

---

# Compte-rendu de réunion



## Détails de la réunion :

Réunion du CA du 16/09/2024 19h

## Participant(s) :

Damien Marquet, Jérôme Leturgez, Denis Dupont, Camille Massonnet, Jordan Pelletier, Gwenaël Saint Genest, Marie Renac, Elodie Furini, Pierre-Emmanuel Besnard, Vincent Morillon, Antonin Boucq, Myriam Alain (à partir du point 3), Brenda Denimal (seulement pour le point 1)

## Membre(s) excusé(s) :

Carole Lecornu

## Ordre du jour / objectifs :

- 1) point sur les inscriptions et début de saison.(retour Camille, Jordan,Damien)
- 2) organisation bourse aux chaussons.
- 2) démontage et ouvertures Toussaint. Achat Karcher , pan de Gullich (Antonin nacelle, Damien. orga)
- 3) calendrier prévisionnel de la saison, réunions, événements, séances familles +, stages, sorties extérieures...
- 4) AG ct 44, 28 sept / AG électorale FFME. (Damien)
- 5) présentation partenariat decathlon, visio vers 20h avec Laurent Belliasauvage.
- 6) communication interne, accès pv AG, CA, etc...
- 6) questions diverses.

**Prochaine réunion :** lundi 18 novembre à 19h

---

### 1. Point sur les inscriptions

Tous les cours sont complets sauf le cours perfectionnement enfants avec 9 inscrits sur 14 places. Le nombre d'inscrit par cours a été augmenté par rapport à la saison dernière, c'est validé par les encadrants. Il y a quelques transferts à prévoir sur les cours enfants, il faudra voir si certains peuvent passer sur le cours perfectionnement.

Bon début de saison, la majorité des inscrits étaient présents sur les premiers cours.

Pour le cours sport adapté il faudrait prévoir deux personnes en soutien de Brenda car il y a beaucoup d'inscrits. Une recherche de volontaire va être réalisée auprès des membres du club par Damien.

La plateforme d'inscription est bien aboutie. Il restera quelques petites améliorations à réaliser pour l'année prochaine de manière à s'assurer que les personnes ont bien lu toutes les

informations à disposition. Cela évitera beaucoup de questions.

## **2. Organisation bourse aux chaussons**

La collecte aura lieu cette semaine et la semaine prochaine pendant les cours.

Trois créneaux pour venir acheter les chaussons :

- ~~mercredi 2 octobre 16h/16h45 ; il faut trouver quelqu'un pour gérer ce créneau~~
- samedi 5 octobre 11h/11h45 ; géré par Vincent et Jérôme
- samedi 5 octobre 16h30/17h ; géré par Pierre-Emmanuel

Une communication doit être envoyée par Camille pour annoncer les dates de collecte et de vente.

## **3. Démontage et ouverture Toussaint. Pan de Gullich**

Concernant la nacelle le devis de location a été transféré à la mairie aujourd'hui.

Le budget du club pour la saison 2024-2025 s'avère compliqué, il est décidé de ne pas employer Antoine en ouverture pour la Toussaint.

Pour les mêmes raisons le club ne fera pas l'acquisition d'un nettoyeur haute pression cette année.

Il a également été décidé de ne pas nettoyer les prises aux laves vaisselle à cause des odeurs et des risques liés aux plastiques dans les appareils des familles. Par contre Camille et Jordan vont peut-être pouvoir récupérer un lave-vaisselle professionnel pour l'occasion.

Concernant les ouvertures, il n'y aura pas de propositions à tous les licenciés intéressés car cela représente beaucoup de temps de formation, cependant les volontaires sont les bienvenus. Gwenaël se propose (dépendant de sa disponibilité du moment), Antonin aussi.

La mairie accepte la proposition du club de mettre en place un pan de Gullich en se fixant dans le gymnase. La structure sera la responsabilité du club. Il faudra ajouter des tapis sous ce pan, il faudra discuter avec la mairie de qui aura la responsabilité de la gestion de ces tapis. (le budget 2025 d'entretien de la salle par la mairie doit être envoyé début novembre, il est possible d'y ajouter une ligne pour l'achat des tapis).

## **4. Calendrier prévisionnel de la saison**

Damien a initié un calendrier prévisionnel avec les dates importantes de la saison, il est à partager

au CA.

Il est proposé de réaliser un événement "grimpe avec un membre de ta famille ou un ami" un dimanche, ce serait ouvert à tous les adhérents sur inscription. Une buvette serait mise en place. La date du 24 novembre est avancée (à confirmer).

Un évènement convivial du club avec galette des rois ou crêpes + tombola sera organisé en début d'année 2025. La date envisagée est le dimanche 19 janvier. C'est à confirmer en fonction de la disponibilité de la salle. Un comité est nommé pour se charger de l'organisation de cet évènement ; il est composé d'Elodie, Jérôme, Jordan et Camille. Il faudra rassembler des lots pour la tombola (en essayant de favoriser des lots non matériels jetable, comme par exemple des place de cinéma/parc, bon d'achats chez les commerçants du coin...). L'idéal serait de pouvoir distribuer des carnets de tickets avant les vacances de Noël, voire de pouvoir en vendre dès l'évènement du 24 novembre.

#### **5. AG du CT 44 et de la FFME**

Damien et Myriam seront présents lors de l'AG du CT44 le 28 septembre, le CT souhaite qu'il y ait un représentant par club au CT. Dans le CA personne ne se positionne.

Damien participera à l'AG électorale de la FFME qui se déroulera par visioconférence.

#### **6. Présentation du partenariat Décathlon**

Présentation des modifications du partenariat par Laurent Belliasauvage (document en annexe) :

- Le partenariat n'est plus géré en direct avec Décathlon Atlantis mais via Décathlon pro.
- Il n'y a plus de réduction de 10% pour les membres du club au rayon escalade.
- Il n'y aura plus de possibilité d'obtenir gratuitement de dotations de matériel.
- Un système de cagnotte est mis en place, elle fonctionne dès qu'un membre du club qui associe son compte Décathlon à celui du club (réalisable via QRcode) dépense de l'argent dans les Décathlon d'Atlantis, Redon et Saint-Nazaire ainsi que sur Décathlon.fr (y compris hors rayon escalade).
- Le club bénéficie de 2,5% de rétribution dans la cagnotte pour chaque euro dépensé par les membres du club associés.
- Les achats de matériel du club comptent aussi pour le calcul de rétribution.
- Lors de deux périodes définies (date non communiquée pour le moment) les membres du club dont le compte est associé à celui du club pourront bénéficier de 10€ de bon d'achat pour 70€ dépensé.
- Si 30% des licenciés associent leur compte Décathlon, la cagnotte du club sera directement créditée de 200€.

- La remise fixe de 10% qui était proposée sur les achats de matériel chez Décathlon pro ne sera plus fixé et pourra être supérieure.
- Il sera possible d'utiliser la plateforme Grinta pour créer une boutique en ligne de vente en directe aux licenciés de matériel et équipements aux couleurs du club avec un cagnottage de 5% de la valeur pour le club.

La présentation de Laurent sera fournie au CA.

Il faudra faire une communication auprès des adhérents et créer un affichage dans la salle.

La plateforme Grinta pourrait être intéressante pour proposer des équipements en petite quantité. Mais le club va continuer à faire des commandes groupées pour les vêtements les plus vendus (t-shirt, pull et bonnets) car cela rapporte plus d'argent.

## **7. Communication interne**

Il est remonté un manque de communication du club auprès de ses adhérents.

Cependant beaucoup d'informations sont déjà présentes sur le site internet. Il faudra mettre en place une communication lorsque des mises à jour sont faites sur le site pour informer les adhérents.

Un affichage pourrait être réalisé dans la salle concernant les différents événements, pour l'instant personne ne se propose pour s'en occuper.

Les comptes rendus de réunion seront mis à disposition des adhérents via le site internet.

## **8. Questions diverses**

Il est discuté de proposer une formation à l'assurance pour les parents. Dans le cadre des compétitions les personnes réalisant l'assurance doivent être licenciés, ces parents ne pourront donc pas assurer dans ce cadre. Le besoin pourrait être présent sur les cours sport adapté. A confirmer.

Une discussion à lieu concernant les avantages financiers octroyés aux membres du club qui investissent de leur temps. Aujourd'hui une réduction du montant de l'inscription au créneau autonome (inscription à 1€) est attribuée aux personnes qui sont responsables d'un cours ainsi qu'à un ouvrier bénévole. D'autres personnes s'investissent également, dans le bureau par exemple, mais rien n'est prévu pour eux. Il est noté que ces réductions sur les inscriptions ont un impact non négligeable sur les finances du club.

Il est proposé de faire un geste pour les personnes qui sont responsable de cours, mais aussi pour les membres du CA restreint (Président, trésorier, secrétaire).

Pour limiter l'impact sur les finances du club il est proposé de ne payer que la licence fédérale à ces personnes.

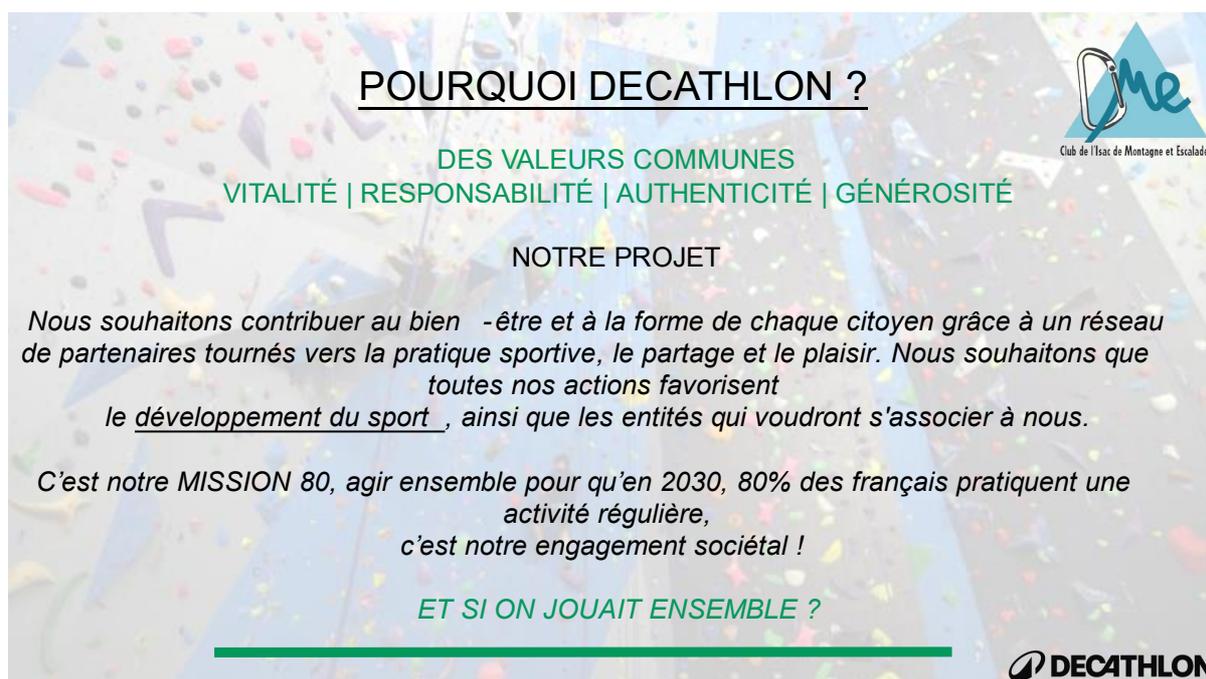
Dans tous les cas, il est nécessaire d'éditer une règle claire et transparente sur ce sujet.

Un consensus n'est pas trouvé lors de cette discussion, une proposition sera faite lors de la prochaine réunion pour avancer sur le sujet.

La prochaine réunion est planifiée pour le lundi 18 novembre à 19h.

Annexes :

Présentation du partenariat Decathlon



## QU'EST CE QU'UN PARTENARIAT GAGNANT GAGNANT ?



Nous avons l'intention de créer des relations sur le long terme avec les différents acteurs(trices) du sport.

Nous sommes portés sur de l'échange et de l'accompagnement d'expériences et de compétences distinctes. Afin d'être utile à l'ensemble des sportives et sportifs français.

# ON A PAS LE MÊME MAILLOT, MAIS ON A LA MÊME PASSION !



## UN PARTENARIAT AVEC DECATHLON

### COMMANDES POUR LE CLUB :



REMISES SUR  
LES COMMANDES



Tarifs préférentiels sur l'ensemble des commandes pour le club (sauf marge négative sur la commande)

**DECATHLON Pro**  
COLLECTIVITÉS | ENSEIGNEMENT | CLUBS | ENTREPRISES

PARTNERSHIP



#### GRILLE CALCUL DU % DE CAGNOTTAGE

DECATHLON PRO

Jusqu'à 6% de cagnottage sur les achats pour vous équiper !

| NOUVEAU CLUB           | %    |
|------------------------|------|
| 3 ANS DE FIDÉLITÉ      | 3%   |
| 3 ANS DE FIDÉLITÉ      | 3.5% |
| 5 PRISAGES PAR AN ET + | 5%   |
| 4 PRISAGES PAR AN      | 5.5% |
| 7 PRISAGES PAR AN      | 6%   |
| 8 PRISAGES PAR AN      | 5.5% |
| 9 PRISAGES PAR AN      | 6%   |
| 10 PRISAGES PAR AN     | 5.5% |

← Sur les achats du club chez Decathlon Pro

Sur base du numéro de compte Decathlon Pro renseigné uniquement.

← Sur les achats de vos adhérents en magasin et sur decathlon.fr

Sur base des achats réalisés par les adhérents ayant rejoint la cagnotte et pavé leur carte d'adhésion au moment de leurs achats chez Decathlon

Période de calcul :

Au lancement du partenariat, le club active sa communauté d'adhérents en leur demandant de rejoindre la cagnotte en cliquant sur le lien prévu à cet effet.  
Après 1 mois, un premier calcul annonce le taux de cagnottage pour les 6 premiers mois du partenariat.  
Après 6 mois de partenariat, un calcul est à nouveau lancé pour définir le nouveau taux des 6 prochains mois (il peut être à la baisse ou à la hausse en fonction du comportement constaté sur les 52 dernières semaines)

[Lien d'invitation](#)

## UN PARTENARIAT AVEC DECATHLON

### COMMANDES POUR LE CLUB :



- Vos adhérents peuvent commander un produit avec le logo du club directement sur la boutique
- Pas de gestion de stock, pas de sortie de trésorerie
- 5% des ventes de la boutique club sont reversés directement sur votre compte bancaire
- Livraison en 72h (des produits à l'image du club)
- Abonnement offert par Decathlon Pro pour la création de la Boutique via GR/NTA
- Suivi en temps réel de votre espace boutique pour visualiser les commandes et commissions

[Lien Boutique](#)

## UN PARTENARIAT AVEC DECATHLON

### PERSONNALISATION POUR LE CLUB :



Personnalisation via Decathlon Pro  
sur le textile présent en magasin

Tarifs perso  
DecaPro

Sublimation 100% via Decathlon Sublimation  
Création Jeux de maillots aux couleurs du  
club

Sublimation

## UN PARTENARIAT AVEC DECATHLON

### DECATHLON PRO, EN RÉSUMÉ :



Produits pour les pros



Tarifs dégressifs toute l'année



Des activités clés en main



Un SAV à votre écoute



Des moyens de paiement adaptés



Une livraison à la carte



Création & sublimation de maillots sur demande



Sérigraphie & Broderie sur BAT



Des cartes cadeaux personnalisés

## UN PARTENARIAT AVEC DECATHLON

### AVANTAGES POUR LE CLUB :



#### OPÉRATIONS COMMERCIALES



→ Deux opérations commerciales (70€ d'achat = 10€ de carte cadeau) à destination des licenciés sur l'ensemble du magasin de Betton.

→ Dotation magasin (1 fois/an) -> 200€ via Partnership si 30% des licenciés sont inscrits.

#### SOUTIEN MAGASIN



→ Prêt de matériel événementiel sur demande et en fonction des disponibilités (Arche, flammes, terrains gonflables, tonnelles ...etc)

→ Prêt de mannequins pour vos showrooms Boutique en Club house (sur demande, en fonction des disponibilités)

→ Proposition de dossiers d'inscription aux tournois en magasin (sur demande)

→ Tests de produits (sur demande)

→ Seconde Vie : Decathlon achète votre matériel usagé contre bons d'achats (sous réserve de l'état du produit et de l'espace disponible en magasin)

## UN PARTENARIAT AVEC DECATHLON

### AVANTAGES POUR LE CLUB :



#### RELATION DECATHLON CLUBS



- Prioriser les recrutements du magasin aux membres du club partenaire
  - ↳ Envoi chaque mois des postes à pourvoir sur le magasin.
  - ↳ <https://recrutement.decathlon.fr/>
- Animations sportives gratuites en mag (max 2 fois par an)
  - ↳ Attirer des potentiels futurs licenciés pour les clubs

#### LE VITALSPORT



- Notre partenaire à l'année peut être présent sur notre grand événement annuel :
  - ↳ Le Vitalsport (à chaque rentrée sportive, sur demande de Decathlon)

## UN PARTENARIAT AVEC DECATHLON

### LE PARTENAIRE S'ENGAGE À :



#### FAIRE PRATIQUER DU SPORT



- Revendiquer le partenariat dans la communication du club  
Réseaux sociaux, Club House, Affiches (présence logo Decathlon)
- Revendiquer le partenariat auprès de ses licenciés en expliquant la "Cagnotte partnership"
- Ne pas dénigrer la marque Decathlon ainsi que ses marques passions.
- Au moins une présence annuelle en magasin (inscriptions tournois, animations sportives, Vitalsport ... au choix)

Partenariat valable du 01/09/2024 au 31/08/2025  
Renouvelable à vie