



COMITÉ NORD
FRANCHE COMTÉ
FFHANDBALL



Cinq étapes pour se préparer à la saison post-Covid

appétit =

Table des matières

Introduction **3**

Cinq étapes pour se préparer à la saison post-COVID

Regarder au-delà pour trouver l'inspiration **4**

Comprendre où vous situer pour 2022 et élaborer un plan à cet effet **6**

Consolider et diversifier **8**

Communiquer bien **11**

Rester en version BETA permanente **13**



Introduction

La Covid-19 a frappé le sport assez durement. La pratique extérieure a surtout un objectif de remettre du lien humain autour de la pratique sportive collective. La surface, que ce soit gazon, asphalte, sable n'a que peu d'importance pour le moment. Le sport et le Handball revient du froid. L'occasion de se préparer à la prochaine saison 2021/2022.

L'expérience d'une année avec la mise en place des protocoles sanitaires, des limitations de nombres, de la résilience de nos disciplines et l'exposition des nouvelles pratiques du Handball (Hand à 4, Handfit, Handensemble et Beach Handball) nous exposent à de nouvelles perspectives. Toutefois, ce retour d'expérience d'une année COVID-19 doit nous permettre d'être de meilleures structures pour le futur.

Les échanges avec les présidents et dirigeants des clubs nous montrent que tous s'inquiètent des conséquences de la crise et de ce ralentissement/arrêt, pour eux en tant que bénévole et pour l'avenir de leur club. Bien que l'inquiétude soit comprise, les dirigeants doivent se rappeler qu'un ralentissement ou un arrêt peut être un bon moment pour se développer. La question étant : Comment survivre à la crise immédiate, puis sur sa durée, se réinitialiser et se préparer à une nouvelle croissance ?

Il n'est pas facile de penser au-delà du présent et du moment, mais les meilleures structures seront proactives pour aller de l'avant. Ne pas subir.

Dans cet E-book vous trouverez cinq séquences pour préparer vos clubs au succès, pour l'après.



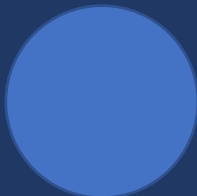
Regarder au-delà
pour trouver
l'inspiration

La situation actuelle est le choc le plus fondamental que le sport ait connu depuis longtemps, et il est important de regarder en dehors de notre bulle sportive pour s'inspirer d'autres secteurs.

Dans notre territoire Nord Franche-Comté, nous avons une longue et riche culture industrielle. Cette dernière est depuis plusieurs années en révolution. Par exemple, le monde de l'automobile, entame sa révolution depuis 36 mois en s'inspirant du monde de la technologie. Nous ne parlons plus de constructeurs qui produisent des voitures pour les vendre à des clients, mais de marque proposant des solutions de mobilité. Louant des véhicules, fournissant des services, segmentant leur marque en fonction d'un objectif commun au groupe. Pour schématiser, une marque d'accès à la mobilité, une autre incarnant un style de vie et une autre incarnant la technologie et l'innovation. Une modélisation qui n'a plus rien à voir avec le modèle d'avant qui visait une catégorie sociale (populaire, classe moyenne, premium) et qui datait d'un siècle.

Concrètement l'idée n'est pas de s'inspirer des bonnes pratiques d'autres clubs de Handball et bricoler de nouveaux modèles ou de rajouter une couche aux diverses sources de revenus. Mais plutôt de construire une proposition qui modifie l'ensemble du système, pour retravailler la façon dont les clubs peuvent être spéciaux. Car une reproduction interne de bonne pratique ne fait qu'amplifier les problèmes, quand il y en a.





**Comprendre où
vous situer en 2022
et élaborer un plan
à cet effet**

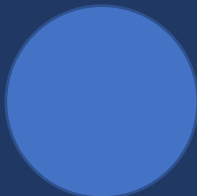
Selon toute vraisemblance, 2022 sera le moment où les secteurs économiques pourront se reconstruire selon trois scénarios avant la reprise du plan stratégique plus traditionnelle.

Le sport reviendra mais dans un environnement très différent. Au niveau du Comité Nord Franche-Comté de Handball, la perte de nombre de licenciés est de 30%. L'un des plus hauts niveaux de la région Bourgogne Franche-Comté. Cette baisse s'additionne à une baisse de revenus généralisés pour tout l'éco système Handball.

Ainsi trois questions s'imposent : Comment continuer à gagner des licenciés, pendant une reconstruction au cours des deux ou trois prochaines saisons ? Que faisons-nous de l'expérience de ces derniers 12 mois ? Qu'est-ce que les licenciés voudront émotionnellement ?

- La construction d'un pivot (faire un choix de base solide) est la première étape pour gagner du temps afin de réfléchir à la manière dont le club sera audacieux dans la nouvelle normalité qui s'annoncera post COVID-19.
- La deuxième étape est d'utiliser les bases 2020/2021, pour comprendre comment s'inscrire pour l'après. Il est probable que la saison 2021/2022 soit une année de transition afin de passer d'un monde à un autre.
- La troisième étape est de construire collectivement une identité de club, une vision, une mission, des objectifs et des convictions autre que proposer la pratique du Handball traditionnelle. Tout cela au nom des licenciés présents et futurs. Les attentes auront changé d'ici la reprise.





**Consolider et
diversifier**

Un des aspects les plus important à analyser au cours de la dernière décennie passée est que les clubs ont adopté des stratégies de recentrage, de protectionnisme, que la crise de la COVID 19 a encore plus fragilisée. Une nouvelle vision structurelle du club s'imposera.

Il y a quatre actions à définir ensemble pour avoir cette nouvelle vision :

Premièrement : obtenir une vue complète de votre club

Pour définir les bons objectifs, vous devez savoir où se trouve votre club en ce moment. Cela signifie une visibilité sur tous les aspects de vos opérations, pas seulement sur l'aspect sportif. Avoir une vision holistique des opérations permettra à votre équipe d'identifier les modèles et les liens derrière un succès ou un échec.

Deuxièmement : favoriser plus vos licenciés existants

L'enjeu de 2021/2022 est de retrouver la confiance des licenciés qui ont été déçu. Souvent les profils sont des joueuses ou joueurs ayant longtemps jouer au Handball et qui doute aujourd'hui. C'est vers eux qu'il faut fournir de l'énergie, car ils sont la base solide de l'avenir. En terme de coût, sachez qu'il faut cinq fois plus d'investissements et de temps pour développer un nouveau licencié que pour renouveler un licencié déjà présent. Ainsi les clubs doivent avoir une attention particulière envers ceux qui ont renouvelé leur licence 2020/2021.



Troisièmement : Connectez vos systèmes

Souvent l'aspect financier est séparé de l'aspect sportif et vie du club. C'est le résultat de plusieurs solutions parallèle, géré individuellement qui construisent un système fonctionnel mais déconnectés. Le problème est que nous n'entrevoions pas facilement les données lorsque le processus est individuel. Juste des chiffres additionnés et cela favorise le clientélisme des bénévoles (la relation client/fournisseur). Une organisation plus intégrée ou tout est lié permet d'établir une culture club plus forte.

Quatrièmement : Exploitez de nouveaux marchés et sources de revenus

La crise COVID-19 et ses restrictions ont montré de nouvelles opportunités pour le développement des pratiques des handballs; Handfit et Beach Handball en tête. Mais l'aspect numérique ne doit pas être négligé comme un terrain de développement de nouvelles pratiques. Après une longue période de spécialisation, le moment est venu de la diversification économique.

25% du nombre de vos licenciés devront représenter cette diversification.
50% à termes.





**Communiquer
bien**

Une fois votre planification adaptée, ainsi que votre plan de financement pour y parvenir, l'aventure n'est pas encore terminée. L'heure est venue de ne pas cacher ces stratégies et des afficher explicitement.

Dans le monde post COVID, la justification du changement est une nécessité. Après chaque crise, la transparence est de mise. Au moment où le doute gagne de l'importance, car les confinements ont favorisé l'élaboration d'un discours alternatif. Les organisations sportives doivent être réceptives pour justifier leur changement. Montrer que l'on a compris. Que nous évoluons.

Il est fort probable que l'investissement économique des licenciés soient plus exigeant à l'avenir. Nous le voyons avec la séquence sur le coût des licences. L'indulgence était pour 2019/2020, plus pour 2020/2021.

L'aspect numérique et responsable sera la prochaine étape. Avec le temps, le refuge numérique, derrière un écran et la fiction à pris la place de nos activités sportives de club. Nos clubs ne s'adressent plus à une communauté, mais désormais doivent s'adresser à une audience. Et une marque aujourd'hui doit montrer sa diversité et ses engagements responsables. Au-delà du sport ou en lien.





**Rester en version
BETA permanente**

Soyons clair, peu importe que votre plan ait été élaboré depuis de long mois et qu'il soit de qualité. Il sera erroné en partie soyez en sûr. L'ultime point est qu'il faut rester agile dans des conditions difficiles. Le sport est une notion incertaine. On gagne où l'on perd. Les résultats ne sont pas une rente éternelle, il faut construire, soutenir et développer pour se maintenir ou atteindre les objectifs.

La COVID 19 a certainement changée le rythme et l'intensité de nos vies. Nous entrons dans un cycle de transformation permanent, ainsi cette agilité est requise. Le club de Handball du futur sera élaboré sur la base d'une version BETA qui évolue sans cesse. Cherchant des profils, formant des profils en fonction des postes, ayant une base, une culture, mais s'adaptant en permanence. Pendant de longues années, de gros effort ont été réalisés pour la construction de filière, et construire des équipes compétitives. Mais au détriment de l'aspect club et sa direction. Désormais l'effort doit être conjoint, à la fois sportivement et structurellement.

A la manière des entreprises technologiques, désormais référence de notre économie, tout est création de valeur, quoi que vous fassiez. Quelque soit le projet, c'est une valeur qu'il faut mettre en avant, mais il ne faut pas regretter de revenir en arrière, d'ajuster et continuer de construire votre projet.





**COMITÉ NORD
FRANCHE COMTÉ**
FFHANDBALL

