

 Petites structures, grands projets

Comment **financer** les projets de votre asso ?

Voyages scolaires, matériel, tournois, kermesses, équipements.
Tous les leviers de financement passés en revue, sans jargon,
avec une méthode simple pour remplir la cagnotte sans avancer
d'argent.

Pour les APE et APEL

Pour les écoles

Pour les clubs de sport

On va remplir cette cagnotte ensemble

Vous tenez une association de parents d'élèves ou un club de sport ? Alors vous connaissez la chanson : les projets ne manquent pas, mais l'argent, lui, ne tombe pas du ciel. Kermesse, sortie scolaire, jeux de maillots, déplacement pour un tournoi, achat de matériel. À chaque fois, la même question revient : comment on finance tout ça ?

Bonne nouvelle, il existe plein de solutions, et certaines sont vraiment simples. Ce guide les passe toutes en revue, vous aide à choisir celles qui collent à votre situation, et vous montre par où commencer. On est là pour vous aider, pas pour vous noyer sous la paperasse.



Le saviez-vous ? En France, on compte près de 1,5 million d'associations et plus de 12 millions de bénévoles. Vous n'êtes vraiment pas seul à vous poser la question du financement.

Au programme

- 1 Le monde associatif en bref
- 2 Les 3 réflexes d'une cagnotte qui marche
- 3 Le panorama des 8 leviers de financement
- 4 Le détail de chaque levier, un par un
- 5 Quel levier pour quel profil ? La matrice
- 6 Votre combo gagnant : APE ou club ?
- 7 WondoAsso, notre solution choucou
- 8 Ils l'ont déjà fait (et ça marche)
- 9 Votre checklist et votre plan d'action

Le monde associatif, un poids majeur

La France compte près de 1,5 million d'associations actives et plus de 12 millions de bénévoles. Un secteur puissant, dont le modèle de financement se transforme en profondeur.

1,5 M

d'associations
actives en France

12,5 M

de bénévoles, soit
23,6 % des
Français

113 Md€

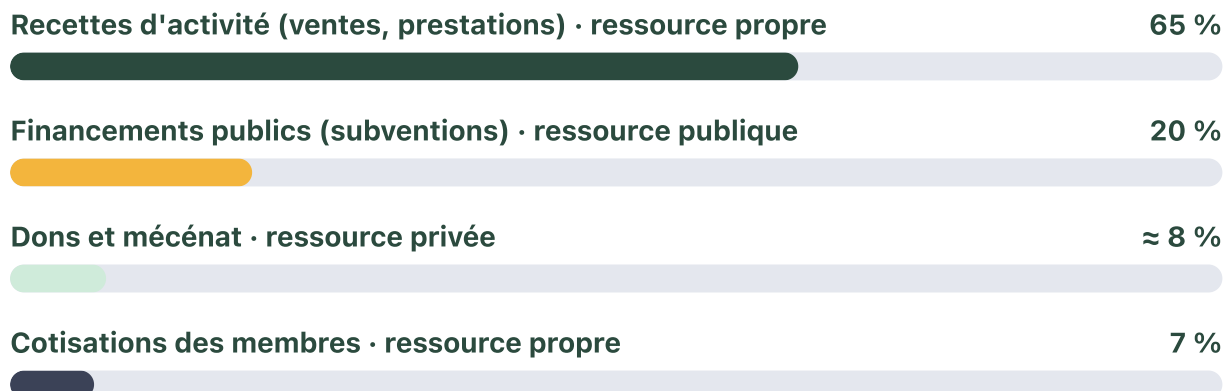
de budget cumulé
du secteur

73 000

nouvelles
associations
créées par an

D'où vient l'argent des associations ?

Part de chaque source dans les ressources du secteur.



La leçon des chiffres. Les associations les plus solides sont celles qui ne dépendent pas d'une seule ligne de budget. Diversifier ses recettes, et surtout développer ses ressources propres, est la meilleure protection contre l'incertitude des subventions.

Les 3 réflexes d'une cagnotte qui marche

Avant de se lancer, trois idées simples à garder en tête. Elles font toute la différence.



01

Commencez tôt

Plus vous lancez vos actions tôt, plus vous avez le temps de cumuler les petites recettes. Pas besoin d'un gros coup, plein de petits suffisent.



02

Variez les sources

Ne misez pas tout sur une seule action. En combinant deux ou trois leviers, vous sécurisez le budget même si l'un d'eux déçoit.



03

Restez simple

Vous êtes bénévoles, votre temps est précieux. Préférez les solutions sans stock à gérer, sans avance d'argent et sans paperasse.



En clair. La meilleure action de financement, c'est celle qui rapporte sans vous épuiser. Gardez ça en tête à chaque page de ce guide.

Les 8 leviers en un coup d'œil

Voici toutes les façons de financer un projet, de la plus simple à la plus exigeante. On les détaille une par une dans les pages qui suivent.

1 Ventes groupées en ligne ★

Des produits commandés en ligne, une marge pour l'asso. Zéro stock, zéro avance.

2 Cotisations et adhésions

La base : une recette régulière et prévisible, qui montre l'engagement.

3 Subventions publiques 🏛️

Mairie, département, région. Gratuit, mais un dossier à monter dans les délais.

4 Dons des particuliers ❤️

Les proches soutiennent, avec une belle réduction d'impôt à la clé.

5 Mécénat et sponsoring 🤝

Une entreprise locale soutient, souvent en échange d'un peu de visibilité.

6 Financement participatif 📢

Une cagnotte en ligne qui mobilise la communauté autour d'un projet précis.

7 Prestations et services 🎫

Ateliers, buvette, billetterie. Vous vendez un service lié à votre objet.

8 Fondations et appels à projets 🎯

Des financements ciblés pour un projet structurant, à repérer par une veille.

Bon à savoir. Aucune action n'est obligatoire. L'idée, c'est de piocher 2 ou 3 leviers qui collent à votre profil. La matrice page 10 vous y aide.

Les leviers, décryptés un par un

01



Les ventes groupées en ligne

FACILE

RAPIDE

ZÉRO AVANCE

Vous proposez des produits utiles (agrumes, chocolats, savons, bières locales), les familles commandent en ligne et une marge revient à l'asso. Pas de stock, pas de caisse, pas un centime à avancer. C'est le cœur des ressources propres, celles que vous maîtrisez de A à Z. **C'est la star de ce guide.**

65 %

des ressources du secteur viennent désormais des recettes d'activité, dont la vente. C'est la première source de financement des assos.

02



Les cotisations et adhésions

FACILE

RÉGULIER

La base de toute asso. Chaque membre verse une cotisation : une recette régulière, prévisible, et un beau signe d'engagement, apprécié des financeurs. Sa limite : elle plafonne vite et pèse sur le budget des familles, donc on ne peut pas tout lui demander.

7 %

des ressources du secteur en moyenne, mais bien davantage dans les petites associations sans salarié.

L'argent public et celui des proches

03



Les subventions publiques

UN PEU DE PAPERASSE

DÉLAI LONG

Mairie, intercommunalité, département, région, État. Elles financent le fonctionnement comme les projets, mais demandent un dossier solide, un projet d'intérêt général clair et le respect de calendriers stricts. Le bon réflexe : anticiper et garder une recette propre en parallèle.

20 %

des ressources aujourd'hui, contre près de 34 % il y a vingt ans. La tendance reste à la baisse.

04



Les dons des particuliers

FACILE À LANCER

SELON LA MOBILISATION

Appel aux dons ponctuel ou collecte régulière auprès des proches et du voisinage. Pour une association d'intérêt général, le don ouvre droit à une réduction d'impôt, un argument qui fait mouche auprès des donateurs.

66 %

du don déductible des impôts (jusqu'à 20 % du revenu imposable), et même 75 % pour l'aide aux personnes en difficulté, jusqu'à 1 000 € par an.

Les entreprises et la communauté

05



Le mécénat et le sponsoring

MOYEN

BON POTENTIEL (SPORT)

Une entreprise ou un commerçant du coin soutient votre projet. Le mécénat est un coup de pouce sans contrepartie, le sponsoring s'accompagne d'un peu de visibilité (logo sur le maillot, banderole au stade). Les deux financent matériel, événements et fonctionnement, et tissent un ancrage local précieux.

60 %

du don déductible pour l'entreprise mécène, dans la limite de 0,5 % de son chiffre d'affaires ou 20 000 €.

06



Le financement participatif

FACILE À LANCER

À ANIMER

Une campagne ou une cagnotte en ligne mobilise la communauté autour d'un projet précis (un voyage, un nouvel équipement). C'est le segment le plus dynamique de la collecte solidaire, à condition de bien communiquer et d'animer la campagne dans la durée.

178,9 M€

collectés via le don en 2024, en hausse de 11,5 %. Le seul segment du crowdfunding en croissance cette année là.

Les services et les financeurs dédiés

07



Les prestations et services

RÉGULIER

DEMANDE DU TEMPS

Ateliers, stages, formations, billetterie de spectacle, buvette, petite restauration. Vous vendez un service lié à votre objet et vous renforcez votre indépendance. Cela demande du temps, parfois des compétences, mais c'est une recette qui revient.



Combinées aux ventes, les prestations alimentent les ressources propres, le socle le plus stable d'un budget associatif.

08



Les fondations et appels à projets

PONCTUEL

CONCURRENTIEL

De nombreuses fondations financent des projets ciblés via des appels à projets. Une veille régulière permet de repérer ceux qui correspondent à votre cause, avec des montants parfois significatifs pour un projet structurant.



Levier à fort potentiel mais ponctuel : il complète un budget plutôt qu'il ne le porte à lui seul.

Quel levier pour quel profil ?

Tous les leviers ne se valent pas selon votre situation. Repérez votre profil en colonne, puis activez en priorité les leviers à trois points.

Levier de financement	Club sportif	APE, école	Asso culturelle	Asso de solidarité	Jeune ou petite asso
Cotisations	● ● ●	● ●	● ● ●	●	● ●
Subventions publiques	● ●	● ●	● ● ●	● ● ●	●
Dons des particuliers	●	● ●	● ●	● ● ●	● ●
Mécénat et sponsoring	● ● ●	●	● ●	● ●	●
Financement participatif	● ●	● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●
Ventes groupées (WondoAsso)	● ● ●	● ● ●	● ●	● ●	● ● ●
Prestations et services	● ●	●	● ● ●	● ●	●
Fondations et appels à projets	●	●	● ●	● ● ●	● ●

Lecture : ● ● ● levier prioritaire · ● ● levier complémentaire · ● levier d'appoint. Repères indicatifs à adapter à votre situation.

Ce qui saute aux yeux. La vente groupée ressort comme un levier prioritaire pour presque tous les profils. C'est normal : elle est rapide, sans risque et accessible à tous, ce qui en fait un excellent point de départ.

Votre combo gagnant

Pas le temps de tout faire ? Normal. Voici le trio d'actions que l'on recommande selon votre profil, dans l'ordre.



Vous êtes une APE ou une APEL

Association de parents d'élèves, école ou collège

- 1** Une vente groupée en ligne pour lancer la cagnotte sans effort
★★★
- 2** Un événement convivial (kermesse, marché de Noël) pour rassembler
★★
- 3** Une cagnotte en ligne pour un projet précis comme un voyage
★★



Vous présidez un club de sport

Président ou trésorier d'un club local

- 1** Une vente groupée en ligne pour financer maillots et matériel
★★★
- 2** Le sponsoring des commerçants et entreprises du coin
★★★
- 3** La buvette et les tournois, plus la subvention de la mairie
★★



Le point commun des deux ? On démarre par la vente groupée en ligne. C'est l'action la plus rapide à lancer, sans risque et sans avance, pendant que les autres se mettent en place tranquillement.

NOTRE SOLUTION CHOUCHOU

WondoAsso, la vente groupée qui fait le travail pour vous

Vous ouvrez une vente au nom de votre asso, les familles ou les membres commandent en ligne, et la marge tombe directement dans votre cagnotte. Pas de stock, pas de caisse, pas d'avance d'argent.

100% en ligne

Sans avance d'argent

Sans frais de port

Gratuit

► Voir comment ça marche

Comment ça marche ? En 4 étapes, c'est tout.



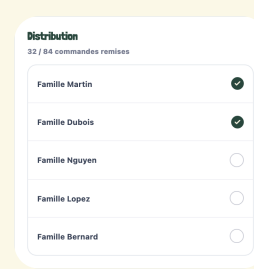
1. On ouvre
une vente au nom de l'asso



2. On commande
les familles achètent en ligne



3. On encaisse
la marge va dans la cagnotte



4. On distribue
livraison groupée, sans frais

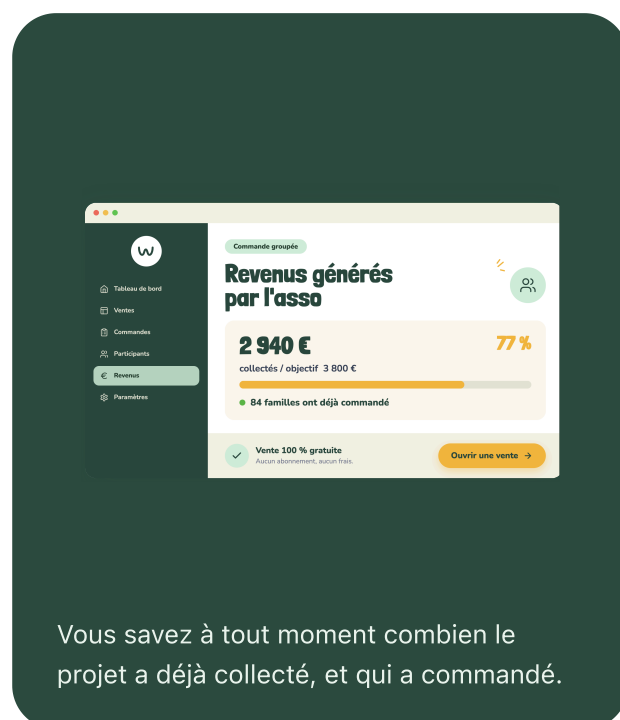


Et la galère du stock ? Oubliée. Avec une vente classique, il faut acheter les produits à l'avance, les stocker, les revendre et gérer les invendus. Avec WondoAsso, on ne vend que ce qui est commandé. Zéro invendu, zéro avance.

VOUS GARDEZ LE CONTRÔLE

Tout est suivi, en temps réel

Commandes, encaissements, totaux et listing de distribution sont centralisés sur la plateforme. Fini les enveloppes, les chèques et les tableurs.



Vous savez à tout moment combien le projet a déjà collecté, et qui a commandé.

Pourquoi les associations choisissent WondoAsso



Zéro risque

Pas de stock, pas de trésorerie immobilisée. On ne vend que le commandé.



Gain de temps

Commandes et encaissements gérés en un seul endroit.



Indépendance

Une recette qui vous appartient, sans dépendre des subventions.



Transparent

Un suivi en temps réel, partageable avec toute l'équipe.

Ils l'ont déjà fait, et ça marche

Des écoles, des associations de parents, des clubs et des centres de formation partout en France financent déjà leurs projets avec Wondo. Des structures comme la vôtre.



10 000+

Bonne nouvelle. Plus de 10 000 structures utilisent déjà Wondo pour leurs ventes groupées. Vous n'avez rien à inventer, juste à vous lancer.

Votre checklist prête à cocher

Imprimez cette page, affichez-la en réunion et cochez au fur et à mesure. Rien d'oublié, tout le monde sait où on en est.

1. Avant de lancer

- ☐ Définir le projet et la somme à récolter
- ☐ Choisir vos leviers à partir de la matrice (page 10) et de votre combo (page 11)
- ☐ Désigner un responsable de l'opération dans l'équipe
- ☐ Fixer une date de début et de fin pour la vente

2. Pendant l'opération

- ☐ Ouvrir la vente groupée sur WondoAsso au nom de l'asso
- ☐ Prévenir les familles et les membres par mail, groupe et affichage
- ☐ Relancer une fois à mi-parcours pour booster les commandes
- ☐ Suivre les gains en temps réel sur la plateforme

3. Après la vente

- ☐ Distribuer les commandes grâce à la livraison groupée
- ☐ Remercier les participants et les bénévoles
- ☐ Faire le bilan du montant récolté et le partager
- ☐ Noter ce qui a marché pour faire encore mieux la prochaine fois

Votre plan d'action en 5 étapes

Cinq étapes, et c'est parti. Pas besoin d'être un pro de la finance.

1

Choisissez votre projet et estimez combien il vous faut récolter.

2

Repérez vos leviers prioritaires dans la matrice et votre combo gagnant.

3

Lancez une vente groupée WondoAsso pour démarrer la cagnotte sans effort.

4

Ajoutez un ou deux leviers en complément : événement, sponsoring ou subvention.

5

Faites le point sur les fonds récoltés et savourez le projet réalisé. 🎉

Prêt à remplir votre cagnotte ?

Ouvrez votre vente groupée en quelques minutes, gratuitement et sans avance d'argent. Et si vous avez une question, on est là pour vous aider.

[Je lance ma vente](#)



[Estimer mes gains](#)

[Comment ça marche](#)

[Voir la démo](#)

asso.wondo.fr

Sources : La France associative en mouvement 2024 et La France bénévole 2024 (Recherches & Solidarités) · Le Paysage associatif français (V. Tchernonog et L. Prouteau), repris par France générosités · impots.gouv.fr et economie.gouv.fr (réductions d'impôt 2024) · Baromètre du crowdfunding en France 2024 (Financement Participatif France) · données Wondo. Chiffres indicatifs, à adapter à votre association. Guide à diffuser librement à vos bénévoles.