

Le modèle économique peut être défini comme "la structure des moyens dont dispose l'association pour réaliser son projet associatif [...] et le choix de leur affectation afin de mettre en œuvre ses activités."

1. **LE DEVELOPPEMENT DE FONDS PROPRES QUI FAVORISE L'AUTONOMIE FINANCIERE**
2. **LES AIDES FINANCIERES EXTERIEURES, PUBLIQUES OU PRIVEES**
 - LA SUBVENTION : aide financière accordée par les pouvoirs publics pour un projet d'intérêt général, initié, défini et mené par l'association.
 - L'APPEL À PROJETS : attribution d'un financement au titre d'un projet dont la thématique a été préalablement définie par le financeur (services publics, fondations...).
 - LA COMMANDE PUBLIQUE : ensemble des contrats passés par les collectivités publiques avec des acteurs publics ou privés pour satisfaire des besoins clairement définis.
 - LE PARRAINAGE (ou « sponsoring ») : soutien financier ou matériel d'une entreprise en échange d'un acte publicitaire.

LA PHILANTHROPIE

- LE DON ET LE MÉCÉNAT sont des ressources provenant de particuliers ou d'organisations privées, sans contreparties directes pour le donateur, en soutien à des activités reconnues d'intérêt général. Les dons aux associations dites « d'intérêt général » octroient des avantages fiscaux aux contributeurs sous certaines conditions.
- Le mécénat de compétences consiste à mettre à disposition des collaborateurs sur leur temps de travail pour réaliser des actions d'intérêt général.
- Le financement participatif (crowdfunding) est une façon de collecter des fonds auprès de particuliers au moyen d'une plateforme sur internet, en vue de financer un projet.

Les cotisations

Pour les associations affiliées à un réseau fédéral les cotisations sont généralement liées à la prise de licence. Si le montant de la licence doit être reversé aux instances fédérales, celui de l'adhésion à l'association, librement défini par celle-ci, constitue une des principales ressources internes. La part des cotisations dans le budget des associations sportives est quatre fois supérieure à la part des cotisations dans les associations issues des autres secteurs.

Les recettes d'activité privées et publiques

Les associations sportives ont recours à de nombreuses actions d'autofinancement, telles que l'organisation de manifestations sportives, la vente de produits ou billets de tombola, la buvette lors de matchs, etc. Les prestations réalisées (activités extra-scolaires, pour la commune...) par les associations employeurs sont un moyen de financer les postes salariés. Les partenariats privés sont inclus dans les recettes d'activités car ils se distinguent du mécénat par le souci de retour sur investissement du partenaire. Le sponsoring, notamment, est « le soutien matériel apporté à une manifestation, à une personne, à un produit ou à une organisation en vue d'en retirer un bénéfice direct » (en termes de visibilité par exemple).

Les dons et le mécénat

Les associations peuvent recevoir des dons sous forme d'espèce, de chèque ou de bien mobilier entraînant des déductions fiscales pour le donateur. Le mécénat est « le soutien matériel apporté à une association sans contrepartie directe de la part du bénéficiaire à une œuvre ou à une personne pour l'exercice d'activités présentant un intérêt général... ». Les mécènes peuvent être des entreprises, des particuliers ou des fondations.

La loi du 1er août 2003 relative au mécénat, aux associations et aux fondations (loi dite « Aillagon ») encourage le mécénat d'entreprise en accordant une réduction directe de l'impôt de 60% du don effectué dans la limite de 5‰ de leur chiffre d'affaires.

Les collectivités territoriales

Les communes sont les partenaires principaux des associations sportives. Leur contribution prend la forme de subventions mais aussi de mise à disposition d'équipements, de matériels et de ressources humaines. Les EPCI et les conseils départementaux et régionaux ont également la possibilité de financer des associations sportives. Les communautés de communes ou d'agglomération financent des clubs qui couvrent leur périmètre, les départements et régions financent le plus souvent des événements et équipements sportifs de leur territoire.

L'Etat

L'Etat peut concourir au financement des clubs sportifs par le biais d'aides à l'emploi. Le secteur sportif bénéficie également des aides du CNDS (Centre National pour le Développement du Sport) qui finance des équipements sportifs, des « emplois CNDS », des événements et des projets qui correspondent à ses grandes orientations.

L'Union Européenne

Les financements européens sont marginaux pour les clubs sportifs mais il existe depuis 2014 un budget au sein du programme Erasmus + pour l'aide aux projets de coopération et de développement du sport pour tous.