



PROJET DE CLUB

2016 - 2020



SOMMAIRE

QUI SOMMES-NOUS ?	3
NOS VALEURS	4
S'IMPOSER AU NIVEAU RÉGIONAL	5
ETAT DES LIEUX	6
PERSPECTIVES D'AVENIR	7
AUGMENTATION DE NOTRE CAPACITÉ D'ACCUEIL ET ENCADREMENT DE L'ÉCOLE DES JEUNES	9
ACCUEIL	10
ÉCOLE DES JEUNES	12
FINANCEMENT	14
ETAT DES LIEUX	15
FINANCES DU CLUB	16
PERSPECTIVES D'AVENIR	18
CONCLUSION	19
FORMER ET PROFESSIONNALISER L'ENCADREMENT	20
L'ANIMATION	21
ARBITRAGE ET COMPÉTITION	22
PROFESSIONNALISATION	23
AMÉLIORER LA COMMUNICATION	25
COMMUNICATION EXTERNE	26
MESSAGE À VÉHICULER	27
MOYENS DE COMMUNICATION	28
ANNEXES	30

QUI SOMMES-NOUS ?

LE BADMINTON

SPORT OLYMPIQUE
depuis

1992

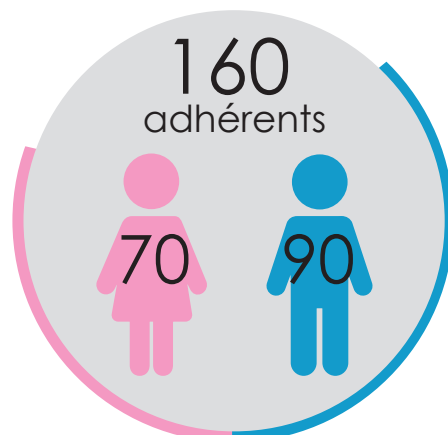
LE SPORT DE RAQUETTE
**LE PLUS RAPIDE
DU MONDE**



1 900 licenciés
dans la Loire

NOTRE CLUB

EXISTE
depuis
**32
ANS**



LA MOYENNE
D'AGE DU CLUB **26 ANS**

NOS VALEURS



S'IMPOSER
AU NIVEAU
REGIONAL

ETAT DES LIEUX

Classement national

Le classement national du badminton français est composé de 4 séries :



N : joueurs de niveau **National** (N1 N2 N3)

R : joueurs de niveau **Régional** (R4 R5 R6)

D : joueurs de niveau **Départemental** (D7 D8 D9)

P : joueurs de niveau **Promotion** (P10 P11 P12)

NC : **Non Classés**, pour ceux qui n'ont jamais fait de compétition.

Le niveau des joueurs du club

En termes de licenciés, **le Club de Badminton de Roanne (CBR) est l'un des plus gros clubs sportifs de la ville de Roanne** puisqu'il totalise 160 badistes inscrits (saison 2015-2016). Le club compte même dans ses adhérents un multiple champion de France militaire (Champion de France 2016 en double homme !).

En termes de niveau de jeu, le CBR dispose d'1 joueur national, 15 badistes régionaux, 45 badistes départementaux, 40 badistes promotions et 59 joueurs « non classés ».

Le club a l'avantage de proposer le badminton en compétitions et en loisirs (non-compétiteurs) puisque la part compétiteurs et non-compétiteurs dans le club est de 50 % chacune.

Le club dispose également de 5 équipes d'interclubs à différents niveaux :

- L'équipe fanion évolue en régionale 3 pour la première fois de l'histoire du club.
- L'équipe 2 qui évolue en départementale 2
- L'équipe 3 évolue en départementale 3, ces 2 équipes ambitionnent de gagner le championnat pour monter toutes les deux et permettre la création d'une nouvelle équipe interclub en départementale.
- Une équipe de CUP42 (compétition 100% masculine)
- Une équipe vétérans.

Palmarès des équipes interclubs sur les 3 dernières années (2014, 2015, 2016) : un titre de champion de D1 , un titre de champion de D2 vétérans, 2 titres de champion de D3 et vainqueur de la CUP42.

Le niveau des joueurs dans un club reflète la qualité sportive et badistique de nos adhérents. La progression de nos joueurs et de leur classement permettra d'avoir des équipes d'interclub compétitives et de très bons résultats en tournois tous les week-end. Le club bénéficiera donc d'une image sportive très positive.

PERSPECTIVES D'AVENIR

Niveau des joueurs

Objectif

Améliorer le classement de nos compétiteurs : le classement des joueurs est un gage de qualité du niveau de jeu des joueurs du club. En 2020, l'objectif du club sera donc de compter dans son effectif 2 joueurs nationaux, 20 joueurs régionaux, 50 joueurs départementaux, 40 joueurs promotions et 48 joueurs non classés. Le but étant tout de même de réussir à amener un maximum de compétiteurs au niveau régional !

Solutions mises en place

- Avoir un entraîneur salarié au club de niveau national pour permettre aux meilleurs joueurs du club d'accroître leur niveau.
- Avoir 2 créneaux d'entraînement dirigés avec un entraîneur pour faire progresser les compétiteurs du club qui souhaitent suivre cet entraînement.
- Aide financière aux compétiteurs en leur payant un certain nombre d'inscriptions aux tournois ainsi qu'une participation financière par boîte de volant achetée par les compétiteurs en tournois.
- Bonifier la formation des jeunes réalisée en amont avec l'école de badminton en les faisant jouer en tournois adultes dès le plus jeune âge (Minime).
- Organiser des stages jeunes pour augmenter leur niveau.
- Organiser un stage de reprise en début de saison pour tous.

Les interclubs

INTERCLUB : compétition entre tous les clubs français qui s'affrontent dans un championnat par équipes à différents niveaux (national, régional et départemental)

Objectifs

- Installer durablement l'équipe 1 au niveau régional : Le club découvre, par l'intermédiaire de son équipe 1, la régionale 3 avec pour ambition de monter en régionale 2 dans les années à venir.
- Disposer d'une équipe d'interclub à chaque niveau départemental (D1, D2 et D3) : La montée de l'équipe 1 en région permet aux autres équipes évoluant en départementale de pouvoir accéder à la division supérieure en cas de titre dans la division inférieure ce qui permettrait la création d'une 4^{ème} équipe d'interclub. Le club aura donc une équipe dans les 3 divisions des interclubs départementaux.
- Etre ambitieux en CUP 42 : Compétition créée il y a peu de temps et qui a la particularité d'être 100% masculine, elle reste malgré tout une compétition intéressante pour le club. Un podium chaque saison est ainsi un objectif affirmé pour un club qui a l'effectif de jouer sur tous les tableaux.
- Etre sur le podium des interclubs vétérans : Le club a également une équipe vétérans et dispose d'un très bel effectif pour viser le podium chaque année.

PERSPECTIVES D'AVENIR

Solutions mises en place

La réelle réussite de ces objectifs dépend de la politique sportive que l'on engage :

- Mettre en place une commission compétition avec un responsable jouant le rôle de « directeur sportif ».
- Organiser une réunion interclub de début de saison avec tous les joueurs sélectionnés pour participer à la saison d'interclub afin d'y annoncer la composition des équipes pour la saison à venir. Le nom du capitaine de chaque équipe sera également dévoilé. Ce sera l'occasion de rappeler le rôle de chacun, les objectifs des équipes et l'état d'esprit du club.
- Organiser une journée de rassemblement de toutes les équipes interclub en début de saison pour souder le collectif roannais et partir sur un « collectif interclub ».
- Créer une cohésion de club, un soutien sans faille entre toutes les équipes et joueurs du club.
- Equiper chaque équipe d'interclub d'un jeu de maillot afin d'engager une prise de conscience des joueurs qu'ils défendent et représentent les couleurs du club !



AUGMENTATION
DE NOTRE CAPACITE
D'ACCUEIL ET
ENCADREMENT
DE L'ECOLE DES
JEUNES

ACCUEIL

Objectif

Améliorer l'accueil pour tous.

Solutions mises en place

Organiser des créneaux pour optimiser et améliorer l'accueil pour TOUS :

LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI
JEU LIBRE non-compétiteurs <u>18h / 20h</u>	ECOLE DE BADMINTON (2009 à 2003) <u>18h / 20h</u>	JEU LIBRE JEUNES (14-20 ans) <u>17h / 18h30</u>	INITIATION NON COMPETITEURS <u>18h / 20h</u>	ENTRAINEMENT JEUNES COMPETITEURS <u>18h / 20h</u>	ECOLE ROANNAISE DES SPORTS
	ENTRAINEMENT COMPETITEURS <u>20h / 23h</u>	JEU LIBRE TOUT PUBLIC <u>18h30 / 20h</u>	JEU LIBRE TOUT PUBLIC <u>20h / 23h</u>	JEU LIBRE TOUT PUBLIC / INTERCLUBS <u>20h / 23h</u>	CRENEAU CONVIVIAL (avec casse-croûte) <u>11h / 14h</u>
		ENTRAINEMENT COMPETITEURS <u>20h / 23h</u>			

Cette organisation nécessite de :

- Définir des responsables de créneaux capables de prendre des décisions fortes et de les assumer pour assurer le bon fonctionnement des créneaux,
- Définir un responsable et un remplaçant par créneau.

Fidélisation

Objectif

Fidéliser les adhérents d'une année à l'autre.

Solutions mises en place

- Organiser des compétitions,
- Mettre en place des créneaux réservés aux non-compétiteurs ou aux compétiteurs, et des créneaux ouverts à tous.
- Organiser une sortie en début d'année en plein air avec les jeunes du club, leurs familles et les adhérents du club, en début de saison avant le début des compétitions (ex : accrobranche à Bécajat ou Loge des Gardes),
- Organiser une journée d'intégration en début d'année et en fin d'année,
- Mettre en place une buvette à ouvrir après l'entraînement ou proposer des repas en fin d'entraînement.

Augmenter notre nombre d'adhérents

Capacité d'accueil

Gymnase Fontalon (pour un créneau «jeu libre » d'une durée de 2h) :

- nombre de joueurs adulte double: 40
- nombre de joueurs adulte simple: 25
- nombre de joueurs jeune simple: 25

Gymnase Fontalon (pour les entrainements d'une durée de 2h) :

- nombre de joueurs adulte double: 28
- nombre de joueurs adulte simple: 14
- nombre de joueurs jeune simple: 14

Gymnase Carnot (pour les compétitions sur une journée):

- nombre de joueurs adulte double: 200
- nombre de joueurs adulte simple: 120
- nombre de joueurs jeune simple: 120

Gymnase Boulevard de Belgique (pour les compétitions sur une journée) :

- nombre de joueurs adulte double: 200
- nombre de joueurs adulte simple: 120
- nombre de joueurs jeune simple: 120

Objectif

Se stabiliser à 200 adhérents d'ici 2020 :

Solutions mises en place

- Créer une nuit du badminton pour attirer les joueurs des clubs loisirs de la région pour attirer les joueurs des clubs loisirs de la région mais aussi les pratiquants extérieurs.
- Améliorer notre présence sur le stand Vital Sport.
- Organiser des initiations badminton les mercredis ou pendant les vacances. Le Club de Badminton Roanne fournirait les encadrants et proposerait aux initiés de s'inscrire au club.
- Une journée découverte pour les étudiants de la faculté de Roanne afin de faire la promotion du badminton. En effet c'est un public que l'on souhaite attirer dans notre club et avec lequel on souhaiterait créer des projets.
- Ouvrir le club au Minibad (enfant de moins de 8 ans) : mettre en place un partenariat avec l'USEP (Union Sportive des Ecoles Primaires) afin de se rapprocher du milieu scolaire.
- Mettre en avant les avantages de s'affilier au club : volants moins chers, plus de créneaux de badminton, un certain nombre de compétitions payées par le club, le club est un moyen fort pour se socialiser dans une ville nouvelle.

ECOLE DES JEUNES

Les Ecoles Françaises de Badminton se déclinent en différents niveaux de labellisation. Ces niveaux s'échelonnent de 1 à 5 étoiles selon des critères fixés par la FFBaD. La labellisation d'une Ecole est valable pour une saison sportive, la demande doit être renouvelée chaque année.

Conscient que les jeunes représentent l'avenir du club, le CBR consacre une part importante de sa politique vers l'école des jeunes.

En moyenne, un jeune formé au club représente un investissement de 200 € /an pour le CBR.

Objectif

Le club vise une 3ème étoile en 2020 ce qui permettrait au club de structurer son école de jeunes en s'appuyant prioritairement sur le «Dispositif jeunes ».

Solutions mises en place

- Professionnaliser notre encadrement en faisant passer des diplômes d'animateurs badminton à nos entraîneurs, financés en grande partie par le club.
- Avoir toujours un entraîneur salarié qui s'occupe de nos jeunes.
- Continuer à avoir un entraînement spécifique aux compétiteurs qui fait progresser plus rapidement les jeunes compétiteurs.
- Accentuer la présence de nos entraîneurs aux différents tournois jeunes dans l'année: rembourser les frais de déplacements des entraîneurs pour accompagner les jeunes aux tournois.
- Ouvrir un créneau « école de badminton loisirs » et pour les faire progresser au mieux en fonction de leurs niveaux.
- Mettre en place le passage des plumes (livret de suivi qui coûte 10 à 15 €/jeune et qui est valable jusqu'à l'âge de 16 ans). Ce livret permettra de faire progresser nos jeunes, de les fidéliser car ils auront un objectif technique à franchir régulièrement. Ainsi, les entraîneurs pourront connaître le niveau des jeunes et identifier leurs besoins.
- Intégrer des jeunes dans les entraînements adultes,
- Lancer nos jeunes dans la compétition seniors dès le plus jeune âge pour leur faire acquérir une expérience de jeu et une certaine maturité.
- Intégrer nos jeunes dans l'organisation et le déroulement des deux tournois du Club de Badminton de Roanne pour les intégrer dans le fonctionnement du club, les responsabiliser.
- Investir dans du matériel d'entraînement adapté et conseillé par la fédération.

ECOLE DES JEUNES

Avantages

- Disposer de meilleures conditions d'entraînement pour les entraîneurs et pour nos jeunes.
- Amener nos jeunes à leur meilleur niveau pour de meilleurs résultats en tournois.
- Avoir un encadrement des jeunes structuré.

Inconvénients/contraintes

- Coût financier : les formations sont coûteuses ainsi qu'un éventuel salarié.



FINANCEMENT

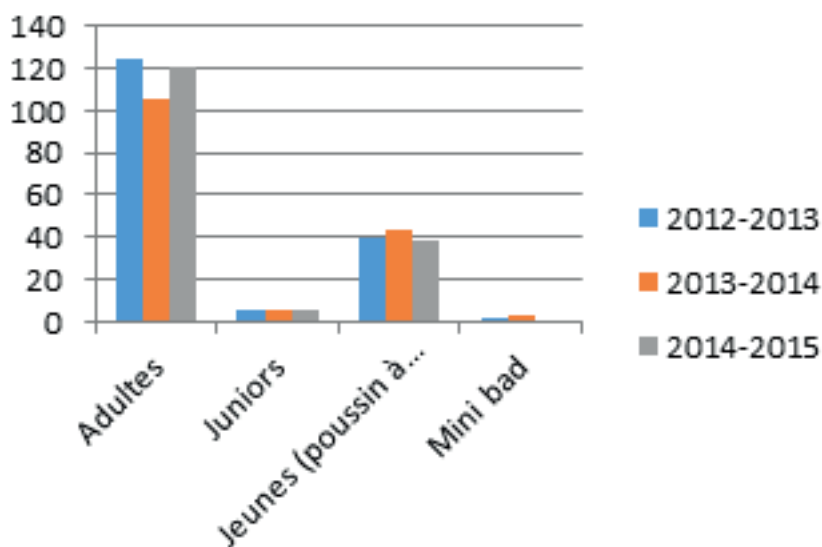
ETAT DES LIEUX

Afin de prévoir le budget pour les années à venir, il est essentiel de faire un état des lieux chiffré.

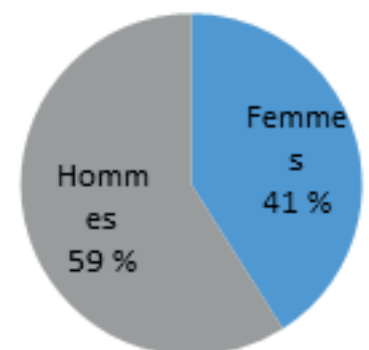
Le Club de Badminton de Roanne se compose actuellement de 160 joueurs dont 55 jeunes de moins de 18 ans.

Sur les 3 dernières années, le nombre d'adultes est resté constant et le nombre de jeunes a augmenté.

	2012-2013	2013-2014	2014-2015
Nb joueurs	170	158	165
Adultes	124	106	121
Juniors	5	6	44
Jeunes (poussin à cadet)	40	43	
Mini bad	1	3	



2014/2015



Nous constatons une légère évolution du nombre de jeunes au sein du club. Il est à noter également que le nombre de joueuses a évolué à 49 femmes en 2011-2013, à 58 en 2012-2013 et est redescendu à 51 en 2013-2014.

Le nombre de compétiteurs a également augmenté au fil des années car le club favorise la compétition pour gagner en visibilité.

FINANCES DU CLUB

En plus de l'environnement du club, il convient d'analyser les finances de l'association afin de connaître nos besoins pour les années à venir en fonction des objectifs fixés dans ce projet de club. Vous trouverez en annexes les comptes de résultats des années 2013-2014, 2014-2015, 2015-2016, ainsi que le prévisionnel de la saison 2016-2017.

Principaux postes de dépenses 2014-2015

Les principaux postes de dépenses du club sont l'équipement (volants, matériel coûteux nécessaire à la pratique de notre sport...) **et la rémunération d'un entraîneur** : l'entraîneur est amené à intervenir 4 h par semaine au sein du club et 2 h pour l'Ecole des Jeunes (groupe de 14 jeunes) et 2 h pour les compétiteurs adultes (10 joueurs). Sur l'année 2015, l'entraîneur a coûté 4 670,88 € dont 1 884 € de frais de déplacement.

Au niveau global, les charges du club ont augmenté de près de 7 000 € alors que les recettes n'ont augmenté que de 3 200 € environ. Ces dernières années, les comptes du club étaient à l'équilibre. En 2015, dans une volonté de développement, certains investissements ont conduit à une année déficitaire de presque 3 000 €, obligeant le club à utiliser son épargne. **Ces chiffres nous obligent à proposer quelques changements pour revenir à l'équilibre. Et malgré les ambitions de développement du club, il n'est pas envisageable de recruter un entraîneur mais nous pouvons former un entraîneur et stabiliser les heures de mise en intervention.**

Principales ressources

Parmi nos plus importantes ressources, nous comptons sur les **adhésions** (165 à la rentrée 2015 et espérons atteindre notre capacité maximale : 200 joueurs sur 4 ans, soit un gain de 9 nouveaux joueurs par an.). Pour le prévisionnel de l'année prochaine, nous sommes partis sur une base de 170 joueurs. Evolution du prix des cotisations, en euros, depuis 2010 :

Année	adulte +entraînement	couple	Ecole des jeunes avec entraînement	-18 ans / étudiant	-9 ans	Cotisation fédération adulte	Cotisation fédération jeunes	Cotisation fédération - 9 ans
10/11	75	140	75	65	50	44.10	38.65	20.30
11/12	80	150	80	70 / 75	55	45.20	39.70	20.74
12/13	80	150	80	70 / 75	55			
13/14	85	150	85	75/ 80	60	48.20	42	21
14/15	85	160	85	75 / 80	60			
15/16	90 / +25	170	90 / + 20	80 / 85	65	49.42	43.12	20.74

Les autres sources de financement sont **l'organisation des tournois** (qui génèrent des revenus réguliers grâce aux inscriptions et à la buvette) et **les subventions** (à l'heure actuelle, nous pouvons compter sur quelques subventions de la Ville de Roanne qui restent faibles par rapport à nos besoins). Il est donc nécessaire, pour maintenir le niveau de service du club aux adhérents, de trouver d'autres sources de financement durables ou ponctuelles.

PERSPECTIVES D'AVENIR

Avant de proposer un prévisionnel complet pour la saison 2016-2017, il est nécessaire de faire des projections sur l'avenir:

Est-il envisageable d'augmenter le prix de la cotisation ?

	cotisations 2015/2016	Nombre d'adhérents 2015/2016	augmentation de 10 % (à lisser sur 3 ans)	Gain potentiel/an	augmentation de 15 % (à lisser sur 3 ans)	Gain potentiel /an
adulte	90,00 €	121	9,00 €	363,00 €	13,50 €	544,50 €
-18 ans	85,00 €	41	8,50 €	116,17 €	12,75 €	174,25 €
-9 ans	65,00 €	3	6,50 €	6,50 €	9,75 €	9,75 €
TOTAL		165	24,00 €	485,67 €	36,00 €	728,50 €
			SUR 3 ANS	1 457,00 €		2 185,50 €

Le prix de la part fédération a augmenté en ce début d'année 2016 (51,02 euros) , donc il est important de répercuter cela sur les adhérents de façon modérée. En effet, en augmentant de 10 % ou de 15% sur 3 ans, cela reviendrait à payer 3 € ou 4.50 € en plus sur une licence adulte par an.

Il est à noter que partir sur une augmentation de 10 % nous permettrait de ne pas dépasser le seuil psychologique des 100 €.

Augmenter le nombre d'adhérents jusqu'à 200 joueurs

Quelle capacité d'accueil pour les adultes et les enfants ?

	cotisations 2015/2016	Nombre d'adhérents 2015/2016	objectif de 180 joueurs	Répartition %	total adhésions avec l'étiage actuel	total adhésions avec 180 joueurs	gain club sur 3 ans	soit par an
adulte	90,00 €	121	132	73,33	11 880,00 €	15 972,00 €	4 092,00 €	1 364,00 €
-18 ans	85,00 €	41	45	24,85	3 485,00 €	3 801,82 €	316,82 €	105,61 €
-9 ans	65,00 €	3	3	1,82	195,00 €	212,73 €	17,73 €	5,91 €
TOTAL		165	180	100	15 560,00 €	19 986,55 €	4 426,55 €	1 475,52 €

PERSPECTIVES D'AVENIR

Ce tableau nous montre une possibilité qui permettrait au club de gagner en poids, malheureusement, il s'agit d'une projection que nous ne pouvons pas contrôler. Il revient donc au club d'accueillir au mieux les nouveaux joueurs pour les fidéliser.

Toutes ces projections sur l'augmentation du nombre d'adhérents supposent une augmentation du nombre de créneaux et ainsi de notre capacité d'accueil. Il sera donc important de fédérer les adhérents autour de ce projet afin de trouver des volontaires pour l'encadrement du jeu libre.

De plus, avec les chiffres des années précédentes, on constate des fluctuations légères du nombre d'adhérents. Il faudra trouver une solution pour garder ce nombre constant.

Trouver d'autres sources de financement

Perspectives d'avenir

- **Trouver des sponsors** qui rapporteraient au moins 1500 euros par saison : créer un dossier de sponsoring à proposer aux entreprises. Mobiliser nos membres en utilisant leurs professions et connaissances pour apporter soit des dons financiers, des lots pour les tournois ou de l'équipement tout au long de l'année.
- **Mettre en place une buvette lors des interclubs régionaux** : une buvette avec quelques gâteaux et boissons nous permettraient de gagner de l'argent pour financer les déplacements des équipes.
- **Augmenter la capacité d'accueil de nos tournois et leur nombre** : organiser notre tournoi Double Tour Roannais sur 2 gymnases (Carnot + Belgique).
- **Augmenter le nombre d'événements susceptibles de générer des ressources** : Pour la première fois en 2015, la vente de calendriers avait été lancée et avait généré des revenus intéressants. Nous pouvons donc envisager plus de sponsoring de la part des entreprises, tout en gardant le nombre de calendriers à vendre. Un projet de tournoi de pétanque est également un projet peu coûteux à organiser et qui ne nécessite pas beaucoup de bénévoles.



CONCLUSION

Il est nécessaire de mettre en évidence les bénéfices du projet de club sur les années futures, tels que l'augmentation du niveau de jeu, le rayonnement des joueurs à un niveau personnel sur les tournois, collectif sur les interclubs et les bénéfices pour les financeurs.

Le recrutement d'un salarié aura des conséquences sur la gestion de structure au niveau social et financier. Le niveau de responsabilité du président sera accentué, d'où la nécessité d'avoir à l'esprit les difficultés liées à la gestion d'un salarié au niveau humain et financier

Il sera nécessaire de tirer un bilan sur l'identification du Club de Badminton de Roanne dans le paysage local sportif, de repérer les acteurs clés de son développement (licenciés, adhérents, financeurs publics, financeurs privés, instances décisionnaires du sport, médias, concurrents...) et de **s'ancrer un peu plus dans l'environnement local** (proposer des collaborations avec d'autres clubs...) **comme acteur associatif sportif incontournable.**

Certaines rentrées d'argent importantes sont difficiles à prévoir. Il vaut donc mieux tabler sur une stagnation des subventions publiques, voire même sur une diminution dans le temps.

En conclusion, l'année 2016-2017 sera une adaptation de notre projet à notre budget, en fédérant le plus grand nombre. L'objectif étant de trouver d'autres sources de revenus afin de mettre en place les différents pôles de ce projet dans les meilleures conditions.

Concernant les entraînements, il faut trouver des sources de financement capables de couvrir nos frais.

Il est nécessaire de conserver les entraînements pour les jeunes qui représentent l'avenir du club. Formés dès le plus jeune âge, ils seront capables dans quelques années de représenter le club et d'engendrer des résultats sportifs.

Concernant les recettes, le club vise un maintien au niveau des tournois (inscriptions et buvette) car nous ne savons pas quelle sera notre capacité d'accueil pour les prochaines années.

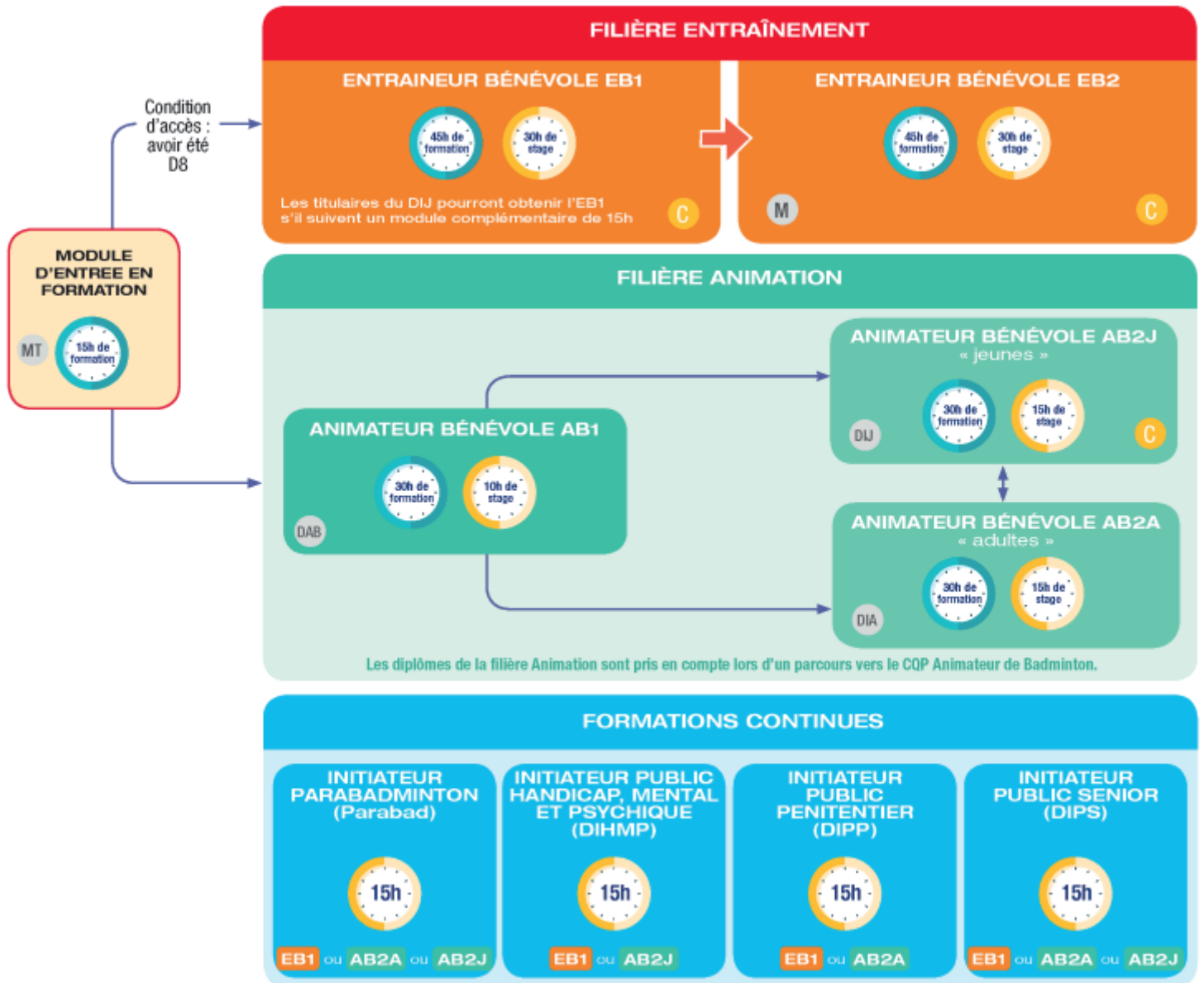
D'autres événements seront créés afin de générer de nouvelles sources de revenus : un tournoi de pétanque ainsi que la vente de calendriers, entre autres.

Il faudra cependant trouver des sponsors et des donateurs pour que nous puissions conserver notre entraîneur pour l'Ecole des jeunes.

FORMER ET
PROFESSIONNALISER
L'ENCADREMENT

Les diplômes

Architecture de la Formation Fédérale - filière bénévole (ne donnant pas droit à une rémunération) :



LÉGENDES

C Certification

● Equivalences avec la filière précédente, exemple **M** Moniteur

EB1 AB2A AB2J Conditions d'accès aux initiateurs nationaux

L'ANIMATION

La filière de qualifications professionnelles en Badminton

CQP

Certificat de Qualification Professionnelle
Animateur de Badminton

Son cœur de METIER

Encadrement en autonomie de séances collectives de badminton, de l'initiation au premier niveau de compétition.

5 Blocs de Compétences

- BC 1 :** Accueil en sécurité des publics enfants et adultes...
- BC 2 :** Encadrement de séances en s'appuyant sur les références fédérales...
- BC 3 :** Dynamisation dans et autour de l'activité.
- BC 4 :** Intégration de l'activité dans le Fonctionnement de la Structure.
- BC 5 :** Protection des personnes en situation d'incident ou d'accident.

DEJEPS

Diplôme d'Etat de la Jeunesse, de l'Education Populaire et du Sport
Diplôme de niveau III

Son cœur de METIER

Conception et mise en œuvre de programmes d'initiation, de perfectionnement et d'entraînement,
Conduite d'actions de formation,
Développement et promotion du Badminton,
Accompagnement-coordination des projets de sa structure.

4 Unités Capitalisables

- UC 1 :** EC* de concevoir un projet d'action.
- UC 2 :** EC* de coordonner la mise en œuvre d'un projet d'action.
- Spécialité : « **perfectionnement sportif** »
- UC 3 :** EC* de conduire une démarche de perfectionnement sportif en Badminton.
- Mention Badminton :
- UC 4 :** EC* d'encadrer le Badminton en sécurité.

DESJEPS

Diplôme d'Etat Supérieur de la Jeunesse, de l'Education Populaire et du Sport
Diplôme de niveau II

Son cœur de METIER

Conception, coordination et évaluation d'une planification annuelle/pluriannuelle d'entraînement et de compétitions ou d'un projet de développement d'une structure,
Direction d'un projet sportif ou de développement,
Conception et mise en œuvre d'actions de formation.

4 Unités Capitalisables

- UC 1 :** EC* de construire la stratégie d'une organisation du secteur.
- UC 2 :** EC* gérer les ressources humaines et financières d'une organisation du secteur .
- Spécialité : « **performance sportive** »
- UC 3 :** EC* de diriger un système d'entraînement en Badminton.
- Mention Badminton :
- UC 4 :** EC* d'encadrer le Badminton en sécurité.

ARBITRAGE ET COMPETITION



Profil : être organisé et rigoureux, quelques connaissances en bureautiques

Objectif : organiser une compétition avant, pendant et après

Activité : sur le tournoi Simple Tour Roannais, le tournoi jeunes et le Double Tour Roannais

Arbitrage : il est obligatoire d'avoir 1 arbitre par club pour jouer en interclubs régional (et en pré-région, point bonus)

Nombre de licenciés SOC au sein du club : 2

Nombre de licenciés JA au sein du club : 1

PROFESSIONNALISATION

Objectif

Développer le niveau du club et la discipline du badminton dans la région roannaise. Professionnaliser le club en passant par un service civique puis avoir un salarié diplômé en badminton à plein temps pour les entraînements du club.

Financements envisagés

- auto-financement du club
- critères de subvention de la mairie réévalués à la hausse.
- Centre National pour le Développement du Sport
- mises à disposition : Comité Départemental, stages adultes payants (été, vacances), stages jeunes payants (été, vacances), des mairies de l'agglomération roannaise (école roannaise des sports et stage passport).

Les subventions ne sont pas pérennes, le coût d'un salarié est régulier et non modulable.

Solution mise en place

Le service civique

Le Service Civique s'adresse à tous les jeunes de 16 à 25 ans ; il s'agit :

- d'un engagement volontaire d'une durée de 6 à 12 mois ;
- pour l'accomplissement d'une mission d'intérêt général dans un des neuf domaines d'interventions dont le sport,
- donnant lieu au versement d'une indemnité prise en charge par l'Etat,
- pouvant être effectué auprès d'organismes à but non lucratif

Une mission de Service Civique c'est :

- Un engagement volontaire au service de l'intérêt général
- Une mission complémentaire de l'action des salariés, des stagiaires et des bénévoles
- Une mission accessible à tous les jeunes
- Une mission permettant de vivre une expérience de mixité sociale

Au niveau national, c'est l'Agence du Service Civique qui est chargée de piloter le dispositif. Elle assure la gestion des agréments des organismes d'accueil nationaux et contrôle la mise en œuvre générale du Service Civique.

Le Service Civique peut être réalisé auprès d'organismes à but non lucratif de droit français : associations, fondations, fédérations. Il permet d'œuvrer dans le domaine du sport par exemple, accompagner dans leurs pratiques sportives des personnes en situation de handicap.

PROFESSIONNALISATION

Quelles tâches peuvent-être confiées aux volontaires ?

En tant que volontaire en Service Civique, vous devez intervenir en complément de l'action des salariés, agents, stagiaires, et/ou bénévoles de l'organisme au sein duquel vous effectuez votre mission, sans vous y substituer. Ainsi, les missions de Service Civique doivent permettre d'expérimenter ou de développer de nouveaux projets au service de la population. A ce titre :

- le volontaire ne peut pas être indispensable au fonctionnement courant de l'organisme ; la mission confiée doit s'inscrire dans un cadre d'action distinct des activités quotidiennes de l'organisme qui accueille.
- le volontaire ne doit pas exercer de tâches administratives et logistiques liées au fonctionnement courant de l'organisme.

Indemnité

Le Service Civique ouvre droit à une indemnité financée par l'Etat de 467,34 euros net par mois. En outre, les organismes d'accueil doivent verser une prestation nécessaire à la subsistance, l'équipement, l'hébergement ou au transport. Elle peut être servie en nature, au travers notamment de l'allocation de titre-repas, ou en espèces. Le montant minimal mensuel de cette prestation est fixé à 106,31 euros.

Le statut d'auto-entrepreneur

Dans le cadre du pacte de responsabilité et de solidarité, le dispositif zéro cotisation Urssaf permet à l'employeur d'embaucher un salarié au Smic et ne plus payer aucune cotisation, hormis l'assurance chômage. Le montant de l'allègement est égal au produit de la rémunération annuelle brute par un coefficient. Il n'y a pas de formalité particulière à effectuer. Simulation : Nombres heures : 12h/semaine à 15€/heure.

Les missions du service civique engagé à Roanne

- Assurer le suivi de l'évolution du niveau des jeunes compétiteurs,
- Développer l'investissement des jeunes dans une association,
- Assurer la promotion du badminton dans les manifestations des instances sportives de la ville de roanne,
- Fidéliser de nouveaux adhérents,
- Utiliser l'outil internet pour favoriser la communication,
- Gérer les inscriptions aux compétitions via le site internet,
- Favoriser les relations avec les instances du sport et les autres clubs de badminton,
- Animation auprès de centres sociaux, mairie, écoles,
- Créer un dossier sponsoring et démarcher des sponsors,
- Professionnaliser l'encadrement du club, et notamment sur la création à terme d'un poste d'auto-entrepreneur.

AMELIORER LA
COMMUNICATION

COMMUNICATION EXTERNE

La communication est un enjeu réel au sein du club d'une part afin de l'ouvrir vers l'extérieur et d'autre part afin que celui-ci diffuse l'information auprès de chaque membre. Le club a déjà mis en place un certain nombre d'outils de communication.

Les contraintes à prendre en compte sont les suivantes : la multitude de destinataires et la diversité des messages à leur transmettre.

Pour rendre efficace la communication, il faut dans un premier temps cibler à qui le club s'adresse.

A ce jour, les cibles identifiées sont les suivantes :

Nos membres

- Les adhérents (adultes, jeunes, parents)
- Les équipes interclubs
- Le CA et le bureau
- Les responsables créneaux
- Les nouveaux adhérents

Nos partenaires potentiels

- La mairie et l'administration générale
- Les entreprises
- La presse
- Les autres clubs de badminton (affiliés et non affiliés)
- Les autres associations (sportives ou non)
- Les instances fédérales (comité, ligue, fédération)
- Le milieu scolaire



MESSAGE A VEHICULER

Dans un deuxième temps le club doit s'interroger sur la nature des messages à délivrer. Chaque message doit être unique et adapté à la personne à laquelle il est destiné. Par exemple, le parent d'un jeune voudra connaître l'encadrement du créneau qui lui est destiné (où ? quand ? avec qui ? pourquoi ?) alors que la presse s'intéressera au développement de l'école des jeunes.

Tout d'abord un message universel (tronc commun) pour présenter le badminton et le club qui s'adressera à l'ensemble des personnes visées.

Les avantages de ce sport

- C'est un sport mixte, tant au niveau du sexe que de l'âge
- Ce sport allie physique et technicité.
- Il procure un plaisir immédiat
- Il demande peu d'investissement financier (équipement peu coûteux et licence plus abordable que d'autres sports)
- Il est accessible : l'amplitude de créneaux est très importante.
- Il permet de progresser rapidement et facilement.

Les avantages du club

- C'est un club dynamique qui organise des événements toute l'année et qui est présent sur de nombreuses manifestations
- Il possède une équipe de bénévoles efficace et volontaire.
- Il est tourné vers l'avenir avec une école labellisée par la Fédération Française (selon un cahier des charges précis) qui offre un accompagnement structuré et de qualité aux jeunes de 7 à 18 ans.
- Il acquiert un niveau de jeu de plus en plus élevé.
- Ajouté à cela, des messages personnalisés selon les cibles identifiées.

Les messages pour les membres

- Des informations pratiques sur le fonctionnement du club: créneaux et public accueilli, tarif, personnes ressources, règlement intérieur et statuts du club
- Les événements tout au long de l'année (sportifs et autres)
- La présentation des différentes compétitions auxquelles ils peuvent s'inscrire.
- Une mobilisation pour s'impliquer davantage dans le club. En effet, nous sommes une association et en tant que telle nous avons régulièrement besoin de bénévoles. Notre objectif est donc de permettre aux personnes qui le souhaitent de s'investir dans notre association et d'impliquer le plus grand nombre de personnes.

Les messages pour les partenaires

- Un club tourné vers l'avenir : une école des jeunes compétente et qui ne demande qu'à augmenter sa capacité.
- Un réel souci de professionnaliser l'encadrement.
- Le club est partie prenante dans la définition d'une politique sportive municipale
- Une volonté sincère de développer les capacités relationnelles avec les autres associations.
- Le club joue un rôle social réel et un rôle d'intégration.

MOYENS DE COMMUNICATION

L'identification des cibles et des messages étant résolue, il convient de s'interroger sur les moyens de communication les plus adaptés.

Les moyens dont le club dispose à ce jour sont les suivants:

Site internet

Actuellement le site internet est consulté par les joueurs pour vérifier les horaires des créneaux et par les compétiteurs pour s'inscrire aux tournois.

La contrainte principale du site est qu'il doit être mis à jour régulièrement. Il doit être de plus suffisamment bien agencé pour qu'une personne cherchant une information précise la trouve rapidement. Ce qui n'est pas le cas à ce jour.

Améliorer notre site internet sera donc notre objectif principal.

Il est proposé de mettre en place une partie publique sur le site avec des informations générales sur le club et une partie privée qui serait réservée aux membres du club.

Facebook

La page facebook est un outil dynamique car elle est consultée très régulièrement par les membres. La contrainte principale de ce mode de communication est que tous nos membres n'ont pas forcément facebook.

L'objectif de cette page est de permettre une communication entre les membres en interne pour s'organiser sur un événement particulier par exemple.

Le compte facebook est à destination des personnes extérieures au club. Son objectif principal est de promouvoir le club et ses actions.

De plus, notre groupe Facebook est un support qui nous permet de communiquer en interne, d'échanger des informations adresser uniquement aux membres du club, il permet aussi aux adhérents de communiquer entre eux sur des sujets propre au club ou qui contribuent à la vie de celui-ci.

Mailing

L'avantage du mailing est qu'on peut être sûr que l'information parvienne dans chaque boîte mail de chaque adhérent.

Presse

Actuellement notre responsable communication est en lien constamment avec la presse. A chaque événement concernant le club, la presse est informée pour publier un article dessus. L'avantage est que la presse touche un très grand nombre de personnes à l'extérieur du club.

Panneaux d'affichage des gymnases

Le problème est que les adhérents ne les consultent pas forcément et que la surface d'affichage est limitée. Il faudrait utiliser des feuilles de couleur pour attirer l'œil et renouveler les informations, mettre à jour régulièrement les affichages.

MOYENS DE COMMUNICATION

Flyers

Les inconvénients principaux sont le coût du flyer et le temps pour le concevoir (il faut une personne ayant également des capacités de conception informatique).

L'avantage est son côté visuel et synthétique : le membre en prenant le flyer reçoit toutes les informations en direct.

Annonces verbales

L'avantage principal de ce mode de communication est qu'il agit en direct sur les membres du club. Il permet également de voir les réactions des membres face à l'information qui est donnée. Enfin, il facilite l'implication des membres à un événement. En effet, si le responsable du créneau s'adresse directement au joueur pour l'informer du tournoi et de la recherche de bénévoles, le joueur peut se sentir davantage concerné et lui répondre directement.

L'inconvénient est que cela nécessite une personne ressource chargée de passer ces annonces et le lien entre les organisateurs pour donner à la personne ressource le contenu du message à transmettre.

Les moyens de communication à mettre en place ou à développer :

- Lancer une newsletter mensuelle ;
- Créer une plaquette d'information, de présentation ;
- Utiliser davantage les autres sites internet (exemple: ville de Roanne, vie associative) ;
- Refondre notre site internet pour le rendre plus vivant et l'actualiser régulièrement. Nous prévoyons de créer un espace membres avec un mot de passe, ainsi qu'une page d'accueil publique, ludique, animée et régulièrement mise à jour. Un encart sera réalisé avec tous les documents importants : règlement intérieur, statuts, bulletin d'adhésion, certificat médical, les trombinoscopes des responsables créneaux, CA, bureau et des équipes...
- Développer les liens entre les supports : mettre en relation le site, la page Facebook et la newsletter.
- Etablir un lien entre le site du club et le site internet de la ville, des associations sportives et autres sites
- Créer un forum.

ANNEXES

Association : Club de badminton de Roanne

COMPTE DE RESULTAT EXERCICE 2013/2014

CHARGES	€	
---------	---	--

60. Achats (sauf 603)	année n	année n-1
601. Matières premières	0,00	0,00
602. Autres approvisionnements	833,62	1 363,54
604. Etudes et prestations	0,00	0,00
605. Matériels, équipements et travaux	3 662,71	5 056,18
607. Achats de marchandises	1 717,07	1 456,90
Total achats	6 213,40	7 876,62
603. Variation des stocks	2 232,00	2 808,00

61. Services extérieurs		
611. Sous-traitance générale	0,00	0,00
612. Redevances de crédit-bail	0,00	0,00
613. Locations	0,00	0,00
614. Charges locatives	0,00	0,00
615. Entretien et réparations	0,00	0,00
616. Primes d'assurances	0,00	0,00
617. Etudes et recherches	0,00	0,00
618. Divers	439,31	51,07
Total services extérieurs	439,31	51,07

62. Autres services extérieurs		
621. Personnel extérieur	0,00	0,00
622. Rémunérations d'intermédiaires	0,00	0,00
623. Publicité et relations publiques	0,00	0,00
624. Transports	132,00	315,92
625. réceptions	101,00	426,59
626. Frais postaux et de télécoms, retrait	158,04	17,26
627. Services bancaires et assimilés	85,60	70,40
628. Divers	0,00	0,00
Total autres services extérieurs	476,64	830,17

64. Charges de personnel		
641. Rémunérations du personnel	2 250,00	0,00
645. Charges de sécurité sociale*	0,00	0,00
647. Autres charges sociales	0,00	0,00
648. Autres charges de personnel	0,00	0,00
Total charges de personnel	2 250,00	0,00

86. Emplois des contributions volontaires		
860. Secours en nature	0,00	0,00
861. Mise à disposition gratuite de biens	0,00	0,00
862. Prestations	0,00	0,00
864. Personnel bénévole	0,00	0,00
Total emplois des contributions	0,00	0,00

Autres charges		
63. Impôts et taxes	0,00	0,00
65. Autres charges de gestion courante	7 923,84	7 947,18
66. Charges financières	2 694,13	3 608,00
67. Charges exceptionnelles**	760,00	636,00
68. Dotations aux amortissements	0,00	0,00
69. Impôts sur les sociétés	0,00	0,00
Total autres charges	11 377,97	12 191,18

TOTAL CHARGES	22 989,32	23 757,04
----------------------	------------------	------------------

PRODUITS	€	
----------	---	--

70. Ventes de produits et services	année n	année n-1
701. Ventes de produits finis	960,40	596,50
702. Ventes de produits intermédiaires	0,00	0,00
704. Travaux	0,00	0,00
705. Etudes	0,00	0,00
706. Prestations de services	2 132,70	1 952,00
707. Ventes de marchandises	1 777,00	2 189,33
708. Produits des activités annexes	0,00	0,00
Total ventes	4 870,10	4 737,83

75. Produits de gestion		
751. Redevances pour concessions	0,00	0,00
754. Collectes	0,00	0,00
756. Cotisations	11 615,00	12 090,00
758. Produits divers de gestion	0,00	0,00
Total produits de gestion	11 615,00	12 090,00

87. Contributions volontaires		
870. Bénévolat	0,00	0,00
871. Prestations en nature	0,00	0,00
872. Dons en nature	0,00	0,00
Total contributions volontaires	0,00	0,00

Autres produits		
71. Production stockée	3 312,00	3 898,00
72. Production immobilisée	0,00	0,00
74. Subventions d'exploitation	2 680,00	3 190,00
76. Produits financiers	0,00	0,00
77. Produits exceptionnels	1 233,60	570,00
78. Reprises sur amortissements	119,36	162,91
79. Transferts de charges	0,00	0,00
Total autres produits	7 344,96	7 820,91

TOTAL PRODUITS	23 830,06	24 648,74
-----------------------	------------------	------------------

RESULTAT (excédent ou déficit)	840,74	891,70
---------------------------------------	---------------	---------------

Approuvé le 03/07/2014.....

ANNEXES

Association : Club de badminton de Roanne

COMPTE DE RESULTAT EXERCICE 2014/2015

CHARGES		€	
	année n	année n-1	
60. Achats (sauf 603)			
601. Matières premières	0,00	0,00	
602. Autres approvisionnements	1 541,00	833,62	
604. Etudes et prestations	0,00	0,00	
605. Matériels, équipements et travaux	4 288,39	3 662,71	
607. Achats de marchandises	2 920,60	1 717,07	
Total achats	8 749,99	6 213,40	
603. Variation des stocks	2 745,28	2 232,00	

61. Services extérieurs			
	année n	année n-1	
611. Sous-traitance générale	0,00	0,00	
612. Redevances de crédit-bail	0,00	0,00	
613. Locations	0,00	0,00	
614. Charges locatives	0,00	0,00	
615. Entretien et réparations	0,00	0,00	
616. Primes d'assurances	0,00	0,00	
617. Etudes et recherches	0,00	0,00	
618. Divers	28,66	439,31	
Total services extérieurs	28,66	439,31	

62. Autres services extérieurs			
	année n	année n-1	
621. Personnel extérieur	0,00	0,00	
622. Rémunérations d'intermédiaires	0,00	0,00	
623. Publicité et relations publiques	0,00	0,00	
624. Transports	162,82	132,00	
625. réceptions	0,00	101,00	
626. Frais postaux et de télécoms, retraits	348,90	158,04	
627. Services bancaires et assimilés	36,00	85,60	
628. Divers	0,00	0,00	
Total autres services extérieurs	547,72	476,64	

64. Charges de personnel			
	année n	année n-1	
641. Rémunérations du personnel	4 670,88	2 250,00	
645. Charges de sécurité sociale*	0,00	0,00	
647. Autres charges sociales	0,00	0,00	
648. Autres charges de personnel	0,00	0,00	
Total charges de personnel	4 670,88	2 250,00	

86. Emplois des contributions volontaires			
	année n	année n-1	
860. Secours en nature	0,00	0,00	
861. Mise à disposition gratuite de biens	0,00	0,00	
862. Prestations	0,00	0,00	
864. Personnel bénévole	0,00	0,00	
Total emplois des contributions	0,00	0,00	

Autres charges			
	année n	année n-1	
63. Impôts et taxes	0,00	0,00	
65. Autres charges de gestion courante	8 235,16	7 923,84	
66. Charges financières	4 240,00	2 694,13	
67. Charges exceptionnelles**	780,00	760,00	
68. Dotations aux amortissements	0,00	0,00	
69. Impôts sur les sociétés	0,00	0,00	
Total autres charges	13 255,16	11 377,97	

TOTAL CHARGES	29 997,69	22 989,32	
----------------------	------------------	------------------	--

PRODUITS		€	
	année n	année n-1	
70. Ventes de produits et services			
701. Ventes de produits finis	2 236,00	960,40	
702. Ventes de produits intermédiaires	0,00	0,00	
704. Travaux	0,00	0,00	
705. Etudes	0,00	0,00	
706. Prestations de services	3 509,00	2 132,70	
707. Ventes de marchandises	3 415,30	1 777,00	
708. Produits des activités annexes	0,00	0,00	
Total ventes	9 160,30	4 870,10	

75. Produits de gestion			
	année n	année n-1	
751. Redevances pour concessions	0,00	0,00	
754. Collectes	0,00	0,00	
756. Cotisations	12 215,00	11 615,00	
758. Produits divers de gestion	0,00	0,00	
Total produits de gestion	12 215,00	11 615,00	

87. Contributions volontaires			
	année n	année n-1	
870. Bénévolat	0,00	0,00	
871. Prestations en nature	0,00	0,00	
872. Dons en nature	0,00	0,00	
Total contributions volontaires	0,00	0,00	

Autres produits			
	année n	année n-1	
71. Production stockée	3 131,43	3 312,00	
72. Production immobilisée	0,00	0,00	
74. Subventions d'exploitation	1 990,00	2 680,00	
76. Produits financiers	0,00	0,00	
77. Produits exceptionnels	480,00	1 233,60	
78. Reprises sur amortissements	89,71	119,36	
79. Transferts de charges	0,00	0,00	
Total autres produits	5 691,14	7 344,96	

TOTAL PRODUITS	27 066,44	23 830,06	
-----------------------	------------------	------------------	--

RESULTAT (excédent ou déficit)	-2 931,25	840,74	
---------------------------------------	------------------	---------------	--

Approuvé le 01/07/2015.....

Association : Club de badminton de Roanne

COMPTE DE RESULTAT EXERCICE 2015/2016

CHARGES	€	
---------	---	--

60. Achats (sauf 603)	année n	année n-1
601. Matières premières	0,00	0,00
602. Autres approvisionnements	1 389,78	1 541,00
604. Etudes et prestations	0,00	0,00
605. Matériels, équipements et travaux	8 856,64	4 288,39
607. Achats de marchandises	2 129,52	2 920,60
Total achats	12 375,94	8 749,99
603. Variation des stocks	5 704,50	2 745,28

61. Services extérieurs		
611. Sous-traitance générale	0,00	0,00
612. Redevances de crédit-bail	0,00	0,00
613. Locations	0,00	0,00
614. Charges locatives	0,00	0,00
615. Entretien et réparations	0,00	0,00
616. Primes d'assurances	0,00	0,00
617. Etudes et recherches	0,00	0,00
618. Divers	28,66	28,66
Total services extérieurs	28,66	28,66

62. Autres services extérieurs		
621. Personnel extérieur	0,00	0,00
622. Rémunérations d'intermédiaires	0,00	0,00
623. Publicité et relations publiques	0,00	0,00
624. Transports	49,56	162,82
625. réceptions	0,00	0,00
626. Frais postaux et de télécoms, retraits	66,68	348,90
627. Services bancaires et assimilés	49,50	36,00
628. Divers	0,00	0,00
Total autres services extérieurs	165,74	547,72

64. Charges de personnel		
641. Rémunérations du personnel	4 667,63	4 670,88
645. Charges de sécurité sociale*	0,00	0,00
647. Autres charges sociales	0,00	0,00
648. Autres charges de personnel	0,00	0,00
Total charges de personnel	4 667,63	4 670,88

86. Emplois des contributions volontaires		
860. Secours en nature	0,00	0,00
861. Mise à disposition gratuite de biens	0,00	0,00
862. Prestations	0,00	0,00
864. Personnel bénévole	0,00	0,00
Total emplois des contributions	0,00	0,00

Autres charges		
63. Impôts et taxes	0,00	0,00
65. Autres charges de gestion courante	8 271,02	8 235,16
66. Charges financières	5 882,00	4 240,00
67. Charges exceptionnelles**	1 140,00	780,00
68. Dotations aux amortissements	0,00	0,00
69. Impôts sur les sociétés	0,00	0,00
Total autres charges	15 293,02	13 255,16

TOTAL CHARGES	38 235,49	29 997,69
----------------------	------------------	------------------

PRODUITS	€	
----------	---	--

70. Ventes de produits et services	année n	année n-1
701. Ventes de produits finis	3 094,00	2 236,00
702. Ventes de produits intermédiaires	0,00	0,00
704. Travaux	0,00	0,00
705. Etudes	0,00	0,00
706. Prestations de services	2 986,00	3 509,00
707. Ventes de marchandises	4 289,22	3 415,30
708. Produits des activités annexes	0,00	0,00
Total ventes	10 369,22	9 160,30

75. Produits de gestion		
751. Redevances pour concessions	0,00	0,00
754. Collectes	0,00	0,00
756. Cotisations	12 560,00	12 215,00
758. Produits divers de gestion	0,00	0,00
Total produits de gestion	12 560,00	12 215,00

87. Contributions volontaires		
870. Bénévolat	0,00	0,00
871. Prestations en nature	0,00	0,00
872. Dons en nature	0,00	0,00
Total contributions volontaires	0,00	0,00

Autres produits		
71. Production stockée	7 745,00	3 131,43
72. Production immobilisée	0,00	0,00
74. Subventions d'exploitation	3 070,00	1 990,00
76. Produits financiers	0,00	0,00
77. Produits exceptionnels	1 765,00	480,00
78. Reprises sur amortissements	33,46	89,71
79. Transferts de charges	2 800,00	0,00
Total autres produits	15 413,46	5 691,14

TOTAL PRODUITS	38 342,68	27 066,44
-----------------------	------------------	------------------

RESULTAT (excédent ou déficit)	107,19	-2 931,25
---------------------------------------	---------------	------------------

Approuvé le 05/07/2016.....

ANNEXES

Prévisionnel 2016/2017

DEPENSES	Montant
ACHATS MARCHANDISES	
Achats matériel	
cordages	0
volants plastiques	525
volants plumes	4000
fournitures administratives	100
gobelets réutilisables	210
calendrier	400
lots tournois (simple, DTR, TDJ)	1460
lots concours de pétanque	400
lots Nuit du Bad	50
cours alimentaires événements	2800
événements internes (tournoi interne + interclubs)	234
matériel entraînement jeunes	250
Total	10429
61 - SERVICES EXTERNES	
Assurance multirisque	0
site internet (hébergement)	29
Logiciel comptable	0
locations diverse (friteuse, matériel tournois...)	110
Total	139
62 - AUTRES SERVICES EXTERIEURS	
déplacements (interclub+TDJ)	130
frais postaux	70
services bancaires	51
déplacements réunions (codep,...)	50
repas Vital sport + forum des associations	0
Engagement interclub	150
Arbitrage	440
Engagement Tolybad	50
Total	941
64 - CHARGES DE PERSONNEL	
Indemnités service civique	1950
Total	1950
65 - AUTRES CHARGES DE GESTION COURANTE	
Cotisation annuelle adhésion fédération	140
	0
Formations (DIB, arbitrage, SOC...)	230
Stage jeunes	200
Cotisation tournois jeunes	1134
Cotisations tournois adultes	5900
Part fédération licences	7253
charges diverses	105
Total	14962

RECETTES	Montant
VENTE DE MARCHANDISES	
volants plume à 13€	3250
calendrier	650
Total	3900
PRODUITS DES ACTIVITES ANNEXES	
Mise à disposition de bénévoles/ Stages	300
Inscription concours de pétanque	480
Inscription tournois (simple, DTR, TDJ)	3435
Inscription Nuit du Bad	240
Buvette concours de pétanque	500
Buvette tournois	3000
Buvette nuit du Bad	246
Total	8201
74 - SUBVENTIONS	
Ville de Roanne	2570
Subvention manifestation	500
Total	3070
75 - AUTRES PRODUITS	
Cotisations	12750
Total	12750
77 - PRODUITS EXCEPTIONNELS	
sponsoring	500
Total	500

TOTAL ACTIF 28421

TOTAL PASSIF

28421

« Le badminton,
un sport pour tous »

