

DÉVELOPPER LES RESSOURCES FINANCIÈRES DE VOTRE ASSOCIATION

Afin de contribuer au développement de votre association, la Fédération Française de tennis de table vous propose les étapes clés afin de développer vos ressources financières publiques et privées. Le ping par son rayonnement médiatique, mais également son impact social possède aujourd'hui de nombreux atouts pour attirer de nouveaux partenaires et avoir le soutien de vos collectivités.

LES FINANCEMENTS PUBLICS : LES ÉTAPES CLÉS



PRÉPARER LE TERRAIN

- **Identifier vos collectivités territoriales** : municipalité, conseil départemental, régional, intercommunalité.
- **Recenser les dispositifs de soutien disponibles** : FDVA (Fonds de Développement de la Vie Associative), ANS (Agence Nationale du Sport) Ex CNDS, subventions locales, etc.
- **Constituer un dossier de présentation du club** : historique, projets, chiffres clés, budget prévisionnel.



CRÉER ET ENTRETENIR LA RELATION

- **Solliciter des rendez-vous** avec les élus et les services des sports.
- **Mettre en avant les atouts de votre association** : rôle social, éducatif et de santé du club.
- **Entretenir une relation continue avec les collectivités** : invitations aux événements, envoi de bilans, remerciements.
- **Faire le point régulièrement** sur les appels à projets disponibles.



RÉALISER LES DÉMARCHES ADMINISTRATIVES

- **Respecter les calendriers** de dépôt des dossiers de subvention.
- **Soigner la rédaction des dossiers** : objectifs clairs, évaluation prévue, budget cohérent.
- **Fournir un bilan moral et financier** des subventions précédentes si applicable pour illustrer leur utilisation



VALORISER L'IMPACT LOCAL

- **Mettre en avant l'impact du club dans la vie locale** : éducation, inclusion, bénévolat, jeunesse.
- **Souligner les besoins pour développer de nouvelles actions** (créneaux éducatifs, sport santé, handisport...) **ou animations** (événement, intervention en entreprise ou dans les établissements scolaires, etc).

RECHERCHE DE FINANCEMENTS PRIVÉS : STRATÉGIES ET ACTIONS



IDENTIFIER LES CIBLES

- **Faire une cartographie des entreprises locales** (proximité géographique, secteurs d'activité compatibles, contacts).
- **Prioriser les entreprises ayant des valeurs partagées** (sport santé, jeunesse, inclusion, entreprises à mission).



DÉVELOPPER DES OFFRES ATTRACTIVES

- **Proposer des packs de partenariats adaptés** (visibilité, places offertes, communication...).
- **Offrir de la visibilité sur les supports du club et lors de vos événements** : maillots, panneaux, réseaux sociaux, site web, stands,...
- **Créer des formules d'échange marchandises ou services** (fournisseur ou prestataire).



CRÉER DU LIEN HUMAIN

- **Inviter les entreprises** à des sessions découvertes, matchs, événements.
- **Organiser un tournoi des partenaires** ou des moments conviviaux.
- **Mettre en place des animations en entreprise** : installation d'une table, séances en entreprise, animation pingVR...



FIDÉLISER ET DÉVELOPPER

- **Assurer un suivi régulier** : newsletter partenaires, bilans, remerciements personnalisés.
- **Transformer les prestataires du club en sponsors** (équipementiers, fournisseurs, etc.).
- **Démarcher régulièrement de nouvelles entreprises du territoire**, en lien avec les projets en cours.

AUTRES SOURCES DE FINANCEMENT À EXPLORER

- **Le mécénat**, en ciblant des entreprises prêtes à soutenir une cause sans attendre de contrepartie commerciale, avec un reçu fiscal permettant à l'entreprise de déduire 60% du don de ses impôts.
- **Le crowdfunding ou financement participatif**, avec une campagne en ligne pour financer un projet spécifique avec des contreparties symboliques
- **Les produits dérivés et boutique du club** en impliquant les adhérents dans le choix des produits pour mieux vendre.
- **Les événements à but lucratif, sportifs ou non** : tournois, soirées, animations, tombolas...
- **Les fonds européens et appels à projets thématiques**, par exemple les fonds LEADER (développement rural) ou Erasmus+ Sport (jeunes et inclusion).
- **Les partenariats éducatifs ou santé**, en montant des projets avec des écoles, hôpitaux, maisons de retraite... pour développer l'impact social du club.