



L'offre club - Introduction

Qu'est ce qu'une offre club ?

L'offre club est une offre commerciale d'encadrement, généralement hebdomadaire, d'un même groupe de personnes s'étalant sur plusieurs mois.

Nous parlons d'offre club afin d'être explicite quant à la **similarité avec l'encadrement proposé par des clubs sportifs classiques** (club de vélo, tennis, foot, ...). Cependant, à la différence d'un club sportif, l'offre proposée par un Moniteur MCF ne nécessite pas obligatoirement la création d'une structure associative sportive, dans la mesure où il ne propose pas aux adhérents une pratique compétitive nécessitant une licence fédérale (voir la fiche 5. dédiée à ce sujet).

La création d'une offre club commerciale pose des problématiques différentes de celles rencontrées par un club fédéral ou par une association sportive. Ces différences vont être abordées dans **6 fiches** explicatives.

01 - Pourquoi créer une offre club ?

Cette première fiche parcourt les différents avantages et points de vigilance à avoir en tête avant de se lancer.

02 - Quel format ?

Cette deuxième fiche détaille plusieurs modèles de temporalité à adopter. Par exemple : le calendrier annuel, les vacances scolaires, l'encadrement en hiver, etc.

03 - Quel positionnement ?

Cette troisième fiche proposera des éléments et exemples permettant de positionner son offre en terme de qualité et de prix, notamment vis à vis de celles des clubs fédéraux.

04 - Quel tarif d'adhésion appliquer ?

Cette quatrième fiche a pour objectif d'aider le Moniteur dans sa détermination du tarif d'adhésion. Afin de faciliter ce travail, MCF vous propose un simulateur permettant d'obtenir un tarif moyen à appliquer en fonction de votre configuration.

05 - Dois-je être affilié auprès d'une fédération ?

Cette fiche abordera le sujet de l'affiliation et de la licence fédérale afin de savoir dans quels cas elle est nécessaire.

06 - Kit comm'

La dernière fiche vous offrira quelques astuces pour bien communiquer auprès du grand public.



Ces informations sont données à titre indicatif et sont le fruit d'observations et de réflexions. Chaque élément organisationnel constituant votre futur club doit être adapté en fonction de vos ambitions, vos contraintes et votre environnement.

Une activité professionnelle stable et répartie tout au long de l'année

Proposer un encadrement hebdomadaire permet en effet au Moniteur de bénéficier d'une certaine visibilité sur plusieurs mois. L'encadrement s'étalant généralement de septembre à juin, **le Moniteur est ainsi certain de pouvoir exercer son activité durant cette période**. Par conséquent, le Moniteur s'engage à être disponible sur toute la durée et, en cas d'indisponibilité (blessures, raisons personnelles, ...) ou d'incapacité (conditions météorologiques défavorables), doit pouvoir trouver une solution de remplacement.

En cas d'absence du Moniteur, il y a des solutions :

- de remplacement par un autre Moniteur ;
- report de la séance à une autre date.

La règle d'or à adopter en cas d'impossibilité d'encadrer une séance est de reporter cette dernière et de ne pas appliquer de remboursement !

Des rentrées financières en amont des séances d'encadrement

Proposer une offre club permet des **rentrées financières dès l'adhésion**/l'inscription des clients, généralement en septembre.

Pour plus d'informations sur les tarifs applicables dans le cadre d'une offre club, retrouvez la fiche 4. quels tarifs appliquer.



La mallette pluie

La mallette pluie c'est un panel de solutions permettant de proposer des activités annexes lorsque la météo ne permet pas la pratique du vélo :

- avoir accès à un lieu abrité et fermé afin de réaliser des séances de mécanique ;
- proposer un contenu pédagogique (code de la route / environnement, consignes de sécurité, repérage de carte) sur appui du carnet biker ;
- encadrer des séances de préparations physiques générales ou de gym douce ;
- proposer un contenu ludique sous la forme de jeux collectifs ou de jeux de sociétés (exemple : vélonimo).

Une progression constatée des élèves, s'étalant généralement sur plusieurs années

Nos Moniteurs proposant actuellement une offre club révèlent un **rapport précieux entre eux et leurs élèves** dans la mesure où un lien "durable" est créé et où l'apport pédagogique est constaté au fil des séances, voire des années. Un véritable rapport de **confiance** s'installe entre le Moniteur et le client. Les Moniteurs bénéficient d'un renouvellement important des adhésions au fur et à mesure et les clients deviennent eux-mêmes de véritables ambassadeurs de l'activité.



L'offre club inscrit le Moniteur comme acteur du tissu local

Le Moniteur proposant une offre d'encadrement hebdomadaire tout au long de l'année s'inscrit comme acteur fédérateur du territoire en favorisant le lien social. Le bouche à oreille est l'outil communicationnel principal pour faire connaître et faire perdurer votre offre club.



A savoir

L'offre club cible particulièrement les jeunes (entre 3 et 18 ans), dans une logique de loisirs et de progression technique. La tendance au développement de la pratique du sport bien-être et sport santé offre aussi de nouvelles opportunités d'encadrement d'un **public adulte**. L'encadrement en format club (pratique non compétitive) d'un public adulte est progressivement mis en place à la demande, par exemple, des parents qui voient leurs enfants progresser en s'amusant sur le vélo.

Les questions à se poser avant de se lancer

- *Quel est le manque à gagner si, pendant une période de l'année, je ne peux pas accepter ou créer de prestations potentiellement plus rentables ? (la localisation géographique et la fréquentation touristique sont des facteurs importants à prendre en compte)*
- *Ai-je la possibilité de m'engager fiablement sur une période donnée ?*
- *La demande est-elle suffisante sur mon territoire ?*
- *Quelles sont les activités déjà en place sur mon territoire ?*

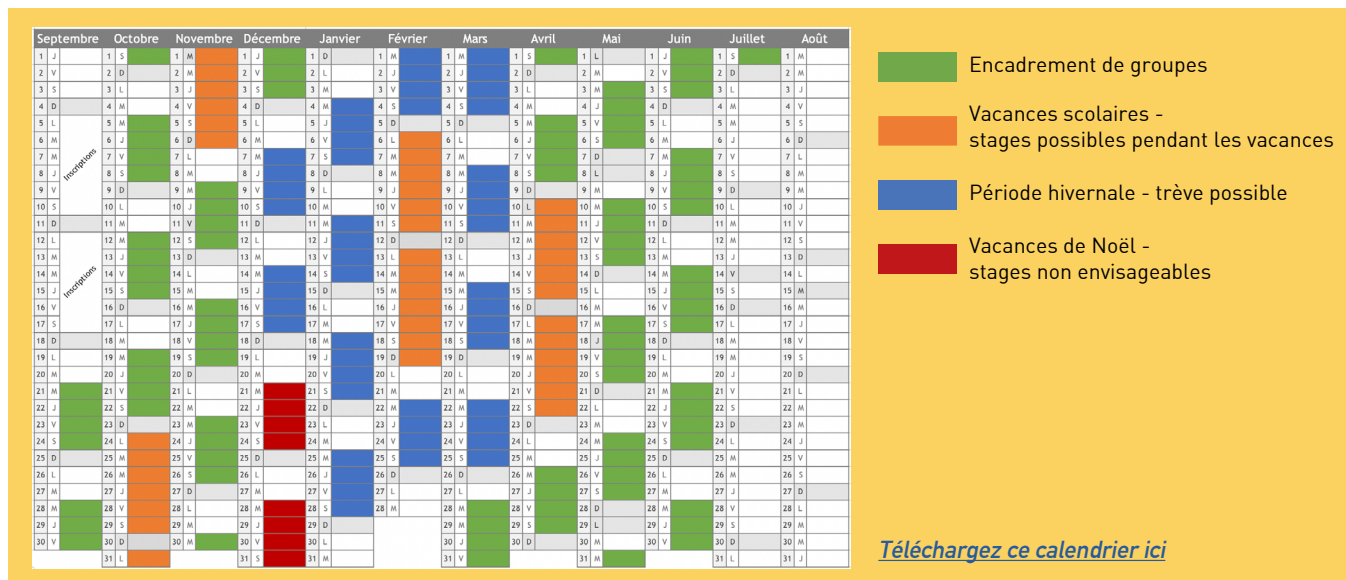
Ces informations sont données à titre indicatif et sont le fruit d'observations et de réflexions. Chaque élément organisationnel constituant votre futur club doit être adapté en fonction de vos ambitions, vos contraintes et votre environnement.

Sous quelle forme créer une offre club et quel calendrier ?

A l'année

Afin d'être pertinent, le calendrier d'une offre club nécessite d'être **en harmonie avec le calendrier scolaire**.

Voici, à titre d'exemple, un calendrier annuel type :



Dans ce calendrier, les séances d'encadrement débutent le mercredi 21 septembre, après 2 semaines d'inscription pouvant éventuellement être couplées à des séances découvertes ou de test techniques et physiques. Lorsque l'offre est ancrée localement et que la demande est importante, il est possible d'ouvrir les inscriptions 1 voire 2 mois à l'avance afin de sentir la tendance et répartir la charge de travail en amont.

Lors des périodes de vacances scolaires (en orange), il est idéal de suspendre les séances d'encadrement hebdomadaire afin d'éviter un trop grand nombre d'élèves absents. L'encadrement hebdomadaire habituel peut être **remplacé par des stages** pouvant durer de 1 jour à 1 semaine. Cela permet aux Moniteurs de maintenir une activité professionnelle durant les vacances scolaires tout en permettant à un nouveau public ou aux personnes sur liste d'attente de tester leur offre d'encadrement. Cela est aussi l'occasion de proposer d'autres activités que celles réalisées lors des séances hebdomadaires (séjours à vélo, stages de renforcement musculaire, Savoir-Rouler à Vélo, etc...)

Durant la période hivernale (en bleu), les Moniteurs peuvent soit continuer, soit suspendre leur encadrement.

La décision de suspendre les séances via une trêve dépend notamment :

- Des conditions météorologiques hivernales du lieu d'encadrement ;
- De l'importance des clubs de skis dans l'activité sportive des jeunes en hiver ou de vos activités personnelles ou professionnelles annexes ;
- La possibilité ou non d'accès à un lieu de pratique couvert ou à une salle fermée.

La trêve hivernale peut aussi représenter une période, à la fois de repos et de temps pour la gestion administrative ou éventuellement technique du parc de vélo.

A la semaine et à la journée

Au sein de l'offre déjà existante, les séances d'encadrement observées durent en moyenne de 1h30 à 3h. Les séances sont hebdomadaires et se déroulent sur des créneaux fixes. Il peut être intéressant de diversifier les lieux de pratique : parfois au départ de votre structure, parfois au départ d'un autre site (pumptrack, vélodrome, bike park indoor ou non, ...). Aussi, vous pouvez proposer des séances d'encadrement supplémentaires en organisant des sorties thématiques.

De plus en plus de structures acquièrent leurs propres terrains afin d'aménager des espaces spécifiques à la pratique du vélo.

SRAV

Plus souvent développé en milieu scolaire ou périscolaire, le SRAV peut parfaitement être adapté sous forme de stage. C'est aussi un moyen le dispositif auprès du grand public.

Ces informations sont données à titre indicatif et sont le fruit d'observations et de réflexions. Chaque élément organisationnel constituant votre futur club doit être adapté en fonction de vos ambitions, vos contraintes et votre environnement.

Comment positionner son offre ?

Quel type d'encadrement ?

L'ambition "premium" de l'offre club : Le Moniteur MCF est un gage de qualité avec une offre orientée vers le loisir et la progression technique.

Dans cette optique, le Syndicat National des Moniteurs Cyclistes Français encourage les Moniteurs à proposer une offre :

- ludique, dont l'objectif est à la fois l'amusement et la progression technique à vélo ;
- personnalisée et adaptée, par âge et niveau de pratique au sein d'un petit groupe ;
- non répétitive, grâce à un encadrement dans des lieux de pratique variés ainsi qu'un contenu diversifié entre les séances. Cela passe notamment par la mise en place d'un fichier de suivi de séances afin d'éviter les redondances ;
- basée sur la progression technique avec l'utilisation d'outils pédagogiques développés par MCF.



Le moniteur ou la monitrice doit pouvoir mettre en avant la qualité de l'enseignement ainsi que le professionnalisme des Moniteurs MCF ! Le fait que l'encadrant soit un moniteur diplômé d'Etat est un véritable atout différenciant sur ce type d'offre.

Exemples de présentation de l'offre club, de membres MCF auprès du grand public



L'école VTT vous propose un format club pour que vos enfants progressent tout en s'amusant. Ici on en apprend toujours plus sur le VTT tout en partant à la découverte des plus beaux sentiers de notre région. Nous profitons aussi des zones aménagées vélo/VTT pour travailler les différentes techniques et prendre un maximum de plaisirs (pumptrack, Bike Park, ...).

”



Ces cours hebdomadaires de VTT sont pour les enfants et les ados qui aiment s'amuser en vélo et plus particulièrement en VTT (rouler dans les chemins, sur des obstacles, faire des bosses et des descentes, rouler vite, rouler dans la boue) et qui ont envie de progresser en maîtrisant toutes les techniques du VTT (sur-place, dérapages, sauts, cabrés, descente de marches, wheeling, dévers, virages relevés...). Ici, pas de compétitions, ni de fabrication de champions, le but est de progresser et de s'éclater en groupe, avec un super moniteur expert du VTT.

”

Ces informations sont données à titre indicatif et sont le fruit d'observations et de réflexions. Chaque élément organisationnel constituant votre futur club doit être adapté en fonction de vos ambitions, vos contraintes et votre environnement.

Quels tarifs appliquer ?

Plusieurs variables sont à prendre en considération lors de l'élaboration du tarif d'adhésion. D'abord, le Moniteur doit adapter le tarif au manque à gagner que l'offre club causera. Concrètement, c'est la réponse à la question : Quel est le manque à gagner si, pendant une période de l'année, je ne peux pas accepter ou créer des prestations potentiellement rentables ?

Aussi, afin d'assurer une rentabilité sur cette offre, le Moniteur doit prendre en compte (liste non exhaustive) :

- le nombre d'adhérents prévus ;
- le nombre de séances proposées par semaine ;
- la mise en place éventuelle de stages durant les périodes scolaires ;
- les déplacements éventuels sur les différents lieux de pratique ;
- l'utilisation éventuelle d'outils pédagogiques.



A noter

Les clubs fédéraux ne font pas faces aux mêmes contraintes financières qu'une structure privée ou qu'un Moniteur indépendant. Il ne faut donc pas nécessairement chercher à s'aligner sur leurs tarifs. Les tarifs d'adhésion observés des Moniteurs indépendants ou des structures privées varient entre 200 et 300€ tandis que ceux des clubs fédéraux, sont plutôt entre 100 et 200€.

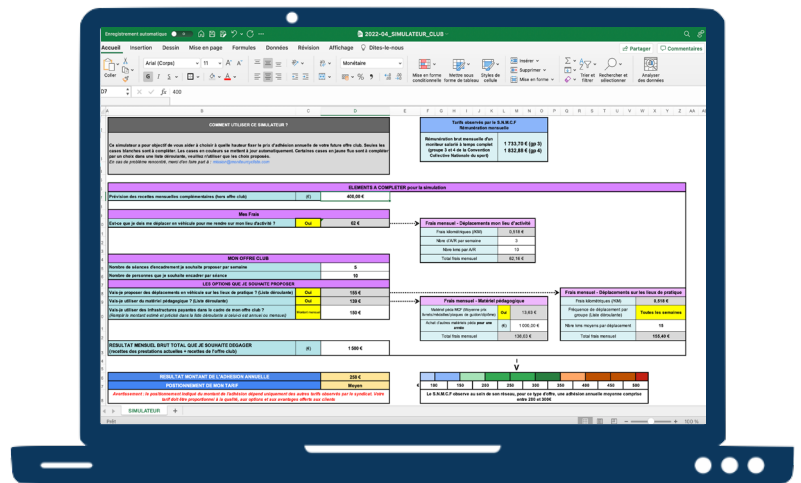


Simulateur d'aide à la décision

Ce simulateur d'aide à la décision a pour objectif de vous aider à choisir à quelle hauteur fixer le prix d'adhésion à votre future offre club.


Ce simulateur prend en compte, le nombre de séances que vous souhaitez encadrer par semaine, le nombre de personnes encadrées par séance, les éventuels déplacements ainsi que l'utilisation de matériel pédagogique.

Téléchargez [notre simulateur ici](#).



Ces informations sont données à titre indicatif et sont le fruit d'observations et de réflexions. Chaque élément organisationnel constituant votre futur club doit être adapté en fonction de vos ambitions, vos contraintes et votre environnement.

Dois-je être affilié auprès d'une fédération ?

 La licence sportive est un acte unilatéral de la fédération sportive qui permet, pendant une année, de prendre part aux activités sportives et à la vie associative de la fédération. Il est donc tout à fait possible, dans le cas où il n'y a pas de participation à des compétitions, que la structure ne soit affiliée à aucune fédération.



Dans le cadre d'une offre club, proposée par un Moniteur indépendant (auto-entrepreneur/travailleur indépendant) ou par une structure commerciale, il n'est pas possible d'être affilié à une fédération car n'étant pas une association.

Il existe cependant des solutions intermédiaires dans le cas où le Moniteur souhaite faire participer ses élèves à une ou des compétitions fédérales.



Dans un premier temps, le Syndicat MCF vous conseille de concentrer l'encadrement sur la progression technique grâce à un apprentissage ludique. En cas de souhait, de la part du Moniteur ou des clients, de participer à des compétitions, le Moniteur a toujours la possibilité de créer une structure associative dans l'optique de l'affilier à la fédération de son choix.

NEW !

La réforme des licences 2022 de la Fédération Française de Cyclisme

La Fédération Française de Cyclisme a réformé son système de licence à la rentrée 2022. Les licences à la journée permettant aux personnes non inscrites en club affilié, de participer à des compétitions sportives ne sont d'actualité.

Pour les personnes de moins de 17 ans : il n'est plus possible de participer à une compétition organisée par la FFC ou par un club FFC s'il n'est pas inscrit en club affilié.

Pour les personnes de plus de 17 ans : il est possible de participer à une compétition organisée par la FFC ou par un club FFC via la prise d'une **licence sport** (à l'année) ou d'un **pass découverte**, permettant de s'essayer à la compétition pendant un mois (ne peut être souscrit qu'une année sur deux).

La FFC est actuellement en discussion afin d'autoriser les structures commerciales à délivrer des licences sportives. À suivre !

Licence et assurance

En cas d'accident corporel d'un participant, l'assurance RC Pro du Moniteur ne peut intervenir que si la responsabilité du Moniteur est reconnue dans la survenance de l'accident, en raison d'une faute, négligence ou manquement de sa part ayant entraîné l'accident.

Il convient donc d'expliquer à votre clientèle que votre contrat de responsabilité civile ne contient pas de "garantie individuelle accident" et ne pourra intervenir que si votre responsabilité est avérée dans la survenance de son accident. Le fait de demander une attestation de responsabilité civile de l'enfant lors de son inscription permet une certaine pédagogie auprès des parents sur ces problématiques.

La licence délivrée par une fédération représente une protection des garanties de base pour son titulaire dans le cadre de sa participation aux compétitions. Les cartes à la journée délivrées par la FFC offrent des garanties à compter de la délivrance de la carte à la journée et ce jusqu'au terme de l'activité pour laquelle elle a été délivrée.

Ces informations sont données à titre indicatif et sont le fruit d'observations et de réflexions. Chaque élément organisationnel constituant votre futur club doit être adapté en fonction de vos ambitions, vos contraintes et votre environnement.

Comment communiquer sur son offre club auprès du grand public ?

L'offre club bénéficie à la fois d'un fort renouvellement des adhésions au fil des années, et d'un important bouche-à-oreille de la part des clients. Par conséquent, tout l'enjeu de la communication est d'enclencher ce processus afin de vous faire connaître auprès du grand public.

Trouver une dénomination à son offre club

Le terme «offre club» n'est pas assez évocateur pour être utilisé auprès du grand public. Il est donc recommandé de trouver une dénomination explicite afin de catégoriser cette offre. Beaucoup de Moniteurs utilisent des anglicismes afin de se démarquer des véritables clubs fédéraux. Exemple de noms utilisés : Biker Academy, Bike School, Just Bike Academy, etc...

Mettre en avant votre diplôme d'Etat !

Comme dit dans une précédente fiche, votre diplôme est un véritable atout différenciant en représentant une garantie de qualité pour le client. C'est pourquoi il est important de le mettre en avant dans votre communication !

Multiplier les canaux de communication

Afin de transmettre votre message à un public cible, il est nécessaire de multiplier les canaux de communication médias (réseaux sociaux, publicités en ligne, etc...) ou, hors médias (affiches, flyers, etc...). Le choix du canal de communication dépend donc de votre public cible.

Par exemple, si vous ciblez des jeunes entre 6 et 16 ans, l'objectif sera de promouvoir votre offre auprès de leurs parents. La publicité ciblée sur Facebook sera le canal le plus adapté pour toucher les parents.



Photo site internet MCF Lille

Une fois votre offre suffisamment implantée, vous avez la possibilité d'utiliser les newsletters. Ces dernières permettent de tenir régulièrement informés les parents des actualités de votre club, des nouveautés ou encore des périodes d'inscriptions.

Comme précisé en introduction, le bouche à oreille est une communication très efficace dans le cadre d'une offre club. Il existe des astuces pour l'encourager ! Par exemple, créer un système de parrainage, en offrant un cadeau ou une réduction aux parains et filieuls, permet de dynamiser le bouche à oreille.

La puissance de l'utilisation des publications sponsorisées

Durant la visio offre club, des Moniteurs nous ont confirmé l'intérêt d'avoir recours aux publications sponsorisées sur les réseaux sociaux. La sponsorship des publications est une option offerte permettant de transformer un post en publicité ciblée. Vous devez sélectionner différents critères d'audience, notamment : le lieu de résidence ; l'âge ; les centres d'intérêt.

A titre d'information, une publication sponsorisée pendant 7 jours sur Facebook coûte entre 5 et 300€ par jour, en fonction de la couverture par jour souhaitée.

Exemple : pour 50€ par jour, la couverture est estimée entre 700 et 2 500 personnes par jour.



L'importance d'avoir recours à un photographe

Disposer d'un stock de photos professionnelles est indispensable pour bien communiquer. Ces photos seront utiles pour tous vos supports de communication (flyers, affiches site internet, réseaux sociaux, etc...). Le tarif moyen pour avoir recours à un photographe est de 800€ à la journée. Choisissez donc votre plus beau spot et attendez la fenêtre météo idéale (reportez la séance photo s'il ne fait pas beau). L'objectif est de donner envie à vos prospects afin qu'ils puissent se projeter ! Ne concentrez pas uniquement les photos sur la pratique du vélo, mettez aussi en avant des moments de convivialité et de partage.

Ces photos pourront être utilisées pendant plusieurs années ! Certains de nos Moniteurs utilisent encore des photos prises il y a plus de 5 ans.