FFN Mode D’Emploi

Quelles ressources financières pour mon association ?

Mercredi 4 novembre 2026

FÉDÉRATION FRANÇAISE NATATION

Les intervenants

Dominique Cupillard

Secrétaire Général

Cécile Hugonenq

Membre du CoDir

Responsable du Conseil Consultatif des Clubs

Arnaud Bonamy

Responsable Marketing

Lucie Olivieri

Chargée de mission Réseau Fédéral

SOMMAIRE

01 Les Actualités Fédérales

02 Introduction

03 Les ressources propres

04 Les ressources publiques

05 Les ressources privées

FÉDÉRATION FRANÇAISE NATATION

01

Les actualités fédérales



Les actualités sportives

- Championnats de France Elite Natation Course 25 m
  - Du 29 octobre au 1er novembre
  - Une belle réussite organisationnelle et sportive
  - 2 records de France et de nombreuses meilleures performances personnelles
  - Une délégation de 18 nageurs au Championnat du Monde de Pékin en décembre

- Le retour des Interclubs – 7 et 8 novembre

- Organisation de l'EuroCamp Junior du 24 octobre au 1er novembre à Dijon
  - Après Berlin et Eindhoven, la 3ème édition s'est tenue en France
  - 18 nations européennes
  - 125 nageurs, 100 entraineurs, préparateurs et scientifiques
  - Echanges techniques et humains entre les jeunes athlètes et leurs staffs

FÉDÉRATION FRANÇAISE NATATION

Les actualités institutionnelles

- La Fédération Française de Natation organisera une étape de Coupe du Monde en 2027 :
  - À Paris, du 22 au 24 octobre 2027
  - Qualificatif pour les JO 2028 sur certaines épreuves

- Stage Aisance Aquatique et J'apprend à Nager :
  - Une 100aine de clubs FFN ont proposé une semaine de stage pendant les vacances de la Toussaint
  - Environ 2 000 enfants ont pu découvrir l'eau et apprendre à l'apprivoiser

- Nouvelle page d'accueil extraNat :
  - La refonte des Systèmes d'Information Fédéral continue
  - Depuis le 20 octobre, une nouvelle page d'accueil extraNat a été mise en place
  - Les applications actuelles continuent à exister et seront réécrites au fur et à mesure

- Contrôle d'honorabilité :
  - Campagne menée par le service Juridique de la FFN
  - Auprès des licenciés n'ayant pas été validés par la plateforme ministérielle
  - Une copie de la carte d'identité est demandée pour corriger les informations sur extraNat

FÉDÉRATION FRANÇAISE NATATION

02

Introduction

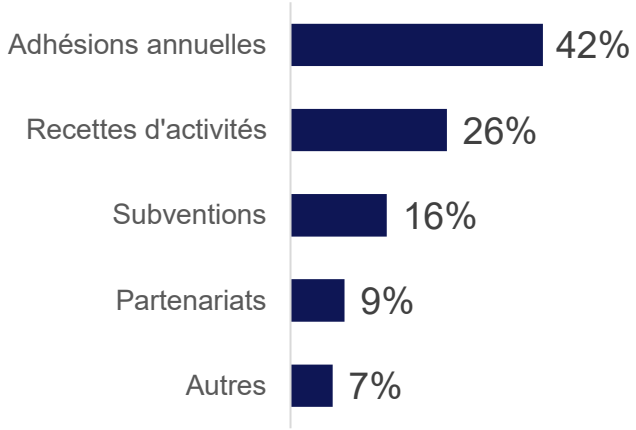


Le modèle économique des clubs

Chiffres-clés

- 52 700 € = Budget moyen des structures sportives fédéres
- 68 % = Financements issus des activités du club
- 16 % = Subventions publiques
  - La commune est l'acteur public qui fournit le plus de soutien financier

Les produits



Les documents financiers

- Le projet associatif permet fixer le cap de votre association, ses valeurs, ses activités, ses actions, et les ressources nécessaires pour y arriver
- Les ressources d'une association sont l'ensemble des éléments permettant de financer les actions à court, moyen ou long terme de l'association.
- L'utilisation des ces ressources est soumise au contrôle des membres de l'association à la travers la présentation et le vote de trois documents comptables lors de l'AG.

Le bilan

C'est l'ensemble des éléments liés au patrimoine de l'association, divisé en deux catégories, l'actif et le passif

Le compte de résultat

Il regroupe les ressources et les dépenses liées à l'activité de l'association sur l'année (un exercice).

Le budget prévisionnel

Le budget prévisionnel est une anticipation des ressources et des dépenses du prochain exercice.

FÉDÉRATION FRANÇAISE NATATION

03

Les ressources propres



Les ressources propres de l’association

- **Les cotisations des adhérents** : première ressource du club

- **Les activités lucratives du club**

Une association peut avoir un but désintéressé donc non lucratif, mais se financer grâce à une activité lucrative dégageant du bénéfice.
Ces activités doivent servir l’objet non lucratif de l’association c’est-à-dire être exercées en vue de réaliser cet objet.

Interdiction de partager les bénéfices entre les membres de l’association.

- Quelques exemples :
  - Vente de goodies, vêtements, à l’effigie du club
  - Buvettes sur les événements
  - Stages payants
  - Manifestations payantes : gala de natation artistique par exemple
  - Séances à des personnes non adhérentes à l’association

- **Attention :** si l’activité lucrative peut concurrencer le secteur marchand, certaines conditions doivent être remplis pour être exonéré.

Partenaire Fédéral

Le partenaire fédéral Initiatives.fr propose une plateforme clé en main pour vente de chocolat, tombola, objets personnalisés

FÉDÉRATION FRANÇAISE NATATION

04

Les ressources publiques



Les subventions

- Les associations peuvent obtenir des subventions à condition d'en faire la demande. Elles peuvent être accordées en numéraire ou en nature, et **sont octroyées dans un but d'intérêt général**.
- L'utilisation des subventions attribuées par l'État, une collectivité territoriale ou un établissement public peut faire **l'objet de contrôles** par l'autorité qui a accordé la subvention et par les services des finances publics.
- **Attention :** une subvention est par **nature discrétionnaire, précaire et non reconductible** d'une année sur l'autre, conformément à la règle de l'annualité budgétaire. Il n'existe aucun droit acquis au renouvellement automatique d'une aide financière publique.

Accès à la pratique

Disposition d'aide à l'accès à la pratique :

- Pass'sport et équivalent local
- ANCV Chèque-Vacances

Emploi / Formation continue

Aide à l'embauche ou au financement de formation :

- PST-Emploi
- Dispositif Sesame
- Contrat d'engagement jeune
- Service Civique
- AFDAS

Fonctionnement

Subvention pour le fonctionnement général de l'association

Développement / Appel à projets

Subvention liée à un projet ou une action précise

Processus de demande de subvention

Construire son projet associatif

Définir des actions spécifiques

Identifier les potentiels financeurs

Rédaction du dossier de demande de subvention

Documents administratifs à jour, description claire et précise de votre projet, budget prévisionnel spécifique…

Réalisation du projet

Compte-rendu de l'utilisation de la subvention

Les Différents financeurs

- **Les collectivités territoriales**

Chaque entité finance les clubs qui couvrent leur périmètre, selon une politique sportive qui leur est propre.
Il convient de prendre connaissance des politiques sportives de vos territoires.

- **Financement étatique**
  - **L'Agence Nationale du Sport** : finance donc par diverses enveloppes des équipements sportifs, des emplois, des événements et des projets, en cohérence avec les orientations nationales et les priorités territoriales et fédérales.
  - **Le Fond pour le Développement de Vie Associative :** soutien au fonctionnement du club, au développement de projets

Pour 2027, les informations précises sur ces subventions sont en attentes des directives gouvernementales.

- **Les financements européens**

FÉDÉRATION FRANÇAISE NATATION

05

Les ressources privées



Le financement participatif

Le financement participatif permet de collecter des apports financiers auprès de nombreux particuliers essentiellement via internet.
Il s'agit d'un **échange de fonds entre individus en dehors des circuits financiers institutionnels**, afin de financer un projet précis.

L'appel de fonds se fait à partir de la description d'un projet précis et d'une plateforme en ligne permettant de recueillir de nombreux apports de petits montants.

Construire une page de crowfunding :

- Structurez la page de présentation : le projet, les motivations, la dureé de la campagne, la somme nécessaire
- Communiquez sur les valeurs de l'association
- Argumentez sur le projet : détails du projet (échéances et étapes), utilisation d'illustration, relaie sur les réseaux sociaux

Mécénat ou sponsoring ?

Mécénat / Don

Un soutien accordé à une association sans contrepartie directe.

- Réservé aux associations d'intérêt général
- Pas de contrepartie directe (inférieure à 25% du don)
- Ouvre droit à une réduction d'impôt pour le donateur
- Peut prendre la forme d'un don financier, matériel ou de compétences

Sponsoring / Partenariat

Une opération commerciale assimilée à de la communication publicitaire.

- Ouverts aux associations et aux sociétés sportives
- Contrepartie directe, pleinement assumée au profit du sponsor (visibilité, logo, etc…)
- Pas de réduction d'impôt

Le mécénat

Etant d'intérêt général et ayant un caractère sportif, un club affilié FFN **peut recevoir des dons et émettre des reçus fiscaux** de sa propre initiative.

Pour être reconnu d'intérêt général, il doit remplir les critères cumulatifs suivants :

- Ouvert à tous : l'action ne doit pas profiter à un cercle restreint de personnes (fermé ou élitiste)
- But non lucratif : L'activité ne doit pas être tournée vers la recherche de profit
- Gestion désintéressée : les dirigeants doivent être bénévoles, sans aucune distribution de bénéfices

Les reçus fiscaux permettant une exonération d'impôts du mécène peuvent être délivrés du fait :

- du caractère sportif (ou éducatif, social, etc.) de l'association

Le coup de pouce du Code du sport : le développement du sport pour tous est légalement d'intérêt général (art. L100 - 1).

Le mécénat

Un financement « gagnant-gagnant »

- Pour le club : une ressource lui permettant de mener ses projets, augmenter son offre de pratique
- Pour le mécène : son don lui offre droit à une réduction d'impôts, sous certaines limites, à hauteur
  - de 60 % pour les entreprises
  - de 66 % pour les particuliers

Don en numéraire

Il s'agit d'une enveloppe financière

Une entreprise verse de l'argent pour financer l'achat d'équipements sportifs

Mise à disposition d'un bien

Il s'agit de donner temporairement accès à un bien matériel

Une entreprise met un minibus à disposition d'un club

Réalisation d'une prestation de service

Il s'agit d'offrir gratuitement son savoir-faire ou ses compétences

Une agence réalise gratuitement une affiche ou des flyers pour un club organisateur d'événement

Le mécénat

Quelle procédure ?

- **La procédure simple et rapide**

- Il convient pour le mécène et le club de **se mettre d'accord sur la forme** que revêtira le mécénat puis **d'évaluer la valeur du don** (il revient au mécène d'évaluer cette valeur).

- Une fois le don réalisé, le club doit simplement fournir un reçu fiscal au mécène :
  - Formulaire cerfa de deux pages (formulaire pour les entreprises ou pour les particuliers) à compléter en précisant l'identité du mécène, la forme du don ainsi que sa valeur.
  - Le club doit déclarer, annuellement le nombre de reçus émis et le montant des dons sur la plateforme dédiée

- Dans certains cas, il est aussi possible de conclure une convention de mécénat afin de sécuriser la relation . Il ne s'agit cependant pas d'une obligation.

Fondation du Sport Français – Soutiens ton club

La **plateforme de mécénat participatif** pour l'ensemble des clubs sportifs, qui met en contact le mécène et le club.
Décrivez et déposez votre projet sur Soutiens ton club.

Le sponsoring

Le sponsoring ou le parrainage sportif est un contrat liant une association ou un club sportif à un sponsor.

C'est l'apport par une entreprise d'un soutien financier, en nature ou sous forme de services en échange d'une ou plusieurs contreparties équitables, du ressort du club.

- Pour le club : une ressource lui permettant de mener ses projets et diversifier son offre de pratique
- Pour le sponsor : des contreparties répondant à ses besoins tout en soutenant une association

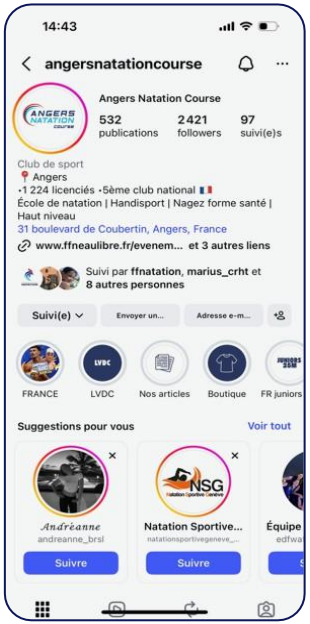
Quelles contreparties ?

- **Des titres :** « partenaire officiel », « fournisseur officiel », « partenaire premium », etc…
- **De la visibilité :** sur les maillots du club, sur les supports de communication, etc…
- **Des droits :** utilisation du logo de l'association, offre à destination des licenciés, etc…
- **Des avantages en nature :** journée découverte, intervention d'un athlète/partage d'expérience, etc…

Le sponsoring



→ *Photo des athlètes avec les équipements en publication Instagram (avec identification)*



→ *Utiliser les stories à la UNE pour en dédiée une aux partenaires du club (ex : jeu concours)*



→ *Présence des partenaires sur le site Internet du club*

Le sponsoring

1. Désigner le référent au sein du club

- Des **qualités humaines** : écoute, relationnel, régularité, sens du suivi
- La **régularité** est plus importante que le nombre d'heure

2. Définir le cadre de recherche

- **Présenter la structure** (histoire, palmarès, licenciés, événements) et son projet (sur la saison et à long terme)
- **Lister les besoins** (en argent ou nature) et valoriser les supports existants

Comment faire ?

3. Repérer où chercher

- **Privilégier le réseau local** et des secteurs porteurs de sens : réseau du club (licenciés et parents), entreprises de proximité
- **Préférer une mise en relation** à un démarchage à froid

4. Construire l'échange

- **Parler de bénéfices mutuels** dès le premier contact, pas uniquement de financement, adapter son discours
- **Construire et adapter une offre puis la formaliser par une convention**, même simple

Le sponsoring

Faire vivre la relation dans le temps

Les outils pour entretenir le partenariat sur la durée :

- **Convention écrite** : même simple permet de préciser les contributions, les contreparties, la durée…
- Définir un **référent côté club** et **côté entreprise**.
- En fin de saison, **faire un bilan** : avis du partenaire, remerciements, perspectives d'évolutions…

Moyens à mettre en œuvre pour réaliser le partenariat, sans travail supplémentaire :

- **S'appuyer sur le rythme du club** : forum des associations, stages, compétitions, fête de fin d'année….
- **Mentionner régulièrement le partenaire** : signature e-mail, réseaux sociaux, communications aux adhérents (mailing)…



FÉDÉRATION FRANÇAISE
NATATION

J’ai un problème, à qui dois-je m’adresser ?

1- J’analyse la problématique

2- Quel service peut être concerné ?

3- Le degré d’urgence

Des questions sur les sources de financements

Service Réseau Fédéral

reseau.federal@ffnatation.fr

N’oubliez pas d’indiquer le nom entier du club, le numéro du club, ainsi qu’un maximum de renseignements concernant votre question.

Différentes ressources sur les financements sont disponibles sur le site internet de la Fédération Française de Natation :

Rubrique FFN > Les clubs > Centre Fédéral de Ressources > Financement

- https://www.ffnatation.fr/financement



FÉDÉRATION FRANÇAISE
NATATION

Prochain FFN Mode d'Emploi

Mercredi 9 décembre – 19h00