

PLAIDOYER FFVOILE POUR LES ÉLECTIONS MUNICIPALES 2026

GUIDE MÉTHODOLOGIQUE

« Faire entendre la voix de la voile dans nos territoires »

Objectifs de la rencontre

Présenter le rôle essentiel de la voile dans le bassin de vie et les propositions du **plaidoyer de la FFVoile**,

Encourager les futurs élus à **soutenir durablement les clubs nautiques**.

Ce guide a pour ambition de vous accompagner, présidentes, présidents, dirigeantes et dirigeants de clubs, dans vos démarches auprès des **candidates et candidats aux élections municipales de mars 2026**.

Il vous aidera à :

- **Obtenir un rendez-vous** avec les candidats de votre territoire,
- **Présenter efficacement le plaidoyer de la Fédération Française de Voile**,
- **Faire connaître le rôle et les besoins de votre club**,
- **Construire un dialogue durable** avec les futurs élus municipaux.

AVANT LE RENDEZ-VOUS, SE PRÉPARER

1/ Identifier les bons interlocuteurs

- Listez **tous les candidats** déclarés ou pressentis sur votre commune ou intercommunalité.
- Repérez les **thèmes clés de leur programme** : sport, jeunesse, environnement, tourisme, éducation, inclusion...
- Contactez leurs équipes de campagne (coordonnées souvent disponibles sur les réseaux sociaux ou sites locaux).

2/ Entrer en contact

- Adressez un **courriel ou courrier de demande de rendez-vous**, clair et bienveillant, au nom de votre club (modèle joint).
- Précisez que vous souhaitez **échanger sur les apports des sports nautiques et de la voile à la vie locale**, dans le cadre des élections municipales.
- Mentionnez que vous leur remettrez **le plaidoyer**, conçu pour alimenter la réflexion des candidats.

3/ Préparer vos arguments

Avant la rencontre, rassemblez :

- Quelques **chiffres clés** de votre club (que vous trouverez dans vos « indicateurs » sur le site FFVoile) : licenciés, jeunes formés, activités scolaires, accueil du public, bénévoles, retombées locales...
- 2 ou 3 **projets récents ou à venir** (école de sport, événements et compétitions phares, formation, développement durable, inclusion...).
- Un **exemplaire du plaidoyer fédéral** à remettre à la fin du rendez-vous.
- Si possible, une **photo ou plaquette** illustrant vos activités.

PENDANT LE RENDEZ-VOUS, ÊTRE CLAIR, CONCRET ET CONSTRUCTIF

1/ Présenter votre club et votre rôle

- Commencez par une **présentation brève et positive** : votre mission, vos professionnels et/ou bénévoles, vos publics.
- Mettez en avant **votre ancrage local** : emploi, jeunesse, éducation, environnement, lien social.
- Parlez **d'actions concrètes** plutôt que de généralités.

À dire :

« Notre club, c'est une école de sport, une école de vie et un lieu de lien social. »

2/ Valoriser la voile comme un atout pour la commune

Insistez sur :

- La découverte du **territoire par ses habitants**
- La **valeur éducative et citoyenne** de la pratique sportive,
- Les **bénéfices pour la jeunesse et la santé**,

- L'engagement de la voile dans **l'écologie et la sobriété**,
- La **dimension touristique et économique**,
- Le **rayonnement territorial** de vos événements et de vos licenciés.

À dire :

« Soutenir la voile, c'est investir dans l'éducation, la citoyenneté, le tourisme et l'écologie. »

3/ Présenter le plaidoyer FFVoile

- Expliquez qu'il s'agit d'un document national conçu pour **ouvrir le dialogue avec les décideurs locaux**.
- Soulignez qu'il présente **des propositions concrètes et réalistes** pour soutenir la pratique nautique et l'éducation par la mer.
- Laissez le document au candidat à la fin de l'entretien, en précisant qu'il pourra être **une base d'échanges ultérieurs**.

À dire :

« Voici le plaidoyer de la Fédération Française de Voile : il illustre nos valeurs et nos besoins et montre que nous pouvons travailler mieux ensemble pour notre territoire »

« Ensemble, nous pouvons faire de la voile un levier d'éducation, de cohésion et d'attractivité pour notre bassin de vie. »

APRÈS LE RENDEZ-VOUS, ENTRETENIR LE LIEN

1/ Remercier et suivre

- Envoyez un **courriel ou un SMS de remerciement** dès le lendemain, avec un mot personnalisé.
- Rappelez votre **disponibilité pour échanger** sur les projets locaux liés au nautisme ou au sport.
- Si le candidat est élu, **reprenez contact dans les semaines suivant les élections** pour bâtir la coopération.

2/ Créer une relation durable

- Invitez les élus (ou futurs élus) à venir **visiter votre club** ou **assister à une régate ou journée portes ouvertes**.
- Maintenez le dialogue au-delà de la campagne : un bon contact aujourd'hui, c'est une **coopération fructueuse demain**.

La FFVoile met à votre disposition

- Le **Plaidoyer FFVoile – Municipales 2026**
- Le **guide méthodologique**
- Un **modèle de courrier de prise de rendez-vous**
- Les **indicateurs clés de votre territoire** et de votre structure (sur le site internet FFVoile)

EN RÉSUMÉ,

“Chaque rencontre locale compte. En allant à la rencontre des candidats, vous représentez bien plus que votre club : vous portez la voix de toute la communauté de la voile.”