



**CDES**

Centre de Droit  
et d'Economie du Sport

Le 10 septembre 2011

# Le bénévole:

Un pilier du modèle associatif  
français à valoriser

**Boris LUCE**

# PLAN

- I Les Chiffres clés du bénévolat**
- II Les sources du manque de bénévoles**
- III Le recrutement, vers quelles cibles?**
- IV La fidélisation, comment lutter contre les départs?**

# I Chiffres clés

## ❖ La situation du bénévolat en France

- 18,3 millions de bénévoles
- 11,3 millions dans une association
- 2,5 millions dans le secteur sportif

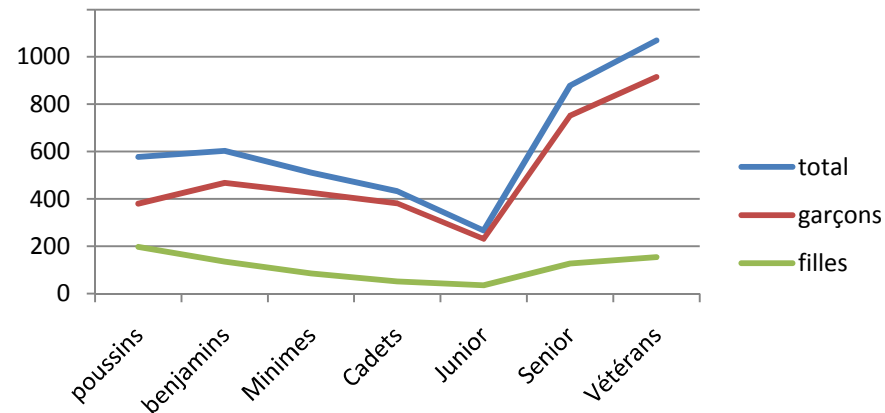
| Secteurs associatifs          | Nombre de bénévoles engagés | En % du nb de bénévoles associatif |
|-------------------------------|-----------------------------|------------------------------------|
| Social, caritatif             | 3 500 000                   | 31%                                |
| <b>Sportif</b>                | <b>2 500 000</b>            | <b>22%</b>                         |
| Loisirs                       | 2 400 000                   | 21%                                |
| Culture                       | 2 100 000                   | 19%                                |
| Jeunesse, éducation populaire | 1 500 000                   | 13%                                |
| Formation, emploi             | 850 000                     | 8%                                 |
| Associations de défense       | 750 000                     | 7%                                 |
| Environnement                 | 700 000                     | 6%                                 |
| Autres                        | 1 900 000                   | 17%                                |

# Surmonter les idées reçues

- Le nombre de dirigeants diminue chaque année
- Les clubs urbains, grâce à leur bassin de population sont avantagés
- Le niveau de pratique du club a une incidence sur l'engagement bénévole
- Les résultats sportifs sont souvent à l'origine du désengagement bénévole

# II Les sources du manque de bénévoles dans le Tennis de Table

- La place importante des femmes dans l'équilibre des structures
- La nécessité d'augmenter le nombre de licenciés chez les jeunes



## III Le recrutement

- Vers quelles cibles
- Une stratégie de démarchage

# Vers quelles cibles?

Identifier les raisons qui incitent à devenir bénévole dans un club

- Sensibiliser les plus jeunes à la formation de dirigeant
- Transformer les parents accompagnateurs en parents dirigeants.
- Sensibiliser les féminines à prendre des responsabilités dans le fonctionnement des clubs.
- Action en faveur des joueurs en fin de carrière.
- Amener les retraités à occuper leur temps libre en restant actif dans un club sportif



# Proposition d'une stratégie de démarchage

## L'importance du premier contact

Cette stratégie sera orientée en premier lieu vers le recrutement de parents de joueurs étant donné que le lien familial représente l'essentiel des dirigeants dans un club



### **NE PAS TROP BRUSQUER LES PARENTS POUR NE PAS LEUR FAIRE PEUR LORS DU PREMIER CONTACT**

- Informer les parents des nouveaux joueurs du rôle de dirigeant lors de l'inscription.
- Réunion d'information sur le rôle de dirigeant et de formation sur la fonction de celui-ci.
- Réduction du prix de la licence pour les joueurs dont le ou les parents s'engagent. Cette réduction augmente si les parents du joueur renouvellent leur engagement chaque année:
  - Réduction de 8% la première année
  - Réduction de 12% la deuxième année
  - Réduction de 15% la troisième année

# Outils d'aide au démarchage

- Le recrutement de nouveaux parents dirigeants passera par le recrutement de nouveaux joueurs.
- Le bouche à oreille.
- Faire paraître des annonces.
- Diffusion d'affiches dans les écoles et dans les lieux de fréquentation d'enfants.
- Promotion lors des manifestations organisées par le club.

# Proposition d'arguments convaincants

- *Si on veut recruter des dirigeants et qu'ils s'investissent dans le club, il faut une contre partie: plaisir en venant au club.*
- Tous les nouveaux dirigeants seront accompagnés d'autres dirigeants plus expérimentés.
- Le club doit mettre en avant le fait que ses joueurs n'ont pas de problème de discipline et de correction.
- Mettre en avant la bonne organisation du club, sa notoriété.
- Tous les frais engagés par un dirigeant bénévole au sein d'un groupement sportif peuvent être déduits partiellement sur la feuille d'impôt sur le revenu.

- Le club indemnise les éducateurs sur le principe de remboursement des frais kilométriques.
- Valoriser le bénévolat et privilégier la reconnaissance en sachant qu'une heure de travail est estimée à 12 euros
- Permettre aux dirigeants d'exprimer leur passion pour le tennis de table au service du club.
- Financer les formations sportives des éducateurs.

# L'indispensable projet de club

## ➤ Intégrer les dirigeants dans le projet du club :

Pour qu'une organisation fonctionne bien et évolue il lui faut absolument un projet.

1. Mettre le territoire au centre du projet du club.
2. Mettre en avant la dimension éducative
3. Valoriser le développement de la pratique de loisir
4. Projet social: animer la vie de la jeunesse du quartier.
5. Faire adhérer les dirigeants à la politique du club.

## **IV La fidélisation**

Une étape indispensable  
Comment lutter contre les départs

# Déterminer les principales raisons de l'arrêt

- Plus de lien dans le club
- Surcharge de travail
- Arrêt quand le fils devient adolescent
- Trop contraignant
- Lassitude
- Redonner la priorité à la vie familiale
- Conflits internes

# Comment lutter contre les départs?

- Lutter contre les départs, c'est fidéliser les nouveaux arrivants.
- Pas de politique de fidélisation dans les clubs. Certaines actions sont menées de façon isolées mais n'ont aucun objectif de fidélisation.
- Le club doit mettre en place des artifices afin de valoriser et de récompenser ses dirigeants.



# Outils d'aide à la fidélisation

- Calendrier (Intégrer une photo des dirigeants parmi les photos d'équipes).
  - Repas
  - Témoigner une attention particulière à chaque dirigeant
  - Soirées
  - Voyages
  - Actions à l'initiative des dirigeants financier par le club, tous les projets sont bons, le club aide. C'est au dirigeants de proposer les idées.
- ***Tous ces outils peuvent créer une ambiance de convivialité entre les dirigeants***

- Remboursement des frais kilométriques
  - Mettre de bonnes installations et du bon matériel à disposition
  - Equipements
  - Mise en place d'un budget dirigeant grâce à des actions faites à leur propre initiative
  - Indemniser
  - financer la formation d'éducateurs, d'entraîneurs
  - Aider à l'insertion professionnelle des joueurs
- **Tous ces outils visent à la reconnaissance du bénévolat par le club.**

# Politique de fidélisation et de reconnaissance du bénévolat

- Plus le club va faire des actions pour valoriser les dirigeants et plus ils trouveront du plaisir à venir dans le club.
- Le plaisir s'oppose à la lassitude qui est le principal facteur déterminant les départs.
- La notion de plaisir est donc essentielle pour fidéliser des bénévoles
- ***Le but de cette politique de fidélisation est de conserver le plaisir qu'avait le dirigeant en arrivant au club.***

# Pistes de réflexion

- **Développer un outil permettant de connaître les bénévoles:**
  - Pour la ligue et les comités, il s'agit de connaître le plus précisément possible le nombre de dirigeants engagés de façon régulière dans les clubs
  - Pour les clubs, il s'agit de également de connaître les dirigeants, mais en plus de savoir pourquoi ils se sont engagés et si possible pour ceux qui partent pourquoi ils partent.
  - Les besoins des dirigeants doivent être davantage identifié au niveau des clubs



**CDES**

Centre de Droit  
et d'Economie du Sport