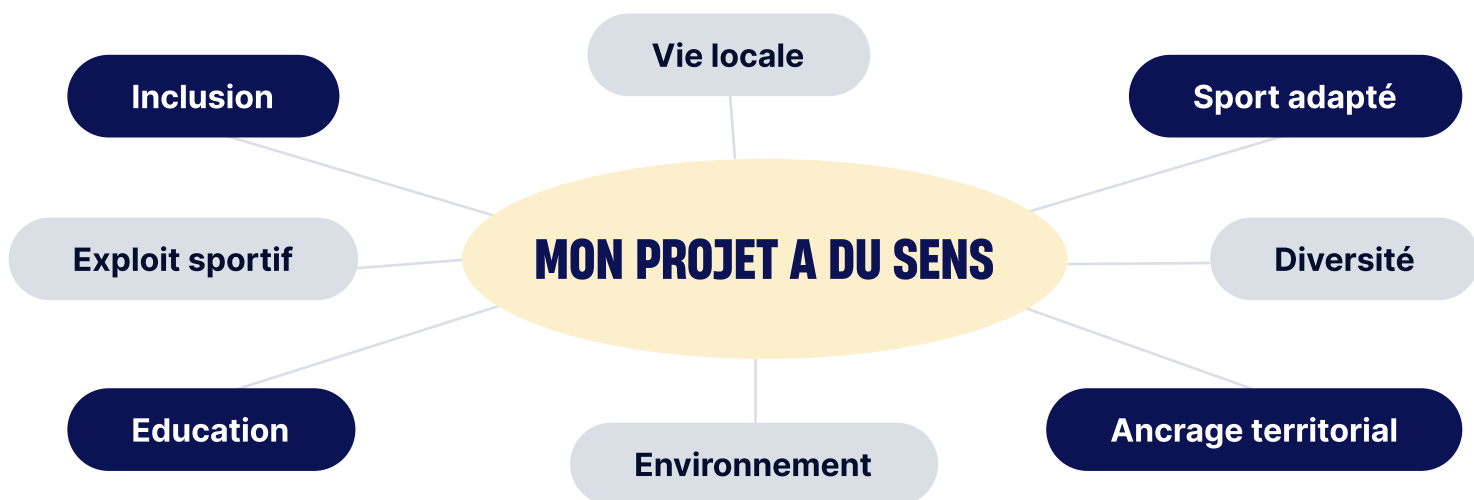


Le profil idéal du responsable sponsoring/démarchage :

- ➔ Dynamique et volontaire
- ➔ Expérience dans la région
- ➔ Expérience dans le monde de l'entreprise
- ➔ Capacité à vendre et à nouer des relations
- ➔ Passionné par la mission du club
- ➔ Idéalement, avec un bon réseau

CONSTRUISEZ UNE OFFRE DE SPONSORING EFFICACE

Ce que recherchent les entreprises/sponsors



Plus qu'une simple visibilité logo sur les maillots, elles veulent un **projet** avec du **sens**. En voici quelques exemples ! C'est un critère de sélection des marques qui travaillent avec SportEasy au quotidien dans le cadre de nos Programmes de sponsoring clés en main.

Inclusion



beIN SQUAD : 20 équipes féminines, 20 équipes masculines et 10 équipes handisport sponsorisées par beIN SPORTS, pour voir la vidéo du Soccer Club d'Aix-en-Provence et comprendre leur histoire, [cliquez ici](#).

💡 L'AS Ifs organise chaque année la Inclus'ifs football cup, avec plus de 120 équipes inscrites, qui met l'accent sur l'inclusion en intégrant les catégories féminines et sport adapté en plus des catégories garçons. Ce tournoi permet d'attirer de nombreux sponsors et différencie le club des clubs alentours. Les fonds récoltés auprès des sponsors représentent une part importante du budget annuel du club.

Education

"Au Rugby Club Saint-Herblain, nous croyons que l'éducation et le sport vont de pair. Chaque jeudi soir, nos bénévoles accompagnent les enfants des quartiers nantais en difficulté, en lien avec les enseignants, pour les aider dans leur scolarité. Après l'effort intellectuel, place au terrain : un entraînement de rugby pour apprendre, grandir et s'épanouir. Puis vient le moment du partage, autour d'un goûter convivial. Soutenu au départ par la fondation Vinci, ce projet se poursuit aujourd'hui sans partenaire – mais avec une conviction intacte : peu importe le coût, nous ne lâcherons rien."



Christophe NAPOLITANO
Responsable Partenariats

Sport adapté



Handball Club Vidauban :
sport et autisme



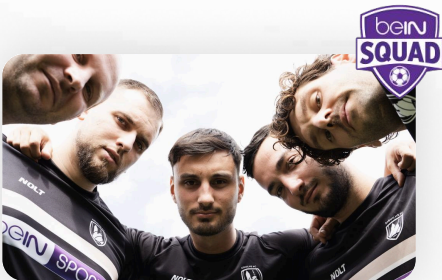
Val Yerres Crosne
Association Football



Cécifoot à Clermont Joker's

Ancrage territorial

Aiguilhe Football Club



Les éléments indispensables de votre dossier de sponsoring

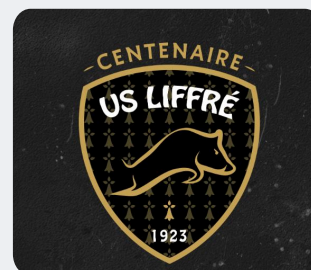
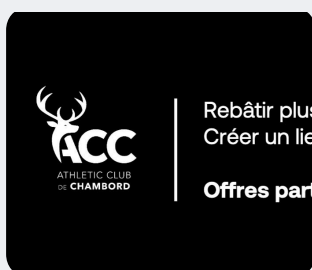
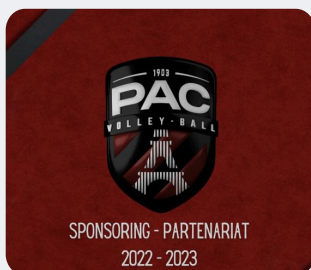
- Présentation du club : histoire, chiffres clés, valeurs
- Projets et ambitions (sportifs, éducatifs, sociaux)
- Profil des licenciés (catégories, audience)
- Visibilité offerte aux sponsors (maillots, panneaux, réseaux sociaux ...)
- Différenciation entre mécénat et sponsoring : créez 2 offres distinctes
- Tarification claire et adaptée - vous pouvez créer plusieurs packs s'adressant à des plus ou moins gros sponsors !



💡 **Exemple** : vous pouvez moderniser vos dossiers avec des activations originales : tapis publicitaires sous les bancs, goodies, mascottes, solutions amovibles. (cf témoignage table ronde)

★ **Bon plan** : profitez de notre dossier de sponsoring à mettre à vos couleurs !
[Disponible en cliquant ici !](#)

Quelques exemples de dossiers de sponsoring



[Téléchargez les dossiers ici !](#)

Les indispensables : ce que vous pouvez offrir à un sponsor



Visibilité physique

- Logo sur maillots.
- Panneaux autour du terrain.
- Affiches au club.
- Présence sur les équipements ou zones de jeu (tapis, bancs, filets ...).



Visibilité digitale

- Publications sur les réseaux sociaux du club.
- Newsletters dédiées.
- Page dédiée ou logo sur le site internet du club.
- Visibilité dans l'application SportEasy (abonnement Club Sponsors).



Contenu & storytelling

- Interview croisée sponsor/joueur, article ou portrait.
- Vidéo sur le sens du partenariat (local, éducatif, RSE ...).
- Témoignage valorisé dans une communication club (blog, LinkedIn...).



Diffusion d'offres commerciales

Un moyen concret pour le sponsor de mesurer son retour sur investissement, tout en créant de la valeur pour les membres du club.



Engagement local

- Invitation aux événements et tournois du club.
- Accès à un espace partenaires ou remise de dotations.
- Participation au "club des partenaires" pour créer du lien.



Activations originales

- Goodies ou produits co-brandés distribués aux familles.
- Jeux-concours, tombolas ou animations lors des matches.
- Distribution de flyers ou d'échantillons sur place.



METTEZ EN PLACE UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION

Comment trouver des sponsors ?

- 1** Identifiez les entreprises proches de votre club et les commerçants qui pourraient être partenaires.
- 2** Engagez le réseau des licenciés (parents, dirigeants, bénévoles).
- 3** Participez à des événements business locaux.
- 4** Adaptez votre discours : vendez une histoire et un projet, pas seulement un logo sur un maillot.
- 5** Faites du porte-à-porte et contactez des entreprises via les recommandations du réseau élargi du club.

FORMALISEZ LES ACCORDS ET ASSUREZ LE SUIVI

Scellez votre partenariat

Rédigez et signez un contrat de partenariat avec la marque partenaire ! **On vous donne un coup de main, vous trouverez un modèle sur la page qui suit.**



Valorisez vos sponsors

- ➔ Mettez en place les actions prévues pour eux.
- ➔ Maintenez une relation régulière : remerciements, bilans, invitations aux événements.
- ➔ Créez un espace partenaires lors des tournois et compétitions.
- ➔ Fournissez des rapports d'impact pour justifier leur investissement.

💡 **Bonne pratique** : le Plougastel FC anime un club des partenaires avec 120 entreprises. Ce club des partenaires a des événements et des newsletters dédiés et se sent investi dans l'histoire du club ! Il s'agit de relations inter-personnelles avant tout, c'est un plaisir pour ces chefs d'entreprise de se retrouver autour d'un sujet comme le sport amateur.

💡 **Exemple** : le Plougastel FC envoie chaque semaine un SMS aux sponsors avec le planning des matchs du week-end suivi des résultats.

RESSOURCE UTILE : MODÈLE DE CONTRAT DE PARTENARIAT

Entre :

L'association **[nom du club]**, déclarée sous le n° **[numéro RNA]**, dont le siège est situé au **[adresse complète]**, représentée par **[nom du/de la président-e]**,
ci-après dénommée « le club »,

Et :

La société **[nom de l'entreprise sponsor]**, dont le siège est situé au **[adresse complète]**, représentée par **[nom du représentant légal]**,
ci-après dénommée « le sponsor »,

Il a été convenu ce qui suit :

Article 1 – Objet du contrat

Le présent contrat a pour objet de définir les conditions dans lesquelles le sponsor apporte son soutien au club, en échange de prestations destinées à lui offrir de la visibilité auprès du public du club.

Article 2 – Engagement du sponsor

Le sponsor s'engage à verser au club une somme de **[montant en euros]** € TTC,
et/ou à fournir les éléments suivants : **[engagements du sponsor]**
Ce soutien est apporté pour la période allant du **[date]** au **[date]**.

Article 3 – Contreparties fournies par le club

En échange, le club s'engage à promouvoir l'image du sponsor par les moyens suivants (à adapter selon la réalité) :

- apposition du logo du sponsor sur les maillots de l'équipe **[nom]**,
- affichage de panneaux autour du terrain lors des matchs à domicile,
- publication de remerciements sur les réseaux sociaux du club,



- mention dans les newsletters et supports de communication,
- distribution de flyers ou d'échantillons si fourni par le sponsor.

Toutes les modalités de visibilité sont à adapter en fonction du type d'engagement et validées par les deux parties.

Article 4 – Durée de la convention

La présente convention est conclue pour une durée déterminée, du **[date de début]** au **[date de fin]**.

Elle pourra être renouvelée par accord écrit des deux parties.

Article 5 – Obligations réciproques

Le club s'engage à respecter les droits du sponsor et à honorer les prestations prévues.

Le sponsor s'engage à fournir le soutien prévu dans les délais définis.

En cas de manquement, la convention pourra être résiliée de manière anticipée, après notification écrite.

Article 6 – Droit applicable

La présente convention est soumise au droit français.

Fait à, le

En deux exemplaires originaux.

Signatures :

Le représentant du sponsor :

Le représentant du club :

RESSOURCE UTILE : LA DIGITALISATION DE VOTRE CLUB, VOTRE MEILLEUR ATOUT POUR ATTIRER DES SPONSORS !

Une présence active sur les réseaux sociaux : un levier puissant pour séduire des partenaires.

Les réseaux sociaux sont devenus indispensables pour les clubs amateurs. Ils permettent de valoriser votre quotidien, d'engager votre communauté ... et surtout, de rendre visibles vos sponsors.

Quelques bonnes pratiques à garder en tête :

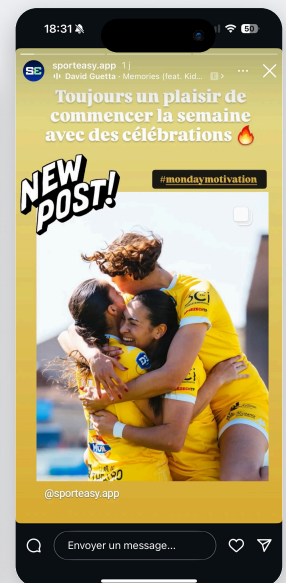
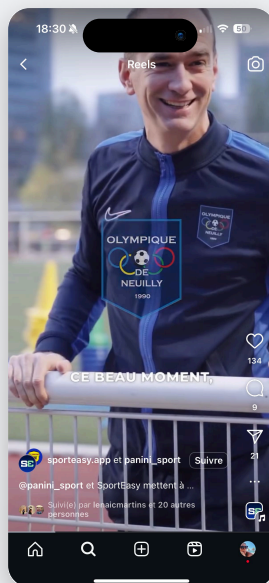
Publiez régulièrement

résultats, coulisses du club, portraits de joueurs, moments forts.



Variez les formats

photos, Reels, vidéos de matchs, interviews, stories.



Une mise en avant digitale ciblée sur une population locale : un logo sur une affiche de match digitalisée, une mention dans une vidéo qui raconte le sens du partenariat, une interview d'un membre du club, etc.



Utilisez LinkedIn pour officialiser vos partenariats et attirer d'autres sponsors !



💡 Un club actif sur les réseaux, c'est un club qui inspire confiance. Et une entreprise préfère s'associer à un club dynamique et visible, qui saura faire rayonner son engagement.


SportEasy : un outil digital pour structurer votre club et valoriser vos sponsors



La digitalisation ne passe pas seulement par les réseaux. L'organisation interne de votre club est aussi un argument fort auprès des partenaires. Avec SportEasy, vous montrez que votre club est moderne et bien géré : application dédiée pour gérer les convocations, résultats, cotisations, messages, etc. Vous montrez aussi une image professionnelle du club auprès des licenciés, parents et partenaires. Pour en savoir plus, [c'est par ici](#).

SportEngagement

SE SportEasy propose des programmes de sponsoring clés en main : votre club peut être sélectionné par des marques engagées auprès du sport amateur comme beIN SPORTS, MGEN, Domino's, Force XV ou Les Gars des Eaux, etc. pour recevoir du matériel, des dotations ou de la visibilité, via des appels à candidature directement accessibles dans l'application ou sur le site.

Retrouver toutes les opérations de sponsoring via l'onglet **Avantages**  directement dans l'app !
Ou directement sur notre [site Internet](#) si vous n'êtes pas un club client.



beIN SQUAD
Une saison 2 qui va encore plus loin



Force XV
15 clubs de rugby sponsorisés

The screenshot displays the SportEngagement website and mobile app interface. The website header includes the SportEngagement logo and navigation links: 'Revenir sur SportEasy', 'Découvrir les expériences', and 'Devenir partenaire'. The main content area is a grid of sponsorship cards, each with a title, dates, and a 'Participer' or 'Résultats à venir' button. The cards include:

- CHAMPIONNAT DE FRANCE DE RUGBY**: Jeu Concours, #Championnat de France Spized, du 04 Avril au 25 Avril 2025. Button: Participer.
- Force XV**: Sponsoring, #ForceXV Sponsoring, du 10 Mars au 30 Mars 2025. Button: Résultats à venir.
- BGB SPONSORISE TON CLUB**: Sponsoring, #BGB sponsorise ton club, du 1er Mars 2025 au 30 Juin 2025. Button: Participer.
- Les Gars des Eaux**: Sponsoring, #Les Gars des Eaux, du 21 Fév. 2025 au 15 Mars 2025. Button: Résultats à venir.
- beIN SQUAD Saison 2**: Sponsoring, #beIN SQUAD Saison 2, du 4 Fév. 2025 au 23 Fév. 2025. Button: Résultats à venir.
- MGEN ChampionnesClub**: Sponsoring, #MGEN ChampionnesClub, du 24 Janv. 2025 au 24 Fév. 2025. Button: Résultats à venir.
- UnNoeldeChampion**: Jeu Concours, #UnNoeldeChampion, du 10 Déc. 2024 au 22 Déc. 2024. Button: Opération terminée.
- MACIF**: Sponsoring, #MACIF, du 24 Janv. 2025 au 24 Fév. 2025. Button: Résultats à venir.
- LIGUE Z**: Jeu Concours, #LIGUE Z, du 24 Janv. 2025 au 24 Fév. 2025. Button: Résultats à venir.

The mobile app interface shows the 'Avantages' section with 'Bons plans SportEasy' (Decathlon -10% sur tous les produits running, Xbox FC) and 'Programmes de sponsoring' (Looking For Soccer, Pringles). A 'Challenges' section is also visible at the bottom.



MGEN
Soutient 3 sports amateurs féminins

Abonnement Sponsors sur SportEasy

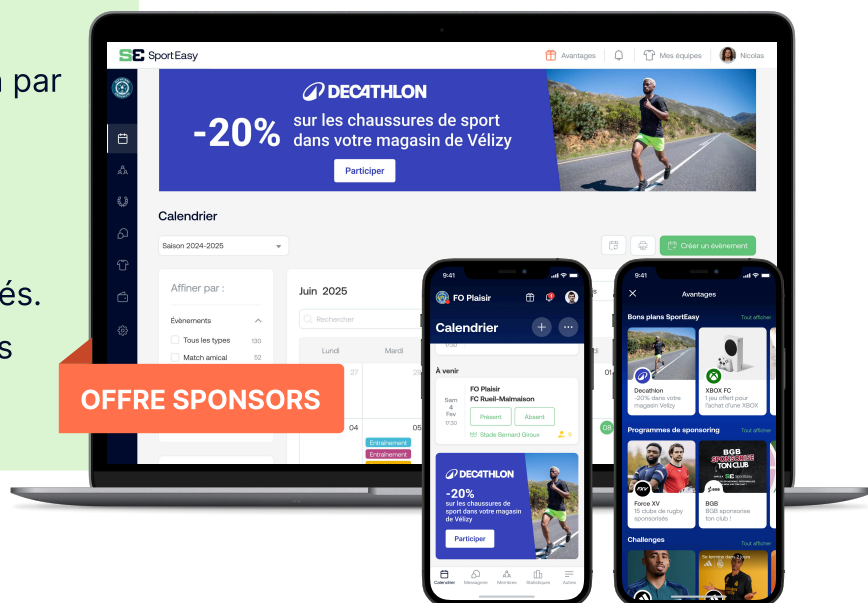
SportEasy propose deux types de solutions, chacune avec deux niveaux d'abonnement :

- **Gestion d'équipe :**
 - Gratuit pour les besoins de base (calendrier, convocations, messages)
 - Premium pour aller plus loin (statistiques, sondages, personnalisation ...)
- **Gestion de club :**
 - Standard pour centraliser la gestion de plusieurs équipes
 - Sponsors pour en plus afficher les partenaires du club dans l'application

C'est dans cette dernière offre (**Club Sponsors**) que la valorisation digitale des sponsors est possible. Proposez à vos sponsors une visibilité digitale inédite sur l'app et renégociez vos contrats ! La marque et les offres commerciales sont affichées aux endroits clés de l'application utilisée quotidiennement par tous nos utilisateurs.

POURQUOI C'EST UTILE ?


- Visibilité sur les espaces clés de l'application utilisée au quotidien par les adhérents.
- Idéal pour les sponsors locaux.
- En moyenne : +2 500 € générés avec au moins 2 sponsors affichés.
- Jusqu'à 10 000 impressions/mois pour un club de 250 membres.



→ [Demander une démo](#)



FICHE PRATIQUE N°3 TOUT SAVOIR SUR LE MÉCÉNAT

Qu'est-ce que le mécénat ?	47
Les avantages fiscaux pour les mécènes	48
Une bonne fois pour toutes, comprendre la différence des avantages fiscaux pour les entreprises entre sponsoring et mécénat	49
Pourquoi une entreprise préfère-t-elle parfois le mécénat ?	51
Les avantages pour les clubs	51
Comment intégrer le mécénat dans la stratégie de financement de votre club ?	52
 Ressource utile : modèle de Convention de mécénat	54

QU'EST-CE QUE LE MÉCÉNAT ?

Le mécénat représente une opportunité précieuse pour votre club, offrant **un soutien financier, matériel** ou **en compétences sans contrepartie directe**. Intégrer le mécénat dans votre stratégie de financement peut renforcer vos ressources tout en tissant des liens solides avec le tissu économique local.

Définition juridique et fiscale du mécénat : distinction avec le sponsoring

Il est primordial de distinguer clairement le mécénat du sponsoring (parrainage), car leur traitement fiscal et les obligations associées diffèrent substantiellement.



Le mécénat

soutien matériel apporté sans contrepartie directe à une association exerçant une activité d'intérêt général (article 238 bis du CGI). Le mécène (entreprise ou particulier) bénéficie d'une réduction d'impôt.

Exemple : une entreprise fait un don de 2 000 € pour financer l'école de jeunes. Le club mentionne discrètement le nom de l'entreprise sur son site internet.



Le sponsoring (parrainage)

soutien apporté en échange d'une prestation de communication (affichage de logo, visibilité). Les sommes sont considérées comme des charges d'exploitation (article 39-1 du CGI).

Exemple : une entreprise verse 2 000 € pour afficher son logo sur les maillots de l'équipe fanion et sur un panneau autour du terrain.

Les différentes formes de mécénat



Mécénat financier

Il s'agit de dons en argent versés par une entreprise ou un particulier à votre club. Ces fonds peuvent être utilisés pour financer des projets spécifiques, acheter du matériel ou couvrir des frais de fonctionnement.



Mécénat en nature

Ce type de mécénat concerne le don de biens matériels ou de services. Par exemple, une entreprise locale peut fournir gratuitement des équipements sportifs, des maillots ou mettre à disposition une salle pour vos événements.



Mécénat de compétences

Ici, l'entreprise offre le savoir-faire de ses employés pour aider votre club. Cela peut inclure des services tels que la comptabilité, la communication, l'organisation d'événements ou la maintenance des installations.

LES AVANTAGES FISCAUX POUR LES MÉCÈNES



Pour les entreprises (Article 238 bis du CGI) :

Elles peuvent bénéficier d'une réduction d'impôt de 60 % du montant du don, dans la limite de 20 000 euros ou de 0,5 % de leur chiffre d'affaires annuel hors taxes. Si le don dépasse cette limite, l'excédent peut être reporté sur les cinq exercices suivants



Pour les particuliers (Article 200 du CGI) :

Ils peuvent déduire 66 % du montant de leur don de leur impôt sur le revenu, dans la limite de 20 % de leur revenu imposable.

UNE BONNE FOIS POUR TOUTES, COMPRENDRE LA DIFFÉRENCE DES AVANTAGES FISCAUX POUR LES ENTREPRISES ENTRE SPONSORING ET MÉCÉNAT

LE SPONSORING

Définition :

L'entreprise soutient un club en échange de visibilité (logo, communication, maillots, etc.)

Avantage fiscal :

- La dépense est déductible du résultat imposable
- Cela réduit l'impôt à payer de manière **indirecte**
- Pas de plafond, tant que la dépense est justifiée et proportionnée
- Nécessite un contrat de sponsoring

Les régimes fiscaux concernés :

- Entreprise soumise à l'Impôt sur les Sociétés (IS)
- Entreprise individuelle soumise à l'Impôt sur le Revenu en BIC (commerçants, artisans ...)

LE MÉCÉNAT

Définition :

L'entreprise soutient un club sans contrepartie (aucune publicité ou communication en retour)

Avantage fiscal :

- L'entreprise bénéficie d'une réduction d'impôt **directe** de 60 % du montant donné
- Dans la limite de 20 000 € ou 0,5 % du chiffre d'affaires HT (le plus élevé des deux)
- Nécessite un reçu fiscal de dons

Attention : si l'entreprise reçoit une contrepartie (affichage, posts, etc.), ce n'est plus du mécénat, mais du sponsoring.





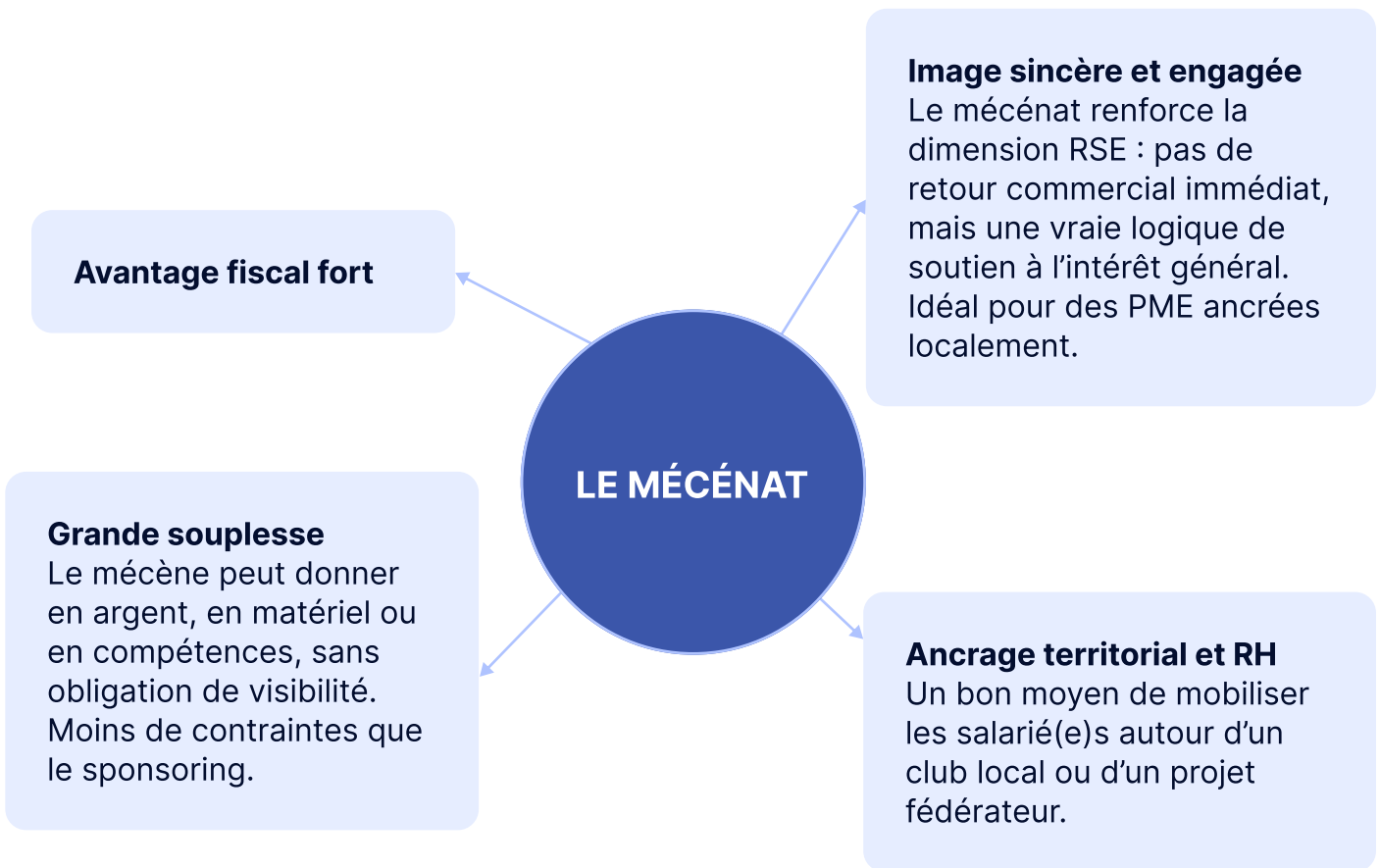
Exemple : sponsoring de 2 000 €

Régime fiscal	Taux d'imposition	Économie d'impôt	Coût réel
Impôt sur les sociétés	25%	500€	1 500€
Impôt sur le revenu (BIC)	30%	600€	1 400€

Exemple : mécénat de 2 000 €

Régime fiscal	Réduction d'impôt	Coût réel
♥	1 200 € (60 %)	800 €

POURQUOI UNE ENTREPRISE PRÉFÈRE-T-ELLE PARFOIS LE MÉCÉNAT ?



LES AVANTAGES POUR LES CLUBS

- ➔ Diversification des sources de financement
- ➔ Accès à des ressources financières, en nature ou en compétences
- ➔ Renforcement des liens avec les acteurs locaux
- ➔ Valorisation du rôle d'intérêt général du club



COMMENT INTÉGRER LE MÉCÉNAT DANS LA STRATÉGIE DE FINANCEMENT DE VOTRE CLUB ?

1 Évaluez l'éligibilité de votre club : quels sont les critères d'éligibilité de votre club ?

- Pour ouvrir droit à des réductions fiscales, votre club doit être reconnu comme organisme d'intérêt général. Trois conditions cumulatives :
 - Activité non lucrative
 - Objet et activités d'intérêt général (sport amateur)
 - Fonctionnement ouvert, non réservé à un cercle restreint de personnes
- En cas de doute, vous pouvez solliciter l'avis de l'administration fiscale via une procédure de rescrit fiscal.

→ [C'est par ici !](#) 🙌



impots.gouv.fr
un site de la Direction générale des finances publiques

2 Identifiez les besoins de votre club

Déterminez précisément les domaines où le mécénat pourrait apporter une valeur ajoutée, qu'il s'agisse de besoins financiers, matériels ou en compétences.

3 Ciblez des mécènes potentiels

Approchez des entreprises locales susceptibles d'être intéressées par un partenariat avec votre club. Mettez en avant les valeurs communes et l'impact positif de leur soutien sur la communauté locale.



4 Élaborez une proposition de partenariat

Préparez un dossier clair et convaincant présentant votre club, vos projets, les bénéfices attendus du mécénat et les avantages fiscaux pour le donateur.

5 Formalisez la collaboration dans une convention de mécénat

(→ voir Ressources utiles ci-après)

Bien que non obligatoire, il est recommandé de signer une convention de mécénat détaillant les engagements de chaque partie. Cela assure une transparence et une compréhension mutuelle des attentes.

6 Délivrez des reçus fiscaux

Après réception des dons, fournissez aux mécènes des reçus fiscaux conformes aux exigences de l'administration, leur permettant de bénéficier des réductions d'impôt.

En langage courant, c'est un reçu fiscal, en langage administratif, c'est un reçu de dons ou de versements, ou Reçu Cerfa ! C'est ce document que les associations habilitées à recevoir des dons ouvrant droit à réduction d'impôt doivent remettre à leurs donateurs (particuliers ou entreprises). ➡ Pour le télécharger, c'est par ici !

The image shows two versions of the Cerfa form 'Reçu des dons et versements effectués par les entreprises au titre de l'article 238 bis du code général des impôts'. The left version is the standard form, and the right version is the 'Entreprise donatrice' (donor company) version. Both forms include sections for the beneficiary organization's details, the donor's details, and a list of eligible activities with checkboxes. The right version also includes a section for the type of payment (check, bank transfer, etc.) and the date of the receipt.

7 Entretenez la relation avec les mécènes

Maintenez une communication régulière avec vos mécènes, informez-les de l'utilisation des fonds et des résultats obtenus. Cela favorise une relation durable et peut encourager des soutiens futurs.

RESSOURCE UTILE : MODÈLE DE CONVENTION DE MÉCÉNAT

Entre :

L'association **[nom du club]**, dont le siège est situé au **[adresse]**, représentée par **[nom du/de la président·e]**,
ci-après dénommée « le club »,

Et :

La société **[nom de l'entreprise mécène]**, dont le siège est situé au **[adresse]**,
représentée par **[nom du représentant légal]**,
ci-après dénommée « le mécène »,

Il est convenu ce qui suit :

Article 1 – Objet de la convention

Le mécène souhaite soutenir l'action du club dans le cadre du projet suivant :
[décrire simplement le projet : stage jeunes, achat de matériel, événement, etc.]

Article 2 – Nature du soutien

Le mécène s'engage à soutenir le club sous la forme :

- d'un don financier de **[montant en euros]**,
et/ou
- d'un don en nature (ex : prêt de matériel, mise à disposition de local, équipement sportif),
et/ou
- d'un mécénat de compétences (ex : aide comptable, prestation de communication, accompagnement juridique).

Le tout pour une valeur estimée à **[montant total] €**.



Article 3 – Visibilité et communication

Conformément au cadre du mécénat, ce soutien ne donne pas lieu à de contrepartie publicitaire.

Cependant, le club pourra mentionner le nom du mécène :

- sur son site internet,
- dans son rapport d'activité,
- dans les communications liées au projet (affiches, réseaux sociaux, etc.), de manière sobre, sans visée commerciale.

Article 4 – Engagements du club

Le club s'engage à :

- utiliser le soutien du mécène exclusivement pour le projet défini,
- remettre un reçu fiscal conforme (Cerfa),
- informer le mécène de la bonne réalisation du projet,
- restituer les biens prêtés en bon état si applicable.

Article 5 – Durée de la convention


Cette convention prend effet à compter de la date de signature et s'applique jusqu'à la fin du projet, prévue au **[date]**. Elle pourra être reconduite ou modifiée par accord écrit entre les deux parties.

Fait à, le

Signatures :

Le représentant de l'entreprise :

Le représentant de l'association :



FICHE PRATIQUE N°4
NE LOUPEZ PAS UNE SUBVENTION
PUBLIQUE POUR VOTRE CLUB !

De quoi parle-ton ?	58
Zoom sur les Subventions nationales (État)	58
Zoom sur les Subventions fédérales (fédérations sportives)	60
Zoom sur les Subventions régionales (conseils régionaux)	61
Zoom sur les Subventions départementales (conseils départementaux)	63
Zoom sur les Subventions intercommunales (communauté de communes ou d'agglomération)	64
Zoom sur les Subventions municipales (mairies - communes)	65
En moyenne, d'où viennent les subventions publiques délivrées aux clubs amateurs en France ?	66
Comment sécuriser vos subventions et en obtenir plus ?	67
Point d'attention	69

DE QUOI PARLE-T-ON ?

Comment obtenir une subvention publique ?

Elle doit être demandée pour financer **un projet précis, détaillé et justifié sur une période définie**. C'est très rare qu'elle soit accordée à la gestion courante de l'association.

Recevoir une subvention territoriale ou nationale

L'association sportive doit être affiliée à des fédérations sportives ou groupements sportifs agréés par l'État.

Quels sont les critères ?

- Ne doit pas dépasser 40% du budget de l'association (20% recommandé).
- Doit être en adéquation avec les projets du club et les orientations sportives des instances fédérales.

Pour toute subvention supérieure à 23 000€

- Une convention signée entre l'association et l'organisme public est obligatoire.
- Elle peut être demandée à différents niveaux : local (commune, communauté de communes), départemental, régional, fédéral, national.
- Attention : les subventions publiques peuvent varier en fonction des priorités budgétaires locales, des ressources disponibles et des orientations politiques des élus. Il est donc essentiel pour les clubs de rester informés des opportunités offertes à tous les niveaux : élus, députés, fédérations, et comités départementaux jouent un rôle essentiel, il faut les connaître. Inscrivez-vous à leurs newsletters dédiées et rencontrez-les régulièrement !

Et concrètement ?

ZOOM SUR LES SUBVENTIONS NATIONALES (ÉTAT)



L'Agence Nationale du Sport (ANS) : un levier clé pour les clubs affiliés

L'ANS finance les projets portés par les fédérations sportives et leurs clubs affiliés, en fonction des priorités nationales :

- ✓ **Formation des encadrants**
- ✓ **Accès au sport pour tous**
- ✓ **Développement du sport-santé**
- ✓ **Équipements et infrastructures**
- ✓ **Soutien à l'emploi sportif**



#TOUSPOURLESPORT

Deux types de projets sont financés :

Les Projets Sportifs Fédéraux (PSF) :

permettent aux fédérations d'accompagner financièrement leurs clubs.

Les Projets Sportifs Territoriaux

(PST) : impliquent les acteurs locaux (collectivités, ligues, comités) pour définir des priorités de financement adaptées aux besoins du territoire (départemental ou régional).



En complément, l'ANS lance régulièrement des **appels à projets** thématiques (équipements, inclusion, sport-santé...), qui permettent aux clubs de candidater pour obtenir des financements ciblés.

FDVA

FONDS POUR LE
DÉVELOPPEMENT
DE LA VIE
ASSOCIATIVE

Le Fonds pour le Développement de la Vie Associative (FDVA) : un soutien aux associations

Le FDVA aide spécifiquement les clubs sportifs à travers deux volets :

- ✓ **Le fonctionnement : financement global pour soutenir le projet associatif du club.**
- ✓ **L'innovation : aide aux clubs souhaitant lancer de nouveaux projets.**

Le FDVA fonctionne via des appels à projets, il est donc essentiel de rester informé des périodes de dépôt de dossier et des critères d'éligibilité fixés par les autorités locales.

💡 **Bon à savoir :** Le FDVA ne finance pas l'organisation d'événements ponctuels ni l'achat d'équipements. Il vise avant tout à renforcer la structuration et le développement des clubs.

ZOOM SUR LES SUBVENTIONS FÉDÉRALES (FÉDÉRATIONS SPORTIVES)

Les fédérations sportives agréées par le ministère en charge des sports déploient leur projet sportif fédéral auprès de leurs structures déconcentrées et associations affiliées via les Projets Sportifs Fédéraux (PSF). Chaque fédération publie annuellement une note de cadrage présentant ses orientations prioritaires, les modalités d'organisation et le calendrier afférent.

Procédure de demande : les demandes de subventions dans le cadre du PSF doivent être effectuées en ligne sur la plateforme "Le Compte Asso" durant les périodes définies par chaque fédération. ➡ [En savoir plus !](#)

En résumé : les fédérations postulent pour les PSF et PS, puis les fonds récoltés sont déployés aux clubs qui peuvent postuler via leur "Compte asso".

ZOOM SUR LES SUBVENTIONS RÉGIONALES (CONSEILS RÉGIONAUX)

Les conseils régionaux peuvent soutenir les clubs sportifs à travers différents dispositifs :

- Aides à l'achat de matériel ou à la rénovation d'équipements sportifs,
- Soutien à la structuration et au développement des clubs,
- Financement d'actions favorisant l'inclusion, le sport-santé ou la pratique féminine,
- Subventions pour l'organisation d'événements sportifs.

Chaque région définit ses propres priorités, critères d'éligibilité et calendriers d'appel à projets. Il est donc essentiel pour les clubs de consulter régulièrement le site de leur conseil régional ou de s'abonner à sa newsletter.

Quelques exemples !



Aide à l'équipement sportif des clubs :

La région propose une subvention pour l'acquisition d'équipements et de matériels sportifs. Cette aide s'adresse aux associations sportives loi 1901 dont le siège social est situé en Auvergne-Rhône-Alpes et affiliées à une fédération sportive agréée par l'État. Le montant de l'aide dépend de la nature du projet, avec une demande minimale de 500 €.

👉 [En savoir plus !](#)



Soutien aux clubs de l'élite sportive régionale :

La Région Sud attribue une subvention d'exploitation pouvant aller jusqu'à 70 000 € aux associations sportives évoluant dans les premières divisions seniors non professionnelles des disciplines reconnues de haut niveau par le ministère chargé des sports. Cette aide vise à soutenir les clubs contribuant au développement du sport de haut niveau dans la région.

👉 [En savoir plus !](#)



Dispositif "Occitanie - Ambassadeur Sport" :

Ce dispositif accompagne les clubs sportifs ayant un rayonnement territorial avéré, notamment par leur niveau de pratique et leur implication dans la formation des jeunes. L'aide régionale est plafonnée à 30 % des dépenses du club consacrées à la formation des jeunes de 14 à 21 ans, avec un plafond maximal de 60 000 €.

👉 [En savoir plus !](#)



Soutien à l'équipement du mouvement sportif en matériels et véhicules :

La région offre une subvention pour l'acquisition de matériels sportifs mobiles, de matériels contribuant à la sécurité des pratiquants, ou de véhicules destinés au transport des sportifs et/ou de matériels. Le taux de subvention est de 40 % du montant de la base subventionnable, avec une dépense minimale éligible fixée à 3 000 €.

👉 [En savoir plus !](#)



ZOOM SUR LES SUBVENTIONS DÉPARTEMENTALES (CONSEILS DÉPARTEMENTAUX)

Les conseils départementaux soutiennent de nombreuses initiatives sportives à l'échelle locale. Leurs aides visent principalement à :

- Soutenir le fonctionnement des clubs et comités sportifs,
- Encourager la pratique du sport chez les jeunes, les personnes en situation de handicap, ou en zones rurales,
- Financer des projets de formation ou d'acquisition de matériel,
- Aider à l'organisation d'événements sportifs départementaux.

Les critères, montants, et modalités de demande varient selon les départements. Pour ne pas passer à côté des opportunités, il est recommandé de :

- Consulter régulièrement le site du conseil départemental,
- Contacter le service des sports ou le service vie associative,
- Se tenir informé des appels à projets et des calendriers de dépôt de dossier,
- S'inscrire à la newsletter ou aux alertes associatives du département pour ne rien rater.



Département de la Côte-d'Or (21), le Fonds d'aide au sport pour tous

- La subvention s'élèvera à 50 % du coût TTC, l'aide étant plafonnée à 7 500 €.
- L'aide est limitée à un dossier par club sur trois ans, à l'exception des clubs omnisports dont les sections ne disposent pas de l'autonomie juridique.

👉 [En savoir plus !](#)

ZOOM SUR LES SUBVENTIONS INTERCOMMUNALES (COMMUNAUTÉ DE COMMUNES OU D'AGGLOMÉRATION)

Les intercommunalités (communautés de communes, d'agglomération ou métropoles) jouent un rôle de plus en plus actif dans le soutien au sport local. Elles interviennent souvent en complément des communes ou départements, notamment pour :

- Le financement de projets structurants à l'échelle de plusieurs communes,
- Le soutien à l'organisation d'événements sportifs d'intérêt intercommunal,
- La mise à disposition d'équipements mutualisés (gymnases, terrains, piscines...),

L'accompagnement de clubs ou d'associations sportives à fort rayonnement local. Ces aides sont parfois moins connues, car elles varient fortement d'un territoire à un autre, selon les compétences sportives exercées par l'intercommunalité.

💡 Pour en bénéficier, il est conseillé de :

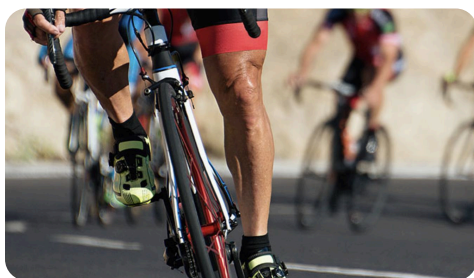
- Se rapprocher du service "sports" ou "vie associative" de la communauté de communes ou d'agglomération,
- Consulter régulièrement leur site internet et les comptes-rendus de conseils communautaires,
- Participer aux réunions d'information ou dispositifs de concertation proposés par l'interco.



Label "Projet Sportif Intercommunal" :

La Communauté de communes du Pays de Châteaugiron a mis en place un label pour soutenir les projets des clubs ayant un rayonnement intercommunal, accompagné d'un travail de communication renforcé pour le projet concerné.

👉 [En savoir plus !](#)



Soutien aux manifestations sportives :

La Communauté de Communes du Cœur de Drôme soutient financièrement l'organisation de manifestations sportives contribuant au rayonnement local, régional, voire international, apportant une plus-value en termes d'attractivité et de développement économique.

👉 [En savoir plus !](#)

ZOOM SUR LES SUBVENTIONS MUNICIPALES (MAIRIES - COMMUNES)

C'est la principale source de financement des clubs amateurs !

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.

- Subventions de fonctionnement (aide pour les activités courantes du club).
- Mise à disposition d'infrastructures sportives (stades, gymnases...).
- Aides aux événements organisés par les clubs locaux.
- Financement du sport scolaire et associatif.

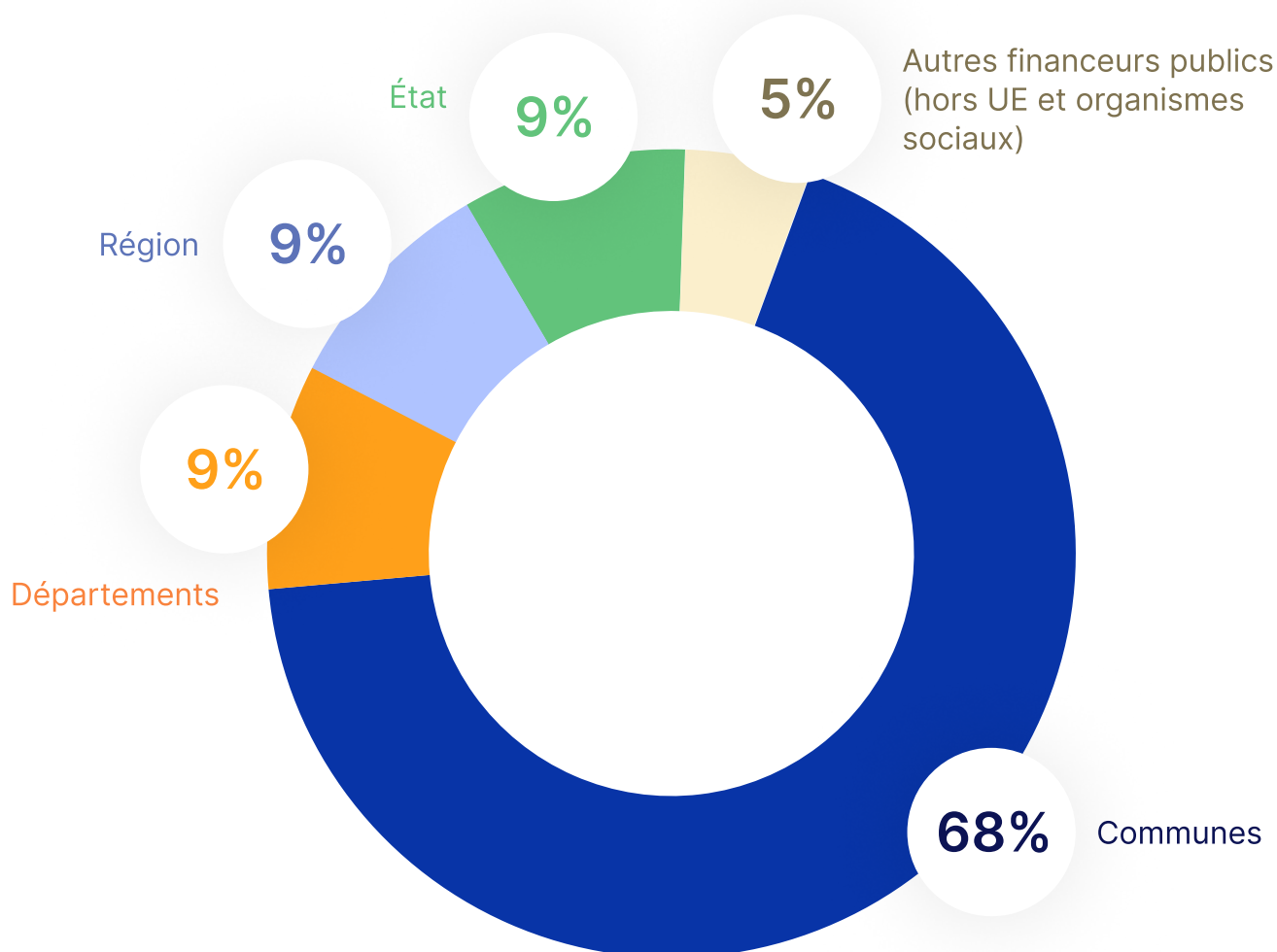
On ne veut pas se répéter mais ... Foncez vous rapprocher des élus, épiez le site internet de votre mairie et inscrivez-vous à sa newsletter !

EN MOYENNE, D'OÙ VIENNENT LES SUBVENTIONS PUBLIQUES DÉLIVRÉES AUX CLUBS AMATEURS EN FRANCE ?

Source :


Tchernonog, V., & Prouteau, L. (2023). *Le paysage associatif français : Mesures et évolutions* (4^e éd.). Dalloz

Origine des financements publics (subventions et commandes publiques)



COMMENT SÉCURISER VOS SUBVENTIONS ET EN OBTENIR PLUS ?

- 1 Posez les bases**, construisez un projet associatif et chiffrez les besoins.
- 2 Scrutez les opportunités**
Vérifiez les subventions disponibles, les appels à projets et les échéances à ne pas manquer. Multipliez les niveaux de demande en commençant par le plus proche du club : de la commune à la communauté de communes, au département, à la région, à la fédération/Etat. Prenez le temps d'explorer les sites de chaque institution, car il est souvent nécessaire de bien chercher pour trouver les opportunités adaptées.
- 3 Visez juste**, sélectionnez les subventions qui correspondent parfaitement à vos projets.
- 4 Mettez vous en règle**
Créez (ou mettez à jour) votre compte Club sur le site d'inscription et assurez-vous que tous vos documents sont prêts.

Concrètement, pour faire une demande de subvention, l'association sportive doit compléter le formulaire Cerfa n°12156*06 ( [C'est par ici !](#)).

Il contient neuf pages à remplir avec des informations sur :

l'identification de l'association

les relations avec l'administration

les relations avec d'autres associations

les moyens humains

le budget de l'association

le projet – l'objet de la demande

les attestations

Transmettez ensuite le formulaire à l'administration concernée par voie postale ou électronique. La description du projet doit être réalisée de façon exhaustive pour convaincre l'administration.

Le formulaire Cerfa impose différents détails, comme :

les objectifs
la description
les bénéficiaires
le territoire
les moyens matériels et humains
le budget

5 Passez à l'action

- Rédigez un dossier solide avec un budget clair et envoyez-le dans les délais.
- Adaptez le langage de vos demandes : l'utilisation de **mots-clés pertinents** est déterminante, car c'est ainsi que les dossiers seront triés !

6 Concrétisez votre projet

Réalisez les actions prévues et prouvez que l'argent a été bien utilisé (bilans, comptes rendus ...).

7 Entretenez les relations avec les élus et participez régulièrement aux événements municipaux. Finalement, c'est bien l'humain qui est au cœur de tout.

 **Bon à savoir** : plus vous aidez votre mairie dans ses enjeux, plus elle vous le rendra.

Par exemple : gérer les snacks des festivals ou événements de la ville chaque année grâce à votre buvette ou vos bénévoles peut inciter la mairie à privilégier votre club sur d'autres événements et à toujours vous avoir en tête. Ça peut faire du bien aux finances de votre club !



POINT D'ATTENTION

Quelle que soit la subvention envisagée, il est important de garder à l'esprit qu'elle dépendra toujours des **décisions politiques locales**. D'une année sur l'autre, les priorités peuvent évoluer selon les élus en place, leurs orientations et les dynamiques politiques globales du moment.

Actuellement, les projets porteurs de valeurs comme **l'inclusion, la transition écologique** ou encore **l'égalité** sont souvent mis en avant. Mais au-delà des tendances, ce qui compte vraiment, c'est de **porter un projet sincère, en adéquation avec l'identité du club et les besoins du territoire**. Une démarche authentique, portée avec conviction, trouvera toujours plus facilement un écho auprès des financeurs.



**FICHE PRATIQUE N°5
PÊLE-MÊLE POUR BOOSTER VOS
SOURCES DE FINANCEMENT**

Les cagnottes en ligne, à condition de bien les gérer	72
Événements lucratifs : lesquels rapportent vraiment ?	72
Parents bénévoles : comment les impliquer (sans les forcer) ? une solution pour gagner du temps et de l'argent	73
Faire appel à la communauté du club : demander clairement de l'aide, ça fonctionne	74

LES CAGNOTTES EN LIGNE, À CONDITION DE BIEN LES GÉRER

- Attention aux sites frauduleux sur lesquels lancer des cagnottes en ligne.
- On vous conseille de passer par des canaux sécurisés ou vos réseaux sociaux !
- Votre discours doit être transparent pour engager vos adhérents.
- Proposez un objectif concret et associez-y des photos.
- **Proposez des contreparties attractives** (ex. événements, maillots dédiés).
- Vous pouvez d'ailleurs **créer des collectes publiques sur SportEasy** ! Grâce à un lien envoyé à toutes les personnes qui participent à vos événements. 🙌 [Par ici](#).

SE SportEasy Avantages Mes équipes Nicolas

Cagnotte pour la fête de fin d'année En cours

Période d'ouverture de la cagnotte : 01/12/2025 au 31/12/2025
secretariat@olympiens.com
01 48 76 78 92

Pour nous aider à organiser la meilleure fête de fin d'année jamais vécue par le club, n'hésitez pas à faire un don !

140,00 € collectés

12 participations | 5 jours restants

Liste des montants proposés

Je donne 10 €	10 €	Sélectionné
Je donne 20 €	20 €	Sélectionner
Je donne 30 €	30 €	Sélectionner
Je donne 50 €	50 €	Sélectionner

Récapitulatif

Je donne 10 € x1 10,00 €

Total : **10,00 €**

Voir le panier

Plateforme de paiement 100% sécurisée.

VISA MASTERCARD PAYCOMET STRIPE

ÉVÉNEMENTS LUCRATIFS : LESQUELS RAPPORTENT VRAIMENT ?

- **Tournois** et **stages** bien structurés : pensez aux Collectes sur SportEasy pour récolter les paiements dans les temps et lancer vos événements.
- La **buvette** du club est souvent sous-exploitée mais rentable.
- La **vente d'albums** à l'effigie de vos licenciés.

- Les **manifestations municipales** (festivals, fêtes de la ville) en collaboration avec les collectivités. Proposez vos services et tenez la buvette, votre mairie vous le rendra bien. **Gérez les contraintes administratives** : anticipez les autorisations et les quotas imposés par la mairie, il peut arriver qu'elle ne puisse avoir qu'un stand pour ses événements alors qu'il y a plusieurs clubs dans la ville !

PARENTS BÉNÉVOLES : COMMENT LES IMPLIQUER (SANS LES FORCER) ? UNE SOLUTION POUR GAGNER DU TEMPS ET DE L'ARGENT

Via un système de caution ?

Certains clubs mettent en place **un chèque de caution** pour encourager l'implication des parents.

- Si les parents participent activement (ex. encadrement, organisation d'événements), le chèque leur est rendu.
- Sinon, les fonds sont utilisés pour financer les licences des bénévoles engagés.

Un levier efficace pour motiver l'implication et éviter de reposer sur une poignée de personnes. Vous pouvez lancer un groupe SportEasy dédié aux bénévoles impliqués !



FAIRE APPEL À LA COMMUNAUTÉ DU CLUB : DEMANDER CLAIREMENT DE L'AIDE, ÇA FONCTIONNE.

- Faire un appel à projets ou à idées auprès des membres et parents : "Avez-vous des compétences, un réseau ou du matériel à mettre à disposition du club ?"
- Lancer un groupe et une messagerie pour les bénévoles impliqués : ils s'entraident, se relaient, se motivent.

Astuce : Incitez vos adhérents à faire un don défiscalisable

En tant qu'association d'intérêt général, vous pouvez recevoir des **dons ouvrant droit à une réduction d'impôt de 66 % pour les particuliers** (limité à 20 % du revenu imposable - le surplus peut être reporté sur 5 ans). C'est un excellent moyen de mobiliser vos licenciés ou leurs proches, au moment de l'inscription ou en fin d'année, sans leur imposer une charge financière importante.

Par exemple, un don de 100 € revient à un coût réel de 34 € après réduction fiscale pour le licencié !

Ce qu'il faut respecter :

- Le don doit être libre, volontaire et sans contrepartie (pas de maillot, pas d'accès à des installations, etc.)
- Vous devez pouvoir délivrer un reçu fiscal (formulaire Cerfa n°11580*04)

Quand proposer ce don ?

- En même temps que l'inscription (avec un encadré "Soutenez le club avec un don libre")
- Lors des assemblées générales ou événements
- En campagne dédiée (mail, réseaux sociaux ...)

Ce petit geste peut faire une vraie différence dans votre budget de fin d'année !



CONCLUSION



VERS UN MODÈLE HYBRIDE ET DURABLE

- **Construisez une stratégie financière solide et pérenne** en analysant les indicateurs clés pour éviter la crise et en établissant un budget prévisionnel.
- **Multipliez les sources de financement** pour compenser la baisse des subventions.
- **Misez sur la transparence et l'engagement des licenciés** pour expliquer les hausses de cotisations.
- **Valorisez les projets sociétaux** pour séduire les mécènes et développer vos partenariats.
- **Structurez les démarches de recherche de financements** avec des formations et des outils adaptés.
- **Mettez l'humain au coeur de la gestion du club** en impliquant au maximum les parents, les bénévoles et les membres !

SPORTEASY EST À VOS CÔTÉS !

SportEasy vous accompagne avec des outils et conseils pour aider votre club à sécuriser son financement et se développer durablement.

Notre but : Encourager la mutualisation des compétences entre clubs pour mieux négocier avec les institutions et entreprises.

Plus d'informations sur SportEasy.net

Tous droits réservés

Ce guide est la propriété exclusive de SportEasy. Il est protégé par les lois relatives aux droits d'auteurs. Tous les droits sont réservés.

Utilisation autorisée

Ce guide destiné à un usage strictement personnel et professionnel. Toute reproduction, modification, distribution ou vente, en totalité ou en partie, sans l'autorisation écrite préalable de SportEasy est strictement interdite.

Interdiction de reproduction

Il est interdit de copier, partager ou reproduire ce guide, sous quelque forme que ce soit, sans l'accord exprès de SportEasy.

Responsabilité

Les informations fournies dans ce guide sont données à titre indicatif et ne constituent pas une garantie de résultat. L'utilisation des conseils et outils proposés reste sous la responsabilité de chaque utilisateur.

Mentions légales

©2025 SportEasy - Tous droits réservés

