



Rapport CACCP 2026

Comptes des clubs professionnels
de SP6, MSL et LBM
Saison 2024/2025



SOMMAIRE

MOT DU PRÉSIDENT	3
INTRODUCTION	5
1.Présentation de la DNACG	5
2.Méthodologie et Clés d'analyse	8
3.Définitions/Lexique	10
Comptes de résultat cumulé des trois divisions	12

CHAMPIONNAT SAFORELLE POWERSIX

Carte de France des clubs de SP6	15
Statut juridique des clubs et centres de formation	16
Les résultats sportifs des clubs SP6 2024/2025	17
Poids économique et santé financière de la Saforelle PowerSix	18
1.Résultat et fonds propres	21
2.Les produits d'exploitation	25
3.Les charges d'exploitation	31
4.Le résultat exceptionnel	40



CHAMPIONNAT MARMARA SPIKELIGUE

Carte de France des clubs de MSL 2024/2025	43
Statut juridique des clubs et centres de formation	44
Les résultats sportifs des clubs MSL 2024/2025	45
Poids économique et santé financière de la Marmara SpikeLigue	46
1.Résultat et fonds propres	49
2.Les produits d'exploitation	53
3.Les charges d'exploitation	63
4.Le résultat exceptionnel	73

CHAMPIONNAT DE LIGUE B MASCULINE

Carte de France des clubs de LBM 2024/2025	76
Statut juridique des clubs et centres de formation	77
Les résultats sportifs des clubs LBM 2024/2025	78
Poids économique et santé financière de la Ligue B Masculine	79
1.Résultat et fonds propres	82
2.Les produits d'exploitation	84
3.Les charges d'exploitation	92
4.Le résultat exceptionnel	102



MOT DU PRÉSIDENT

La CACCP a le plaisir de vous présenter son rapport sur les comptes de la saison 2024/2025. Avec retard, certes, mais la gestion des priorités en effectifs réduits au sein de la LNV, l'enrichissement du contenu et la complexité de certaines comparaisons, ont quelque peu ralenti nos travaux.

Que dire de cette nouvelle livraison ? Tout d'abord qu'elle affirme la volonté de transparence de la Commission et des clubs qui composent les divisions Haut-Niveau. Vous le constaterez dans les pages suivantes, les données sont nominatives et permettent une comparaison plus aisée des clubs que les lecteurs les plus assidus réalisaient cependant les saisons précédentes (au prix d'un recoupement habile, mais fastidieux, des différentes informations du rapport).

Ensuite, rappeler l'importante charge de travail que représente la production de ce rapport (les quelques retardataires ne nous ont pas simplifié la tâche...), et adresser un GRAND MERCI à toute l'équipe CACCP (Alicia et Pierre-Émilien en tête) sans qui ce travail ne serait pas réalisable, ni même envisageable !

Également, attirer l'attention du lecteur sur les graphes et commentaires des différentes pages de ce rapport. À l'image du contexte économique national, les principaux indicateurs de ce rapport se tendent et doivent nous amener à réfléchir à la pérennisation du modèle économique de nos clubs de volley. Les deux dernières intersaisons ont mis en exergue les difficultés grandissantes de certains clubs, notamment dans le secteur féminin (mais pas que), ayant amené à la liquidation judiciaire des clubs des Neptunes de Nantes et d'Aix-Venelles (en rappelant que Nantes-Rezé et Mendes avaient subi le même sort au terme de 2023/2024). Dans un contexte qui se complexifie, fragiliser sa structure financière et/ou faire peu de cas de la qualité de ses indicateurs de gestion, apparaissent des options bien hasardeuses pour qui veut assurer la pérennité de son club.

Mais il serait injuste de ne pas souligner que la grande majorité des clubs (plus de 75%) demeure dans des ratios très acceptables au terme de cette saison 2024/2025. Ils tentent de s'adapter aux contraintes budgétaires, en témoignent les évolutions de la masse salariale, très contrastées, entre les trois championnats.

De fait, au terme de la saison 2024/2025, les fonds propres des clubs de LNV se reconstituent (légèrement) et oscillent entre 2% et 5% des budgets. Et si 2024/2025 marque le retour aux bénéfices (sauf en SP6), il convient de préciser que les déficits restant sont le fait de quelques clubs, très minoritaires (9 sur 33) ; la Commission maintiendra donc une grande vigilance sur les évolutions et sur la qualité des informations transmises.

Comme chaque saison, l'ambition renaît avec les budgets prévisionnels 2025/2026 entre objectifs volontaristes (souvent sur la croissance des produits et/ou la baisse des coûts...), obligation de restructuration financière et/ou respect du fonds de réserve (par des résultats à dégager imposés par la Commission). Ces budgets recèlent parfois des enjeux (très) significatifs. Aussi, la prudence et, il faut bien l'avouer, un brin de scepticisme accompagnent ces hypothèses, les chiffres étant têtus et les réalisations passées peu concluantes, comme chacun le sait.

Mais dans un peu plus de trois mois, nous ouvrirons le chapitre des auditions des clubs (post échéance du 15/04) et les décisions d'engagements pour la saison 2026/2027. Les chiffres seront là, nous saluerons avec plaisir et humilité la performance si les prévisions sont tenues. Dans le cas contraire, nous ne pourrions sans doute pas faire l'économie d'une réflexion approfondie sur les modèles économiques de demain et la pérennisation des championnats... en souhaitant que cette prochaine intersaison soit plus « paisible » que les deux précédentes, et que la grande majorité des clubs passe cette période de tension sans encombre.

Bonne fin de saison à tous et bonne lecture !

Jean-Luc LEROUX

Président de la Commission d'aide
et de contrôle des clubs professionnels



INTRODUCTION

1.Présentation de la DNACG

Objectifs et missions

Conformément à l'article L.132-2 du Code du sport et à l'article 34 de la convention liant la Fédération Française de Volley (FFvolley) et la Ligue Nationale de Volley (LNV), il a été institué une Commission d'Aide et de Contrôle des Clubs Professionnels (CACCP) au sein de la Direction Nationale d'Aide et de Contrôle de Gestion (DNACG). Cette commission est chargée d'assurer le contrôle de la gestion administrative, juridique et financière des associations et sociétés participant aux compétitions professionnelles de la LNV, à savoir :

- la première division masculine, Marmara SpikeLigue (MSL);
- la division féminine, Saforelle PowerSix (SP6);
- la deuxième division masculine, Ligue B Masculine (LBM).

Exerçant un pouvoir de contrôle indépendant, la CACCP a pour objectifs principaux de veiller :

- **à la pérennité des structures** évoluant au sein des compétitions professionnelles ou souhaitant les intégrer, en contrôlant leur santé financière et en les accompagnant dans leur gestion et leur développement ;
- **à la régulation économique des compétitions**, en restant attentive à la transparence financière et au respect des règles comptables, fiscales et sociales en vigueur ;
- **à favoriser le respect de l'équité sportive**, en s'assurant que les structures maintiennent un équilibre entre les ressources dont elles disposent et les charges qu'elles engagent.

Le rôle de la CACCP consiste ainsi à exercer une mission de contrôle, d'accompagnement, de recommandation et, le cas échéant, de sanction auprès des associations et sociétés sportives participant aux championnats professionnels de la LNV.

Par ailleurs, depuis la loi du 1^{er} mars 2017, relative à la préservation de l'éthique du sport, au renforcement de la régulation et de la transparence du sport professionnel, ainsi qu'à l'amélioration de la compétitivité des clubs, la CACCP est également compétente pour :

- **contrôler et évaluer les projets d'achat, de cession et de changement d'actionnaires des sociétés sportives ;**
- **assurer le contrôle financier de l'activité des agents sportifs.**

Moyens d'action

Afin de remplir ses missions, la CACCP réalise une analyse et un suivi de la situation financière des clubs membres de la LNV à partir de données juridiques, comptables et prévisionnelles qui lui sont adressées par les clubs selon les échéances réglementaires préétablies ou à l'occasion du recrutement de joueurs et/ou entraîneurs, en début ou en cours de saison. Elle peut également demander tout document complémentaire afin de préciser un point de contrôle ou encore diligenter des contrôles au siège de club. Au cours de l'étude de chaque dossier, la CACCP veille au respect des obligations comptables, fiscales, sociales et juridiques auxquelles sont soumis les clubs.

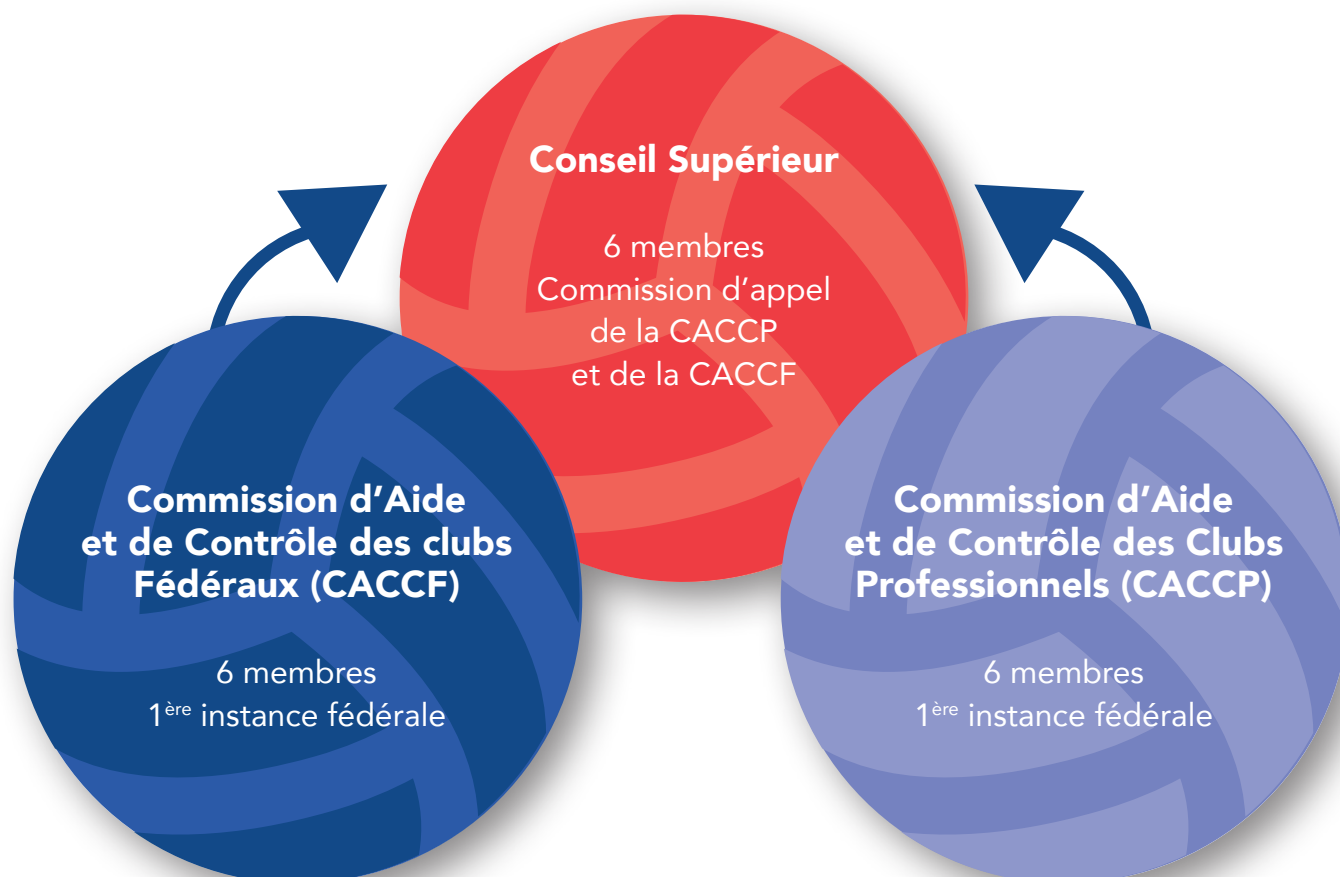
À ce titre, dans ses échanges avec les clubs, la CACCP peut les alerter sur l'importance de se doter de systèmes comptables et de dispositifs de contrôle interne efficaces, d'un contrôle de gestion adapté au secteur d'activité et d'un processus structuré de prévision. Dans cette optique, la CACCP exige que les documents transmis par les clubs soient contrôlés par des commissaires aux comptes et des experts-comptables.

Au terme de ces contrôles, la CACCP rend des décisions pour chaque club, dans lesquelles elle peut prononcer une ou plusieurs des mesures administratives suivantes :

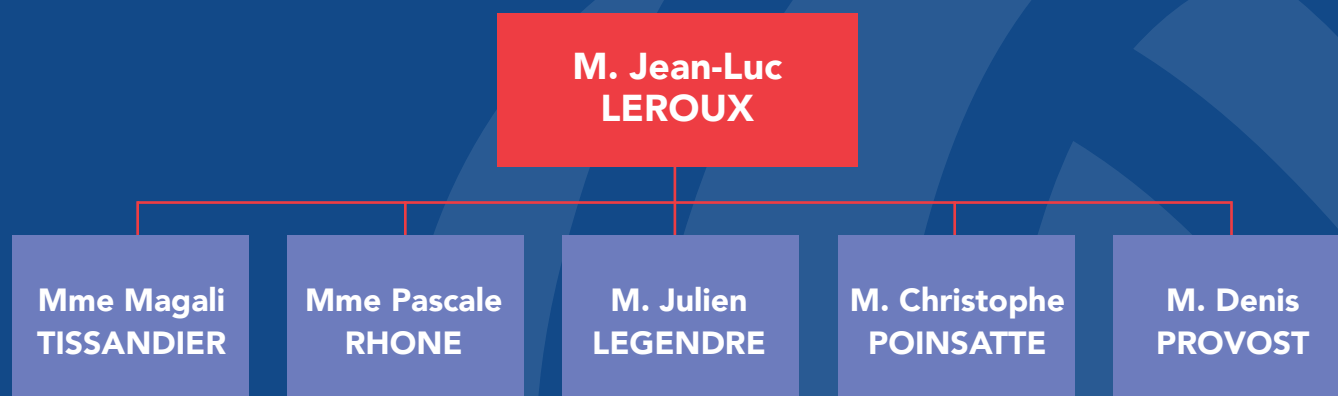
- révision de l'encadrement de la masse salariale ;
- pénalité financière allant de 1 000 à 30 000 € ;
- retrait de point(s) ;
- interdiction partielle ou totale de recrutement durant une ou plusieurs saisons ;
- traduction des dirigeants responsables devant la commission de discipline de la LNV ;
- exclusion des phases finales du Championnat de France ;
- rétrogradation administrative ;
- retrait d'agrément ;
- refus d'engagement.

Composition et fonctionnement

La CACCP dépend de la DNACG, laquelle est composée de trois commissions :



Au cours de la saison 2024/2025, la CACCP était composée de six membres, dont deux désignés par la FFvolley. Ces membres sont choisis pour leur expertise dans les domaines financier et juridique mais également leur indépendance vis-à-vis des clubs participant aux championnats LNV :



La CACCP est assistée dans ses missions par le service juridique de la LNV : Mme Alicia RICHARD MALOUMIAN, responsable juridique et DNACG et M. Pierre-Émilien DESLAIS, juriste.

La présence d'au moins trois membres est requise pour que la CACCP puisse délibérer valablement.

Les décisions de la CACCP sont prises à la majorité des membres présents. Elles sont susceptibles d'appel devant le Conseil Supérieur de la DNACG de la FFvolley.

Activité de la CACCP pour la saison 2024/2025 :

- 12 journées de réunions en présentiel ;
- 24 réunions à distance (visioconférences et mails) ;
- 19 auditions ;
- 3 échanges par visioconférence hors audition avec club sur demande des clubs.

Au terme de l'ensemble de ces réunions, la CACCP a rendu 75 décisions et 19 avis relatifs à l'homologation de contrats de travail de joueurs et entraîneurs principaux en cours de saison.

La CACCP a également participé à la réunion plénière de la DNACG. Lors de cette réunion, les membres des trois commissions se réunissent pour échanger sur leurs activités, les dossiers étudiés en appel, les tendances économiques observées et réfléchir aux évolutions pouvant être apportées à leur fonctionnement pour accompagner les clubs.

2.Méthodologie et Clés d'analyse

Ce rapport a été établi au regard des données comptables et financières fournies par les clubs qui évoluaient en championnats professionnels de MSL, SP6 et LBM au cours de la saison 2024/2025. Les données ont été extraites des informations issues des états financiers définitifs renseignés par les clubs sur la plateforme LNVDNACG au 15 octobre 2025. Les dirigeants des clubs sont responsables de leur caractère loyal et sincère.

Pour la lecture du présent rapport, il sera nécessaire de tenir compte des précisions suivantes :



- 13 clubs ont évolué sportivement **en championnat MSL** au cours de la saison 2024/2025. **Ce rapport comprend l'ensemble des données de ces 13 clubs**, soit un périmètre identique à celui de la saison 2023/2024.



- 14 clubs ont évolué sportivement **en championnat SP6** au cours de la saison 2024/2025. Cependant, la société du club de Nantes Volley Ball ainsi que l'association Pays d'Aix Venelles ont été placées en liquidation judiciaire au terme de la saison, leurs données n'ont donc pas pu être intégrées au présent rapport. L'équipe de France Avenir se rapporte au pôle France de la FFvolley, ses données ne sont jamais prises en compte dans le rapport de la CACCP. **Le rapport est donc établi selon les données de 11 clubs**, soit un club de moins que lors du précédent rapport.

- 10 clubs ont évolué sportivement **en championnat LBM** au cours de la saison 2024/2025. Comme pour la SP6, les données de l'équipe de France Avenir ne sont jamais prises en compte dans le rapport de la CACCP. **Le rapport est donc établi sur les données de 9 clubs**, soit un de moins que lors du précédent rapport.
- Lorsqu'une société sportive a été créée pour gérer le secteur professionnel du groupement sportif, seuls les comptes de cette société sont pris en compte dans l'établissement du présent rapport. Pour les clubs constitués en association, les comptes de cette dernière sont pris en compte dans leur intégralité (secteur professionnel et amateur).



3.Définitions/Lexique :

CENTRES DE FORMATION :

Centres de formation – relevant de l'association sportive ou de la société sportive – ayant reçu un agrément de l'autorité administrative compétente sur proposition de la FFvolley, en application de l'article L. 211-4 du Code du Sport.

CEV :

Confédération Européenne de volley.

MASSE SALARIALE PROFESSIONNELLE :

La masse salariale brute est définie comme la somme des salaires annuels bruts non chargés ainsi que la valeur réelle de tous les avantages et/ou indemnités, primes de toute nature (exemple : logement, voiture, prime de blanchissage) versés aux joueurs et à l'entraîneur principal du collectif professionnel pour une saison donnée. Les indemnités de prêt sont également prises en compte dans la masse salariale brute.

Les primes aléatoires (par exemple liées aux résultats sportifs) sont exclues de ce calcul.

La masse salariale brute comprend également les éventuelles indemnités de rupture ou transactionnelles, versées aux joueurs ou à l'entraîneur principal du collectif professionnel, dans le cadre de leurs relations contractuelles avec le club. Les joueurs du collectif professionnel sont les joueurs dont les dossiers ont été déposés pour homologation à la LNV, quel que soit leur statut, à l'exception des joueurs en formation ne disposant pas d'un contrat aspirant.

L'entraîneur principal du collectif professionnel est la personne désignée comme telle dans le formulaire d'engagement en championnat LNV.

ENCADREMENT DE MASSE

SALARIALE PROFESSIONNELLE :

Il s'agit d'une décision de la CACCP d'encadrer la masse salariale professionnelle d'un club telle que définie ci-dessus. Afin d'alléger la rédaction du rapport, ce terme pourra être abrégé par « EMS ».

FONDS DE RÉSERVE :

Le fonds de réserve des clubs évoluant en championnat LNV se compose des fonds propres retraités des :

- subventions d'investissement ;
- apports non monétaires ;
- réévaluations libres ;
- fonds propres avec droit de reprise sauf si la reprise n'intervient qu'à la cession d'activité ou à la dissolution de l'association.

Tous les clubs évoluant en championnat LNV ont l'obligation de constituer, au travers d'un plan de constitution et à compter de leur première saison dans la division, un fonds de réserve égal, à terme, à 10% des produits ou des charges.

MOYENNE :

Rapport entre la somme des valeurs et le nombre des valeurs.

MOYENNE SPÉCIFIQUE :

Rapport entre la somme des valeurs et un nombre restreint et pertinent de clubs. La moyenne spécifique est notamment utilisée pour calculer une moyenne sur la base resserrée des clubs effectivement concernés par le produit ou la charge étudiés (excluant les valeurs nulles ou non significatives).

MÉDIANE :

Nombre qui se situe au milieu d'une liste de nombres déterminée.

PARTENARIATS :

Ce poste inclut les partenariats privés et publics financiers, les échanges de marchandises ainsi que les mécénats financiers (privés et publics).

SUBVENTIONS D'EXPLOITATION :

Ensemble des subventions attribuées par les collectivités publiques mais également toutes les « autres subventions » telles que celles de l'Agence Nationale du Sport, y compris les ressources comptablement qualifiées de « contributions financières ».

Ce poste ne doit en principe pas contenir les prestations facturées aux collectivités qui doivent apparaître au sein du poste « Partenariat » et plus précisément « partenariat public » ou dans les autres produits (par ex. : facturation de mise à disposition d'éducateurs – temps périscolaires).



Comptes de résultat cumulé des trois divisions

DÉTAIL DES PRODUITS	TOTAL GÉNÉRAL 24/25 (33 clubs)	%	TOTAL GÉNÉRAL 23/24 (35 clubs)	%	VARIATIONS	%
Recettes spectateurs	3 812	8%	2 926	6%	885	30%
Subventions	23 087	48%	25 048	49%	-1 960	-8%
Partenariats	17 109	36%	18 568	36%	-1 459	-8%
Autres produits	3 925	8%	4 457	9%	-532	-12%
Total produits	47 933	100%	50 999	100%	-3 066	-6%
Détail des charges						
Charges de personnel	27 681	58%	28 977	57%	-1 296	-4%
Déplacements	4 228	9%	4 631	9%	-404	-9%
Autres charges	15 723	33%	17 865	35%	-2 142	-12%
Total charges	47 631	99%	51 473	101%	-3 842	-7%
Résultat courant	301	1%	-474	-1%	776	-164%
Produits exceptionnels (préciser la nature)	567		528		38	7%
Charges exceptionnelles (préciser la nature)	728		528		200	38%
Résultat net	82	0%	-491	-1%	573	-117%
Fonds associatif n-1	1 946		1 839		107	6%
Résultat exercice	82		-491		573	-117%
Situation nette	2 028	4%	1 348	3%	680	50%

Le **poids économique** des clubs de la LNV marque un léger (mais logique) repli sur la saison 2024/2025, pour s'établir à 47,9M€ contre 51M€ la saison précédente. Cette contraction de -6% apparaît toutefois assez linéaire et liée à la réduction du nombre de clubs (33 vs 35). Ainsi, le budget moyen reste stable entre les deux saisons, à 1,45M€. Bien sûr, des évolutions contrastées entre les différents championnats seront observées tout au long de ce rapport. De plus, et ce point est loin d'être négligeable, la portée des conclusions de ce rapport doit être pondérée car sur la saison 2024/2025, deux clubs ayant participé sportivement aux championnats ont été exclus de l'assiette du présent rapport. En effet, ayant été placés en liquidation judiciaire, leurs pertes et passifs – en l'absence d'états financiers définitifs produits – n'ont pas été pris en compte, venant donc sensiblement améliorer la lecture des résultats et des situations financières.

La contraction des **produits d'exploitation** provient principalement du recul des subventions (-8%, soit -2M€) et des partenariats (-8%, soit -1,5M€), ces deux postes demeurant toutefois les piliers du modèle économique des clubs (respectivement 48% et 36% des produits). À l'inverse, les recettes spectateurs progressent fortement (+30%) et portent désormais 8% des produits totaux, confirmant une dynamique d'attractivité encourageante.

La baisse des **charges d'exploitation** s'avère supérieure à celle des produits (-7%, soit -3,8 M€), traduisant un ajustement global des structures. Les charges de personnel, premier poste de dépenses (58% du total), diminuent de -4%, tandis que les déplacements (-9%) et les autres charges (-12%) participent à l'effort de maîtrise budgétaire.

Cette double évolution permet globalement à l'ensemble des championnats de retrouver un équilibre : le résultat courant redevient positif (+301K€) tout comme le résultat net avec un bénéfice de +82K€ (contre une perte de -491 K€ en N-1).

Les **fonds propres** présentent une progression de près de +0,7M€ pour atteindre 2,028M€ (vs 1,348M€ en N-1), soit 4,2% des budgets (contre 2,6% la saison passée), confirmant une amélioration de la structure financière d'ensemble. Cette augmentation, largement supérieure aux bénéfices, s'explique à la fois par : l'exclusion de deux clubs en liquidation judiciaire, l'assainissement lié au « brassage » (montée/descente), la forte réduction de la perte globale et des évolutions de capital pour certaines sociétés sportives.

Le taux de 4,2% des fonds propres peut apparaître satisfaisant en ce qu'il souligne un équilibre financier global de l'ensemble des championnats de la LNV. Il est à préciser que les 2,028K€ de fonds propres se ventilent entre 26 clubs disposant de fonds propres positifs à hauteur de +2,7M€ et 7 clubs en passif net de -0,67M€.

En termes de sécurité financière, les décisions prises récemment en matière de constitution progressive d'un fonds de réserve minimum (objectif de 10% du budget) pour chacun des clubs de la LNV, devraient accélérer l'indispensable consolidation de la structure financière des clubs. Cette volonté affichée par les instances de la LNV (et soutenue de longue date par la CACCP) doit être saluée, d'autant que lesdites instances sont majoritairement composées de dirigeants de clubs, qui affichent par ce biais leur sens des responsabilités et leur volonté de pérennisation des championnats professionnels dans un contexte économique peu lisible et contraint.





**Saforelle
powersix**



Carte de France des clubs de SP6

Statut juridique des clubs et centres de formation



	Forme juridique (Sté. : 31% des clubs)	Centre de formation (77% des clubs)	Centre de formation supporté par la structure professionnelle du club ?
BÉZIERS VOLLEY	Association	OUI	OUI
BORDEAUX MÉRIGNAC VOLLEY*	Association	NON	/
RC CANNES	Association	OUI	OUI
VOLERO LE CANNET	SAS	OUI	OUI
VBC CHAMALIÈRES	SASP	NON	/
LEVALLOIS PARIS SC	SA	OUI	OUI
VC MARCQ-EN-BARŒUL	Association	OUI	OUI
VOLLEY MULHOUSE ALSACE	Association	OUI	OUI
VANDŒUVRE NANCY	Association	OUI	OUI
NEPTUNES DE NANTES	SAS	OUI	OUI
QUIMPER VOLLEY 29	Association	OUI	OUI
TERVILLE FLORANGE OLYMPIQUE CLUB	Association	OUI	OUI
PAYS D'AIX VENELLES	Association	NON	/

Pour rappel, l'équipe France Avenir, structure rattachée au centre de formation de la FFvolley, participe au championnat de Saforelle PowerSix. Sa présence dans cette compétition s'inscrit dans le cadre de la convention liant la FFvolley et la LNV, avec pour objectif principal le développement et la formation des jeunes talents français. En raison de son statut particulier, cette équipe est soumise à des règles spécifiques : elle ne peut faire l'objet d'aucune relégation vers un championnat de niveau inférieur et n'est pas soumise au contrôle de la DNACG.

**Association sous forme d'Union de Groupement Sportifs (UGS) correspondant à la mise en commun de moyens de plusieurs groupements sportifs affiliés à la FFvolley afin de favoriser le développement qualitatif d'une politique territoriale (article 44 du règlement général des licences et des GSA de la FFvolley. L'UGS Bordeaux Mérignac Volley regroupait les moyens des clubs omnisports Jeunes Saint Augustin (JSA) et Sport Athlétique Mérignacais (SAM) de Bordeaux. L'UGS exceptionnellement engagée en championnat LNV pour la saison 2024/2025 porte exclusivement l'équipe évoluant dans ce championnat.*



Les résultats sportifs des clubs SP6 2024/2025

Rappel des mouvements au terme de la saison 2023/2024 :

- accession : BORDEAUX MÉRIGNAC VOLLEY ;
- relégation en division fédérale : aucune.

Le club de QUIMPER VOLLEY 29, relégué sportivement en championnat fédéral au terme de la saison 2023/2024, a pu réintégrer le championnat SP6 pour la saison 2024/2025 à la suite de l'obtention d'une wild card.

Palmarès de la saison 2024/2025

1. LEVALLOIS PARIS SAINT-CLOUD

Champion de France - Qualifié en Ligue des champions 2025/2026

2. PAYS D'AIX VENELLES*

3. NEPTUNES DE NANTES**

4. VOLERO LE CANNET

Qualifié en Ligue des champions 2025/2026

5. VANDŒUVRE NANCY VOLLEY BALL

Qualifié en CEV Cup 2025/2026

6. VOLLEY MULHOUSE ALSACE

Qualifié en CEV Cup 2025/2026

7. BÉZIERS VOLLEY

8. BORDEAUX MÉRIGNAC VOLLEY

9. TERVILLE FLORANGE OLYMPIQUE CLUB

10. VC MARCO-EN-BARŒUL

11. VBC CHAMALIÈRES

12. RC CANNES

13. QUIMPER VOLLEY 29

14. FRANCE AVENIR

Coupes d'Europe 2024/2025

Champions League

- LEVALLOIS PARIS SAINT-CLOUD :

4^e de poule

- NEPTUNES DE NANTES:

4^e de poule

CEV Cup

- VANDŒUVRE NANCY VOLLEY BALL :

Play-offs

- VOLERO LE CANNET :

8^e de finale

- VOLLEY MULHOUSE ALSACE :

16^e de finale

Coupe de France professionnelle :

Féminin

VOLLEY MULHOUSE ALSACE

**La SAS de Nantes a été placée en liquidation judiciaire au terme de la saison 2024/2025. Le club n'est donc pas inclus dans les analyses chiffrées du rapport.



Poids économique et santé financière de la Saforelle PowerSix

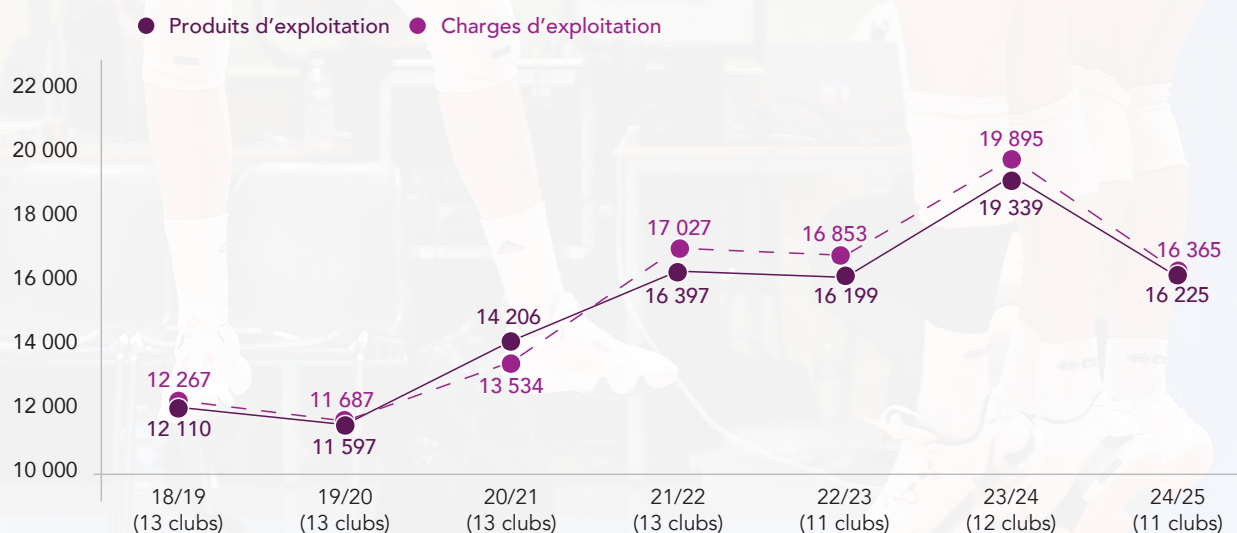
Le poids économique de la SP6 pour la saison 2024/2025 est de 16,2M€. Il recule de -16% et -3,1M€. Notons que l'effet « volume » (baisse du nombre de clubs) et l'effet « prix » (évolution du budget moyen 1 475K€ vs 1 622K€) impactent à part égale ce retrait (-8% chacun). La composition des produits met en avant la croissance du poids du partenariat privé et le recul de celui des autres produits.

	24/25 (11 clubs)		23/24 (12 clubs)		Variations	
	Total	%	Total	%	Montant	%
Recettes spectateurs	768	5%	876	5%	-108	-12%
Subventions	7 828	48%	9 192	48%	-1 364	-15%
Partenariats	6 661	41%	7 530	39%	-869	-12%
Partenaires privés (TVA)	3 429	51%	3 486	46%	-57	-2%
Mécénat (sans TVA)	1 598	24%	2 502	33%	-903	-36%
Autres produits	968	6%	1 741	9%	-772	-44%
Total produits	16 225		19 339		-3 114	-16%
Détail des charges	Total	%	Total	%	Montant	%
Charges de personnel	9 568	59%	10 477	54%	-910	-9%
Salaires collectifs professionnel	3 920	41%	4 577	44%	-656	-14%
Salaires autres contrats de travail	1 958	20%	1 837	18%	121	7%
Cotisations	1 733	18%	1 986	19%	-253	-13%
Autres charges directes	1 956	20%	2 078	20%	-122	-6%
Déplacements	1 582	10%	2 026	10%	-444	-22%
Autres charges	5 215	32%	7 392	38%	-2 176	-29%
Services extérieurs (comptes 61)	1 110	21%	1 448	20%	-338	-23%
Autres services extérieurs (comptes 62)	2 714	52%	3 682	50%	-968	-26%
Impôts et taxes (dont taxes sur les salaires)	228	4%	258	3%	-30	-12%
Total charges	16 365	101%	19 895	103%	-3 530	-18%
Résultat courant	-140		-556	-3%	416	75%
Produits exceptionnels	290	-1%	163		126	77%
Charges exceptionnelles	476		184		292	159%
Impôt sociétés (is)	25		16		9	56%
Résultat net	-352		-593	-3%	241	41%
Fonds associatif N-1	962	-2%	1 061		-99	-9%
Résultat exercice	-352		-593		241	-41%
Situation nette	610	4%	468	2%	142	30%

Quant aux charges, leur baisse, légèrement supérieure à celle des produits (-18% et -3,5M€), participe à l'amélioration du résultat courant. La masse salariale accroît sensiblement son poids relatif (à 59%), notamment en raison du fléchissement significatif (-6pts) des coûts de structure qui ne représentent plus qu'un peu moins d'un tiers des charges. Si le résultat net s'améliore, il demeure déficitaire (-352K€), ralenti par le poids du résultat exceptionnel. La légère croissance des fonds propres, influencée par le brassage (accession/relégation/exclusion) à 610K€ (3,7% des budget), mérite d'être soulignée.



Évolution du poids économique total (en K€)



Ce graphique met en évidence (bien qu'à périmètre non constant) une certaine stabilité du poids économique depuis quatre saisons, marginalisant le pic de 2023/2024. La courbe des charges (qui s'entête depuis 2021/2022 à être supérieure à celle des produits) pointe clairement la consommation par les clubs de leur marge de manœuvre et la nécessité de revenir rapidement à minima à un équilibre d'exploitation.

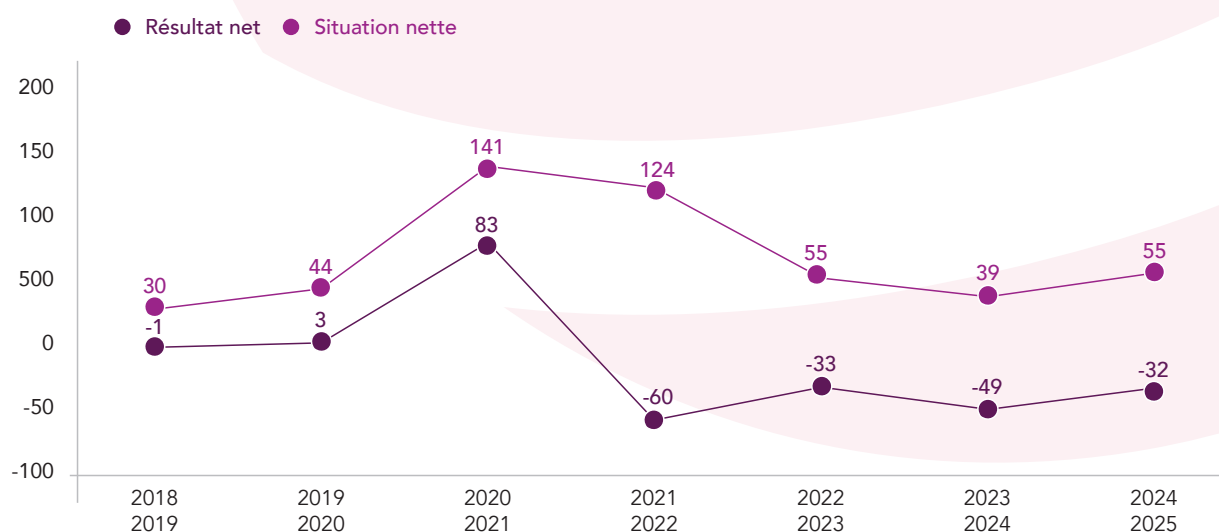
Le comparatif des moyennes révèle une baisse des budgets de 8% (-137K€), le budget moyen s'affichant à 1 475K€. Les Autres produits, les Subventions et les autres charges sont les principaux acteurs de ce recul. La plus forte diminution des charges (-10% et -170K€) participe toutefois à l'amélioration du résultat courant (+34K€ à -13K€). Mais la réduction des coûts reste encore insuffisante pour atteindre l'équilibre d'exploitation. La perte nette, quant à elle, atteint -32K€ pour des fonds propres moyens à +55K€ (3,7%) qui restent (à titre indicatif) inférieurs au premier seuil du fonds de réserve (4%) ; en rappelant que, pour les clubs en SP6 depuis 2023/2024, l'objectif 2024/2025 de constitution du fonds de réserve s'élevait à 6%, soit 88,5K€ en moyenne.

	24/25		23/24		Variations	
	Moyenne	%	Moyenne	%	Montant	%
Recettes spectateurs	70	5%	73	5%	-3	-4%
Subventions	712	48%	766	48%	-54	-7%
Partenariats	606	41%	628	39%	-22	-4%
Partenaires privés (TVA)	312	51%	291	46%	21	7%
Mécénat (sans TVA)	145	24%	208	33%	-63	-30%
Autres produits	88	6%	145	9%	-57	-39%
Total produits	1 475	100%	1 612	100%	-137	-8%
Détail des charges	Moyenne	%	Moyenne	%	Montant	%
Charges de personnel	870	59%	873	54%	-3	0%
Salaires collectifs professionnel	356	41%	381	44%	-25	-7%
Salaires autres contrats de travail	178	20%	153	18%	25	16%
Cotisations	158	18%	165	19%	-8	-5%
Autres charges directes	178	20%	173	20%	5	3%
Déplacements	144	10%	169	10%	-25	-15%
Autres charges	474	32%	616	38%	-142	-23%
Services extérieurs (comptes 61)	101	21%	121	20%	-20	-16%
Autres services extérieurs (comptes 62)	247	52%	307	50%	-60	-20%
Impôts et taxes (dont taxes sur les salaires)	21	4%	22	3%	-1	-4%
Total charges	1 488	101%	1 658	103%	-170	-10%
Résultat courant	-13	-1%	-46	-3%	34	-73%
Produits exceptionnels	26		14		13	94%
Charges exceptionnelles	43		15		28	182%
Impôt sociétés (is)	2		1		1	70%
Résultat net	-32	-2%	-49	-3%	17	35%
Fonds associatif N-1	87		88		-1	-1%
Résultat exercice	-32		-49		17	-35%
Situation nette	55	4%	39	2%	16	42%

1. Résultat et fonds propres

Depuis la sortie de la période Covid (2021/2022), une certaine homogénéité semble qualifier la courbe d'évolution du résultat net et des fonds propres, avec une fragile tendance, demandant à être confirmée, d'amélioration des résultats, qui petit à petit pourraient s'approcher de l'équilibre. Comme précisé en introduction, cette homogénéité et la tendance esquissée est largement « dopée » par l'exclusion des statistiques des clubs en liquidation.

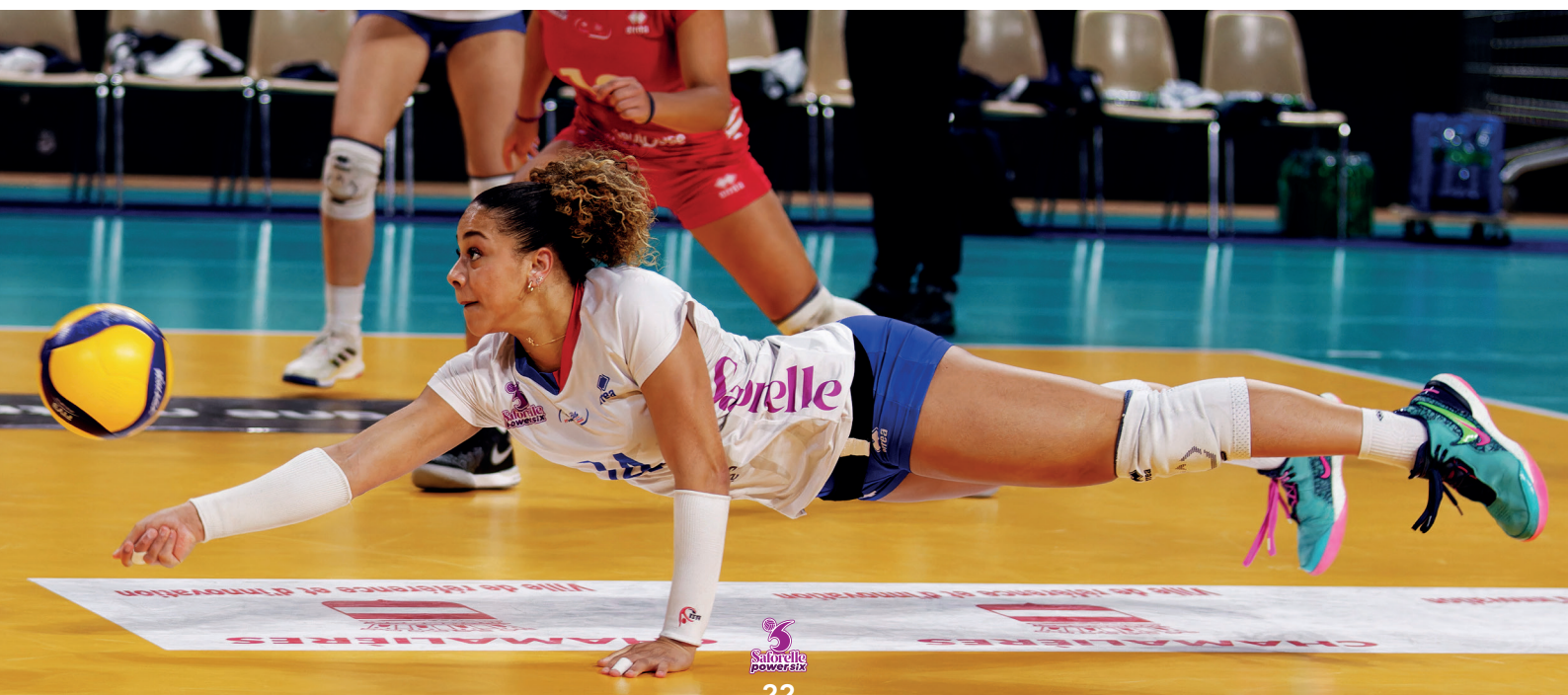
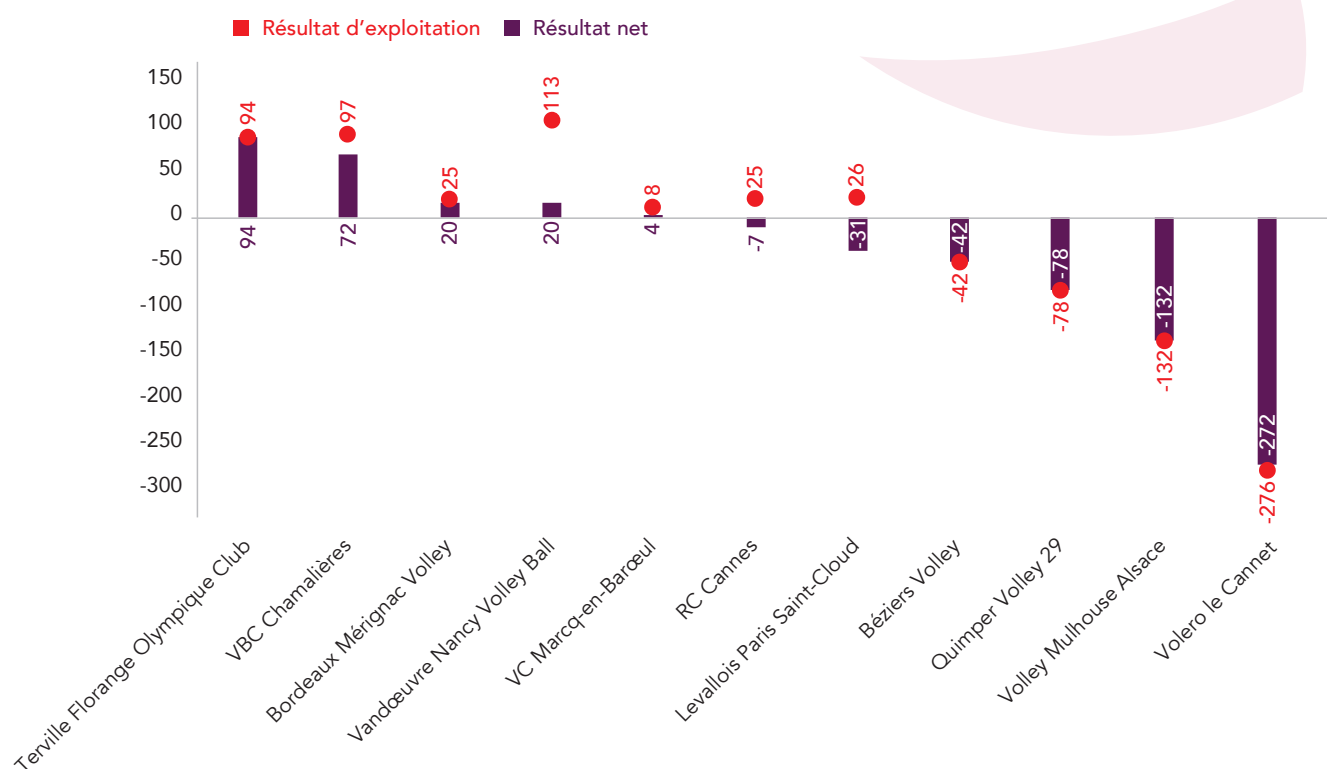
Évolution du résultat net et de la situation nette moyenne (en K€)



Pour rappel, le déficit net de la SP6 se réduit de 241K€, atteignant -352K€ à fin 2024/2025. Le tableau ci-contre révèle qu'il n'y a plus que 4 clubs avec une perte d'exploitation (vs 8 en N-1) totalisant -528K€, dont 52% concernent le VOLERO LE CANNET qui, précisons-le, n'a fait que consommer les fonds propres de sa société sportive avant son retour sous forme associative pour 2025/2026.

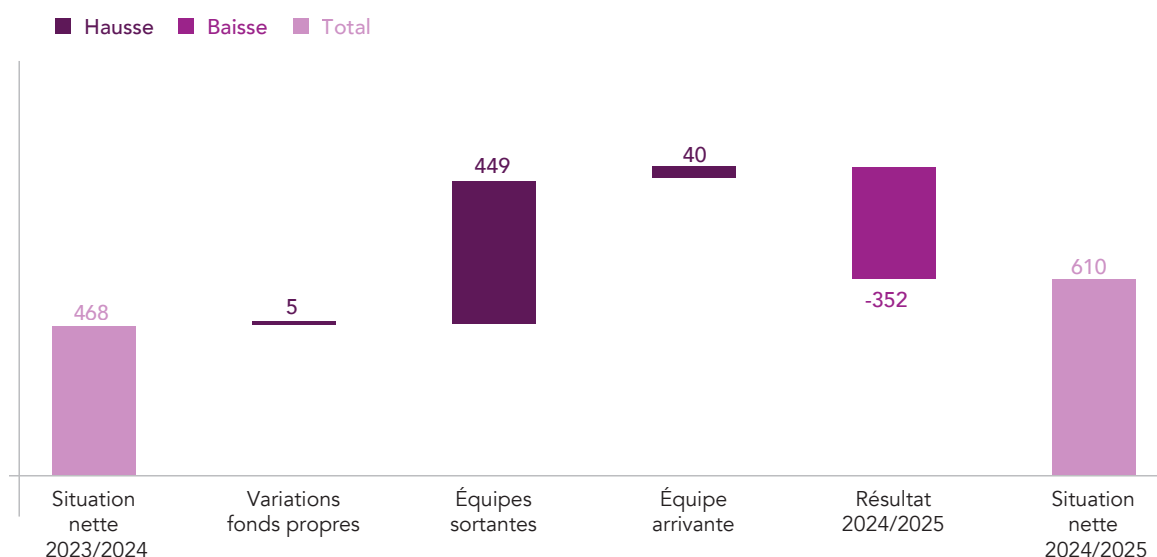
Si 6 clubs supportent une perte nette (vs 7 en N-1), c'est en partie sous l'influence de leur résultat exceptionnel négatif. Ce dernier plonge à -212K€ (IS inclus), avec deux clubs (VANDŒUVRE NANCY -93K€ et LEVALLOIS PARIS -57K€) qui participent largement à cette évolution, sans trop de dommage sur leur résultat. Finalement, le résultat net progresse malgré tout de +41% par rapport à N-1.

Résultat d'exploitation et résultat net par club (en K€)



Ce graphe explique la variation des fonds propres SP6 entre 2023/2024 et 2024/2025. On constate ainsi que l'on ne doit la progression (+142K€) qu'au « brassage » qui, sans équipe reléguée en Élite Féminine, correspond notamment à l'exclusion des deux équipes en liquidation judiciaire, dont le passif net de 449K€ était une composante des 468K€ de 2023/2024. Cet « assainissement » subi permet de compenser largement le lourd déficit 2024/2025.

Passage de la situation nette 2023/2024 à 2024/2025 (en K€)



Les fonds propres de la SP6 s'améliorent avec trois clubs supportant encore un passif contre quatre les deux saisons précédentes. Signalons notamment que :

- VOLLEY MULHOUSE ALSACE a pu supporter un déficit très important sans dégrader excessivement sa structure financière, conservant ainsi des marges de manœuvre pour le futur.
- VOLERO LE CANNET et BÉZIERS VOLLEY, malgré des déficits plus ou moins lourds, ont réussi à conserver des fonds propres légèrement positifs.
- QUIMPER VOLLEY 29, grâce à ses acquis financiers, a pu partiellement limiter l'impact de son déficit.

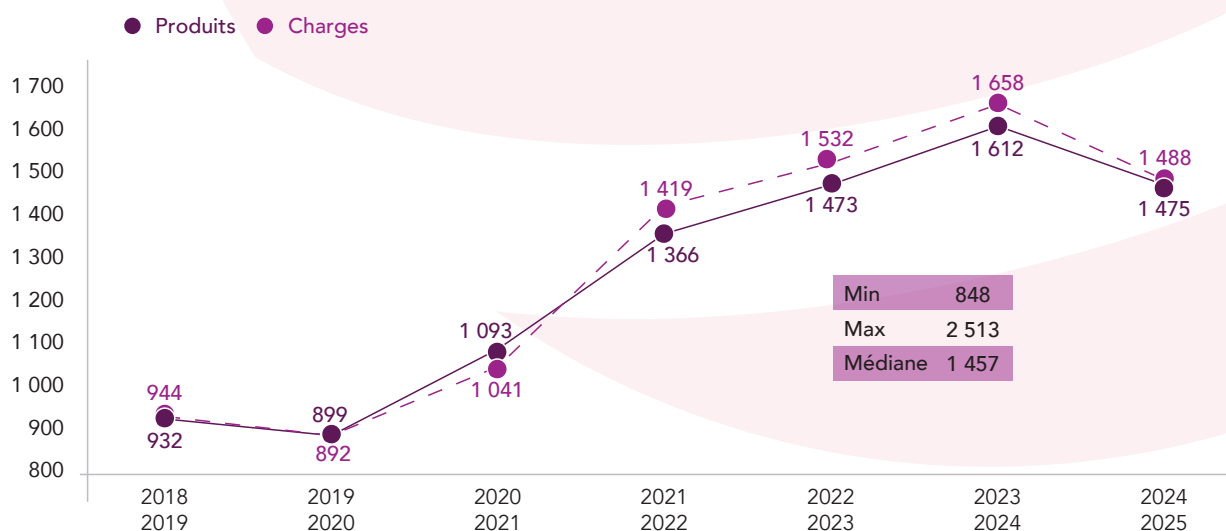
Résultat net et situation nette par club (en K€)



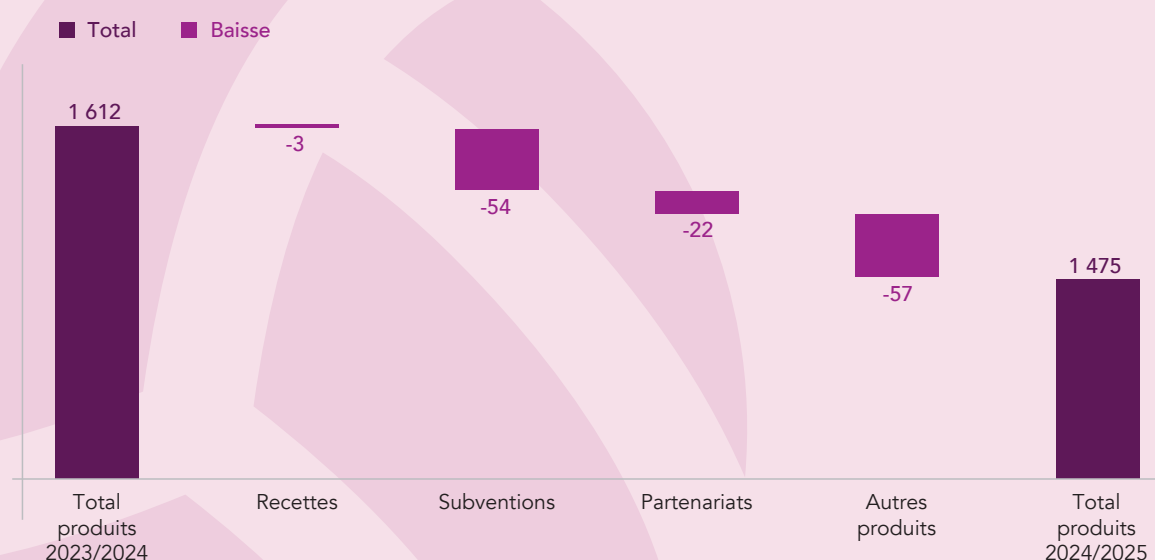
2. Les produits d'exploitation

Ce graphe témoigne d'une certaine vitalité de cette division, avec +17% en trois saisons et un record à 1,66M€ en 2023/2024. La saison 2024/2025 supporte le retrait de deux clubs qui affichaient un budget moyen > 2M€ en 2023/2024 et l'arrivée d'un club au budget plus modeste. Il n'en faut pas plus pour ramener le budget moyen à 1 488K€ (-137K€). Le point de vigilance reste une courbe des charges qui s'entête à rester durablement supérieure aux produits.

Évolution des produits d'exploitation moyens (en K€)



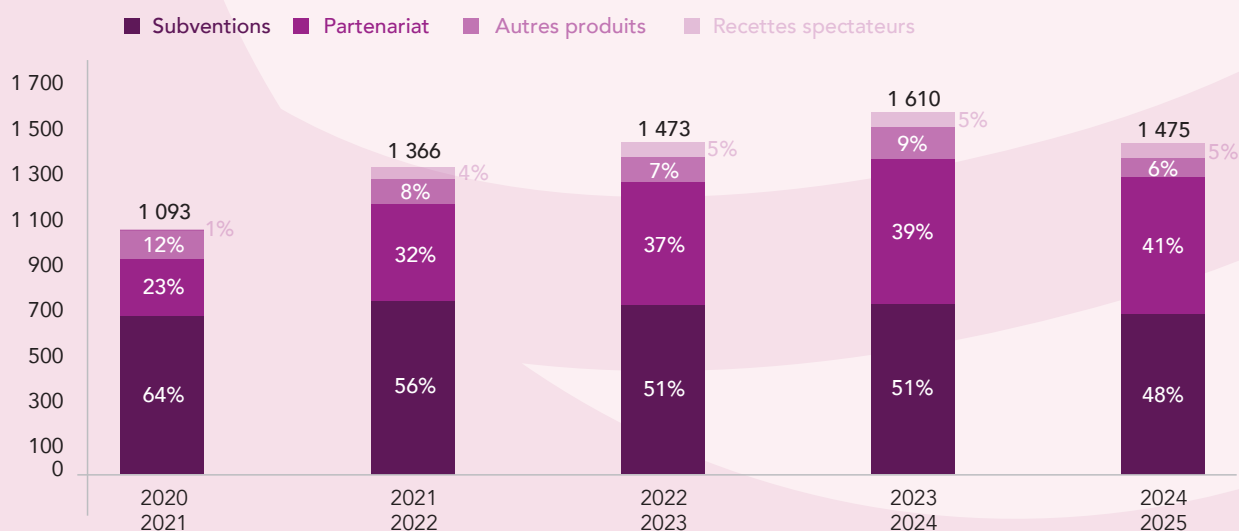
Évolution des produits d'exploitation moyens (en K€)



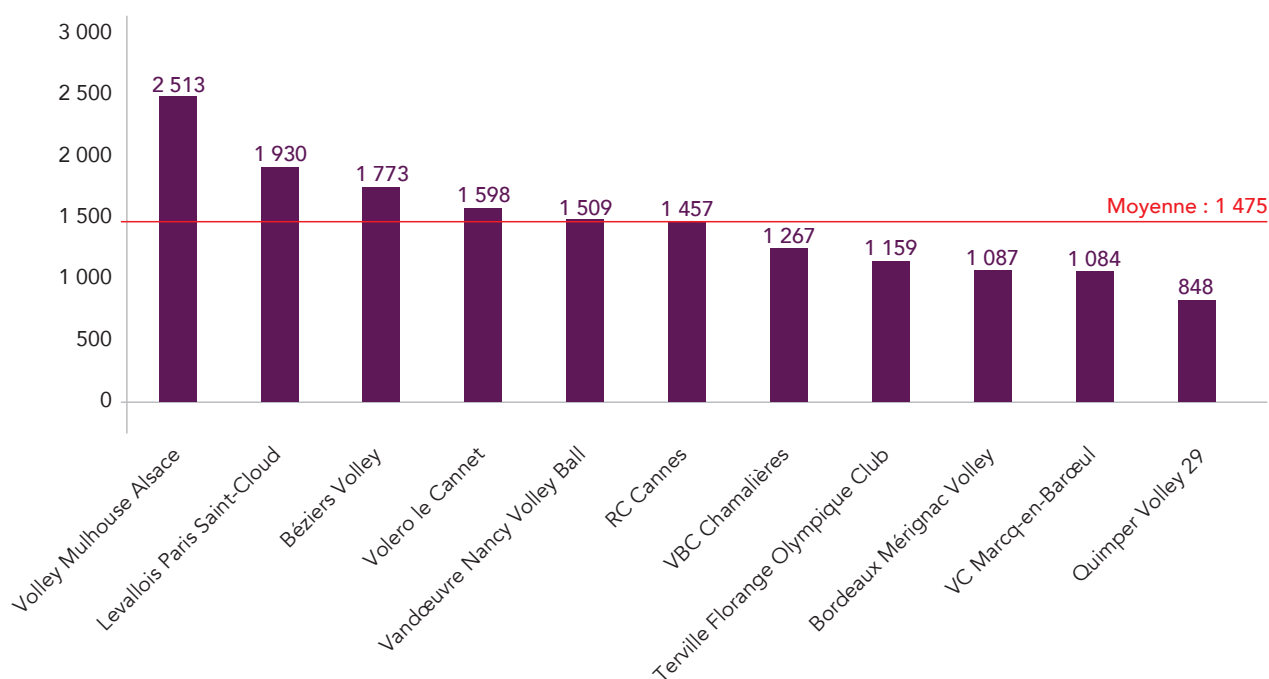
Ce « bridge » explique l'évolution de chacune des composantes des produits. La réduction est générale même si on relève une certaine résilience des entrées matchs et des partenariats. Les subventions (d'une manière quasi structurelle) reculent de 8% alors que les autres produits (-40%) sont notamment impactés par la disparition de ressources spécifiques générées par VOLERO LE CANNET en N-1.

L'évolution marquante dans la composition des produits d'exploitation s'avère, sans conteste, la diminution de la part des subventions en recul de 6 points sur les quatre dernières saisons. À 48%, le poste repasse sous le seuil symbolique des 50% du budget moyen. Ce qui permet aux partenariats de franchir la barre des 40% pour la première fois.

Évolution des produits d'exploitation moyens (en K€)



Produits d'exploitation par club (en K€)



La segmentation des budgets des clubs évolue peu par rapport à la saison précédente :

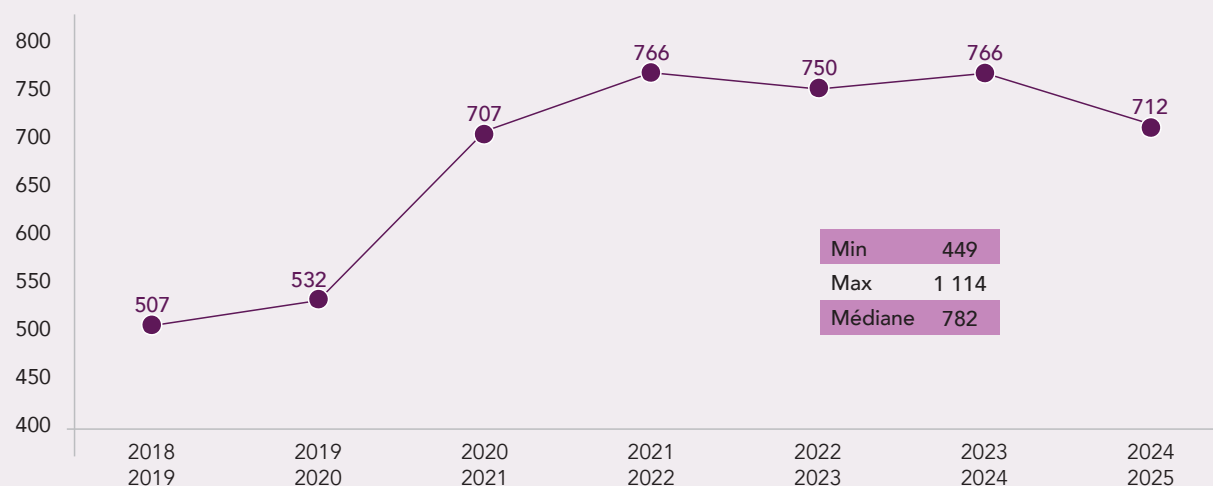
- Seul 1 club dispose d'un budget supérieur à 2M€ (vs 2 en N-1) ;
- Il y a toujours 4 clubs entre 1,5M€ et 2M€ ;
- Quimper, comme l'an passé, est le club qui présente un budget inférieur à 1M€.

L'écart entre les extrêmes reste stable bien qu'élevé avec un ratio de 2,97 (max/min), soit un écart de 1,67M€. Cet écart reflète la dualité de cette division dans laquelle une relégation signifie un retour en championnat fédéral semi-professionnel.

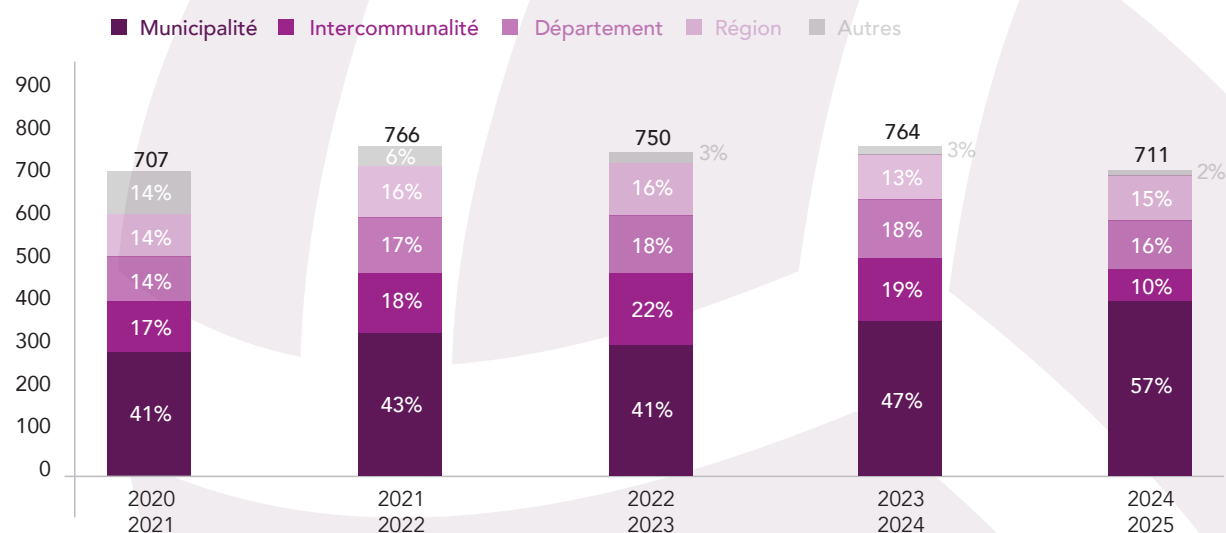
2.1. Les subventions

Après une période de stabilité (légèrement fluctuante), les subventions reviennent au niveau de 2020/21, correspondant à la période impactée par la Covid-19. Le poste subit à la fois la liquidation de clubs qui bénéficiaient de soutiens supérieurs à la moyenne et l'arrivée de BORDEAUX MÉRIGNAC VOLLEY aux subventions moindres.

Évolution de la moyenne des subventions (en K€)



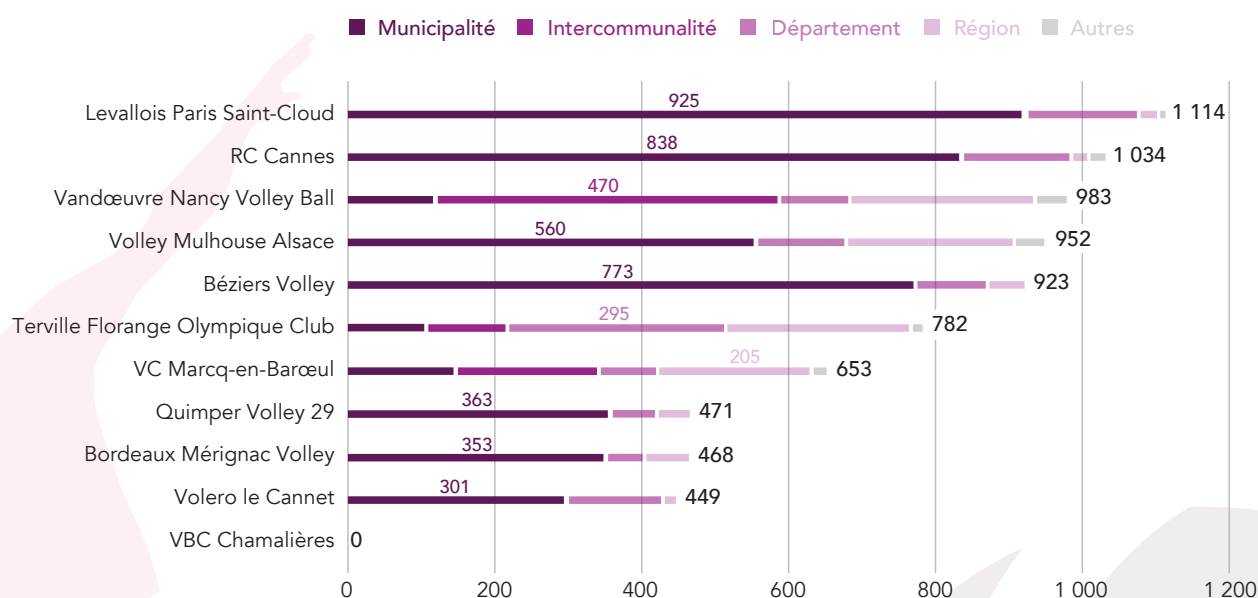
Évolution des subventions moyenne (en K€)



	24/25		23/24		Variations	
	Moyenne	%	Moyenne	%	Montant	%
Subventions	712	48%	766	48%	-54	-7%
Mairie	409	57%	361	47%	48	13%
Intercommunalité	71	10%	146	19%	-75	-51%
Conseil départemental	113	16%	136	18%	-23	-17%
Conseil régional	105	15%	102	13%	3	3%
Autres	14	2%	22	3%	-8	-36%

Dans un contexte de quasi-stabilité (avec une variation proche de 7% sur l'ensemble des quatre dernières saisons), les municipalités ont largement renforcé leur position de leader passant de 43% à 57% du poste. Les structures intercommunales interviennent encore peu (3 clubs vs 5 en N-1) mais les montants sont parfois très significatifs (moyenne spécifique : 259K vs 359K en N-1), car venant en substitution des municipalités. Les départements et les régions maintiennent globalement leur soutien à l'ensemble des clubs.

Répartition des subventions par club (en K€)



Pour rappel, le soutien des collectivités territoriales se retrouve également dans les achats de places (recettes de matches), le partenariat public, généralement en prestations de communication (8 clubs sont concernés ; moyenne spécifique : 132K€) classées dans le poste Partenariats, et des subventions d'investissement, assimilés à des fonds propres et impactant le résultat exceptionnel (jusqu'au 30 juin 2025) pour la quote-part d'amortissement annuelle, venant faciliter les projets de structuration, d'équipements et de développement des clubs.

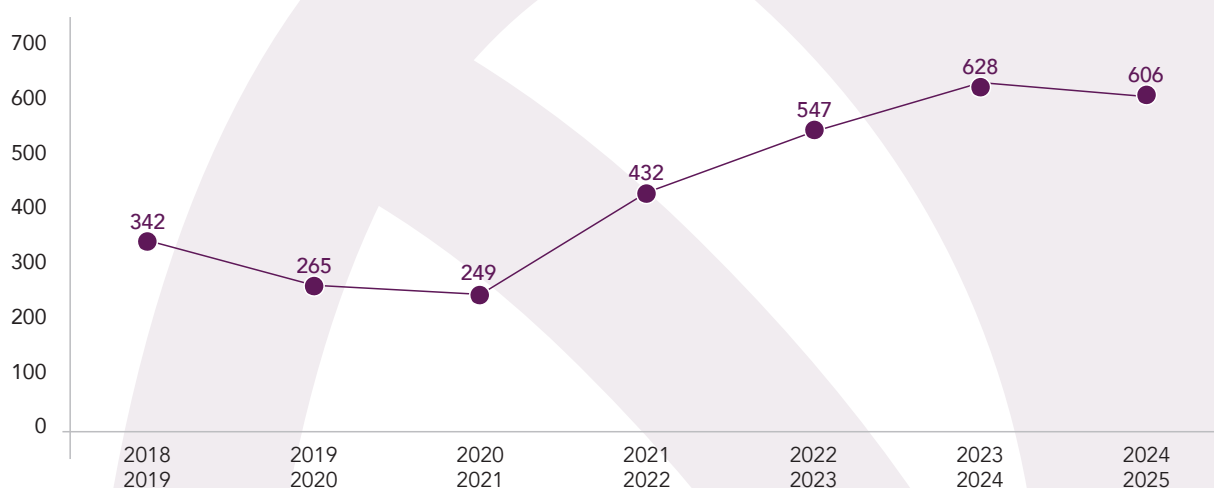
Notons enfin, que la SAS VBC CHAMALIÈRES est le seul club à ne percevoir aucune subvention publique.

2.2. Les partenariats

	24/25 (11 clubs)		23/24 (12 clubs)		Variations	
	Total	%	Total	%	Montant	%
Partenariats	6 660 897	41%	7 530 379	39%	-869 482	-12%
Partenaires privés (TVA)	3 428 606	51%	3 486 031	46%	-57 425	-2%
Mécénat (sans TVA)	1 598 431	24%	2 501 924	33%	-903 493	-36%
Échanges marchandises ou prestations	577 730	9%	655 621	9%	-77 891	-12%
Partenaires publics	1 056 130	16%	886 803	12%	169 327	19%

Les partenariats fléchissent globalement de 0,87M€, -11,5% par rapport à la saison 2024/2025, soit un montant qui dépasse l'effet mécanique de la baisse du nombre de clubs (-8,3%), tout en restant largement supérieur aux chiffres de 2022/2023.

Évolution des partenariats moyen (en K€)



La courbe des moyennes confirme la belle dynamique de ce poste en SP6 avec une croissance de 40% depuis la saison 2021/2022 (sortie de période Covid).

Cette évolution sur les quatre dernières saisons est un excellent marqueur de développement essentiel à la pérennité du projet sportif dans un contexte économique compliqué.

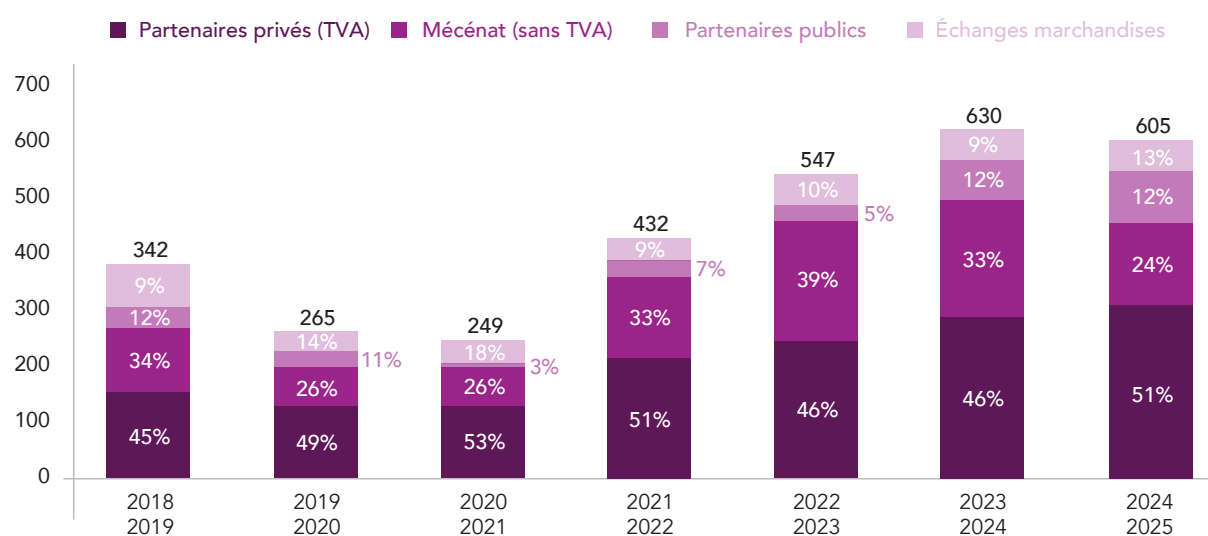
Les partenariats privés, globalement stables, maintiennent leur leadership avec une moyenne qui gagne encore 7% sur la saison (312K€ vs 290K€ N-1) et franchissent de nouveau le seuil des 50%.

Le recul significatif du mécénat (-36%) pourrait sembler logique à ce niveau, compte tenu des contraintes fiscales. En fait, il s'explique essentiellement par une baisse centrée sur VOLERO LE CANNET et la disparition de NANTES VOLLEY BALL. Hors l'impact de ces deux clubs, la moyenne spécifique (ramenée à 9 et 8 clubs) reste assez stable : 131K€ en 2024/2025 vs 127K€ en 2023/2024.

Les partenariats publics augmentent une nouvelle fois atteignant un peu plus d'1M€. Ils ne bénéficient plus qu'à 8 clubs contre 10 en N-1, avec une moyenne spécifique en forte progression (132K€ vs 89K€) grâce notamment à LEVALLOIS PARIS SAINT-CLOUD. Notons que VBC CHAMALIÈRES tient largement et logiquement la tête du poste car la société ne perçoit aucune subvention des collectivités.

Quant aux échanges marchandises, ils ne sont suivis que par 7 clubs (vs 8 en N-1), avec une moyenne spécifique stable à 82K€.

Évolution de la composition du partenariat moyen (en K€)

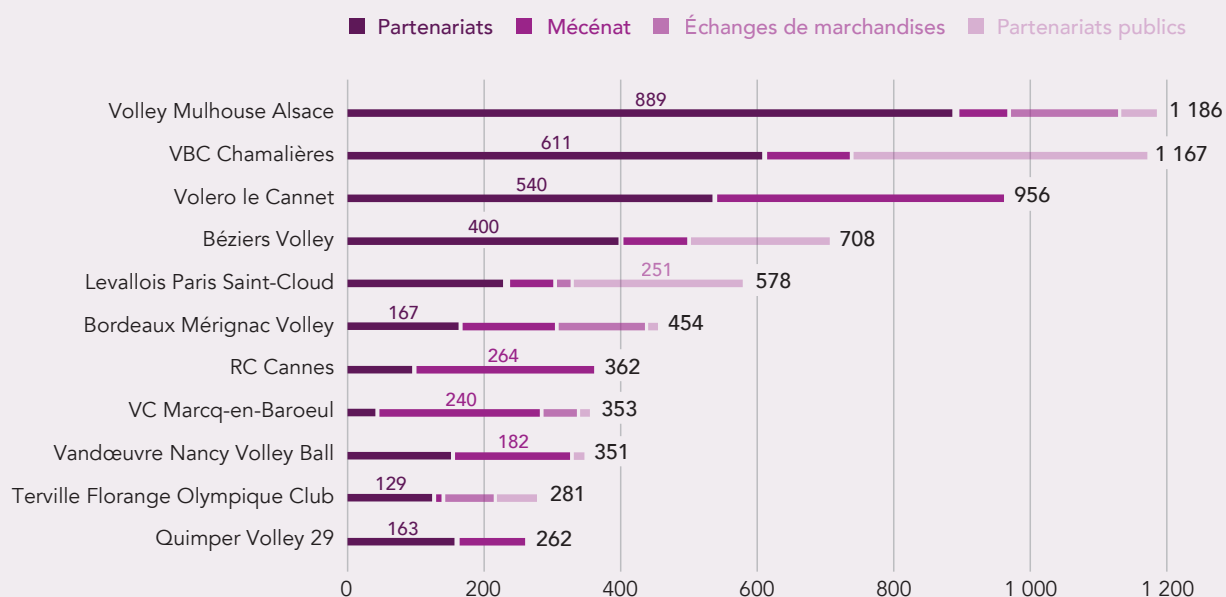


La répartition des composantes du partenariat démontre une augmentation des postes à l'exception des mécénats, comme vu précédemment, dont la valeur relative atteint à peine un quart du poste. Il apparaît globalement un contexte où la croissance domine, laissant loin derrière les budgets pré-Covid.

Le ratio partenariats minimum/maximum se contracte fortement à 4,5 contre 7,74 en N-1. VANDŒUVRE NANCY VOLLEY BALL, plus petit poste partenariat en 2023/2024 l'a doublé en 2024/2025, alors que LEVALLOIS PARIS SAINT-CLOUD enregistre la plus forte progression : +132%.



Répartition des partenariats par club (en K€)



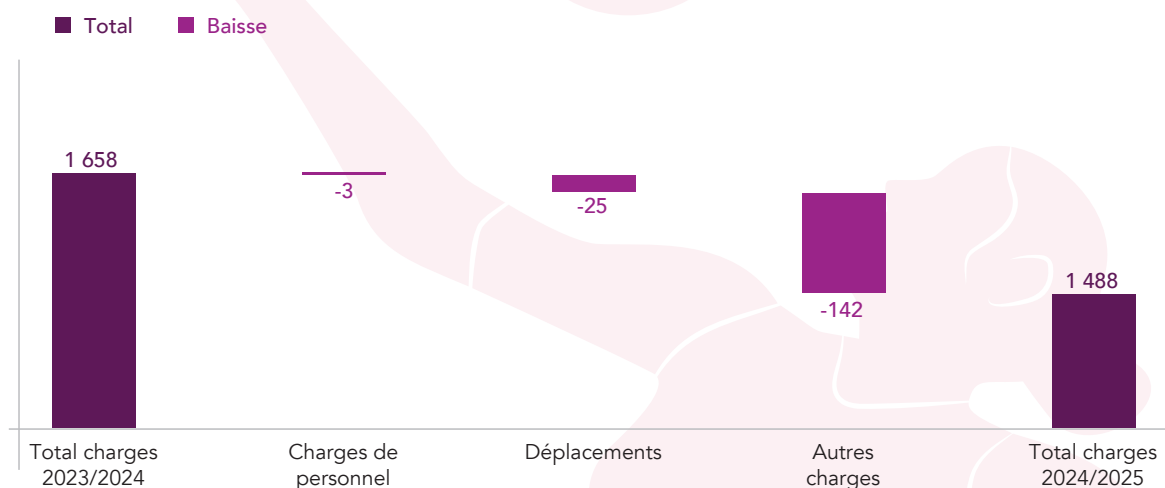
3. Les charges d'exploitation

	24/25		23/24		Variations	
	Moyenne	% charges	Moyenne	% charges	Montant	%
Charges de personnel	870	59%	873	54%	-4	0%
Salaires collectifs professionnel	356	41%	381	44%	-25	-7%
Salaires autres contrats de travail	178	20%	153	18%	25	16%
Cotisations	158	18%	165	19%	-8	-5%
Autres charges directes	178	20%	173	20%	5	3%
Déplacements	144	10%	169	10%	-25	-15%
Autres charges	474	32%	616	38%	-142	-23%
Services extérieurs (comptes 61)	101	21%	121	20%	-20	-16%
Autres services extérieurs (comptes 62)	247	52%	307	50%	-60	-20%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	21	4%	22	3%	-1	-4%
Total Charges	1 488	101%	1 658	103%	-170	-10%



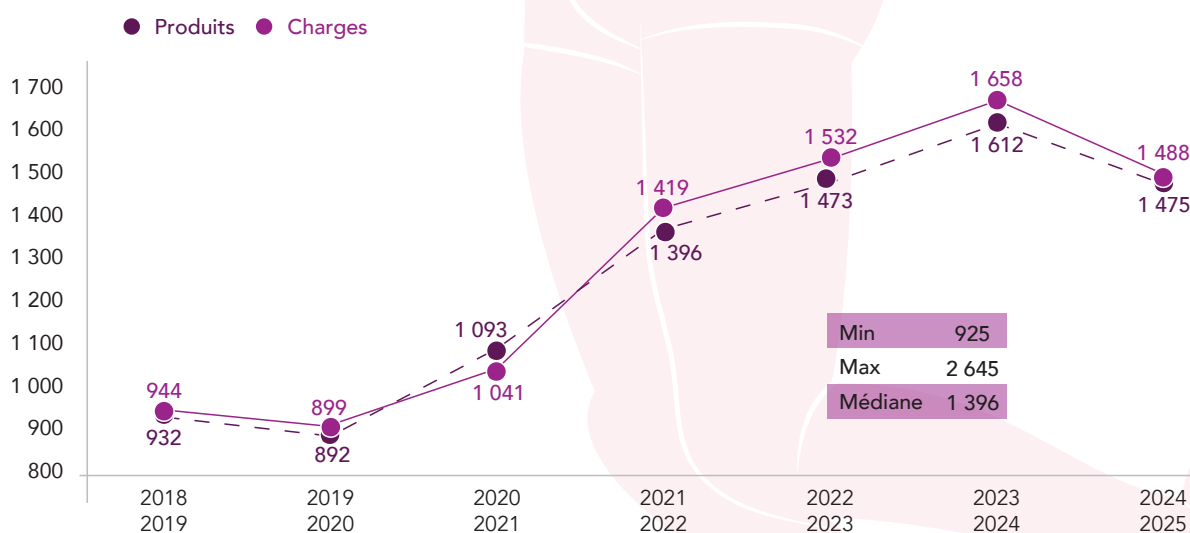
Après une hausse continue depuis cinq saisons, les charges chutent au total de -18%, passant de 19,9M€ à 16,4M€. Ramenées à la moyenne par club, les charges d'exploitation diminuent de -10%, ce qui signifie que le recul est légèrement supérieur à l'« effet clubs » qui est de -8,3%.

Évolution des charges d'exploitation (en K€)



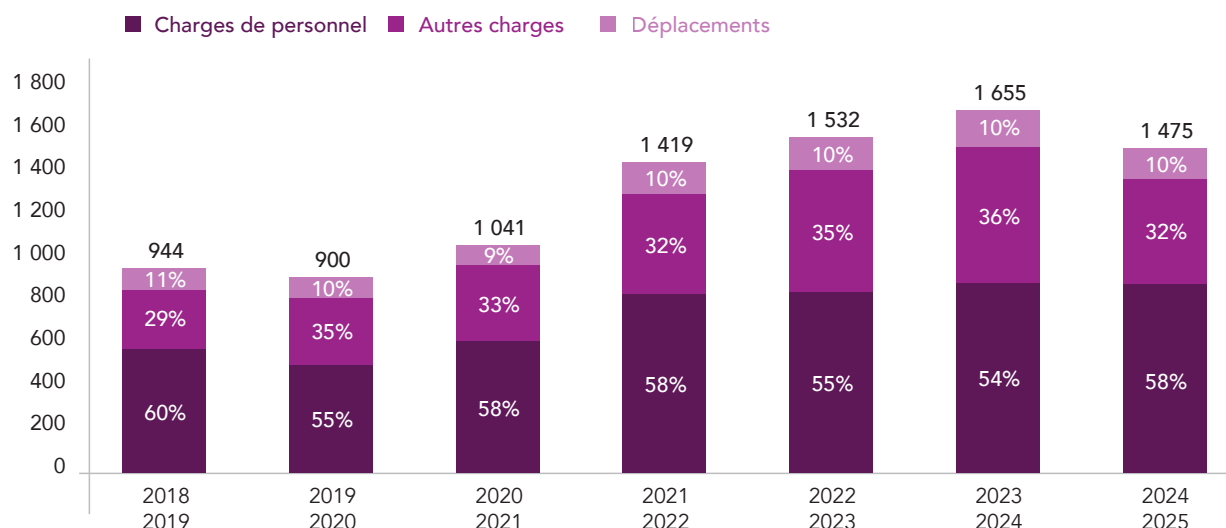
Ce recul touche principalement les Autres Charges (-23%), poste composé de coûts de structure et de frais d'organisation de matchs, en raison notamment de la sortie de NEPTUNES DE NANTES de l'assiette du rapport (poste à 1,2M€ en 2023/2024) et de la forte baisse du RC CANNES (-0,4M€ vs N-1), pour une moyenne SP6 redescendue à 474K€ cette saison. En outre, l'évolution de la masse salariale, stable en 2024/2025 malgré la croissance des Autres Contrats (+16% et 25K€), sera à surveiller, afin de mesurer la capacité des clubs à réduire ce poste, seule véritable variable d'ajustement. Le caractère conjoncturel des évolutions constatées appelle à la prudence quant au maintien futur de la tendance observée.

Évolution des charges d'exploitation moyennes (en K€)



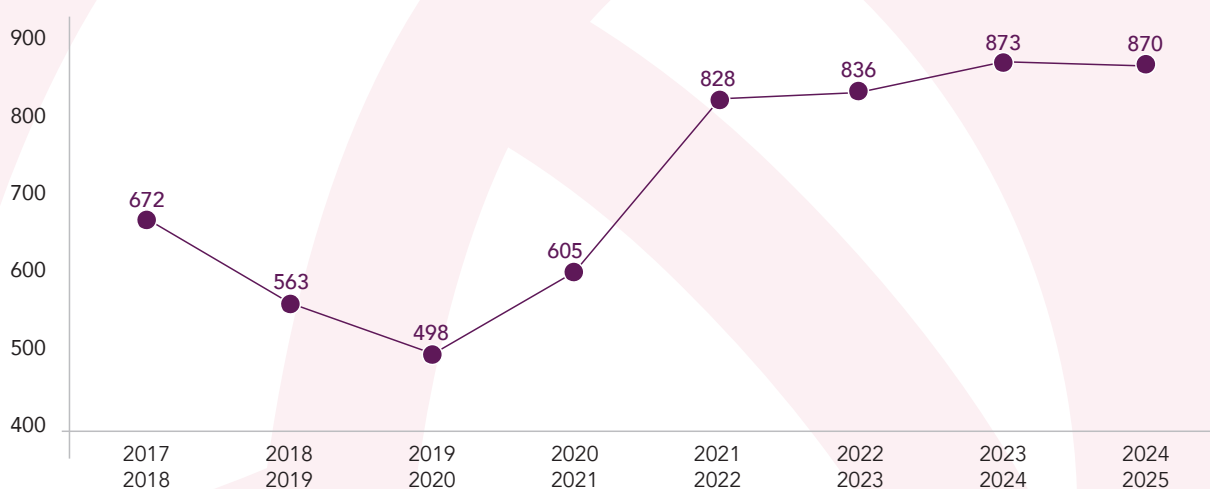
Soulignons le fait que la diminution des charges est supérieure à celle des produits (-8%) et que le ratio charges/produits tend vers l'équilibre (104% en 2022/2023, puis de 103% en 2023/2024 et 101% cette saison), ce qui réduit les pertes et participe à la limitation de la consommation des fonds propres des clubs. Cette démarche, salubre car nécessaire à un retour aux grands équilibres, doit être encouragée ; la constitution du fonds de réserve n'étant que la traduction réglementaire de cet objectif.

Évolution des charges d'exploitation moyennes (en K€)



3.1. Les charges de personnel

Évolution de la moyenne des charges de personnels (en K€)



Les charges de personnel comprennent les salaires chargés de l'ensemble des contrats sportifs et administratifs, ainsi que les charges liées à ces contrats (avantage en nature, frais d'agents, de transferts, remboursement kilométrique...).

Après une croissance assez régulière (post-Covid), elles marquent une pause en 2024/2025.

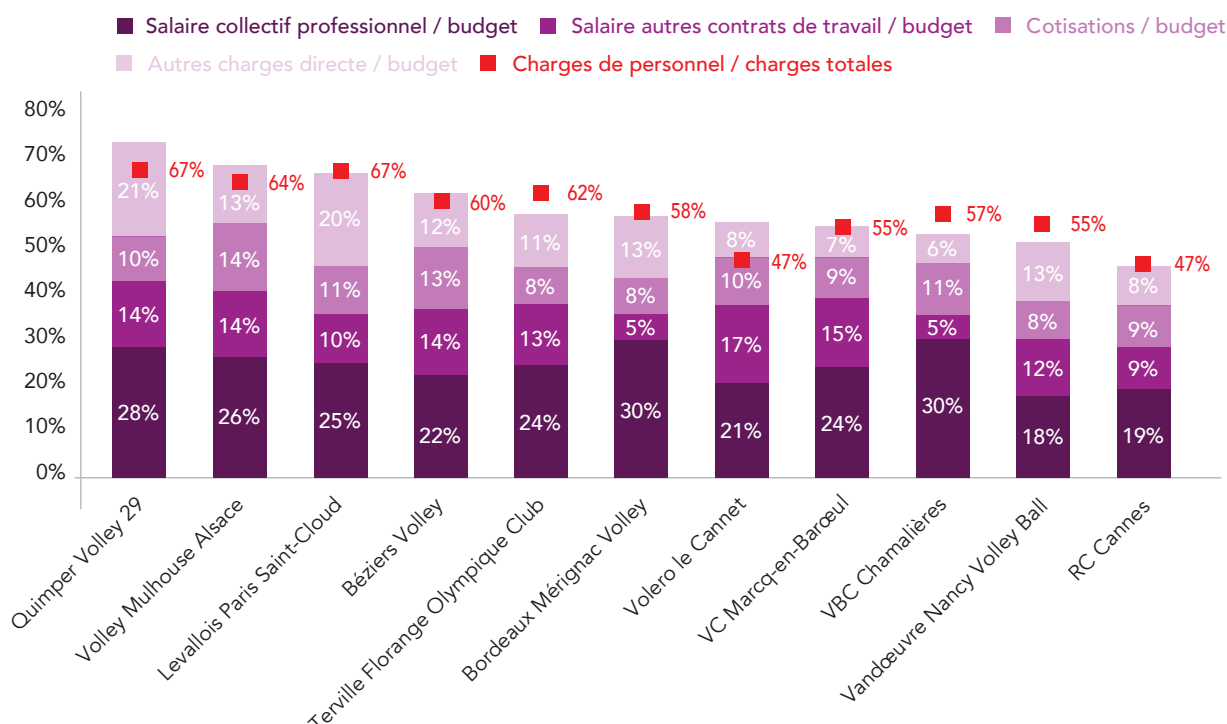
Dans ses composantes, les salaires collectifs professionnels (joueurs pros, aspirants et entraîneur principal) reculent de -7%, alors que les salaires « Autres Contrats de travail » augmentent de +16%, alors même que la somme de ces deux moyennes est identique : 534K€ en N et N-1. Sans nier l'impact du brassage, ces variations sont encourageantes. Précisons encore que le taux de cotisations perd 1,5 point à 29,6% et que les charges liées sont maîtrisées à +3%.

Évolution du ratio charges de personnel / produits d'exploitation



Si les charges de personnel atteignent 59% du budget, plus fort taux depuis six ans, son évolution (+5pts) doit beaucoup au recul conjoncturel des Autres Charges. Le poids des composantes de la masse salariale n'a que très peu évolué (cf. ci-contre), notamment le « Collectif Pros » stable à 24% depuis trois saisons.

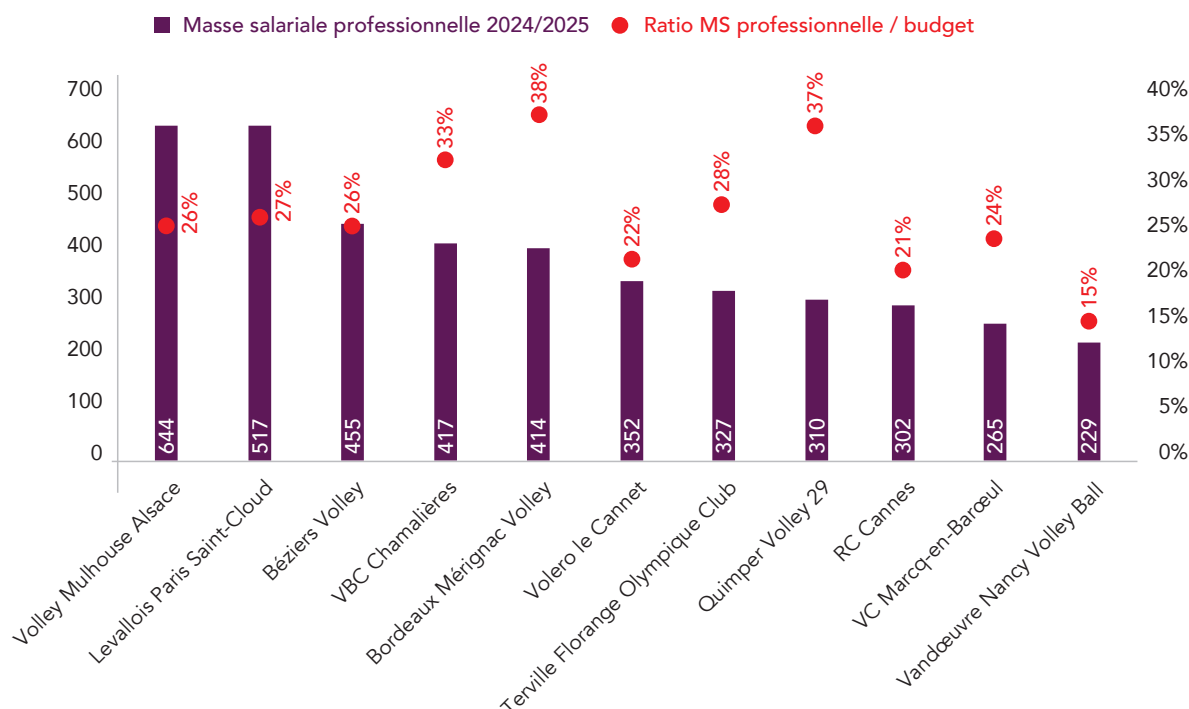
Poids des charges de personnel par rapport aux produits d'exploitation (en %)



Concernant le poids relatif de la masse salariale dans le budget, sachant que les périmètres varient en fonction de la structure juridique du club, QUIMPER VOLLEY 29 tient la tête. La médiane ressort à 56% et le RC CANNES ferme la marche.

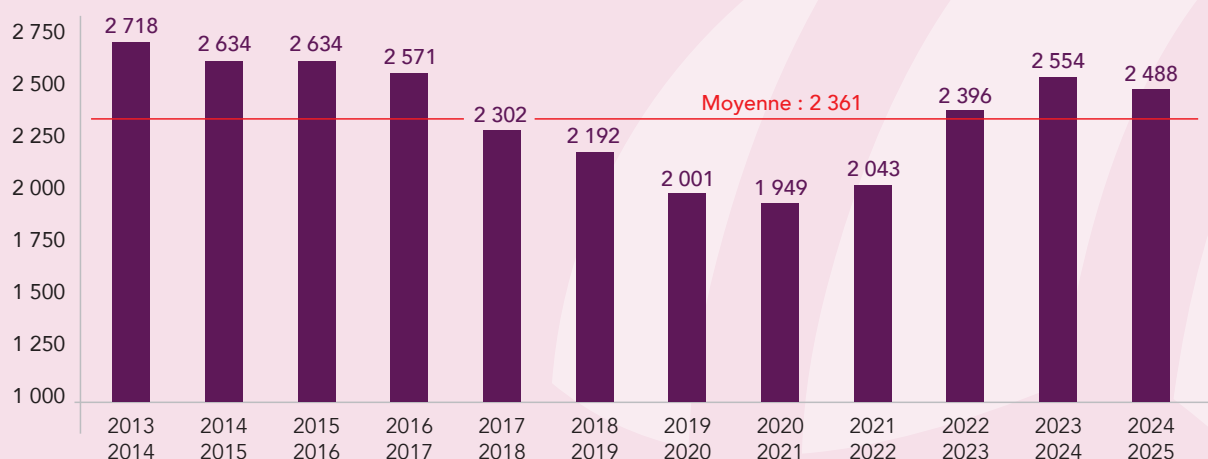
3.1.1. Focus masse salariale professionnelle

Masse salariale professionnelle (en K€) et ratio des produits d'exploitation (en %)



En moyenne, la masse salariale professionnelle s'élève à 385K€, soit 44% des charges de personnel et 26% des produits d'exploitation.

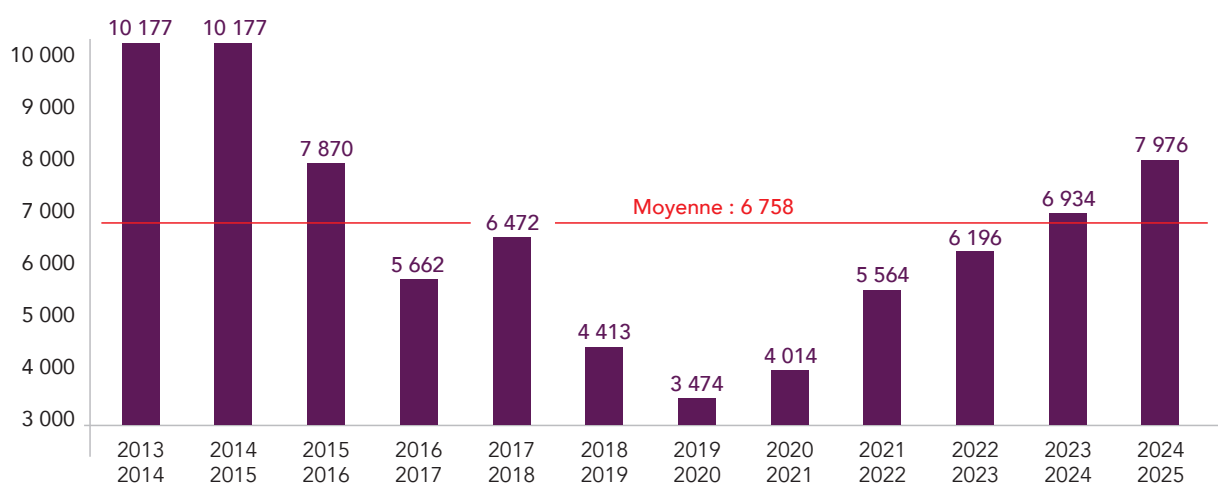
Évolution du salaire moyen des contrats à temps plein (en €)



En 2024/2025, 243 joueuses ont évolué dans le championnat : 133 joueuses professionnelles à temps plein, 6 joueuses pluriactives, 10 aspirantes et 94 joueuses en formation. Le salaire moyen des joueuses à temps plein connaît une légère baisse de 2,6%.

NB : le volley étant soumis à la Convention collective nationale du sport le salaire minimal correspond au salaire minimum conventionnel qui était de 1 820,83 euros mensuels en saison 2024/2025.

Évolution du plus haut salaire des contrats à temps plein (en K€)



Même si cette valeur peut sembler un marqueur un peu anecdotique, notons que l'envolée en quatre saisons du contrat le plus élevé du championnat témoigne d'une surenchère ininterrompue depuis la sortie de la période Covid, avec une inflation de 43% sur la période considérée (dont 15% sur la seule saison 2024/2025).



3.1.2. Classement sportif et masse salariale professionnelle

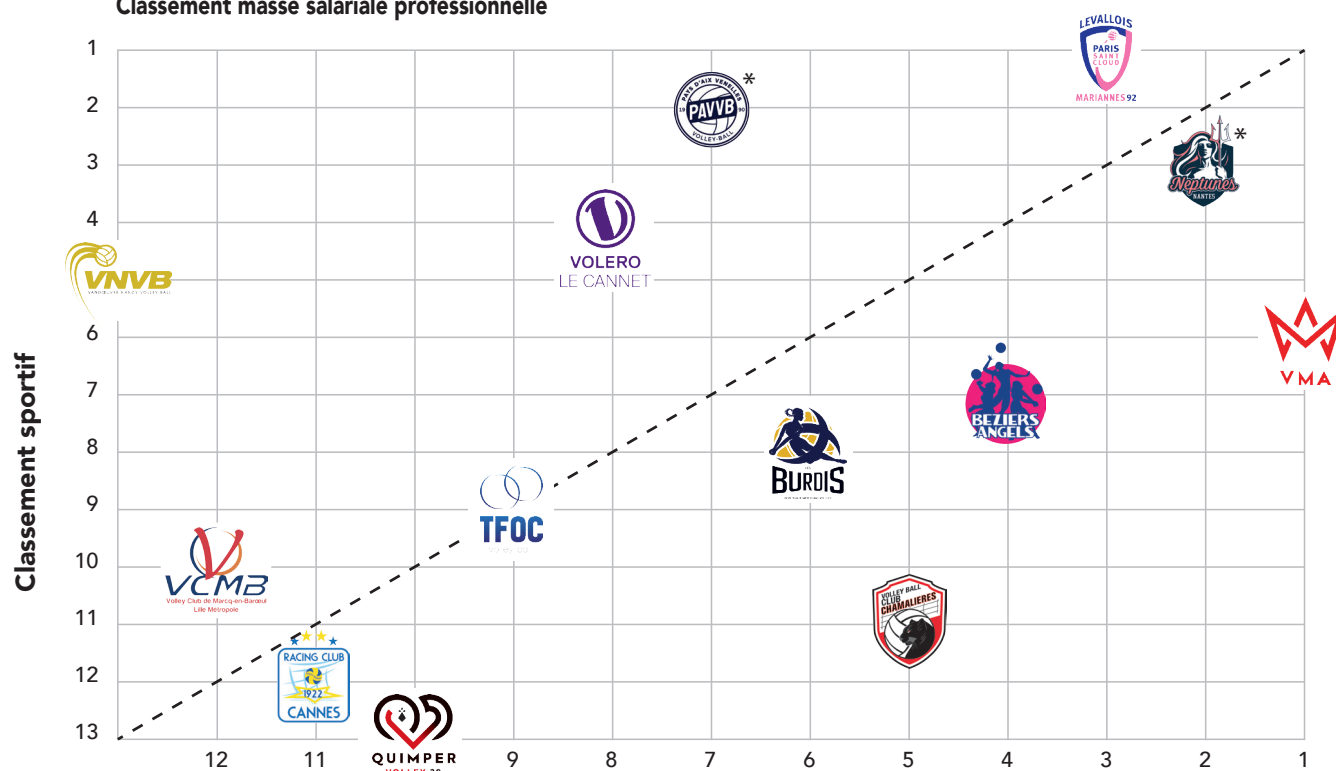
Si 5 clubs (LEVALLOIS PARIS SAINT-CLOUD, BORDEAUX MÉRIGNAC VOLLEY, RC CANNES, TERVILLE FLORANGE OLYMPIQUE CLUB et VC MARCQ-EN-BARŒUL) peuvent estimer leur résultat sportif « en ligne » avec le niveau de leur masse salariale professionnelle (soit un écart $+2/-2$: classement sportif / classement salaires), avec même TERVILLE FLORANGE OLYMPIQUE CLUB en parfaite « conformité », pour les autres, hormis BÉZIERS VOLLEY et QUIMPER VOLLEY 29 (avec un score de -3 (7/4) et (13/10)), les écarts sont assez marqués tant dans la surperformance que dans la faiblesse de certains « retours sur investissement ».

Ainsi les deux extrêmes sont :

VANDŒUVRE NANCY VOLLEY-BALL au score de $+8$ (5^e place avec la 13^e MS) qui réalise une performance sportive apparaissant bien supérieure aux moyens financiers engagés dans la masse salariale professionnelle et VBC CHAMALIÈRES -6 (5/11) qui pourrait facilement conclure au constat inverse.

Les résultats sportifs s'avèrent sensiblement en retrait au regard des moyens consacrés à l'équipe 1^{ère} pour VOLLEY MULHOUSE ALSACE (-5), contrairement au VOLERO LE CANNET qui obtient un ratio de $+4$.

Classement masse salariale professionnelle



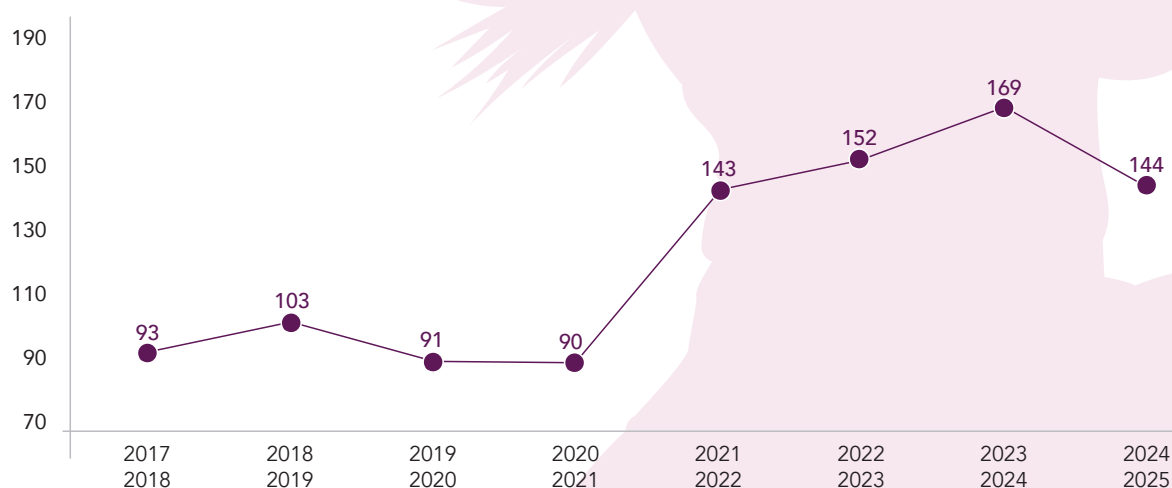
*Intégration des clubs de Nantes et venelles sur la base de leur budget prévisionnel 2024/2025 afin de refléter au mieux les classements.»

Il convient naturellement de rappeler qu'il s'agit d'un classement qui ne représente qu'un indicateur parmi d'autres et devant donc être pris avec tout le recul qui s'impose. Les blessures, arrêts maladie, indisponibilités, ruptures de contrat... sont tout autant d'éléments pouvant avoir une influence sur les résultats sportifs et qui ne sont pas pris en compte dans cet indicateur.



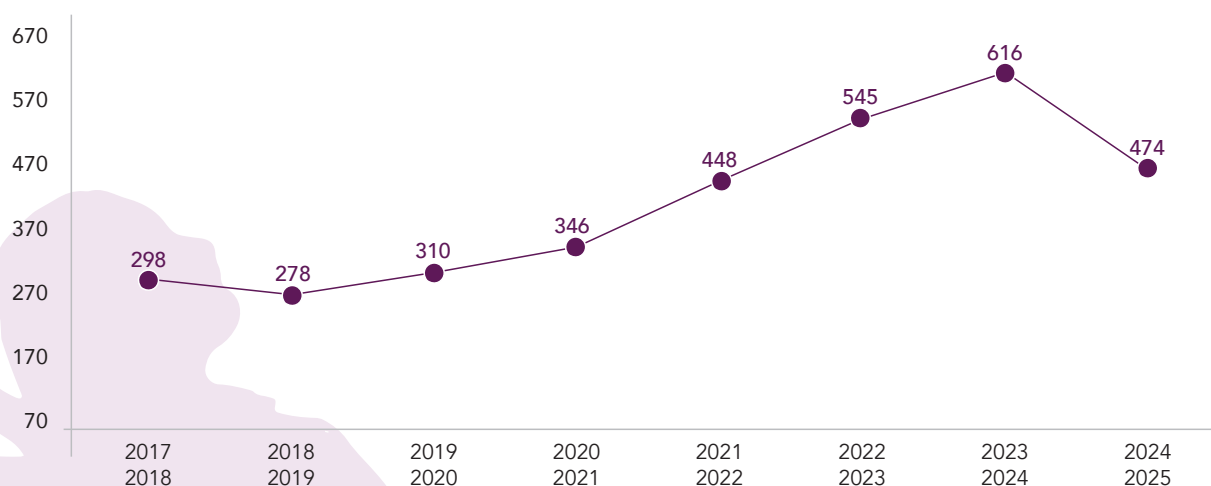
3.2. Les autres charges (frais de déplacement et coûts de structure)

Évolution de la moyenne des charges de déplacements (en K€)



Étonnamment pour un poste sensible à l'inflation et aux ajustements de prix de revient, on observe une nette diminution du coût moyen (-14,8%), le ramenant au niveau de 2021/2022 après trois saisons d'une augmentation plutôt cohérente. L'avenir nous dira si l'effort apparent de rationalisation réalisé peut perdurer dans le temps ou si les clubs vont devoir supporter les hausses probables à venir.

Évolution de la moyenne des autres charges (en K€)



Ce recul important du poste a déjà été en partie analysé dans l'analyse globale et la baisse des charges du championnat de SP6 (cf. p.32). Pour rappel, les coûts qualifiés de « structure » comprennent les locations, l'entretien, les assurances, les coûts de licences FFvolley et d'engagements LNV, les prestataires, les dépenses de publicité, de communication... Autant de charges incompressibles car inhérentes à l'activité du club. Elles n'ont que peu vocation à évoluer en dehors d'évolutions de périmètre sportif, évènementiel, comme l'organisation ou non d'une étape de championnat ou d'un évènement stratégique tel qu'un passage en société ou une structuration interne.

Parmi les clubs présents sur les deux dernières saisons, VANDŒUVRE NANCY VOLLEY BALL et RC CANNES expliquent en très grande partie la variation des autres charges par une baisse importante de ce poste dans leur gestion interne.



4. Le résultat exceptionnel

Évolution des moyennes des produits et charges exceptionnels (en K€)

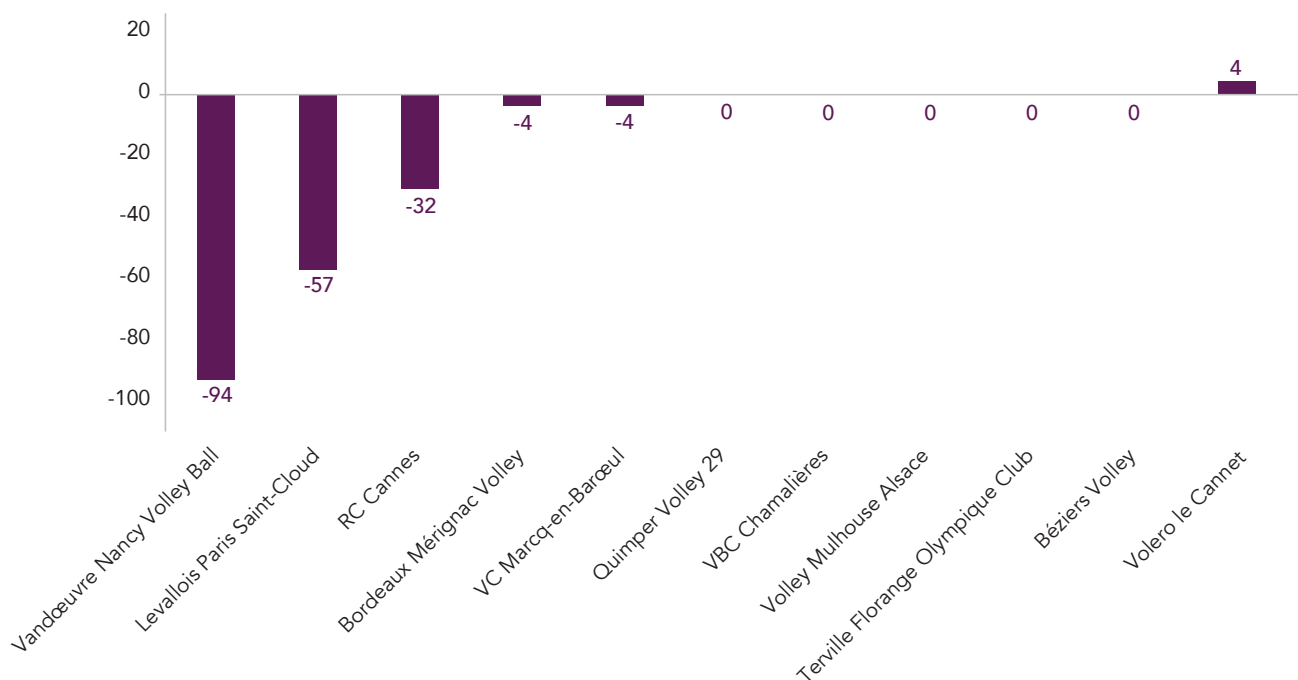


Le résultat exceptionnel de la SP6 chute lourdement à -212K€, après un quasi-équilibre en 2023/2024 (-37K€) et un excédent exceptionnel en 2022/2023 (+294K€ liés notamment aux interventions des actionnaires de LEVALLOIS PARIS SAINT-CLOUD et NEPTUNES DE NANTES).

Les charges exceptionnelles intègrent souvent des condamnations prud'homales, URSSAF, fiscales, des pénalités financières...

En 2024/2025, le résultat exceptionnel du VOLERO LE CANNET, légèrement excédentaire mais volumineux (avec +281K€ de produits liés à des cessions d'actifs et 277K€ de charges constituées d'abandons de créances, de valeur nette comptable des immobilisations cédées, d'amortissements exceptionnels..., de VANDŒUVRE NANCYVOLLEY BALL (transactions, diverses régularisations...), de LEVALLOIS PARIS SAINT-CLOUD (litiges, transactions...) et RC CANNES (régularisations diverses) contribuent fortement à la hausse des charges et produits exceptionnels moyens de cette saison.

Résultat exceptionnel par club (en K€)



Rappelons que ce résultat exceptionnel fait l'objet d'une nouvelle définition issue du **règlement ANC n°2022-06** : comptabilisation uniquement des produits et charges directement liés à un évènement **majeur et inhabituel (Art 513-5)** : « Un évènement est présumé inhabituel lorsqu'un même évènement ne s'est pas produit **au cours des derniers exercices comptables** et qu'il est **peu probable** qu'il se reproduise au cours des prochains exercices comptables (...).

L'appréciation du caractère majeur et inhabituel d'un évènement est spécifique à chaque entité. Un même évènement, dans une circonstance spécifique, peut être qualifié de manière différente. »





Carte de France des clubs de MSL



Statut juridique des clubs et centres de formation



(13 clubs)

	Forme juridique (Sté. : 38% des clubs)	Centre de formation (92% des clubs)	Centre de formation supporté par la structure professionnelle du club ?
TOURS VOLLEY-BALL	SAS	OUI	NON
CHAUMONT VOLLEY BALL 52	Association	NON	/
AS CANNES VOLLEY BALL	Association	OUI	OUI
NARBONNE VOLLEY	SA	OUI	NON
TOURCOING-LILLE MÉTROPOLE VOLLEY-BALL	SAEMS	OUI	OUI
SAINT-NAZAIRE VOLLEY-BALL ATLANTIQUE	Association	OUI	OUI
ARAGO DE SÈTE	Association	OUI	OUI
MONTPELLIER HSC VOLLEY-BALL	SASP	OUI	NON
PARIS VOLLEY	SAS	OUI	NON
ALTERNA STADE POITEVIN VOLLEY-BALL	Association	OUI	OUI
SPACER'S TOULOUSE VOLLEY	Association	OUI	OUI
PLESSIS-ROBINSON VOLLEY-BALL	Association	OUI	OUI
NICE VOLLEY-BALL	Association	OUI	OUI



Les résultats sportifs des clubs MSL 2024/2025

Rappel des mouvements au terme de la saison
2023/2024 :

- Accession : AS Cannes
- Relégation en LBM : Sain-Jean-d'Ilac

1. TOURS VOLLEY-BALL

Champion de France – Qualifié
en Ligue des champions 2025/2026

2. MONTPELLIER HSC VOLLEY-BALL

Wild Card ligue des champions 2025/2026

3. CHAUMONT VOLLEY BALL 52

Qualifié en Challenge Cup 2025/2026

4. TOURCOING-LILLE MÉTROPOLE VOLLEY-BALL

Qualifié en CEV Cup 2025/2026

5. NICE VOLLEY-BALL

6. ALTERNA STADE POITEVIN VOLLEY-BALL

Qualifié en CEV Cup 2025/2026

7. SPACER'S TOULOUSE VOLLEY

8. AS CANNES VOLLEY BALL

9. PARIS VOLLEY

10. ARAGO DE SÈTE

11. NARBONNE VOLLEY

12. SAINT-NAZAIRE VOLLEY-BALL ATLANTIQUE

13. PLESSIS-ROBINSON VOLLEY-BALL

Coupes d'Europe 2024/2025

Champions League

CHAUMONT VOLLEY BALL 52 :

3^e de poule

SAINT-NAZAIRE VOLLEY-BALL ATLANTIQUE:

3^e de poule

CEV Cup

TOURS VOLLEY-BALL :

1/2 finale

Challenge Cup

TOURCOING-LILLE MÉTROPOLE

VOLLEY-BALL :

8^e de finale

Coupe de France professionnelle :

Masculin

TOURCOING-LILLE MÉTROPOLE
VOLLEY-BALL



Poids économique et santé financière de la Marmara SpikeLigue

Le poids économique de la MSL atteint un nouveau record pour la saison 2024/2025 avec un chiffre de 23,5M€ de produits d'exploitation. Dans un périmètre constant de 13 clubs, la hausse est de +1,8M€, soit une dynamique de croissance de +8,3%.

Les principaux vecteurs de cette progression sont à la fois encourageants et atypiques. En effet, les « locomotives » ne sont pas forcément celles attendues. Si l'on ne peut que se satisfaire de l'engouement du public (les recettes de matchs progressent de 50%, soit un gain de près de 0,9M€), voir la croissance des financements publics en deuxième position (+4,6%) peut étonner, dans un contexte que l'on sait compliqué pour les collectivités. Certes, les partenariats ne sont pas si loin avec une augmentation de 3,9%, mais cette particularité méritait d'être soulignée.

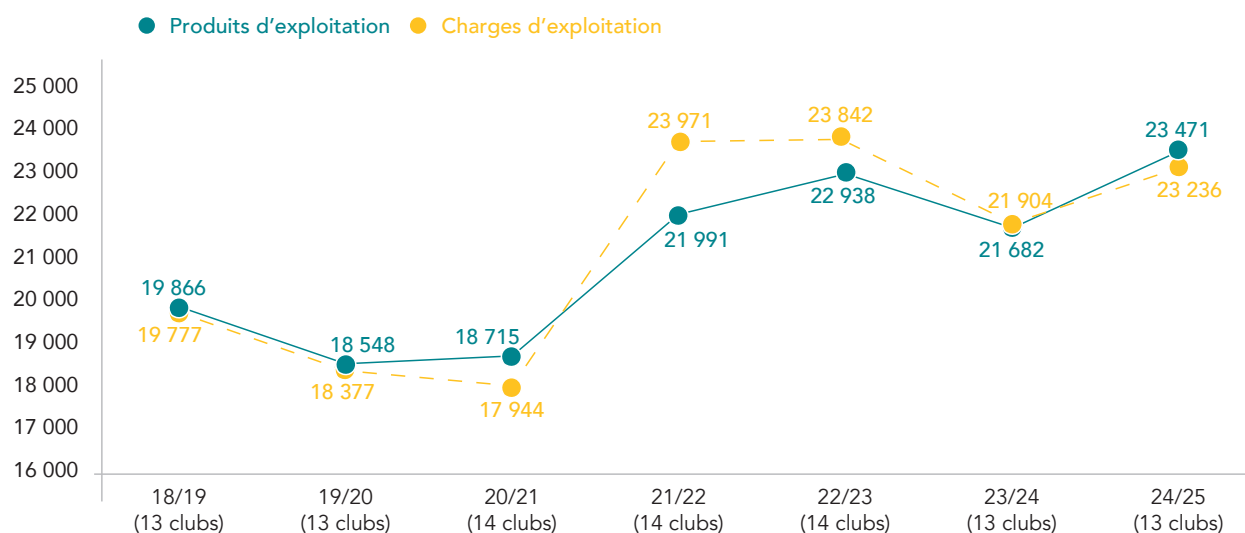
	24/25		23/24		Variations	
	Total	% Produits	Total	% Produits	Montant	%
Recettes spectateurs	2 623	11%	1 752	8%	871	50%
Subventions	10 634	45%	10 165	47%	469	5%
Partenariats	8 175	35%	7 865	36%	311	4%
Partenaires privés (TVA)	4 852	59%	4 644	59%	208	4%
Mécénat (sans TVA)	1 457	18%	1 354	17%	103	8%
Autres produits	2 039	9%	1 901	9%	138	7%
Total produits	23 471	100%	21 682	100%	1 789	8%
Détail des charges	Total	% Charges	Total	% Charges	Montant	%
Charges de personnel	13 474	58%	12 740	58%	735	6%
Salaires collectifs professionnel	5 952	44%	5 628	44%	325	6%
Salaires autres contrats de travail	2 539	19%	2 323	18%	216	9%
Cotisations	2 663	20%	2 491	20%	172	7%
Autres charges directes	2 321	17%	2 299	18%	22	1%
Déplacements	1 904	8%	1 761	8%	142	8%
Autres charges	7 858	34%	7 403	34%	455	6%
Services extérieurs (comptes 61)	1 375	17%	1 292	17%	83	6%
Autres services extérieurs (comptes 62)	4 439	56%	4 007	54%	432	11%
Impôts et taxes (dont taxes sur les salaires)	352	4%	356	5%	-4	-1%
Total charges	23 236	100%	21 904	100%	1 332	6%
Résultat courant	235	1%	-221	-1%	456	206%
Produits exceptionnels	231		156		74	48%
Charges exceptionnelles	185		224		-39	-18%
Résultat net	265	1%	-289	-1%	555	192%
Fonds associatif N-1	966		1 149		-183	-16%
Résultat exercice	265		-289		555	192%
Situation nette	1 232	5%	860	4%	372	43%

Après de nombreuses saisons de déséquilibre, une embellie éclaire la saison 2024/2025 avec des charges d'exploitation contenues, dont l'augmentation (+6,1%), inférieure à celle des produits, autorise même l'apparition d'un excédent d'exploitation (+235K€), qui fuyait la MSL depuis trois saisons. Le résultat exceptionnel (+46K€) couvrant la charge d'impôt (16K€), c'est un bénéfice net (+265K€ vs -289K€ en N-1) qui vient clôturer la saison 2024/2025.

Ainsi, les fonds propres de la MSL se consolident significativement (+43%), dans une proportion supérieure au résultat, traduisant un assainissement de la division. Ils représentent, au terme de 2024/2025, 5,2% des produits.



Évolution des produits d'exploitation totaux (en K€)



Ce graphique résume assez clairement la dynamique, globalement positive, qui a accompagné l'évolution du poids économique de la MSL depuis la sortie de Covid (2021/2022). Mais il souligne également une certaine difficulté à maîtriser l'évolution des charges (pourtant engagées par les clubs), rappelant au passage qu'il n'est pas toujours aisé d'associer croissance et rentabilité. La consommation des marges de manœuvre reste un exercice dangereux et non pérenne, qui impose inmanquablement un retour à la rigueur dans la gestion et à une indispensable consolidation des finances.

Le budget moyen franchit le seuil de 1,8M€ et ce, en ne retenant que les seuls produits d'exploitation (à 1 805K€).

La segmentation des produits se modifie légèrement en liaison avec la progression de 3 points du poids relatif des recettes matches.

Malgré une évolution encore importante (+6,1%), la structuration des charges reste d'une totale stabilité d'une saison à l'autre.

Au final, le résultat courant progresse de +35K, (re)devient excédentaire à 18K€ de moyenne et le résultat net moyen suit le même chemin, variant de +42K€ pour finir avec un bénéfice moyen de 20K€.

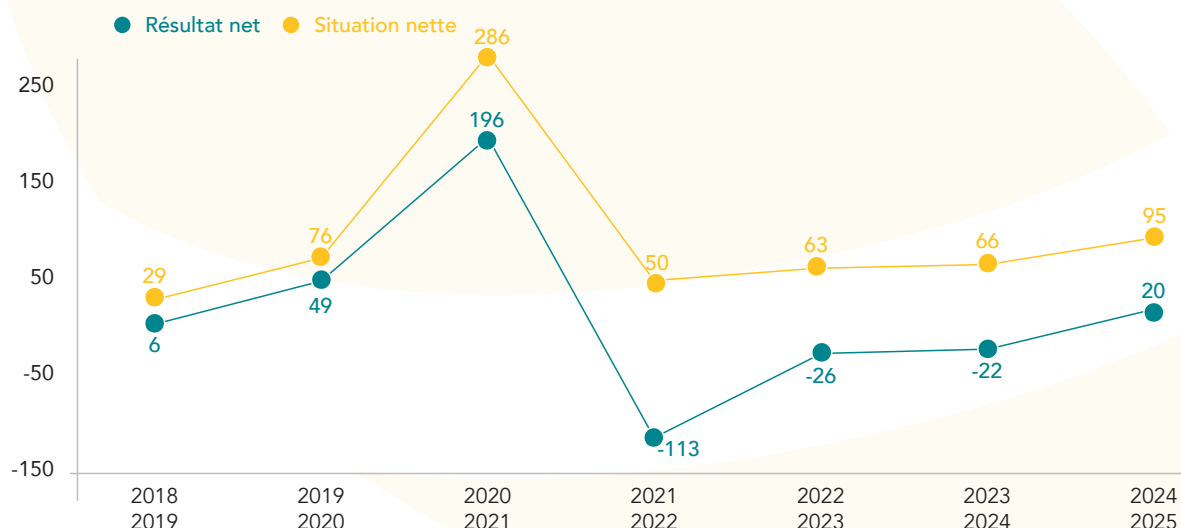
Les fonds propres, aidés par le « brassage » et, enfin, l'apparition d'un bénéfice, se consolident assez logiquement, compte tenu de l'obligation de constitution d'un fonds de réserve depuis la saison 2023/2024.

	24/25		23/24		Variations	
	Moyenne	% produits	Moyenne	% produits	Montant	%
Recettes spectateurs	202	11%	135	8%	67	50%
Subventions	818	45%	782	47%	36	5%
Partenariats	629	35%	605	36%	24	4%
Partenaires privés (TVA)	373	59%	357	59%	16	4%
Mécénat (sans TVA)	112	18%	104	17%	8	8%
Autres produits	157	9%	146	9%	11	7%
Total produits	1 805	100%	1 668	100%	138	8%
Détail des charges	Moyenne	% Charges	Moyenne	% Charges	Montant	%
Charges de personnel	1 036	58%	980	58%	57	6%
Salaires collectifs professionnel	458	44%	433	44%	25	6%
Salaires autres contrats de travail	195	19%	179	18%	17	9%
Cotisations	205	20%	192	20%	13	7%
Autres charges directes	179	17%	177	18%	2	1%
Déplacements	146	8%	135	8%	11	8%
Autres charges	604	34%	569	34%	35	6%
Services extérieurs (comptes 61)	106	17%	99	17%	6	6%
Autres services extérieurs (comptes 62)	341	56%	308	54%	33	11%
Impôts et taxes (dont taxes sur les salaires)	27	4%	27	5%		-1%
Total charges	1 787	100%	1 685	100%	102	6%
Résultat courant	18	1%	-17	-1%	35	206%
Produits exceptionnels	18		12		6	48%
Charges exceptionnelles	14		17		-3	-18%
Résultat net	20	1%	-22	-1%	43	192%
Fonds associatif N-1	74		88		-14	-16%
Résultat exercice	20		-22		43	192%
Situation nette	95	5%	66	4%	29	43%

1. Résultat et fonds propres

Si les fonds propres devaient leur stabilité ces trois dernières saisons au « brassage » (accession / relégation), puisque ce dernier venait compenser les pertes successives supportées, la courbe s'accroît en 2024/2025 grâce, à la fois, au brassage favorable (+8K€) et à un (léger) bénéfice net (1% du budget moyen à 20K€).

Évolution des moyennes du résultat net de la situation nette (en K€)

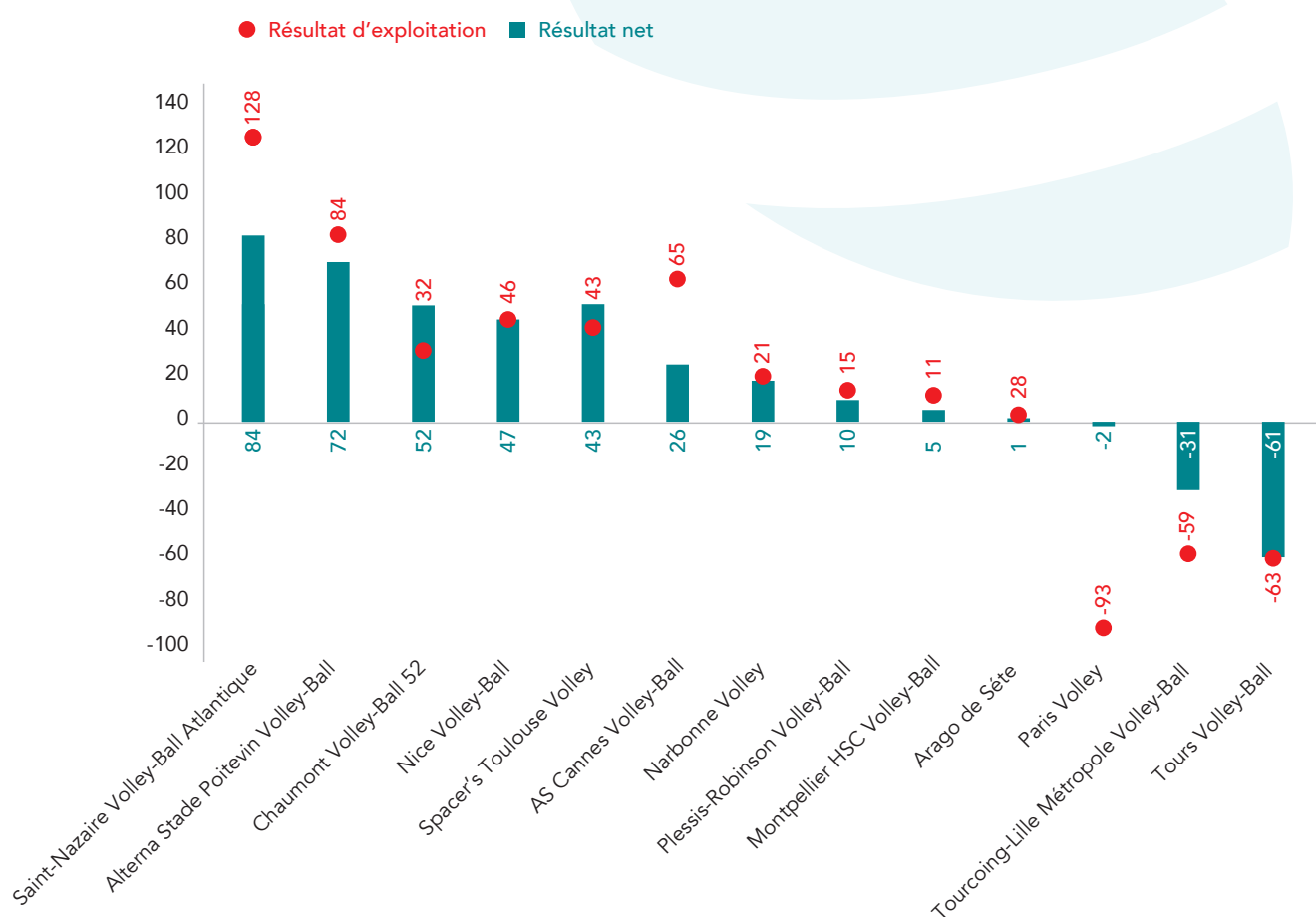


Comme vu précédemment, la MSL dégage cette saison un bénéfice global d'exploitation de 235K€ (avec une importante variation positive de +456K€ vs N-1). Les déficits individuels d'exploitation ne concernent plus que 3 clubs (vs7 en N-1), pour un cumul de -215K€.

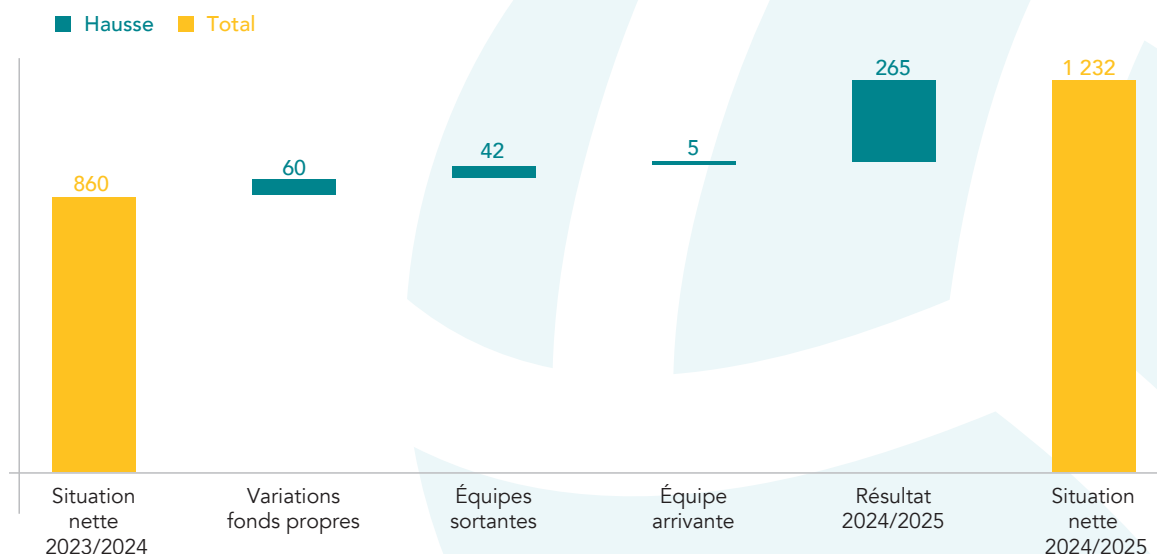
Notons que le résultat exceptionnel global net d'impôt sur les sociétés (positif à +30K€) participe à cette embellie avec une variation de +98K.

Le bénéfice net total ressort à 265K€, venant quasiment effacer la perte de 2023/2024 (-289K€) entraînant une variation de 555K€. Seuls 3 clubs (vs 7 en N-1) affichent une perte au terme de 2024/2025 pour un total de -94K€, alors que 10 clubs dégagent un bénéfice net cumulé de 359K€.

Résultat d'exploitation et résultat net par club (en K€)



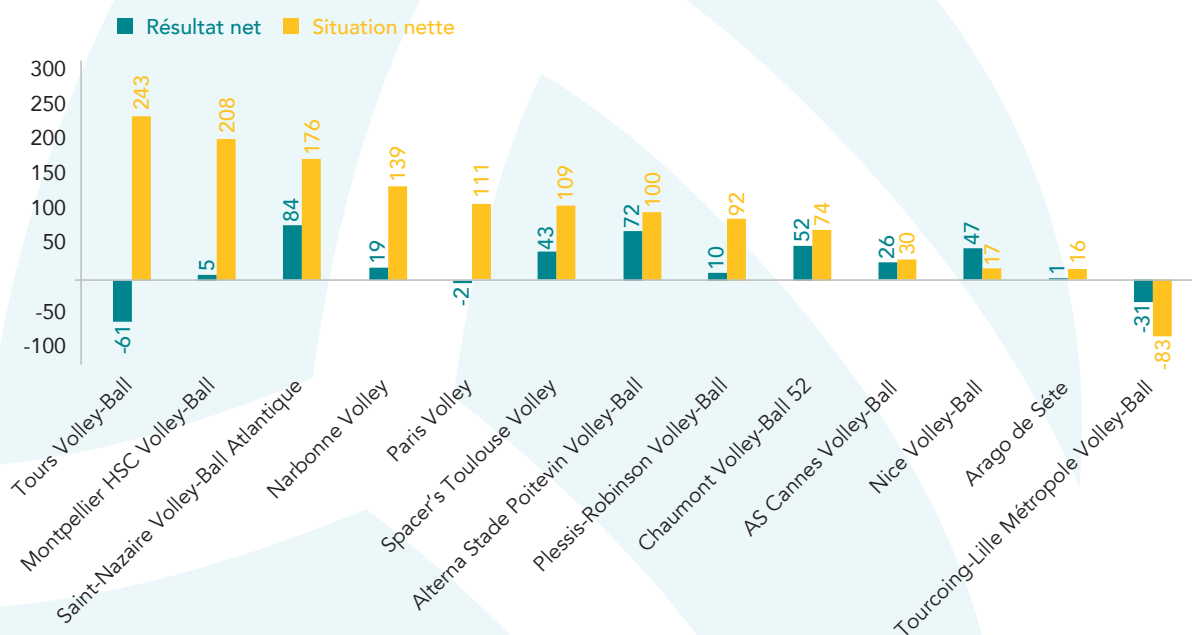
Passage de la situation nette 2023/2024 à 2024/2025 (en K€)



Ce « bridge » détaille l'origine de la progression des fonds propres de la MSL entre 2023/2024 et 2024/2025. Ainsi, si les bons résultats en sont le vecteur principal, s'y ajoutent :

- la variation positive entre les fonds propres associatifs et le capital de la société sportive nouvellement créée de la NARBONNE VOLLEY (+60K€) ;
- les impacts, limités mais tous positifs du brassage d'intersaison (accession / relégation) +47K€ (42K€ d'assainissement donc et 5K€ de fonds propres d'accession).

Résultat net et situation nette par club (en K€)



Les fonds propres de la MSL se consolident globalement (+0,4M€ soit +43% à 1,23M€) mais aussi individuellement (avec uniquement 1 club supportant un passif contre 3 les deux saisons précédentes).

Il est intéressant de voir que la plupart des clubs affichent un niveau supérieur à 100K€ et que les deux clubs affichant les pertes les plus importantes ont pu, soit facilement les absorber, soit significativement en amortir l'impact. Ces constats donnent tout leur sens à l'obligation de fonds de réserve.

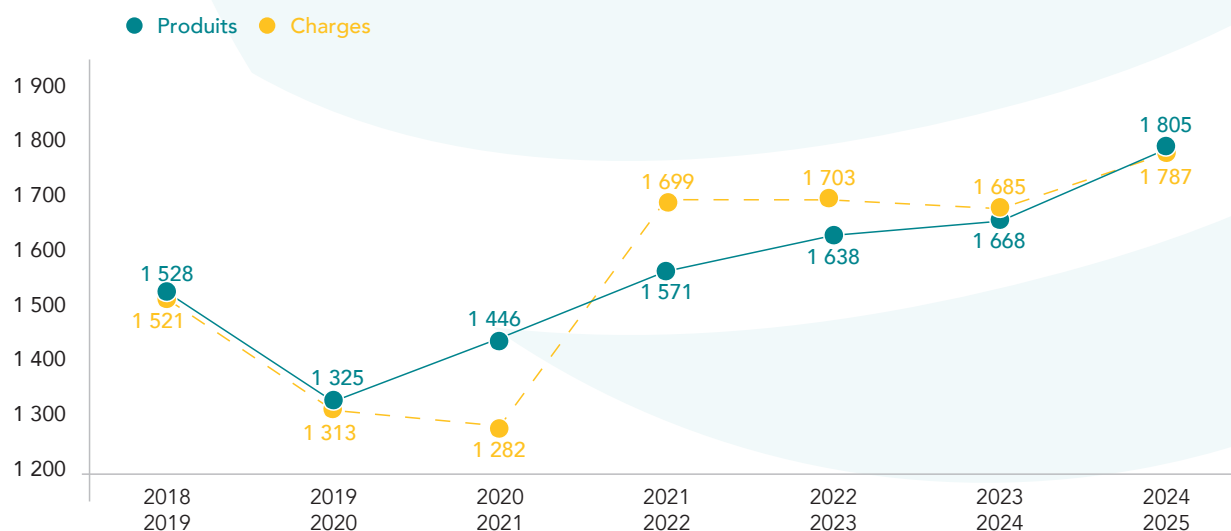


2. Les produits d'exploitation

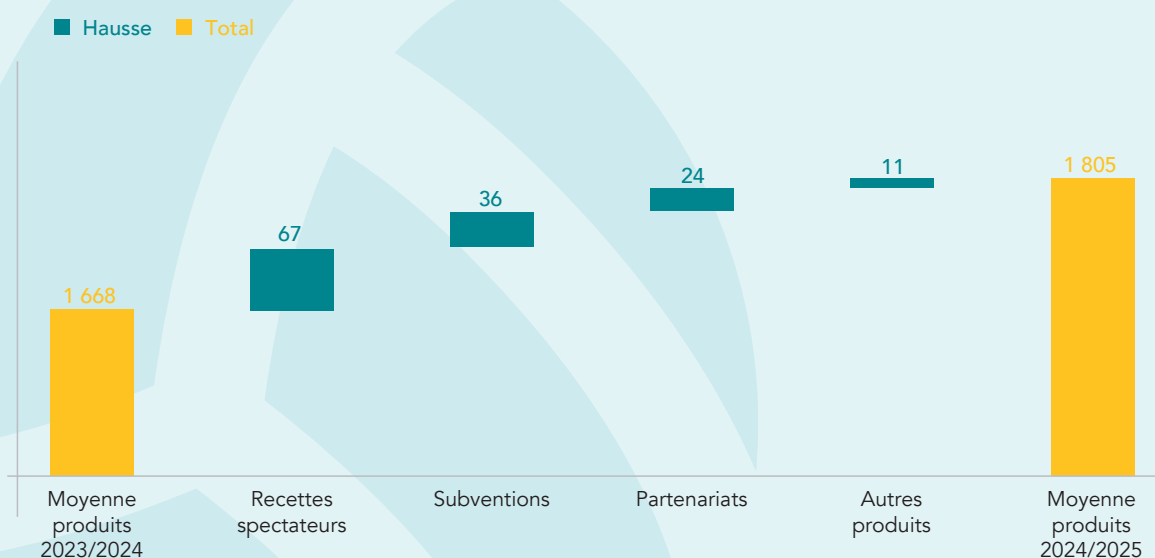
Ce graphe témoigne de la vitalité de cette division, dont le budget moyen d'exploitation n'a cessé de croître depuis cinq saisons. Il atteint ainsi 1,8M€ en 2024/2025 signant un nouveau record.

Cette saison signe également le retour des produits supérieurs aux charges malgré l'envolée de ces dernières après un niveau constant depuis trois saisons.

Évolution des produits d'exploitation moyens (en K€)



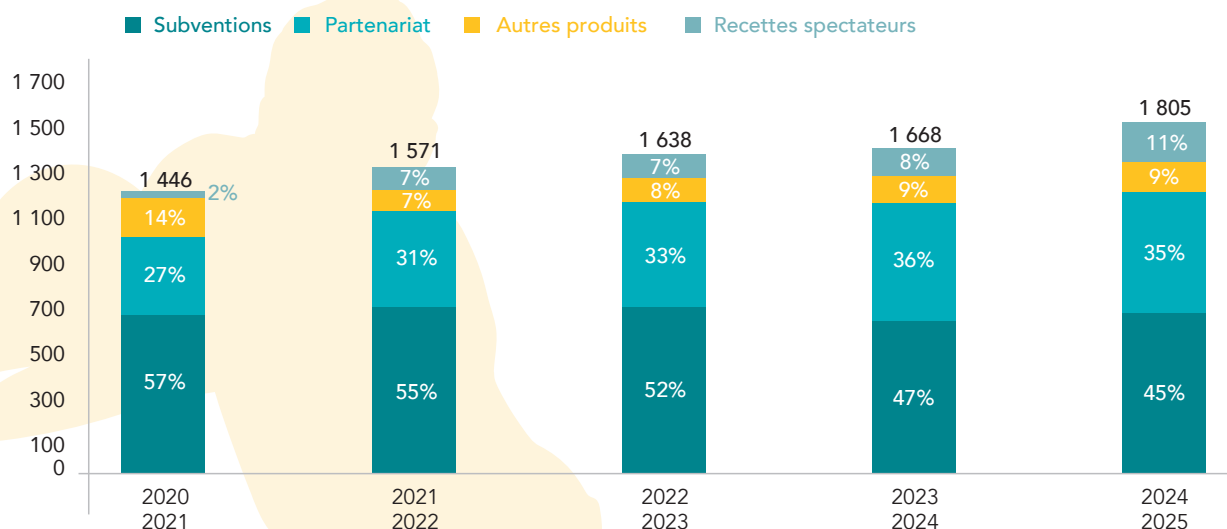
Passage des produits d'exploitation 2023/2024 à 2024/2025 (en K€)



Ce « bridge » détaille l'origine de la croissance du budget moyen par poste.

On voit clairement qu'en variation des volumes (N / N-1), les recettes de matchs et les subventions sont les deux premiers contributeurs de cette croissance, même si chaque poste apporte sa contribution.

Évolution des produits d'exploitation moyens (en K€)

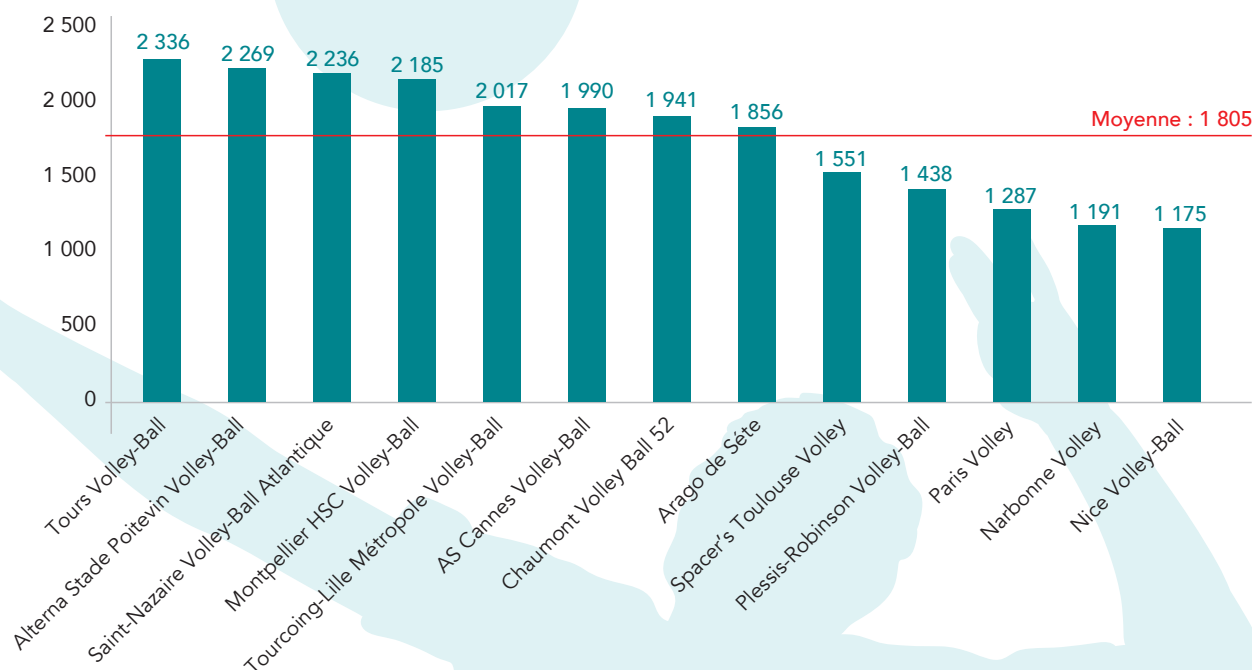


Deux évolutions contrastées des valeurs relatives (mais aux volumes non comparables) ressortent de ce tableau :

- la diminution de la part des subventions : -10 points en 4 saisons avec une accélération du phénomène en N-1. Elle passe nettement sous la barre symbolique des 50% du budget moyen, et ce, dès 2023/2024.
- l'engouement du public, permettant aux recettes matches de franchir le seuil des 10% et de gagner 4 points en valeur relative.
- Les partenariats peinent à suivre le mouvement à +4% par rapport à la saison 2023/2024, mais -1 point de valeur relative.



Produits d'exploitation par club (en K€)



L'analyse de la segmentation révèle que la forte croissance du budget moyen (+8%) est tirée par l'évolution des « gros budgets ». Ainsi :

- 5 clubs (vs 3 N-1), disposent d'un budget supérieur à 2M€, dont TOURS VOLLEY-BALL depuis trois saisons. Si la moyenne spécifique ne progresse que de 6% (à 2,2M€), l'effet « volume » (nombre de clubs) fait logiquement passer cette tranche de 29% à 47% dans la quote-part du poids économique de la MSL ;
- 4 clubs (vs 5 en N-1) disposent d'un budget compris entre 1,5 à 2M€ avec une moyenne spécifique stabilisée autour d'1,8M€. Mais à contrario, l'effet volume fait perdre « mécaniquement » 10 points dans la quote-part du poids économique (31% vs 41%) ;
- 4 clubs (vs 5 en N-1) disposent d'un budget inférieur à 1,5M€ avec une moyenne spécifique stable à 1,29M€. Là aussi, l'effet volume réduit de 30% à 22% la quote-part de la tranche dans le poids économique de la MSL.

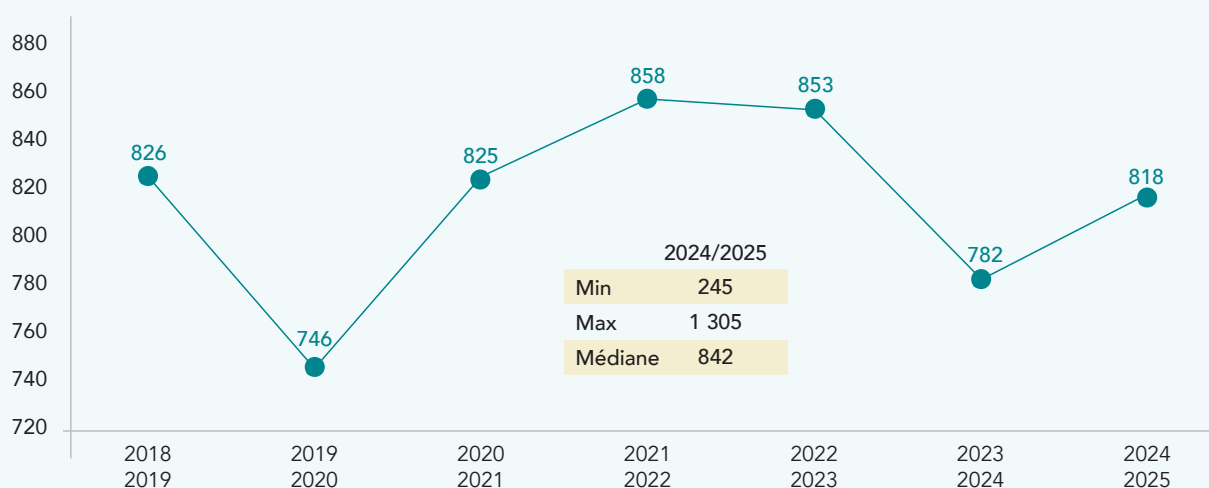
Pour la deuxième saison consécutive, aucun club n'affiche de budget inférieur à 1 M€.

Le ratio entre les budgets maximum et minimum se réduit passant de 2,15 à 1,99 pour un écart (entre le 1^{er} et le 13^e) qui se stabilise à 1,16M€.

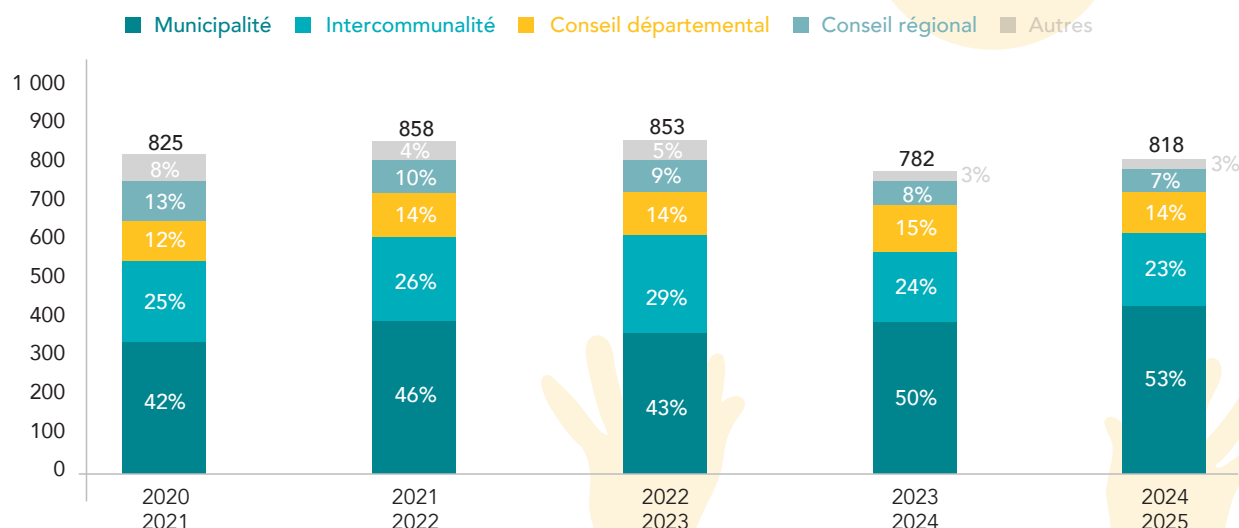
2.1. Les subventions

Bien que l'échelle du graphe ci-dessous accentue les variations, on ne peut que constater que le niveau moyen des subventions évolue relativement peu, avec une oscillation maximum de moins de 10% sur la période post-Covid pour atteindre 818K€ cette saison. Si après la chute brutale de 2023/2024, un rebond ramène le financement public à hauteur de la saison 2018/2019 (en euros courants), l'inflation a toutefois été plus importante sur cette même période (autour de +16%).

Évolution de la moyenne des subventions (en K€)



Évolution de la moyenne des subventions



	24/25		23/24		Variations	
	Moyenne	% produits	Moyenne	% produits	Montant	%
Subventions	818	45%	782	47%	36	5%
Mairie	437	53%	394	50%	43	11%
Intercommunalité	189	23%	183	23%	6	3%
Conseil départemental	113	14%	120	15%	-7	-6%
Conseil régional	58	7%	65	8%	-7	-10%
Autres	21	3%	20	3%	1	3%

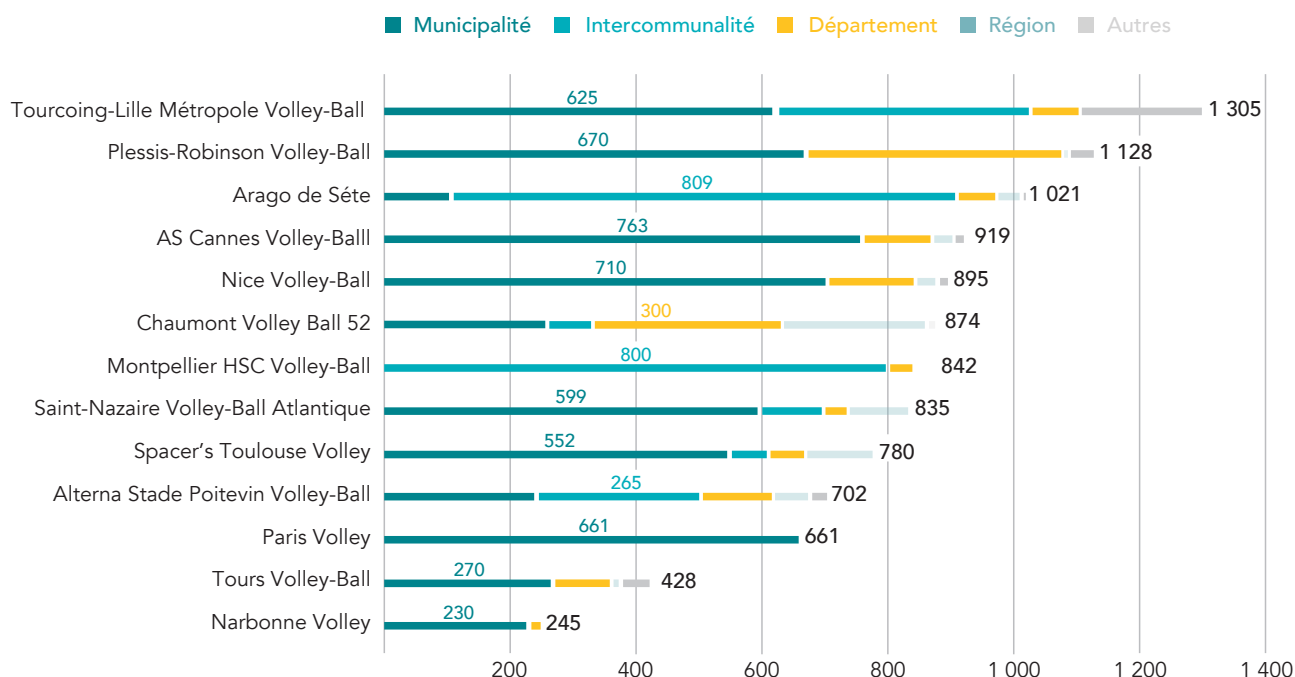
Depuis la période post-Covid (2021/22), les municipalités s'avèrent une nouvelle fois d'un indispensable soutien, +3 points de valeur relative, maintenant leur taux au-dessus de 50%, notamment en regard des variations des aides intercommunales, même si en 2024/2025 les deux évoluent favorablement. Les départements et régions régressent dans la segmentation pour la seconde saison consécutive.

Soulignons que la moyenne spécifique (409K€ vs 396K€ en N-1) des subventions intercommunales donne une image plus juste du soutien apporté aux six clubs concernés (bien que, dans ce cas, les financements municipaux soient très limités, voire inexistants).

Dans le détail, il est à noter que :

- ARAGO DE SÈTE et MONTPELLIER HSC détiennent à eux seuls 67% des subventions intercommunales ;
- PARIS VOLLEY, MONTPELLIER HSC et NARBONNE VOLLEY ne sont subventionnés que par une ou deux collectivité(s).

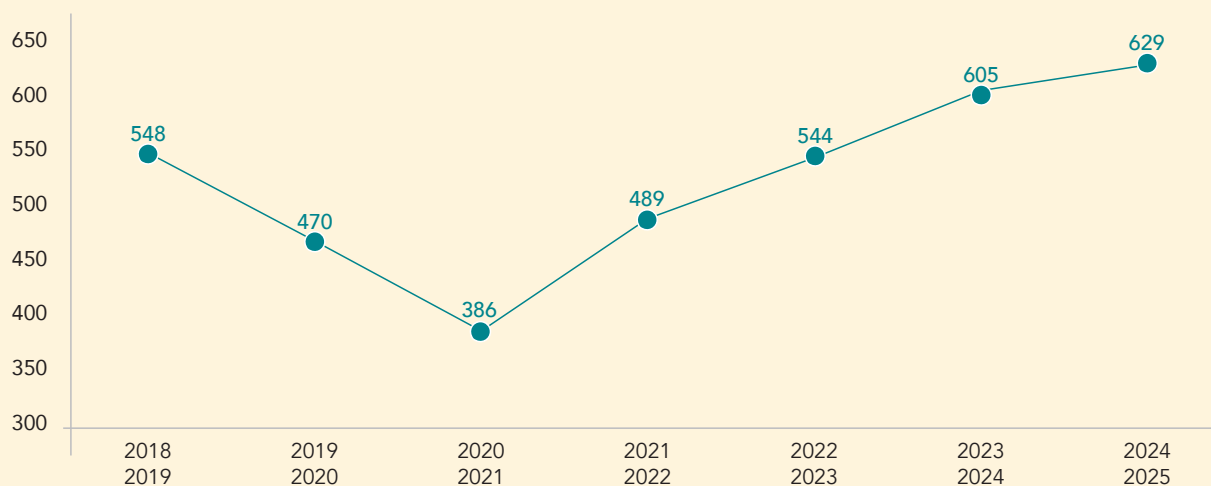
Répartition des subventions par club (en K€)



2.2. Les partenariats

Si la courbe ci-dessous s'infléchit légèrement, la MSL ne cesse de voir ses ressources de partenariats progresser sur la période post-Covid. Encore +4% pour 2024/2025 et +28% en quatre saisons, dont deux saisons pour retrouver le niveau pré-Covid de 2018/2019. Sur la division, le seuil des 8M€ est largement franchi et la moyenne de 629K€ place les partenariats comme deuxième source de financement des clubs (36%). Elle reste néanmoins encore loin derrière les subventions (45%). Rappelons qu'au sein de ce poste sont regroupés les lignes suivantes : partenariats publics, partenariats privés, mécénats et échanges de marchandises.

Évolution de la moyenne des partenariats (en K€)



Toujours sur un plan global, **les mécénats** s’offrent une belle croissance (+8%) et la moyenne spécifique confirme l’importance de l’évolution pour les clubs concernés : 182K€ pour 8 clubs concernés vs 150K€ pour 9 clubs en N-1. Si en 2023/2024, ce sont NARBONNE VOLLEY et ASI VOLLEY-BALL qui percevaient 46% du total, en 2024/2025, c’est AS CANNES qui en perçoit 34%.

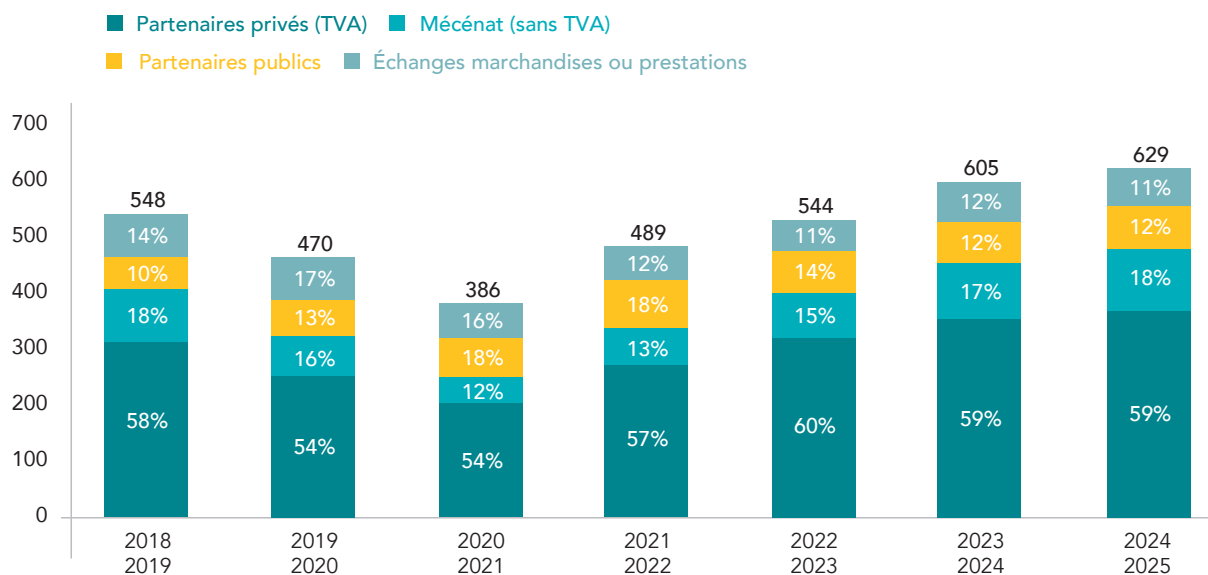
Les **partenariats publics**, qui étaient en recul de -13% sur la saison 2023/2024, regagnent un peu de terrain avec une hausse de 5%. Il y a toujours 7 clubs concernés par ce financement pour une moyenne spécifique de 142K€ (en légère hausse +5K€), dont TOURS VOLLEY-BALL qui perçoit, chaque saison, environ 45% du total.

Le **partenariat privé** poursuit, quant à lui, sa croissance à hauteur de +4% avec une moyenne de 373K€. En 2024/2025, trois clubs dépassent les 500K€ pour 39% des partenariats privés, contre 4 clubs en N-1 qui représentaient 67% de cette ressource. L’évolution des financements privés (partenariat et mécénat) doit donc inciter les clubs à maintenir et professionnaliser les moyens affectés à leur développement, facteur essentiel de l’évolution des budgets et donc de la pérennité du projet sportif. En effet le contexte économique, toujours plus complexe et redoutablement concurrentiel,devrait être durablement impacté par la raréfaction des financements publics.

	24/25		23/24		Variations	
	Moyenne	% Produits	Moyenne	% Produits	Montant	%
Partenariats	629	35%	605	36%	24	4%
Partenaires privés (TVA)	373	59%	357	59%	16	4%
Mécénat (sans TVA)	112	18%	104	17%	8	8%
Échanges marchandises ou prestations	64	11%	71	12%	-4	-5%
Partenaires publics	76	12%	73	12%	4	5%



Évolution de la composition du partenariat en moyenne (en K€)



L'histogramme ci-dessus souligne assez clairement l'évolution de la quote-part des mécénats (+5 points en 4 saisons). La part des partenaires privés se stabilise autour de 60%, alors que celle des partenaires publics s'effrite au fil du temps (-6 points en 4 saisons).

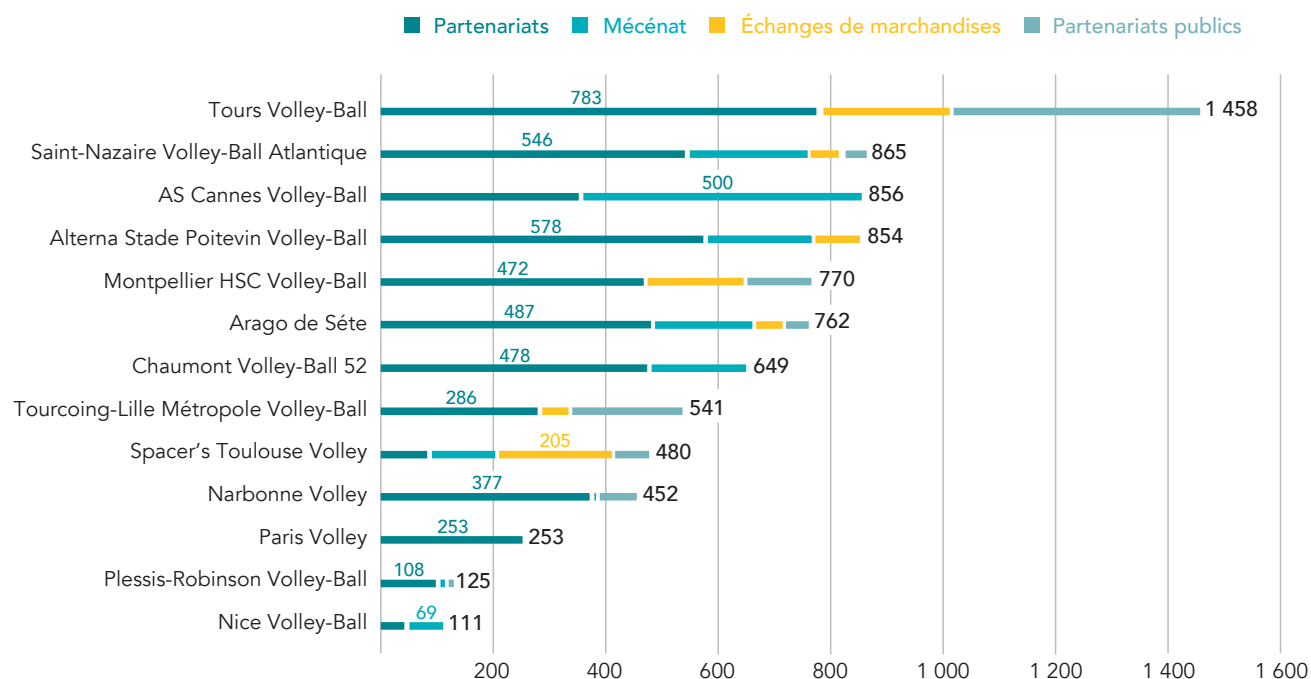
Le ratio entre le poste de partenariat le plus important et le plus petit, demeure conséquent : 13,1, pour un écart de 1,34M€. En supprimant les extrêmes, il ressort à 6,9 et 0,74M€ d'écart. Il repart à la hausse après s'être fortement rétracté en 2023/2024 (5,5 et 0,68M€).

Les évolutions des clubs les moins dotés sont assez contrastés : si NICE VOLLEY-BALL progresse de 30%, PLESSIS-ROBINSON VOLLEY-BALL recule de 17% et PARIS VOLLEY de 20%.

L'accession de l'AS CANNES vient renforcer la division sur ce poste en se classant au 3^e rang, notamment grâce à l'action annoncée et réalisée d'un soutien privé, à présent associé majoritaire de la société sportive créée en 2025/2026.

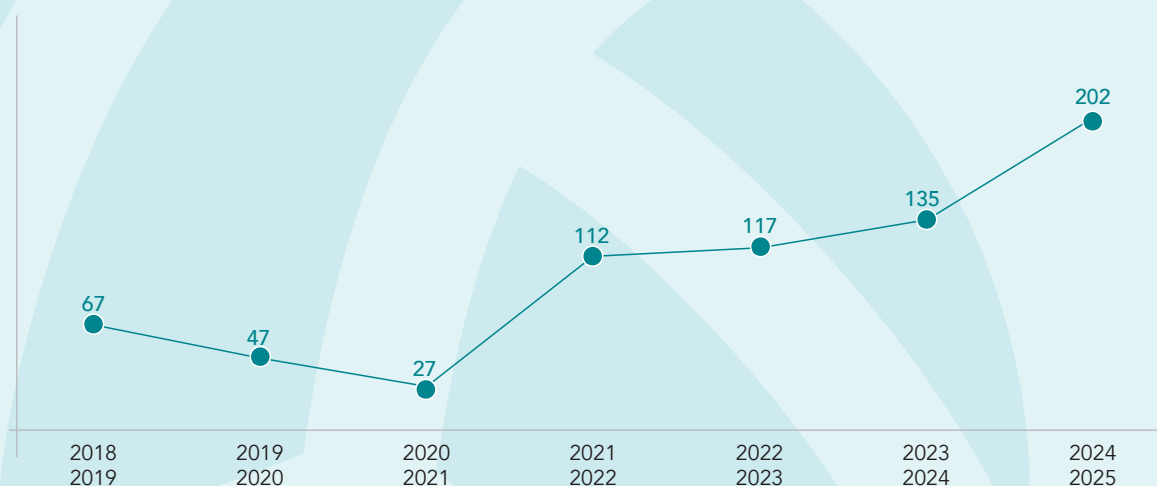


Répartition des partenariats par club (en K€)

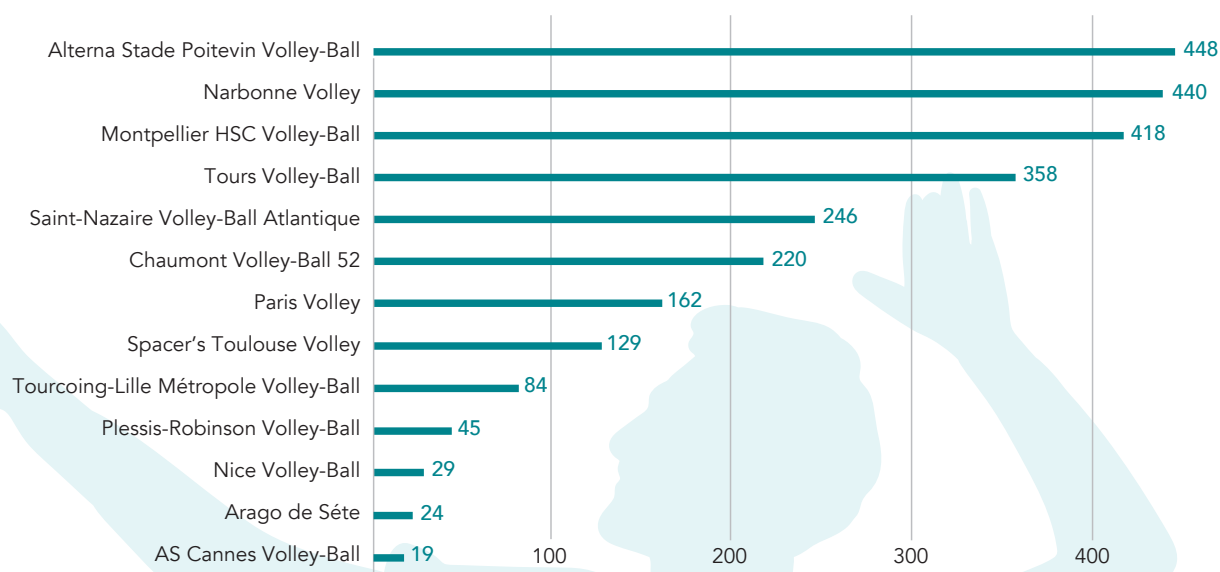


2.3. Les recettes spectateurs

Évolution de la moyenne des recettes spectateurs (en K€)



Recettes spectateurs par club (en K€)



Le rebond observé post-Covid (+67% par rapport à 2018/2019), la « pause » qui l'a suivi (+4%) et la reprise intéressante (+15%) de 2023/2024 ne laissaient pas présager de l'envolée constatée sur 2024/2025 (+50% et +67K€ en moyenne).

Avec sa quatrième saison consécutive de croissance, avec un chiffre d'affaires global billetterie de 2,62M€ et avec une moyenne de 202K€, le poste a tout simplement triplé en six saisons et représente maintenant 11% des budgets. Ce poste doit donc être considéré, au même titre que le poste des Autres Produits, qu'il a rattrapé en valeur relative.

Le trio de tête des recettes matchs TOURS VOLLEY-BALL, NARBONNE VOLLEY et MONTPELLIER HSC en 2023/2024 est dépassé par ALTERNA STADE POITEVIN VOLLEY-BALL en 2024/2025. Ils ont largement contribué à tirer les chiffres vers le haut, mais affichent une légère baisse en valeur relative en 2024/2025 et ne représentent plus « que » 48% du poste, contre 51% en N-1.

En segmentant l'analyse de la croissance, d'autres constats encourageants se dessinent. Ainsi, le chiffre d'affaires billetterie du trio de tête progresse certes de 54% (et +0,36M€) mais celui des clubs classés (en billetterie) 4 à 10 progresse encore plus vite à 60% (et 0,53M€). Les trois clubs aux recettes les plus basses perdent quant à eux 11% (-9K€).

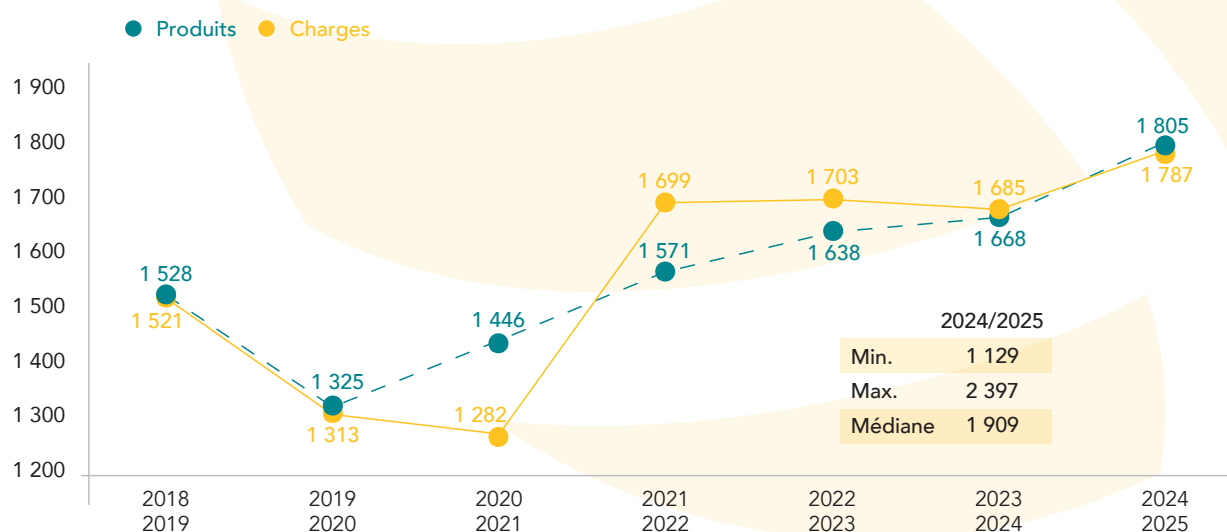
Plusieurs explications à de tels chiffres (certaines se cumulant pour un même club) : le parcours sportif, un recrutement « XXL », la démultiplication de matchs « de gala » (gérés comme des événements) dans des salles de grandes tailles.

Il y a sans doute beaucoup d'enseignements à tirer de cet engouement du public envers les clubs de MSL pour, déjà, au moins stabiliser les recettes à ce niveau, voire les développer plus encore et générer des ressources complémentaires bienvenues.

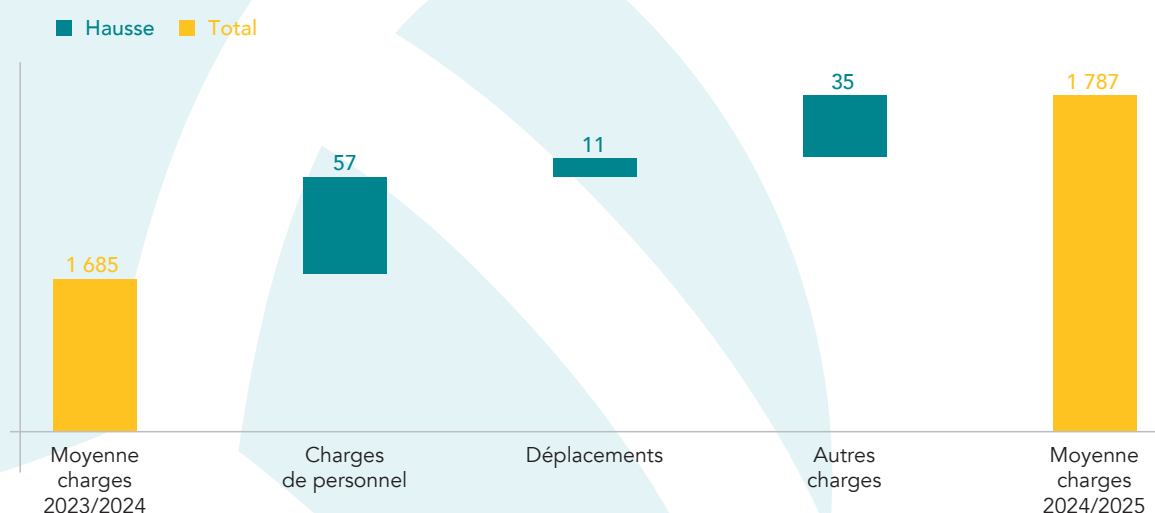
3. Les charges d'exploitation

Depuis la sortie de Covid (2021/2022), la courbe ci-dessous rappelle et décrit comment se sont consommées les marges de manœuvre générées durant la période Covid, avec un engagement de charges sans rapport avec les produits perçus. La saison 2024/2025 marque le retour à une certaine orthodoxie, car l'inflation des coûts (+6%), décrite par le « bridge » ci-dessous, a été couverte par une croissance appropriée des ressources (+8%).

Évolution des charges d'exploitation moyennes des clubs (en K€)



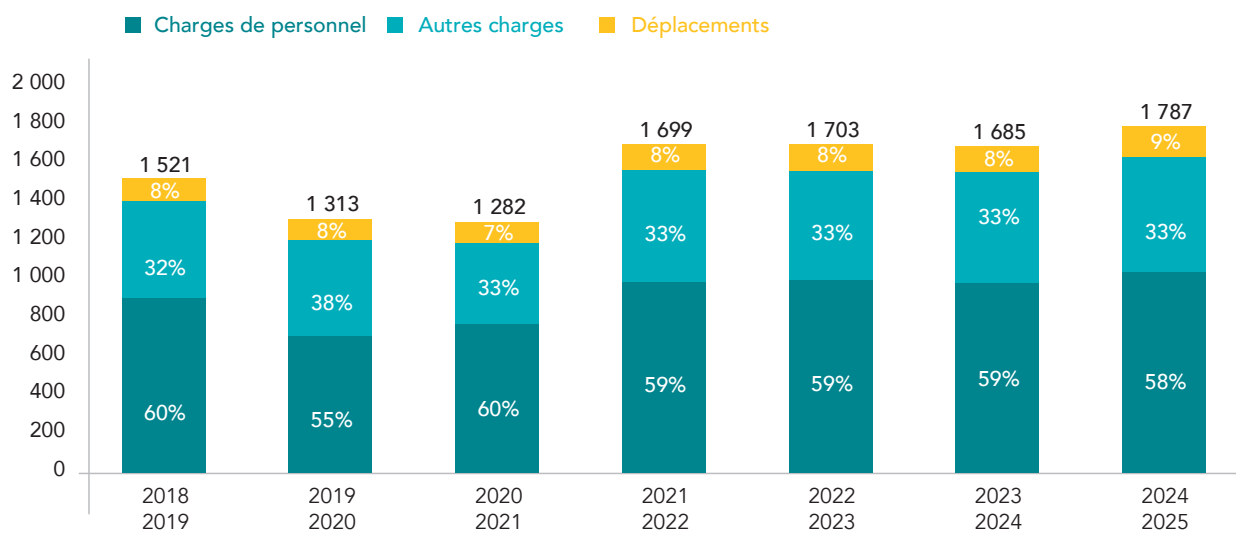
Passage des charges d'exploitation 2023/2024 à 2024/2025 (en K€)



Ainsi, cette augmentation des charges se reflète dans toutes ses composantes avec une importance particulière concernant les charges de personnel (regroupant le personnel administratif et sportif), ainsi que dans une moindre mesure les autres charges (en soulignant que ces dernières comprennent par nature une partie de charges fixes).

Sur les quatres dernières saisons, la répartition des composantes des charges reste particulièrement stable.

Évolution et composition des charges d'exploitation moyennes (en K€)



Enfin, il convient de préciser que l'évolution des charges doit être impérativement maîtrisée, à la fois dans un souci de saine gestion, mais aussi pour permettre aux produits d'assurer la constitution réglementaire et progressive du fonds de réserve, protégeant les clubs face à d'éventuelles déconvenues budgétaires et permettant dans une certaine limite, la continuité du projet sportif.

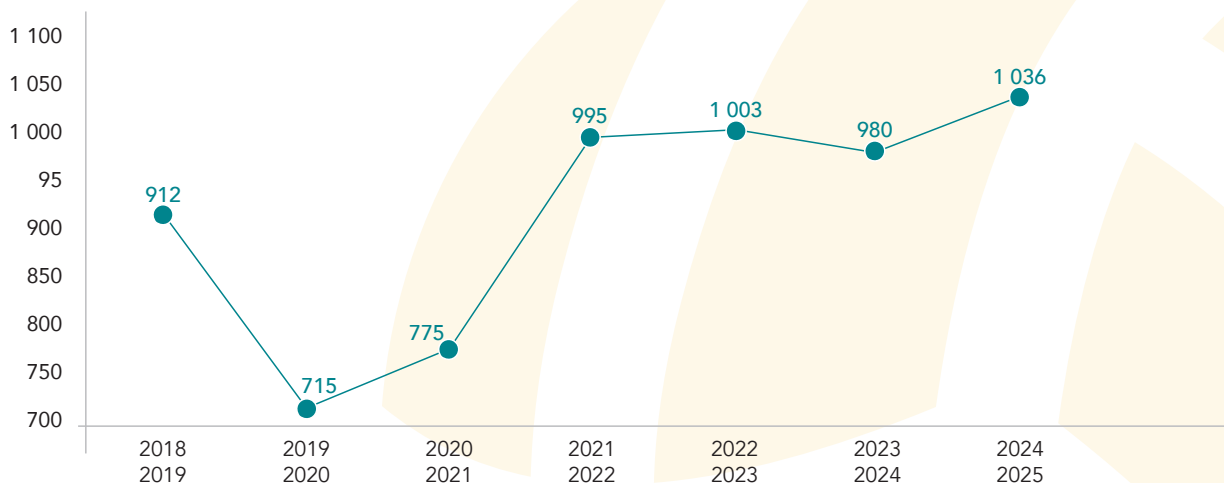
	24/25		23/24		Variations	
	Moyenne	% charges	Moyenne	% charges	Montant	%
Charges de personnel	1 036	58%	980	58%	57	6%
Salaires collectifs professionnel	458	44%	433	44%	25	6%
Salaires autres contrats de travail	195	19%	179	18%	17	9%
Cotisations	205	20%	192	20%	13	7%
Autres charges directes	179	17%	177	18%	2	1%
Déplacements	146	8%	135	8%	11	8%
Autres charges	604	34%	569	34%	35	6%
Services extérieurs (comptes 61)	106	17%	99	17%	6	6%
Autres services extérieurs (comptes 62)	341	56%	308	54%	33	11%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	27	4%	27	5%	0	-1%
Total Charges	1 787	100%	1 685	100%	102	6%





3.1. Les charges de personnel

Évolution de la moyenne des charges personnels (en K€)

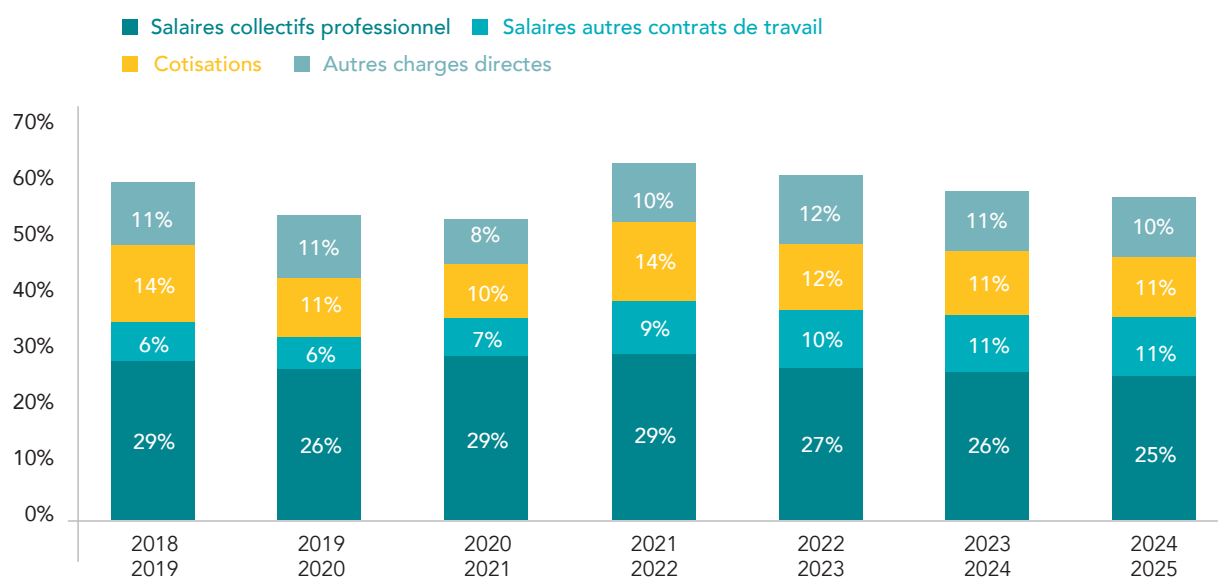


La courbe épouse, peu ou prou, celle des charges d'exploitation, avec une inflation équivalente (+5,7%).

Dans le détail, il est encourageant de constater que les salaires autres contrats évoluent plus fortement (+9% vs +6%) que ceux du collectif professionnel (joueurs, aspirants et entraîneur principal). La tendance qui s'esquissait en N-1 sur la structuration des clubs semble se confirmer (même si les variations restent mineures).

Les charges liées (loyers, agents, frais de mutation...), quant à elles, restent stables.

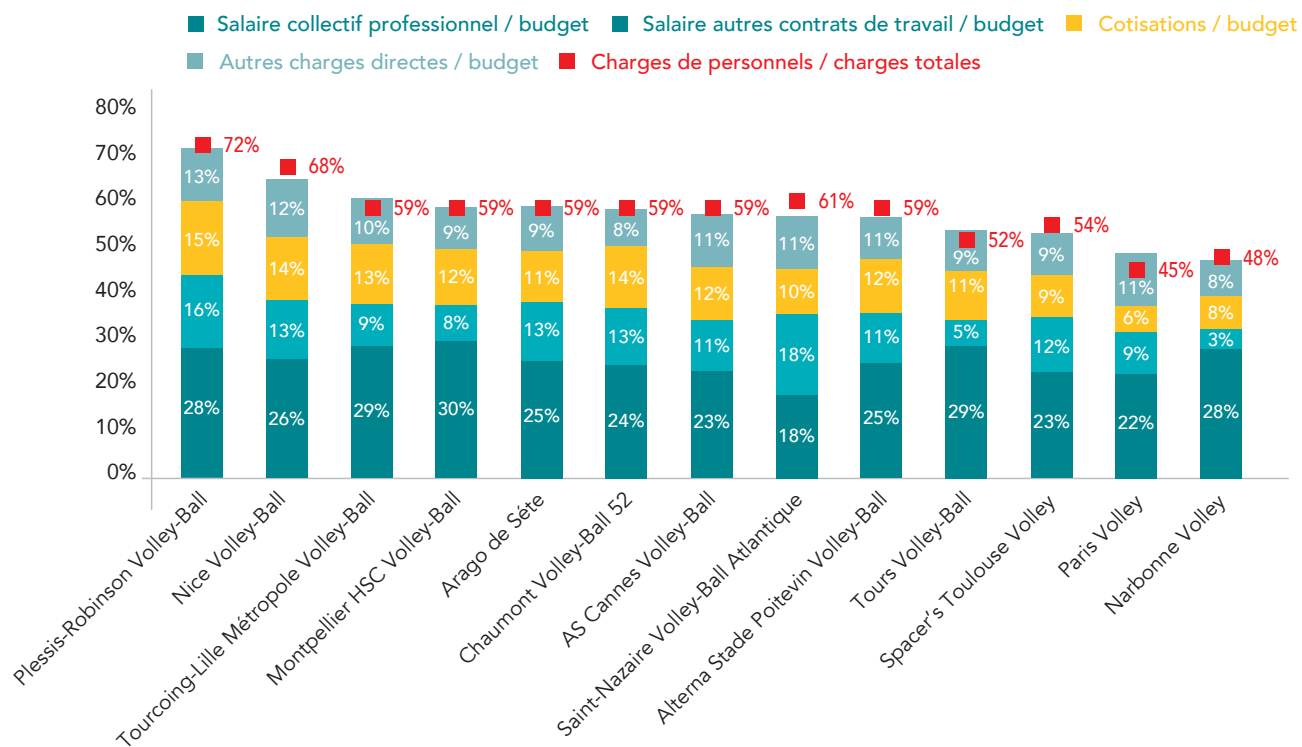
Évolution des ratios charges de personnel et produits d'exploitation (en K€)



La part du collectif professionnel ne cesse de se réduire depuis 2021/2022 (-4 points en 6 saisons de 29 à 25%). A contrario, la quote-part des autres contrats de travail a quasiment doublé sur cette même période (6% à 11%), même si sa quote-part reste à 11% en 2024/2025.



Poids des charges de personnel par rapport aux produits d'exploitation (en %)

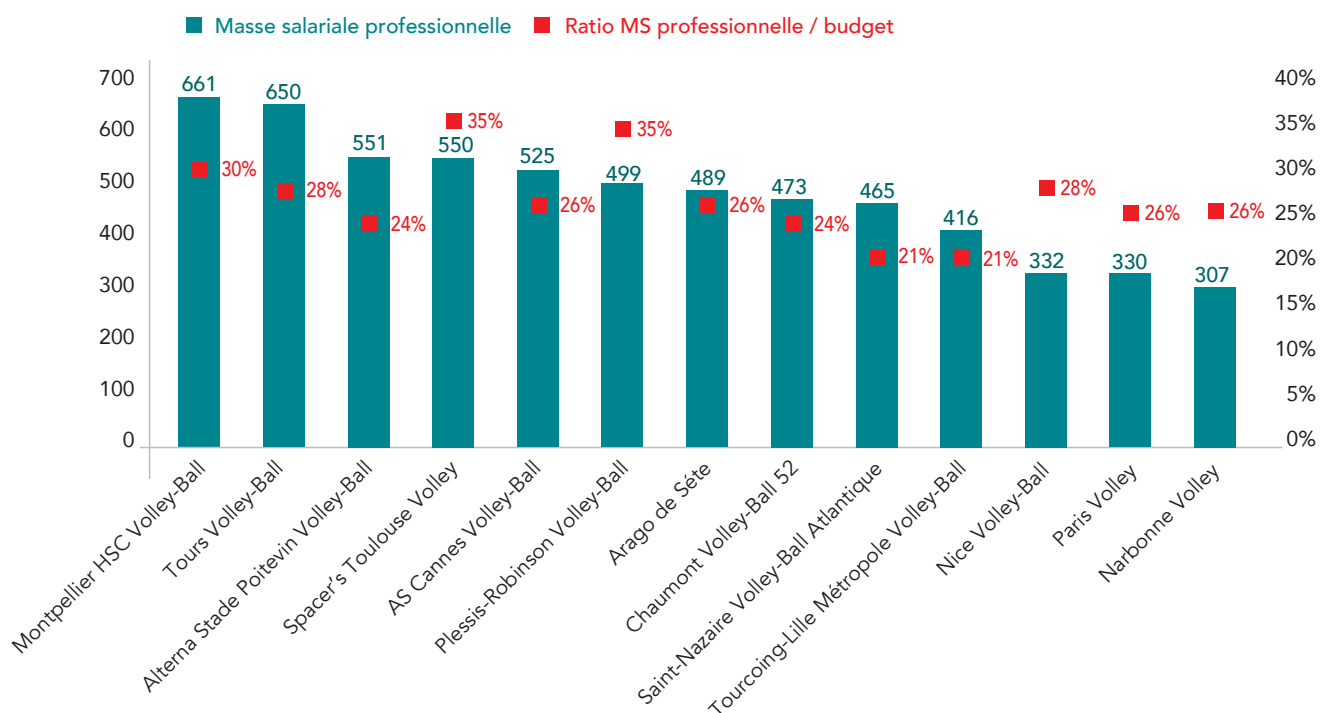


Sur le poids relatif des charges de personnel dans les budgets, PLESSIS-ROBINSON VOLLEY-BALL et NARBONNE VOLLEY se partagent les extrêmes (72% et 47%), alors que MONTPELLIER HSC VOLLEY-BALL s'affiche comme la valeur médiane (59%). SAINT-NAZAIRE VOLLEY-BALL ATLANTIQUE et PLESSIS-ROBINSON VOLLEY-BALL disposent des taux les plus élevés de quote-part d'autres contrats de travail dans leurs charges de personnel (18% et 16%). Naturellement, ce taux est influencé par le nombre d'équipes rattachées à la structure.



3.1.1. Focus masse salariale professionnelle

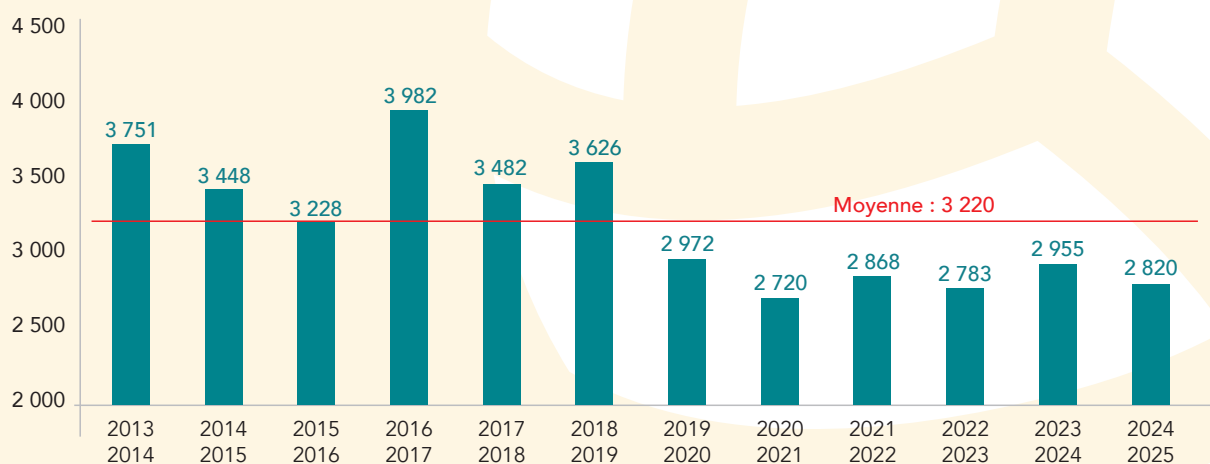
Masse salariale professionnelle (en K€) et ratio budget (en %)



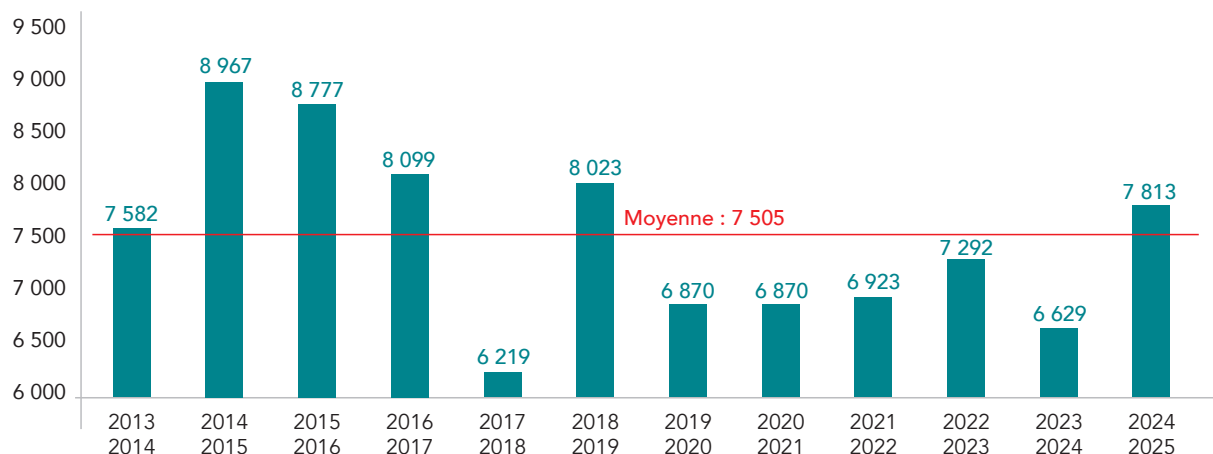
En moyenne, la masse salariale professionnelle s'élève à 481K€ et représente en moyenne 46% des charges de personnel des clubs et 27% de leurs produits d'exploitation.

En 2024/2025, 232 joueurs ont évolué dans le championnat : 137 sous contrat de travail à temps plein, 4 pluriactifs, 15 aspirants et 76 joueurs en formation.

Évolution du salaire moyen des contrats à temps plein (en €)



Évolution du plus haut salaire des contrats à temps plein (en €)



Le salaire moyen des joueurs en temps plein connaît une légère baisse de 4,6%, alors que le plus haut salaire augmente de 17,9%, par rapport à la saison 2023/2024.

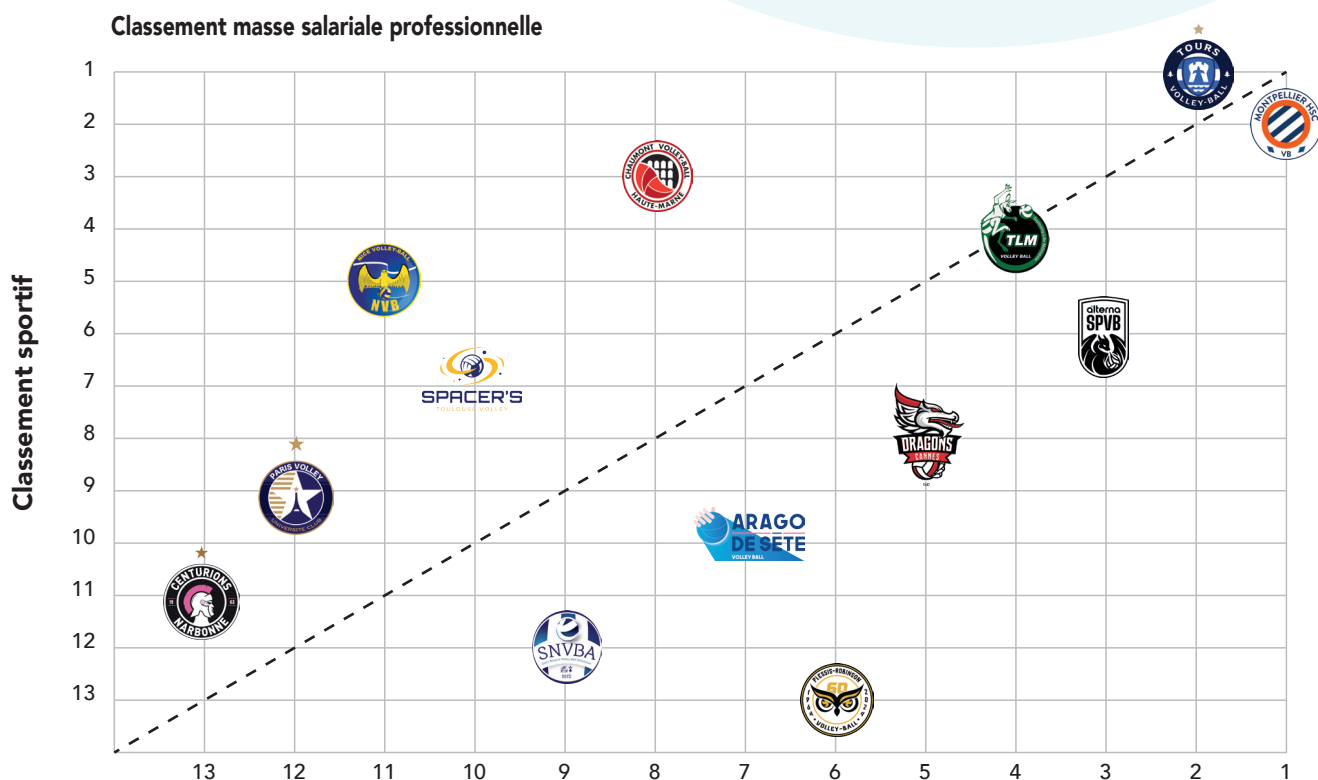
Le volley étant soumis à la Convention collective nationale du sport, le salaire minimal correspond au salaire minimum conventionnel qui était de 1 820,83 euros mensuels en saison 2024/2025.



3.1.2. Classement sportif et masse salariale professionnelle

Pour la saison 2024/2025, on peut ressortir trois « groupes » de clubs distincts :

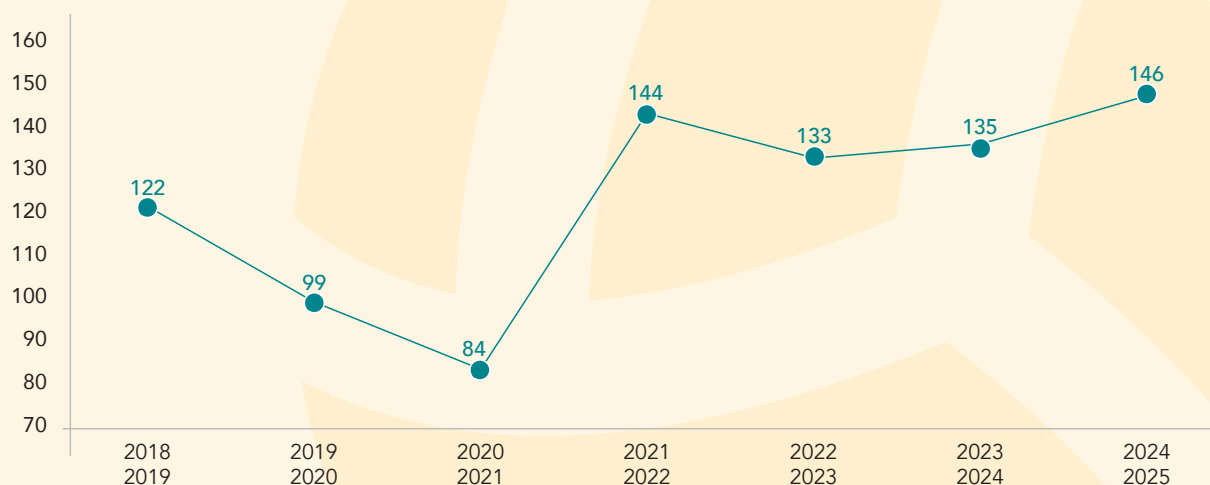
- TOURS VOLLEY-BALL, MONTPELLIER HSC VOLLEY, TOURCOING-LILLE METROPOLE VOLLEY-BALL et NARBONNE VOLLEY, dont les résultats sportifs sont cohérents avec leur niveau de masse salariale professionnelle. La palme revenant à TOURCOING-LILLE METROPOLE VOLLEY-BALL en parfait alignement.
 - 6 clubs aux écarts entre -3 /+3 :
 - 4 clubs à « -3 » : ALTERNA STADE POITEVIN VOLLEY-BALL, AS CANNES, ARAGO DE SÈTE et SAINT-NAZAIRE VOLLEY-BALL ATLANTIQUE affichent un classement sportif inférieur au classement de leur masse salariale professionnelle ;
 - SPACER'S TOULOUSE VOLLEY et PARIS VOLLEY disposent d'un classement sportif plus avantageux que celui de leur masse salariale professionnelle.
 - Pour les autres clubs, les écarts sont plus marqués avec deux extrêmes :
 - NICE VOLLEY-BALL : 5^e place avec la 11^e masse salariale professionnelle ;
 - PLESSIS-ROBINSON VOLLEY-BALL : 13^e place avec la 6^e masse salariale professionnelle ;
- CHAUMONT VOLLEY-BALL 52 a tiré son épingle du jeu avec un écart de +5.



Il convient naturellement de rappeler qu'il s'agit d'un classement qui ne représente qu'un indicateur parmi d'autres et devant donc être pris avec tout le recul qui s'impose. Les blessures, arrêts-maladie, indisponibilités, ruptures de contrat... sont tout autant d'éléments pouvant avoir une influence sur les résultats sportifs et qui ne sont pas pris en compte dans cet indicateur.

3.2. Les autres charges

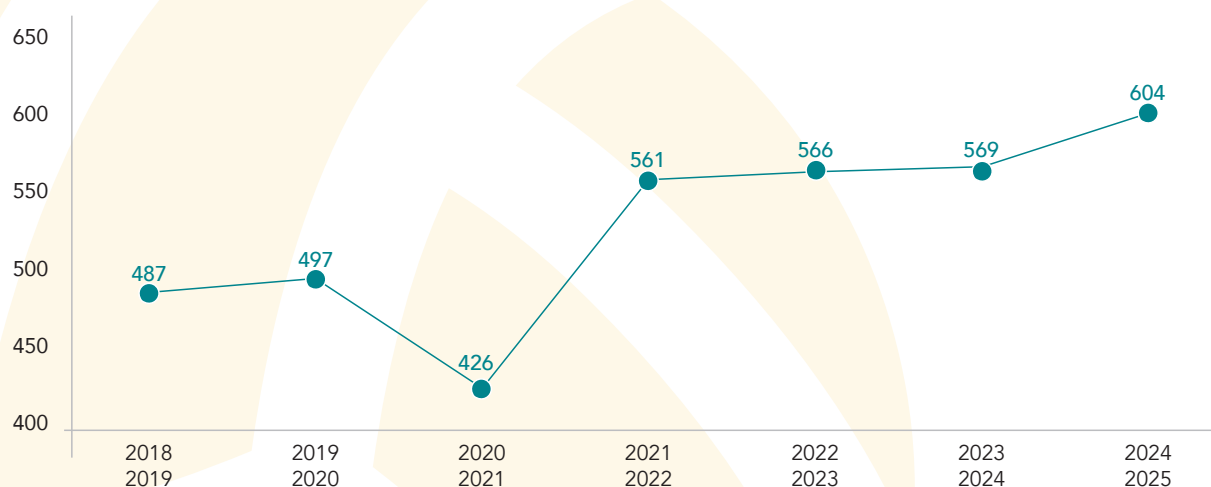
Évolution de la moyenne des déplacements (en K€)



Après deux saisons en régression par rapport à la saison 2021/2022, aspect surprenant pour un poste sensible à l'inflation et aux ajustements de prix de revient, la moyenne des frais de déplacements progresse à nouveau (+8%) et retrouve (en euros courants) le niveau de la saison 2021/2022 (146K€ de moyenne). Cette saison, notons quand même que le brassage (+60K€ de coûts entre AS CANNES et ASI VOLLEY) explique la moitié de cette augmentation.

Dans une évolution opposée à celle de la SP6, mais aboutissant au même constat final, il faudra rester vigilant à la rationalisation des dépenses pour contenir les hausses probables à venir.

Évolution de la moyenne des autres charges (en K€)



Dans un contexte global d'évolution des charges, celle des Autres Charges (poste composé de coûts de structure et de frais d'organisation de matchs) reste conforme à l'inflation générale des charges (+6,1%).

Pour rappel, les coûts qualifiés de « structure » comprennent les locations, l'entretien, les assurances, les coûts de licences FFvolley et d'engagements LNV, les prestataires, les dépenses de publicité, de communication... Autant de charges incompressibles car inhérentes à l'activité du club.

De fait, elles n'ont que peu vocation à évoluer en dehors d'évolution de périmètre sportif, d'un évènement (comme l'organisation d'un match de gala ou du plateau d'une compétition) ou lors d'une évolution juridique telle qu'un passage en société ou une structuration interne.

Dans les explications de cette inflation, le brassage ASCANNES et ASI VOLLEY génère 15K€ de coûts supplémentaires.

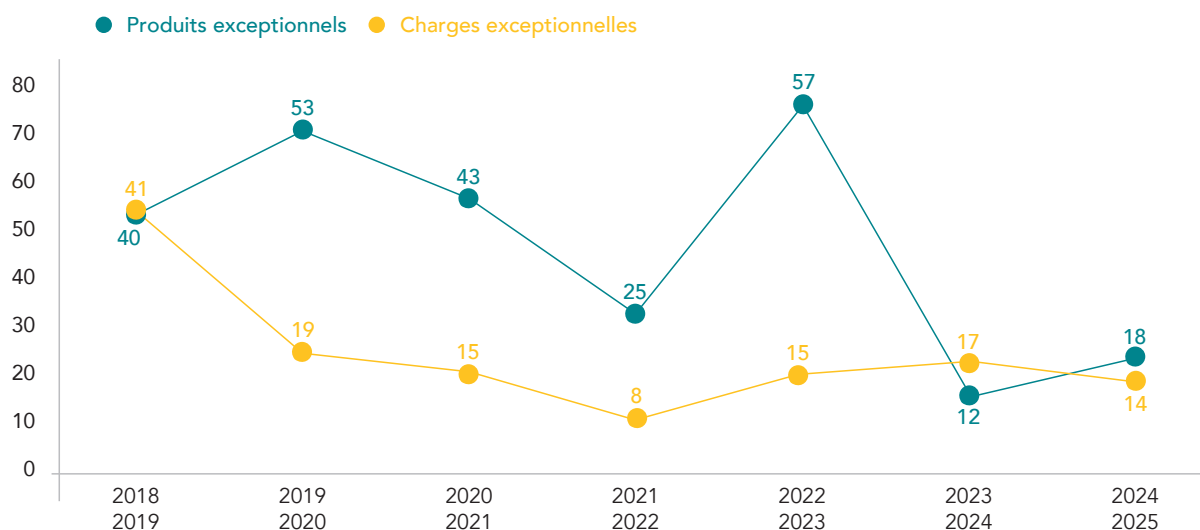
La segmentation des Autres Charges participe également à l'analyse de cette variation :

- Pour les clubs disposant d'au moins 600K€ sur ce poste, ils bénéficient uniquement d'un effet volume (nombre de clubs passant de 6 à 8), le niveau moyen restant stable à 719K€.
- Pour le reste des clubs, l'effet volume est inverse (7 à 5) et la moyenne fléchit de près de 5% (421K€ vs 442K€).



4. Le résultat exceptionnel

Évolution des moyennes des produits et charges exceptionnels (en K€)

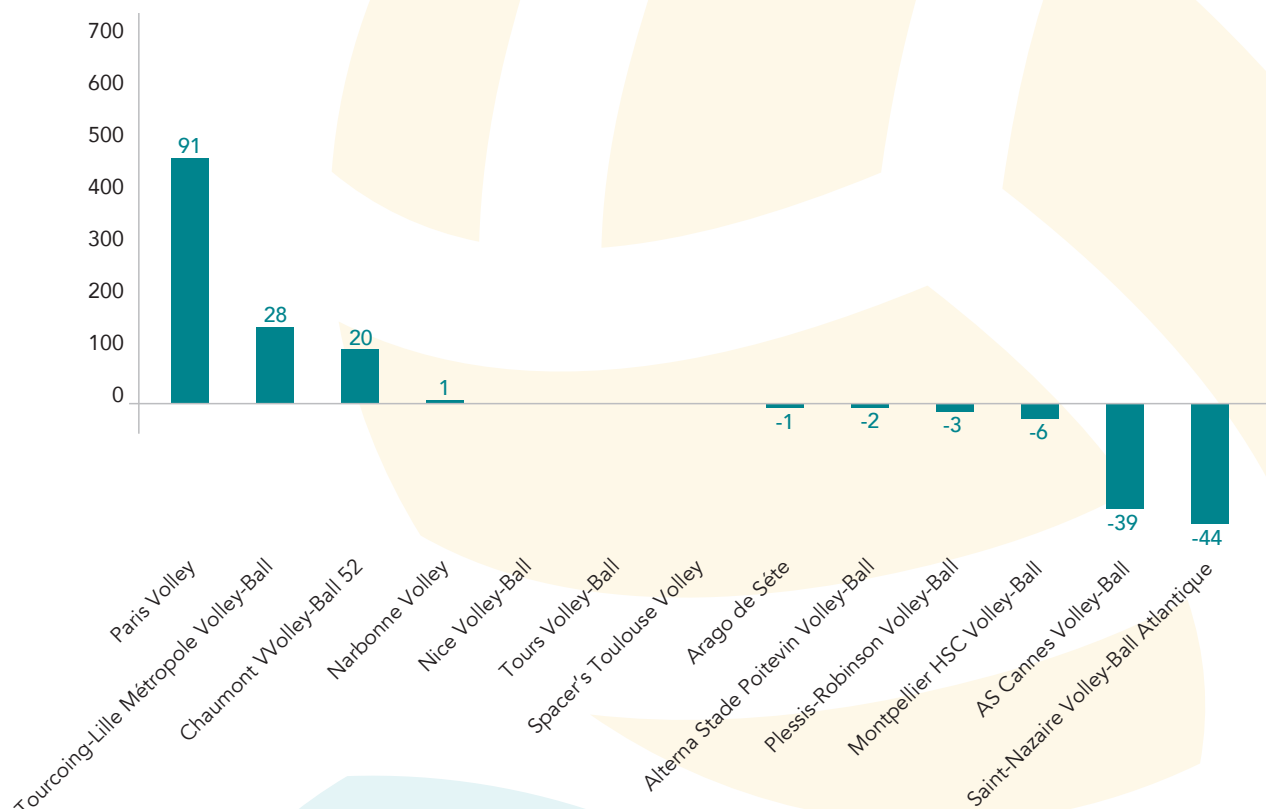


Le résultat exceptionnel global (net d'IS) revient à des niveaux plus normatifs à +30K€, après -69K€ en 2023/2024 et une saison 2022/2023 atypique à +542K€ au cours de laquelle deux clubs avaient vu leurs dirigeants venir au soutien de la structure financière de leur club pour plus de 720K€.

De fait, des produits exceptionnels élevés sont souvent révélateurs de besoin de financements, généralement couverts par des associés ou administrateurs, qui sont apparus en cours de saison et convertis juridiquement en produits en fin de saison et ce, dans le cadre de décisions d'abandon de compte courant (avec ou sans retour à meilleure fortune) et/ou couplées parfois, pour les sociétés sportives, avec une augmentation de capital.

Les charges exceptionnelles intègrent quant à elles des condamnations prud'homales, URSSAF, fiscales, des pénalités financières... Finalement, seuls quelques clubs supportent le bénéfice d'un résultat exceptionnel en MSL.

Résultat exceptionnel par club (en K€)



Il est rappelé que ce résultat exceptionnel fait l'objet d'une nouvelle définition issue **du règlement ANC n°2022-06** : comptabilisation uniquement des produits et charges directement liés à un événement majeur et inhabituel (Art 513-5) : « Un événement est présumé inhabituel lorsqu'un même événement ne s'est pas produit au cours des derniers exercices comptables et qu'il est peu probable qu'il se reproduise au cours des prochains exercices comptables (...).

L'appréciation du caractère majeur et inhabituel d'un événement est spécifique à chaque entité. Un même événement, dans une circonstance spécifique, peut être qualifié de manière différente. »





LBM

**LIGUE B MASCULINE
VOLLEY**

10



Carte de France des clubs de LBM

Statut juridique des clubs et centres de formation



(9 clubs)

	Forme juridique (Sté. : 11% des clubs)	Centre de formation (66% des clubs)	Centre de formation supporté par la structure professionnelle du club ?
GFCA VOLLEY	Association	OUI	OUI
CAMBRAI VOLLEY	SASP	OUI	OUI
FRÉJUS VAR VOLLEY	Association	OUI	OUI
GRAND NANCY VOLLEY-BALL	SASP	OUI	NON
MARTIGUES VOLLEY-BALL	Association	NON	/
REIMS VOLLEY 51	Association	OUI	OUI
ROYAN ATLANTIQUE VOLLEY-BALL	Association	NON	/
ASI VOLLEY-BALL	Association	OUI	OUI
SAINT-QUENTIN VOLLEY-BALL	Association	NON	/

Pour rappel, l'équipe France Avenir, structure rattachée au centre de formation de la FFvolley, participe au championnat de Ligue B Masculine. Sa présence dans cette compétition s'inscrit dans le cadre de la convention liant la FFvolley et la LNV, avec pour objectif principal le développement et la formation des jeunes talents français. En raison de son statut particulier, cette équipe est soumise à des règles spécifiques : elle ne peut faire l'objet d'aucune relégation vers un championnat de niveau inférieur et ne peut pas prendre part aux phases finales ouvrant droit à une éventuelle accession en Marmara SpikeLigue. Cette équipe n'est pas soumise au contrôle de la DNACG.



Les résultats sportifs des clubs LBM 2024/2025

Rappel des mouvements au terme de la saison
2023/2024 :

- accession en MSL : AS CANNES ;
- relégation en LBM : ASI VOLLEY BALL ;
- relégation en division fédérale : REC VOLLEY ;
- accession en LBM : Aucune.

Palmarès LNV 2024/2025 LBM

1. GFCA VOLLEY
Champion de LBM/Accession en MSL
2. FRÉJUS VAR VOLLEY
3. REIMS VOLLEY 51
4. GRAND NANCY VOLLEY-BALL
5. MARTIGUES VOLLEY-BALL
6. ASI VOLLEY-BALL
7. CAMBRAI VOLLEY
8. SAINT-QUENTIN VOLLEY-BALL
9. FRANCE AVENIR
10. ROYAN ATLANTIQUE VOLLEY-BALL



Poids économique et santé financière de la Ligue B Masculine

Le championnat LBM est sujet au « brassage » tant par le haut avec les accessions et relégations du championnat MSL, que par le bas avec les accessions et relégations du championnat fédéral. Sa composition est donc particulièrement instable d'une saison à l'autre. Entre les saisons 2023/2024 et 2024/2025, la division perd ainsi 1 club et passe de 11 clubs à 10 clubs sachant que l'équipe France Avenir n'est pas incluse dans le rapport comme indiqué précédemment

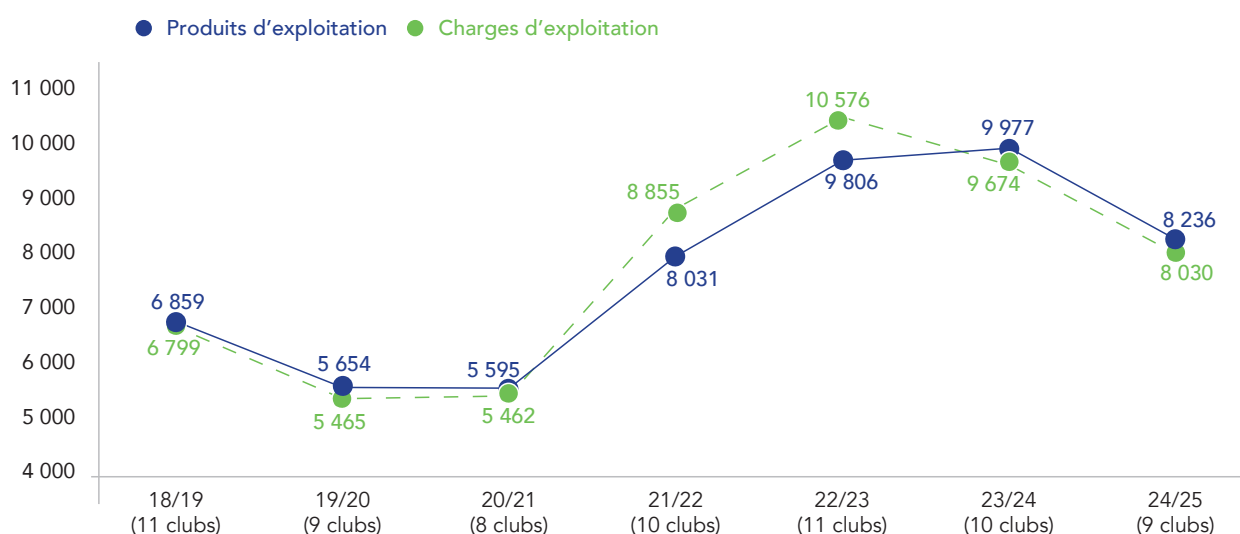
Le poids économique de la LBM s'élève à 8,24M€, soit une baisse de -17% (et 1,74M€) par rapport à la saison précédente mais à périmètre inconstant (à ce titre, l'effet volume n'est que de -10%). Pour apprécier les évolutions, rappelons que l'AS CANNES, accédant fin 2023/2024 à la MSL, avait reçu des soutiens très importants, bouclant de fait une saison 2023/24 aux produits totalement atypiques en LBM. L'impact du brassage sur le poids économique atteint ainsi -2,51M€, avec la sortie de l'AS CANNES et RENNES ÉTUDIANT CLUB VOLLEY (-3,34M€) et l'arrivée de ASI VOLLEY-BALL (+0,92M€), le solde (+0,75M€) provenant de la croissance intrinsèque des budgets des clubs résidents (dont GFCA VOLLEY +0,15M, FREJUS VAR VOLLEY +0,18M, REIMS VOLLEY 51 +0,19M).

Afin de tenir compte de ces variations, le présent rapport s'attache, dans la mesure du possible, à retraiter les éléments nécessaires pour apporter de la pertinence aux comparaisons.

	24/25 (9 clubs)		23/24 (10 clubs)		Variations	
	Total	% Produits	Total	% Produits	Montant	%
Recettes spectateurs	421	5%	299	3%	122	41%
Subventions	4 625	56%	5 690	57%	-1 065	-19%
Partenariats	2 273	28%	3 173	32%	-900	-28%
Partenaires privés (TVA)	870	38%	1 482	47%	-612	-41%
Mécénat (sans TVA)	888	39%	1 050	33%	-161	-15%
Autres produits	918	11%	815	8%	103	13%
Total produits	8 236		9 977		-1 741	-17%
Détail des charges	Total	% Charges	Total	% Charges	Montant	%
Charges de personnel	4 638	56%	5 760	58%	-1 121	-19%
Salaires collectifs professionnel	2 284	49%	2 834	49%	-550	-19%
Salaires autres contrats de travail	917	20%	1 031	18%	-114	-11%
Cotisations	776	17%	925	16%	-149	-16%
Autres charges directes	661	14%	969	17%	-308	-32%
Déplacements	742	9%	844	8%	-102	-12%
Autres charges	2 650	32%	3 071	31%	-421	-14%
Services extérieurs (comptes 61)	519	20%	708	23%	-189	-27%
Autres services extérieurs (comptes 62)	1 471	55%	1 582	52%	-112	-7%
Impôts et taxes (dont taxes sur les salaires)	80	3%	94	3%	-15	-16%
Total charges	8 030	98%	9 674	97%	-1 644	-17%
Résultat courant	206	2%	302	3%	-97	-32%
Produits exceptionnels	46		209		-162	-78%
Charges exceptionnelles	67		120		-53	-44%
Impôt sociétés (is)	17				17	
Résultat net	169	2%	391	4%	-223	-57%
Fonds associatif N-1	18		-372		389	105%
Résultat exercice	169		391		-223	-57%
Situation nette	186	2%	20	0%	167	847%

Logiquement, les subventions et les partenariats reculent, alors que les recettes de match et les autres produits affichent une forte progression (de +41% et +13%). Le total des charges diminue dans des proportions similaires aux produits (-17% et -1,65M€). Ici, l'impact du brassage atteint -1,89M€ : clubs sortants -2,83M€ ; entrant +0,94M€ ; le solde +0,24M€ concerne les clubs résidents. De fait, le résultat courant se contracte de -32% et -97K€, tout en restant nettement positif (+206K€). Impacté par un résultat exceptionnel (net d'IS) de -37K€, le résultat net atteint +169K€ pour la LBM 2024/2025 soit un recul de 57%. Il contribue cependant à la une forte progression de la situation nette qui s'établit à +186K€, soit 2,3% des produits.

Évolution des budgets totaux (en K€)



Malgré des évolutions de périmètre qui rappellent les difficultés passées de cette division et les oscillations de la courbe, témoins de l'incidence du brassage, le graphique démontre une dynamique assez positive de la LBM depuis 2021/2022 (sortie de Covid) qui sera corroborée par la progression des budgets moyens. Depuis deux saisons, la courbe des charges/produits est redevenue vertueuse, prémices annonciatrices d'une rigueur retrouvée, autorisant la reconstruction de marges de manœuvre absolument nécessaire.



Le budget moyen LBM pour la saison 2024/2025 s'établit à 915K€ soit un recul apparent de 8% et -83K€, comme l'anticipait une baisse du poids économique supérieure à celle du nombre de clubs. Cependant, une fois les éléments exceptionnels de l'AS CANNES* neutralisés, le budget moyen 2023/24 serait stable par rapport à 2022/2023 à 891K€, ce qui relativise le constat initial.

Le résultat courant reste en ligne avec N-1 à +23K€ et le résultat net subit un résultat exceptionnel à l'effet contraire de la saison passée (-4K€ vs +9K€) mais reste bénéficiaire à +19K€.

Les fonds propres, légèrement aidés par le brassage, atteignent 21K€ (2,2%), soit un niveau globalement inférieur au premier seuil du fonds de réserve fixé à 4%, sachant que pour les clubs en LBM depuis 2023/2024, l'objectif 2024/2025 de constitution du fonds de réserve s'élevait à 6%, soit 55K€ en moyenne.

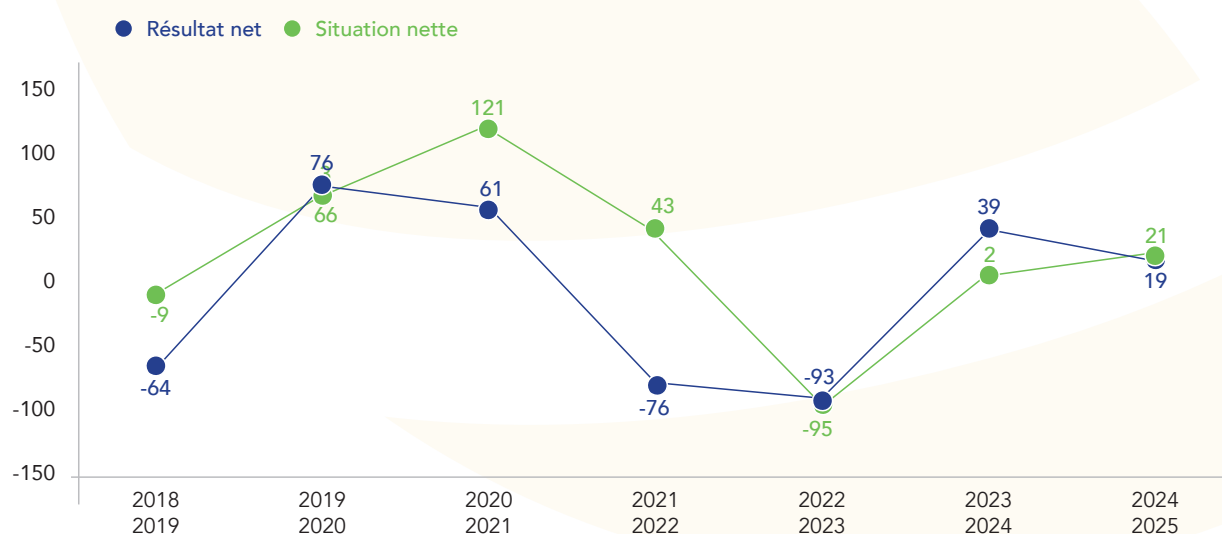
	24/25		23/24		Variations	
	Moyenne	%	Moyenne	%	Montant	%
Recettes spectateurs	47	5%	30	3%	17	57%
Subventions	514	56%	569	57%	-55	-10%
Partenariats	253	28%	317	32%	-65	-20%
Partenaires privés (TVA)	97	38%	148	47%	-52	-35%
Mécénat (sans TVA)	99	39%	105	33%	-6	-6%
Autres produits	102	11%	82	8%	20	25%
Total produits	915		998		-83	-8%
Détail des charges	Moyenne	% charges	Moyenne	% charges	Montant	%
Charges de personnel	515	56%	576	58%	-61	-11%
Salaires collectifs professionnel	254	49%	283	49%	-30	-10%
Salaires autres contrats de travail	102	20%	103	18%	-1	-1%
Cotisations	86	17%	93	16%	-6	-7%
Autres charges directes	73	14%	97	17%	-23	-24%
Déplacements	82	9%	84	8%	-2	-2%
Autres charges	294	32%	307	31%	-13	-4%
Services extérieurs (comptes 61)	58	20%	71	23%	-13	-19%
Autres services extérieurs (comptes 62)	163	55%	158	52%	5	3%
Impôts et taxes (dont taxes sur les salaires)	9	3%	9	3%	-1	-6%
Total charges	892	98%	967	97%	-75	-8%
	23	2%	30	3%	-7	-24%
Produits exceptionnels	5		21		-16	-75%
Charges exceptionnelles	7		12		-5	-38%
Impôt sociétés (is)	2				2	
	19	2%	39	4%	-20	-52%
Fonds associatif N-1	2		-37		39	105%
Résultat exercice	19		39		-20	-52%
	21	2%	2	0%	19	952%

*Contributions « exceptionnelles » : Subventions : 250K€ ; Partenariats : 280K€ ; Mécénats : 535K€ (retraitement uniquement pour l'approche du budget moyen).

1. Résultat et fonds propres

Cette courbe met en exergue la consommation globale des marges de manœuvre de la LBM avec un point d'orgue en 2022/2023. Il est à souligner que les situations sont toutefois très contrastées au sein de cette division. Le sursaut immédiat (qui intègre les effets bénéfiques du brassage et la disparition d'un club) et sa continuité en 2024/2025 montre une gestion plus rigoureuse visant à reconstruire ces marges de manœuvre.

Évolution des moyennes du résultat net et de la situation nette (en K€)

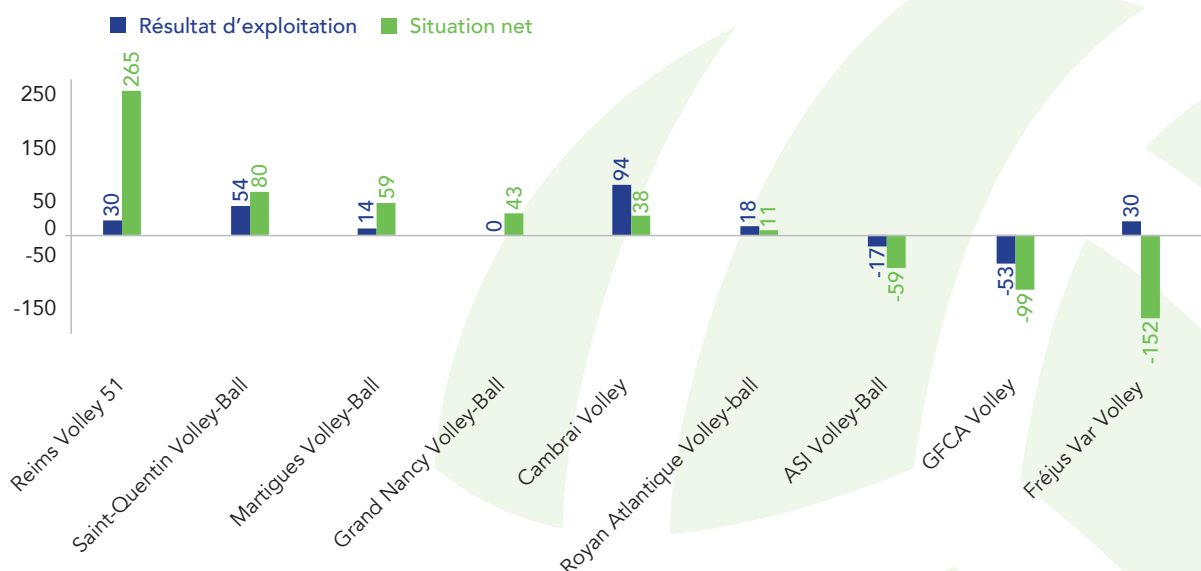


Résultat d'exploitation et résultat net par club (en K€)



Ce graphique souligne à la fois, le faible impact du résultat exceptionnel et globalement, la bonne tenue des budgets avec seulement deux clubs en perte nette (-70K€) contre 5 et -307K€ en N-1 (dont GFCA VOLLEY et FREJUS VAR VOLLEY pour 76%). La LBM affiche ainsi 169K€ de bénéfice net. La situation nette de la LBM progresse lentement à +186K€ (2,3% des produits).

Résultat net et situation nette par club (en K€)



7 clubs disposent de fonds propres positifs pour un total de 496K€, dont 53% pour REIMS VOLLEY 52, contre 6 clubs pour 355K€ en N-1, dont 66% REIMS VOLLEY 52. 3 clubs supportent un passif net de 310K€, dont 50% pour FRÉJUS VAR VOLLEY, contre 4 pour 335K€ en N-1, dont 53% sur FRÉJUS VAR VOLLEY.

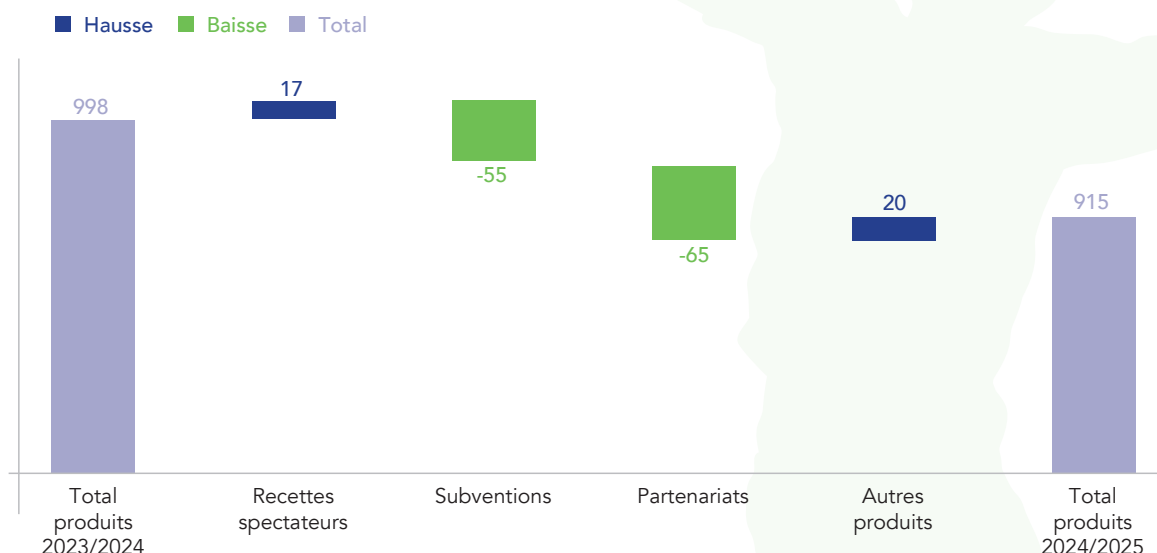
2. Les produits d'exploitation

Pour rappel, l'inflexion de 2024/2025 tient compte des valeurs atypiques de 2023/2024. Une fois AS CANNES retraité, le budget 2023/2024 ressort à 891K€ et la courbe sur les 3 dernières saisons reprend sa progression (+2,7%) : 891K€ (2022/2023) ; 891K€ (2023/2024) ; 915K€ (2024/2025). Le budget moyen atteint donc ainsi un nouveau record et franchi le seuil des 900K€.

Évolution du budget moyen des clubs



Passage des produits d'exploitation 2023/2024 à 2024/2025 (en K€)



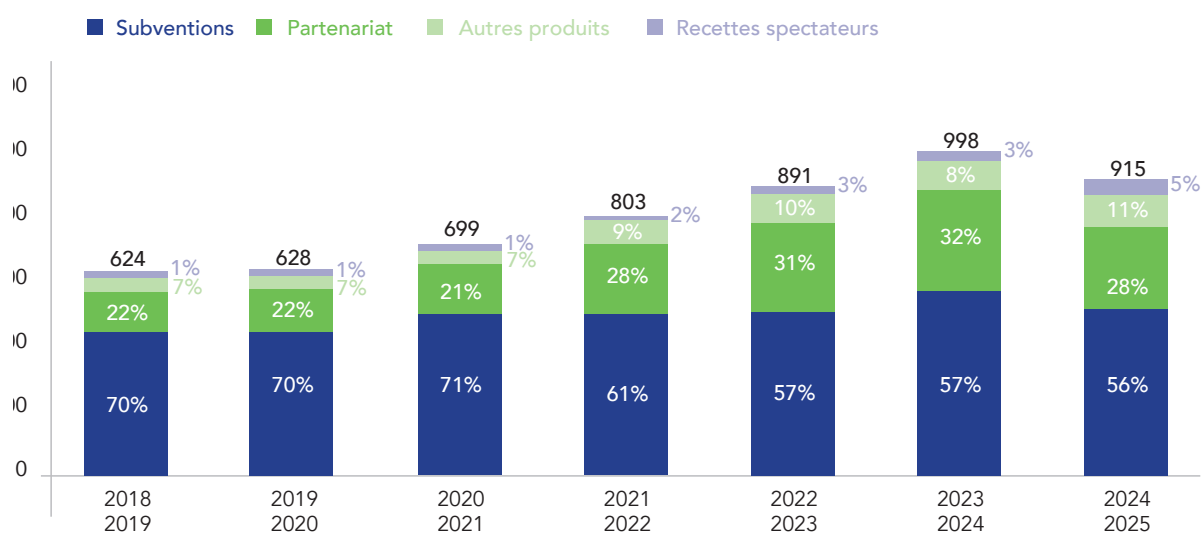
Ce « bridge » démontre l'impact des éléments de l'AS CANNES en 2023/2024 avec le recul des subventions et des partenariats et donc la nécessité des retraitements effectués. En neutralisant ces éléments exceptionnels :

- Les subventions confirment leur réduction (-25K€) ;
- Alors que les partenariats continuent de croître (+17K€).

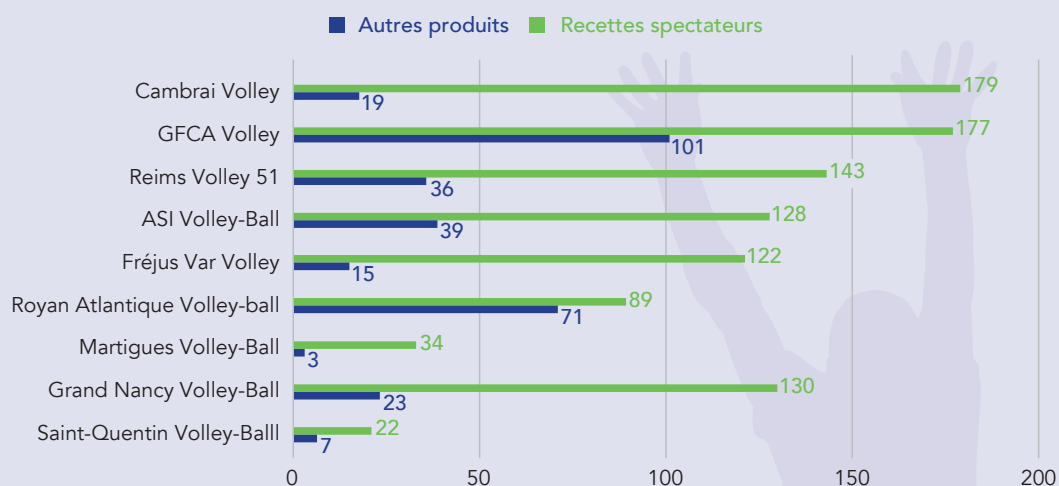
La progression des recettes spectateurs est un bon signe, même si ce poste doit encore être fortement travaillé.

Sur les quatre dernières saisons, la répartition demeure relativement stable avec toutefois une tendance à la baisse de la part des subventions (-5% en quatre ans) au profit des autres produits (+2%) et recettes billetteries (+3%). En retraitant 2023/2024 (base 891K€), la répartition se modifie au profit des subventions compte tenu de l'importance de l'ajustement des partenariats : Spectateurs (4%) ; Subventions (61%) ; Partenariats (26%) ; Autres (9%).

Évolution des produits moyens (en K€)

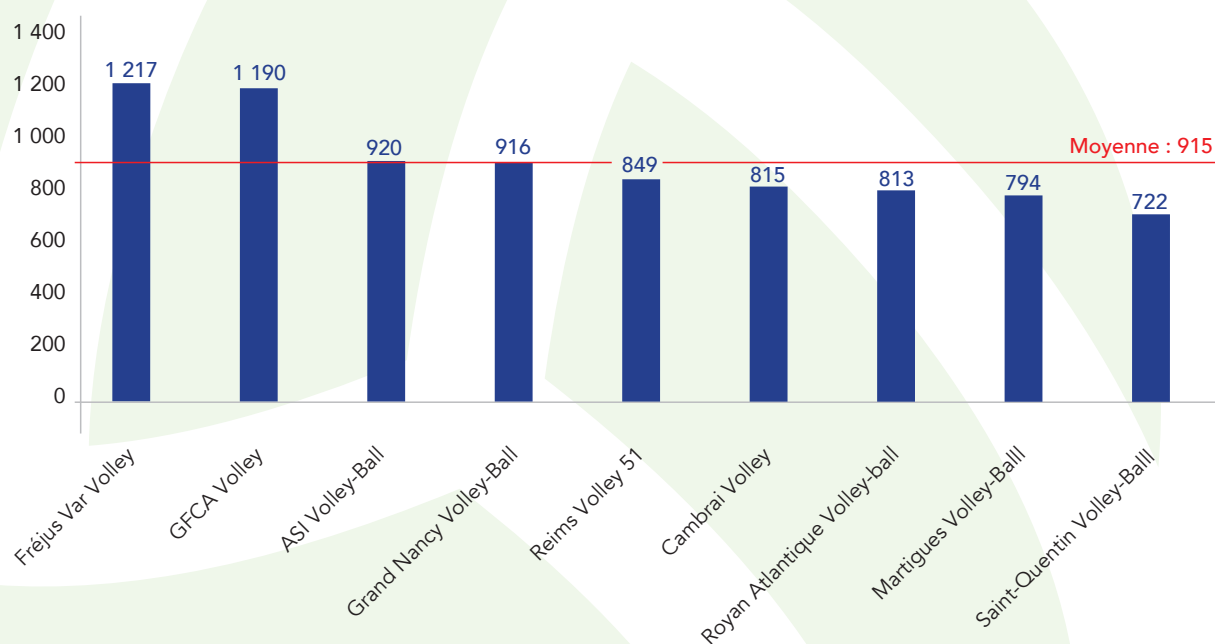


Répartition des recettes spectateurs et autres produits par club (en K€)



La hausse des postes recettes spectateurs et autres produits est encore fragile et demande à se confirmer.

Budget par club (en K€)



La segmentation des budgets des clubs évolue par rapport à la saison précédente :

- 2 clubs (vs 4 N-1) disposent d'un budget supérieur à 1M€, étant précisé que les deux autres clubs étaient l'AS CANNES (accession MSL) et le REC VOLLEY (relégation en FFvolley) ;
- 5 clubs disposent d'un budget entre 1M€ et 0,8M€, contre 1 en N-1, GRAND NANCY VOLLEY-BALL ;
- aucun club ne présente de budget inférieur à 0,7M€, contre 1 en N-1, REIMS VOLLEY 52.

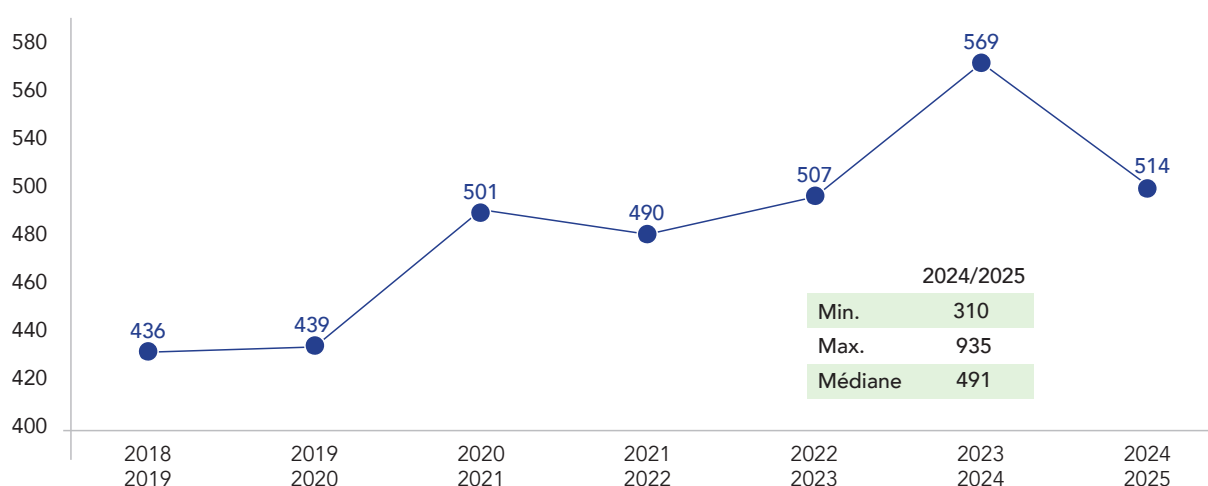
Le ratio entre les budgets maximal et minimum se réduit sensiblement à 1,69 soit un écart de 495K€ (vs 1,94 et 603K€ en N-1 avec AS CANNES retraité).



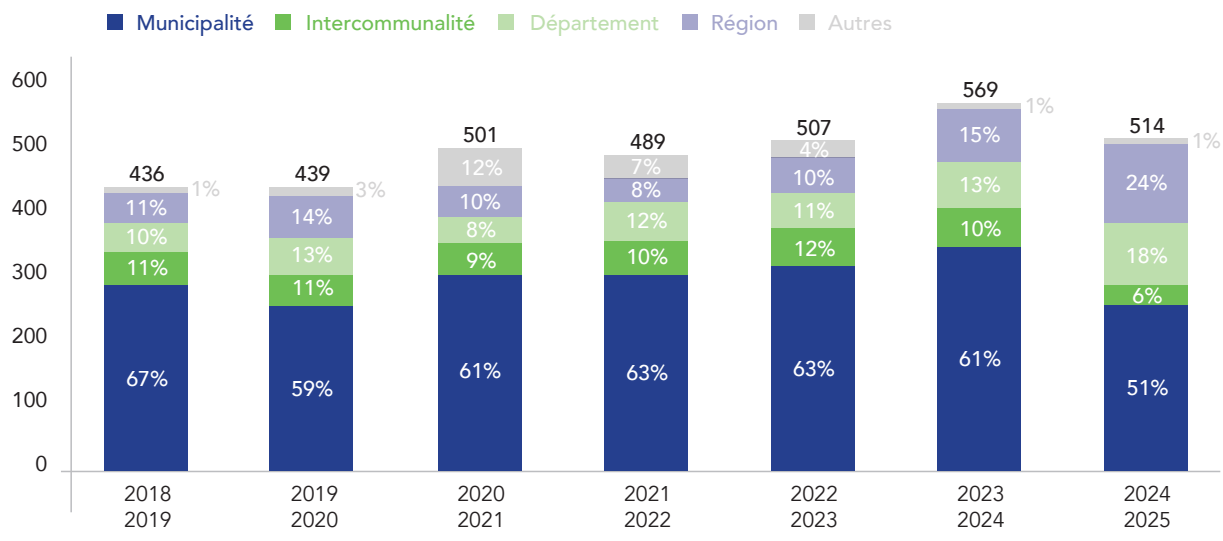
2.1. Les subventions

En lecture directe, la moyenne des subventions fléchit de -10%. La réduction du poste se confirme après retraitement de la subvention exceptionnelle de l'AS CANNES, ramenant la moyenne 2023/2024 à 544K€, soit une baisse de -5,5%. Au global, les subventions oscillent entre 490K€ et 544K€ durant les quatre dernières saisons, ce qui économiquement traduit une baisse du poste en euros constants (avec une inflation de 14% sur la période 07/2021 à 06/2025).

Évolution de la moyenne des subventions (en milliers d'€)



Évolution de la moyenne des subventions (en K€)



Le retraitement cannois n’a que peu d’influence sur la segmentation. Les municipalités restent la première source de financement (59% retraité), avec toujours 7 clubs bénéficiaires (mais la moyenne spécifique s’effondre à 336K€ vs 461K€ compte tenu du brassage).

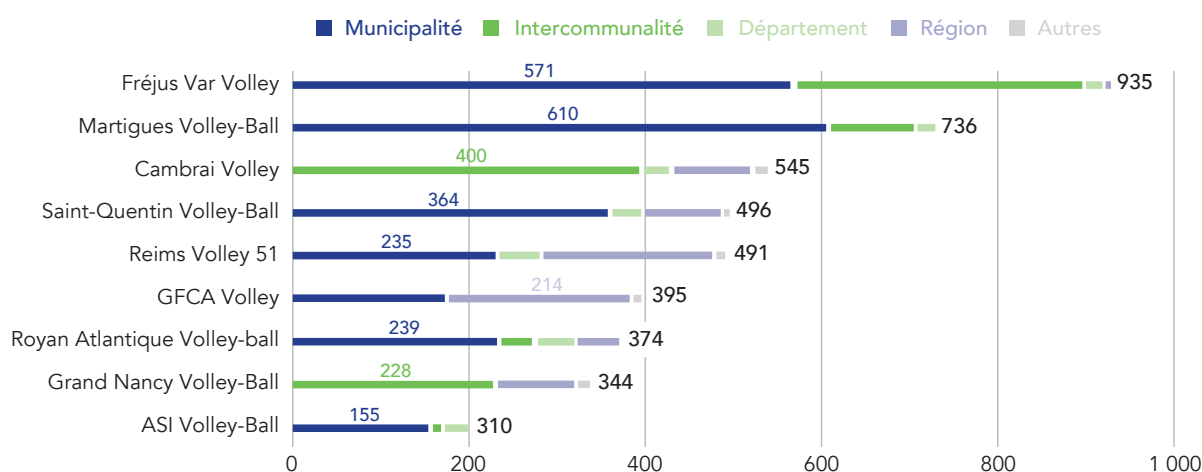
	24/25		23/24		Variations	
	Moyenne	%	Moyenne	%	Montant	%
Subventions	514	56%	569	57%	-55	-10%
Mairie	261	51%	348	61%	-87	25%
Intercommunalité	123	24%	83	15%	40	48%
Conseil départemental	29	6%	57	10%	-28	-50%
Conseil régional	95	18%	74	13%	20	28%
Autres	6	1%	7	1%	-1	-10%

Les collectivités soutiennent également les clubs par l’achat de places, le partenariat public (5 clubs cette saison) et des subventions d’investissement essentielles dans les projets de structuration, d’équipement et de développement des clubs.



Le soutien des intercommunalités s'étend à 6 clubs en 2024/2025 (vs 3 en N-1), la moyenne spécifique chute toutefois de 278 à 185K€. Les Régions financent 8 clubs, accentuent leur soutien (moyenne spécifique de 106K€ vs 93K€), notamment à REIMS VOLLEY 52 pour la création de son centre de formation. Les départements subventionnent 7 clubs (vs 8 en N-1), mais la plupart observent un désengagement significatif avec une moyenne spécifique qui chute de 71K€ à 37K, notamment pour CAMBRAI VOLLEY, ROYAN ATLANTIQUE VOLLEY-BALL et SAINT-QUENTIN VOLLEY-BALL qui accusent une baisse moyenne de -48%.

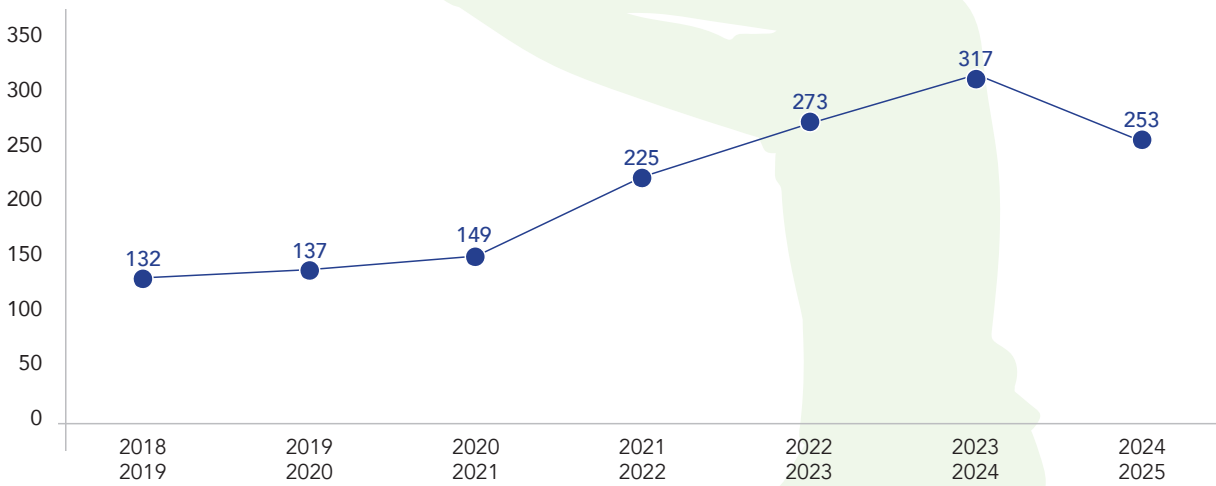
Répartition des subventions par club (en K€)



2.2. Les partenariats

Dans ce poste sont regroupés les partenariats publics, les partenariats privés, les mécénats et les échanges de marchandises.

Évolution des partenariats moyen (en K€)

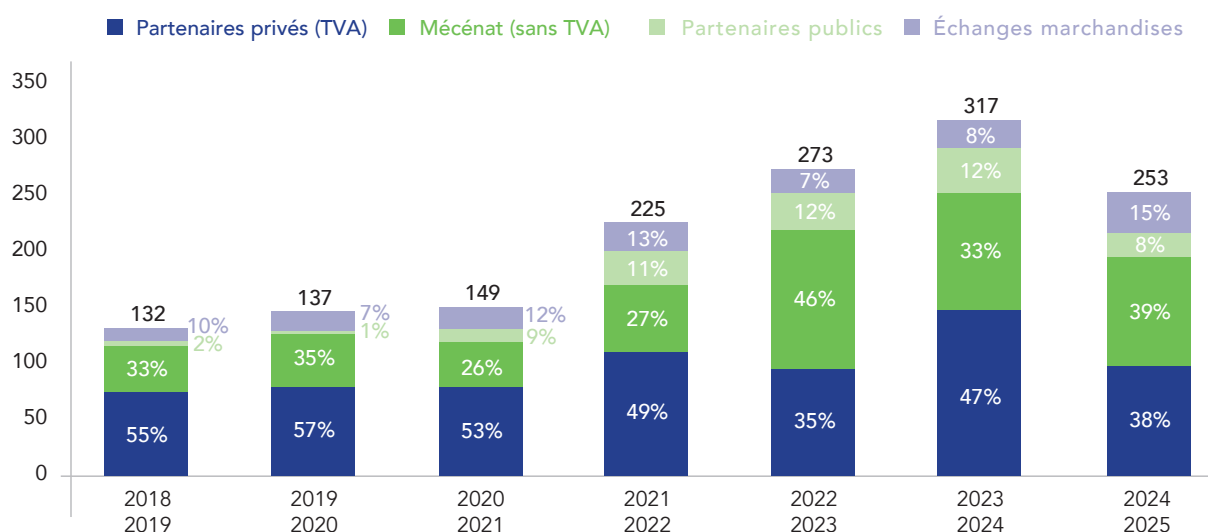


Pour rappel, la saison 2024/2025 recensait 2,3M€ de partenariats, soit une baisse moyenne apparente de 20% (cf. courbe ci-contre). Toutefois, en neutralisant l'ensemble des éléments spécifiques à l'AS CANNES, la moyenne sur les trois dernières saisons ressort à : 2022/2023 : 246K€ (+9%) ; 2023/2024 : 236K€ (-4%) ; 2024/2025 : 253K€ (+7%), démontrant une certaine stabilité au sein de la division.

	24/25		23/24		Variations	
	Moyenne	%	Moyenne	%	Montant	%
Partenariats	253	28%	317	32%	-65	-20%
Partenaires privés (TVA)	97	38%	148	47%	-52	-35%
Mécénat (sans TVA)	99	39%	105	33%	-6	-6%
Échanges marchandises ou prestations	36	14%	25	8%	11	47%
Partenaires publics	21	8%	39	12%	-18	-47%



Évolution du partenariat moyen (en K€)



Une fois les éléments de ce tableau retraité au regard de la situation de l'AS CANNES, la segmentation devient la suivante :

22/23 :

- Partenariats privés (TVA) 37% / Moyenne spécifique : 100K€
- Mécénats (sans TVA) 40% / Moyenne spécifique : 119K€

23/24 :

- Partenariats privés (TVA) 51% / Moyenne spécifique : 120K€
- Mécénats (sans TVA) 22% / Moyenne spécifique : 86K€

24/25 :

- Partenariats privés (TVA) 38% / Moyenne spécifique : 97K€
- Mécénats (sans TVA) 39% / Moyenne spécifique : 148K€

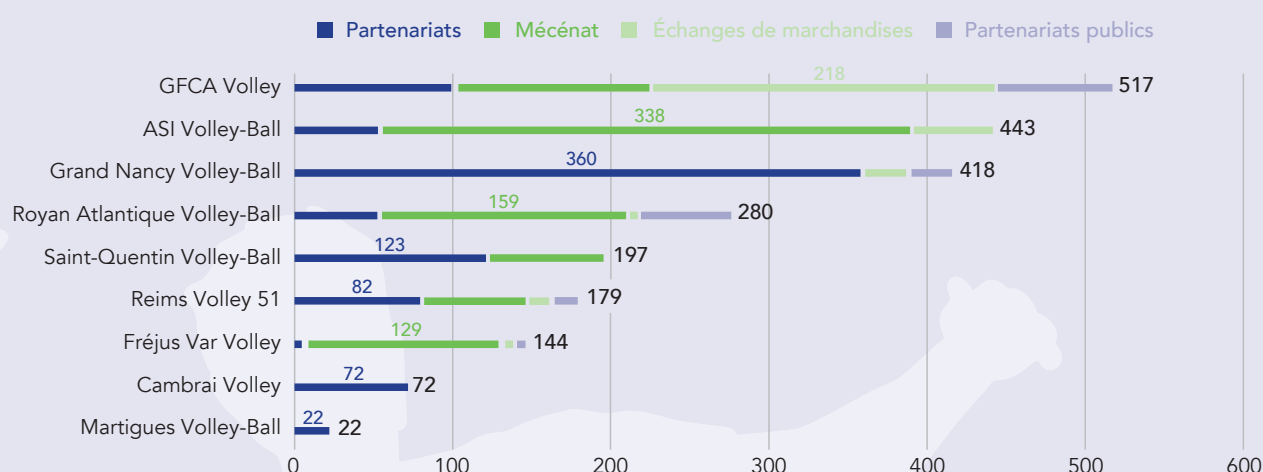
Sur la base de ces retraitements ciblés, il apparaît que pour la grande majorité des clubs les partenariats affichent une certaine stabilité sur la période considérée, avec un retour à la croissance en 2024/2025.

Pour les autres composantes, les partenariats publics reculent de -47%, concernant 5 clubs (vs 6 en N-1), pour une moyenne spécifique de 38K€ vs 66K€ (RENNES ÉTUDIANTS CLUB VOLLEY pesait 46% du poste en 2023/2024).

Enfin, les échanges marchandises sont identifiés par 6 clubs (vs 4 en N-1) pour une moyenne spécifique de 54K€ (vs 62K€), GFCA VOLLEY composant les deux tiers du poste (vs 3/4 en N-1).



Répartition des partenariats par club (en K€)



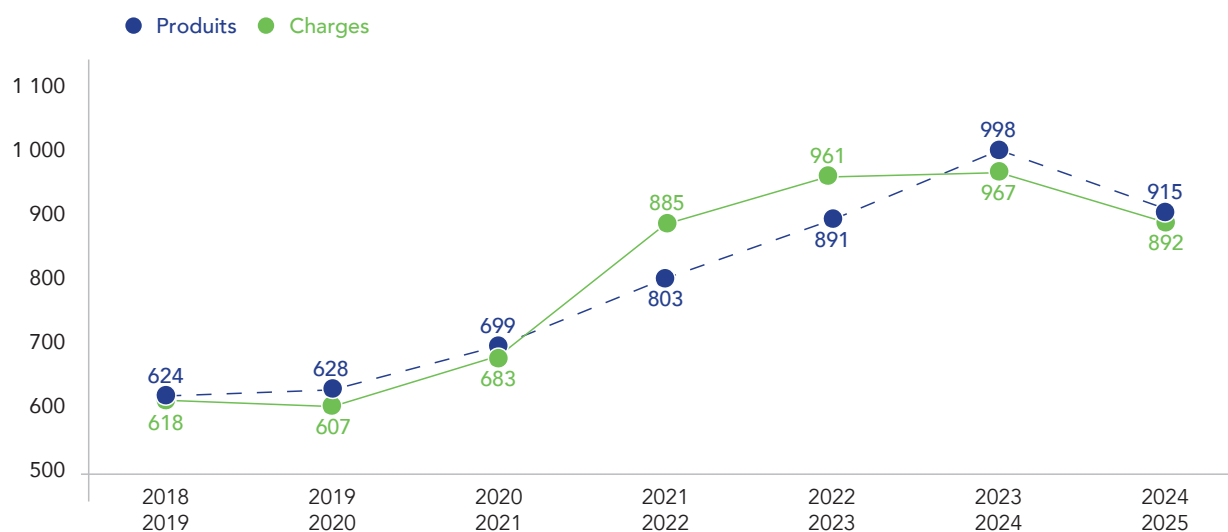
Le ratio (Max./Min.) est toujours aussi marqué (une fois retraité l'impact de l'AS CANNES en 2023/2024 : 986K€ ramené à 171K€ et tenant compte de la faiblesse atypique de MARTIGUES VOLLEY-BALL sur ce poste). Il atteint 23,5 cette année (vs 18,1 en N-1) pour un écart qui reste stable à 495K€ vs 497K€. Les évolutions des 4 clubs les moins dotés (identiques sur les deux saisons) sont favorables : en cumul 417K€ vs 346K€.

3. Les charges d'exploitation

Les charges d'exploitation diminuent globalement de -8% par rapport à la saison précédente, s'éloignant un peu plus du pic de 2022/23. Comme pour les produits, il est nécessaire de procéder à un retraitement de la saison 2023/24 au regard de l'AS CANNES, qui ramène la moyenne des charges à 937K€, aplanissant ainsi la courbe avec une baisse limitée à -2%.

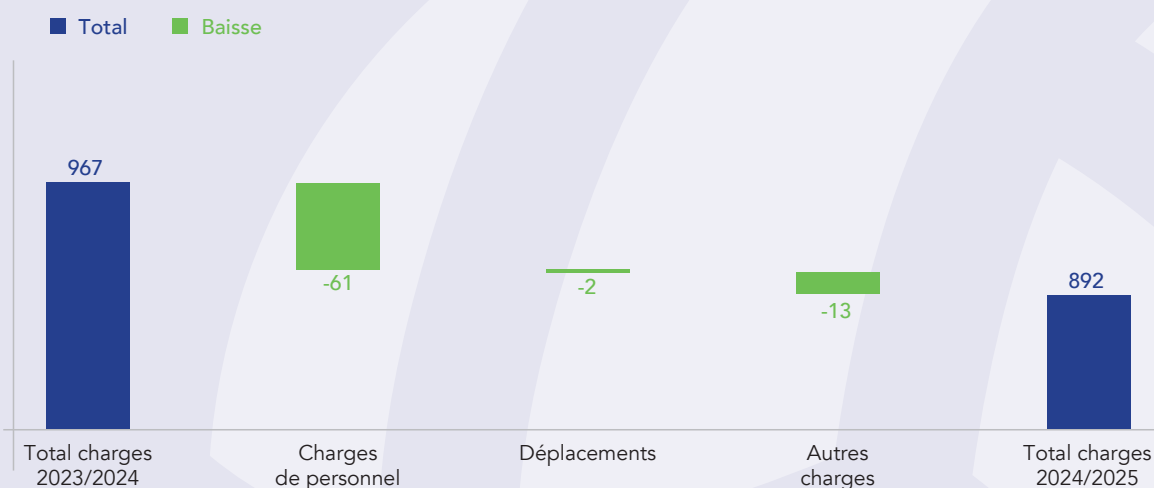
	24/25		23/24		Variations	
	Moyenne	%	Moyenne	%	Montant	%
Charges de personnel	515	56%	576	58%	-61	-11%
Salaires collectifs professionnel	254	49%	283	49%	-30	-10%
Salaires autres contrats de travail	102	20%	103	18%	-1	-1%
Cotisations	86	17%	93	16%	-6	-7%
Autres charges directes	73	14%	97	17%	-23	-24%
Déplacements	82	9%	84	8%	-2	-2%
Autres charges	294	32%	307	31%	-13	-4%
Services extérieurs (comptes 61)	58	20%	71	23%	-13	-19%
Autres services extérieurs (comptes 62)	163	55%	158	52%	5	3%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	9	3%	9	3%	-1	-6%
Total Charges	892	98%	967	97%	-75	-8%

Évolution des charges d'exploitation moyennes (en K€)



Comme déjà évoqué, les clubs ont mis du temps à retrouver une fragile orthodoxie budgétaire, grâce à une augmentation des produits. L'étape suivante est maintenant la consolidation des marges de manœuvre de clubs.

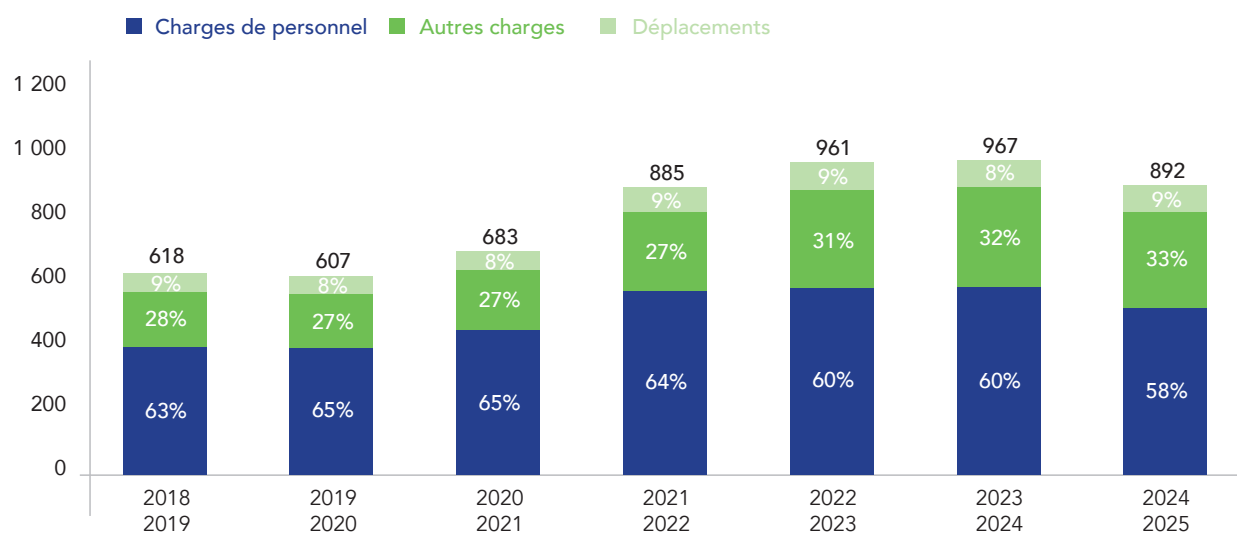
Passage des charges moyennes d'exploitation 2023/2024 à 2024/2025



Le « bridge » ci-contre révèle que les charges de personnel (même retraitées avec une variation de -31K€) participent majoritairement à l'ajustement des charges.



Évolution des charges d'exploitation moyennes (en K€)

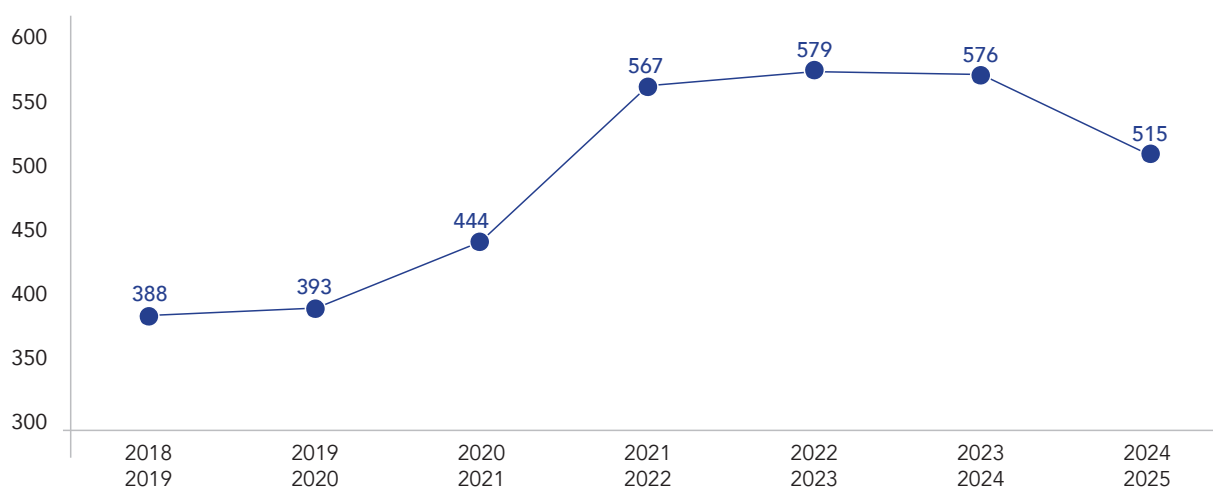


Le poids relatif de chacun des postes reste stable y compris les charges de personnels 2023/2024, qui après retraitement représentaient 58,3% des charges ajustées. Rappelons que les charges de personnel regroupent notamment les salariés administratifs et sportifs ainsi que les cotisations sociales. Les autres charges reculent de 4%, alors que les coûts de déplacement sont stables.

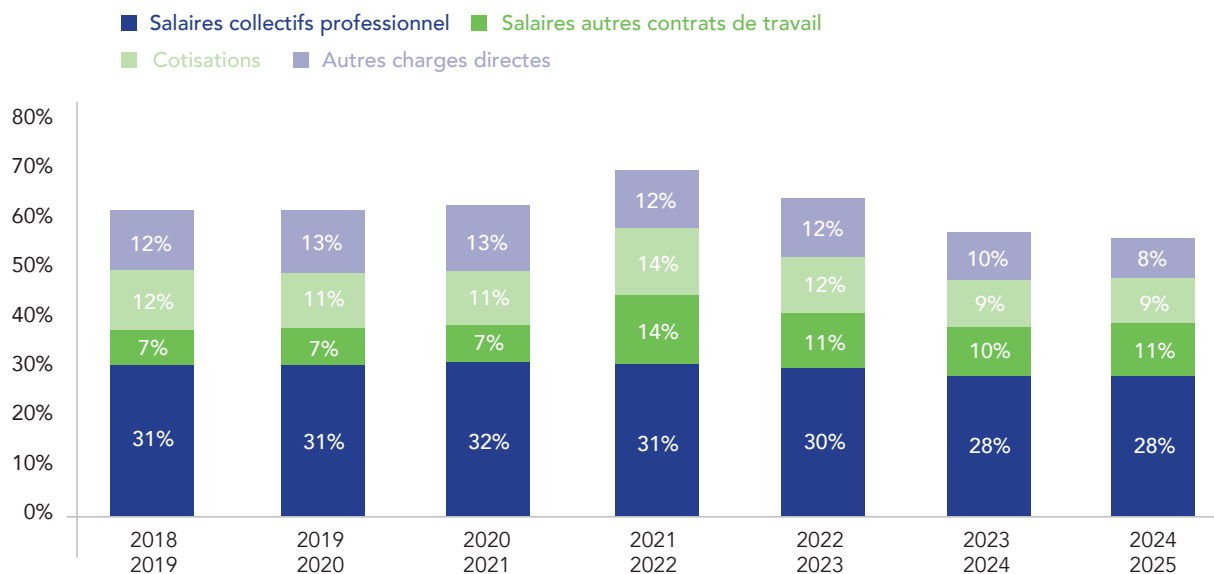
3.1. Les charges de personnel

La stabilité de ce poste sur trois ans n'est qu'apparente car une fois la saison 2023/2024 retraitée de l'AS CANNES (-300K€), il apparaît une décroissance sur les deux dernières saisons : 579K€ 2022/2023, 546K€* 2023/2024 et 515K€ 2024/2025. Les clubs de LBM se sont attachés à ajuster ce poste si sensible (-9,2% en 2023/2024 puis -5,7% en 2024/2025). Dans le détail, les salaires du collectif professionnel (joueurs professionnels, aspirants et entraîneur principal) se réduit de -10% et 30K€, alors que les salaires des autres contrats de travail se maintiennent autour de 102K€. Le taux de cotisations gagne 0,9 point à 24,2%, alors que les charges liées chutent fortement (- 24% et -23K€) touchant les loyers, les agents, les différentes indemnités versées et les frais médicaux.

Évolution de la moyenne des charges de personnel (en K€)



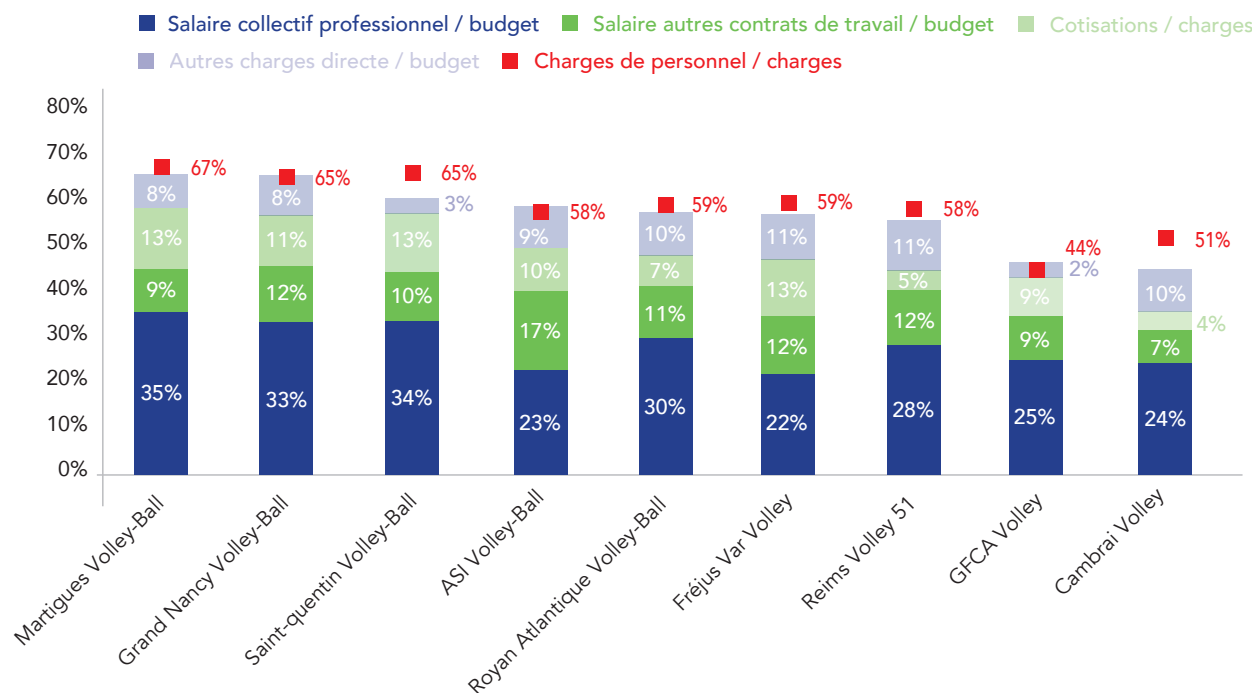
Évolution des ratios charges de personnel / produits d'exploitation



La part des charges de personnel dans le budget des clubs reste autour de 58%, confirmant sa diminution et son passage sous la barre historique des 60%. Cette tendance matérialise l'effet croisé depuis 2021/2022 entre les salaires et les « Autres Charges » en valeur relative (-6pts/+6pts). De fait, la baisse des charges de personnel, -52K€ et -9%, sur cette période de quatre saisons, qui a ramené son poids à 58%, a profité aux « Autres Charges » (+55K€ et +23%), qui affichent un poids de 33% à fin 2024/2025.



Poids des charges de personnel dans le budget (en %)



La valeur maximum de 65% concerne MARTIGUES VOLLEY-BALL, alors que ROYAN ATLANTIQUE VOLLEY-BALL et FRÉJUS VAR VOLLEY-BALL représentent la médiane de ce critère à 58%. CAMBRAI VOLLEY ferme la marche avec 45%. Rappelons que le périmètre des équipes intégrées dans les sociétés sportives impacte ce taux. Ainsi, les taux de MARTIGUES VOLLEY-BALL à 65% (avec toutes les équipes de l'association) et GRAND NANCY VOLLEY-BALL à 64% pour une seule équipe dans la société sportive, sont difficilement comparables.

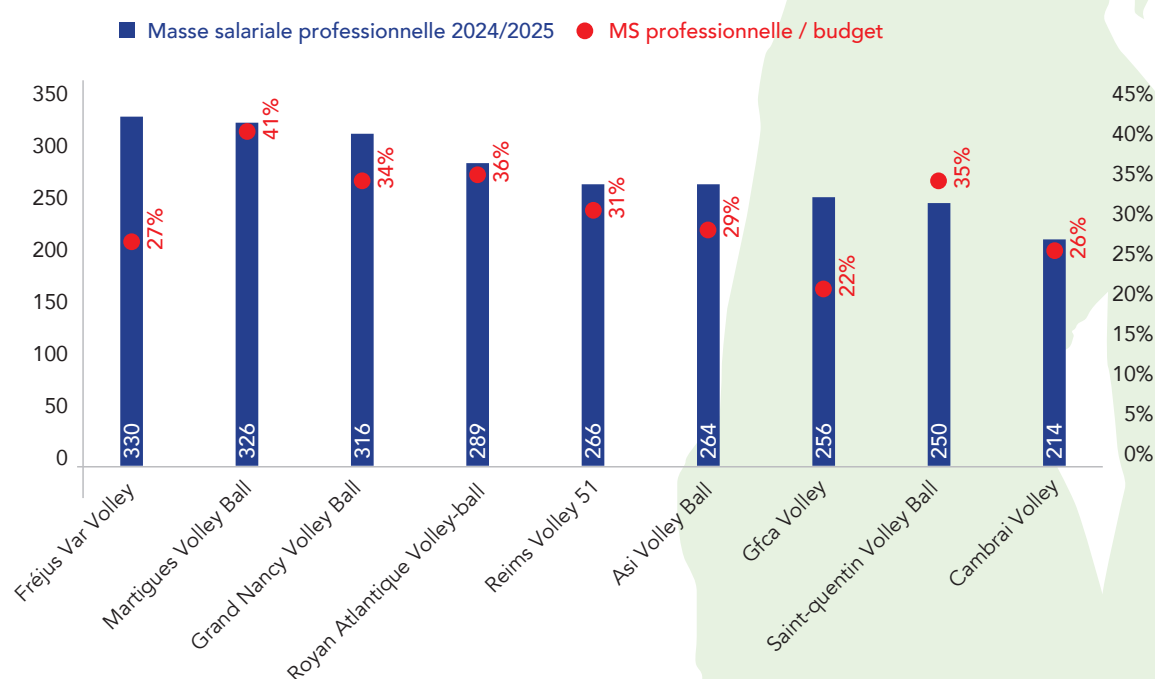


3.1.1. Focus masse salariale professionnelle

En moyenne, la masse salariale professionnelle s'élève à 279K€ et représente 51% des charges de personnel des clubs ainsi que 32% de leurs charges d'exploitation et 31% de leurs produits d'exploitation.

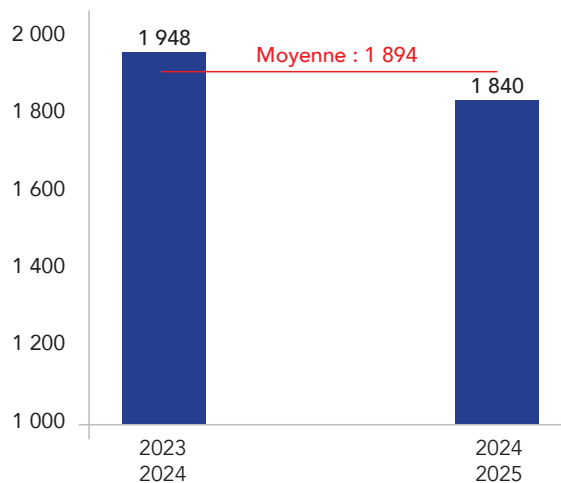
En 2024/2025, 148 joueurs ont évolué dans le championnat : 73 sous contrat de travail à temps plein, 10 pluriactifs, 10 aspirants et 55 joueurs en formation.

Masse salariale professionnelle (en K(e))
et ratio des produits d'exploitation (en%)

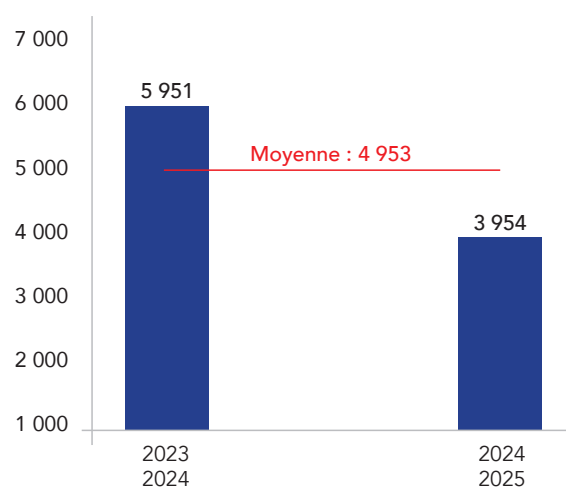


Le seuil minimal du contrat à temps plein a été réhaussé de 130 heures mensuel à 151,67 heures par les règlements de la LNV lors de la saison 2023/2024. Afin de comparer, à paramètres équivalents, les tableaux des salaires des contrats de travail à temps plein, les statistiques débutent à la saison 2023/2024.

Évolution du salaire moyen des contrats à temps plein (en K€)



Évolution du salaire maximal des contrats à temps plein (en K€)



Le salaire moyen connaît une légère baisse de 5,6% et le salaire maximum une chute de 34%, par rapport à la saison 2023/2024, étant précisé que la saison 2023/2024 était dopée par la masse salariale de l'AS CANNES.

Le volley étant soumis à la Convention collective nationale du sport, le salaire minimal correspond au salaire minimum conventionnel qui était de 1 820,83 € mensuels en saison 2024/2025.



3.1.2. Classement sportif et masse salariale professionnelle

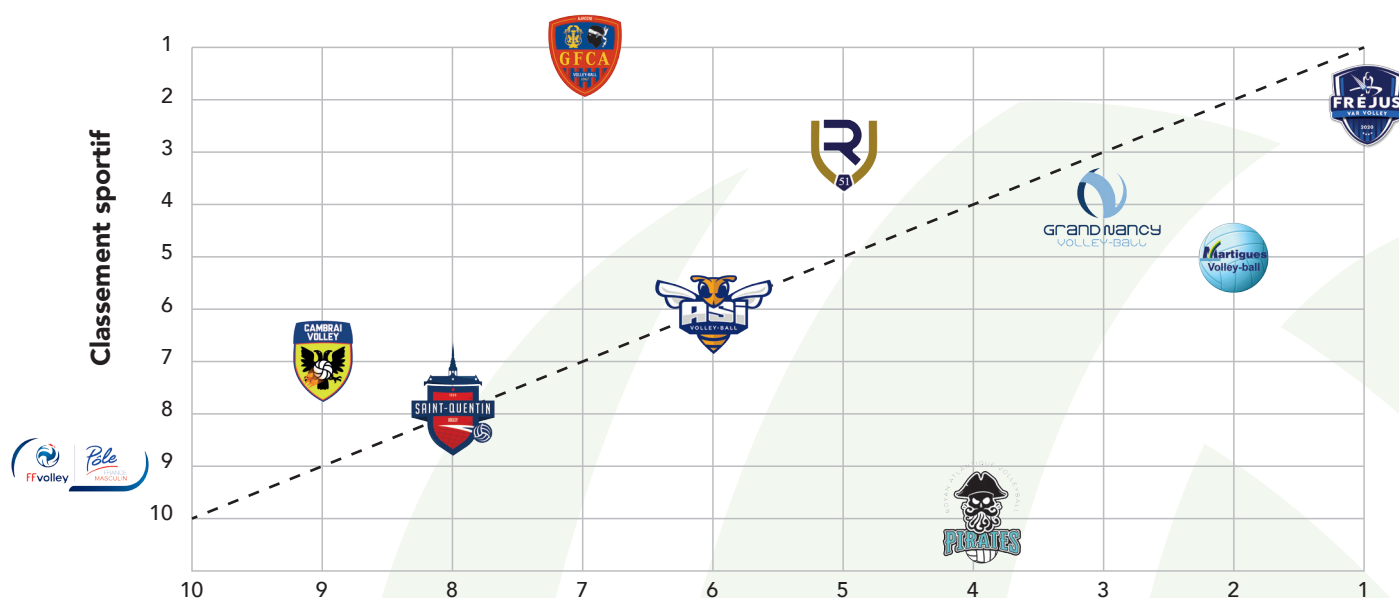
Le ratio classement sportif/classement masse salariale sportive distingue deux valeurs extrêmes (+6/-6) et, fait peu fréquent, totalement opposées au plan sportif :

- GFCA VOLLEY : champion de LBM avec la 7^e masse salariale professionnelle ;
- ROYAN ATLANTIQUE VOLLEY-BALL : 10^e de LBM avec la 4^e masse salariale professionnelle.

Concernant les autres clubs, le championnat LBM 2024/2025 pourrait être qualifier de globalement « homogène ».

En effet, excepté MARTIGUES VOLLEY-BALL à -3, les six autres clubs peuvent estimer leur résultat sportif en cohérence avec le niveau de la masse salariale professionnelle. ASI VOLLEY et SAINT-QUENTIN VOLLEY-BALL étant en parfait équilibre.

Classement masse salariale professionnelle

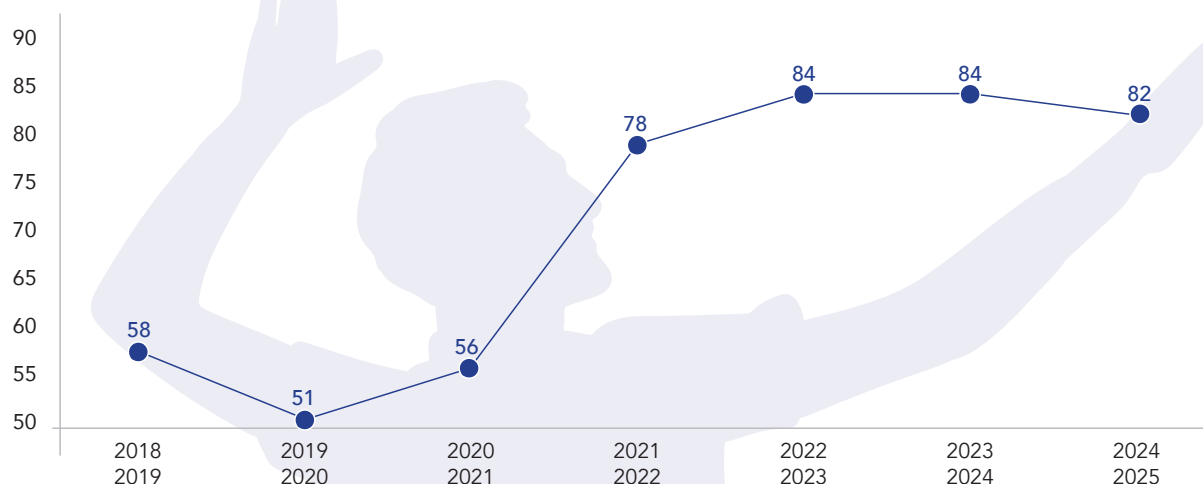


Il convient naturellement de rappeler qu'il s'agit d'un classement qui ne représente qu'un indicateur parmi d'autres et devant donc être pris avec tout le recul qui s'impose. Les blessures, arrêts maladie, indisponibilités, ruptures de contrat... sont tout autant d'éléments pouvant avoir une influence sur les résultats sportifs et qui ne sont pas pris en compte dans cet indicateur.

3.2. Les autres charges

Ce poste fait preuve d'une remarquable stabilité sur les trois dernières saisons malgré la variation du nombre de clubs dans cette division et au regard de l'inflation des coûts (carburants, transports, hébergements, restauration...).

Évolution de la moyenne des déplacements (en K€)



Les autres charges sont également stables et même légèrement à la baisse (-4,2%) sur 2024/2025.

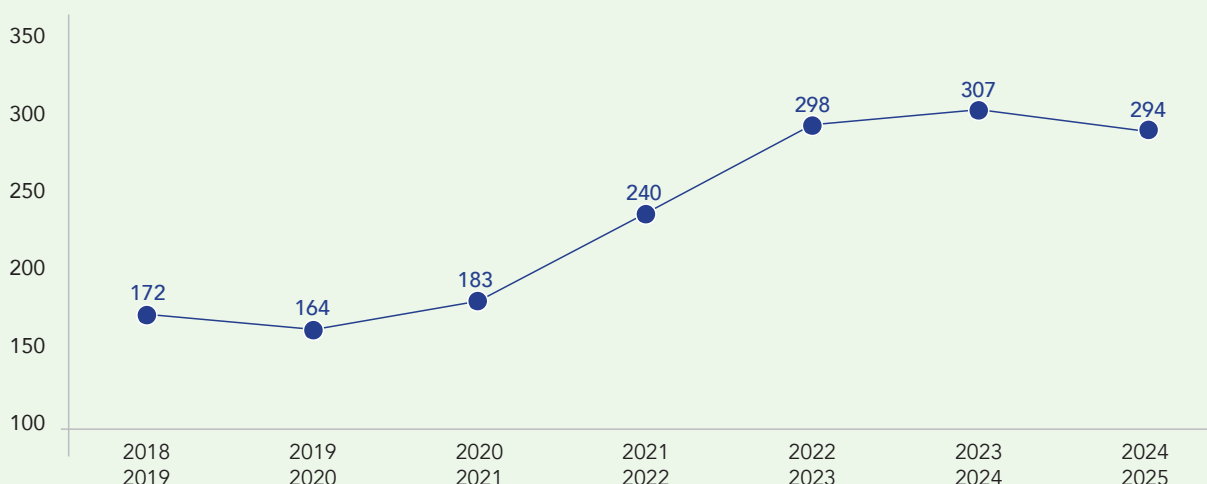
Contrairement aux précédents postes, le brassage n'a pas eu d'impact nécessitant un retraitement des déplacements ou des autres charges.

Pour rappel, les coûts qualifiés de « structure » comprennent les locations, l'entretien, les assurances, les coûts de licences FFvolley et d'engagements LNV, les prestataires, les dépenses de publicité, de communication... Autant de charges incompressibles car inhérentes à l'activité du club.

De fait, elles n'ont que peu vocation à évoluer en dehors d'évolution de périmètre sportif, d'un évènement (comme l'organisation d'un match de gala ou du plateau d'une compétition) ou lors d'une évolution juridique telle qu'un passage en société ou une structuration interne. Ces types d'évènements ou d'évolutions sont moins présents en LBM qu'en MSL ou SP6.



Évolution de la moyenne des autres charges (en K€)



4. Le résultat exceptionnel

Évolution des moyennes des produits et charges exceptionnels (en K€)



Le résultat exceptionnel global n'appelle pas de grands commentaires car son impact est devenu peu significatif, après des saisons antérieures de fortes interventions, liées aux dérapages financiers de certains clubs et des indispensables soutiens apportés par les dirigeants ou actionnaires concernés. Ce résultat connaît une réduction dans ses flux produits /charges (46/67 vs 209/120) mais impacte négativement le résultat net contrairement à la saison passée (net d'IS - Impôt sur les sociétés, au global -37K€ vs +89K€)*.

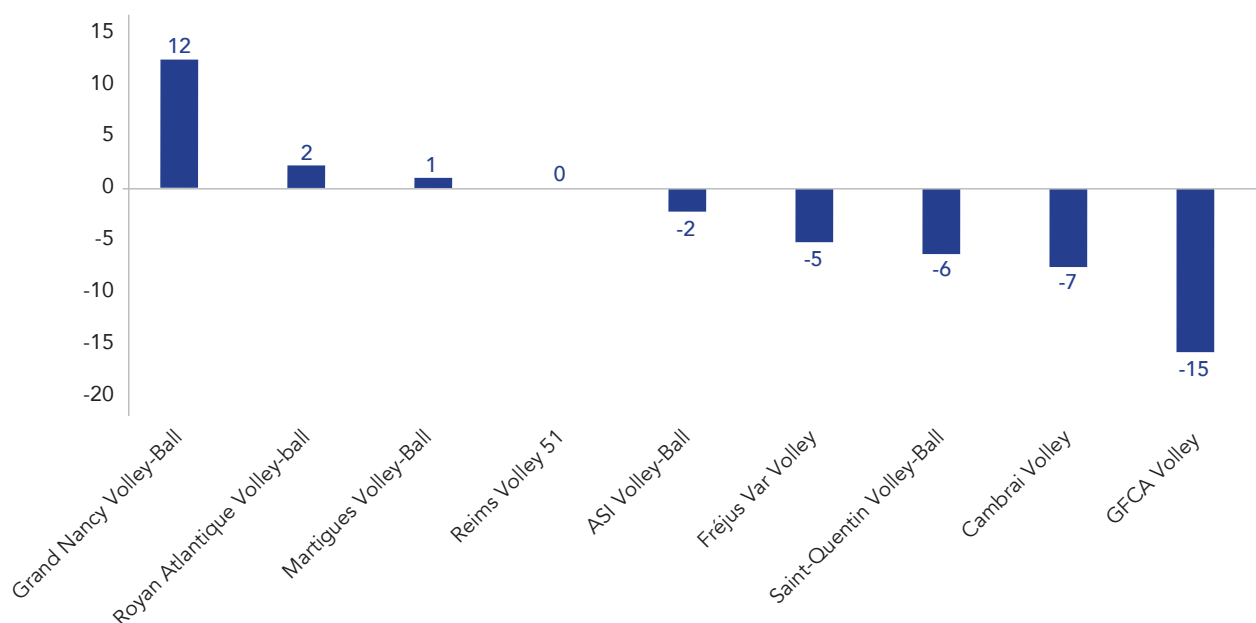
**Aucun retraitement 2023/24 sur l'AS CANNES n'est ici effectué en raison de l'importance des modifications que cela suppose (en produits et en charges) et du caractère unilatéral de la décision sur cette évolution par la Commission qui ne semble ni possible ni souhaitable.*

Dans leur nature, des produits exceptionnels élevés sont souvent révélateurs de financements de déficits d'exploitation par sollicitation de leurs actionnaires dans le cadre de décisions d'abandon de compte courant et/ou accompagnées parfois, pour les sociétés sportives, d'une augmentation de capital... Quant aux charges exceptionnelles, elles intègrent souvent des condamnations prud'homales, URSSAF, fiscales, des pénalités financières...

Rappelons que ce résultat exceptionnel fait l'objet d'une nouvelle définition issues **du règlement ANC n°2022-06** : Comptabilisation uniquement des produits et charges directement liés à un évènement **majeur et inhabituel (Art 513-5)** : « Un évènement est présumé inhabituel lorsqu'un même évènement ne s'est pas produit **au cours des derniers exercices comptables** et qu'il est **peu probable** qu'il se reproduise au cours des prochains exercices comptables (...) ».

L'appréciation du caractère majeur et inhabituel d'un évènement est spécifique à chaque entité. Un même évènement, dans une circonstance spécifique, peut être qualifié de manière différente. »

Résultat exceptionnel par club (en K€)





ANNEXES

Comptes détaillés
de chaque club





CHAMALIÈRES

Ville de référence et d'innovation



**Saforelle
powersix**





BEZIERS VOLLEY



Saforelle PowerSix

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	93	5%
Subventions	923	52%
Mairie	773	84%
Intercommunalité	0	0%
Conseil Départemental	100	11%
Conseil Régional	50	5%
Autres	0	0%
Partenariats	708	40%
Partenaires privés (TVA)	400	57%
Mécénat (sans TVA)	105	15%
Echanges marchandises	0	0%
Partenaires publics	203	29%
Autres produits	49	3%
TOTAL PRODUITS	1 773	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	1 097	62%
Salaires collectifs professionnel	396	36%
Salaires autres contrats de travail	254	23%
Cotisations	238	22%
Autres charges directes	209	19%
Agents	12	6%
Frais de transfert & Indemn. Formation	38	327%
Remboursements kilométriques	0	0%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	0	0%
Déplacements	163	9%
Autres charges	555	31%
Services extérieurs (comptes 61)	96	17%
Autres services extérieurs (comptes 62)	305	55%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	20	4%
TOTAL CHARGES	1 815	102%

RÉSULTAT COURANT	-42	-2%
Produits exceptionnels	0	
Charges exceptionnelles	0	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	-42	-2%
Fonds Associatif N-1	46	
Résultat exercice	-42	
Situation nette	4	0%



BORDEAUX MERIGNAC VOLLEY



Saforelle PowerSix

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	84	8%
Subventions	468	43%
Mairie	353	75%
Intercommunalité	0	0%
Conseil Départemental	55	12%
Conseil Régional	60	13%
Autres	0	0%
Partenariats	454	42%
Partenaires privés (TVA)	167	37%
Mécénat (sans TVA)	137	30%
Echanges marchandises	130	29%
Partenaires publics	20	4%
Autres produits	81	7%
TOTAL PRODUITS	1 087	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	617	57%
Salaires collectifs professionnel	328	53%
Salaires autres contrats de travail	59	10%
Cotisations	86	14%
Autres charges directes	143	23%
Agents	9	6%
Frais de transfert & Indemn. Formation	22	15%
Remboursements kilométriques	8	6%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	0	0%
Déplacements	90	8%
Autres charges	355	33%
Services extérieurs (comptes 61)	26	7%
Autres services extérieurs (comptes 62)	242	68%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	7	2%
TOTAL CHARGES	1 062	98%

RÉSULTAT COURANT	25	2%
Produits exceptionnels	0	
Charges exceptionnelles	4	
Impôt sociétés (IS)	1	
RÉSULTAT NET	20	2%
Fonds Associatif N-1	40	
Résultat exercice	20	
Situation nette	60	6%



RC CANNES



Saforelle PowerSix

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	5	5%
Subventions	1 034	52%
Mairie	838	84%
Intercommunalité	0	0%
Conseil Départemental	150	11%
Conseil Régional	21	5%
Autres	26	0%
Partenariats	362	40%
Partenaires privés (TVA)	99	57%
Mécénat (sans TVA)	264	15%
Echanges marchandises	0	0%
Partenaires publics	0	29%
Autres produits	55	3%
TOTAL PRODUITS	1 457	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	670	46%
Salaires collectifs professionnel	283	42%
Salaires autres contrats de travail	131	20%
Cotisations	133	20%
Autres charges directes	123	18%
Agents	20	16%
Frais de transfert & Indemn. Formation	36	29%
Remboursements kilométriques	0	0%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	0	0%
Déplacements	102	7%
Autres charges	659	45%
Services extérieurs (comptes 61)	303	46%
Autres services extérieurs (comptes 62)	242	37%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	42	6%
TOTAL CHARGES	1 431	98%

RÉSULTAT COURANT	25	2%
Produits exceptionnels	0	
Charges exceptionnelles	32	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	-7	0%
Fonds Associatif N-1	-146	
Résultat exercice	-7	
Situation nette	-152	-10%



VOLERO LE CANNET



Saforelle PowerSix

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	146	9%
Subventions	449	28%
Mairie	301	67%
Intercommunalité	0	0%
Conseil Départemental	130	29%
Conseil Régional	18	4%
Autres	0	0%
Partenariats	956	60%
Partenaires privés (TVA)	540	56%
Mécénat (sans TVA)	416	44%
Echanges marchandises	0	0%
Partenaires publics	0	0%
Autres produits	47	3%
TOTAL PRODUITS	1 598	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	889	56%
Salaires collectifs professionnel	334	38%
Salaires autres contrats de travail	264	30%
Cotisations	165	19%
Autres charges directes	126	14%
Agents	3	2%
Frais de transfert & Indemn. Formation	56	45%
Remboursements kilométriques	12	10%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	0	0%
Déplacements	257	16%
Autres charges	729	46%
Services extérieurs (comptes 61)	231	32%
Autres services extérieurs (comptes 62)	160	22%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	100	14%
TOTAL CHARGES	1 874	117%

RÉSULTAT COURANT	-276	-17%
Produits exceptionnels	281	
Charges exceptionnelles	277	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	-272	-17%
Fonds Associatif N-1	284	
Résultat exercice	-272	
Situation nette	12	1%



VBC CHAMALIERES



Saforelle PowerSix

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	45	4%
Subventions	0	0%
Mairie	0	0
Intercommunalité	0	0
Conseil Départemental	0	0
Conseil Régional	0	0
Autres	0	0
Partenariats	1 167	92%
Partenaires privés (TVA)	611	52%
Mécénat (sans TVA)	0	0%
Echanges marchandises	129	11%
Partenaires publics	427	37%
Autres produits	55	4%
TOTAL PRODUITS	1 267	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	673	53%
Salaires collectifs professionnel	382	57%
Salaires autres contrats de travail	66	10%
Cotisations	142	21%
Autres charges directes	82	12%
Agents	17	21%
Frais de transfert & Indemn. Formation	40	49%
Remboursements kilométriques	6	7%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	0	0%
Déplacements	92	7%
Autres charges	406	32%
Services extérieurs (comptes 61)	91	22%
Autres services extérieurs (comptes 62)	241	59%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	6	2%
TOTAL CHARGES	1 170	92%

RÉSULTAT COURANT	97	8%
Produits exceptionnels	0	
Charges exceptionnelles	0	
Impôt sociétés (IS)	24	
RÉSULTAT NET	72	6%
Fonds Associatif N-1	89	
Résultat exercice	72	
Situation nette	161	13%



LEVALLOIS PARIS SC



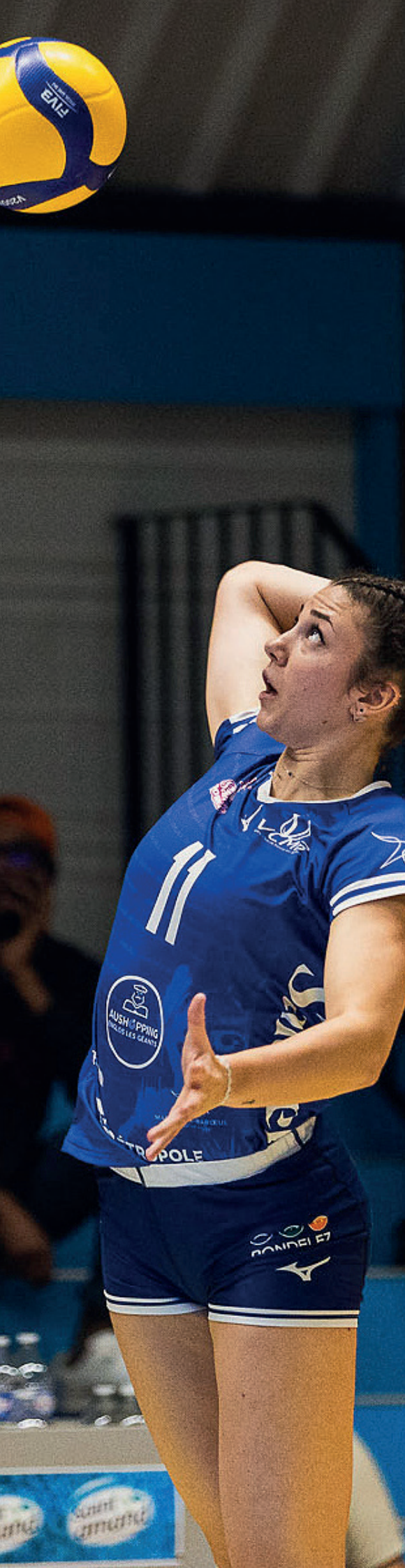
MARIANNES 92

Saforelle PowerSix

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	105	5%
Subventions	1 114	58%
Mairie	925	83%
Intercommunalité	0	0%
Conseil Départemental	156	14%
Conseil Régional	25	2%
Autres	8	1%
Partenariats	579	30%
Partenaires privés (TVA)	234	40%
Mécénat (sans TVA)	72	12%
Echanges marchandises	22	4%
Partenaires publics	251	43%
Autres produits	133	7%
TOTAL PRODUITS	1 930	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	1 279	66%
Salaires collectifs professionnel	481	38%
Salaires autres contrats de travail	199	16%
Cotisations	212	17%
Autres charges directes	387	30%
Agents	22	6%
Frais de transfert & Indemn. Formation	71	18%
Remboursements kilométriques	4	1%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	119	31%
Déplacements	205	11%
Autres charges	420	22%
Services extérieurs (comptes 61)	135	32%
Autres services extérieurs (comptes 62)	173	41%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	11	3%
TOTAL CHARGES	1 905	99%

RÉSULTAT COURANT	26	1%
Produits exceptionnels	1	
Charges exceptionnelles	57	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	-31	-2%
Fonds Associatif N-1	284	
Résultat exercice	-31	
Situation nette	253	13%



VC MARCQ EN BAROEUL



Saforelle PowerSix

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	8	1%
Subventions	653	60%
Mairie	150	23%
Intercommunalité	195	30%
Conseil Départemental	81	12%
Conseil Régional	205	31%
Autres	22	3%
Partenariats	353	33%
Partenaires privés (TVA)	47	13%
Mécénat (sans TVA)	240	68%
Echanges marchandises	56	16%
Partenaires publics	10	3%
Autres produits	70	6%
TOTAL PRODUITS	1 084	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	591	55%
Salaires collectifs professionnel	263	45%
Salaires autres contrats de travail	159	27%
Cotisations	96	16%
Autres charges directes	73	12%
Agents	12	16%
Frais de transfert & Indemn. Formation	27	36%
Remboursements kilométriques	18	25%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	12	17%
Déplacements	81	8%
Autres charges	403	37%
Services extérieurs (comptes 61)	70	17%
Autres services extérieurs (comptes 62)	256	64%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	3	1%
TOTAL CHARGES	1 076	99%

RÉSULTAT COURANT	8	1%
Produits exceptionnels	0	
Charges exceptionnelles	4	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	4	0%
Fonds Associatif N-1	12	
Résultat exercice	4	
Situation nette	16	2%



VOLLEY MULHOUSE ALSACE



Saforelle PowerSix

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	161	6%
Subventions	952	38%
Mairie	560	59%
Intercommunalité	0	0%
Conseil Départemental	120	13%
Conseil Régional	230	24%
Autres	42	4%
Partenariats	1 186	47%
Partenaires privés (TVA)	889	75%
Mécénat (sans TVA)	71	6%
Echanges marchandises	163	14%
Partenaires publics	63	5%
Autres produits	213	8%
TOTAL PRODUITS	2 513	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	1 700	68%
Salaires collectifs professionnel	664	39%
Salaires autres contrats de travail	358	21%
Cotisations	360	21%
Autres charges directes	318	19%
Agents	35	11%
Frais de transfert & Indemn. Formation	55	17%
Remboursements kilométriques	49	15%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	2	1%
Déplacements	234	9%
Autres charges	711	28%
Services extérieurs (comptes 61)	35	5%
Autres services extérieurs (comptes 62)	509	72%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	20	3%
TOTAL CHARGES	2 645	105%

RÉSULTAT COURANT	-132	-5%
Produits exceptionnels	0	
Charges exceptionnelles	0	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	-132	-5%
Fonds Associatif N-1	330	
Résultat exercice	-132	
Situation nette	198	8%



QUIMPER VOLLEY 29



Saforelle PowerSix

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	34	4%
Subventions	471	56%
Mairie	363	77%
Intercommunalité	0	0%
Conseil Départemental	63	13%
Conseil Régional	45	10%
Autres	0	0%
Partenariats	262	31%
Partenaires privés (TVA)	163	62%
Mécénat (sans TVA)	99	38%
Echanges marchandises	0	0%
Partenaires publics	0	0%
Autres produits	80	9%
TOTAL PRODUITS	848	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	617	73%
Salaires collectifs professionnel	240	39%
Salaires autres contrats de travail	123	20%
Cotisations	81	13%
Autres charges directes	174	28%
Agents	11	6%
Frais de transfert & Indemn. Formation	48	28%
Remboursements kilométriques	15	9%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	11	6%
Déplacements	82	10%
Autres charges	226	27%
Services extérieurs (comptes 61)	22	10%
Autres services extérieurs (comptes 62)	141	63%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	1	1%
TOTAL CHARGES	925	109%

RÉSULTAT COURANT	-78	-9%
Produits exceptionnels	0	
Charges exceptionnelles	0	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	-78	-9%
Fonds Associatif N-1	51	
Résultat exercice	-78	
Situation nette	-27	-3%



TERVILLE FLORANGE OLYMPIQUE CLUB



Saforelle PowerSix

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	17	1%
Subventions	782	67%
Mairie	110	14%
Intercommunalité	112	14%
Conseil Départemental	295	38%
Conseil Régional	250	32%
Autres	15	2%
Partenariats	281	24%
Partenaires privés (TVA)	129	46%
Mécénat (sans TVA)	13	4%
Echanges marchandises	75	27%
Partenaires publics	65	23%
Autres produits	79	7%
TOTAL PRODUITS	1 159	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	661	57%
Salaires collectifs professionnel	282	43%
Salaires autres contrats de travail	156	24%
Cotisations	93	14%
Autres charges directes	130	20%
Agents	7	6%
Frais de transfert & Indemn. Formation	39	30%
Remboursements kilométriques	16	12%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	30	23%
Déplacements	86	7%
Autres charges	318	27%
Services extérieurs (comptes 61)	53	17%
Autres services extérieurs (comptes 62)	155	49%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	7	2%
TOTAL CHARGES	1 065	92%

RÉSULTAT COURANT	94	8%
Produits exceptionnels	0	
Charges exceptionnelles	0	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	94	8%
Fonds Associatif N-1	86	
Résultat exercice	94	
Situation nette	180	15%



VANDŒUVRE NANCY



Saforelle PowerSix

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	69	5%
Subventions	983	65%
Mairie	123	12%
Intercommunalité	470	48%
Conseil Départemental	96	10%
Conseil Régional	253	26%
Autres	42	4%
Partenariats	351	23%
Partenaires privés (TVA)	150	43%
Mécénat (sans TVA)	182	52%
Echanges marchandises	2	1%
Partenaires publics	17	5%
Autres produits	106	7%
TOTAL PRODUITS	1 509	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	773	51%
Salaires collectifs professionnel	267	35%
Salaires autres contrats de travail	188	24%
Cotisations	127	16%
Autres charges directes	190	25%
Agents	10	5%
Frais de transfert & Indemn. Formation	40	21%
Remboursements kilométriques	12	6%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	0	0%
Déplacements	189	13%
Autres charges	433	29%
Services extérieurs (comptes 61)	49	11%
Autres services extérieurs (comptes 62)	291	67%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	11	2%
TOTAL CHARGES	1 396	92%

RÉSULTAT COURANT	113	8%
Produits exceptionnels	8	
Charges exceptionnelles	102	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	20	1%
Fonds Associatif N-1	-113	
Résultat exercice	20	
Situation nette	-94	-6%



AS CANNES VOLLEY BALL



Marmara Spike Ligue

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	19	1%
Subventions	919	46%
Mairie	763	83%
Intercommunalité	0	0%
Conseil Départemental	118	13%
Conseil Régional	23	3%
Autres	15	2%
Partenariats	856	43%
Partenaires privés (TVA)	357	42%
Mécénat (sans TVA)	500	58%
Echanges marchandises	0	0%
Partenaires publics	0	0%
Autres produits	196	10%
TOTAL PRODUITS	1 990	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	1 140	57%
Salaires collectifs professionnel	462	41%
Salaires autres contrats de travail	218	19%
Cotisations	231	20%
Autres charges directes	228	20%
Agents	13	6%
Frais de transfert & Indemn. Formation	39	17%
Remboursements kilométriques	15	7%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	41	18%
Déplacements	163	8%
Autres charges	622	31%
Services extérieurs (comptes 61)	164	26%
Autres services extérieurs (comptes 62)	337	54%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	23	4%
TOTAL CHARGES	1 925	97%

RÉSULTAT COURANT	65	3%
Produits exceptionnels	0	
Charges exceptionnelles	39	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	26	1%
Fonds Associatif N-1	5	
Résultat exercice	26	
Situation nette	30	2%

CHAUMONT VOLLEY BALL 52



Marmara Spike Ligue

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	220	11%
Subventions	874	45%
Mairie	262	30%
Intercommunalité	75	9%
Conseil Départemental	300	34%
Conseil Régional	227	26%
Autres	11	1%
Partenariats	649	33%
Partenaires privés (TVA)	478	74%
Mécénat (sans TVA)	171	26%
Echanges marchandises	0	0%
Partenaires publics	0	0%
Autres produits	198	10%
TOTAL PRODUITS	1 941	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	1 127	58%
Salaires collectifs professionnel	467	41%
Salaires autres contrats de travail	246	22%
Cotisations	264	23%
Autres charges directes	151	13%
Agents	23	15%
Frais de transfert & Indemn. Formation	35	23%
Remboursements kilométriques	47	31%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	0	0%
Déplacements	261	13%
Autres charges	521	27%
Services extérieurs (comptes 61)	158	30%
Autres services extérieurs (comptes 62)	210	40%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	61	12%
TOTAL CHARGES	1 909	98%

RÉSULTAT COURANT	32	2%
Produits exceptionnels	23	
Charges exceptionnelles	3	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	52	3%
Fonds Associatif N-1	22	
Résultat exercice	52	
Situation nette	74	4%



MONTPELLIER HSC VOLLEY-BALL



Marmara Spike Ligue

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	418	19%
Subventions	842	39%
Mairie	0	0%
Intercommunalité	800	95%
Conseil Départemental	42	5%
Conseil Régional	0	0%
Autres	0	0%
Partenariats	770	35%
Partenaires privés (TVA)	472	61%
Mécénat (sans TVA)	0	0%
Echanges marchandises	178	23%
Partenaires publics	121	16%
Autres produits	155	7%
TOTAL PRODUITS	2 185	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	1 280	59%
Salaires collectifs professionnel	648	51%
Salaires autres contrats de travail	172	13%
Cotisations	267	21%
Autres charges directes	193	15%
Agents	27	14%
Frais de transfert & Indemn. Formation	21	11%
Remboursements kilométriques	11	6%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	39	20%
Déplacements	121	6%
Autres charges	773	35%
Services extérieurs (comptes 61)	237	31%
Autres services extérieurs (comptes 62)	378	49%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	37	5%
TOTAL CHARGES	2 174	99%

RÉSULTAT COURANT	11	-99%
Produits exceptionnels	4	
Charges exceptionnelles	9	
Impôt sociétés (IS)	1	
RÉSULTAT NET	5	0%
Fonds Associatif N-1	203	
Résultat exercice	5	
Situation nette	208	10%



NARBONNE VOLLEY



Marmara Spike Ligue

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	440	37%
Subventions	245	21%
Mairie	230	94%
Intercommunalité	0	0%
Conseil Départemental	15	6%
Conseil Régional	0	0%
Autres	0	0%
Partenariats	452	38%
Partenaires privés (TVA)	377	84%
Mécénat (sans TVA)	0	0%
Echanges marchandises	5	1%
Partenaires publics	70	15%
Autres produits	55	5%
TOTAL PRODUITS	1 191	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	563	47%
Salaires collectifs professionnel	339	60%
Salaires autres contrats de travail	33	6%
Cotisations	96	17%
Autres charges directes	95	17%
Agents	15	16%
Frais de transfert & Indemn. Formation	28	29%
Remboursements kilométriques	14	14%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	0	0%
Déplacements	65	5%
Autres charges	542	45%
Services extérieurs (comptes 61)	76	14%
Autres services extérieurs (comptes 62)	376	69%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	7	1%
TOTAL CHARGES	1 170	98%

RÉSULTAT COURANT	21	2%
Produits exceptionnels	1	
Charges exceptionnelles	0	
Impôt sociétés (IS)	3	
RÉSULTAT NET	19	2%
Fonds Associatif N-1	120	
Résultat exercice	19	
Situation nette	139	12%



NICE VOLLEY-BALL



Marmara Spike Ligue

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	29	2%
Subventions	895	76%
Mairie	710	79%
Intercommunalité	0	0%
Conseil Départemental	140	16%
Conseil Régional	31	3%
Autres	14	2%
Partenariats	111	9%
Partenaires privés (TVA)	42	38%
Mécénat (sans TVA)	69	62%
Echanges marchandises	0	0%
Partenaires publics	0	0%
Autres produits	140	12%
TOTAL PRODUITS	1 175	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	762	65%
Salaires collectifs professionnel	301	40%
Salaires autres contrats de travail	153	20%
Cotisations	164	22%
Autres charges directes	145	19%
Agents	20	14%
Frais de transfert & Indemn. Formation	37	26%
Remboursements kilométriques	12	8%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	40	28%
Déplacements	124	11%
Autres charges	242	21%
Services extérieurs (comptes 61)	21	9%
Autres services extérieurs (comptes 62)	151	62%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	19	8%
TOTAL CHARGES	1 129	96%

RÉSULTAT COURANT	46	4%
Produits exceptionnels	8	
Charges exceptionnelles	8	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	47	4%
Fonds Associatif N-1	-29	
Résultat exercice	47	
Situation nette	17	1%



PARIS VOLLEY



Marmara Spike Ligue

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	162	13%
Subventions	661	51%
Mairie	661	100%
Intercommunalité	0	0%
Conseil Départemental	0	0%
Conseil Régional	0	0%
Autres	0	0%
Partenariats	253	20%
Partenaires privés (TVA)	253	100%
Mécénat (sans TVA)	0	0%
Echanges marchandises	0	0%
Partenaires publics	0	0%
Autres produits	210	16%
TOTAL PRODUITS	1 287	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	623	48%
Salaires collectifs professionnel	289	46%
Salaires autres contrats de travail	118	19%
Cotisations	73	12%
Autres charges directes	144	23%
Agents	19	13%
Frais de transfert & Indemn. Formation	33	23%
Remboursements kilométriques	0	0%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	0	0%
Déplacements	77	6%
Autres charges	680	53%
Services extérieurs (comptes 61)	162	24%
Autres services extérieurs (comptes 62)	311	46%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	33	5%
TOTAL CHARGES	1 380	107%

RÉSULTAT COURANT	-93	-7%
Produits exceptionnels	93	
Charges exceptionnelles	2	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	-2	0%
Fonds Associatif N-1	113	
Résultat exercice	-2	
Situation nette	111	9%

PLESSIS ROBINSON VOLLEY-BALL



Marmara Spike Ligue

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	45	3%
Subventions	1 128	78%
Mairie	670	59%
Intercommunalité	0	0%
Conseil Départemental	415	37%
Conseil Régional	3	0%
Autres	40	4%
Partenariats	125	9%
Partenaires privés (TVA)	108	86%
Mécénat (sans TVA)	8	6%
Echanges marchandises	9	7%
Partenaires publics	0	0%
Autres produits	140	10%
TOTAL PRODUITS	1 438	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	1 032	72%
Salaires collectifs professionnel	408	39%
Salaires autres contrats de travail	226	22%
Cotisations	213	21%
Autres charges directes	185	18%
Agents	14	8%
Frais de transfert & Indemn. Formation	27	14%
Remboursements kilométriques	0	0%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	15	8%
Déplacements	134	9%
Autres charges	258	18%
Services extérieurs (comptes 61)	19	7%
Autres services extérieurs (comptes 62)	141	55%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	-10	-4%
TOTAL CHARGES	1 423	99%

RÉSULTAT COURANT	15	1%
Produits exceptionnels	8	
Charges exceptionnelles	11	
Impôt sociétés (IS)	2	
RÉSULTAT NET	10	1%
Fonds Associatif N-1	82	
Résultat exercice	10	
Situation nette	92	6%

ALTERNA STADE POITEVIN VOLLEY-BALL



Marmara Spike Ligue

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	448	20%
Subventions	702	31%
Mairie	240	34%
Intercommunalité	265	38%
Conseil Départemental	113	16%
Conseil Régional	60	9%
Autres	24	3%
Partenariats	854	38%
Partenaires privés (TVA)	578	68%
Mécénat (sans TVA)	194	23%
Echanges marchandises	82	10%
Partenaires publics	0	0%
Autres produits	264	12%
TOTAL PRODUITS	2 269	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	1 288	57%
Salaires collectifs professionnel	563	44%
Salaires autres contrats de travail	244	19%
Cotisations	269	21%
Autres charges directes	211	16%
Agents	31	15%
Frais de transfert & Indemn. Formation	85	40%
Remboursements kilométriques	0	0%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	18	9%
Déplacements	115	5%
Autres charges	782	34%
Services extérieurs (comptes 61)	77	10%
Autres services extérieurs (comptes 62)	507	65%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	40	5%
TOTAL CHARGES	2 185	96%

RÉSULTAT COURANT	84	4%
Produits exceptionnels	15	
Charges exceptionnelles	16	
Impôt sociétés (IS)	10	
RÉSULTAT NET	72	3%
Fonds Associatif N-1	28	
Résultat exercice	72	
Situation nette	100	4%



SAINT-NAZAIRE VOLLEY-BALL ATLANTIQUE



Marmara Spike Ligue

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	246	11%
Subventions	835	37%
Mairie	599	72%
Intercommunalité	100	12%
Conseil Départemental	36	4%
Conseil Régional	100	12%
Autres	0	0%
Partenariats	865	39%
Partenaires privés (TVA)	546	63%
Mécénat (sans TVA)	215	25%
Echanges marchandises	61	7%
Partenaires publics	43	5%
Autres produits	290	13%
TOTAL PRODUITS	2 236	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	1 276	57%
Salaires collectifs professionnel	395	31%
Salaires autres contrats de travail	401	31%
Cotisations	222	17%
Autres charges directes	257	20%
Agents	21	8%
Frais de transfert & Indemn. Formation	25	10%
Remboursements kilométriques	7	3%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	85	33%
Déplacements	201	9%
Autres charges	631	28%
Services extérieurs (comptes 61)	46	7%
Autres services extérieurs (comptes 62)	317	50%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	22	4%
TOTAL CHARGES	2 108	94%

RÉSULTAT COURANT	128	6%
Produits exceptionnels	40	
Charges exceptionnelles	84	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	84	4%
Fonds Associatif N-1	92	
Résultat exercice	84	
Situation nette	176	8%

ARAGO DE SÈTE



Marmara Spike Ligue

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	24	1%
Subventions	1 021	55%
Mairie	104	10%
Intercommunalité	809	79%
Conseil Départemental	60	6%
Conseil Régional	45	4%
Autres	3	0%
Partenariats	762	41%
Partenaires privés (TVA)	487	64%
Mécénat (sans TVA)	178	23%
Echanges marchandises	53	7%
Partenaires publics	44	6%
Autres produits	49	3%
TOTAL PRODUITS	1 856	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	1 085	58%
Salaires collectifs professionnel	469	43%
Salaires autres contrats de travail	238	22%
Cotisations	210	19%
Autres charges directes	169	16%
Agents	19	12%
Frais de transfert & Indemn. Formation	74	44%
Remboursements kilométriques	10	6%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	9	5%
Déplacements	225	12%
Autres charges	543	29%
Services extérieurs (comptes 61)	52	10%
Autres services extérieurs (comptes 62)	258	47%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	20	4%
TOTAL CHARGES	1 854	100%

RÉSULTAT COURANT	3	0%
Produits exceptionnels	8	
Charges exceptionnelles	9	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	1	0%
Fonds Associatif N-1	14	
Résultat exercice	1	
Situation nette	16	1%



SPACER'S TOULOUSE VOLLEY



Marmara Spike Ligue

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	129	8%
Subventions	780	50%
Mairie	552	71%
Intercommunalité	0	0%
Conseil Départemental	64	8%
Conseil Régional	58	7%
Autres	107	14%
Partenariats	480	31%
Partenaires privés (TVA)	85	18%
Mécénat (sans TVA)	123	26%
Echanges marchandises	205	43%
Partenaires publics	67	14%
Autres produits	163	10%
TOTAL PRODUITS	1 551	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	820	53%
Salaires collectifs professionnel	356	43%
Salaires autres contrats de travail	188	23%
Cotisations	144	18%
Autres charges directes	133	16%
Agents	13	10%
Frais de transfert & Indemn. Formation	13	10%
Remboursements kilométriques	2	1%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	23	17%
Déplacements	77	5%
Autres charges	610	39%
Services extérieurs (comptes 61)	62	10%
Autres services extérieurs (comptes 62)	420	69%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	14	2%
TOTAL CHARGES	1 508	97%

RÉSULTAT COURANT	43	3%
Produits exceptionnels	0	
Charges exceptionnelles	0	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	43	3%
Fonds Associatif N-1	66	
Résultat exercice	43	
Situation nette	109	7%

TOURCOING LILLE MÉTROPOLE VOLLEY-BALL



Marmara Spike Ligue

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	84	4%
Subventions	1 305	65%
Mairie	625	48%
Intercommunalité	405	31%
Conseil Départemental	75	6%
Conseil Régional	200	15%
Autres	0	0%
Partenariats	541	27%
Partenaires privés (TVA)	286	53%
Mécénat (sans TVA)	0	0%
Echanges marchandises	48	9%
Partenaires publics	207	38%
Autres produits	87	4%
TOTAL PRODUITS	2 017	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	1 224	61%
Salaires collectifs professionnel	580	47%
Salaires autres contrats de travail	182	15%
Cotisations	264	22%
Autres charges directes	198	16%
Agents	40	20%
Frais de transfert & Indemn. Formation	68	34%
Remboursements kilométriques	12	6%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	12	6%
Déplacements	106	5%
Autres charges	746	37%
Services extérieurs (comptes 61)	219	29%
Autres services extérieurs (comptes 62)	341	46%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	70	9%
TOTAL CHARGES	2 076	103%

RÉSULTAT COURANT	-59	-3%
Produits exceptionnels	30	
Charges exceptionnelles	2	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	-31	-2%
Fonds Associatif N-1	-53	
Résultat exercice	-31	
Situation nette	-83	-4%



TOURS VOLLEY BALL



Marmara Spike Ligue

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	358	15%
Subventions	428	18%
Mairie	270	63%
Intercommunalité	0	0%
Conseil Départemental	91	21%
Conseil Régional	7	2%
Autres	60	14%
Partenariats	1 458	62%
Partenaires privés (TVA)	783	54%
Mécénat (sans TVA)	0	0%
Echanges marchandises	232	16%
Partenaires publics	442	30%
Autres produits	92	4%
TOTAL PRODUITS	2 336	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	1 254	54%
Salaires collectifs professionnel	673	54%
Salaires autres contrats de travail	122	10%
Cotisations	247	20%
Autres charges directes	212	17%
Agents	44	21%
Frais de transfert & Indemn. Formation	0	0%
Remboursements kilométriques	26	12%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	65	31%
Déplacements	235	10%
Autres charges	907	39%
Services extérieurs (comptes 61)	82	9%
Autres services extérieurs (comptes 62)	692	76%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	14	2%
TOTAL CHARGES	2 397	103%

RÉSULTAT COURANT	-61	-3%
Produits exceptionnels	0	
Charges exceptionnelles	0	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	-61	-3%
Fonds Associatif N-1	304	
Résultat exercice	-61	
Situation nette	243	10%



LBM

**LIGUE B MASCULINE
VOLLEY**



GFCA VOLLEY



Ligue B Masculine

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	101	8%
Subventions	395	33%
Mairie	178	45%
Intercommunalité	0	0%
Conseil Départemental	0	0%
Conseil Régional	214	54%
Autres	4	1%
Partenariats	517	43%
Partenaires privés (TVA)	103	20%
Mécénat (sans TVA)	122	24%
Echanges marchandises	218	42%
Partenaires publics	75	15%
Autres produits	177	15%
TOTAL PRODUITS	1 190	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	542	46%
Salaires collectifs professionnel	295	54%
Salaires autres contrats de travail	110	20%
Cotisations	108	20%
Autres charges directes	29	5%
Agents	12	40%
Frais de transfert & Indemn. Formation	7	23%
Remboursements kilométriques	0	0%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	0	0%
Déplacements	146	12%
Autres charges	539	45%
Services extérieurs (comptes 61)	179	33%
Autres services extérieurs (comptes 62)	252	47%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	11	2%
TOTAL CHARGES	1 228	103%

RÉSULTAT COURANT	-37	-3%
Produits exceptionnels	7	
Charges exceptionnelles	22	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	-53	-4%
Fonds Associatif N-1	-46	
Résultat exercice	-53	
Situation nette	-99	-8%



CAMBRAI VOLLEY



Ligue B Masculine

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	19	2%
Subventions	545	67%
Mairie	0	0%
Intercommunalité	400	73%
Conseil Départemental	35	6%
Conseil Régional	90	17%
Autres	20	4%
Partenariats	72	9%
Partenaires privés (TVA)	72	100%
Mécénat (sans TVA)	0	0%
Echanges marchandises	0	0%
Partenaires publics	0	0%
Autres produits	179	22%
TOTAL PRODUITS	815	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	
Charges de personnel	365	45%
Salaires collectifs professionnel	198	54%
Salaires autres contrats de travail	58	16%
Cotisations	32	9%
Autres charges directes	77	21%
Agents	4	5%
Frais de transfert & Indemn. Formation	55	71%
Remboursements kilométriques	9	12%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	10	13%
Déplacements	86	11%
Autres charges	259	32%
Services extérieurs (comptes 61)	73	28%
Autres services extérieurs (comptes 62)	140	54%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	15	6%
TOTAL CHARGES	710	87%

RÉSULTAT COURANT	105	13%
Produits exceptionnels	0	
Charges exceptionnelles	7	
Impôt sociétés (IS)	3	
RÉSULTAT NET	94	12%
Fonds Associatif N-1	-56	
Résultat exercice	94	
Situation nette	38	5%



FRÉJUS VAR VOLLEY



Ligue B Masculine

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	15	1%
Subventions	935	77%
Mairie	571	61%
Intercommunalité	330	35%
Conseil Départemental	24	3%
Conseil Régional	10	1%
Autres	0	0%
Partenariats	144	12%
Partenaires privés (TVA)	4	3%
Mécénat (sans TVA)	129	90%
Echanges marchandises	5	3%
Partenaires publics	6	4%
Autres produits	122	10%
TOTAL PRODUITS	1 217	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	701	58%
Salaires collectifs professionnel	268	38%
Salaires autres contrats de travail	149	21%
Cotisations	154	22%
Autres charges directes	131	19%
Agents	7	5%
Frais de transfert & Indemn. Formation	3	2%
Remboursements kilométriques	18	14%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	8	6%
Déplacements	87	7%
Autres charges	393	32%
Services extérieurs (comptes 61)	60	15%
Autres services extérieurs (comptes 62)	216	55%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	16	4%
TOTAL CHARGES	1 182	97%

RÉSULTAT COURANT	35	3%
Produits exceptionnels	0	
Charges exceptionnelles	5	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	30	2%
Fonds Associatif N-1	-182	
Résultat exercice	30	
Situation nette	-152	-12%



GRAND NANCY VOLLEY BALL



Ligue B Masculine

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	130	14%
Subventions	344	38%
Mairie	0	0%
Intercommunalité	228	66%
Conseil Départemental	0	0%
Conseil Régional	97	28%
Autres	19	5%
Partenariats	418	46%
Partenaires privés (TVA)	360	86%
Mécénat (sans TVA)	0	0%
Echanges marchandises	29	7%
Partenaires publics	29	7%
Autres produits	23	3%
TOTAL PRODUITS	916	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	592	65%
Salaires collectifs professionnel	306	52%
Salaires autres contrats de travail	109	18%
Cotisations	101	17%
Autres charges directes	76	13%
Agents	8	10%
Frais de transfert & Indemn. Formation	30	39%
Remboursements kilométriques	1	1%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	9	12%
Déplacements	66	7%
Autres charges	256	28%
Services extérieurs (comptes 61)	34	13%
Autres services extérieurs (comptes 62)	167	65%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	5	2%
TOTAL CHARGES	915	100%

RÉSULTAT COURANT	1	0%
Produits exceptionnels	14	
Charges exceptionnelles	2	
Impôt sociétés (IS)	13	
RÉSULTAT NET	0	0%
Fonds Associatif N-1	43	
Résultat exercice	0	
Situation nette	43	5%



MARTIGUES VOLLEY BALL



Ligue B Masculine

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	3	0%
Subventions	736	93%
Mairie	610	83%
Intercommunalité	100	14%
Conseil Départemental	26	3%
Conseil Régional	0	0%
Autres	0	0%
Partenariats	22	3%
Partenaires privés (TVA)	22	100%
Mécénat (sans TVA)	0	0%
Echanges marchandises	0	0%
Partenaires publics	0	0%
Autres produits	34	4%
TOTAL PRODUITS	794	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	521	66%
Salaires collectifs professionnel	279	54%
Salaires autres contrats de travail	75	14%
Cotisations	105	20%
Autres charges directes	61	12%
Agents	0	0%
Frais de transfert & Indemn. Formation	7	12%
Remboursements kilométriques	0	0%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	3	5%
Déplacements	64	8%
Autres charges	196	25%
Services extérieurs (comptes 61)	39	20%
Autres services extérieurs (comptes 62)	119	61%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	8	4%
TOTAL CHARGES	781	98%

RÉSULTAT COURANT	13	2%
Produits exceptionnels	2	
Charges exceptionnelles	1	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	14	2%
Fonds Associatif N-1	45	
Résultat exercice	14	
Situation nette	59	7%



REIMS VOLLEY 51



Ligue B Masculine

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	36	4%
Subventions	491	58%
Mairie	235	48%
Intercommunalité	0	0%
Conseil Départemental	52	11%
Conseil Régional	195	40%
Autres	9	2%
Partenariats	179	21%
Partenaires privés (TVA)	82	46%
Mécénat (sans TVA)	66	37%
Echanges marchandises	15	9%
Partenaires publics	15	8%
Autres produits	143	17%
TOTAL PRODUITS	849	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	475	56%
Salaires collectifs professionnel	241	51%
Salaires autres contrats de travail	98	21%
Cotisations	40	8%
Autres charges directes	95	20%
Agents	1	1%
Frais de transfert & Indemn. Formation	6	6%
Remboursements kilométriques	0	0%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	0	0%
Déplacements	84	10%
Autres charges	262	31%
Services extérieurs (comptes 61)	21	8%
Autres services extérieurs (comptes 62)	132	50%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	1	1%
TOTAL CHARGES	820	97%

RÉSULTAT COURANT	30	3%
Produits exceptionnels	0	
Charges exceptionnelles	0	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	30	3%
Fonds Associatif N-1	235	
Résultat exercice	30	
Situation nette	265	31%



ROYAN ATLANTIQUE VOLLEY-BALL



Ligue B Masculine

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	71	9%
Subventions	374	46%
Mairie	239	64%
Intercommunalité	40	11%
Conseil Départemental	45	12%
Conseil Régional	50	13%
Autres	0	0%
Partenariats	280	34%
Partenaires privés (TVA)	53	19%
Mécénat (sans TVA)	159	57%
Echanges marchandises	5	2%
Partenaires publics	63	23%
Autres produits	89	11%
TOTAL PRODUITS	813	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	471	58%
Salaires collectifs professionnel	246	52%
Salaires autres contrats de travail	86	18%
Cotisations	55	12%
Autres charges directes	84	18%
Agents	2	3%
Frais de transfert & Indemn. Formation	12	14%
Remboursements kilométriques	18	22%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	5	6%
Déplacements	45	6%
Autres charges	282	35%
Services extérieurs (comptes 61)	23	8%
Autres services extérieurs (comptes 62)	158	56%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	7	3%
TOTAL CHARGES	798	98%

RÉSULTAT COURANT	15	2%
Produits exceptionnels	5	
Charges exceptionnelles	3	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	18	2%
Fonds Associatif N-1	-7	
Résultat exercice	18	
Situation nette	11	1%



ASI VOLLEY BALL



Ligue B Masculine

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	39	4%
Subventions	310	34%
Mairie	155	50%
Intercommunalité	10	3%
Conseil Départemental	40	13%
Conseil Régional	105	34%
Autres	0	0%
Partenariats	443	48%
Partenaires privés (TVA)	52	12%
Mécénat (sans TVA)	338	76%
Echanges marchandises	53	12%
Partenaires publics	0	0%
Autres produits	128	14%
TOTAL PRODUITS	920	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	538	59%
Salaires collectifs professionnel	208	39%
Salaires autres contrats de travail	157	29%
Cotisations	88	16%
Autres charges directes	86	16%
Agents	3	4%
Frais de transfert & Indemn. Formation	9	10%
Remboursements kilométriques	2	3%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	4	4%
Déplacements	108	12%
Autres charges	289	31%
Services extérieurs (comptes 61)	42	15%
Autres services extérieurs (comptes 62)	202	70%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	6	2%
TOTAL CHARGES	935	102%

RÉSULTAT COURANT	-15	-2%
Produits exceptionnels	6	
Charges exceptionnelles	9	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	-17	-2%
Fonds Associatif N-1	-42	
Résultat exercice	-17	
Situation nette	-59	-6%

SAINT QUENTIN VOLLEY BALL



Ligue B Masculine

DÉTAIL DES PRODUITS	Montant	%
Recettes spectateurs	7	1%
Subventions	496	69%
Mairie	364	73%
Intercommunalité	0	0%
Conseil Départemental	37	7%
Conseil Régional	90	18%
Autres	6	1%
Partenariats	197	27%
Partenaires privés (TVA)	123	62%
Mécénat (sans TVA)	74	38%
Echanges marchandises	0	0%
Partenaires publics	0	0%
Autres produits	22	3%
TOTAL PRODUITS	722	

DÉTAIL DES CHARGES	Montant	%
Charges de personnel	433	60%
Salaires collectifs professionnel	242	56%
Salaires autres contrats de travail	75	17%
Cotisations	94	22%
Autres charges directes	22	5%
Agents	0	0%
Frais de transfert & Indemn. Formation	14	64%
Remboursements kilométriques	8	36%
Frais de déménagement, blanchissage, repas, vac kiné médecins	0	0%
Déplacements	56	8%
Autres charges	173	24%
Services extérieurs (comptes 61)	47	27%
Autres services extérieurs (comptes 62)	87	50%
Impôts et taxes (dont Taxes sur les salaires)	8	5%
TOTAL CHARGES	662	92%

RÉSULTAT COURANT	60	8%
Produits exceptionnels	13	
Charges exceptionnelles	19	
Impôt sociétés (IS)	0	
RÉSULTAT NET	54	7%
Fonds Associatif N-1	26	
Résultat exercice	54	
Situation nette	80	11%



Contact CACCP :
Alicia RICHARD MALOUMIAN : 07 83 99 69 77

Réalisé par la Ligue Nationale de Volley
en juin 2026
Réalisation Graphique : patricklehir.fr
Photographies : Ligue Nationale de Volley,
Kévin CLEMENT (couverture et dernière de couverture)
lnv.fr