

ROMAIN DEVEZEAUX

Animation de réseau de partenaires

BTS NDRC

SESSION 2025

ASMUR



Sommaire

01

CADRE DE L'ACTIVITÉ RÉSEAU

- PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU RÉSEAU ET DE L'ASMUR

02

ANALYSE DE L'ACTIVITÉ RÉALISÉE AU SEIN DU RÉSEAU

- CONTEXTE
- DIAGNOSTIC (SWOT, OBJECTIFS)
- ANIMATION
- MÉTHODOLOGIE
- RÉSULTATS
- PRÉCONISATIONS

PRÉSENTATION RÉSEAU ET ASMUR

LE FOOTBALL EN FRANCE ET L'ASMUR

- Football, sport populaire
- 2,1 millions de licenciés
- 15 000 clubs
- Régional 1

BASE LOCALE ET COMMUNAUTÉ

- Familles et jeunes
- Rôle central dans la région

01. CADRE DE L'ACTIVITÉ RÉSEAU

L'ASMUR EN N-A ET DANS LE 64

- Nouvelle-Aquitaine : 1 200 clubs
- Top 5 % régionaux
- 120 clubs dans le 64
- Concurrence (AS Arin Luzien, Pau FC)

SOUTIEN DES PARTENAIRES

- PME locales
- Sponsoring et mécénat
- Visibilité (maillots, panneaux)
- Cibles futures : entreprises régionales

CONTEXTE

500 LICENCIÉS & 40 PARTENAIRES

SOURCES DE REVENUS

ZONE DE CHALANDISE

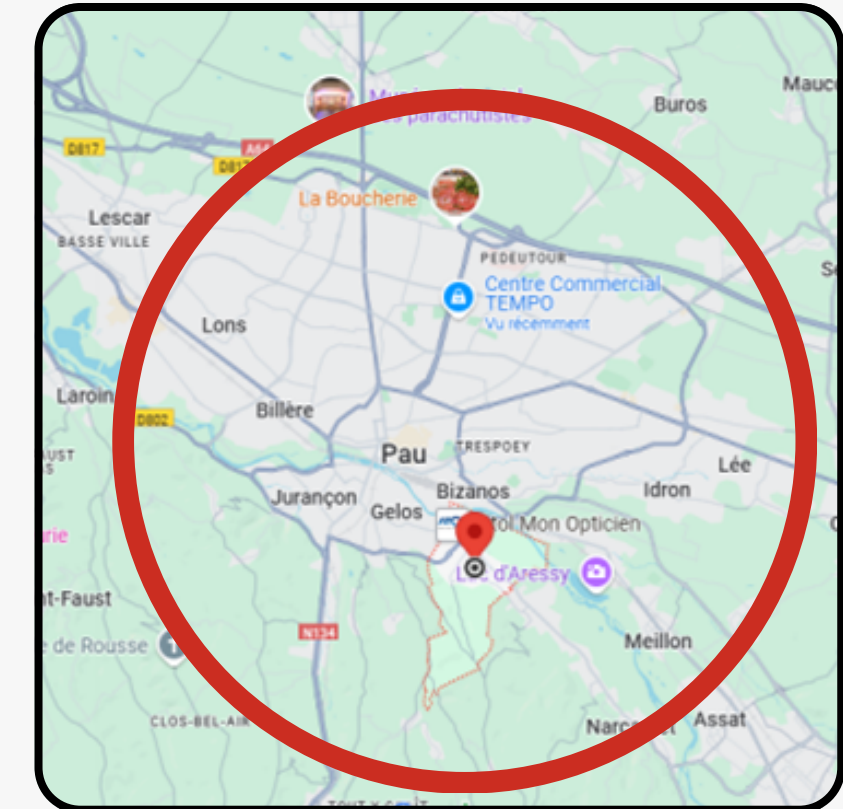
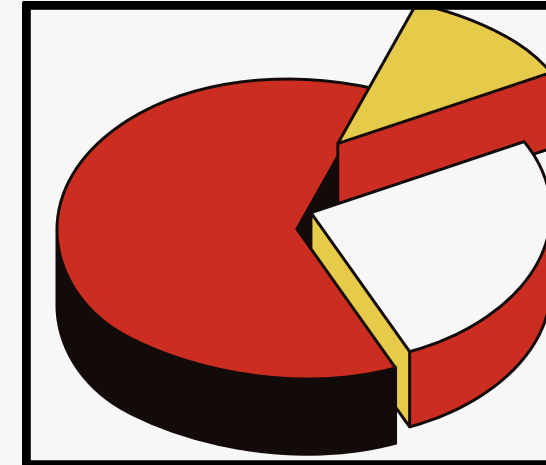
VALEURS FORTES

MON RÔLE EN APPRENTISSAGE

- Structurer les activités
- Renforcer les liens avec les partenaires
- Identifier de nouvelles opportunités
- Dynamiser le réseau et participer à son développement
- Mesurer l'impact

ASMUR

02. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ RÉALISÉE AU SEIN DU RÉSEAU



FOOTBALL RÉGIONAL 1: 7E JOURNÉE

Asmur : engranger à domicile

Après avoir affronté deux des favoris du championnat, les Asmuriens veulent prendre des points ce dimanche (5h) face à la lanterne rouge, Langon.

Asmur (9; 10 pts) - Langon (0; 2 pts), dimanche à 5h à Bostignon. Les joueurs de l'Asmur le savaient, ils ont passé deux gros tests lors des deux journées précédentes face à deux cadors du championnat. Mais malgré une défaite face au SA Mérignacais (1-4) puis un nul à Mérignac-Arlac (1-1), Jean-Noël Latour a relevé plusieurs points positifs. Face au SAM, on a réalisé une grosse première mi-temps avant une seconde plus compliquée, ce qui nous a permis d'entrevoir notre marge de progression, réentend le coach béarnais. À Arlac, on a mis en place une organisation défensive. On a su faire le

dos rond et travailler en équipe pour se rassurer défensivement et comptablement.

Une poule homogène
Cinquième à seulement trois points du leader, l'Asmur aborde désormais deux rencontres plus

abondantes sur le papier : réception ce dimanche (15h) de la lanterne rouge, Langon, avant un déplacement sur le terrain de Trébasac (18), avant-dernier. Malgré tout, la prudence reste de mise.

« C'est vrai qu'on est plus à la re-

cherche de points sur ces deux matches-là. Mais on ne se met pas plus de pression pour autant », tempère Jean-Noël Latour, qui sait que le championnat de Régional 1 reste homogène.

« Langon a perdu plusieurs rencontres avec un seul but d'écart (trois sur ses quatre défaites, NDLR). On est capable de gagner mais aussi de perdre des points contre tout le monde. On doit d'abord se concentrer sur nous, notre quête de maintien passera par là. »

Pas forcément inquiet par les nombreuses absences (Iban Cazenave, Enzo Pucheu, Valentin Segret, Alexandre Mariz et Lélic Martins, en plus de l'ascertimade concernant Lilian Carenave), l'entraîneur asmurien fait avant tout confiance à son groupe. « J'ai à ma disposition 26 joueurs de niveau R1, je n'ai aucun doute sur la capacité de ceux qui vont remplacer les titulaires. »

LUCAS BAILLON



SWOT

02. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ RÉALISÉE AU SEIN DU RÉSEAU

- **Ancrage local fort**
- Valeurs familiales et d'engagement
- **Réseau de partenaires existants**
- Grand nombre de licenciés

- Visibilité limitée au niveau local
- **Portefeuille du club sous développé**
- Dépendance aux sponsors et mécènes principaux
- **Rentabilité mécénat/sponsoring trop faible pour faire face au grand nombre de licenciés**

S

W

O

T

- Tendances RSE
- **Engouement pour les événements de Networking**
- **Intérêt croissant des entreprises pour des collaborations locales**

- **Concurrence avec d'autres clubs sportifs locaux**
- **Réduction des subventions et aides locales**
- Fluctuation de l'économie des entreprises régionales

Problématique : Comment développer le réseau de partenaires du club grâce à un événement de networking ?

02. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ RÉALISÉE AU SEIN DU RÉSEAU

OBJECTIFS STRATÉGIQUES

ENTREPRISE

Présenter son entreprise, élargir son réseau, augmenter le CA

Objectif cognitif:

Faire connaître l'entreprise et ses engagements auprès des participants et partenaires

CLUB

Développer notre réseau, fidéliser nos partenaires et développer les revenus club

Objectif conatif:

Encourager les partenaires existants à renouveler leur engagement et convaincre les prospects de rejoindre le réseau.

LICENCIÉS

Avoir de meilleures conditions pour pratiquer, grâce aux partenaires

Objectif affectif:

Créer un sentiment de gratitude et d'appartenance au club

OBJECTIFS ANIMATION

QUANTITATIFS

- 80 % de satisfaction clients suite au sondage
- 15 de nos partenaires viennent avec un acteur local
- 7 prises de rdv suite au parrainage
- 5 nouveaux partenaires suite à ces rdv

02.ANALYSE DE L'ACTIVITÉ RÉALISÉE AU SEIN DU RÉSEAU

QUALITATIFS

- Renforcer la fidélité des partenaires actuels
- Valoriser l'image du club, ses projets et ses partenaires
- Promouvoir les valeurs de l'ASMUR
- Créer des opportunités de collaboration locale
- Renforcer le sentiment d'appartenance au club

ANIMATION

ÉVÈNEMENTS DE NETWORKING EXCLUSIF

15 DÉCEMBRE 2024

MÉLANGE SPORTS & AFFAIRES

2 TEMPS-FORTS

- Présentation type BNI
- Réseautage dinatoire

OPPORTUNITÉS

- Partenariats
- Relations locales

02. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ RÉALISÉE AU SEIN DU RÉSEAU



ASMUR

02. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ RÉALISÉE AU SEIN DU RÉSEAU

AVANT

- J-30 : Définition des objectifs
- J-25 : Rétro et média planning
- J-20 : Envoi des invitations
- J-15 : Sécurisation des partenariats
- J-5 : Préparation logistique

PENDANT

- H-1 : Accueil des invités
- H : Discours d'ouverture
- H+15 : Tirages au sort + Présentations BNI
- H+75 : Apéritif et réseautage
- H+150 : Discours de clôture

APRÈS

- S+1 jour : Analyse des retours
- S+7 jours : Envoi des remerciements
- S+7 jours : Sondage de satisfaction
- S+15 jours : Mise en relation

RÉSULTATS ANIMATION

QUANTITATIFS

- 80 % de satisfaction client
- 10 nouveaux contacts
- 5 RDV pris
- 3 nouveaux partenaires
- RDV tous les premiers vendredis du mois à 19h

02. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ RÉALISÉE AU SEIN DU RÉSEAU

QUALITATIFS

- Fidélisation des partenaires
- Promotion des valeurs du club de l'ASMUR
- Création de nouvelles relations commerciales
- Valorisation de l'image et des projets du club

02. ANALYSE DE L'ACTIVITÉ RÉALISÉE AU SEIN DU RÉSEAU

PRÉCONISATIONS

PRÉCONISATIONS

ANIMATION FRÉQUENTES

Réaliser ce genre d'animation de networking de manière plus régulière

DIVERSITÉ DES ACTIVITÉS

Trouver des idées d'activités originales pour diversifier les animations de networking

PARTICIPATION ACCRUE

Convier un plus grand nombre de participants à nos animations de networking

SALLE PLUS GRANDE

Louer une salle plus grande pour pouvoir accueillir un plus grand nombre de participants

ROMAIN DEVEZEAUX

Merci pour votre écoute

CLUB ASMUR

BTS NDRC

