

## 5. ENTOUREZ-VOUS

Plusieurs dispositifs existent d'ores et déjà autour de votre club pour vous aider dans la mise en place de votre projet.

La Fédération Française de Gymnastique est votre interlocuteur privilégié pour vous aider dans la construction et le suivi de votre projet. Les agents de développement des Comités Départementaux et/ou les salariés administratifs du Comité Régional peuvent vous épauler dans la constitution de votre projet. L'outil développé par le CRRAG répond à toutes les étapes de construction d'un projet associatif. Appelé DASDC, ce **Dispositif d'Accompagnement à la Structuration et au Développement des Clubs**, saura vous faciliter les démarches pour la construction de votre projet, avec une méthodologie directement transposable aux clubs de gymnastique.

**Ce dispositif est gratuit** et permet de suivre le club durant une période de 6 à 18 mois.

D'autres dispositifs existent tels que le Dispositif Local d'Accompagnement (DLA). Il s'agit d'un dispositif public qui permet aux associations employeuses de bénéficier d'accompagnements sur mesure afin de développer leurs activités, de les aider à se consolider et à créer ou pérenniser des emplois. Ce dispositif est présent sur tout le territoire.

Enfin chaque DDCCS a également un rôle d'aide et de soutien au développement auprès des clubs sportifs.

### REMARQUES

Consultez dès à présent le site du Comité Régional et rapprochez-vous de la personne référente dans votre département pour obtenir une aide de la FFG.

Si vous n'avez pas de référent au niveau départemental, contactez directement le Comité Régional.

#### Comité Régional Rhône-Alpes de Gymnastique

10, avenue Viviani 69200 VENISSIEUX  
04.78.00.88.85 - contact@rhonealpes-ffgym.com  
[rhonealpes-ffgym.com](http://rhonealpes-ffgym.com)

4



## LA MALLETTE DU DIRIGEANT

FICHE FORMATION N°5 – JANVIER 2017

### CONSTRUIRE UN PROJET ASSOCIATIF : LA METHODOLOGIE DU PROJET

Le projet associatif est la résultante d'une réflexion collective sur ce que souhaitent réaliser les membres de l'association et sur la manière dont ils veulent le faire, compte-tenu de la situation actuelle de leur structure. Il répond globalement à trois grandes questions : **Qui sommes nous ? Vers quoi voulons-nous aller ? Comment voulons-nous y aller ?**

L'écriture du projet associatif permet de donner du sens à ses actions, de faire le point sur l'association. Il donne également une ligne directrice commune à l'ensemble des acteurs et permet de présenter et communiquer sur l'association.

Nous vous proposons durant les trois prochains mois d'établir la méthodologie pour construire le projet associatif de votre structure. Elle se déroule en plusieurs étapes successives :

- **De l'idée au projet**
- Etablir un état des lieux
- Formaliser le projet
- Traduire le projet (en fiche action)
- Evaluer le projet

Ce mois-ci, nous vous proposons de débiter par la mise en place de votre équipe projet et de structurer les idées communes de développement/structuration afin de les amener à une première formalisation de projet.



1

## 1. DETERMINER LES VALEURS DE L'ASSOCIATION

Avant de débiter la réflexion du projet associatif, il est important de répertorier les valeurs les plus importantes pour l'association, celles en quoi les adhérents croient, qui réunissent tous les adhérents autour d'un club idéal.

## 2. CONSTITUER UNE EQUIPE PROJET

L'écriture d'un projet nécessite de réunir une équipe autour de sa construction. Chaque membre doit apporter des savoirs faire spécifiques et nécessaires au projet par rapport :

- **A l'équipe en tant que telle** : capacité d'animation, de cohésion, de travailler en équipe, de prise en compte globale...
- **A soi-même** : tolérance aux ambiguïtés et incertitudes, résistance à la pression, capacité de remise en cause...
- **Aux autres membres de l'équipe** : capacité de coopération, apport de soutien et d'assistance, capacité à expliquer son expertise, capacité de rendre les conflits constructifs...
- **Au projet et à son déroulement** : capacité d'anticipation, d'adaptation et de réactivité, de respect des règles communes, d'apporter des idées nouvelles...
- **A l'extérieur du projet** : capacité à situer un projet dans un contexte, capacité à mobiliser des réseaux, à promouvoir et vendre le projet, à négocier avec des acteurs et partenaires....

### BOITE A OUTILS

Afin de faciliter vos démarches, nous vous proposons des outils d'aide à la structuration de votre projet :

- N°1.12 Valeurs de l'association
- N°1.13 Définition de l'équipe projet
- N°1.14 Trouver une idée

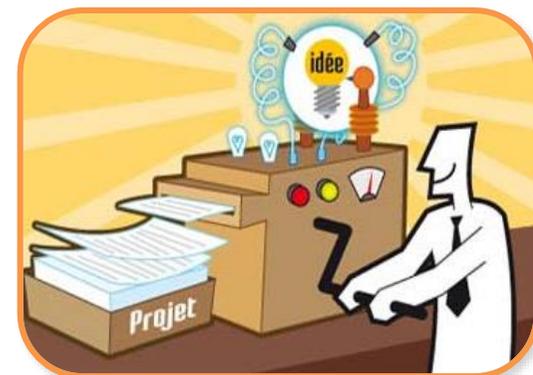
2

## 3. TROUVER UNE IDEE

Pour améliorer les services proposés par l'association, il faut que vous trouviez des idées pour structurer ou développer. Les idées peuvent venir de vous, des adhérents, de la concurrence, de vos proches... Prenez le temps d'étudier votre environnement pour trouver la meilleure idée !

## 4. DE L'IDEE AU PROJET

Vous avez l'idée. Avant de constituer le projet, il est important de la confronter à l'environnement du club et au contexte réglementaire. Vous pourrez, à l'issue de cette analyse établir une première esquisse de votre projet.



- **Définissez très précisément votre projet**, tels que vous l'imaginez a priori : Qu'allez-vous proposer ? A quels besoins répondra-t-il ? Quels sont " les plus " qu'il apportera ?
- **Inventoriez les adhérents potentiels** que vous visez de prime abord : Comment les avez-vous identifiés ? Qu'est-ce qui justifie de retenir ces cibles-là ? Où sont-ils localisés ? Avez-vous déjà testé votre idée sur certains d'entre eux ?
- **Analysez les contraintes liées à votre projet** : Recensez les contraintes engendrées par votre projet. Leur analyse vous permettra de rechercher, dès à présent, les moyens de les surmonter.
- **Dégagez les grandes lignes du projet** : A ce stade, rédigez les premiers éléments qui constitueront votre projet.

3

### CONSEILS

Classez vos contraintes liées à votre projet afin de ne pas en oublier :

- **contraintes liées à la prestation** (image négative, activité issue d'un effet de mode ex : zumba...),
- **contraintes liées au marché** (demande en baisse, forte concurrence...),
- **contraintes de moyens** (pas de salles, pas les bons créneaux...),
- **contraintes légales** (niveau de diplôme requis pour animer...).