

11. Les relations du club et la Représentation de ses Dirigeants



Nous voici arrivés au dernier point de notre « set gagnant » et pour conclure en beauté il nous faut situer le club dans son environnement et voir comment ses dirigeants peuvent en tirer le meilleur profit !

L'univers du club :

Nulle association ne peut vivre en autarcie totale et les relations avec le monde extérieur s'imposent :

- **La Mairie** (au travers de son Service des Sports) met en général des structures d'accueil à la disposition du club : salle et créneaux horaires, et parfois de l'équipement sportif.
Elle est aussi généralement la principale source d'aide financière avec sa subvention annuelle, sans laquelle le club aurait bien du mal à fonctionner !
- **Le Département** permet aux clubs qui en font la demande d'obtenir une aide (subvention annuelle également), au travers d'un dossier à remplir, répondant à certains critères définis par chaque Département.
- **La Région** : pour les Clubs ayant des équipes ou joueurs de niveau régional ou national certaines commissions sportives régionales accordent des subventions sur présentation d'un dossier.
- **L'état en faisait de même** jusqu'à présent au niveau du CNDS mais l'Agence Nationale du Sport a pris récemment le relais et redonner plus d'autonomie et plus de responsabilités aux Fédérations (c'est maintenant la Fédération qui attribue ces aides en définissant auparavant les critères d'attribution).
- **Les différents « partenaires »** que peut réussir à trouver le club lui permettent parfois de compléter son budget annuel : tenues, matériel, aides financières (la plupart du temps sous forme de dons, sponsoring et mécénat).
- Et bien entendu **Notre Fédération** qui permet à chaque club « d'exister » au travers d'une affiliation renouvelée chaque saison (1^{er} juillet), de pouvoir participer à de multiples compétitions (individuelles ou par équipes), de faire suivre des formations à ses adhérents et d'assister à certaines réunions du Comité Directeur Départemental de Tennis de Table, aux Assemblées Générales Départementales, Régionales et Fédérales !

Pour être plus complets nous citerons quelques autres acteurs avec lesquels le club pourra éventuellement être en relation, constante ou épisodique :

- Les **autres Associations « Multi-Disciplines »** telles les CDOS et CROS (formations, informations).
- Les **différents services de l'Etat** : déclarations de création, changements de Statuts et Règlement Intérieur, déclarations fiscales et sociales si le club est employeur.
- **DDJSCS** : pour les diplômes officiels d'entraîneurs et les cartes professionnelles par exemple
- Les **organes de l'éducation nationale** : les écoles et collèges sont la source principale d'approvisionnement des clubs en jeunes adhérents.
- La **Presse et les Médias** pour la diffusion des résultats ou manifestations promotionnelles.

Dans ce contexte d'interdépendance avec son environnement le club et ses dirigeants devront être constamment attentifs à entretenir des « relations » régulières et de bonne qualité, cela faisant pleinement partie de leur « représentativité » !

○ ***Avec les adhérents en tout premier lieu***

- La qualité de l'accueil, l'empathie, la « concordance » et cohérence des propos tenus par les membres de l'équipe dirigeante, contribuent fortement au bon ressenti des adhérents
- L'incitation à faire participer les adhérents du club aux manifestations de la commune auxquelles il est associé est très importante pour la qualité des relations Club/Commune : y arriver est une manière de prouver que l'on sait « renvoyer l'ascenseur » quand l'occasion se présente ! (ex : Forum des associations, fête des sports, téléthon...)
- L'enseignement des « bonnes conduites » durant les compétitions (mais pas que) entraîne le respect de la part des licenciés et dirigeants des autres clubs, mais aussi de tous les spectateurs.

○ ***Avec leur Commune***

- Etre à l'écoute et écouté de sa Mairie et son Service des Sports est essentiel pour la pérennisation du club !
 - Ecouter permet de comprendre la politique sportive de sa commune, ses attentes, ses moyens et donc savoir ce qu'il est possible de demander et ce qu'il est souhaitable de faire.

- Créer du lien, accepter de participer aux manifestations communales, rendre compte des événements auxquels participe le club et de ses résultats, remercier lorsque les demandes sont acceptées, sont autant de façons de prouver que l'on est à l'écoute de sa commune.
 - Etre écouté c'est faire en sorte que l'interlocuteur (la Mairie en l'occurrence) sache qu'elle peut faire confiance au demandeur, et qu'il respectera les clauses du « contrat ». Demander des choses réalistes et réalisables conforte la confiance de son partenaire, l'incite à faire plus au fur et à mesure des résultats obtenus !
- ***Avec les associations « multi disciplines »***
 - Les relations sont souvent « indirectes » et la sollicitation se fait généralement au travers de la Commune ou de son Comité Départemental, mais participer aux formations ou manifestations organisées par les CDOS ou CROS (parfois sous l'égide d'un Conseil Départemental ou du Conseil Régional) permettent au club de se faire connaître ou de faire la connaissance d'autres dirigeants issus d'autres disciplines et de partager des idées et des actions.
 - ***Avec les différents services de l'état***
 - Elles prennent principalement la forme de déclarations ou dossiers à remplir, et avoir des points de « contact » permet de mieux appréhender et comprendre les difficultés qui se présentent très souvent.
 - ***Avec les organes de l'éducation nationale***
 - L'école, le collège, sont sources d'approvisionnement de nos clubs en jeunes et il est clair que de bonnes relations avec le monde enseignant les favorisent grandement.
 - Il existe de multiples façons de créer du lien avec le monde scolaire (information relayée par les professeurs, démonstrations ponctuelles, interventions régulières dans le cadre des aménagements du temps scolaire, formation des enseignants, PPP, création de section sportive, etc.) et même si la prise de contact ou l'établissement de conventions n'est pas toujours facile, le but est de créer ce lien de manière durable pour pouvoir alimenter chaque saison le club en « nouvelles recrues » !

○ **Avec la Presse et les Médias**

- Les relations avec la presse sont en général difficiles pour alimenter le public en résultats sportifs (sauf peut-être si on participe à des épreuves de niveau national), mais plus faciles au niveau très « local » sur des articles ciblés et conjoncturels. Là encore l'existence d'un « contact » avec lequel on a établi une relation de confiance permet au club de se faire mieux connaître.
- Les relations avec les autres sortes de médias (radio, TV) sont aussi fonction d'événements particuliers et généralement favorisées par la présence annoncée de « personnalités » qui pourront faire de l'audience.

○ **Avec ses partenaires « donateurs »**

- Obtenir une aide « privée » n'est pas chose facile, et il convient donc de maintenir un lien (remerciements, retour d'informations sur le club et ses actions promotionnelles) suffisant avec celui ou celle qui consent à aider le club, souvent sans espoir de « retour d'image », notre discipline n'étant pas assez médiatique et c'est bien de mettre en avant les avantages fiscaux pour ces derniers dans le cas de sponsoring ou mécénat (la fédération est prête à aider pour la mise en place de ces dossiers).

○ **Avec notre Fédération**

- Notre Fédération se présente un peu comme un ensemble de « poupées Russes » ses différents organes représentatifs s'emboîtant les uns dans les autres. Il est donc important pour un club d'être présent dans ces organes :
 - Pour participer à la politique locale, voire nationale de notre discipline
 - Pour faire partie de l'équipe qui va gérer dans chaque organe
 - Les épreuves sportives
 - La vie administrative et financière
 - La formation des cadres
 - Les différentes commissions

Faire partie des instances départementales, régionales ou nationales de notre Fédération donne au dirigeant de club une vision beaucoup plus complète de la gestion de notre discipline !

La représentation des dirigeants :

Comme cela a été dit dans le manuel du nouveau dirigeant elle intervient à trois niveaux :

- On représente sa discipline (Département, Ligue, Fédération)
- On représente son club
- On représente sa commune

A ce titre et pour résumer :

- Le dirigeant doit savoir porter les valeurs éthiques du sport, participer s'il le peut à la gestion des instances représentatives de sa discipline ou instances multi disciplinaires, et coopérer du mieux qu'il peut aux manifestations de sa commune.

Un programme certes ambitieux pour certains mais bien utile pour assurer la bonne marche de son club !

En conclusion :

Le « Set du Dirigeant de club » est donc terminé et pour le gagner le « dirigeant » devra « marquer des points » tout au long de la vie du club.

Nous espérons modestement que les quelques conseils égrenés durant ces onze fiches lui permettront de mieux appréhender l'étendue de sa tâche (sans le décourager), de bien différencier les différents types de problèmes qui vont pouvoir se présenter et de l'aider à mieux fixer les priorités du moment !

