

QUEL CLUB POUR DEMAIN ?

UN CYCLE DE FORMATION ORGANISÉ CONJOINTEMENT PAR L'OSV ET L'ASUL SUR LES ENJEUX ET OUTILS UTILES A L'ASSOCIATION SPORTIVE DE DEMAIN ANIMÉ PAR OLIVIER BLATRIE, CHARGÉ DE MISSION SPORT CONSEIL ET PARTENARIATS, EX-PRÉSIDENT DE LIGUE RÉGIONALE, CHARGÉ DE MISSION À LA FÉDÉRATION DE BASKET, ET BENOIT DUMOLLARD, AVOCAT SPÉCIALISÉ EN DROIT DU SPORT

CONTEXTE ET ENJEUX



LE CONTEXTE



Les aides et les subventions diminuent :

- Cela alors même que pendant la pandémie, les clubs ont été très bien aidés. Le coût en a d'ailleurs été élevé pour la puissance publique
- Des plans nationaux (5 000 terrains,...) ont été lancés. Ils représentent 40 000 euros par club en moyenne. Des financements auxquels s'ajoutent ceux consacrés aux JO. Cependant, en 2025, si on enlève la part consacrée aux JO, alors ils seront globalement en baisse.

→ **Quel sera le financement du sport amateur à partir de 2025 ?**

Il y aura des effets collatéraux selon 4 modèles qui seront déclinés durant les sessions suivantes.

1. LE MODÈLE
ÉCONOMIQUE

2. LE MODÈLE
SPORTIF

3. LE MODÈLE
JURIDIQUE

4. LE MODÈLE
DE GOUVERNANCE



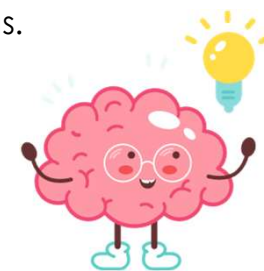
L'ACTUALITÉ

RAPPORT À VENIR DE DEUX COMMISSIONS :

- ▶ Commission Diagona - Buffet
- ▶ Commission d'enquête parlementaire

DANS CES RAPPORTS, DEUX CHOSES À RETENIR :

- ▶ **La légitimité des aides et subventions** : elles sont versées avec en retour une exigence de traçabilité, c'est-à-dire un retour sur la manière dont ces sommes sont utilisées dans les faits. Si la traçabilité n'est pas respectée, les subventions peuvent être supprimées/diminuées.
- ▶ **L'inadaptation de l'offre de pratique par rapport au contexte societal** : ce n'est plus la même rigueur que par le passé : tout le monde à l'entraînement, tout le monde aux matchs. Aujourd'hui, ce n'est plus le cas. Il faut donc appréhender la pratique autrement et l'adapter à cette demande.



LE MODÈLE ÉCONOMIQUE

- Baisse des aides publiques et contrôle accru des financeurs : les caisses sont vides. Ces derniers vont donc chercher des alibis. Il va falloir se rapprocher de l'entreprise.
- Besoin d'attirer des mécènes et de se rapprocher des entreprises : le sponsoring, c'est terminé (= panneau de pub dans la salle) car tout le monde est sollicité. Il faut donc aller par exemple dans l'entreprise pour proposer une activité aux salarié·e·s.
- Optimisation de la masse salariale : il existe des possibilités de rémunération qui vont protéger le dirigeant tout en donnant du pouvoir d'achat aux salarié·e·s, tout en faisant des économies.



LE MODÈLE SPORTIF

- Nouvelles pratiques et nouveaux financements
- Diversification de la pratique et nouvelles compétences
- Professionnalisation des acteurs

Les associations vont devoir sortir de leur zone de confort. Pour garder son cœur de métier, il va falloir faire aussi d'autres choses, tel est l'enjeu. On va attendre des clubs qu'ils aillent sur le sport/santé, le sport carcéral,...

Il va falloir s'attaquer à des sujets qui nécessitent de la professionnalisation, des compétences et parfois même des diplômes.

Sur le plan du bénévolat : tous et toutes ne sont pas revenu·e·s après le Covid. Il n'est pas simple de trouver des jeunes. Le développement de nouvelles activités peut avoir des effets vertueux.



LE MODÈLE JURIDIQUE

- Limites du modèle associatif : beaucoup de dirigeant·e·s ne se retrouvent plus dans le modèle associatif aujourd'hui.
- Statuts juridiques et code du sport
- Focus sur le modèle coopératif : la SCIC est une évolution de l'association. On conserve la connotation associative avec un mode de fonctionnement encore plus rigoureux qui met autour de la table entreprises, dirigeant·e·s, bénévoles, collectivité selon le principe 1 action = 1 vote.
Modèle exemplaire de SCIC créée récemment : le club de hand féminin de Vaulx-en-Velin (NB : possibilité de se faire accompagner par l'Union régionale des SCOP sur le plan juridique, comptable,....



LE MODÈLE DE GOUVERNANCE

- Relations entre dirigeants, salariés et bénévoles
- Partenaires privés et publics
- Nouveaux statuts et nouvelle gouvernance

Il va falloir évoluer d'une manière ou d'une autre sur au moins un de ces plans-là. Il va, par exemple, devenir incontournable d'avoir des salarié·e·s.

Témoignages :

« Aujourd'hui, les jeunes viennent avec une entrée métier, donc comment les fidéliser ? Comment développer le pouvoir d'achat ? Comme devenir comme une entreprise en termes de moyens tout en conservant ses valeurs et son projet associatif ? » « Quid de la mutualisation des compétences, de la professionnalisation au niveau des têtes de réseau associatives ? »

→ Il ne faut pas remettre en cause le bénévolat mais permettre à chacun·e de trouver sa place. Il faut un projet associatif mais aussi un projet d'évolution pour les salarié·e·s.

→ Il faut imaginer un modèle commercial qui permette de générer des revenus et une stabilité.

→ Il est possible de mettre en avant la créativité du bénévole, pas forcément la compétence.

→ Evaluer le poids du club avec ses adhérent·e·s, dans la vie d'un quartier.



TÉMOIGNAGE ASUL VOLLEY

● SAISON 2023-2024

- ▷ Un club qui retrouve une dynamique grâce à une nouvelle équipe dirigeante
- ▷ Un projet associatif fondé sur la diversification des activités : formation des jeunes, volley santé, loisirs, para volley, prestations en entreprises...
- ▷ Un projet sportif mieux dimensionné sans contrat de joueurs professionnels à assumer
- ▷ Une professionnalisation progressive sur le plan administratif pour structurer le club aux côtés des dirigeants
- ▷ Un club partenaire qui se développe



THEMATIQUES A ABORDER



→ Il faut retravailler l'offre :

Il y a une demande énorme de pratique sportive, ce serait dommage que tout soit capté par le secteur commercial.

→ Cela peut produire un cercle vertueux : de nouveaux dirigeants qui retrouvent leur rôle (= représentation, être dans le projet, le porter, ...), un nouveau projet associatif, de nouveaux modes de fonctionnement avec une définition et une répartition claire des rôles.

