MODULES DE FORMATION
GESTION DE CLUB SPORTIF
POUR MEMBRES DE COMITÉ
Gestion de comité & leadership

Gestion de comité & leadership.

Bienvenue !

Je suis Julien Aly
directeur-associé chez tact.ch
mon métier – fédérer

☺

Gestion de comité & leadership.

Le but

Mettre en avant des outils existants,
que l'on perd de vue, qui renforcent le club et l'efficacité
de gestion de comité & leadership

☺

Gestion de comité & leadership.

pour mettre en avant ces outils, nous allons ce soir

1. **Poser** le contexte (échanger)
2. **Travailler** 3 outils-clés (atelier)
3. **Faire** 1 liste *to-do* (atelier)

☺

1. **Poser le contexte**
2. Travailler 3 outils-clés
3. Faire 1 liste *to-do*

1. Le contexte

La gestion de comité & leadership c’est

☺

1. Le contexte

La gestion de comité & leadership c'est **ÉNORME**

Exemple de tâches

Organiser les séances. Animer les séances. Tenir le pv. Faire du suivi. S'occuper des factures. Répondre aux demandes des bénévoles, des parents, du cadre technique. Assurer les licences. Transmettre les infos aux instances pour les subventions. Assurer les finances. Contrôle des débiteurs. Communiquer avec les instances politiques, sponsors, donateurs. Organiser les équipements, le matériel. Maintenir les infrastructures. Organiser les nettoyages, les plans d'entraînements. Pousser le staff technique à se former, à informer les parents, à organiser des events. Garantir la sécurité à tout niveau. Gérer les conflits. Recruter. Etre disponible avant-pendant-après tout problème, tout événement. Assurer le loto et la vente de fondues.

☺

1. Le contexte

La gestion de comité & leadership c'est **ÉNORME**

Exemple de tâches

Organiser les séances. Animer les séances. Tenir le pv. Faire du suivi. S'occuper des factures. Répondre aux demandes des bénévoles, des parents, du cadre technique. Assurer les licences. Transmettre les infos aux instances pour les subventions. Assurer les finances. Contrôle des débiteurs. Communiquer avec les instances politiques, sponsors, donateurs. Organiser les équipements, le matériel. Maintenir les infrastructures. Organiser les nettoyages, les plans d'entraînements. Pousser le staff technique à se former, à informer les parents, à organiser des events. Garantir la sécurité à tout niveau. Gérer les conflits. Recruter. Etre disponible avant-pendant-après tout problème, tout événement. Assurer le loto et la vente de fondues.

Exemple de cahier des charges

Réorganiser pour gagner en efficacité. Planifier les tâches. Attribuer des tâches aux commissions ou membres. Clarifier les objectifs de la commission et les communiquer à tous. Fixer des objectifs et des normes pour l'exécution des tâches. Expliquer et mettre en œuvre les objectifs, les plans et les routines. Diriger et coordonner les tâches. Surveiller les processus et les résultats. Résoudre les problèmes qui entravent l'exécution des tâches. Tenir la barque à flot. Vendre. Trouver les fonds !

☺

1. Le contexte

La gestion de comité & leadership c'est **ÉNORME**

Et encore : des aptitudes dont il faut faire preuve

Soutenir chacun-e dans la réalisation de tâches difficiles. Exprimer sa confiance dans la capacité d'un-e membre à maîtriser une tâche compliquée. Créer une proximité et un contact personnel avec chaque membre. Reconnaître les efforts et les succès obtenus. Se rendre disponible en tant que mentor ou appui. Se concerter sur les décisions avec les membres ou commissions concernés. Impliquer les membres (voir plus) dans la prise de décision. Informer tout le club des évolutions qui le concerne. Aider les membres à résoudre les conflits de manière constructive. Instaurer des symboles ou des rituels qui créent une identité d'équipe. Recruter de nouveaux membres, partenaires, sponsors, actifs compétents pour l'équipe et le club.

☺

1. Le contexte

La gestion de comité & leadership c'est **ÉNORME**

Et encore : des aptitudes dont il faut faire preuve

Soutenir chacun-e dans la réalisation de tâches difficiles. Exprimer sa confiance dans la capacité d'un-e membre à maîtriser une tâche compliquée. Créer une proximité et un contact personnel avec chaque membre. Reconnaître les efforts et les succès obtenus. Se rendre disponible en tant que mentor ou appui. Se concerter sur les décisions avec les membres ou commissions concernés. Impliquer les membres (voir plus) dans la prise de décision. Informer tout le club des évolutions qui le concerne. Aider les membres à résoudre les conflits de manière constructive. Instaurer des symboles ou des rituels qui créent une identité d'équipe. Recruter de nouveaux membres, partenaires, sponsors, actifs compétents pour l'équipe et le club.

Concept cantonal du sport & activité physique -

La santé

L'environnement & le climat

L'inclusion & l'intégrité

☺

1. Le contexte se durcit encore

Dans cette énormité, il y a de nouvelles réalités…

*Un engagement **« plus court »** des membres.*
*Une relation **« consommateur »** de certains bénévoles, parents, sponsors.*
*Une pression du **« tout. tout de suite »** et transparence omniprésente.*

1. Le contexte se durcit encore

Dans cette énormité, il y a de nouvelles réalités…

Un engagement « plus court » des membres.
Une relation « consommateur » de certains bénévoles, parents, sponsors.
Une pression du « tout. tout de suite » et transparence omniprésente.

Les personnes (g)lissent, moins stables. elles *n'adhèrent* pas véritablement au club.

☺

1. Le contexte se durcit encore

Dans cette énormité, il y a de nouvelles réalités…

Un engagement « plus court » des membres.
Une relation « consommateur » de certains bénévoles, parents, sponsors.
Une pression du « tout. tout de suite » et transparence omniprésente.

Les personnes (g)lissent, moins stables. elles *n'adhèrent* pas véritablement au club.

La gestion doit évoluer et le mode traditionnel ne suffit plus ☺

1. Le mode traditionnel ne suffit plus

Le mode gestion traditionnelle

Comité → Membres

statuts. rôles. ordre du jour. pv. planning. budget. whatsapp (outils de coordination)

☺

1. Le mode traditionnel ne suffit plus

Le mode gestion traditionnelle

Identité du club

Message du club

Vision du club

Priorités du club

Comité → Membres

statuts. rôles. ordre du jour. pv. planning. budget. whatsapp (outils de coordination)

☺

1. Le mode traditionnel ne suffit plus

Le mode gestion traditionnelle

Identité du club

Message du club

Vision du club

Priorités du club

Comité → Membres

statuts. rôles. ordre du jour. pv. planning. budget. whatsapp (outils de coordination)

on gère. avec le club en suspension ☺

1. Le mode intégratif est plus efficace

Le mode gestion **ET** adhésion

Le club → Comité → Membres → Le club

statuts. rôles. ordre du jour. pv. planning. budget. whatsapp (outils de coordination)

Identité. Vision. Message & priorités 2024 (3 outils-clés d'adhésion)

☺

1. Le mode intégratif est plus efficace

Le mode gestion **ET** adhésion

Le club → Comité → Membres → Le club

statuts. rôles. ordre du jour. pv. planning. budget. whatsapp (outils de coordination)

Identité. Vision. Message & priorités 2024 (3 outils-clés d'adhésion)

on gère. avec le club en perspective ☺

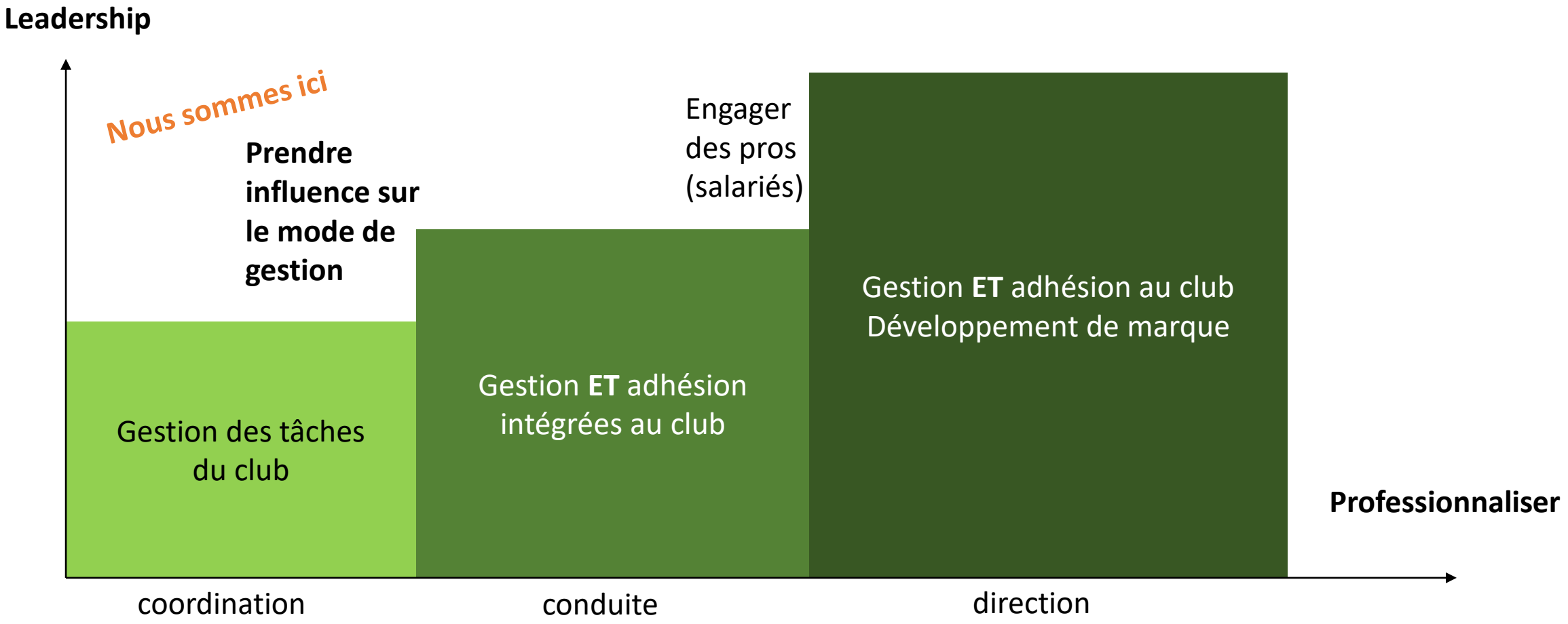
1. Le mode intégratif est plus efficace

Le mode gestion **ET** adhésion

C’est du gainage.

1 effort à votre portée ☺

1. Gérer ET faire adhérer augmente le leadership, peu les budgets



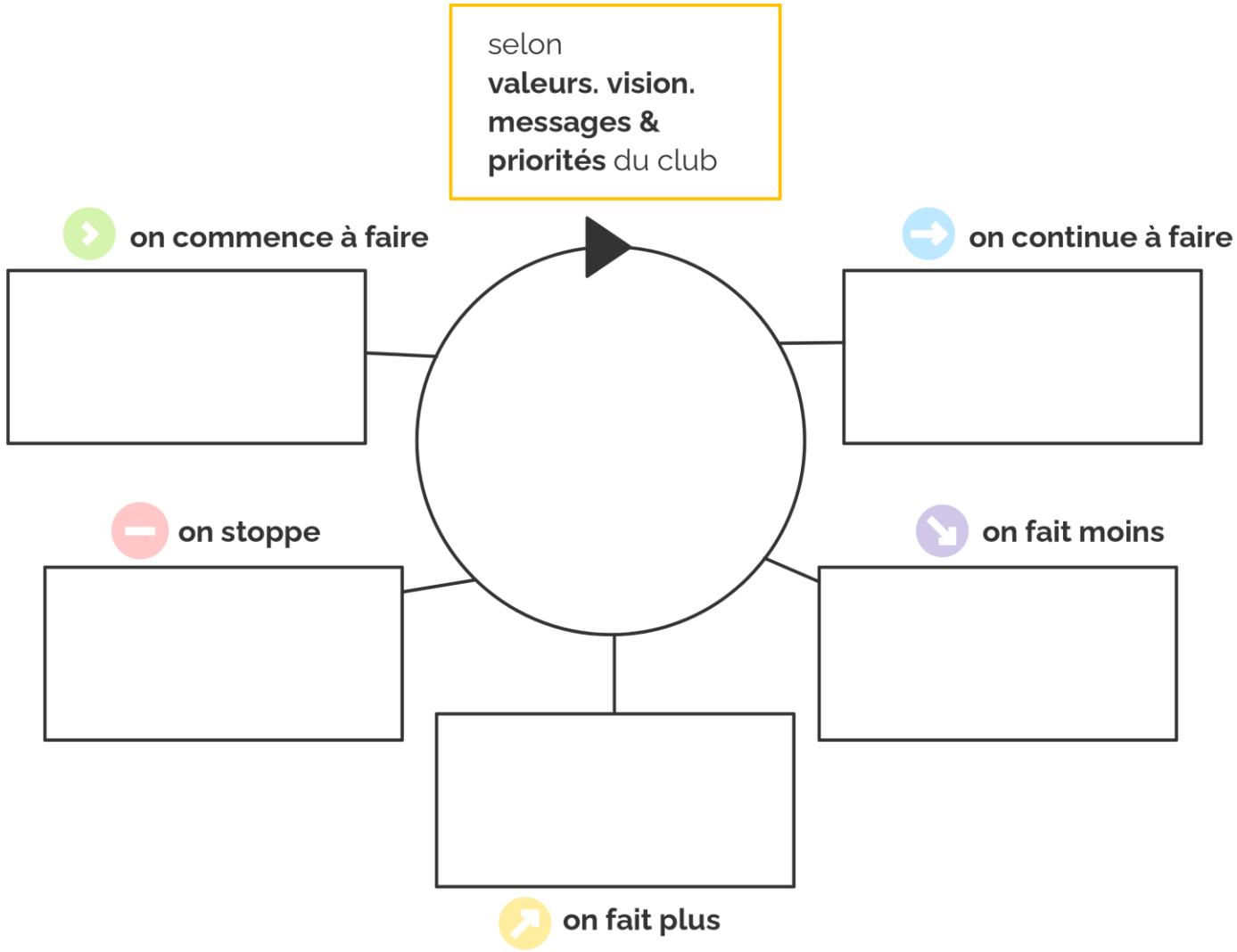
1. Il faut gérer ET faire adhérer avec le club en perspective

Quand on a le club en perspective,

on peut

- faire des choix et les communiquer.
- rendre les commissions plus efficaces
- avoir un projet, un plan commun et
- rendre visible la gestion et ne pas être mesuré qu'aux résultats du week-end

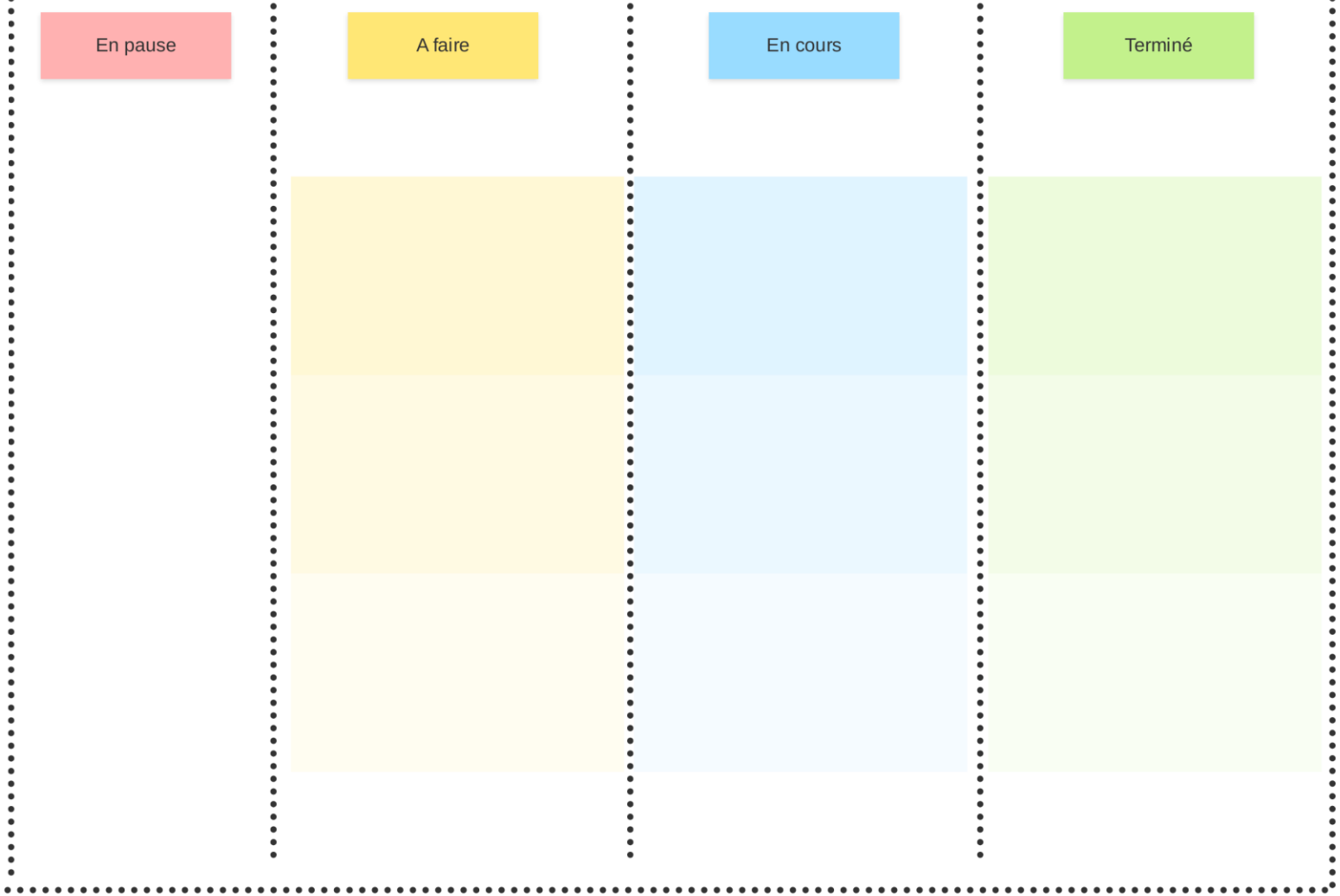
On fait preuve de leadership.



1. Il faut gérer ET faire adhérer avec le club en perspective

Listez ici
les actions retenues utiles pour
la saison
selon Identité. Vision. Message & priorités 2024

On crée une vision dynamique de la gestion,
globale et de détails,
preuve de leadership.



1. Il faut gérer ET faire adhérer avec le club en perspective

Le mode gestion **ET** adhésion

s’appuie sur 3 outils-clés

Identité. Vision. Message & priorités 2024

travaillons-les en atelier ☺

1. Partager 1 réflexion
2. **Travailler 3 outils-clés**
3. Faire 1 liste *to-do*

2. Travailler 3 outils-clés

Créez sous forme de fiche pratique

Identité.
Vision.
Message & priorités 2024 ?
De quoi parle-t-elle ? Qu'est-ce qu'on y trouve ?
Quel sens, quel usage, quels mots-clés ?

Atelier 3 groupes. 20 minutes. 10 minutes de présentation ☺

Notre identité.

Notre club a son histoire.
À nous de la faire. maintenant.

SUJET 1	**Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus.**
SUJET 2	**Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus.**
SUJET 3	**Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus.**

LOREM IPSUM DOLOR SIT AMET, CONSECTETUR ADIPISCING ELIT.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus. Fusce egestas ligula faucibus sodales sodales. Curabitur blandit libero id odio tincidunt eleifend.

Proin vitae rhoncus augue, in aliquet justo. Maecenas sit amet hendrerit elit, et blandit dolor. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.

Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus. Fusce egestas ligula faucibus sodales sodales.

Curabitur blandit libero id odio tincidunt eleifend. Proin vitae rhoncus augue, in aliquet justo.

Notre vision.

Notre club a son histoire.
À nous de la faire. maintenant.

SUJET 1	**Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus.**
SUJET 2	**Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus.**
SUJET 3	**Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus.**
SUJET 4	**Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus.**

LOREM IPSUM DOLOR SIT AMET, CONSECTETUR ADIPISCING ELIT.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum.

Proin vitae rhoncus augue, in aliquet justo. Maecenas sit amet hendrerit elit, et blandit dolor. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.

Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus. Fusce egestas ligula faucibus sodales sodales.

Notre message. priorités 2024

Notre club a son histoire.
À nous de la faire. maintenant.

SUJET 1	**Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus.**
SUJET 2	**Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus.**
SUJET 3	**Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus.**
SUJET 4	**Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus.**

LOREM IPSUM DOLOR SIT AMET, CONSECTETUR ADIPISCING ELIT.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum.

Proin vitae rhoncus augue, in aliquet justo. Maecenas sit amet hendrerit elit, et blandit dolor. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.

Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus. Fusce egestas ligula faucibus sodales sodales.

Exemple

Ce que peuvent dire les fiches

Notre identité.

Notre club a son histoire.
À nous de la faire. maintenant.

MISSION	**Apprendre à chacun-e à nager dans le bassin, la grande eau - la vie - et s'épanouir.**
VALEURS	**Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus.**
ENGAGEMENT	**Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus.**

NAGER.
PAS SURNAGER. NI COULER.
DANS L'EAU
COMME DANS LA VIE.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus. Fusce egestas ligula faucibus sodales sodales. Curabitur blandit libero id odio tincidunt eleifend.

Proin vitae rhoncus augue, in aliquet justo. Maecenas sit amet hendrerit elit, et blandit dolor. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.

Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus. Fusce egestas ligula faucibus sodales sodales.

Curabitur blandit libero id odio tincidunt eleifend. Proin vitae rhoncus augue, in aliquet justo.

Notre vision.

Notre club a son histoire.
À nous de la faire. maintenant.

AMBITION	**D'ici 2028, nous avons renforcé auprès de tous nos publics notre statut de club référence - formateur n°1 - dans la natation suisse.**
COMPÉTENCES	**Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus.**
POSITION	**Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus.**
FACTEURS-CLÉS	**Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus.**

ETRE UN CLUB
DE RÉFÉRENCE
À TOUT NIVEAU.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum.

Proin vitae rhoncus augue, in aliquet justo. Maecenas sit amet hendrerit elit, et blandit dolor. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.

Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus. Fusce egestas ligula faucibus sodales sodales.

Notre message. priorités 2024

Notre club a son histoire.
À nous de la faire. maintenant.

CONTEXTE	**Nous devons mieux associer nos activités de club de natation avec nos engagements en faveur de l'eau. Chaque adhérent-e doit les connaître.**
OBJECTIFS	**Cette année vous avons renforcé l'engagement des bénévoles, mieux rentabilisé nos efforts dans les programmes plaisir, gagné de nouveaux partenaires pour l'élite et surtout renouvelé le contrat avec Top sponsors**
MESSAGE	**L'eau. Vital.**
PRIORITÉS	**Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus.**

L'EAU. VITAL !

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum.

Proin vitae rhoncus augue, in aliquet justo. Maecenas sit amet hendrerit elit, et blandit dolor. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.

Nulla condimentum ante id dictum bibendum. Fusce eu nunc lectus. Fusce egestas ligula faucibus sodales sodales.

2. Travailler 3 outils-clés de gestion ET adhésion

La fiche Identité dit qui nous sommes. *pour longtemps*
Le sens : appartenir, fierté, patrimoine, marque.
L'usage : inspirer. recruter. différencier. convaincre. fidéliser. bénévoler.

2. Travailler 3 outils-clés de gestion ET adhésion

La fiche Identité dit qui nous sommes. *pour longtemps*
Le sens : appartenir, fierté, patrimoine, marque.
L'usage : inspirer. recruter. différencier. convaincre. fidéliser. bénévoler.

La fiche Vision dit qui / où nous serons. *dans 2-3-5 ans.*
Le sens : comprendre le projet. les efforts à faire fournir quel que soit le niveau.
L'usage : motiver. orienter. recruter. recadrer. pactiser. communiquer. diversifier. financer

2. Travailler 3 outils-clés de gestion ET adhésion

La fiche Identité dit qui nous sommes. *pour longtemps*
Le sens : appartenir, fierté, patrimoine, marque.
L'usage : inspirer. recruter. différencier. convaincre. fidéliser. bénévoler.

La fiche Vision dit qui / où nous serons. *dans 2-3-5 ans.*
Le sens : comprendre le projet. les efforts à faire fournir quel que soit le niveau.
L'usage : motiver. orienter. recruter. recadrer. pactiser. communiquer. diversifier. financer

La fiche Message. priorités 2024 dit comment on s'y (p)rend. *dès maintenant.*
Le sens : donner le fil rouge annuel, *le focus*, le plan d'actions à mener.
L'usage : prioriser. communiquer. expliquer. organiser. vendre. évaluer. féliciter.

2. Travailler 3 outils-clés de gestion ET adhésion

Fiche Identité

Les mots-clés

Identité, culture, philosophie. ADN, valeurs. l'esprit du club. combat, vocation. âme
Ce qui est non-négociable, marquant, car unique/propre au club.

Les « têtes de chapitre ». à l'essentiel

La mission idéale qui anime le club et lui donne sa raison d'exister / supplément d'âme
Les valeurs / principes qui guident les actions / les valeurs appliquée au quotidien
Les engagements qui prouvent et auxquels chacun-e peut s'identifier (sentiment fierté).

Exemple en fin de présentation ☺

2. Travailler 3 outils-clés de gestion ET adhésion

Fiche Vision

Les mots-clés

Ambition. Cap. Direction. Savoir-faire. Facteurs-clés. Le projet du club.
Ce qui est stratégique, car si pas atteint, la pérennité, n'est pas assurée.

Les « têtes de chapitre ». à l'essentiel

L'ambition à moyen-long terme qui dit où va le club, qui sera-t-il à terme, la place qu'il peut tenir (socialement et sportivement)
Les compétences-clés sur lesquelles tabler (existantes ou à acquérir)
Le positionnement visé (la façon dont les parties prenantes doivent parler du club)
Les facteurs-clés de réussite avec lesquels il faut travailler.

Exemple en fin de présentation ☺

2. Travailler 3 outils-clés de gestion ET adhésion

Fiche Message. priorités 2024

Les mots-clés

Analyse. Objectifs/priorités. Message. Plans. Suivi. Argent. La saison du club.
Sur quoi on se concentre, pour que le club atteigne les résultats visés cette année.

Les « têtes de chapitre ». à l'essentiel

Le contexte l'analyse de la situation
Les objectifs annuels par thème (budget. technique. communication, etc.) ou public (sponsors, parents, autorités, etc.)
Le message principal (cette année, on focus sur…)
Le plan d'actions.(loto, fondue, camp, stories insta, etc.)

Exemple en fin de présentation ☺

Q & A ?

Pause ☺

1. Partager 1 réflexion
2. Travailler 3 outils-clés
3. **Faire 1 liste *to-do***

3. Faire 1 liste to-do

Dites sous forme point 1, 2, 3…

La démarche à faire pour
passer d'une gestion traditionnelle à une gestion ET adhésion
Par quoi commencez-vous ? Quelles « étapes » prévoyez-vous ?

Atelier 3 groupes. 20 minutes. 10 minutes de présentation ☺

Gestion ET adhésion

Pour renforcer l'efficacité de gestion de notre comité et notre leadership, nous pouvons intégrer à nos outils de coordination traditionnels des outils qui rappellent les fondamentaux de notre club et posent notre cadre de travail.

En les exploitant ensemble, ces outils nous aident à intégrer de nouveaux membres, à agir dans le même sens, parler du même club, en tout temps, tout lieu, et renforce notre leadership.

01 je...

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum.

02 je...

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum.

03 je...

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum.

04 je...

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum.

05 je...

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Nulla condimentum ante id dictum bibendum.

Pour mettre en place
le mode gestion ET adhésion

commencez
par faire adhérer ET gérer.

Gestion ET adhésion

Pour renforcer l'efficacité de gestion de notre comité et notre leadership, nous pouvons intégrer à nos outils de coordination traditionnels des outils qui rappellent les fondamentaux de notre club et posent notre cadre de travail.

En les exploitant ensemble, ces outils nous aident à intégrer de nouveaux membres, à agir dans le même sens, parler du même club, en tout temps, tout lieu, et renforce notre leadership.

01 je récolte

Je réunis les infos et évalue l'état des 3 outils : Identité/Valeurs. Vision. Message & priorités de mon club. J'ai une idée précise de ce que je peux améliorer en voyant leur état (sont-ils actuels, pertinents, impactants, etc.).

02 j'en parle. je prends influence

Je parle à mes "proches" du comité de notre gestion et de l'utilité de passer à une gestion **ET** adhésion bien plus efficace que la simple coordination. Ensemble, nous proposons au comité d'actualiser (en les formalisant noir/blanc) et d'intégrer à notre gestion quotidienne les 3 outils Identité/Valeurs. Vision. Message & priorités 2024.

03 je fais les fiches. je communique

J'organise les sessions de travail, avec un comité élargi aux responsables de commissions et techniciens pour qu'ils deviennent acteurs du travail, adhèrent et apportent les idées "terrain". Je m'assure que le travail aboutisse à la création de 3 fiches pratiques qui s'insèrent dans un « kit pratique du club », qui contient également les fiches d'infos comme l'organigramme, le « qui fait quoi », les outils de coordination (whatsapp, téléphone, email), la liste des personnes à contacter en cas d'urgence, la liste des sponsors et des avantages pour les parents, les actifs, les bénévoles, etc. bref un vrai guide pratique du club.

04 je communique. j'adapte les supports

J'organise un « road show » et prévois du temps avant-pendant-après pour expliquer, partager les décisions, l'usage des fiches et la bonne pratique « gestion ET adhésion », avec chaque commission, chaque responsable, tout bénévole et je le fais pour saisir et intégrer leurs retours, leurs besoins, leurs réalités-terrain. Je liste tous les supports de promotion, la buvette, les salles, les points de contact que le club à avec les entraîneurs, les parents, les partenaires et je les adapte de façon à ce qu'ils portent / soient le reflet / le relais des 3 outils-clés (Identité/Valeurs. Vision. Message & priorités), fondamentaux du club.

05 j'utilise. j'améliore en continu

Je mets à disposition des commissions les fiches / outils de l'adhésion définitives et fais un suivi pour évaluer leur facilité à les appliquer, communiquer, améliorer. Je montre l'exemple hors & sur le terrain en agissant et prenant la parole en faisant des liens avec identité/valeurs. vision. message / priorités dans toute question, conflit, besoin. J'utilise les 3 outils pour recruter, recadrer, communiquer, motiver, *fundraiser*. J'évalue nos résultats avec les outils d'adhésion : est-ce que nos actions ont-elles renforcé l'adhésion à notre club ? Nous ont-elles rapprochés de la vision à terme ? Portaient-elles le message principal et ont-elles permis d'atteindre les résultats prioritaires de la saison en cours. Et on améliore !

3. Faire 1 liste *to-do*

Etape
je prends influence, je trouve l'adhésion, je crée les fiches.

Etape
je communique les fiches à tout le club, j'intègre les avis, j'adapte chaque support.

Etape
je pratique, j'améliore en continu, j'utilise les fiches, « kit pratique du club »
au quotidien.

☺

3. Faire 1 liste *to-do*

Etape je prends influence, je trouve l'adhésion, je crée les fiches.

Je réunis les infos et évalue l'état des 3 outils : Valeurs. Vision. Message & priorités de mon club. J'ai une idée précise de ce que je peux améliorer.

Je parle à mes « proches » du comité, au café, ou après une victoire de l'utilité d'une gestion plus gainée, efficace du comité et leadership. Si mes proches sont prêts, je prends la parole lors d'un comité (si je ne suis pas le/la président-e), propose une gestion de comité et leadership qui renforce le club, l'adhésion, la communication, le leadership de chaque membre.

J'explique les autres bénéfices (être plus fort dans notre quotidien de gestion, avoir les fondamentaux du club au centre, attirer les bons bénévoles, les bons entraîneurs, les bons sponsors, ceux qui adhèrent, augmenter l'efficacité et clarté de gestion/décision, de communication de notre comité mais aussi la puissance de nos supports de promotion, de sponsoring, renforcer les liens avec les parents en sachant expliquer les fondamentaux, etc.).

J'organise les sessions de travail, avec un comité élargi (pour les intégrer tout de suite et profiter des idées terrain) aux responsables de commissions et techniciens pour qu'ils deviennent acteurs du travail et adhèrent.

Je m'assure que le travail aboutisse à la création de 3 fiches pratiques qui doivent pouvoir s'insérer dans un « kit pratique du club », qui contient également les fiches d'infos comme l'organigramme, le « qui fait quoi », les outils de coordination (whatsApp, téléphone, email), la liste des personnes à contacter en cas d'urgence, la liste des sponsors et des avantages pour les parents, les actifs, les bénévoles, etc. bref un vrai guide pratique du club ☺

3. Faire 1 liste *to-do*

Etape je communique les fiches, j'intègre les retours, j'adapte chaque support.

J'organise un « road show » et prévois du temps avant-pendant-après pour expliquer, partager les décisions, l'usage des fiches et la bonne pratique « gestion ET adhésion », avec chaque commission, chaque responsable, tout bénévole et je le fais pour saisir et intégrer leurs retours, leurs besoins, leurs réalités-terrain.

Je liste tous les supports de promotion, la buvette, les salles, les points de contact que le club à avec les entraîneurs, les parents, les partenaires et je les adapte de façon à ce qu'ils portent / soient le reflet / le relais des 3 outils-clés (Valeurs. Vision. Message & priorités), fondamentaux du club.

Etape je pratique, j'améliore en continu, j'utilise les 3 outils/fiches au quotidien.

Je mets à disposition des commissions les fiches / outils de l'adhésion définitives et fais un suivi pour évaluer leur facilité à les appliquer, communiquer, améliorer. Je montre l'exemple hors & sur le terrain en agissant et prenant la parole en faisant des liens avec valeurs. vision. message / priorités dans toute question, conflit, besoin.

J'utilise les 3 outils pour recruter, recadrer, communiquer, motiver, *fundraiser.* J'évalue nos résultats avec les outils d'adhésion. : est-ce que nos actions ont-elles renforcer l'adhésion à nos valeurs ? Nous ont-elles rapprochés de la vision à terme ? Portaient-elles le message principale et ont-elles permis d'atteindre les résultats prioritaires de l'année.

☺

Q & A ?

Conclusion

La gestion de comité & leadership
devient efficace quand elle favorise
l'adhésion en continu ;
quand elle permet à chacun-e

d'agir et de parler du club dans sa globalité (identité, vision) et ses détails (message, priorités 2024).

Expliquer les bénéfices
du mode Gestion **ET** adhésion

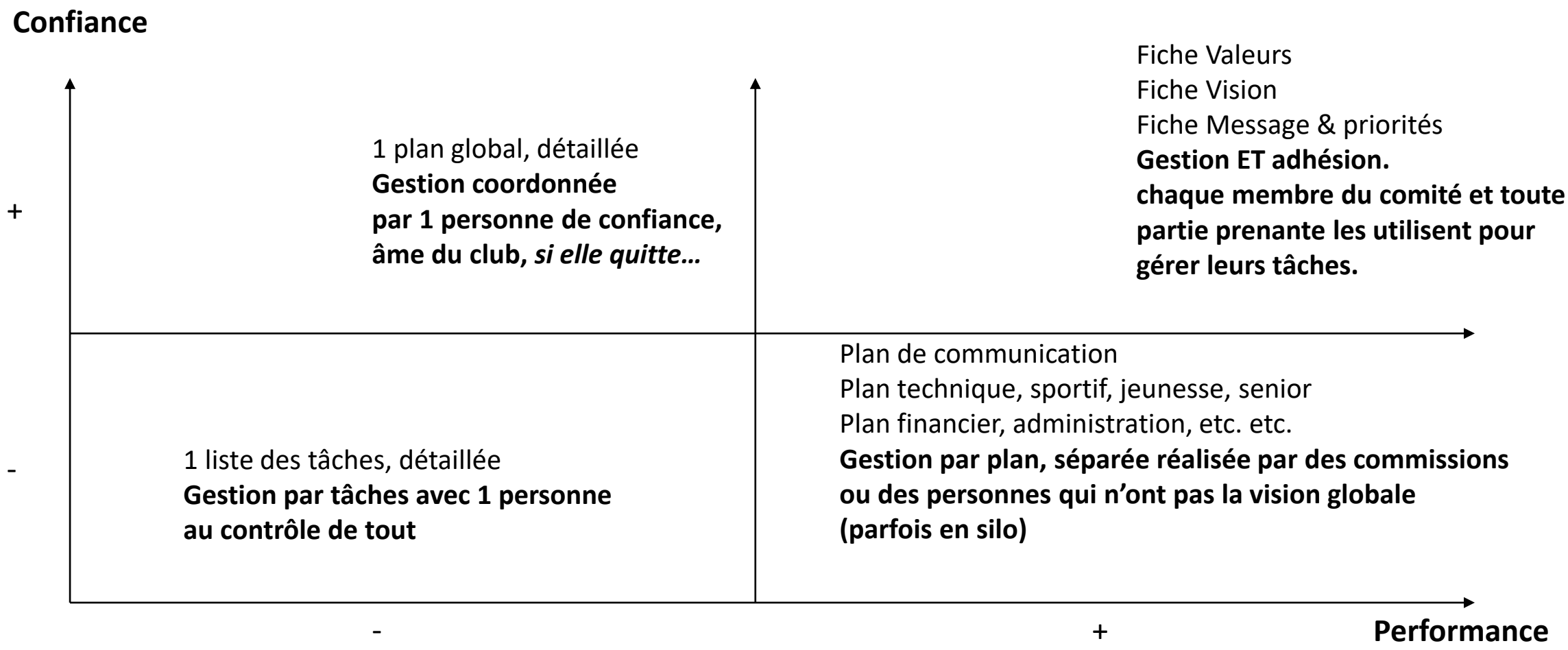
1. Il faut gérer ET faire adhérer avec le club en perspective

Le mode gestion **ET** adhésion

fait progresser 2 indicateurs :
le niveau de confiance. de performance
et par conséquent le leadership de tout le club (pas uniquement le vôtre ou du comité)

☺

2. Les 3 outils-clés augmentent la confiance ET performance



1. Il faut gérer ET faire adhérer, pour gagner en efficacité

Bénéfices de passer au mode gérer ET faire adhérer

Renforcer les bases du club et sa confiance. Attirer de meilleurs entraîneurs. Fidéliser les bons bénévoles. Embarquer dans un projet, pas uniquement « donner une tâche ». Augmenter la valeur, l'efficacité, la puissance de communication. Différencier le club. Mieux convaincre les investisseurs, les sponsors. Travailler et améliorer l'image de marque. Cultiver l'esprit du club, rester ambitieux, avoir des solutions pour gérer le quotidien, les problèmes.

☺

1. Il faut gérer ET faire adhérer avec le club en perspective

Se servir des 3 fiches pour faire 1 récit et raconter son club

Si vous venez dans notre club sachez que l'esprit, c'est la gagne, les valeurs c'est plutôt le dépassement de soi, la conviction de réussir, l'authenticité, la compétition toujours dans le respect de l'intégrité et du fair-play (on s'y engage) et c'est pour ça que nous avons que des coachs formés, supervisés, qui utilisent des moyens techniques innovants pour faire rapidement progresser les meilleurs-es, les aider à rester concentrés sur leur objectif / performance. Notre ambition à terme c'est d'être un club phare, réactif, créatif, qui offre des programmes élites de référence, qui permettent d'avoir d'excellents résultats. Cette année, on focus sur les outils digitaux, qui peuvent donner des statistiques et des informations utiles aux coachs, mais aussi à nos membres performants-es comme à leur famille, c'est-à-dire à tout notre écosystème. Cette année, avec les championnats régionaux et nationaux que nous voulons gagner, c'est notre priorité : une app qui informe toute notre communauté, rappelle que la performance vient quand on la cultive (c'est le message de cette année) et qui est dans la main de chaque membre du comité pour qu'il en fasse la promotion auprès des sponsors, des bénévoles et partenaires institutionnels comme matériel et de service.

☺

Exemple club natation

Identité. Vision. Message & priorités contenu.

Exemple fiche Identité

Identité du club.

© avectact.ch

Notre mission.

*Apprendre à chacun-e à **nager** dans le bassin,*
la grande eau - la vie et s'épanouir.

Les aider à être elles-mêmes et se sentir à leur aise dans l'eau comme au quotidien. C'est notre mission.

Nous sommes un club à la fois pour toutes-tous et l'élite.
Nous assumons pleinement ce leadership, car il rend notre activité accessible, sociale ; elle lui donne son âme et fait partie de notre patrimoine / ADN.

Notre engagement.

Être bénévole de notre club, c'est engageant – chacun-e se connaît, se respecte, s'entraide et fait ce qu'il faut pour garder son savoir actuel, les rapports avec chacun-e humains, réguliers et les programmes élite performants. Notre capacité d'écoute et notre approche « empowerment » rendent notre mission et valeurs réelles.

Nous nous engageons également à pousser toute initiative qui améliore la qualité de l'eau en bassin, son traitement notamment, comme la préservation des océans et son accès (élément vital) aussi dans le monde.

Nos valeurs / principes d'action.

La dimension humaine. La joie de nager
Nous ne pouvons pas tendre vers l'épanouissement sans avoir l'humain, la joie en ligne de mire. Cette valeur régit l'ensemble de notre club, elle est même notre marque de fabrique – l'eau, la nage comme moyen de se révéler et s'enflammer.

Le respect de l'individu
C'est une valeur forte, l'intégrité, la dignité, les droits de chacun-e sont au cœur de notre activité et nous serons intransigeants avec toute forme de discrimination, harcèlement et violence.

La qualité de vie – de l'eau aussi - la santé et le bien-être
De toutes et tous, athlètes, entraîneurs, parents, actifs, sponsors, nous faisons tout pour prévenir les blessures (de toute nature) et promouvoir une hygiène de vie optimale. Cette valeur dépasse l'humain, pour toucher la qualité de l'eau, élément vital.

Le plaisir de la compétition. le plaisir de gagner
Nous voulons gagner avec un esprit sain, fair-play, mais gagner quand même. Voir nos nageurs et-nageuses des programmes élite gagner fait du bien à tout le club. Nous n'imposons rien, nous « empowermentons », en rendant nos athlètes acteurs-trices de leur réussite.

Le professionnalisme. La sécurité. La résilience
Nager est une activité, un sport, une profession pas comme les autres : nous ne sommes pas dans notre élément. La peur existe, les risques, les dangers. A nous de bien accompagner nos membres. L'échec existe aussi. A nous de bien accompagner notre élite et cherchons avec eux/elles les solutions pour garder la « flamme » allumée, avant-pendant-après être dans l'eau..

Exemple fiche Vision

Vision du club.

© avectact.ch

Notre ambition.

D'ici 2028, nous avons renforcé notre statut de club de référence – formateur - dans la natation Suisse pour la qualité de nos programmes. Nous avons aussi augmenté la présence de nos nageurs-euses élite dans les compétitions nationales et internationales. Nous avons réussi à intégrer le triathlon.

Les compétences que nous poussons le plus loin.

La qualité relationnelle – notre capacité d'écoute et capacité à considérer chaque personne pour qui elle et et non pour son potentiel.

La qualité de nos programmes - Nos programmes de formation et de développement pour les athlètes, les entraîneurs et le personnel du club, sont leaders parce qu'ils sont actuels (innovants) et permettent l'atteinte de résultats, en favorisant l'épanouissement personnel, sportif et professionnel .

Notre positionnement.

Nous sommes un club-formateur, où la joie, le plaisir de nager et le rêve, le projet, d'atteindre de hautes ambitions est possible, accessible, voulu.

Nos facteurs-clés de notre réussite.

- *Faire vivre notre philosophie dans chaque détail, dans toute relation.*
- *Maintenir hautes les compétences de nos cadres-entraîneurs, mieux recruter.*
- *Intégrer les IA et outils digitaux dans l'accompagnement des performances de nos élites et pousser notre capacité à innover dans nos programmes d'entraînement.*
- *Améliorer encore notre communication socio-relationnelle et nos partenariats / co-branding, notamment dans les autres sports d'eau (triathlon, nage en eau libre, eau froide)*
- *Maintenir notre personnel en forme, à tout niveau et dans l'initiative (nouvelles idées).*
- *Agir en tant que « leader » dans tout ce que nous entreprenons et « local first ». Proposer des activités sociales, locales, avec des acteurs-trices locaux.*

Exemple fiche Message. priorités 2024

Message. priorités 2024 du club

© avectact.ch

Le contexte.

Nous devons mieux associer nos activités pour tous, élite avec nos engagements en faveur de l'eau, élément vital.

Nos différentes populations peinent à voire l'ensemble de notre activité. Nous devons agir pour qu'elles continuent à nous apprécier pour ce que nous leur apportons mais aussi pour ce que nous faisons, en tant que club de référence.

Notre message principal interne. Externe.

L'eau. Vital !

Chez nous, on s'engage pour la qualité de
la vie locale.
nos programmes. nos relations. nos infrastructures
l'eau. Aussi.

*Merci ! Votre soutien continu, vos cotisations, vos dons nous aident à nous engager à tout niv**eau**.*

Nos objectifs. Priorités. Plan 2024

- *Fin février, chaque programme proposé, nous avons inséré un temps / une action / un moment de sensibilisation à nos engagements.*
- *Fin mai, le comité est renforcé avec 1 personne plus facile sur les enjeux sociétaux liés à l'eau + un IA specialist / un data analyst*
- *Fin mars, L'abonnement «nager pour la santé» est en promotion et doit gagner en parts de clients - plus 50 membres avec abo populaire, notamment partenariat avec piscines communales, clubs triathlon, nage en eau froide.*
- *Fin mai, l'événement «CHF 10.- la traversée pour la qualité de l'eau» est lancé.*
- *Fin juin, le partenaire voyage pour nos nageurs-euses élite est acté.*
- *Fin septembre, la rencontre avec les commerçants locaux (association) et réalisée.*
- *Fin octobre, la rencontre avec la Commune pour les horaires 2025 est faite – nos besoins sont couverts.*

Merci pour votre présence attention et participation!

Bon retour dans vos clubs ☺