

COMMENT DÉVELOPPER SON CLUB ?

Accompagnement dans la création d'un projet de développement.

LE PROJET CLUB

ANALYSER les points forts et points faibles



DÉFINIR des axes d'amélioration



DÉCLINER en actions à mettre en place

La démarche de projet

En partant d'une analyse de sa structure, il en ressort un diagnostic composé des points forts et des freins au développement. Ensuite on détermine les objectifs à poursuivre afin de stabiliser les points forts et passer outre ces freins.

Le tableau ci-dessous présente **un exemple** de démarche de projet club, en nous intéressant essentiellement aux freins.

Quelques pistes de réflexion pour établir un constat...	Exemples de freins au développement	Axes d'amélioration
EFFECTIF <ul style="list-style-type: none">taille du club : nombre de licenciés (effectif, évolution),répartition sexe / âge	<ul style="list-style-type: none">effectif jeune peu développébaisse des effectifs«turnover»	RECRUTER / FIDELISER développer ou maintenir le nombre de licenciés (dimension conviviale, attirer de nouveaux publics...) <i>Ex : Objectif N°2 / Action 3</i> <i>Ex : Objectif N°3 / Action 4</i>
L'OFFRE activités proposées (nombre de créneaux, modalités de prise en charge, diversité de choix)	offre pas assez élargie	DIVERSIFIER les pratiques
TYPE DE PRATIQUE <ul style="list-style-type: none">compétitive, loisir ?accessibilité aux différents publics ?	offre centrée sur la compétition	PROPOSER de nouvelles pratiques, une offre adaptée à la diversité des publics
TYPE DE PUBLIC accessibilité à la pratique pour tous	offre de pratique limitée au public compétiteur	CORRIGER les inégalités d'accès à la pratique : transformer ou étoffer l'offre de pratique <i>Ex : Objectif N°1 / Actions 1 et 2</i>
ENCADREMENT (nombre de licenciés par entraîneur, qualifications)	un seul entraîneur pour tous les créneaux du club	RENFORCER l'encadrement PROFESSIONNALISER VALORISER le bénévolat

<p>PROGRESSION PERFORMANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> • progression dans la pratique (passage des maîtrises) et accès au haut niveau • nombre de sélectionnés ? • niveau des résultats sportifs lors des compétitions ? 	<ul style="list-style-type: none"> • pas assez de partenaires au niveau du club • résultats peu significatifs au niveau national • peu ou pas de lutteur en structure de haut niveau 	<p>FAVORISER l'accès au sport de haut niveau <i>Ex : Objectif N°4 / Action 5</i></p>
<p>CONDITIONS MATERIELLES</p> <p>Equipements / installations</p> <ul style="list-style-type: none"> • qualité : existe-t-il des vestiaires, douches, ou autres équipements ? • surface de tapis ? • nombre de créneaux ? • possibilité d'accueil des rencontres sportives ? 	<ul style="list-style-type: none"> • surface de tapis trop petite • installations partagées • peu de matériel de musculation 	<ul style="list-style-type: none"> • intégrer un projet local de construction de nouvelles installations sportives • réaménagement des équipements existant • sollicitation de la ville pour l'utilisation de nouveaux locaux mieux adaptés <p>Sur ces démarches politiques votre Comité Régional et/ou la FFL peuvent vous accompagner</p>
<p>SECURITE / SANTÉ</p> <p>Equipements / installations</p> <ul style="list-style-type: none"> • personne capable d'intervenir en cas d'urgence ? • trousse de premiers secours ? • téléphone à proximité ? • fiche de liaison (personne à prévenir en cas d'urgence ?) 	<p>absence d'éléments de sécurité (trousse de premiers secours, affichage des diplômes...), essentiels pour que les parents fassent confiance à la structure</p>	<p>prévention, acquisition de matériel adapté, formation, affichage (diplômes, règles d'or, règles sur l'hygiène alimentaire, règlement intérieur, composition du Comité Directeur du club...)</p>
<p>GESTION FINANCIÈRE</p> <ul style="list-style-type: none"> • équilibre budgétaire ? • évolution par rapport aux années précédentes ? 	<ul style="list-style-type: none"> • difficultés financières • difficultés de gestion 	<ul style="list-style-type: none"> • valorisation du budget avec la part du bénévolat (cf p11) • prix juste de la cotisation (cf p10) • formation des trésoriers d'associations (se renseigner auprès du CRIB local)
<p>COMMUNICATION autour du club</p> <ul style="list-style-type: none"> • est-il facile à trouver ? • est-il bien indiqué ? (existe-t-il un affichage ou un répertoire au niveau de la ville ?) 	<ul style="list-style-type: none"> • discipline peu connue • beaucoup de disciplines concurrentes • peu d'actions de communication et de promotion 	<ul style="list-style-type: none"> • organiser un événement (compétition...) dans la ville • utiliser tous les moyens mis à disposition pour communiquer (site internet de la ville, du club, campagne de rentrée FFL, forum de rentrée dans sa ville...)

L'élaboration du projet

A partir de ces axes d'amélioration, vous devez décrire explicitement les différentes actions à conduire pour chacun des objectifs.

Nous vous proposons ici plusieurs actions répondant à certaines thématiques privilégiées par le CNDS et les politiques publiques (CUCS, Politique de la Ville...).



Un modèle vierge de présentation d'action est disponible en téléchargement.

Vous trouverez également un exemple de budget prévisionnel.

ACTION N°1

Volet : sportif • éducatif • social

Démarche d'accueil et d'intégration des **publics handicapés**

Quoi ?	Description - Contenu	Créer une section lutte adaptée
Qui ?	Public cible (nature, âge, nombre)	Personnes en situation de handicap mental (10 à 15 jeunes)
Où ?	Lieu d'implantation de l'action	Dans les locaux du club (salle de lutte)
Quand ?	Date, durée Echéancier (planning de réalisation des actions)	1 créneau de 2h/semaine + 2 compétitions dans l'année (tournoi + France FFSA)
Impact ?	Indicateurs d'évaluation Résultats escomptés	Nombre de licenciés la saison suivante 10 nouveaux licenciés
Comment ?	Organisation (ressources + mise en œuvre)	<ul style="list-style-type: none"> • Création d'un poste spécifique d'animateur lutte adaptée (non obligatoire) OU formation AQSA pour un éducateur du club (coût : 500 euros) • Modifier les statuts • Matériel adapté
Pourquoi ?	Objectifs à plus long terme	<ul style="list-style-type: none"> • Participer aux championnats lutte adaptée • Lutter contre les discriminations
Avec qui ?	Partenaires structurels et financiers	<ul style="list-style-type: none"> • CNDS • Comité Départemental Sport Adapté (FFSA) • Fondation du sport (appel à projet)

ACTION N°2

Volet : **sportif** • éducatif • **social**

Transformer ou étoffer l'offre en vue de **développer la pratique féminine**

Quoi ?	Description - Contenu	Faire découvrir une activité loisir (fitness-lutte)
Qui ?	Public cible (nature, âge, nombre)	30 Jeunes femmes de 18 à 25 ans
Où ?	Lieu d'implantation de l'action	Salle de lutte du club
Quand ?	Date, durée Echéancier (planning de réalisation des actions)	2 créneau de 1h/semaine toute l'année
Impact ?	Indicateurs d'évaluation Résultats escomptés	Nombre d'inscriptions + fidélisation 20 inscrites pour la saison
Comment ?	Organisation (ressources + mise en œuvre)	<ul style="list-style-type: none"> • Activité cardio vasculaire (mouvements de préparation physique générale mais aussi plus spécifiques en lutte, le tout en musique) • Intervention d'un entraîneur féminin
Pourquoi ?	Objectifs à plus long terme	<ul style="list-style-type: none"> • Ouvrir une section féminine dans le club • Investir ces jeunes femmes dans les postes à responsabilités (dirigeants, éducateurs) ou de manière plus ponctuelle lors de manifestations organisées par le club
Avec qui ?	Partenaires structurels et financiers	<ul style="list-style-type: none"> • CNDS • Appel à projet (« Fais-nous rêver »...)

ACTION N°3

Volet : **sportif** • **éducatif** • social

Promouvoir l'activité lutte **auprès des jeunes**

Quoi ?	Description - Contenu	Activités de découverte en dehors du club : Intervention en temps périscolaire ou scolaire
Qui ?	Public cible (nature, âge, nombre)	Collégiens / primaires 3 classes par semestre
Où ?	Lieu d'implantation de l'action	Milieu scolaire (primaire/collège)
Quand ?	Date, durée Echéancier (planning de réalisation des actions)	3 créneaux de 1h30 par semaine durant 2 semestres, pendant le pendant le temps scolaire ou périscolaire
Impact ?	Indicateurs d'évaluation Résultats escomptés	Nombre d'adhésions la saison suivante 20 nouveaux adhérents
Comment ?	Organisation (ressources + mise en œuvre)	<ul style="list-style-type: none"> • 2 tapis 6x6 mètres mobiles (type portefeuille), à installer dans l'école ou le collège
Pourquoi ?	Objectifs à plus long terme	<ul style="list-style-type: none"> • Rapprocher les élèves du club, licencier. • Utiliser la lutte comme moyen de véhiculer des valeurs citoyennes
Avec qui ?	Partenaires structurels et financiers	<ul style="list-style-type: none"> • CNDS • Municipalité • Professeurs d'EPS

**OBJECTIF N°3... PROMOUVOIR l'activité lutte
ses valeurs de SOLIDARITÉ**

ACTION N°4

Volet : **sportif** • **éducatif** • **social**

Favoriser les **échanges interculturels**

Quoi ?	Description - Contenu	Etablir des échanges avec un club d'un pays en voie de développement (rencontre sportive type tournoi)
Qui ?	Public cible (nature, âge, nombre)	Minimes / cadets
Où ?	Lieu d'implantation de l'action	Sénégal
Quand ?	Date, durée Echéancier (planning de réalisation des actions)	1 semaine durant les vacances scolaires
Impact ?	Indicateurs d'évaluation Résultats escomptés	Fidélisation des adhérents Solidarité des jeunes Meilleure implication dans la vie du club Responsabilisation des jeunes
Comment ?	Organisation (ressources + mise en œuvre)	Organisation d'une manifestation au club pour financer une partie du voyage
Pourquoi ?	Objectifs à plus long terme	Envie de reproduire et transmettre leur vécu en prenant des responsabilités au sein du club
Avec qui ?	Partenaires structurels et financiers	<ul style="list-style-type: none"> • CNDS • Mairie (jumelage existant) • Fondation Décathlon (appel à projet)

OBJECTIF N°4... FAVORISER la progression des pratiquants et l'accès au sport de haut niveau

ACTION N°5

Volet : **sportif** • éducatif • social

Progression des **pratiquants**

Quoi ?	Description - Contenu	Inscription des jeunes dans les stages régionaux de perfectionnement et de détection
Qui ?	Public cible (nature, âge, nombre)	Pratiquants compétiteurs (benjamins, minimes et cadets)
Où ?	Lieu d'implantation de l'action	Organisation au niveau du comité régional
Quand ?	Date, durée Echéancier (planning de réalisation des actions)	4 x 3 jours pendant les vacances scolaires 1 semaine lors des vacances d'été
Impact ?	Indicateurs d'évaluation Résultats escomptés	<ul style="list-style-type: none"> • Résultats aux championnats (1 médaille par tranche d'âge au niveau fédéral le plus élevé) • 1 jeune en pôle
Comment ?	Organisation (ressources + mise en œuvre)	<ul style="list-style-type: none"> • Stages régionaux et travail personnalisé en liaison avec le CTR
Pourquoi ?	Objectifs à plus long terme	Former les jeunes qui véhiculeront des valeurs de persévérance et d'effort pour les générations futures
Avec qui ?	Partenaires structurels et financiers	<ul style="list-style-type: none"> • CNDS • Conseil Général

La présentation du projet

L'élaboration d'un dossier de présentation est essentielle puisque celui-ci est le support du dialogue entre le club et ses partenaires (privés, institutionnels).



Des exemples de projets réutilisables et/ou personnalisables sont disponibles en téléchargement.

PLAN TYPE :

- **PRÉSENTATION DU CLUB**
 - renseignements administratifs et juridiques
 - adhérents et licenciés
 - ressources humaines
 - ressources financières
- **PRÉSENTATION DU PROJET ASSOCIATIF**
 - le projet sportif
 - le projet éducatif
 - le projet social
 - le projet économique
- **PRÉSENTATION DES ACTIONS À METTRE EN PLACE**

Le projet associatif se décompose en 3 volets qui représentent les 3 missions du club : mission sportive, éducative et sociale, en insistant sur les grandes valeurs communes à celle du Ministère (le respect, la citoyenneté, l'éducation...).

Le projet économique vient assurer la viabilité des 3 volets ci-dessus.

LE PROJET SPORTIF

Le volet sportif porte sur les pratiques et objectifs sportifs du club.

- décrivez d'abord les modes d'accueil et d'encadrement actuels des différentes catégories de public, comme suit :
 - public
 - créneau
 - type de prise en charge
- puis décrivez les objectifs à poursuivre (exemple : développer le créneau senior, la pratique loisir...)

Le projet sportif peut poursuivre 3 objectifs selon 3 types de pratique :

- **INITIATION** formation sportive des jeunes (l'apprentissage d'une discipline)
- **COMPETITION** recherche de performance (par la participation aux championnats)
- **LOISIR** la pratique récréative

A chacun de ces 3 objectifs doit correspondre un **descriptif** de prise en charge qui peut se décliner suivant les publics visés. Ce descriptif présente le nombre (part) de pratiquants concernés, les objectifs explicites de l'activité, les modalités matérielles d'accueil, le rôle et la qualification de l'encadrement.

LE PROJET ÉDUCATIF

Par ses valeurs, le sport contribue à l'éducation et favorise le lien social.

Définissez les **valeurs, comportements et savoirs** que le club souhaite transmettre à ses membres. Insistez sur les valeurs éducatives de la lutte et DA (convivialité, respect des règles et d'autrui, non violence, combattivité, dépassement de soi...)

Ce projet peut être synthétisé dans le cadre d'une charte.

LE PROJET SOCIAL

Décrivez les initiatives pour améliorer l'accessibilité physique, sociale, culturelle ou économique de publics éloignés de la pratique : l'éloignement géographique pour les zones rurales, économique pour les personnes aux revenus modestes dans les zones urbaines sensibles, culturel pour les jeunes filles, les personnes handicapées, etc.

Il s'agira d'établir des actions spécifiques pour mettre la lutte à la portée de ces publics.

La viabilité économique

Déterminez les **étapes budgétaires** de la mise en œuvre des activités.

Il s'agit d'identifier :

- les charges nouvelles : charges de personnel, administratives, techniques et pédagogiques directement liées au projet
- les aides mobilisables (subventions, dons, mises à disposition matérielles et autres)
- les compléments de ressources propres générées par le développement des activités.

