

FINANCEMENT DES CLUBS DE VOILE EN POITOU-CHARENTES

INTRODUCTION

Caractéristiques générales du financement des clubs sportifs en France.

Dans leur grande majorité les associations sportives sont financées par les cotisations de leurs adhérents. Ces ressources internes sont complétées par des subventions communales (principalement) et d'état (le FNDS). Beaucoup de petites associations ont recours à des financements externes lucratifs (manifestations de soutien exonérées fiscalement, et ventes d'articles divers). Les clubs professionnels se financent¹ principalement avec les droits TV (de 20 à 50 % pour le Foot et le Rugby), le sponsoring (20 à 40 %), la billetterie (15 %), le merchandising (10 à 15 %), et les subventions (5 à 10 %).

Le financement des associations sportives en Charente-Maritime.

En Charente-Maritime les clubs sportifs (sports olympiques) se financent² par les recettes de prestations (stages, manifestations, billetterie) pour environ 45 % du budget, puis viennent les recettes des subventions (30 %), les cotisations 17 %, et le sponsoring et la publicité (5 %).

Les spécificités des clubs de voile de Poitou-Charentes.

Pour les clubs de voile³ les recettes des manifestations et stages sportifs sont beaucoup plus importantes (73 %), la part des subventions plus faible (18 %), et les recettes de sponsoring très faibles (moins de 1 %). Nous pouvons noter également que les clubs de voile ne recourent pratiquement pas à l'organisation de manifestations de soutien pour leur financement.

I - Les recettes dans les clubs de voile.

1) Les cotisations ou adhésions.

C'est la forme traditionnelle de financement des associations. On peut distinguer la cotisation annuelle perçue au moment du renouvellement de l'adhésion, et le droit d'entrée demandé par quelques clubs lors de la première adhésion.

Le montant des cotisations réclamées par les clubs de voile est faible (25 euros en moyenne par adhérent et par an), mais ne donne bien souvent accès à aucun service ou avantage. Seuls deux clubs proposent à leurs adhérents des cotisations importantes, mais celles-ci donnent droit à un ensemble de services (emplacement portuaire notamment).

En moyenne sur l'ensemble du département les produits des cotisations représentent moins de 1 % des recettes totales.

¹ Source : Revue Juridique et Economique du Sport

² Source enquête DDJS « Le sport en Charente-Maritime » 2001

³ Source : enquête DDJS « Le sport en Charente-Maritime » 2001.

2) Les dons

Les associations peuvent recevoir des dons manuels. C'est rare, mais ce mode de financement peut exister dans des circonstances particulières (difficulté de l'association, projet exceptionnel de l'association, etc.), ou en remerciement d'un service gratuit rendu par l'association.

Il faut rappeler que les associations simplement déclarées n'ont pas la capacité juridique de recevoir des donations notariales ou testamentaires.

3) Les recettes des activités.

a) Les recettes des stages d'enseignement.

En Poitou-Charentes, les tarifs des stages pour les individuels sont situés, en moyenne et selon les supports, entre 6 et 9 euros de l'heure sur le littoral (les tarifs sont plus faibles de 50 % environ pour les plans d'eau intérieurs). Les tarifs groupes sont selon les supports, de 20 à 30 % moins chers. Les réductions pour les scolaires sont de 55 % en moyenne pour la voile scolaire, et de 45 % en moyenne pour les classes de mer.

Pour les clubs de notre champ d'étude, ces recettes représentent 52 % du total des produits. Elles sont significatives pour 17 des 19 clubs étudiés, et peuvent représenter jusqu'à 90 % des recettes dans un cas. 70 % de ces recettes proviennent des stagiaires individuels inscrits dans des stages d'initiation ou de perfectionnement organisés pendant les vacances scolaires. Les 30 % des recettes restantes sont apportés par les groupes sociaux, les scolaires locaux, et les classes de mer. Sachant que 75 % des stagiaires individuels ont moins de 18 ans, on peut affirmer sans risque d'erreur que plus de 80 % des recettes des stages proviennent d'activités d'enseignement organisées pour des jeunes.

b) Les cotisations écoles de sport.

Elles représentent la participation financière des jeunes pour les frais d'entraînement, de matériel, et de suivi des compétitions. Elles sont dans la totalité des cas forfaitaires (pour l'ensemble de la saison). Le montant peut être très variable d'un club à l'autre : de 55 euros au minimum à 250 euros au maximum. Dans tous les cas ces participations financières sont loin de représenter le coût réel de l'activité. L'équilibre est obtenu grâce aux subventions (Conseil Général, FNDS, Communes) et un transfert interne de ressources.

Les cotisations école de sport représentent environ 4 % des recettes totales des 16 clubs de notre champ d'étude organisant cette activité.

c) Les recettes des manifestations.

Aucun club de voile de Poitou-Charentes n'organise de manifestation de soutien prévu par l'article 261-7-1.c du CGI. Les manifestations organisées sont des épreuves sportives de voile donnant lieu à un classement individuel. Les recettes des manifestations proviennent de trois sources : les règlements des droits d'inscription des participants (de 10 à 20 euros par coureur et par jour de compétition), les subventions des collectivités territoriales pour les grandes manifestations, et dans quelques cas des recettes de sponsorisme.

Pour 18 clubs de notre champ d'étude ces recettes sont habituellement marginales (de 800 à 1 500 euros). Cependant un club de Charente Maritime organise la plupart des grandes épreuves. 80 % des recettes de celui-ci proviennent directement ou indirectement de l'organisation des manifestations.

d) Les recettes de parking.

La plupart des clubs disposent d'emplacements de parking à terre pour les dériveurs et les planches à voile.

Au minimum ces aménagements comprennent un simple emplacement avec des points d'attaches pour le bateau, mais ils peuvent aussi être inclus dans un espace clos surveillé.

La moitié des clubs ne facturent pas ce service, c'est une possibilité offerte aux adhérents. Les autres clubs perçoivent des droits sous forme d'une cotisation annuelle (cas le plus fréquent), au mois ou à la semaine.

Ces droits restent néanmoins modestes et dépassent rarement 75 euros à l'année en Poitou- Charente.

e) Les recettes d'emplacement portuaire ou de mouillage.

Deux clubs en Charente Maritime disposent d'une concession sur le domaine public maritime pour installer des corps morts. Un club grâce à un contrat d'amodiation avec la commune gère des places de ponton dans un avant port.

La mise en place de ce service peut répondre à plusieurs motivations.

Deux clubs fonctionnent pour ce service en association fermée, et gèrent ces emplacements pour leurs membres en répercutant uniquement le coût (de 300 à 600 euros) augmenté des frais de gestion (quote-part du temps passé par la secrétaire administrative salariée du club). Bien que non négligeable ce coût est limité par la participation bénévole des membres du club bénéficiant du service pour les manutentions et les travaux d'entretien.

Pour le troisième club l'objectif est lucratif (cette activité bénéficiaire contribue à l'équilibre financier de l'association), et le service est ouvert aux personnes étrangères à l'association pour des prestations au mois ou à la semaine.

Pour l'ensemble du département de Charente-Maritime les recettes se montent à environ 150 000 euros. Le poids relatif de ces recettes est faible dans les revenus totaux de l'ensemble des clubs.

Cependant pour ces trois clubs organisant cette activité, l'importance relative des recettes générées est variable (de 15 à 80 %), mais jamais négligeable.

f) Les recettes de bar et d'hébergement.

Un seul club en Charente Maritime gère directement un hébergement et réalise sur cette activité un chiffre d'affaire de 1/2 million d'euros représentant 70 % de ses recettes. Ce chiffre d'affaire est réalisé pour l'essentiel en accueillant des mineurs dans le cadre de classes de mer ou de stages sportifs organisés par d'autres associations sportives.

Environ 10 clubs ouvrent un « Club house » avec vente de boissons principalement (un club propose de la restauration) pendant les vacances scolaires, les week-end ou à l'occasion de manifestations sportives. Pour la plupart de ces « bars de club », la valeur ajoutée permet à peine de couvrir les frais de personnel. Plus les créneaux d'ouverture du bar sont importants, plus la participation des bénévoles est nécessaire pour obtenir l'équilibre financier.

g) Les recettes provenant de la gestion du patrimoine.

Deux types de recettes sont possibles dans ce domaine : les produits financiers procurés par la gestion de la trésorerie avec des placements financiers, et la location d'immeubles possédés par l'association.

Les clubs possédant une école de voile disposent souvent d'une trésorerie importante. Celle-ci est nécessaire pour faire face aux dépenses de personnel et de renouvellement du matériel nautique pendant les 8 mois où le club n'enregistre aucune recette. Ce fond de roulement est en moyenne équivalent au quart du chiffre d'affaire de l'association.

Les clubs placent ces réserves financières sur des comptes livret faiblement rémunérés, ou en acquérant des SICAV monétaires dont la rémunération est faible depuis 1995.

Les produits financiers des clubs qui ont pu être importants avant 1995, sont maintenant modestes et contribuent actuellement pour moins de 1 % du total des recettes.

Un club propriétaire d'un immeuble utilisé pour hiverner le matériel nautique, et donc libre pendant la saison estivale, le loue en bail précaire à un commerçant. L'association tire de cette location un revenu non négligeable affecté à un projet associatif.

h) Les ventes d'articles.

Quelques tee-shirts, fanions, guidons aux couleurs du club peuvent être vendus. Le manque de savoir-faire des clubs dans ce domaine engendre des recettes très faibles dont le montant est dans tous les cas très inférieur à 10 % du chiffre d'affaire du club⁴.

i) Les cessions de matériel nautique immobilisé.

Les clubs disposant d'une école de voile possèdent du matériel nautique. Pour garder des flottes attractives aptes à satisfaire des stagiaires d'années en années plus difficiles, les clubs doivent renouveler régulièrement leur matériel nautique. Le matériel étant renouvelé généralement par flotte entière, le volume de ces cessions est très variable d'une année à l'autre. Le montant des ventes peut certaines années représenter 10 % du total des recettes du club.

j) Les recettes des formations aux « permis mer ».

Cinq à six clubs organisent régulièrement des cessions de formation aux permis de conduire des bateaux à moteur. C'est une activité relativement lucrative qui attire depuis dix ans des entreprises du secteur privé marchand souvent agressives vis-à-vis des associations.

Pour deux clubs cette activité génère des recettes importantes (25 000 à 30 000 euros), représentant environ 10 % de leurs recettes totales. Pour réaliser ces recettes les deux clubs proposent ce service à des stagiaires extérieurs à l'association.

3) Les subventions : Montant et nature.

⁴ L'administration fiscale autorise ces ventes pour une association dans la limite de 10 % du CA.

a) Subventions municipales.

La moitié des clubs sont bénéficiaires de subventions municipales qui peuvent être de trois natures : subvention de fonctionnement globale souvent liée au soutien de l'activité sportive, subvention d'équilibre pour permettre de compenser un budget prévisionnel d'organisation de grande épreuve déficitaire, et subvention d'investissement pour l'achat de matériel nautique. Ces subventions peuvent faire l'objet d'un contrat d'objectif avec la collectivité.

b) Subventions du Conseil Général de Charente-Maritime.

Participation du Conseil Général pour un montant de 60 000 euros à l'achat de matériel nautique. Ces subventions sont versées aux clubs sur proposition du Comité Départemental de Voile qui s'appuie sur des critères d'activité sportive et compétitive. Ces subventions permettent de diminuer le coût pour les clubs de l'activité sportive, et ainsi de permettre la démocratisation de la pratique compétitive en voile.

Des aides limitées dans le temps du Conseil Général de Charente-Maritime ou du Conseil Régional dans le cadre d'un plan de développement peuvent périodiquement être obtenues pour soutenir les clubs dans leurs efforts de modernisation du matériel école ou pour développer une activité particulière (Point-Plage).

c) Subventions du Conseil Régional.

Des aides limitées dans le temps du Conseil Régional dans le cadre d'un plan de développement ou dans le cadre du Plan Etat Région peuvent périodiquement être obtenues pour soutenir les clubs dans leurs efforts de modernisation du matériel école et loisir ou pour développer une activité particulière (Aviron, Stages Plaisance).

d) Subventions d'État.

Elles peuvent être soit directes avec le FNDS (17 000 euros⁵ pour l'ensemble des clubs de voile du département de Charente-Maritime soit 700 euros en moyenne par club en 2003), le Titre IV (crédit d'intervention du MJS), et le Plan Etat Région, ou indirectes avec la prise en charge du salaire d'un moniteur (vacations ou Mois de Traitement Saisonnier).

Le financement par le FNDS tend à augmenter sur ces cinq dernières années, par contre les aides d'état sur le Titre III (salaires) ou Titre IV (fonctionnement) sont en diminution notable. Les services déconcentrés de l'état orientent leurs interventions vers des prestations de conseils ou d'ingénieries en dehors de leur mission de contrôle.

Les clubs peuvent aussi bénéficier d'un soutien financier de l'état pour la création d'emploi. Deux aides sont possibles :

- Le plan sport emploi avec une subvention dégressive sur cinq ans de 10 000 euros maximum la première année.
 - La fin du dispositif emploi jeune⁶ avec une aide de 15 000 euros maximum par an.
 - Le nouveau dispositif CIVIS avec des aides pouvant atteindre 33 ou 66 % du SMIC pendant trois ans pour l'embauche d'un jeune peu qualifié âgé de 18 à 22 ans avec un projet à vocation sociale et humanitaire.
- L'état a contribué à travers les deux premiers dispositifs à la création d'environ 30 emplois pour un montant annuel d'aides d'environ 0,4 millions d'euros en Poitou-Charentes.

Enfin, l'état peut contribuer au financement des clubs au travers de dispositifs liés au Plan Etat Région, et à des fonds d'intervention interministériels dans le cadre d'une politique de développement d'une zone géographique défavorisée (un estuaire par exemple).

Globalement sur l'ensemble de la Région ces subventions peuvent être estimées à environ 0,8 million de euros et contribuent en moyenne à 16 % des revenus des clubs (dont 8 % d'aide spécifique limitée dans le temps liée à la création d'emploi). Ces subventions restent globalement modestes sauf pour deux clubs où elles peuvent contribuer pour plus de 30 % au total des recettes.

e) Subventions de la C.E.E.

Les procédures sont complexes. Ces subventions sont donc difficiles à obtenir pour un club. Cependant certains clubs peuvent en bénéficier à travers des programmes tel que Leader II ou Leader +.

4) Les concours financiers des entreprises marchandes.

⁵ Pour le soutien aux activités des clubs en dehors des aides à l'emploi (voir plan sport emploi)

⁶ Le dispositif emploi jeune a été stoppé en 2001 (plus de création) mais continuera à produire ses effets jusqu'à l'extinction totale dans trois à cinq ans.

a) Les recettes de parrainage ou de publicité.

Si la course au large réussit à rassembler de nombreux sponsors prêts à investir plusieurs millions d'euros sur un coureur, les clubs de voile eux ne recueillent que de petites miettes. Les recettes de parrainage ou de publicité sont très faibles en Poitou-Charentes. L'organisation de manifestations d'envergures, et les petites publications des clubs (annuaires des marées, programme des activités, etc..) peuvent donner lieu à la vente d'espaces publicitaires. Dans certains cas la participation du sponsor est donnée en nature : vêtements siglés pour les organisateurs et les participants d'une manifestation, ou lots pour la remise des prix des petites compétitions. Seul un club en Charente Maritime recueille des participations importantes qui peuvent atteindre 15 000 euros les meilleures années.

La vente d'espace publicitaire (publications, voiles, coques, etc..) peut être développée. Le recours à un prestataire commissionné peut se révéler très efficace dans ce domaine. Il convient cependant au préalable, d'inventorier les espaces dont nous disposons ou ceux que nous pouvons créer, et de connaître parfaitement les caractéristiques des personnes qui fréquentent le club.

b) Les recettes de mécénat.

Il s'agit de versements des entreprises sans contrepartie importante de la part du club. Si une contrepartie existe, sa valorisation doit être très nettement inférieure au montant du versement. Le mécène peut cependant être cité, et le logo de l'entreprise peut figurer sur un tableau, mais sans message publicitaire. Dans ce cadre le mécène peut déduire une partie (60 %) du don de son assiette d'imposition dans une certaine limite de son chiffre d'affaire.

Malgré un potentiel certain avec une industrie nautique importante les recettes de mécénat restent marginales en Poitou-Charentes.

Cependant très récemment deux clubs avec des fortunes diverses tentent de constituer un "club d'entreprise" pour soutenir l'association à travers certaines activités.

II - Caractéristiques financières et de gestion des clubs de voile.

La structure financière des clubs de voile se caractérise par un montant important de la masse salariale, du capital technique, et de la trésorerie par rapport au chiffre d'affaire. Bien qu'en augmentation avec les aides à l'emploi, les subventions ont un poids modéré dans l'ensemble des recettes. A la différence de nombreux sports la voile doit répercuter le coût réel de la pratique sur ses adhérents (le coût d'entretien des bâtiments, parfois le coût d'investissement des bâtiments, et la totalité des consommations, sont à la charge des clubs). Les clubs investissent essentiellement en fonds propres, le recours à l'emprunt, au leasing, ou à la location reste marginal (15 % des clubs).

Une analyse réalisée à partir des bilans et comptes de résultats 2000 et 2001 des principaux clubs permet de caractériser financièrement les clubs de voile de Charente Maritime (cette étude a été réalisée à partir de 15 rapports financiers présentant une comptabilité conforme au PCG, et 19 rapports présentant un simple compte de résultat).

Les moyennes et ratios suivants ont pu être ainsi déterminés :

- Chiffre d'affaire moyen : 125 000 euros ⁷
- Produit d'exploitation moyen : 150 000 euros ⁸
- Poids des subventions dans les produits d'exploitation : 16 %
- Valeur ajoutée : 60 % du CA en moyenne
- Excédent Brut d'exploitation: 18 % du CA en moyenne
- Masse salariale : 51 % du CA en moyenne.
- Capacité d'Autofinancement : 21 % du CA en moyenne⁹

⁷ Ventes et prestations

⁸ Chiffre d'affaire plus subventions d'exploitation plus cotisations

⁹ Résultat (exploitation, financier, exceptionnel) + dotations + recette hors exploitation.



SYNTHESE DES TARIFS APPLIQUES PAR LES CLUBS DE VOILE EN CHARENTE-MARITIME

	MOYENNE	MINI	MAXI	COMMENTAIRES
Cotisation adhésion club				
Adulte	34,47	0,00	150,00	Les tarifs des adhésions sont en majorité inférieures à la moyenne
jeune	23,68	0,00	75,00	
Services				
Mouillage	441,33	80,00	965,00	Montant forfaitaire annuel
Parking	53,17	18,00	85,00	Seulement trois clubs
Autres prestations annuelles				
Loisir	114,71	30,00	316,00	Les prestations sont peu homogènes
Ecole de sport	113,06	0,00	208,00	Prix pour 50 entraînements environ
Coût pratiquant	137,21	29,00	237,00	Coût total avec cotisation et licences
Tarifs des stages de voile				
Optimist	106,80	60,00	166,00	En général stages de 5 à 6 séances
PAV	111,20	60,00	156,00	En moyenne prestation de 14 heures
Dériveur	125,77	60,00	166,00	En moyenne prestation de 12,7 heures
CATA 10 à 12 P	122,25	100,00	156,00	En moyenne prestation de 14,8 heures
CATA 13 à 14 P	131,50	100,00	156,00	En moyenne prestation de 12,9 heures
CATA 15 à 16 P	153,82	100,00	182,00	En moyenne prestation de 12,9 heures
Habitable Côtier	294,20	137,00	545,00	Pour des stages de une semaine
Hab Hauturier	547,00	545,00	549,00	Pour des stages de une semaine
Jardin des Mer	70,50	53,00	98,00	Stages de 3 à 6 séances
Club Moussaillon	71,43	34,00	98,00	Stages de 3 à 6 séances
Prix horaire stage de voile				
Optimist	8,16	3,00	15,07	
PAV	9,30	3,00	15,60	
Dériveur	9,41	3,00	15,07	
CATA 10 à 12 P	10,46	7,07	15,07	
CATA 13 à 14 P	10,70	6,05	16,53	
CATA 15 à 16 P	12,89	7,83	18,93	
Prix voile scolaire				
Prix séance	11,36	6,05	14,80	Les séances sont de trois heures an moyenne principalement sur le support optimist, puis cata 12 P
Prix heure	3,72	1,01	4,93	
Réduction de tarif				
2ème stage	-10,50%	0,00%	-27,00%	
Stage groupe	-28,27%	0,00%	-38,00%	