

20 IDÉES

POUR FINANCER VOTRE CLUB SPORTIF

Ventes, événements, partenaires, aides publiques : comment choisir les actions qui financeront la saison, et les règles à connaître avant de vous lancer.

Football

Rugby

Basket

Handball

Tous les sports

**6** idées à vendre**7** événements à organiser**7** partenaires et aides

AU SOMMAIRE

1 Choisir vos actions

p. 2

3 Vendre : 6 idées

p. 4

5 Partenaires et aides : 7 idées

p. 6

7 Le calendrier de la saison

p. 8

2 La grille des 20 idées

p. 3

4 Organiser un événement : 7 idées

p. 5

6 Les règles à connaître

p. 7

8 Passer à l'action

p. 8

AVANT DE CHOISIR

TROIS QUESTIONS POUR LE BUREAU

La bonne idée n'est pas la même pour un club de 60 licenciés et pour un club de 400. Posez ces trois questions en réunion de bureau avant de choisir vos actions.



LE MONTANT À TROUVER

Repartez des dépenses de la saison : licences, arbitrage, déplacements, maillots. Quelques centaines d'euros se trouvent avec une buvette ou des calendriers. Plusieurs milliers demandent de combiner une vente, un partenaire et une subvention.



LE CALENDRIER

Pour une tombola, le maire a deux mois pour répondre et son silence vaut refus. Une subvention arrive des mois après le dépôt, une vente en ligne s'ouvre en quelques minutes. Repérez aussi les dates sans match à domicile.



LES BÉNÉVOLES

Comptez les bras. Un loto ou un tournoi mobilise toute une équipe le jour J. Une vente en précommande tient avec deux ou trois personnes, si les entraîneurs relaient le lien dans les groupes.

LES TROIS FAMILLES D'ACTIONS



VENDRE

Les familles et leur entourage achètent un produit utile, le club garde la marge. En précommande, c'est ce qui rapporte le plus pour l'effort.



ORGANISER

Ce qui rassemble : plus de travail, mais un moment qui fait vivre le club et donne envie de s'y inscrire.



PARTENAIRES ET AIDES

Ce qui complète : entreprises, donateurs et collectivités financent surtout un projet précis et chiffré.



LA BONNE COMBINAISON

Sur une saison, associez une vente qui rapporte, un événement qui rassemble, un ou deux partenaires locaux et une subvention pour un projet chiffré. Aucune de ces ressources ne finance seule toute une saison.



WONDOASSO ET LES CLUBS

WondoAsso aide les clubs à financer leur saison avec des ventes groupées en précommande : les bières de Noël de la brasserie Mélusine pour les adultes, les agrumes pour les familles des jeunes. Le club ouvre sa vente gratuitement, fixe sa marge jusqu'à 40 %, partage un lien et n'avance ni stock ni argent. Ce guide présente aussi toutes les autres actions que les clubs utilisent, pour que le bureau choisisse celles qui conviennent au sien.

COMMENT LIRE LA GRILLE ET LES FICHES

Effort

● ○ ○ léger ● ● ○ moyen ● ● ● lourd

Gain

€ € € faible € € € moyen € € € élevé

Préparation

le temps à prévoir avant l'action

À savoir

la démarche principale, détaillée page 7

Le gain est un ordre de grandeur, à comparer d'une idée à l'autre : il dépend surtout du nombre de familles, de supporters et de partenaires que le club touche.

VUE D'ENSEMBLE

LA GRILLE DES 20 IDÉES

Repérez d'un coup d'œil les actions qui rapportent le plus pour l'effort demandé. Chaque idée est détaillée dans les pages suivantes, avec un conseil pratique.

IDÉE		EFFORT	GAIN	PRÉPARATION	À SAVOIR
🍷 VENDRE					
1	Vente groupée de bières de Noël	●○○	€€€	1 semaine	Public majeur
2	Calendriers du club	●●○	€€€	2 mois	Encarts des partenaires
3	Boutique du club	●●○	€€€	1 mois	Sur commande
4	Chocolats ou brioches sur catalogue	●●○	€€€	1 mois	Conditions du fournisseur
5	Photos d'équipe	●○○	€€€	1 mois	Part du club à négocier
6	Brocante ou bourse aux équipements	●●●	€€€	2 mois	Déclaration en mairie
🏆 ORGANISER					
7	Loto	●●●	€€€	2 mois	Quatre conditions légales
8	Tombola	●●○	€€€	3 mois	Autorisation du maire
9	Tournoi du club	●●●	€€€	3 mois	Assurance et buvette
10	Buvette des matchs à domicile	●●○	€€€	1 semaine	Alcool sur dérogation
11	Repas ou soirée du club	●●●	€€€	2 mois	Sacem si musique
12	Stages pendant les vacances	●●○	€€€	2 mois	Encadrement qualifié
13	Défi parrainé	●●○	€€€	1 mois	Rien de spécial
🤝 PARTENAIRES ET AIDES					
14	Sponsoring local	●●○	€€€	2 mois	Facture
15	Mécénat d'entreprise	●●○	€€€	2 mois	Intérêt général
16	Dons des familles et supporters	●○○	€€€	1 semaine	Reçu si intérêt général
17	Abandon de frais des bénévoles	●○○	€€€	Toute la saison	Renonciation écrite
18	Subvention de la commune	●●○	€€€	2 mois	Dossier de la mairie
19	Agence nationale du sport	●●●	€€€	3 à 6 mois	Le Compte Asso
20	FDVA	●●○	€€€	3 à 6 mois	Appel à projets

L'abandon de frais ne fait pas entrer d'argent : le club ne rembourse pas les frais des bénévoles, qui réduisent leur impôt. La dépense évitée compte dans le budget de la saison.

IDÉES 1 À 6

VENDRE POUR FINANCER LA SAISON

Les adultes du club, les familles et leur entourage achètent un produit utile, le club garde la marge. Le choix à faire : acheter un stock pour le revendre, ou vendre en précommande, sans avance ni invendus.

1 VENTE GROUPEE DE BIÈRES DE NOËL

Les bières de Noël de la brasserie Mélusine, en précommande : un lien partagé aux adultes du club, une seule livraison au club.

- ✓ **Aucun stock, aucune avance : les acheteurs paient en ligne avant la livraison.**
- ✓ **Le club fixe sa marge, jusqu'à 40 %, et la part du club lui est versée par virement.**
- ✓ **Pour les licenciés majeurs, les parents et les supporters. Pour les familles des jeunes, la vente d'agrumes suit le même principe.**

Effort ●○○ Gain €€€ 📅 1 semaine

Vente réservée aux personnes majeures : la vente d'alcool aux mineurs est interdite. L'abus d'alcool est dangereux pour la santé, à consommer avec modération.



EXEMPLE, BIÈRES DE NOËL

905 €

pour le club avec 100 commandes et 30 % de marge, 1 407 € avec 40 % (simulateur WondoAsso, trois bières du catalogue de Noël, prix d'octobre 2026)

2 CALENDRIERS DU CLUB



Photos des équipes, dates des matchs, encarts des commerçants qui paient l'impression. Les joueurs les vendent en fin d'année.

Effort ●●○○ Gain €€€ 📅 2 mois

💡 **Vendez les encarts avant d'imprimer : l'impression est payée d'avance.**

3 BOUTIQUE DU CLUB



Sweats, survêtements, gourdes aux couleurs du club, commandés à la rentrée par les licenciés et leurs parents.

Effort ●●○○ Gain €€€ 📅 1 mois

💡 **Prenez les tailles sur commande : aucun stock ne reste au local.**

4 CHOCOLATS OU BRIOCHES SUR CATALOGUE



Bons de commande papier remis aux familles avant Noël ou Pâques, une livraison groupée au club.

Effort ●●○○ Gain €€€ 📅 1 mois

💡 **Lisez les conditions : délai de paiement, invendus, frais de port.**

5 PHOTOS D'ÉQUIPE



Un photographe passe un soir d'entraînement, les familles commandent leurs tirages, le club touche une part.

Effort ●○○○ Gain €€€ 📅 1 mois

💡 **Négociez la part du club avant de fixer la date.**

6 BROCANTE OU BOURSE AUX ÉQUIPEMENTS



Les exposants louent leur emplacement, le club tient la buvette. Une bourse aux crampons, raquettes ou protections attire les familles.

Effort ●●●● Gain €€€ 📅 2 mois

💡 **Déclaration en mairie et registre des exposants (page 7).**



LE BON RÉFLEXE

Partez du montant à financer, pas du prix du produit. Pour 1 500 € de maillots, comptez environ 170 commandes de bières de Noël avec 30 % de marge, ou un peu plus de 100 avec 40 %. Le simulateur de wondoasso.fr fait le calcul avec vos chiffres.

IDÉES 7 À 13

ORGANISER UN ÉVÉNEMENT

Plus de préparation et de bénévoles, mais un moment qui rassemble le club. Les recettes se font sur place : cartons, billets, entrées, buvette.

7 LOTO



Cartons vendus sur place, lots offerts par les commerçants et les partenaires, buvette et pâtisseries à la pause.

Effort ● ● ● Gain € € € ● 2 mois

🔔 Mises de moins de 20 €, aucun lot en argent, jamais en ligne.

8 TOMBOLA



Carnets de billets vendus par les licenciés et les parents, tirage en public lors d'un match ou de la fête du club.

Effort ● ● ● Gain € € € ● 3 mois

🔔 L'argent finance une action précise, pas les dépenses courantes.

9 TOURNOI DU CLUB



Tournoi de jeunes ou de fin de saison : inscriptions des équipes invitées, buvette, restauration toute la journée.

Effort ● ● ● Gain € € € ● 3 mois

🔔 Vérifiez l'assurance de l'événement et le règlement de la fédération.

10 BUVETTE DES MATCHS À DOMICILE



Café, boissons, crêpes et sandwiches à chaque match : une recette régulière toute la saison.

Effort ● ● ● Gain € € € ● 1 semaine

🔔 Sans alcool dans le stade ou le gymnase, aucune autorisation n'est demandée.

11 REPAS OU SOIRÉE DU CLUB



Soirée dansante, repas à thème, soirée des partenaires : places vendues à l'avance, repas préparé par les bénévoles ou un traiteur.

Effort ● ● ● Gain € € € ● 2 mois

🔔 Musique diffusée : déclarez la soirée à la Sacem.

12 STAGES PENDANT LES VACANCES



Quelques jours de stage pour les jeunes, ouverts aux enfants qui ne sont pas licenciés : le club encaisse la participation.

Effort ● ● ● Gain € € € ● 2 mois

🔔 Un encadrant payé doit détenir un diplôme reconnu.

13 DÉFI PARRAINÉ



Chaque joueur trouve des parrains qui donnent une somme par tour de terrain, par panier ou par kilomètre parcouru.

Effort ● ● ● Gain € € € ● 1 mois

🔔 Un objectif chiffré motive les joueurs et leurs parrains.



LES LOTS, SANS RIEN DÉPENSER

Demandez aux commerçants et aux partenaires du club un produit ou un bon d'achat, en échange d'une mention pendant la soirée et sur les réseaux du club. Commencez six semaines avant le loto ou la tombola.



UN LOTO, EXEMPLE DE CALCUL

120 joueurs prennent en moyenne trois cartons à 3 €. Les partenaires donnent une partie des lots, le club achète le reste.

1 080 €

de cartons vendus

moins

450 €

de lots achetés

moins

150 €

de salle

=

480 €

avant la buvette

Exemple de calcul à partir d'hypothèses, à refaire avec vos prix et votre public avant de fixer le budget des lots.

IDÉES 14 À 20

PARTENAIRES ET AIDES

Entreprises, familles, collectivités : ces ressources complètent les ventes et les événements. Elles marchent d'autant mieux que le projet est précis et chiffré.

14 SPONSORING LOCAL



Logo sur les maillots, panneau au bord du terrain, mention sur les réseaux du club, en échange d'une somme ou de matériel.

Effort ●●●○ Gain €€€€ 📅 2 mois

💡 Le club émet une facture, jamais un reçu fiscal.

15 MÉCÉNAT D'ENTREPRISE



Un don d'argent, de matériel ou de compétences, sans contrepartie équivalente, contre un reçu fiscal.

Effort ●●●○ Gain €€€€ 📅 2 mois

💡 L'entreprise réduit son impôt de 60 % du don.

16 DONS DES FAMILLES ET SUPPORTERS



Une cagnotte en ligne pour un projet précis : un tournoi loin de chez vous, un minibus, une nouvelle section.

Effort ●●●○ Gain €€€€ 📅 1 semaine

💡 Club d'intérêt général : le donateur réduit son impôt de 66 % du don.

17 ABANDON DE FRAIS DES BÉNÉVOLES



Les bénévoles qui conduisent aux matchs renoncent au remboursement de leurs frais et reçoivent un reçu fiscal.

Effort ●●●○ Gain €€€€ 📅 Toute la saison

💡 Gardez les justificatifs : trajets, objet du déplacement, renonciation signée.

18 SUBVENTION DE LA COMMUNE



Une aide en argent votée par le conseil municipal, souvent complétée par le prêt des installations ou d'un minibus.

Effort ●●●○ Gain €€€€ 📅 2 mois

💡 Demandez la date limite au service des sports dès septembre.

19 AGENCE NATIONALE DU SPORT



Le projet sportif fédéral finance des actions chiffrées, dans les priorités fixées par votre fédération : pratique féminine, sport santé, nouveaux publics.

Effort ●●●● Gain €€€€ 📅 3 à 6 mois

💡 Lisez la note de cadrage de votre fédération avant le printemps.

20 FDVA



Le Fonds pour le développement de la vie associative aide le fonctionnement ou un projet nouveau des petites et moyennes associations.

Effort ●●●○ Gain €€€€ 📅 3 à 6 mois

💡 L'appel à projets paraît chaque hiver, sur le site de l'académie ou de la préfecture.



LE PASS'SPORT, POUR GARDER CHAQUE INSCRIPTION

50 € déduits de l'inscription des jeunes de 6 à 17 ans dont le quotient familial est inférieur ou égal à 699 €, et d'autres publics listés sur sports.gouv.fr. Le club applique la réduction, puis se fait rembourser sur Le Compte Asso. Campagne 2026 : du 1er septembre au 31 décembre.

LE DOSSIER DE SPONSORING, EN UNE PAGE

- ✓ Le club en chiffres : licenciés, équipes, matchs à domicile, familles touchées.
- ✓ Ce que le partenaire y gagne : visibilité au bord du terrain, sur les maillots, sur les réseaux.
- ✓ Le projet et son montant : par exemple 1 800 € pour les maillots des U13.
- ✓ Le bilan promis : photos, chiffres et remerciements en fin de saison.

AVANT DE VOUS LANCER

LES RÈGLES À CONNAÎTRE

Les points qui reviennent le plus souvent dans les bureaux de club. En cas de doute, la mairie de votre commune reste le meilleur interlocuteur.



LOTO

Pas d'autorisation si quatre conditions sont réunies : un but non lucratif, comme l'activité sportive du club ; un cercle restreint (licenciés, familles, amis) ; des mises de moins de 20 € ; des lots qui ne sont pas de l'argent. Les bons d'achat non remboursables sont admis. Le loto en ligne est interdit.



TOMBOLA

Autorisation du maire de la commune du siège (préfet de police à Paris), avec le formulaire Cerfa n° 11823. Sans réponse sous deux mois, la demande est rejetée. Des lots en objets, jamais en argent. L'argent récolté finance une action précise : ni les dépenses courantes, ni un déficit dû à une mauvaise gestion. La vente en ligne est interdite.



BUVETTE

Dans un stade ou un gymnase, une buvette sans alcool s'ouvre librement. L'alcool y est interdit, sauf dérogation du maire : dix par an au plus pour une association sportive agréée, 48 heures chacune, boissons du groupe 3. Lors d'une manifestation hors enceinte sportive : autorisation du maire, cinq par an au plus.



BROCANTE

Déclaration préalable à la mairie au plus tard 15 jours avant, avec une demande d'occupation du domaine public si l'événement a lieu dans la rue. Registre des exposants coté et paraphé, à déposer en mairie dans les 8 jours qui suivent. Un particulier peut exposer deux fois par an au maximum. Une loi de 2026 modifie la déclaration, ses décrets sont attendus : vérifiez en mairie.



SPONSORING OU MÉCÉNAT

Le sponsor achète une contrepartie publicitaire : le club émet une facture, qui peut entrer dans le champ de la TVA et des impôts commerciaux. Le mécène donne sans contrepartie équivalente : il reçoit un reçu (formulaire 2041-MEC-SD) et réduit son impôt de 60 % du don, dans la limite de 20 000 € ou de 0,5 % de son chiffre d'affaires hors taxes si ce montant est plus élevé.



REÇU FISCAL

Seul un club d'intérêt général peut délivrer des reçus : activité non lucrative, gestion désintéressée, ouverture à tous. Un particulier réduit alors son impôt de 66 % du don, dans la limite de 20 % de son revenu imposable. En cas de doute, le club demande un rescrit à l'administration fiscale.



IMPÔTS : SIX MANIFESTATIONS PAR AN

Les recettes de six manifestations de bienfaisance ou de soutien par an sont exonérées d'impôts commerciaux pour une association à gestion désintéressée : un loto, une tombola ou un tournoi peuvent en faire partie. Tenez le compte des recettes et des dépenses de chaque manifestation.



SUBVENTIONS PUBLIQUES

Un club déclaré, un numéro SIRET, le contrat d'engagement républicain souscrit et les comptes rendus des aides précédentes transmis. L'affiliation à une fédération agréée vaut agrément sport, condition de l'aide de l'État. Une subvention couvre rarement tout un projet : le club apporte sa part.



MUSIQUE, ENCADREMENT, ASSURANCE

Musique diffusée lors d'une soirée ou d'un tournoi : déclarez l'événement à la Sacem. Toute personne qui enseigne ou entraîne contre rémunération détient un diplôme ou un titre reconnu. L'assurance de responsabilité civile du club est obligatoire : vérifiez qu'elle couvre chaque événement, buvette comprise.

Sources, vérifiées en octobre 2026 : service-public.gouv.fr (fiches « Loterie, tombola ou loto traditionnel organisé par une association », « Buvette ou bar tenu par une association », « Frais engagés par les bénévoles » et la fiche sur les brocantes organisées par une association), entreprendre.service-public.gouv.fr (« Mécénat d'entreprise »), associations.gouv.fr, Code du sport (articles L212-1 et L321-1), articles 200 et 238 bis du Code général des impôts. Ce guide donne des repères, pas un avis juridique.

SUR LA SAISON SPORTIVE

LE CALENDRIER DE LA SAISON

Les bons moments pour chaque action, de la reprise de septembre à l'assemblée générale.

SEPTEMBRE

Inscriptions et Pass'Sport, boutique du club, photos d'équipe. Le bureau choisit le projet et les actions de la saison.

OCTOBRE, NOVEMBRE

Ventes de Noël : bières de Noël pour les adultes, agrumes, chocolats, calendriers du club.

DÉCEMBRE

Distribution des commandes, loto d'hiver, tombola de fin d'année. Pensez aux lots six semaines avant.

JANVIER À MARS

Agrumes jusqu'à fin février, dossiers FDVA et subventions des collectivités, stages des vacances d'hiver.

PRINTEMPS

Projet sportif fédéral de l'Agence nationale du sport sur Le Compte Asso, entre fin mars et mai selon les fédérations.

MAI À JUILLET

Tournoi et fête de fin de saison, assemblée générale, bilan aux partenaires et démarchage avant la reprise.

PASSER À L'ACTION EN 5 ÉTAPES

- 1 Chiffrez le projet et le montant à trouver avec le bureau.
- 2 Choisissez une vente qui rapporte et un événement qui rassemble.
- 3 Vérifiez les démarches (page 7) et calez les dates sur le calendrier sportif.
- 4 Nommez un référent par action et répartissez les rôles entre bénévoles.
- 5 Annoncez le projet aux familles et aux partenaires, puis remerciez avec le résultat.

À REMPLIR EN RÉUNION

LE PROJET

LE MONTANT À TROUVER

L'ACTION QUI RAPPORTE

L'ACTION QUI RASSEMBLE

LE PARTENAIRE À DÉMARCHER

LES RÉFÉRENTS

IDÉE N° 1 DE CE GUIDE

LANCEZ LA VENTE DE BIÈRES DE NOËL DU CLUB

Ouvrez la vente en quelques minutes sur wondoasso.fr : les bières de la brasserie Mélusine, un lien à partager aux adultes du club, le paiement en ligne. Pas de stock, pas d'avance, jusqu'à 40 % de marge pour le club. Vente réservée aux personnes majeures. Une question ? contact@wondo.fr

[Démarrer ma vente →](#)

POUR ALLER PLUS LOIN

[Guide complet](#)[Subventions](#)[Sponsors](#)[Mécénat](#)[Que vendre](#)[Loto](#)[Tombola](#)