

FICHE 7

RENDRE OPÉRATIONNEL LE FONCTIONNEMENT DE L'ASSOCIATION

1 Assurer son club

La licence assurance assure :

- La pratique autonome ou encadrée des activités statutaires
- L'organisation de stages, compétitions et toute autre activité programmée
- La participation à l'organisation de réunions, congrès
- Les déplacements et voyages nécessaires à la pratique des activités

Mais attention, vous serez peut-être obligé de compléter cette assurance de base par des contrats complémentaires :

- Assurances Tous risques Matériels
- Contrats Multirisques des salles de sport, des bureaux administratifs et de leur contenu
- Assurance automobile des déplacements bénévoles
- Assurance complémentaire santé destinée aux salariés des associations affiliés à la FFME.
- ...

2 Soigner votre communication

Penser d'abord à la communication interne : tous vos adhérents doivent être informés de toutes les actions du club. Pour ce faire, il faut prévoir un panneau d'affichage, si possible accessible tout le temps (même en dehors des horaires de fonctionnement du club). Ce panneau sera d'autant plus consulté qu'il sera un panneau vivant c'est-à-dire où les informations évoluent au fil des semaines.

La diffusion de toutes les informations clubs sur les adresses mail des adhérents est également à prévoir...

N'oublier jamais votre communication externe, et en particulier vos partenaires proches : la mairie, la Direction Départementale de Jeunesse, des Sports et de la vie associative, la communauté de commune...

3 Soigner l'accueil des adhérents

Le lieu de vie de votre association est fondamental.

On en revient au panneau d'affichage, à un espace de rencontre et de discussion (pour préparer les sorties), à un vestiaire si utilisation d'une SAE.

Si vous montez une école de jeunes, il faut penser aussi à accueillir et informer les parents.

4 Résoudre les problèmes de budget

Il ne faut pas rêver, une association ne vit pas de l'air du temps.

N'oublier pas de demander les subventions au bon moment :

- A votre mairie et/ou votre communauté de communes
- A la DDJSCS (selon vos projets, vous avez droit à des subventions d'Etat)
- Au conseil général

Pour vous conseiller, un membre des services de la DDJSCS peut vous présenter toutes les possibilités.

Une fois que vous connaîtrez le montant des subventions possibles, et en fonction de vos projets, vous pourrez définir le montant de votre cotisation.

Par exemple, actuellement, un club qui vivote (peu d'adhérents, peu de sorties, peu de matériel) demande des cotisations annuelles (hors coût de la licence) de 20 à 30 euros. Un club qui tourne bien (avec école de jeunes, nombreuses sorties le week-end dans différentes activités, embauche de professionnel), demande 100 à 150 €, voire parfois 200, 250€ de cotisation club annuelle.

Enfin, l'association doit se doter d'un système de comptabilité sain. La tenue d'un plan comptable s'impose.

5 Ecouter vos adhérents

Pour éviter de tourner en rond et de démotiver vos adhérents, n'oublier pas de les écouter pour toujours mieux répondre à leurs attentes.

6 Former vos dirigeants et vos cadres

Même si vous embauchez un professionnel pour encadrer tout ou partie de vos activités, votre association vit aussi grâce à tous les bénévoles qui s'investissent. Pour les aider dans leur tâche, il ne faut pas hésiter à leur proposer de se former. Les Comités départementaux ou régionaux olympique et sportif (CDOS et CROS) proposent des formations de dirigeants, pensez à les proposer aux membres du comité directeur.

L'encadrement des activités nécessite souvent la présence de plusieurs personnes. La FFME propose des formations dans toutes ses disciplines. Certains ne se réaliseront jamais dans de la compétition, mais trouveront peut-être leur épanouissement dans l'encadrement, dans l'arbitrage, présentez-leur les formations...

7 Eviter les conflits externes

Vous êtes le premier club montagne escalade à vous installer sur ce territoire : vous n'empiétez pas sur un autre club, mais attention, si vous demandez l'accès à une salle, vous serez confronté à des problèmes de voisinage avec les clubs de basket, badminton, tennis... qui utilisent déjà la salle dans les mêmes créneaux horaires que vous. Il va donc falloir user de vos talents de négociation. Attention, n'oubliez jamais de respecter ces autres clubs...

Il y a déjà un club montagne – escalade sur le territoire où vous souhaitez implanter votre propre club. Posez-vous les questions suivantes :

- Que propose ce club ?
- Faut-il vraiment créer un autre club ? ou une nouvelle section à ce premier club ne serait-elle pas plus logique ?
- Vous voulez tout de même créer votre club. Si le premier club est très bien implanté territorialement, comment faire pour bien s'implanter sans faire de concurrence au club voisin. En effet, à terme, la concurrence entre club n'est jamais saine ...