

# Atelier 1

## Concevoir un modèle économique de club





# SOMMAIRE

- **Economie du sport et professionnalisation des acteurs**
- **Structures et sources de revenus des associations**
- **Outils de développement**
- **Lien avec COMITI**
- **Conclusion**

**QUI SOMMES-NOUS ?**

**Arnaud ROUSSEL**  
*Fondateur de COMITI*



**Eloïse CAMPS**  
*Chargée de développement associatif*

# OBJECTIFS

- Comprendre les évolutions du sport
- Être capable d'identifier les sources de développement de mon association
- Utiliser Comiti



# 1. ECONOMIE DU SPORT ET PROFESSIONNALISATION DES ACTEURS

## Trois changements importants pour le financement du sport en France

→ Le code du sport de 2003

→ La convention nationale du sport de 2006

→ La création de l'ANS en 2019

En France, le modèle de revenus des clubs a évolué au fil du temps.

Cette mutation s'inscrit dans le passage d'un modèle **SSSL**<sup>(1)</sup> (Spectators-Subsidies-Sponsors-Local) à un modèle **MMMMG**<sup>(1)</sup> (Media-Magnat-Merchandising-Markets-Global) à l'échelle européenne.

Ce qui est venu perturber le **modèle associatif local ASSL** (Adhérents – Subventions – Sponsors – Local)

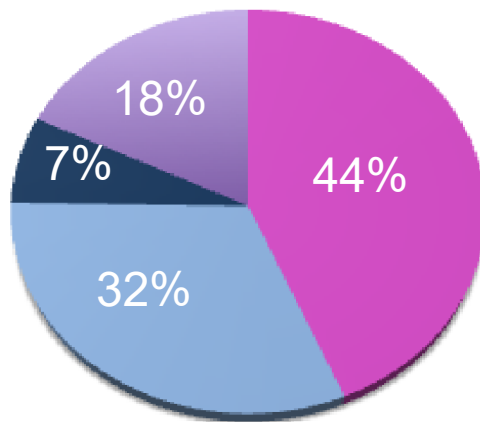
<sup>(1)</sup>Andreff et Staudohar, 2000.

## 2. STRUCTURES ET SOURCES DE REVENUS DES ASSOCIATIONS

« Le modèle économique des clubs (...) est un modèle de revenus mais également de coûts en rapport avec leur objectif. Il peut être défini comme la recherche d'un équilibre entre revenus, coûts et objectif, ce dernier pouvant varier : optimisation du profit, des résultats sportifs sous contrainte d'équilibre budgétaire, sous contrainte budgétaire « molle ».

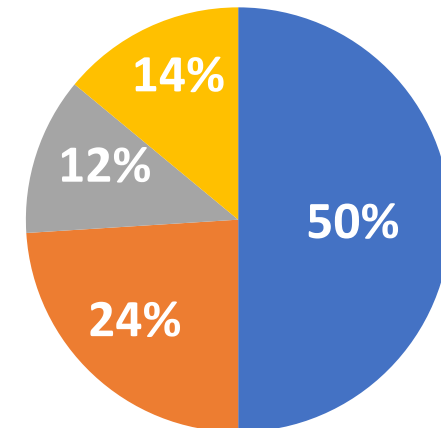
Wladimir Andreff

Structure financement clubs amateurs



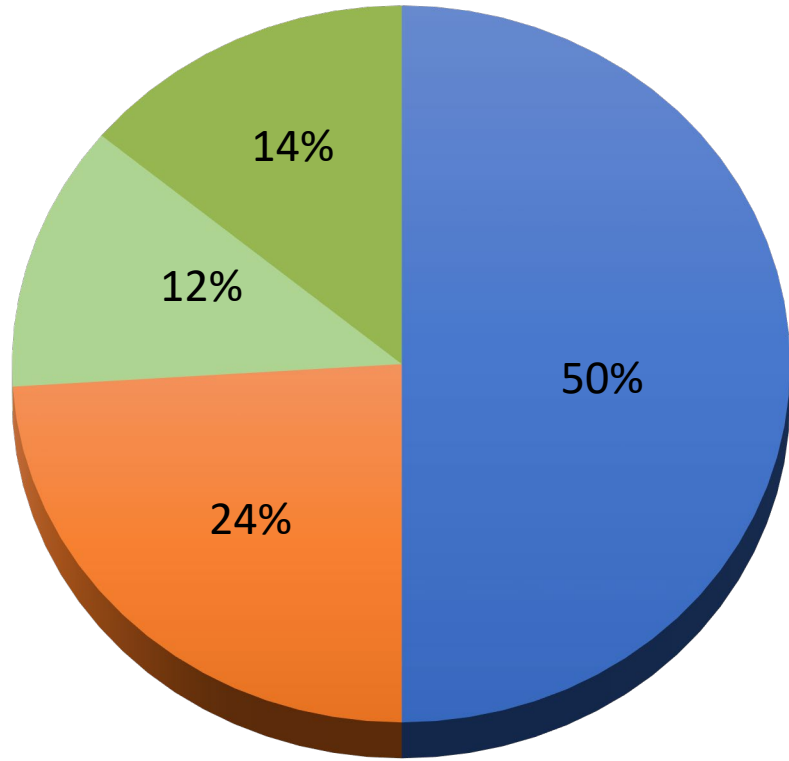
- Adhérents
- Subvention
- Sponsoring
- Recettes d'activité

Ressources moyennes des clubs européens  
(Source : rapport AMNYOS 2008)



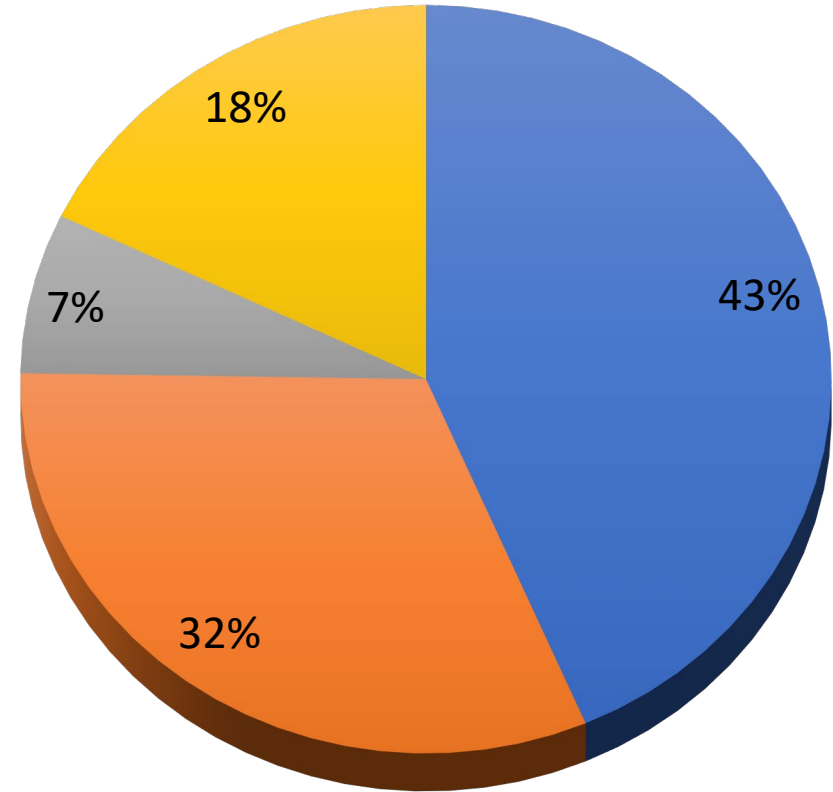
- Financement par les ménages
- Financement des Collectivités Locales
- Financement de l'Etat
- Financement par les entreprises

## 2. STRUCTURES ET SOURCES DE REVENUS DES ASSOCIATIONS



■ Ménages ■ Collectivités locales ■ Etat ■ Entreprises

(Sources: rapport Amnyos 2008)



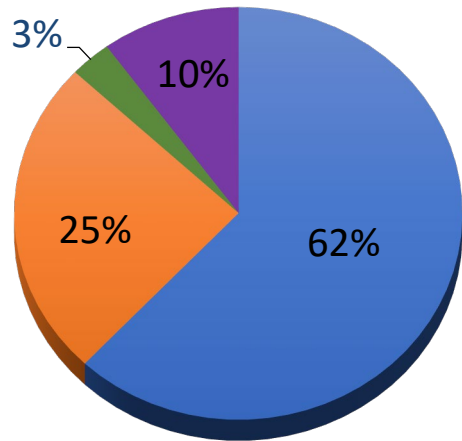
■ Adhérents ■ Subvention ■ Sponsoring ■ Recettes d'activité

(Sources: CDES, Jurisport 163, avril 2016)

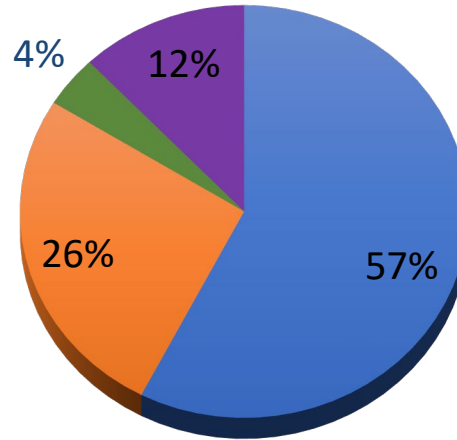
## 2. STRUCTURES ET SOURCES DE REVENUS DES ASSOCIATIONS

■ Adhérents   ■ Subvention   ■ Sponsoring   ■ Recettes d'activité

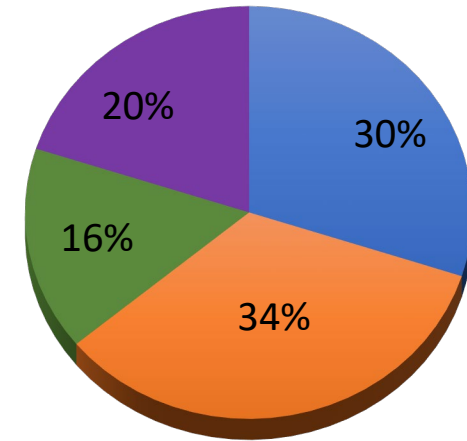
### Natation



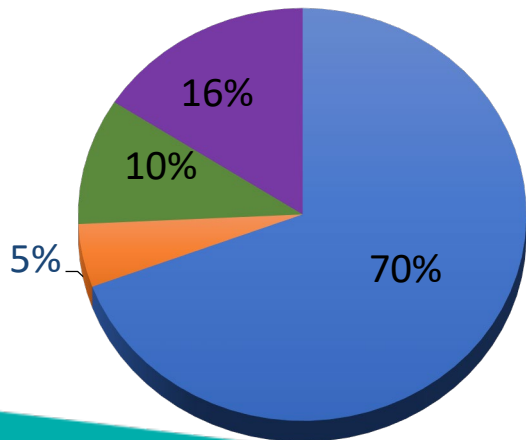
### Gymnastique



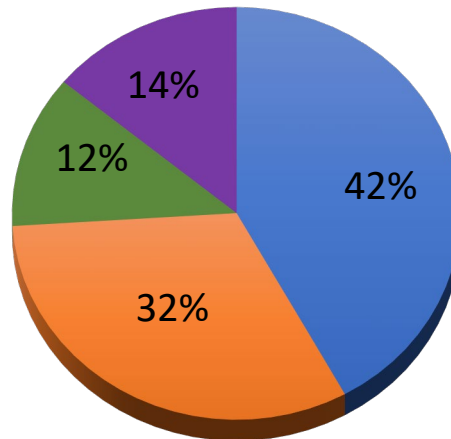
### Athlétisme



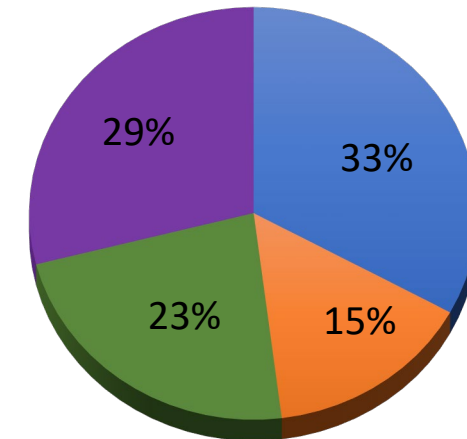
### Tennis



### Basket-ball



### Football





### 3. OUTILS DE DEVELOPPEMENT

## Ne pas confondre MARKETING ET COMMUNICATION

**Développer des ressources : *Marketing = je gère mes revenus***

- Partenariats
- Billetterie
- Bar
- Boutique (produits dérivés)
- Adhérents (année, stages, évènements)

**Faire connaître le club : *Communication = je me fais connaître***

- Interne / externe
- Relation médias / Hors médias
- Corporate / Produits

<p>★ ADHÉSIONS ANNUELLES (0)</p> <p>📄 ✉</p>	<p>🏃 ACTIVITÉS ANNUELLES (5)</p> <p>📄 ✉</p>
<p>📅 STAGES ET SÉJOURS (1)</p> <p>📄 ✉</p>	<p>📅 ÉVÈNEMENTS (0)</p> <p>📄 ✉</p>
<p>🏠 CENTRE DE LOISIRS (0)</p> <p>📄 ✉</p>	<p>🕒 RÉSERVATION DE CRÉNEAUX (0)</p> <p>📄 ✉</p>
<p>🏆 TOURNOI (1)</p> <p>📄 ✉</p>	<p>🛒 BOUTIQUE (1)</p> <p>📄 ✉</p>
<p>💰 DONS (0)</p> <p>📄 ✉</p>	<p>🎁 MÉCÉNAT (0)</p> <p>📄 ✉</p>
<p>🔄 SPONSORING (0)</p> <p>📄 ✉</p>	

**ET VOUS ?**

**AVEZ-VOUS TOUS UNE BASE DE DONNEES ACTUALISEE EN PERMANENCE ?**

# POURQUOI AVOIR UNE BASE À JOUR ?

**Connaître vos interlocuteurs**

**Ressources « adhérents »**

**Ressources « d'activité »**

**=**

**Point de départ de votre développement**

→ **CRM (*Customer Relationship Management*)**

# POURQUOI AVOIR UNE BASE À JOUR ?

Ressources « d'activité »

## 1. Outils d'inscriptions (activités annuelles / stages / événements)

- Papier
- Excel
- Solutions on-line : COMITI ?

## INTERET DU NUMERIQUE

- **Accompagnement personnalisé**
- **Lien avec ma base d'adhérent et mes entreprises locales**
- **À distance ou en face à face**
- **Gain de temps**
- **Faciliter les inscriptions 7/7 , 24h/24h**

## LIEN AVEC COMITI



**Renforcer le lien entre le club et ses adhérents**



- **ETAPE 1 : SE CREER UN COMPTE CLUB**
- **ETAPE 2 : CENTRALISER SES ACTIVITES**
- **ETAPE 3: GESTION BASE DE DONNEES**
- **ETAPE 4 : CONTACTER UNE SELECTION D ADHERENT**
- **ETAPE 5 : EXPORTER LES ADHERENTS VIA ADAGIO**