

VIE ASSOCIATIVE - FICHE N°VA-17  
NOVEMBRE 2016

## BIEN DETERMINER SES TARIFS D'ADHESION

### ► Avant-propos

La Fédération s'est engagée depuis plusieurs années dans une politique d'investissement afin d'accélérer le développement de la pratique.

Pour accueillir les nouveaux pratiquants et pouvoir proposer une offre adaptée et de qualité, le club doit définir un modèle économique à la hauteur de son projet et de ses ambitions. Ainsi le tarif d'adhésions, principal ressource du club, doit contribuer à l'équilibre de ce modèle et correspondre à la stratégie de développement du club.

Au-delà de l'historique et de la culture de l'association, pour fixer le niveau tarifaire de l'adhésion, le club doit prendre en compte l'ensemble des paramètres qui impacte la vie et l'organisation de sa structure.

Il n'existe pas de formule mathématique pour déterminer le bon tarif de l'adhésion, chaque club doit analyser précisément la valeur de son offre de pratique, son montage financier et l'environnement économique dans lequel il évolue.

### ► Définition de base

Le tarif d'adhésion est généralement composé du prix de la licence (cf. le rappel réglementaire ci-dessous) et de la cotisation club.

#### → Rappel réglementaire concernant le prix de la licence FFA (saison 2016-2017) :

Pour chaque adhérent licencié, le club devra reverser :

- **Part fédérale (dont assurance)** : 28€ pour tout type de licence
- **Part ligue régionale** : variable selon ligue et type de licence /catégorie d'âge
- **Part comité départemental** : variable selon comité et type de licence /catégorie d'âge

Ainsi, pour la saison 2016-2017, le tarif total moyen d'une licence compétition (senior) est de 68.40€ (part fédérale dont assurance : 28€ / part ligue : 30.60€ / part comité départemental : 9.80€).

### ► Plusieurs paramètres à prendre compte dans la définition du tarif d'adhésion

#### ❖ Approche budgétaire (identification des principaux coûts)

Calcul des coûts directs par pratiquant :

- Licence
- Entraînement (coût de l'encadrement sportif)
- Engagement et frais pour compétition (facultatif)
- Equipement textile (facultatif)
- Participation stage (facultatif)

#### ❖ Historique et culture du club

Principes et habitudes du club / augmentation récente / politique associative locale

#### ❖ Investissement et projet du club

Professionnalisation / développement de nouvelle pratique / investissement matériel / ...

*Exemple : Création d'un poste de Coach Athlé Santé pour le développement de la pratique loisirs dans le club*

#### ❖ Analyse marché et offre concurrentielle locale

- Profil habitant / CSP
- Offres sportives à proximité du club (autres clubs athlétisme / autres clubs sportifs / sociétés privées).

#### ❖ Politique tarifaire club (plusieurs options envisageables)

- Prix unique / Prix par catégorie
- Remise tarifaire (familiale / fidélisation / première licence / ...)

### ❖ **Modèle économique du club**

Le montant des adhésions représente généralement une grande partie des ressources propres du club. Celles-ci contribuent donc à l'équilibre budgétaire du club mais elles doivent aussi participer à une plus grande autonomie de fonctionnement. Ainsi **le niveau d'adhésion doit prendre en compte le modèle économique globale du club équilibré entre charge et produit.**

Produits principaux du club :

- Ressources propres (cotisations, buvettes, inscription /billetterie, prestation de service,...)
- Subventions publiques
- Dons
- Partenariats privé (sponsoring et mécénat)

Charges principales du club :

- Droits d'affiliation et mutation
- Ressources humaines (encadrement et administratif)
- Organisation sportive (stage, compétition, transport,...)
- Matériels (équipement, stade, ...)

### ❖ **Cadre réglementaire et statutaire**

L'assemblée générale a dans la plupart des cas un rôle majeur. Elle a pour mission, conformément aux statuts de l'association :

- D'approuver les comptes de l'exercice clos (bilan et compte de résultat)
- Fixer le montant de la cotisation des membres de l'association (ceci peut parfois aussi être du ressort du comité directeur)
- D'approuver le budget prévisionnel de l'exercice suivant

### ❖ **Information et communication**

Après avoir fixé le montant de l'adhésion du club il est essentiel de pouvoir l'expliquer et justifier précisément auprès de ses adhérents à quoi il correspond (notamment les raisons d'une augmentation tarifaire significative).

#### **Fixation du tarif d'adhésion : les pièges à éviter !**

- **Un tarif trop bas ?**
  - **peut constituer un frein important au développement de l'association** (trop faible moyen en ressources propres pour investir dans du matériel, dans la formation des encadrants, l'organisation de stages, l'ouverture de nouveaux créneaux...).
  - **peut attirer beaucoup d'adhérent potentiel mais aussi favoriser les abandons en cours de saison et le manque d'implication** chez certains adhérents (phénomène de garderie dans les petites catégories).
- **Un tarif trop élevé ?**
  - **peut susciter auprès de certains adhérents une attente inappropriée et un niveau de prestation irréalisable** pour le club entraînant alors du déceptif et la perte de licenciés à très court terme.
  - **peut freiner la venue de licenciés potentiels** si la qualité de l'offre proposée est comparable à d'autres offres sportives beaucoup plus accessibles
- **Le risque fiscal (la règle des 4 P)**

Une association est par principe non fiscalisée. Cependant l'administration fiscale peut estimer, au regard notamment des tarifs d'adhésion pratiqués, que l'activité d'une association doit être soumise aux impôts commerciaux si celle-ci fait concurrence à une entreprise du secteur commercial.

**Plus d'information en cliquant [ici](#) et [ici](#) et en contactant le Service clubs de la FFA ([service.clubs@athle.fr](mailto:service.clubs@athle.fr))**