

25 IDÉES POUR RÉCOLTER DES FONDS

Ventes, événements, dons : comment choisir l'action qui rapportera le plus à votre asso, et les règles à connaître avant de vous lancer.

APE

Clubs sportifs

Associations

Comités des fêtes



9

idées à vendre



9

événements



7

façons de collecter



AU SOMMAIRE

- | | | | |
|--|------|------------------------------------|------|
| 1 Choisir votre action | p. 2 | 2 La grille des 25 idées | p. 3 |
| 3 Vendre : 9 idées | p. 4 | 4 Organiser un événement : 9 idées | p. 5 |
| 5 Collecter dons et soutiens : 7 idées | p. 6 | 6 Les règles à connaître | p. 7 |
| 7 Votre calendrier de l'année | p. 8 | 8 Passer à l'action | p. 8 |

AVANT DE CHOISIR

TROIS QUESTIONS À VOUS POSER

La bonne idée n'est pas la même pour une APE de 40 familles et pour un club de 300 licenciés. Trois critères suffisent à faire le tri.



LE MONTANT VISÉ

Quelques centaines d'euros pour une sortie : une vente de gâteaux ou une cagnotte suffit. Plusieurs milliers pour un voyage : misez sur une action qui rapporte plus, comme une vente groupée, un loto ou une kermesse.



LA DATE

Une tombola demande deux mois d'autorisation, une subvention parfois six. Une vente groupée en ligne s'ouvre en quelques minutes et se boucle en trois semaines.



LES BÉNÉVOLES

Comptez les bras disponibles. Un loto ou une kermesse mobilise toute une équipe le jour J. Une vente en ligne tient avec deux ou trois personnes.

LES TROIS FAMILLES D'ACTIONS



VENDRE

Ce qui rapporte le plus pour l'effort. Les familles achètent un produit utile, l'asso garde la marge.



ORGANISER

Ce qui rassemble. Plus de travail, mais un moment qui fait vivre l'asso et attire de nouveaux membres.



COLLECTER

Ce qui complète. Dons, sponsors et subventions financent souvent un projet précis.



LA BONNE COMBINAISON

Dans l'année, associez une action qui rapporte (une vente) et une action qui rassemble (une fête). La vente finance le projet, la fête fidélise les familles et les bénévoles.

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 ou d'adhérents que vous touchez.

VUE D'ENSEMBLE

LA GRILLE DES 25 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.

IDÉE	EFFORT	GAIN	PRÉPARATION	À SAVOIR
🏠 VENDRE				
1 Vente groupée de produits	●○○	€€€	1 semaine	Rien de spécial
2 Gâteaux et crêpes	●○○	€€€	1 semaine	Rien de spécial
3 Photos de classe ou d'équipe	●●○	€€€	1 mois	Rien de spécial
4 Calendrier de l'asso	●●○	€€€	2 mois	Rien de spécial
5 Objets avec les dessins des enfants	●●○	€€€	2 mois	Rien de spécial
6 Sapins de Noël	●●○	€€€	1 mois	Lieu de retrait
7 Bourse aux vêtements, jouets et livres	●●○	€€€	1 mois	Salle à réserver
8 Vide grenier	●●●	€€€	2 mois	Déclaration en mairie
9 Stand au marché de Noël	●●○	€€€	1 mois	Accord de la mairie
☆ ORGANISER				
10 Loto	●●●	€€€	2 mois	Conditions à respecter
11 Tombola	●●○	€€€	3 mois	Autorisation du maire
12 Kermesse ou fête de fin d'année	●●●	€€€	3 mois	Accord du lieu
13 Repas ou soirée à thème	●●●	€€€	2 mois	Sacem si musique
14 Tournoi sportif ou de jeux	●●○	€€€	1 mois	Accord du lieu
15 Course ou marche parrainée	●●○	€€€	1 mois	Accord du lieu
16 Spectacle, concert ou ciné	●●●	€€€	2 mois	Sacem, droits du film
17 Buvette et petite restauration	●●○	€€€	1 semaine	Accord si voie publique
18 Ateliers et stages payants	●●○	€€€	1 mois	Assurance
❤ COLLECTER				
19 Cagnotte en ligne pour un projet	●○○	€€€	1 semaine	Rien de spécial
20 Appel aux dons avec reçu fiscal	●○○	€€€	1 mois	Intérêt général
21 Sponsoring local	●●○	€€€	2 mois	Facture
22 Mécénat d'entreprise	●●○	€€€	2 mois	Intérêt général
23 Subventions publiques	●●○	€€€	3 à 6 mois	Dossier à déposer
24 Collecte pour le recyclage	●○○	€€€	Toute l'année	Rien de spécial
25 Partenariat avec un commerçant	●○○	€€€	1 mois	Rien de spécial

IDÉES 1 À 9

VENDRE POUR FINANCER

La vente rapporte le plus pour l'effort : les familles achètent un produit utile, l'asso garde la marge.

1 VENTE GROUPEE DE PRODUITS

Un catalogue en ligne, un lien partagé aux familles, une seule livraison.

- ✓ **Aucun stock, aucune avance : les familles paient en ligne avant la commande.**
- ✓ **Vous fixez votre marge, jusqu'à 40 %.**
- ✓ **Une seule livraison, un listing par famille pour la distribution.**

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 1 semaine



EXEMPLE, VENTE D'AGRUMES

543 €

pour l'asso avec 100 commandes et 20 % de marge, 1 447 € avec 40 % (simulateur WondoAsso, prix d'octobre 2026)

2 GÂTEAUX ET CRÊPES

À la sortie de l'école, au bord du terrain ou pendant une fête. Les bénévoles cuisinent, l'asso vend à la part.

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 1 semaine

💡 Affichez les ingrédients pour les personnes allergiques.

3 PHOTOS DE CLASSE OU D'ÉQUIPE

Le photographe reverse une part de chaque pochette vendue. Une action que les familles attendent chaque année.

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 1 mois

💡 Négociez la part reversée avant de signer.

4 CALENDRIER DE L'ASSO

Dessins des enfants, photos de l'équipe ou du village, avec des encarts de commerçants qui paient l'impression.

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 2 mois

💡 Vendez les encarts avant de lancer l'impression.

5 OBJETS AVEC LES DESSINS DES ENFANTS

Torchons, sacs en tissu, mugs : chaque famille commande l'objet orné du dessin de son enfant.

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 2 mois

💡 Lancez en octobre pour livrer avant Noël.

6 SAPINS DE NOËL

Commandes en novembre auprès d'un producteur, retrait des sapins un samedi de décembre.

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 1 mois

💡 Prévoyez un lieu couvert et quelques bras.

7 BOURSE AUX VÊTEMENTS, JOUETS ET LIVRES

Les familles déposent, l'asso vend et garde un droit de dépôt ou une commission sur chaque article.

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 1 mois

💡 Les salles sont très demandées : réservez tôt.

8 VIDE GRENIER

Les exposants louent leur emplacement, l'asso tient la buvette et la petite restauration.

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 2 mois

💡 Registre des exposants obligatoire (page 7).

9 STAND AU MARCHÉ DE NOËL

Objets faits main, gâteaux, décorations : un stand tenu par les bénévoles sur le marché de la commune.

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 1 mois

💡 Demandez l'emplacement dès septembre.

IDÉES 10 À 18

ORGANISER UN ÉVÉNEMENT

Plus de préparation et de bénévoles, mais un vrai moment de vie pour l'asso. Les recettes se font sur place : billets, jeux, buvette.

10 LOTO

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

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 2 mois

💡 Mises de moins de 20 €, lots jamais en argent.

11 TOMBOLA

Billets vendus avant une fête, tirage au sort en public, lots offerts par les partenaires.

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 3 mois

💡 Demande à déposer au moins deux mois avant.

12 KERMESSSE OU FÊTE DE FIN D'ANNÉE

Stands de jeux à tickets, repas, buvette, spectacle des enfants : le grand moment de l'année.

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 3 mois

💡 Vendez les tickets de jeux en ligne à l'avance.

13 REPAS OU SOIRÉE À THÈME

Couscous, paella, soirée dansante : places vendues à l'avance, repas préparé par un traiteur ou les bénévoles.

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 2 mois

💡 Les places vendues à l'avance évitent le gaspillage.

14 TOURNOI SPORTIF OU DE JEUX

Pétanque, foot, belote ou jeux de société : inscription par équipe, buvette et lots pour les gagnants.

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 1 mois

💡 Ouvrez les inscriptions aux familles et aux voisins.

15 COURSE OU MARCHÉ PARRAINÉE

Chaque participant trouve des parrains qui donnent une somme par tour ou par kilomètre parcouru.

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 1 mois

💡 Un objectif chiffré motive les parrains.

16 SPECTACLE, CONCERT OU CINÉ

Entrées payantes, buvette et gâteaux à l'entracte. Idéal avec les talents de l'asso ou un groupe local.

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 2 mois

💡 Une projection publique demande des droits de diffusion.

17 BUVETTE ET PETITE RESTAURATION

Pendant les matchs, les fêtes ou les spectacles : boissons sans alcool, crêpes, sandwiches.

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 1 semaine

💡 Sans alcool, aucune licence n'est demandée.

18 ATELIERS ET STAGES PAYANTS

Cuisine, bricolage ou sport pendant les vacances : un parent ou un coach anime, l'asso encaisse la participation.

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 1 mois

💡 Vérifiez que l'assurance de l'asso couvre l'activité.

💡 LES LOTS, SANS RIEN DÉPENSER

Demandez aux commerçants du quartier un bon d'achat ou un produit, en échange d'un remerciement sur l'affiche et les réseaux de l'asso. Commencez un mois avant.

IDÉES 19 À 25

COLLECTER DONS ET SOUTIENS

Dons, partenaires et subventions complètent les ventes et les fêtes. Ils marchent d'autant mieux que le projet est précis et chiffré.

19 CAGNOTTE EN LIGNE POUR UN PROJET

Une page avec un projet précis, un montant visé et des nouvelles régulières aux donateurs.

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 1 semaine

💡 Un projet concret (le car du voyage) donne plus qu'un appel général.

20 APPEL AUX DONS AVEC REÇU FISCAL

Pour les assos d'intérêt général : un particulier déduit 66 % de son don de son impôt.

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 1 mois

💡 Vérifiez que votre asso y a droit avant d'émettre un reçu.

21 SPONSORING LOCAL

Logo sur les maillots, une banderole ou le calendrier, en échange d'une somme ou de matériel.

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 2 mois

💡 Préparez une page qui liste les contreparties.

22 MÉCÉNAT D'ENTREPRISE

Un don d'argent, de produits ou de compétences, sans contrepartie publicitaire.

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 2 mois

💡 L'entreprise déduit 60 % de son don de son impôt.

23 SUBVENTIONS PUBLIQUES

Mairie, département, région ou fonds de l'État pour la vie associative (FDVA) : un dossier par projet.

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 3 à 6 mois

💡 Repérez les dates limites dès la rentrée.

24 COLLECTE POUR LE RECYCLAGE

Cartouches, papiers, textiles : certains collecteurs reversent une somme à l'asso selon les quantités.

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 Toute l'année

💡 Un point de collecte visible à l'entrée fait la différence.

25 PARTENARIAT AVEC UN COMMERÇANT

Une part des ventes reversée à l'asso pendant une journée, ou un produit dont une partie du prix va au projet.

Effort ● ● ● Gain € € € 📅 1 mois

💡 Mettez en avant les clients que l'asso lui amène.

⚖️ SPONSORING OU MÉCÉNAT ?

Le sponsoring donne une visibilité en échange (logo, banderole) : c'est une prestation, l'asso émet une facture. Le mécénat est un don sans contrepartie réelle : il ouvre droit à une réduction d'impôt si l'asso est d'intérêt général.

LE DOSSIER QUI CONVAINC, EN UNE PAGE

- ✓ **Le projet en une phrase** : le voyage à Rome des CM2, les maillots des U13.
- ✓ **Le montant et son usage** : 2 000 € dont 1 200 € pour le car.
- ✓ **Ce que le partenaire y gagne** : visibilité, image locale, réduction d'impôt.
- ✓ **Le remerciement prévu** : photo, publication, mot dans le journal de l'asso.

AVANT DE VOUS LANCER

LES RÈGLES À CONNAÎTRE

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

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 refusée : déposez votre dossier tôt. Lots en objets, jamais en argent. Frais d'organisation, lots compris, limités à 15 % de la valeur des billets émis. La tombola en ligne est interdite.

LOTO

Pas d'autorisation si quatre conditions sont réunies : un but non lucratif (social, culturel, sportif, éducatif...), un cercle restreint (membres, parents, amis), des mises de moins de 20 €, des lots qui ne sont ni de l'argent ni remboursables. Pas de loto en ligne ouvert au public.

VIDE GRENIER

Déclaration préalable à la mairie, au plus tard 15 jours avant hors domaine public, 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. Un particulier peut exposer deux fois par an au maximum.

IMPÔTS : 6 MANIFESTATIONS PAR AN

Les recettes de six manifestations de bienfaisance ou de soutien par an sont exonérées d'impôts commerciaux (TVA, impôt sur les sociétés, CET) pour une asso à gestion désintéressée. Tenez le compte des recettes et dépenses de chaque manifestation.

VENTES RÉGULIÈRES

Une asso à gestion désintéressée reste exonérée d'impôts commerciaux tant que ses recettes commerciales accessoires restent sous un seuil annuel, un peu plus de 80 000 € en 2026, et que ses activités non lucratives restent nettement majoritaires.

REÇU FISCAL

Seule une asso d'intérêt général peut délivrer un reçu fiscal. Le don ouvre alors une réduction d'impôt de 66 % pour un particulier (dans la limite de 20 % du revenu imposable) et de 60 % pour une entreprise. Une APE n'est pas toujours d'intérêt général : en cas de doute, demandez un rescrit à l'administration fiscale.

BUVETTE

Sur la voie publique, demandez à la mairie une autorisation d'occupation du domaine public. Une buvette sans alcool ne demande aucune licence. Pour toute autre boisson, interrogez la mairie bien avant l'événement.

MUSIQUE, FILM, ASSURANCE

Musique diffusée en public : déclarez l'événement à la Sacem, qui propose des forfaits aux associations. Projection d'un film : obtenez les droits de diffusion publique. Dans tous les cas, vérifiez que l'assurance de l'asso couvre l'événement.

Sources, vérifiées en octobre 2026 : service-public.gouv.fr (fiches « Loterie, tombola ou loto traditionnel organisé par une association » et « Vide greniers ou brocante organisés par une association »), associatheque.fr (« Manifestations de bienfaisance ou de soutien » et « La franchise d'imposition »), articles 200 et 238 bis du Code général des impôts. Ce guide donne des repères, pas un avis juridique.

SUR L'ANNÉE SCOLAIRE

VOTRE CALENDRIER DE L'ANNÉE

Les bons moments pour chaque action, de la rentrée à la fête de fin d'année.

SEPTEMBRE

Assemblée générale, budget de l'année, adhésions. Choisissez vos actions et un projet à financer.

OCTOBRE, NOVEMBRE

Vente groupée de Noël, photos de classe, calendriers. Commandes avant les fêtes.

DÉCEMBRE

Marché de Noël, sapins, distribution des commandes. Pensez aux lots pour le loto.

JANVIER, FÉVRIER

Vente d'agrumes en pleine saison, loto d'hiver, dossiers de subvention.

MARS, AVRIL

Carnaval, bourse aux vêtements de printemps, tournoi, sponsors pour la fin d'année.

MAI, JUIN

Kermesse ou fête de fin d'année, course parrainée, tirage de la tombola.

PASSER À L'ACTION EN 5 ÉTAPES

- 1 Fixez le projet et le montant visé avec le bureau.
- 2 Choisissez une action qui rapporte et une qui rassemble.
- 3 Vérifiez les démarches (page 7) et posez les dates.
- 4 Nommez un référent par action et répartissez les rôles.
- 5 Annoncez le projet aux familles, puis remerciez avec le résultat.

À REMPLIR EN RÉUNION

LE PROJET

LE MONTANT VISÉ

L'ACTION QUI RAPPORTE

L'ACTION QUI RASSEMBLE

LES RÉFÉRENTS

IDÉE N°1 DE CE GUIDE

TESTEZ UNE VENTE GROUPEE GRATUITEMENT

Ouvrez votre vente en quelques minutes sur wondoasso.fr : catalogue en ligne, tarifs déjà négociés, lien à partager aux familles. Pas de stock, pas d'avance, jusqu'à 40 % de marge pour l'asso. Si la vente n'atteint pas le minimum, rien n'est facturé.

Une question ? contact@wondo.fr

Démarrer ma vente →