Compte rendu

Café du CD67 de Natation n°1

Mercredi 4 novembre 2026 · locaux CFTC, Schiltigheim



Organisateur : Comité Départemental de Natation du Bas-Rhin (CD67 Natation)

Participants : dirigeants de clubs du Bas-Rhin et membres du comité directeur du CD67

Objet : suivi collectif du webinaire fédéral FFN sur la diversification des ressources, puis échanges entre clubs

Prochaine rencontre : Café n°2 le lundi 8 février 2027 au soir, lieu à préciser

1. Contexte

Premier des Cafés du CD67 de Natation décidés lors du Schwemdag, cette rencontre s'est déroulée en deux temps. Les dirigeants ont d'abord suivi ensemble le webinaire fédéral FFN consacré à la diversification des ressources des clubs. Un repas convivial a suivi, avec un tour de table des clubs présents.

Ce compte rendu distingue les deux temps : la partie 2 reprend le contenu présenté par la Fédération, la partie 3 les échanges entre clubs.

2. Webinaire fédéral FFN : diversifier les ressources des clubs

2.1 Ressources du webinaire

- **Support présenté :** Mode d'emploi ressources financières de l'association (PDF)
- **Replay :** vidéo du webinaire sur YouTube
- **Boîte à outils clubs :** disponible sur le site de la FFN.
- **Prochain webinaire :** le **9 décembre 2026 à 19 h**.

2.2 Actualités fédérales

- Les championnats de France se sont tenus à Angers et l'Eurocamp junior a eu lieu en France, avec 18 nations.
- Une étape de Coupe du monde est annoncée du 22 au 24 octobre 2027, avec des épreuves qualificatives pour Los Angeles 2028.
- Les stages de la Toussaint ont accueilli environ 2 000 enfants.
- La nouvelle page d'accueil Extranat est en ligne depuis le 20 octobre.
- La Fédération mène une campagne de contrôle d'honorabilité. Elle vise les licenciés dont l'identité n'a pas été validée automatiquement ; il ne s'agit pas d'un tirage au sort.

2.3 Constat de départ

Le budget moyen d'un club fédéré tourne autour de **50 000 €**, financé à **68 %** par ses propres activités. L'enjeu est de moins dépendre des subventions et des variations du nombre d'adhérents.

2.4 Bases financières

- Trois documents sont à faire valider en AG : le bilan, le compte de résultat et le budget prévisionnel.
- Le budget prévisionnel doit être présenté à l'équilibre.
- Un éventuel excédent sert à financer les activités futures et n'est jamais redistribué.

2.5 Ressources propres

- Elles comprennent les cotisations et les activités lucratives : buvette, gala, vente de t-shirts ou de chocolats.
- Ces activités doivent rester accessoires. Au-delà d'environ **80 000 €** de recettes, le club risque d'être soumis aux impôts commerciaux.
- Il faut être vigilant si l'activité concurrence le secteur marchand, par exemple l'aquagym.

2.6 Ressources publiques

- Une subvention est discrétionnaire, non reconductible d'office, et de plus en plus contrôlée.
- On distingue quatre types d'aides :
  - les aides à l'accès à la pratique : Pass'Sport, dispositifs locaux, chèques ANCV ;
  - les aides à l'emploi et à la formation : France Travail, CEJ, AFDAS, qui finance aussi la formation des dirigeants ;
  - le fonctionnement ;

  - les appels à projets.
- Tout part du projet associatif : il ne faut pas construire un projet uniquement pour obtenir une subvention. Un webinaire sur ce thème est prévu en février.
- Les pièces administratives sont à garder archivées dans un espace partagé : statuts, PV d'AG, comptes, RIB.
- Le compte rendu d'utilisation de la subvention est indispensable.
- Les financeurs possibles sont les collectivités, l'ANS (PSF et PST), le FDVA et, plus marginalement, l'Europe.
- Pour 2027, rien n'est encore fixé : les directives gouvernementales sont attendues.

2.7 Ressources privées

- **Crowdfunding :** il fonctionne sur un projet précis, avec un objectif atteignable.
  - La campagne doit se terminer bien avant l'échéance.
  - Il faut tenir compte des commissions des plateformes.
- **Mécénat :** don réservé aux associations d'intérêt général, selon trois critères cumulatifs : être ouvert à tous, être à but non lucratif et avoir une gestion désintéressée.
  - Réduction d'impôt de 60 % pour les entreprises et de 66 % pour les particuliers.
  - Il peut être financier, en nature ou en compétences.
  - Les contreparties doivent rester limitées, sinon le don peut être requalifié en sponsoring.
  - Le club émet un reçu fiscal Cerfa et déclare chaque année les dons reçus.
- **Sponsoring :** partenariat avec des contreparties de visibilité, formalisé par une convention.
  - Préparer un dossier de présentation du club.
  - Viser des partenariats sur plusieurs années et faire un bilan avec le partenaire en fin de saison.

3. Notre réunion : échanges entre clubs

Après le webinaire, chaque club a présenté sa situation autour d'un repas convivial.

3.1 Tour de table des clubs

- **Section natation d'une omnisport d'Illkirch :** environ 250 membres, en apprentissage et loisir, sans compétition.
  - Une dizaine d'encadrants bénévoles fidèles assurent les cours.
  - La section est autonome financièrement au sein de l'omnisport.
  - Le président, en poste depuis plus de 30 ans, prépare sa succession.
- **Lingolsheim :** passage de 360 à environ 410 licences à créneaux constants, objectif 450.
  - Création d'un groupe « Hippocampes » pour les 6-7 ans non nageurs, dans le bassin ludique.
  - Tests passés au fil de l'eau.
  - Meeting du Tournesol en mai et interclubs fin novembre.
  - Travail avec l'Eurométropole sur l'attribution des lignes d'eau, avec peu de disponibilités le samedi matin.
  - Obtention d'un créneau le vendredi de 6 h à 7 h.
  - Conseil partagé : formuler ses demandes tôt et largement.
- **Club de Haguenau (natation artistique) :** l'intérêt de croiser les disciplines entre clubs a été souligné.
- **Natation Hochfelden :** le club dispose désormais d'un Algeco et d'un conteneur.
  - Aide à l'emploi obtenue, sous condition sur la période d'embauche.

Clubs employeurs : Question de la fidélisation des salariés formés (exemple en natation artistique).
  - Reste à charge négocié auprès des écoles d'apprentissage.



Échanges entre dirigeants pendant le repas

3.2 Sujets échangés entre clubs

- **Stages et séjours :** plusieurs clubs facturent à prix coûtant, certains avec une majoration d'environ 10 %. La prise en charge des frais des encadrants a été discutée ; les pratiques varient selon les clubs.
- **Financement des déplacements :** les clubs ont souligné la difficulté de dépendre des dons des familles d'une année sur l'autre.
- **Officiels :**
  - la tenue imposée (pantalon, chaussures fermées) est peu adaptée par forte chaleur ;
  - des pistes ont été évoquées pour valoriser les officiels, comme la fourniture de la tenue.
- **Extranat :** un club a coché par erreur le water-polo et ne parvient pas à corriger cette discipline.
- **Mécénat et sponsoring :** avant tout montage, il est recommandé de faire valider la formule par un expert-comptable.

4. Actions à mener

Action	Porteur	Échéance
Se renseigner auprès de la FFN sur la correction des disciplines dans Extranat	CD67	À définir
Diffuser ce compte rendu aux clubs participants	CD67	Novembre 2026
Préciser le lieu du Café n°2 et envoyer l'invitation	CD67	Janvier 2027

Prochaine rencontre : Café n°2, lundi 8 février 2027 au soir. Lieu à préciser.