

# GÉRER SON BUDGET

Tout club est soumis à des obligations comptables :

- ne pas redistribuer les bénéfices éventuels (but non lucratif)
- tenir un compte de résultat (dépenses et recettes)
- justifier de toutes les dépenses par une pièce comptable (factures, feuilles de paie, contrats, notes de frais et d'honoraires, etc.). De même, toute recette donne lieu à l'émission d'un justificatif (facture, billet d'entrée, arrêté d'attribution de subvention etc.)



**Conseil :** Conservez à l'esprit que l'administration, sur des subventions publiques accordées, peut exiger ces justificatifs financiers dans leur totalité et à tout moment.

## Le budget annuel

Le but est d'évaluer à l'avance les dépenses et recettes envisagées.

Présentation sous forme d'un tableau à 2 colonnes :

- à gauche, les charges
- à droite, les produits ou ressources correspondant

Exemple d'un club ayant le label FFL de niveau départemental :

- un entraîneur diplômé d'Etat
- deux créneaux hebdomadaires pour l'école de lutte
- 50 licenciés (moyenne nationale)

**Exemple de tableau comptable :**

Dépenses		Recettes	
Equipement		Fonds propres (cotisations)	
Déplacements (compétitions...)		Subventions publiques	
Charges salariales		• municipalité	
Indemnités bénévoles		• Conseil Général	
Frais de fonctionnement (électricité, téléphone...)		• Conseil Régional	
Frais de réception (fête du club...)		• CNDS	
Frais d'AG		Subventions privées	
Assurances		• Sponsors	
Licences		• Mécènes	
Affiliations			
Organisations et manifestations			
Achats (véhicules, immobilier)			
Divers (frais de banque...)			
Sous total réel		Sous total réel	
<b>Bénévolat</b>		<b>Bénévolat</b>	
<b>TOTAL</b>		<b>TOTAL</b>	



Le budget doit être obligatoirement équilibré entre les dépenses et les recettes.

## Comment calculer le montant de la cotisation ?

La cotisation est la principale source de fonds propres du club. Son montant dépend en partie des charges liées à la pratique des adhérents à savoir principalement la rémunération de l'éducateur. Elle doit n'être **ni trop élevée**, pour ne pas décourager l'adhésion, **ni trop faible**, afin de fonctionner correctement.

Pour vous aider dans ce calcul, voici **un exemple** chiffré dans lequel le montant de la cotisation permet d'amortir le coût de la rémunération de l'éducateur et des licences :

### Coût annuel de l'encadrement pour un club de 50 licenciés (moyenne nationale)

Entraînement	2 créneaux «école de lutte et/ou disciplines associées» de 1h30
Durée	36 semaines (sans les vacances scolaires)
Salaire horaire brut chargé	25 euros/h (éducateur diplômé d'Etat)
Total	2x1h30 x 25 euros/h x 36 semaines = <b>2 700 euros</b> pour l'année

### Calcul du coût moyen de la cotisation pour un club de 50 licenciés (moyenne nationale)

Coût de l'encadrement par adhérent	2 700 / 50 = 54 euros
Coût de la licence FFL par adhérent	36 euros
Total cotisation annuelle	<b>90 euros</b>

### Tableau d'amortissement du coût de l'éducateur

Nombre de séances hebdomadaires de 1 h 30	Rémunération brute chargée sur 36 semaines	Nombre d'adhérents payant une cotisation de 90 euros minimum
1	1350 euros	25
2	2700 euros	50
3	4050 euros	75
4	5400 euros	100
5	6750 euros	125



**Conseil :** selon la politique locale, les familles en difficulté sociale peuvent prétendre à des aides financières pour la pratique sportive de leurs enfants (ex : le coupon sport ANCV qui prend en charge une partie de la cotisation ou encore les Bons Loisirs Jeunes CAF). Ces aides permettent de réduire considérablement le coût de la cotisation pour les familles.



**Conseil :** les clubs sont confrontés à la difficulté de trouver un encadrement bénévole formé. L'encadrement est pourtant la pièce maîtresse du fonctionnement d'un club et détermine la progression des lutteurs. Il est donc nécessaire de faire de l'encadrement une priorité, soit en améliorant les compétences des éducateurs bénévoles, notamment par la formation régionale, soit par l'embauche d'éducateurs qualifiés.

## La valorisation des bénévoles

Il est primordial de faire apparaître le travail bénévole dans la comptabilité. Cela a 2 types d'effets bénéfiques :

- **valorisation pour le club dans les demandes de subvention.**

Ce mode d'enregistrement n'a pas d'incidence sur le résultat. En revanche, il peut optimiser le montant des subventions perçues

### Exemples :

*La loi impose que le financement par le CNDS soit plafonné à 50% du budget total demandé.*

#### **Cas n°1. Sans valorisation du bénévolat**

*Vous sollicitez une subvention du CNDS au titre d'une action dont le coût total est de 3 000 euros. Le montant maximum de l'aide est donc de 1 500 euros (3 000 X 50%).*

#### **Cas n°2. Avec valorisation du bénévolat**

*Vous valorisez par exemple 60 heures d'actions bénévoles que vous évaluez au SMIC horaire brut chargé d'environ 10 euros.*

*Le budget total de l'action est de : 3000 + (60 x 10) = 3 600 euros.*

***Ainsi le maximum de l'aide s'élève à 1 800 euros (3 600 X 50 %) contre 1 500 euros sans valorisation.***

- **défiscalisation pour le bénévole.**

Les dépenses engagées par le bénévole pour le compte de l'association (note d'essence, billet de train...), considérées comme un don, sont déductibles des impôts dans certaines mesures.

- 66% du don à l'association est déductible
- la réduction fiscale ne doit pas dépasser 20% du revenu imposable du donateur
- si elle dépasse les 20%, elle peut être reportable sur les 5 années suivantes

Ce don doit être justifié par les pièces suivantes

Pour le bénévole donateur :

- lettre de mission demandant l'engagement des frais
- attestation de « renonciation au remboursement des frais engagés » à fournir à l'association
- fournir les pièces justificatives des dépenses engagées



- « reçu de don » (CERFA n° 115 80\*02 disponible en téléchargement) à joindre à la déclaration d'impôts, rempli par le trésorier de l'association.

Pour l'association :



- délivrer le « reçu de don » au donateur (CERFA n° 115 80\*02 disponible en téléchargement)

- enregistrer l'opération dans la comptabilité en recette (par exemple en « produit exceptionnel ») et en dépense (par exemple « déplacement »)

### **Exemple de défiscalisation pour un bénévole :**

*Accompagnement de sportifs à une compétition avec un véhicule personnel de 5cv (0.52 le km selon le barème des impôts en vigueur) sur 193 km aller/retour*

*Vérifier le barème kilométrique sur le lien suivant : [www.impots.gouv.fr](http://www.impots.gouv.fr) - rubrique particuliers > frais réels : barème kilométrique revalorisé*

**Calcul des frais réels : 0,52 x 193 = 100 euros**

*Calcul du montant à défiscaliser : 66% x 100 = 66 euros à déduire de ses impôts (dans la limite de 20% de ses revenus imposables)*

## Les sources de financement

Il est utile de différencier le financement structurel (permettant de financer les charges de fonctionnement du club) du financement de projet et d'actions exceptionnelles.

Dans cette partie, nous présentons uniquement les sources de financement pour les dépenses de fonctionnement. Les informations concernant le financement de projet se trouvent dans la 3ème partie du guide.

### Ressources internes

- cotisations
- recettes d'activité : animations facturées par le club, vente de produits lors de manifestations
- dons

### Ressources externes

- la FFL, sous forme matérielle et structurelle par l'intermédiaire de l'offre de labellisation et des appels à projets
- le CNDS, sous forme de subventions de fonctionnement et d'équipement pour des actions dont les orientations sont précisées chaque année



**CNDS : le montant de la subvention est plafonné à 50% du budget. Si le seuil minimum de l'aide est de 750 euros, alors le budget minimum pris en compte pour une action sera de 1 500 euros.**

- les collectivités territoriales :

#### > la ville :

Son soutien peut prendre différentes formes :

##### **Les subventions** (directes ou indirectes)

- subvention de fonctionnement
- aides en nature (attribution de salles, de matériel, aide logistique, etc.)
- subvention d'équipement destinée aux travaux et à l'achat de biens durables
- détachement d'agents territoriaux

##### **L'Office Municipal des Sports** (OMS)

- subventions de fonctionnement
- dotations en nature : lots et récompenses, attribution de local et installations sportives
- aide administrative : création de votre association (statuts, déclaration en Préfecture...), rédaction de vos dossiers de demande de subvention, d'organisation...

#### > le Conseil Général :

Il peut accorder des subventions pour le sport de haut niveau et l'organisation de manifestations.

#### > les partenaires privés :

Ils peuvent accorder une aide sous forme de sponsoring ou de mécénat.

##### **Le Sponsoring** (ou parrainage)

Le sponsor verse une somme d'argent ou fournit un bien ou un service en échange d'une prestation de communication ou de publicité. Il faut avoir à l'idée que celui-ci attend en contrepartie des retombées directes et proportionnelles à son investissement.

### **MÉTHODOLOGIE : Comment démarcher un partenaire ?**

- **ANALYSER LA NATURE DES BESOINS DU CLUB** (matériel, financier...)
- **EVALUER CE QUE VOUS POUVEZ APPORTER AU FUTUR SPONSOR, AU REGARD DE CE QU'IL VA VOUS APPORTER**
- **PRÉPARER UN DOSSIER DE PARTENARIAT COMPRENANT :**
  - présentation de la structure
  - les objectifs à développer
  - faire ressortir les objectifs sur lesquels vous souhaitez un sponsoring

- *mettre en avant les intérêts du sponsor dans le parrainage*
- *budget prévisionnel de l'opération*
- *formulaire de partenariat*

• **VISER PLUSIEURS ENTREPRISES** (ex : restaurant, supermarché...)  
**ET PRENDRE RDV POUR ÊTRE REÇU PAR LE RESPONSABLE**

**Le mécénat**

Une convention entre le mécène et le club est vivement recommandée. Elle permet de définir les modalités de ce soutien. La durée de cette convention est déterminée conjointement par le club et l'entreprise.

*Intérêt pour la société : ce soutien est assimilable à un don éligible aux dispositions légales relatives au mécénat. La valeur du don est alors susceptible d'être déduite en partie, l'entreprise mécène pourra bénéficier de réductions d'impôts*