

## REUSSIR LE DEVELOPPEMENT DE SON ASSOCIA- TION SPORTIVE.



### 1 PARCOURS, 3 MODULES

STRATÉGIES DE FINANCEMENTS & MODÈLE ÉCONOMIQUE D'UNE ASSOCIATION SPORTIVE

PILOTAGE D'UNE ASSOCIATION SPORTIVE & STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT

POLITIQUE MARKETING / COMMUNICATION & GESTION ÉVÉNEMENTIELLE



DU 22 AOÛT  
AU 1 SEPTEMBRE 2017



LIEU DE LA FORMATION  
À DÉFINIR



20€/MODULE  
40€ LE PARCOURS

OFFICE MUNICIPAL DES SPORTS DE SAINT-PAUL  
165 boulevard du Front de Mer - 97460 Saint-Paul  
0692 63 55 18 | [qcesard@oms-saintpaul.re](mailto:qcesard@oms-saintpaul.re) | [www.oms-saintpaul.re](http://www.oms-saintpaul.re)





# POURQUOI S'INSCRIRE ?

RÉUSSIR LE DÉVELOPPEMENT DE SON ASSOCIATION SPORTIVE

---

UNE FORMATION QUALIFIANTE FAVORISANT LA CONSOLIDATION DES EMPLOIS ET LA « PLURI-COMPÉTENCE ».

UNE FORMATION ADAPTÉE AUX PROBLÉMATIQUES ET AUX ENJEUX DES ASSOCIATIONS SPORTIVES.

DES OUTILS OPÉRATIONNELS DIRECTEMENT APPLICABLES DANS VOS PROJETS DE DÉVELOPPEMENT.

UNE FORMATION UNIQUE SUR LE TERRITOIRE SAINT-PAULOIS.

## POUR L'ASSOCIATION

---



- De valoriser votre travail en mettant en place des projets concrets
- D'acquérir de nouvelles fonctions/responsabilités au sein de l'association
- De structurer votre travail pour gagner en autonomie et en efficacité
- De pérenniser l'association

## POUR VOUS

---



- De développer de nouvelles compétences
- De s'investir efficacement et plus facilement dans les projets du quotidien
- De pouvoir partager vos connaissances, d'agir pour votre communauté
- De renforcer votre engagement associatif

*« La réussite de vos projets associatifs est le gage d'une réussite de toute une communauté, d'un mouvement qui nous unie ! »*





# MODULE 1

RÉUSSIR LE DÉVELOPPEMENT DE SON ASSOCIATION SPORTIVE

3 JOURS

## PILOTAGE D'UNE ASSOCIATION SPORTIVE & STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT

Objectif du module :

- Appréhender le contexte et les évolutions du secteur associatif et sportif
- Concevoir un plan de développement pluriannuel avec une vision prospective
- Diversifier les activités et développer des partenariats durables
- Mobiliser les ressources humaines de mon association au service du projet

Le programme :

→ **Thème 1 - Connaissance de l'environnement sportif et associatif (0.5 jour)**

Organisation du sport et « nouveaux partenaires » (fédérations, mouvement olympique, Etat et Collectivités, entreprises, mutuelles ...) // Enjeux et contexte d'une association sportive // Outils et ressources d'une association sportive.

→ **Thème 2 - Stratégies des associations sportives (1 jour)**

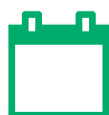
Projet associatif (valeurs, missions, finalité, axes de développement ...) // Développement fédéral et sportif // Développement territorial // Développement socio-sportif (sport santé, sport social, sport éducation) // Modèle économique d'une association sportive (et des emplois).

→ **Thème 3 - L'optimisation des relations et des financements avec les entreprises : comment réussir un partenariat ? (0.5 jour)**

Identifier les enjeux et procéder à un diagnostic // Dialoguer et échanger + Identifier et choisir le partenaire // Définir le contenu du partenariat // S'engager vis-à-vis de son partenaire // Mettre en oeuvre le partenariat // Evaluer le partenariat et ses résultats.

→ **Thème 4 - Management des associations sportives (1 jour)**

Gouvernance et Management associatif // Positionnement et posture d'un salarié dans le cadre de son emploi // L'association employeur et la mise en place d'une organisation fonctionnelle // Gestion des bénévoles (activation, fidélisation, recrutement) // Gestion de la relation bénévole et du salarié.



LES 22, 23 ET 24 AOÛT 2017  
9H00 - 17H00



LIEU DE LA  
FORMATION  
À DÉFINIR



# MODULE 2

RÉUSSIR LE DÉVELOPPEMENT DE SON ASSOCIATION SPORTIVE

3 JOURS

## POLITIQUE MARKETING/COMMUNICATION & GESTION EVENEMENTIELLE

Objectif du module :

- Définir une politique marketing en relation avec le projet de développement
- Développer l'offre de services et diversifier ses activités
- Développer la communication externe de votre association
- Promouvoir et valoriser vos projets et actions

Le programme :

### → Thème 1 - Marketing associatif (1 jour)

*Les principes du marketing associatif (marketing analytique / stratégique / opérationnel / relationnel) // L'analyse de l'offre de services de mon association sportive // L'analyse des besoins « associatifs », « commerciaux » et « institutionnels » // Positionnement d'une association sportive, offre et diversification des cibles // Processus de servuction et développement de prestations (production de services sportifs) // Gestion de la relation adhérent Gestion de la relation partenaire // Gestion de la relation client*

### → Thème 2 - Communication et commercialisation (1 jour)

*Qu'est-ce que la communication pour une association ? Pourquoi communiquer ? // Les règles de la communication (écrites, visuelles, orales) // Stratégie et plan de communication (cibles / supports / messages / moyens alloués / planning) // Outils de promotion de l'association sportive (charte graphique, web et réseaux sociaux, relations média, communication vers les adhérents, communication institutionnelle ...) // Valorisation de l'utilité sociale et territoriale d'une association sportive.*

### → Thème 3 - Gestion de projet et événementiel (1 jour)

*Données de cadrage et caractéristiques d'un événement // Méthodologie de l'organisation événementielle // Aspects réglementaires spécifiques (Assurances, Code du Sport, Déclaration/Autorisation, SACEM ...) // Organisations spécifiques (lotos, tombolas, etc) // L'organisation d'une éco-manifestation (sport et développement durable).*



**LES 25, 28 ET 29 AOÛT 2017  
9H00 - 17H00**



**LIEU DE LA  
FORMATION  
À DÉFINIR**



# MODULE 3

RÉUSSIR LE DÉVELOPPEMENT DE SON ASSOCIATION SPORTIVE

3 JOURS

## STRATEGIES DE FINANCEMENTS & MODELE ECONOMIQUE D'UNE ASSOCIATION SPORTIVE

Objectif du module :

- Identifier les différentes sources de financements pour les associations sportives
- Déterminer les leviers de son modèle économique et des ressources financières potentielles
- S'approprier la méthodologie et la démarche de recherche de financements
- Maîtriser les incidences comptables, fiscales, réglementaires relatives aux différentes sources de financements

Le programme :

→ **Thème 1 - Contexte financier d'une association sportive en 2017 (0.5 jour)**

*Evolution des politiques publiques et enjeux des financements publics / privés // Evolution des modalités de financements // Nécessité de s'inscrire dans une démarche de projet et de disposer d'outils de gestion, Evolution de la demande sportive // Cadre et dispositifs des financements publics.*

→ **Thème 2 - Piloter son association au niveau économique (0.5 jour)**

*La stratégie financière pour anticiper/veiller/consolider // Le modèle économique de l'association // La consolidation de sa capacité de financement // Panorama des sources de financements publics et privés // Identification des actions/projets finançables pour les associations sportives*

→ **Thème 3 - La démarche de partenariat (0.5 jour)**

*Les étapes clés et l'échéancier des actions à entreprendre (formalisation des missions/tâches à mettre en oeuvre avant, pendant et après la relation de partenariat) // Les « savoir être », la posture et le positionnement nécessaire à la démarche de partenariat // Les outils de veille et l'identification des financeurs potentiels*

→ **Thème 4 - Les aspects techniques de la recherche de financements privés (0.5 jour)**

*Les règles fiscales (instruction fiscale des associations, franchise, sectorisation, filialisation) // Les règles comptables du sponsoring et du mécénat (les règles de facturations, le plan comptable associatif, les écritures comptables des opérations « mécénat et sponsoring ») // Les réglementations relatives aux partenariats privés (aspects législatifs)*

→ **Thème 5 - FOCUS - le mécénat d'entreprise, mode d'emploi (0.5 jour)**

*Le cadre juridique et les textes fiscaux // Les différentes formes de mécénat // La procédure de rescrit fiscal et la notion d'intérêt général // Les outils opérationnels d'une démarche de mécénat (convention, reçu de dons, demande d'habilitation ...) // Cas pratique : simulations et calculs de la réduction d'impôts pour les entreprises*

→ **Thème 6 - La démarche de partenariat (0.5 jour)**

*Qu'est-ce qu'une fondation d'entreprise ? // Quelles sont les missions d'une fondation d'entreprise ? // L'identification des fondations et des projets finançables // Les points clés d'un projet éligible aux financements des fondations d'entreprises*



**LES 30, 31 AOÛT  
ET 01 SEPTEMBRE 2017  
9H00 - 17H00**



**LIEU DE LA  
FORMATION  
À DÉFINIR**



# BULLETIN D'INSCRIPTION

RÉUSSIR LE DÉVELOPPEMENT DE SON ASSOCIATION SPORTIVE

9 JOURS

## FORMATION OUVERTE AUX DIRIGEANTS, BENEVOLES ET SALARIES DES ASSOCIATIONS SPORTIVES SAINT-PAULOISES.

### L'ASSOCIATION SPORTIVE

- Dénomination : .....
- Représentée par : .....
- Adresse : .....
- Téléphone(s) : .....
- E-mail : .....
- Adhérent OMS :                    oui            non
- Adhérent UNIFORMATION :    oui            non

### LE BENEFICIAIRE

- Nom & Prénom : .....
- Fonction bénévole : .....
- Fonction salarié : .....
- Type de contrat : .....
- Bénévole pour une autre association sportive : .....

### LE PARCOURS

- PARCOURS ENTIER - 9 JOURS .....
- Développement des associations sportives - du 22 août au 01 septembre 2017
- MODULE 1 - 3 JOURS .....
- Pilotage d'une association sportive et stratégies de développement - 22,23 et 24 août 2017
- MODULE 2 - 3 JOURS .....
- Politique marketing / communication et gestion événementielle - 25, 28 et 29 août 2017
- MODULE 3 - 3 JOURS .....
- Stratégies de financements et modèle économique d'une association sportive - 30, 31 août et 01 septembre 2017

### FRAIS D'INSCRIPTION - 20 euros par module et par participant ou 40 euros le parcours entier par participant

- Mode de règlement :  chèque n°.....                     espèce

Bulletin d'inscription à retourner à l'OMS de Saint-Paul au plus tard le **28 Juin 2017**  
 par e-mail [qcesard@oms-saintpaul.re](mailto:qcesard@oms-saintpaul.re) ou à l'adresse suivante :  
**OMS de Saint-Paul - 165 boulevard du Front de Mer - 97460 Saint-Paul**

