

5 CONSEILS POUR DEVELOPPER VOTRE CLUB

<https://www.sportcom-agence.com/single-post/2018/02/27/conseils-pour-developper-votre-club>

3/1/2018 - Andréa COSTA

Bon nombre de clubs dépendent en partie des cotisations des adhérents, des bénévoles et des subventions publiques. Or, ce modèle traditionnel s'essouffle.

A l'opposé du modèle américain, axé "business" et divertissement, le business model du sport français a très peu évolué. En 2018, nous constatons une stagnation significative du nombre de licenciés au profit du "sport communautaire", "sport loisir" ou "sport santé" et une baisse des aides de l'Etat malgré l'obtention des JO 2024 (-7% dans la loi de finance 2018 soit 136 millions d'euros en moins par rapport à 2017).

Ainsi bon nombre de dirigeants ressentent le besoin de pérenniser leur structure. Vous trouverez ci-dessous quelques leviers permettant notamment de développer les sources de revenus d'un club ou encore de fidéliser et attirer des licenciés.

1 - Lancez vous sur les réseaux sociaux :

Actuellement, 60% des utilisateurs français du web utilisent au moins une fois par jour un réseau social*. Le web, peu coûteux, est assurément un élément majeur dans le développement de votre club.

Les réseaux sont une excellente occasion pour élargir votre audience, valoriser vos partenaires, informer vos supporters, attirer de nouveaux adhérents, communiquer sur la vie du club ou encore échanger quotidiennement avec vos licenciés via notamment des groupes de discussion. Les réseaux sociaux vous permettront de créer une véritable identité à laquelle pourront s'identifier votre environnement.

Mais attention toutefois, il ne suffit pas de se créer un compte Facebook, Twitter ou Youtube. Le choix du réseau doit être cohérent avec vos cibles et le contenu adapté à celui-ci.

Une réelle stratégie doit être construite. Vous trouverez quelques conseils pour se lancer ici.

Les réseaux sociaux sont un puissant outil de communication virale

2 - Diversifier votre offre :

Le sport est en pleine transformation. Développement du sport communautaire (souvent via des applications), développement du sport santé (motivation première de la pratique sportive), féminisation et séniorisation ou encore sport urbain, autant de tendances qui fragilisent les clubs.

Il faut donc adapter l'offre et la politique tarifaire au marché : ouverture d'une nouvelle section, organisation d'un événement, mise à disposition de matériel, suivi personnalisé...

L'objectif est de capter un public peu concerné au sport associatif en intégrant pleinement les notions de plaisir et de bien-être.

3 - Activez vos partenariats :

Vos dotations publiques sont en baisses ? Il vous a alors été difficile de trouver des partenaires ? Faites désormais preuve d'originalité pour que ces relations s'inscrivent à long terme.

Il existe autant de possibilités que de partenaires ! Invitez les lors de vos déplacements en compétition, proposez leur une photo de votre équipe dans leurs locaux, créez un club partenaires pour qu'ils puissent se rencontrer entre eux, proposez leur des séances d'initiation ou encore offrez leur une visibilité autre que les supports traditionnels du maillot et de la banderole.

En 2013, avec mon équipe cycliste de la Haute Savoie, nous remportons la coupe de France cadets. Nous sommes alors montés sur le podium avec des ballons en formes de... cornichons ! Original pour faire parler de nos partenaires Hugo Reitzel et Jardin d'Orante, spécialistes des condiments.

4 - Mutualisez vos ressources ou travaillez en réseau

Vous êtes zone rurale ? Il existe beaucoup de clubs de la même disciplines dans votre commune ? Des clubs d'autres disciplines sont très bien structurés dans votre périmètre ? Pourquoi pas fusionner, mutualiser vos ressources (service médical, local, responsable de communication, entraîneurs...) ou simplement partager les bonnes pratiques ? Votre commune ou communauté de communes ne peut subventionner toutes ses associations en particulier celles de dimension réduite.

Vous pourrez alors : gagner en crédibilité, élargir vos offres, améliorer la qualité de vos services ou encore élever votre niveau de performance.

5 - Développez, accompagnez et valorisez vos bénévoles

Nombre de clubs reposent sur leurs bénévoles (3,5 millions en France dans les associations sportives). Or cet engagement est de plus en plus ponctuel. Si le recours à un emploi salarié peut être un excellent accélérateur, la coordination des bénévoles peut être une excellente alternative. La qualité de la prestation fournie sera un critère clé pour fidéliser vos adhérents.

Le club doit se poser plusieurs questions sur le bénévoles :

Quelles compétences peuvent ils apporter ? Encadrement technique ou managérial, bénévole ponctuel ou engagé...

Chacun doit se sentir à sa place.

Quelle pourrait être leur motivation ? engagement citoyen, s'identifier à un groupe, enrichissement personnel, recherche de convivialité, transmission de valeurs...

Comment leur donner envie de venir ? mettre en avant l'image positive du club, ses objectifs et son rayonnement, ne pas associer le club à l'unique plan sportif et ses résultats, ne pas montrer de signes de rigidité hiérarchique, exposer la possibilité d'acquérir de nouvelles compétences, déléguer des tâches valorisantes, possibilité d'autonomie, donner des objectifs à court terme ou encore rassurez les et accompagnez-les.

Quelle reconnaissance leur apporter ? Repas de fin d'année, sorties, passeport bénévole, VAE, récompense, médiatisation des actions ou simplement... Merci !

La FFF a réalisé une série de vidéos pour valoriser ses partenaires

Bien entendu chaque club est différent notamment en fonction de sa discipline, de son niveau de développement, s'il gère des infrastructures ou non et s'il se situe en zone urbaine ou rurale. Il est nécessaire donc d'étudier au préalable son environnement mais aussi ses ressources (encadrement, compétences, ressources...) pour pouvoir mener à bien le projet. Formaliser un "projet associatif" peut se révéler bénéfique.

SPORT COM' vous accompagne dans la réalisation de vos projets. www.sportcom-agence.com

* Etude Harris Interactive Février 2017

** « Le projet associatif est le résultat d'une réflexion collective sur ce que souhaitent réaliser les membres de l'association et sur la manière dont ils veulent le faire, compte tenu de la situation actuelle de leur structure. Il répond globalement à trois grandes questions. 1. Qui sommes-nous ? 2. Vers quoi voulons-nous aller ? 3. Comment voulons-nous y aller ? » Source : « Ecrire son projet associatif », Centre de ressources DLA Sport – CNOSF