

Financement des clubs

**Cotisations, subventions,
mécénat, manifestations**

Contact : FFJDA secteur formation
formation@ffjudo.com

FINANCEMENT des CLUBS

- Étude préliminaire

FINANCEMENT des CLUBS

● 1. Projet club

Pour pouvoir définir une politique de financement du club, une première étape s'impose : construire un projet club, qui permettra de faire l'état des lieux, analyser les besoins et définir les projets et actions futures (voir outil projet club).

L'analyse financière est une des composantes de ce projet club.

La recherche de financements passe également par la mise en place d'une politique de communication efficace.

Le dossier de projet club pourra être utilisé avec les différents partenaires sociaux.

FINANCEMENT des CLUBS

● 2. Ressources d'une association

Les principales ressources du club proviennent

- des cotisations
- des subventions de l'Etat et des collectivités locales
- des dons manuels
- du produit de manifestations exceptionnelles

FINANCEMENT des CLUBS

- **Cotisations**

- Document réalisé par le comité de pilotage de la formation des dirigeants - Boulouris - Juillet 2011

FINANCEMENT des CLUBS

- 1. Définition

Les cotisations représentent la part la plus importante des ressources du club.

FINANCEMENT Des CLUBS

Qu'est-ce qu'une cotisation ?

« Cotisation » est un terme générique improprement utilisé pour recouvrir plusieurs notions :

- La licence
- Les frais d'entrée (adhésion, notamment dans un cadre de centre social, groupement multi-activités ...)
- Les frais de dossier
- La cotisation proprement dite (somme pouvant varier suivant l'activité choisie, un tarif dégressif familial, des réductions diverses ...)

Il est préférable de distinguer les différentes composantes de la cotisation pour que les adhérents puissent appréhender notamment la part (licence) qui est reversée et celle qui reste au club pour son fonctionnement.

- [Document réalisé par le comité de pilotage de la formation des dirigeants - Boulouris - Juillet 2011](#)

FINANCEMENT des CLUBS

2. Comment les fixer ?

Le calcul de la « juste » cotisation dépend de plusieurs critères :

- Positionnement du club
 - Nombre et nature des associations locales
 - Clubs de judo voisins : il faut tenir compte de leur implantation, du montant de leur cotisation ...
- Nombre de licenciés
 - Il faut tenir compte du nombre moyen de judokas par cours
- Politique sociale et familiale
 - Y a-t-il une volonté de favoriser les familles, les jeunes, les personnes à faibles ressources ... ?
- Importance des subventions locales de fonctionnement
 - Montant des salaires + charges

FINANCEMENT des CLUBS

- L'idéal est de pouvoir équilibrer les salaires par les cotisations (hors licences) et les subventions locales. Les autres apports financiers serviront alors à l'investissement matériel ou l'élaboration de nouveaux projets.

FINANCEMENT des CLUBS

- **SUBVENTIONS**

FINANCEMENT des CLUBS

1. Collectivités concernées

- Ministère de la Jeunesse et des Sports
- Conseil Régional
- Conseil Général
- Commune

FINANCEMENT des CLUBS

2. Nature des subventions

- Subventions de fonctionnement (c'est notamment le cas des subventions municipales)
- Subventions d'équipement
- Subventions de projets ou d'actions
- Concours en nature (prêt de salles, de matériel ou fourniture de services)

FINANCEMENT des CLUBS

- **3. Règles générales**

Les subventions ne sont jamais accordées spontanément : la demande est à l'initiative de l'association et elles sont attribuées sur dépôt d'un dossier de demande de subvention.

La subvention n'est jamais un droit et n'est pas automatiquement renouvelable.

FINANCEMENT des CLUBS

● 4. Obligations légales

Pour pouvoir bénéficier d'une subvention, l'association doit :

- être déclarée
- avoir un N° de SIRET
- avoir un agrément Jeunesse et Sport dans la grande majorité des cas

L'attribution d'une subvention est généralement subordonné à la présentation d'un compte-rendu de son utilisation.

FINANCEMENT des CLUBS

● 5. Dossier de demande de subvention

Un modèle de dossier Cerfa unique est disponible.

Il comprend les éléments suivants :

- Présentation de l'association
- Budget prévisionnel de l'association
- Description de l'action projetée
- Budget prévisionnel de l'action projetée
- Déclaration sur l'honneur
- Attestation
- Compte-rendu de l'action (à envoyer dans les 6 mois suivant la fin de l'exercice pour lequel la subvention a été accordée)

FINANCEMENT des CLUBS

● 6. Pièces à joindre

- Statuts de l'association (pour une première demande ou s'il y a eu changement)
- Liste des membres chargés de l'administration de l'association (pour une première demande ou s'il y a eu changement)
- Copie du récépissé de déclaration en Préfecture (pour une première demande ou s'il y a eu changement)
- Attestation sur l'honneur
- RIB
- Si le total des subventions demandées aux diverses administrations dépasse 23000 € :
 - Derniers comptes approuvés
 - Dernier rapport d'activité approuvé

FINANCEMENT des CLUBS

- **Le mécénat**

FINANCEMENT des CLUBS

● 1. Définition

Le mécénat est un soutien apporté, par une personne physique ou morale, sans contrepartie directe de la part du bénéficiaire, à une œuvre ou à une personne pour l'exercice d'activités présentant un intérêt général.

Le mécénat donne droit pour le mécène à une déduction de 60% de son don sur le montant de l'impôt sur les sociétés versé en fin d'année. Une limite de déduction est fixée à 5 ‰ (soit 0,5 %) du chiffre d'affaires HT.

Il y a 4 formes de mécénat :

- Financier (versement d'un don en numéraire)
- Nature (don de produits ou de prestation de services)
- Matériel (véhicule, mobilier, informatique, prêt de salle ...)
- Compétence (implication des salariés durant leur temps de travail)

FINANCEMENT des CLUBS

- 2. Quelques chiffres

2 milliards d'euros sont consacrés au mécénat

27 % des entreprises de 20 salariés et plus pratiquent le mécénat soit près de **35 000 entreprises**

43 % des entreprises de plus de 200 salariés sont mécènes

85 % des mécènes sont des entreprises de 20 à 200 salariés

48 % interviennent dans le domaine du sport, avec 19 % des budgets

79 % des actions de mécénat d'entreprise ont lieu au niveau local ou régional

36 % des entreprises choisissent le mécénat en nature et **21 %** en compétences

FINANCEMENT des CLUBS

● 3. Organisme d'intérêt général

Pour être éligible au mécénat et produire des reçus fiscaux, il faut être reconnue comme organisme d'**intérêt général**.

L'administration fiscale prend en compte trois critères afin de valider la notion d'intérêt général :

- l'activité est non lucrative, c'est à dire non concurrentielle,
- la gestion est désintéressée,
- l'activité ne profite pas à un cercle restreint de personnes.

La procédure de rescrit fiscal vous permet d'être reconnu d'intérêt général.

Cette démarche peut être lourde de conséquences, l'avis émis par l'administration fiscale étant irrévocable. Votre dossier doit être totalement complet et argumenté dès la première demande.

Document réalisé par le comité de pilotage de la formation des dirigeants - Boulouris - Juillet 2011

FINANCEMENT des CLUBS

● 4. Différence mécénat/sponsoring

● Mécénat

- Démarche d'image et de communication
- Recherche de sens, expression des valeurs, de valorisation d'un savoir-faire
- Pas de contrepartie sur l'activité commerciale, citation de l'entreprise possible en communication
- Retombées en image afin de renforcer la réputation, d'ancrer localement l'entreprise, de fédérer les salariés, de renforcer la fierté d'appartenance à l'entreprise ...
- Apporter un supplément d'âme en interne
- Défisicalisé

FINANCEMENT des CLUBS

- **Sponsoring**
- Démarche commerciale et d'image
- Volonté de développer les ventes, de promouvoir un produit, un service
- Attente de contreparties calculées et mesurées (proportionnelles à l'investissement)
- Retombées en image afin de développer la notoriété et les ventes
- Renforcer la notoriété d'une marque
- Non défiscalisé

FINANCEMENT des CLUBS

- 5. Entreprises pouvant être mécènes

Toutes les entreprises, quels que soient leur taille, leur secteur d'activité ou leur statut juridique, peuvent devenir partenaires des associations. Toutefois, seules les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés ou à l'impôt sur le revenu peuvent bénéficier de cet avantage fiscal.

En amont de votre démarche, vérifiez quel est le *statut juridique* de l'entreprise que vous allez contacter, ceci vous permettra d'utiliser ou non l'argument fiscal.

Dans le cadre de votre recherche de partenaire, il est important de trouver les *chiffres clés des entreprises* que vous sollicitez (chiffre d'affaires, effectif, rentabilité...). Cela vous permettra de calculer, en amont de votre rencontre, les montants de défiscalisation possibles et d'expliquer aux chefs d'entreprise les règles de déduction à partir de son exemple.

FINANCEMENT des CLUBS

- 6. Fondations d'entreprise

Une Fondation est une structure dédiée au mécénat créée par une entreprise pour structurer sa politique, lui donner plus d'ampleur et de la visibilité.

Attention : Une fondation peut soutenir des projets ou des organismes qui interviennent uniquement dans le cadre de son objet et dans les champs d'intervention qu'elle a déterminés lors de sa création. Renseignez-vous au préalable de votre prise de contact pour valider que votre projet et votre association correspondent bien à *l'objet de la fondation* que vous souhaitez solliciter.

FINANCEMENT des CLUBS

● Fondations entreprise (suite)

Lorsqu'une entreprise a créé sa fondation, *les salariés peuvent être impliqués de plusieurs manières* :

- faire des dons à la fondation avec ou sans abondement de l'entreprise,
- participer au choix des projets au sein d'un comité de sélection,
- faire remonter les projets (il sera alors question de parrainage),
- être impliqué concrètement dans l'action,
- apporter leurs compétences au sein de l'action ou du projet soutenu.

Certaines entreprises ont comme critère de sélection des projets, le fait qu'*un salarié en soit le parrain*. Il est donc nécessaire que votre projet soit porté par un collaborateur de l'entreprise si vous souhaitez que celle-ci vous soutienne.

FINANCEMENT des CLUBS

● Quiz mécénat

1. *Quelle est la définition du mécénat ? (plusieurs réponses possibles)*

- Principe de générosité obligatoire pour soutenir des actions d'intérêt général sans attendre de retour direct sur l'activité commerciale de l'entreprise
- Principe de libre générosité pour soutenir des actions d'intérêt général sans attendre de retour direct sur l'activité commerciale de l'entreprise
- Principe de libre générosité pour soutenir des actions d'intérêt général en attendant un retour direct sur l'activité commerciale de l'entreprise
- Un don fait par une entreprise

FINANCEMENT des CLUBS

Quizz (suite)

2. Dans la liste ci-dessous, quelle est la forme de soutien non éligible au mécénat ?

- Don de produit
- Don de matériel
- Mise à disposition de bien de l'entreprise
- Soutien financier
- Apport de compétence en dehors du temps de travail
- Apport de compétence sur le temps de travail

FINANCEMENT des CLUBS

Quizz (suite)

3. Quel est le taux de défiscalisation le plus courant pour une entreprise ?

- 0,5 %
- 50 %
- 60 %
- 66 %
- 75 %
- 90 %

FINANCEMENT des CLUBS

- Quizz (suite)

4. Calculez le montant à défiscaliser pour une opération de mécénat de 50 000 €, dans les conditions de droit commun ?

- 3 000 €
- 30 000 €
- 250 €

FINANCEMENT des CLUBS

Quizz (suite)

5. Quelles sont les conditions que l'association doit remplir pour permettre à l'entreprise de déduire son don ? (plusieurs réponses possibles)

- Œuvrer dans l'intérêt général
- Avoir une gestion intéressée
- Etre à but non lucratif, ou avoir une gestion désintéressée
- Ne pas avoir d'activité commerciale
- Ne pas s'adresser à un cercle restreint de personnes

FINANCEMENT des CLUBS

Quizz (suite)

6. Une entreprise peut-elle être bénéficiaire d'un mécénat ?

- Oui
- Non

FINANCEMENT des CLUBS

Quizz (suite)

7. Quelle est la limite de défiscalisation par rapport au chiffre d'affaires de l'entreprise ?

- 50 %
- 0,5 %
- 5 pour mille

FINANCEMENT des CLUBS

Quizz (suite)

8. Quelles différences entre mécénat et sponsoring ? (plusieurs réponses possibles)

- Aucune
- Ce sont deux "outils" à la disposition de l'entreprise, mais qui ne permettent pas les mêmes retours en communication
- Ce sont deux "outils" à la disposition de l'entreprise, mais le mécénat ne permet pas un retour quantifiable sur l'activité commerciale de l'entreprise
- Ils n'ont pas le même traitement comptable et fiscal

FINANCEMENT des CLUBS

Quizz (suite)

9. Quand passe-t-on du mécénat au sponsoring ? (plusieurs réponses possibles)

- Lorsque l'entreprise recherche un bénéfice sur son activité commerciale
- Lorsque l'association met le logo de l'entreprise sur ses supports de communication
- Jamais, ces deux choses n'ont rien à voir
- Quand on peut mesurer la valeur des contreparties données à l'entreprise et que celle-ci est supérieure à 25 % du don

FINANCEMENT des CLUBS

Quizz (suite)

10. Qu'est-ce que la disproportion marquée ?

- Une nouvelle forme de communication
- Le fait d'avoir un retour quantifiable, mais raisonnable sur une opération de mécénat
- Un terme barbare que seule l'administration fiscale comprend

FINANCEMENT des CLUBS



- **EVENEMENTS EXCEPTIONNELS**

FINANCEMENT des CLUBS

- 1. Principe et nature

Toute association est exonérée de tous impôts et taxes pour un maximum de 6 manifestations par an. Ces manifestations peuvent être :

- Loterie
- Loto (dans un cercle restreint)
- Buvette lors d'une manifestation (10 maximum par an)
- Vente (dans la limite de 10 % du chiffre d'affaires total de l'association)

FINANCEMENT des CLUBS

En principe, le bénéfice de cette exonération est cependant subordonné à 2 formalités :

- Informer, au plus tard 24 heures avant la manifestation, par simple lettre, le service des impôt du siège social de l'association
- Envoyer à ce même service des impôt un relevé détaillé des recettes et des dépenses, dans les trente jours qui suivent la manifestation.

FINANCEMENT des CLUBS

- 2. Formalités indispensables
- **Loterie** : autorisation de loterie Cerfa à envoyer à la Préfecture
- **Loto** : pas de demande préalable, mais il ne faut pas en faire plus de 3 par an, sinon l'administration peut présumer une activité commerciale ; une requalification, effectuée par les services préfectoraux après enquête, peut alors soumettre l'association au paiement des impôts commerciaux en l'occurrence, TVA (Taxe sur la Valeur Ajoutée) et IS (Impôt sur les sociétés).

FINANCEMENT des CLUBS

- **Buvette** : demande d'autorisation au Maire ; cette autorisation ne peut être donnée que pour les 2 premiers groupes de boissons (1 : boissons non alcoolisés, 2 : vin, bière, cidre ...)

FINANCEMENT des CLUBS

- 3. Assurance
- Il ne faut pas oublier de prévenir votre assurance responsabilité civile : vous en avez forcément une dans le cadre de l'occupation du dojo de votre ville.

FINANCEMENT des CLUBS

- 4. Diffusion de musique

- 3 semaines avant l'évènement, déclaration à la SACEM (possibilité de déclaration en ligne avec tarif ; coût : 54,13 € TTC actuellement)
- Dans les 10 jours après l'évènement, envoi du programme musical et de l'état des recettes à la SACEM

FINANCEMENT des CLUBS

- **NOUS VOUS REMERCIONS DE VOTRE ATTENTION**

FINANCEMENT des CLUBS

- TEXTE

FINANCEMENT des CLUBS

- TEXTE