SPORTCOLL

Documentation

LE CAHIER
DES EXPERTS

CAHIER DES EXPERTS #53

POUR UNE SAINE COMPTABILITE ASSOCIATIVE

18.07.2019

EDITO

Les bons comptes font les bonnes associations

BRUNO LAPEYRONIE
Directeur *SportColl*
Maître de conférences associé
Université de Montpellier

> *Par contre, et au-delà de l'utilité sociale (décrite un peu plus haut de son ouvrage), la question de la bonne gestion financière d'un club est ouverte depuis plus de vingt ans par les universitaires.*

« Aujourd'hui, il semble normal que les clubs privés soient maîtres de leur gestion et ne grèvent plus les budgets des municipalités, même si le football a parfois été utilisé comme une vitrine politique et médiatique pour faire parler de sa ville »[1]. Extraire une phrase de son contexte, c'est prendre le risque de la dénaturer, voire de la transformer. Pourtant, cette phrase de Michel Desbordes annonçait en 2000 une évolution naturelle de la baisse des subventions des collectivités territoriales auprès des associations sportives.
Dans des propos volontairement acidulés (du moins, je suppose), l'auteur ne résume pas le sport au football, ni les engagements municipaux et associatifs comme seuls étendards politiques. Par contre, et au-delà de l'utilité sociale (décrite un peu plus haut dans son ouvrage), la question de la bonne gestion financière d'un club est ouverte depuis plus de vingt ans par les universitaires. Cette préoccupation est présente depuis l'origine de la loi 1901 et interpelle les dirigeants associatifs tous les jours, ou du moins tous les ans : la construction du budget annuel, sa bonne utilisation au quotidien ou la gestion de la trésorerie sont les leviers de l'action associative. Aussi, la recherche de partenariats, à commencer par sa municipalité et les autres collectivités territoriales, permettent de sécuriser le fonctionnement du club.

Aujourd'hui, la recherche de partenariats intègre toutes les modalités de financements (notamment CNDS), tous les acteurs privés, entreprises locales, nationales ou prestataires, et cet exercice s'est très largement diversifié.

Souvent, il existe un écart entre la volonté théorique (assainir ses comptes, aller chercher des partenariats, partir à la chasse des mauvaises dépenses etc.) et sa concrétisation. Faute de temps (le temps bénévole est une denrée rare), faute de moyens (les professionnels associatifs ont souvent leurs emplois du temps bien chargés par les missions d'entrainement), manque de compétences, ou par reconduction tacite d'un fonctionnement ronronnant, les clubs connaissent de plus en plus de difficultés à joindre les deux bouts, dans un environnement en concurrence accrue.

Aussi, je remercie les deux experts d'avoir contribué à ce numéro du Cahier des Experts afin de montrer, et de sécuriser les démarches de comptabilité associative, souvent anxiogène. C'est l'occasion également de remercier mon compère Arnaud Roussel, Maître de Conférences associé avec lequel nous proposons à la rentrée un Diplôme Universitaire « Gestion de Clubs » en e-learning à l'Université de Montpellier, en partenariat avec Comiti et SportColl. Nous vous donnons rendez-vous à la rentrée ; ce 53e numéro du Cahier des Experts étant donc le dernier avant la pause estivale.
Excellentes vacances à tous.

PS : et pour les dirigeants associatifs, en recherche de création sportive et humoristique pour leur association, je vous conseille l'ouvrage d'Edward Brooke-Hitching : « L'encyclopédie des sports oubliés », éditions Denoël 2015, pour votre lecture sur la plage.

1- Michel Desbordes : Gestion du sport, 2000, éduction Vigot, pp. 44-45.

Gestion de Club
Diplôme Universitaire

L'AVIS DES EXPERTS

INTERVIEW DE JEAN-MICHEL HADDAD

JEAN-MICHEL HADDAD
Expert-Comptable
Enseignant Universitaire

> *Ainsi, inévitablement, le niveau des associatifs en gestion doit s'améliorer. Une amélioration polyforme dans les outils informatiques (ex : maîtrise du tableur), dans la communication, dans le management, et dans la production des documents comptables.*

Merci de vous présenter en quelques mots.

Comme tout expert-comptable, je propose d'accompagner les associatifs « agiles » dans leur projet de vie associative. J'ai été bénévole (et trop souvent trésorier ☹), j'ai conseillé des amis sur le fonctionnement de leur association et j'ai eu l'occasion de former bénévolement des membres associatifs.
Je prends plaisir à aller à contresens des idées des «associatifs», dont l'expérience forme les convictions :

- Pour être trésorier, il faut aimer les chiffres,
- Une association n'est jamais fiscalisée voire contrôlée,
- Une association fonctionne comme les autres associations.

Une ou plusieurs convictions sont fausses, je laisse le lecteur se faire son opinion…

D'après vos observations, quelles sont les principales évolutions financières des associations sportives ? Note t-on aujourd'hui la rigueur comptable exigée ?

Une réforme comptable (règlement ANC 2018-06) « structure la communication financière en se fondant sur du droit » jurisassociation n°602 01/07/2019 p18) rend la rigueur comptable obligatoire ! Je ne parlerai que des petites associations sportives.
On remarque un effet ciseaux. Pour des contraintes budgétaires, les collectivités locales subventionnent moins les associations. Dans le même temps, les collectivités demandent un compte rendu lourd sur plateforme digitale, afin de diminuer le cout de traitement et de suivi des subventions.
Ainsi, inévitablement, le niveau des associatifs en gestion doit s'améliorer. Une amélioration polyforme dans les outils informatiques (ex : maîtrise du tableur), dans la communication, dans le management, et dans la production des documents comptables. Attention, trop souvent, le trésorier oublie de déclarer les honoraires payés (DAS2), de faire un vrai prévisionnel (en évitant l'équilibre du budget avec les éléments exceptionnels), de sécuriser les reçus fiscaux, et de suivre le patrimoine et donc l'élaboration du bilan et l'inventaire….
En fiscalité on parle de « gestion désintéressée», je conseille aux dirigeants de s'intéresser à la gestion financière , même si cela peut paraitre sportif.

Que pouvez-vous conseiller aux collectivités territoriales pour accompagner la saine gestion financière des associations sportives ?

L'efficacité des technologies de l'information fait que le nombre de personnes au sein des collectivités est voué à diminuer. Au sein des collectivités, l'accompagnement est un match à gagner en 4 quart-temps.
Le premier quart-temps est la mise en place d'un accompagnement (digital) pensé à distance.
Le deuxième quart-temps réside dans un personnel territorial ayant un lien direct / proche avec le monde associatif.
Le troisième quart-temps réunit sur une « expérience » conviviale annuelle les « associations sportives » et les représentants territoriaux, par exemple en début d'activité (exemple septembre) ou en début de mandat des dirigeants.
Et le dernier quart-temps, est de valoriser les éléments qualitatifs de la gestion financière ex : le respect du budget
Enfin, pour gagner le match, il faut imposer des règles claires et acceptées durant tout le match et connues de tous avant le match.

Jean-Michel Haddad
Expert-comptable

L'AVIS DES EXPERTS

INTERVIEW D'EMILIE CHABANIS

EMILIE CHABANIS
Commerciale
GMA Consulting

Nous conseillons aux collectivités territoriales de fournir aux associations un maximum d'indicateurs de gestion afin qu'elles puissent tirer un bilan global de leur activité et devenir réellement maîtresses de leur santé financière et de leur avenir.

Merci de vous présenter en quelques mots.

Passionnée de sports et de gymnastique en particulier, je connais bien le milieu associatif sportif, puisque j'ai eu la chance d'occuper de nombreux maillons de la chaine. J'ai débuté par celui d'adhérente, puisque j'ai pratiqué la gym de mes 7 à 22 ans. Puis j'ai eu le plaisir d'être « aide entraineur GAF et aérobic », j'ai également été membre du bureau et bien évidemment bénévole du club.
Mon cursus en gestion et en Ressources Humaines m'a permis d'acquérir de multiples compétences et notamment celle de réaliser des audits tant organisationnels que financiers. Néanmoins après des années de sédentarité il est devenu vital de me réorienter vers un métier plus dynamique et à forte valeur relationnelle.
Le poste de commerciale terrain que j'occupe aujourd'hui chez GMA consulting est le mix parfait entre mon parcours personnel et professionnel. Il me permet, après une analyse des besoins de nos prospects et clients, de comprendre leurs contraintes et leurs objectifs, ainsi je suis à même de leur proposer des solutions techniques sur mesure pour les aider dans leur gestion au quotidien et leurs prises de décisions.

Votre société présente une solution technique pour les collectivités afin de gérer les associations sportives sur le territoire. Vous pouvez en présenter les caractéristiques et nouveautés ?

A l'aide d'une interaction entre un logiciel métier, côté collectivité, et un portail en ligne, côté associatif, nos solutions de gestion permettent un partenariat plus efficace entre un club et la collectivité dont il dépend.
Le portail dédié aux associations, permet non seulement de mettre à jour leurs données (coordonnées, membres du bureau, répartition des adhérents nature, documents …).
C'est également un gage d'efficacité puisqu'elles vont avoir la possibilité de déposer et de suivre en ligne leur demande de subvention, de préréserver des salles ou du matériel, et depuis peu de régler leur facture de manière dématérialisée.
De son côté la collectivité, après validation, importe tous ces éléments. Elle peut aussi échanger avec ces associations (mailing, publipostage, sms) et conserver dans la base tout cet historique. En croisant cette multitude d'informations elle est en mesure d'éditer tous types de statistiques (d'occupation, de valorisation, de facturation …)
Ainsi nous accompagnons par des solutions techniques, développées depuis 15 ans, les collectivités et les associations dans leur gestion. Les acteurs territoriaux disposent de plus de temps pour intervenir sur le terrain et se consacrer sur des rapports d'activité plutôt qu'à la saisie des informations. Ce nouveau mode de gestion responsabilise et valorise les acteurs de la vie associative.

Que pouvez-vous conseiller aux collectivités territoriales pour accompagner la saine gestion financière des associations sportives?

Bien que la majorité des associations ne soit pas à but lucratif, elles doivent tout de même veiller à leur santé financière afin de pouvoir pérenniser leur activité et se projeter. Les obligations comptables et statutaires qui évoluent (RGPD, Paiement en ligne etc..) ne sont pour autant pas suffisantes à une gestion accrue. Nous conseillons aux collectivités territoriales de fournir aux associations un maximum d'indicateurs de gestion afin qu'elles puissent tirer un bilan global de leur activité et devenir réellement maîtresses de leur santé financière et de leur avenir.

SPORTCOLL Conseil

LE LABEL « TERRE DE JEUX » : L'OPPORTUNITÉ DE DEVENIR CENTRE DE PRÉPARATION OLYMPIQUE

« Toutes les collectivités, peu importe leur taille ou leurs moyens, pourront candidater et profiter de cette dynamique nationale des JOP 2024. »

QUELS SONT LES OBJECTIFS POUR UNE COLLECTIVITE DE CANDIDATER ?

- S'appuyer, développer et mettre en valeur le milieu sportif local dans une dynamique olympique
- Contribuer au développement économique de son territoire
- Construire un héritage à long terme
- Valoriser le territoire et la culture locale
- S'associer à d'autres politiques territoriales voire nationales

« L'acquisition du label vous permettra de développer les activités physiques et sportives sous toutes ses formes, d'opter pour un marketing territorial adapté et d'étayer vos choix sportifs et vos stratégies politiques. »

COMMENT SPORTCOLL PEUT VOUS ACCOMPAGNER ?

- **Faciliter vos démarches administratives** notamment dans la réalisation d'un dossier de candidature « Terre de Jeux » suite à un prompt diagnostic
- **Réaliser une mission de conseil reposant sur un audit complet et l'écriture de préconisations territoriales** pour optimiser cette phase olympique
- **SportColl aura un rôle de facilitateur** : en incluant des phases de négociation, lobbying auprès des différentes instances (fédérations, ministère, clubs, collectivités) au sein de nos réseaux (sportifs, territoriaux, universitaires, prestataires et entreprises) construits depuis des années

Contact
SportColl - 64, rue Tiquetonne - 75002 Paris
01 82 83 07 26 – contact@sportcoll.com
www.sportcoll.com

SPORTCOLL
AU SERVICE DES POLITIQUES SPORTIVES TERRITORIALES