

Portrait de nos clubs et plan d'action pour leur développement

18 novembre 2017

PORTRAIT DES CLUBS

Orientation 1 du plan stratégique :

Soutenir le développement des clubs pour qu'ils puissent disposer des ressources suffisantes à assurer un continuum de soutien et d'encadrement des athlètes.

Étapes :

- 1. Connaître nos clubs en les questionnant.*
- 2. Collecter les données : portrait.*
- 3. Dégager des pistes d'action AVEC les clubs.*
- 4. Mettre en œuvre un plan.*
- 5. Exécuter et suivre le plan.*



PORTRAIT DES CLUBS

2 sources de collecte des données :

Entrevue téléphonique (1h à 1h30)



Questionnaire



Réponses :

26 clubs d'athlétisme ont répondu sur les 54 affiliés (48%).

2 clubs de course sur route sur 16 (12,5%).

Clubs scolaires non sondés.

15 régions représentées sur 19.

PROFIL DES CLUBS SONDÉS

Taille des clubs

- **7 clubs de 200 athlète et +, soit 25% des répondants.**
- **4 clubs de 150 à 199 athlètes, 14%.**
- **6 clubs de 100 à 149 athlètes, 22%.**
- **7 clubs de 50 à 99 athlètes, 25%.**
- **4 clubs de moins de 50 athlètes, soit 14%.**

61% des clubs sondés ont 100 athlètes et plus.

PROFIL DES CLUBS SONDÉS

Situation des entraîneurs

- 2 clubs avec plus de 15 entraîneurs.
- 9 clubs avec 10 à 15 entraîneurs.
- 10 clubs avec 4 à 9 entraîneurs.
- 7 clubs avec moins de 3 entraîneurs.



Statut des entraîneurs

- 30% des clubs ont des entraîneurs bénévoles.
- 30% contractuels.
- 20% salariés.
- 19% mix de différents statuts.

PROFIL DES CLUBS SONDÉS

Gouvernance des clubs

- 7% ont plus de 10 admin.
- 71% ont entre 6 et 10 admin.
- 22% des clubs ont 5 administrateurs et moins.



Rencontres du CA

- 28% des clubs ont 3 rencontres et moins par an.
- 36% ont entre 4 et 6 rencontres.
- 36% ont plus de 6 rencontres.

PROFIL DES CLUBS SONDÉS



Organisation sportive

- 29% offrent tous les niveaux de pratique : initiation, récréatif, compétitif, haute performance.
- 43% ont un volet Sport-Études.
- 79% offrent un volet initiation, soit 22 clubs (alors que seulement 12 clubs affilient leur clientèle initiation).
- 93% déclarent avoir des athlètes non compétitifs.
- 86% organisent des compétitions sanctionnées ou non.
- 39% organisent des compétitions scolaires.
- 29% organisent des compétitions locales non sanctionnées

PROFIL DES CLUBS SONDÉS

Membership FQA



- 71% des clubs déclarent que l'affiliation de leurs membres à la FQA n'est pas obligatoire.

Principales raisons : clientèle non compétitive, coureurs sur route, initiation, peu d'avantages.

Gymnastique, natation, patinage, judo = 100% des membres sont affiliés.

- 14 clubs sur 27 (52%) des clubs n'affilient pas tous leurs entraîneurs.

Raison : animateurs (50%).

PROFIL DES CLUBS SONDÉS

Communications

89% des clubs ont un site web

100% des clubs ont une page Facebook

57% des clubs ne font pas de promotion à travers les courses sur route.

Opportunités intéressantes pour aller chercher du membership : demi-fond, enfants, vétérans



PROFIL DES CLUBS SONDÉS

Éléments financiers

Budget annuel :



8 clubs sur 26 ont un budget de 100 K\$ +, soit 31%.

6 clubs entre 50 et 99 K\$, soit 23%.

3 clubs entre 30 et 49 K\$, soit 12%.

9 clubs ont moins de 30 K\$, soit 34%.

Principales dépenses :

Entraîneurs : salaires, frais compétitions, formations.

Location de plateaux.

Affiliations.

Inscriptions aux compétitions.

Achat d'équipement.

PROFIL DES CLUBS SONDÉS

Forces et limites des clubs



Réponses les plus populaires des répondants

FORCES	LIMITES / MENACES
Qualité des entraîneurs	Manque d'infrastructures
Accès aux installations	Entraîneurs (nombre, relève)
Relations avec la ville (soutien, mise à dispo des installations)	Concurrence (autres clubs, autres sports)
Valeurs du club	Bénévolat (fragilité)

PLAN D'ACTION

GOVERNANCE	<ul style="list-style-type: none">▪ Fournir des outils aux administrateurs pour une meilleure gouvernance : responsabilités, fiscalité...▪ Concevoir une trousse sur la création et le fonctionnement d'un club : création OBNL, affiliation...
MEMBERSHIP	<ul style="list-style-type: none">▪ Évaluer la pertinence de réviser les tarifs d'affiliation pour répondre à une clientèle multiple et variée.▪ Développer une politique d'affiliation et de reconnaissance des clubs.
ENTRAINEURS	<ul style="list-style-type: none">▪ Développer l'offre de formation et de perfectionnement des entraîneurs : nouveaux entraîneurs, régions...▪ Créer un statut officiel pour les animateurs.

PLAN D'ACTION

COMPÉTITION	<ul style="list-style-type: none">▪ Améliorer notre offre de compétitions pour les rendre plus attrayantes.▪ Structurer un réseau de compétitions estivales pour la clientèle en initiation.
PRATIQUE EN CLUB	<ul style="list-style-type: none">▪ Diversifier les activités des clubs et encourager la création de clubs dans de nouvelles zones.▪ Concevoir des outils pour l'initiation : passeport, plans de leçons, progressions.▪ Déployer le fonds de développement régional.

PLAN D'ACTION

Prochaines étapes



- ① Diffusion du plan d'action à l'ensemble des clubs**
- ② Mise en place d'un comité de travail pour la mise en œuvre du plan**