

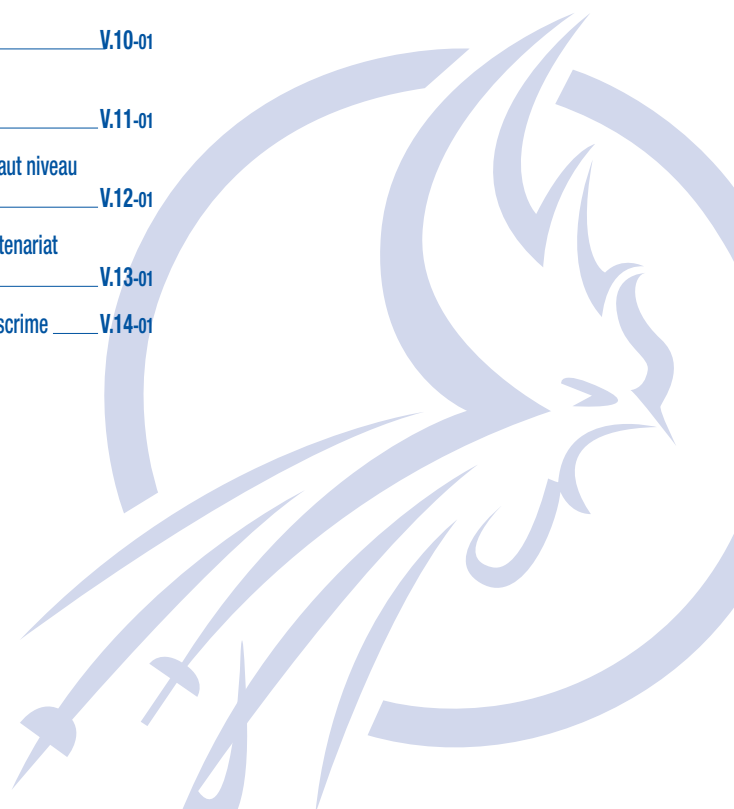
Les outils de la promotion de l'escrime

V



V Les outils de la promotion de l'escrime

- 1 Carte escrime _____ V.1-01
- 2 Les Blasons _____ V.2-01
- 3 Une escrime pour chacun _____ V.3-01
- 4 Le club et ses relations locales _____ V.4-01
- 5 Un exemple de fonctionnement local
l'Alsace _____ V.5-01
- 6 Outils promotionnels du club d'escrime ____ V.6-01
- 7 Plaquette d'accueil _____ V.7-01
- 8 Rédiger et diffuser
un communiqué de presse _____ V.8-01
- 9 Organisation de manifestations _____ V.9-01
- 10 Mémento de l'organisateur
de compétition _____ V.10-01
- 11 Organiser un spectacle
d'escrime artistique _____ V.11-01
- 12 Contribution des athlètes de haut niveau
aux actions promotionnelles _____ V.12-01
- 13 Exemple de convention de partenariat
avec un athlète _____ V.13-01
- 14 Concours du meilleur club d'escrime ____ V.14-01

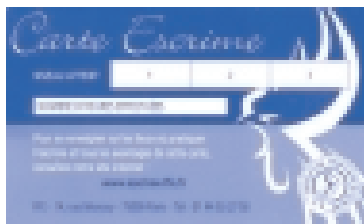


1. Carte escrime

La carte escrime est une forme de licence adoptée par l'Assemblée Générale en 1989 (cf. Règlement intérieur de la FFE - chapitre 8-2-7), qui a fait ses preuves.

A ce titre, elle entre dans le décompte officiel des pratiquants à la rubrique «Licence n'ouvrant pas droit à la compétition».

Elle est délivrée gratuitement dès réception, à la FFE, du bordereau de demande de cartes. Elle ne peut être attribuée qu'aux personnes ayant reçu un cycle d'initiation de plusieurs séances.



■ CHAMP D'ACTION

- Ecoles publiques et privées
- Lycées et collèges
- Universités et grandes écoles
- CATE, contrat-ville, etc.
- Centres de vacances, centres aérés, etc.

Il s'agit en fait de toutes les structures extra-fédérales où il existe une initiation escrime.

■ MODALITES D'OBTENTION

Il faut renseigner le bordereau de demande de carte ESCRIME et l'adresser à la ligue

■ LIMITES

- La carte escrime ne permet pas de participer aux compétitions fédérales
- Elle ne donne pas droit à une assurance
- Elle n'accorde pas de représentativité électorale
- Elle est délivrée par la FFE qui fournit en fin d'année, à chaque ligue, une attestation détaillée par département et par animateur.

■ AVANTAGES

- La carte escrime permet de recenser quantitativement les actions extra-fédérales
- Elle donne une idée plus représentative du rayonnement d'un club, d'un département ou d'une ligue.
- Elle représente une sorte de «baptême de l'Escrime» qui peut permettre de susciter des vocations, de fidéliser ou encore de s'en souvenir plus tard.

C'est la raison pour laquelle nous évoquons désormais le chiffre de 120 000 pratiquants et non celui de 46 000 licenciés !



CARTES ESCRIME

**BORDEREAU DE DEMANDE DE CARTES
2001-2002**

à retourner à la Ligue OLYMPIQUE

I. Responsable de l'animation à qui doivent être renvoyées les cartes escrime :

Nom : _____ Prénom : _____
 Adresse : _____ Tel : _____

II. Nombre de cartes demandées :

III. Origine de la demande :

Nom de l'établissement ou de la structure : _____
 Adresse : _____

A..... le J. 2002.

K.....

CARTES ESCRIME

**COMPTE-RENDU D'ANIMATION
2001-2002**

à retourner dès la fin de l'animation, à LA LIGUE qui le transmettra à la Fédération.

N° de Ligue : _____ N° de département : _____

I. Nom du responsable de l'animation :

II. Type de structure :

III. Lieu de l'animation : _____ Période du : ... au

IV. Effectif concerné :

| Année de naissance | Nombre de garçons | Nombre de filles | Année de naissance | Nombre de garçons | Nombre de filles |
|----------------------|-------------------|------------------|--------------------|-------------------|------------------|
| Né(e)s en 19.. | | | Né(e)s en 19.. | | |
| Né(e)s en 19.. | | | Né(e)s en 19.. | | |
| Né(e)s en 19.. | | | Né(e)s en 19.. | | |
| Né(e)s en 19.. | | | Né(e)s en 19.. | | |
| Né(e)s en 19.. | | | Né(e)s en 19.. | | |
| Total | | | Total | | |
| Total Général | | | | | |

© FAVU/FLEURY



2. Les blasons

■ PRÉAMBULE

L'opération blason s'intègre pleinement dans l'organisation fédérale déjà existante et a pour but de fidéliser et de former les populations de jeunes escrimeurs licenciés, tout en les préparant à la compétition et aux examens fédéraux.

Il existe déjà des compétitions s'adressant à tous les niveaux de pratique et des formations d'arbitres et d'éducateurs ayant fait leurs preuves. Les blasons ont pour but d'accroître l'efficacité de ce système.

Il existe quatre types de blasons :

- Quatre niveaux de blasons s'adressent directement à la vie du club pour animer, fidéliser et former (jaune, rouge, bleu, vert)
- Deux niveaux de blasons ont pour objectif de préparer les futurs arbitres et éducateurs fédéraux
- Deux niveaux de blasons (régional et national) ont pour but de reconnaître la valeur compétitive des pratiquants

Si les blasons veulent être présents dans tous les secteurs de la vie fédérale, il n'en demeure pas moins vrai qu'ils s'inspirent des brassards qui furent un outil de travail unanimement reconnu mais dont la conception s'appuyait peut-être trop sur des programmes techniques.

Les blasons n'abandonnent pas les aspects techniques, qui sont incontournables dans notre discipline, mais ils ont aussi pour but de faire connaître et de faire partager les valeurs de cette discipline.

■ PRÉSENTATION

Des outils de formation et de reconnaissance de nos jeunes escrimeurs : «**les Blasons**»

| | | |
|--|---|--|
| Je découvre et je me perfectionne en escrime dans mon CLUB | Je m'affirme par rapport aux autres dans mon club en ARBITRANT | Je réussis en compétition grâce à mon travail en club |
| <ul style="list-style-type: none">• Le club et Moi : Blason Jaune• Moi et l'Escrime : Blason Rouge• Moi et la Compétition : Blason Bleu | <ul style="list-style-type: none">• J'aide les autres à se départager : Blason Vert d'Arbitre | <ul style="list-style-type: none">• Blason à liseret Bleu de Champion de Ligue• Blason Tricolore de Vainqueur de la Fête des Jeunes |
| Je souhaite approfondir mes connaissances en escrime grâce à la Ligue | Je poursuis ma vocation d'arbitre au niveau : | Je poursuis la compétition dans : |
| Blason Sang et OR Blason Pourpre et Azur <ul style="list-style-type: none">• Initiateur• Moniteur• Prévot F.F.E. | <ul style="list-style-type: none">• Départemental• Régional• National• International | <ul style="list-style-type: none">• Ma ligue• Les circuits nationaux |



■ OBJECTIFS

Les blasons jaune, rouge et bleu ont pour objectif principal de fidéliser les jeunes escrimeurs. Ces blasons leur donneront des points de repères, des buts à atteindre et créeront une source d'émulation.

Ils seront délivrés aux trois armes.

De façon plus spécifique, ces blasons développent plusieurs objectifs en fonction de trois paramètres : l'enfant, l'activité, les parents.

Enfant

- Lui donner des points de repère dans sa progression
- Concrétiser matériellement sa progression par le port du Blason
- Lui permettre d'avoir des réussites en dehors des compétitions
- Récompenser le rythme de ses acquisitions (motrices, cognitives et comportementales)
- Lui donner un projet.

Activité

- Connaître les règles fondamentales de l'escrime
- Comprendre le but du jeu
- Acquérir des techniques en fonction des règles fondamentales
- Connaître les valeurs de l'activité : le respect de l'autre, la maîtrise de soi, etc.

Parents

- Leur donner des points de repère dans la progression de leur enfant
- Ils participent au projet de leur enfant
- Ils peuvent évaluer les progrès de leur enfant et sa place dans une structure clairement organisée.

Ces blasons n'ont pas comme modèle de référence la compétition et le sport de haut niveau. Leur but est de permettre à l'enfant d'être accueilli, orienté dans la discipline et lui permettre de témoigner à plusieurs reprises de sa maîtrise de savoir-faire restreints, mais fondamentaux, pour l'activité.

Les deux premiers blasons (jaune et rouge) sont faciles d'accès. Avec un minimum d'attention, l'enfant doit les maîtriser rapidement et doit être rapidement capable de les obtenir. Le blason bleu est une préparation à la compétition.

■ ATTRIBUTION DES BLASONS

Ces trois blasons sont passés dans le club avec des organisations qui tiendront compte de la réalité du terrain. On peut imaginer dans certains cas, des commissions de contrôle, composées du maître d'armes et du président du club ou de plusieurs maîtres d'armes. En tout état de cause, des initiateurs ou des moniteurs ne peuvent pas décerner seuls des blasons. Il faut impérativement la présence d'un maître d'armes ou d'un prévôt fédéral. Pour que le prévôt fédéral ait l'autorisation d'attribuer les blasons, il devra en faire la demande à la ligue, qui pour le blason bleu imposera la présence du CTR ou du maître d'armes occupant le poste d'éducateur au Comité Directeur de la ligue.



■ RYTHME DE PASSAGE DES BLASONS

- Le **blason jaune** est conçu pour être acquis à la fin du premier trimestre de pratique
- Le **blason rouge** est conçu pour être acquis à la fin de la première année de pratique
- Le **blason bleu** est conçu pour être acquis à la fin du premier trimestre de la deuxième saison de pratique

Ce schéma est donné à titre d'exemple et il peut être modulé en fonction de l'attitude des enfants. Ne perdons pas de vue cependant que les contenus sont clairement identifiés en termes d'acquisitions, notamment le blason bleu, et qu'il est souhaitable de s'y conformer.

■ ÉVALUATION

L'évaluation peut se faire en contrôle continu ou lors de sessions de contrôle dûment organisées. Elle doit s'appuyer le plus possible sur la pratique et les rencontres sportives. Les démonstrations sans adversaire (type KATA de judo) seront intéressantes à développer.

Les connaissances et les comportements doivent être connus de tous, le mode d'évaluation doit l'être également ; il doit être simple et clair.

Si le blason jaune est conçu sous forme de contrôle continu, le blason rouge devra être déjà décerné après le passage de tests lors d'une journée bien définie.

Le blason bleu sera passé lors de tests s'appuyant sur :

- Une rencontre sportive pour évaluer le comportement
- Des schémas d'action à commenter pour la connaissance
- Des démonstrations pratiques à commenter pour la gestuelle.

■ SUPPORTS

Les blasons (livrets, diplômes et blasons) Sont disponibles chez les fournisseurs de matériel d'escrime (tous partenaires de l'opération)

■ LIEU D'ACHAT

Les blasons, les diplômes et le livret individuel peuvent être :

- Commandés auprès des fournisseurs par le maître d'armes par quantité minimum de 20 exemplaires
- Achetés directement sur les stands des fournisseurs lors des compétitions.

■ CONCLUSION

Les blasons sont des outils donnés au club et à la ligue pour permettre de fidéliser et d'accueillir dans l'activité nos licenciés débutants, et aussi leur donner un passeport pour la compétition avec le blason bleu.

Leurs contenus divisés en trois parties (comportement, gestuelle et connaissance) cernent des savoirs techniques simples et préparent les tireurs à l'arbitrage en matière de comportement et de connaissance.

3. Une escrime pour chacun

L'escrime, en tant que sport de combat et d'opposition, est par nature orientée vers la victoire et chaque débutant rêve de haut niveau.

L'organisation des épreuves officielles, nationales et internationales tend d'ailleurs par éliminations successives à sélectionner le champion.

Cependant, tous les pratiquants jeunes ou adultes, n'ont pas forcément l'ambition d'atteindre cet objectif ou se rendent compte qu'ils n'en ont pas les capacités. Ils souhaitent néanmoins continuer d'exercer un sport qu'ils apprécient. Par ailleurs, la pratique sportive évolue en France et dans le monde et ses nouveaux adeptes, nombreux, recherchent d'autres valeurs dans le sport comme le fait d'éprouver des sensations, de s'exprimer, d'atteindre ses propres limites ou tout simplement de vivre des moments de convivialité sans pour autant rechercher la victoire à tout prix.

■ QUE METTRE EN ŒUVRE

Il s'agit d'un concept qui doit donner aux structures, ligues, comités départementaux et clubs, les orientations permettant à chacun de s'épanouir dans l'escrime et selon la formule de la Fédération Nationale des OMS, «de permettre à chacun d'atteindre son plus haut niveau personnel». Organiser, inciter, animer ce type de pratique, tel est le projet que doivent avoir toutes les structures régionales et de clubs.

Les différentes pistes à explorer pour la pratique d'une escrime diversifiée et adaptée à chacun pourraient être les suivantes, sans que cette liste soit exhaustive.

■ LOCAUX

Les salles d'armes doivent maintenir une ambiance chaleureuse que les gymnases modernes, souvent mis à la disposition des clubs et dépourvus de locaux de convivialité, permettent difficilement.

■ VÉTÉRANS

Il faut retenir dans le club les anciens et les plus anciens. Pour cela, nous disposons sur le plan fédéral d'une Journée Nationale des Vétérans et d'un Championnat de France des vétérans mais le club doit mettre en place une structure spéciale qui ranimera la flamme des énergies tièdes.

■ ESCRIME ARTISTIQUE

Cette pratique, actuellement en développement et qui dispose également de son Championnat de France, peut faire l'objet à l'intérieur du club d'une section spécifique. Les formations fédérales doivent être suivies par les éducateurs-animateurs de la



section. Une fête-démonstration annuelle peut être mise en place de même que des rencontres régionales ou de zones (cf. supra organiser un spectacle d'escrime artistique).

■ **ESCRIME D'ENTREPRISE**

Grâce à la simplification des contraintes de participation, l'escrime d'entreprise (ex escrime corporative) est à la portée de tous les clubs. Elle peut permettre une animation spécifique et l'organisation de challenges interentreprises (cf. Escrime d'entreprise).

■ **ESCRIME LOISIRS**

Ce vocable un peu flou recouvre toutes les pratiques «détente» et concerne aussi les adultes commençant l'escrime tardivement.

Les expériences réalisées avec les parents des jeunes escrimeurs ont été couronnées de succès. Comme son nom l'indique, la convivialité doit en être l'élément essentiel.

Depuis environ 6 ans, l'engouement des adultes débutants pour l'escrime constitue une évolution marquante de notre sport.

Il coïncide notamment avec les succès médiatiques de Laura FLESSEL et de ses équipières à ATLANTA en 1996.

Cet engouement a été ressenti dans pratiquement tous les clubs et doit être pris en compte à part entière ; la venue de ces adultes débutants est de nature à valoriser le club ; à y créer un foyer de convivialité, un vivier de dirigeants, une possibilité de partenariats en tous genres. Il faut y penser très sérieusement.

■ **SABRE DAMES**

Officialisée par la FFE en 1997 et par la FIE en 1999, cette nouvelle arme suscite largement l'engouement des féminines. Elle peut largement contribuer à l'animation des clubs. Elle sera olympique à Athènes en 2004.

■ **BLASONS**

Cet important projet mis en œuvre en septembre 1997 doit permettre, entre autres objectifs, d'intéresser les jeunes qui ne se sentent pas exclusivement concernés par la compétition. (cf. Blasons).

■ **COMMISSION DES JEUNES**

Elle est indispensable dans la structure du club. Son dynamisme naturel contribue à l'animation et à la création de l'ambiance dans la mesure où une marge d'initiative lui est attribuée. Elle sera en liaison avec la Commission des jeunes de la ligue.

■ **CORPORATION DES ARBITRES**

Les jeunes tireurs qui n'ont plus l'ambition du haut niveau peuvent cependant s'épanouir dans l'arbitrage à condition de les y intéresser, de les former et de les valoriser (cf. Comment devenir arbitre). Cela commence par le Blason Vert

■ ÉDUCATEURS FÉDÉRAUX

La valorisation et la responsabilisation dans le club des initiateurs, moniteurs et prévôts peut susciter des vocations et intéresser les pédagogues en herbe peu enclins à la performance compétitive (cf. Comment devenir maître d'armes).

■ ESCRIME HANDISPORT

Les brillants résultats obtenus lors des Jeux Paralympiques démontrent la vitalité de l'escrime handisport. Une convention entre la FFE et la Fédération Française Handisport existe. Elle contribue au développement de la pratique de l'escrime en fauteuil roulant. Trente de nos clubs disposent déjà d'une section d'escrime handisport. (cf. Conventions avec la FFE).

■ MOYENS - ENCADREMENT

Les éducateurs des clubs peuvent rencontrer des difficultés à faire face à une pratique aussi diversifiée. Des formations complémentaires seront indispensables. Elles devront consacrer une part importante aux techniques d'animation de groupe. Le plan de formation continue de la fédération intègre cette nécessité et la participation régulière des maîtres d'armes est un facteur déterminant de réussite.

■ ORGANISATION D'ÉPREUVES

Une adaptation est nécessaire aux nouvelles pratiques afin d'accorder moins d'importance aux résultats individuels : relais, match d'équipes, mixage des catégories et des armes, poule unique, etc.

■ HAUT NIVEAU

Le haut niveau français, qui fait l'admiration du monde entier, est un joyau à préserver. Il est évident que de nouvelles tendances de pratique ne sauraient en aucun cas perturber les filières actuelles.

■ CONCLUSION

Laissons la à Henri Sérandour, président du CNOSEF :

«Le sport est en pleine mutation. De nouvelles pratiques apparaissent, d'autres évoluent. Les aspirations des pratiquants, sportifs assidus ou occasionnels, changent. Le mouvement sportif doit être à l'écoute de cette évolution et en être l'un des acteurs, car elle s'inscrit dans une continuité éthique et culturelle dont il est le garant et qui dépasse très largement les éphémères effets de mode».



4. Le club et ses relations locales

■ COLLECTIVITÉS LOCALES ET TERRITORIALES COLLECTIVITÉS MUNICIPALES

● **Maire**

Premier magistrat de la ville, il donne les orientations de la politique sportive.

● **Maire adjoint responsable des sports**

Président de la Commission des sports de la municipalité, il est responsable de l'application de la politique sportive de la ville. Il gère tout ce qui concerne les équipements et le matériel sportif de la commune.

● **Office municipal des sports**

Lorsqu'il existe, c'est le trait d'union entre les disciplines sportives de la ville et la Commission des sports. Son président siège dans cette commission.

● **Service municipal des sports**

Sous la responsabilité du maire adjoint chargé des sports, sa mission réside dans l'entretien du matériel et des équipements de la commune, la répartition des différents équipements aux clubs de la ville, la mise à disposition, pour des actions ponctuelles des équipements, aux instances sportives qui en font la demande.

● **Communautés urbaines, communautés de communes**

et autres «Pays» constituent des formes nouvelles de la décentralisation qui acquièrent une importance primordiale en particulier en matière de création d'équipements sportifs.

■ COLLECTIVITÉS DÉPARTEMENTALES ET RÉGIONALES

Les Conseils régionaux, comme les départementaux, se caractérisent par une large autonomie en matière de financement du sport depuis la loi de décentralisation. N'ayant aucune obligation en la matière, ces conseils sont complètement libres de leurs choix et n'ont aucune obligation d'action. Ils disposent en général d'un service des sports ou au moins d'un responsable des sports qui peut constituer le premier contact.

Concernant les élus, les contacts peuvent s'étendre du conseiller local et des membres de la Commission chargés des problèmes sportifs aux membres de la Commission permanente, véritable organe de décision.

Ces Conseils régionaux et départementaux se rapprochent souvent des Directions régionales ou départementales de la Jeunesse et des Sports ou des CROS/CDOS afin de prendre plusieurs avis quant à l'opportunité d'engager tel ou tel projet.

■ INSTANCE DÉPENDANT DU MINISTÈRE DE LA JEUNESSE ET DES SPORTS

● *Direction de la Jeunesse et ses Sports (départementale ou régionale)*

Instance décentralisée du ministère de la Jeunesse et des Sports, elle applique sur le terrain les directives du ministère de tutelle et elle est responsable de la répartition du Fonds National de Développement du Sport (FNDS), sur les départements et la région. C'est une administration dépendante de la préfecture, à la disposition des collectivités en qualité de conseil, et à l'écoute des actions de promotion sportives des clubs.

■ INSTANCES DU MOUVEMENT SPORTIF

● *Comité Régional Olympique et Sportif*

Il réunit toutes les ligues des disciplines sportives affiliées au CNOSF et représente le monde sportif régional auprès du Conseil régional et de la DRJS. Suivant les régions, il peut avoir des actions qui lui sont propres afin de promouvoir le sport. C'est enfin un organe de liaison entre les ligues et la DRJS.

● *Comité Départemental Olympique et Sportif*

Il effectue des actions similaires à celles du comité régional, en particulier auprès du Conseil général et de la DDJS en liaison avec le CROS. Suivant les départements, il peut avoir des actions qui lui sont propres pour promouvoir le sport.

■ PETIT LEXIQUE

- OMS : Office Municipal des Sports
- DRJS : Direction Régionale de la Jeunesse et des Sports
- DDJS : Direction Départementale de la Jeunesse et des Sports
- CROS : Comité Régional Olympique et Sportif
- CDOS : Comité Départemental Olympique et Sportif
- CNOSF : Comité National Olympique et Sportif Français
- FNDS : Fonds National pour le Développement du Sport



5. Un exemple de fonctionnement local : l'Alsace

■ I – LE FINANCEMENT D'ÉTAT

Le F.N.D.S. a progressé cette année de 40 % grâce à la taxation des droits télévision prévue par la loi du 6 juillet 2000.

L'Alsace a globalement bénéficié de 13 millions de Francs au lieu de 9,4 millions de Francs l'année précédente.

Après déduction de la part des actions régionales représentant 3,1 millions de Francs, la subvention est répartie à raison de 59 % pour le Bas-Rhin et 41 % pour le Haut-Rhin.

Concernant la part régionale

- 2 600 000,00 Francs sont répartis entre les 60 Ligues (escrime : 62 500,00 Francs)
- 218 000,00 Francs vont au médical
- 300 000,00 Francs au sport «emploi»

Concernant la part départementale, par exemple pour le département 67, sur les 5,9 millions de Francs,

- 800 000,00 Francs vont aux comités départementaux (12 500,00 Francs pour le C.D. 67)
- 3 900 000,00 Francs vont aux clubs
- 100 000,00 Francs vont aux sports «vacances»
- 1 000 000,00 Francs pour le sport «emploi»
- 150 000,00 Francs pour la fête du sport

■ II – LES DIFFERENTS SUBVENTIONNEMENTS DE L'ÉTAT

● A.

Concernant les dossiers de subventionnements classiques F.N.D.S., deux tendances

1. Encourager les financements pluriannuels et vraisemblablement seront mis en place dans les années à venir des plans triennaux ou quadriennaux, en liaison avec les collectivités territoriales (régions et départements).

Ces plans reposent sur des objectifs dont il faudra rendre compte chaque année.

2. Concernant les financements des clubs

L'intervention du Président du Département Départemental est primordiale dès lors qu'il est consulté pour les choix et les priorités et que la fixation du montant des subventions n'est plus simplement lié au nombre de licenciés.

● **B. Le dispositif du titre IV**

Ce dispositif est destiné à l'aide de projets particuliers :

- promotions sportives : grandes manifestations sportives (les demandes sont à faire de préférence en début d'année). Il faut que ces manifestations sortent de l'ordinaire mais peuvent tout aussi bien intéresser des rencontres interrégionales
- l'aide va également aux participations aux déplacements aux coupes du monde, au comité de jeunes, au sport en entreprise, au sport féminin. Durant l'année écoulée, toutes les aides sollicitées ont pu bénéficier d'une subvention.

● **C. Les vacances**

- Il s'agit des contrats éducatifs locaux dans le cadre de l'intercommunalité qui nécessitent une convention cadre conclue entre l'Etat, les communautés de communes et les clubs.
L'objectif est de développer le sport d'un club implanté dans une commune, vers les autres communes en vue d'une activité sportive pérenne.
Des initiatives conjointes sont possibles avec le milieu scolaire ou l'aide sociale par les Caisses d'Allocations Familiales.
- Les vacances servies aux brevetés d'Etat.
Il s'agit de l'équipe technique régionale qui intervient pour la formation et se trouve regroupée autour du C.T.R. sous l'autorité du Président de la Ligue.
- Le reste des vacances est destiné aux animations dans le cadre notamment au sport loisirs et du sport vacances
- Existent également les coupons «sport» pour les jeunes de 10 à 18 ans dont les parents disposent d'un revenu leur permettant de percevoir l'allocation de rentrée scolaire

■ **III – L'AIDE DE LA RÉGION**

Celle-ci apporte son concours :

- au sport de haut niveau
- à l'événementiel
- à la formation continue
- aux grands équipements, ce qui exclut, à priori, les équipements individuels d'escrime

■ **IV – L'AIDE DES DÉPARTEMENTS**

Ceux-ci interviennent de façon différente dans le Bas-Rhin et dans le Haut-Rhin. On a pu noter

- l'aide personnalisée à des sportifs de haut niveau à défaut d'aide de la Région
- l'aide aux clubs accueillant les sportifs de haut niveau
- l'aide en infrastructures : il s'agit encore d'équipements structurels, l'aide pour l'acquisition d'équipements individuels reste à explorer
- l'aide aux licences «jeunes»



■ V – L'AIDE DES COMMUNES

Celle-ci est évidemment diversifiée en fonction de chaque commune.

Citons pour mémoire

- STRASBOURG : aide aux nombres de licenciés, au sport de haut niveau et à l'événementiel
- SELESTAT : aide au fonctionnement et à l'événementiel prodiguée par l'Office des Sports
- HAGUENAU : aide sous forme de mise à disposition de locaux, aide à l'encadrement par des brevetés d'Etat, aide aux déplacements des compétiteurs hors départements, aide à l'intervention dans les écoles, aide à l'acquisition de matériels à raison d'un pourcentage sur les factures (30 % maximum). En contre partie, les clubs participent à la vie de la commune et notamment aux fêtes locales.
- MULHOUSE : la subvention de la ville au fonctionnement du club est importante. Il existe également la mise à disposition de matériels gratuitement. En contre partie, le club intervient bénévolement dans les écoles
- ERSTEIN : l'aide est servie sous forme de subventions à la licence «jeunes». Une contribution de 25 % au coût des déplacements hors région, à la formation des arbitres et des cadres. Le club OMNISPORT compte par ailleurs sur un important autofinancement que ce soit par les manifestations, l'organisation de la fête du sucre, la location de la salle omnisports à des tiers, etc.
- COLMAR : le club compte sur la subvention de fonctionnement de la ville, l'organisation de son tournoi, le réajustement du montant de la cotisation, et l'expansion en nombre de licenciés avec l'ouverture des activités de loisirs (escrime handi sports, escrime d'entreprise, escrime artistique).

■ VI – EN GUISE DE CONCLUSION : CONSEILS POUR L'ETABLISSEMENT DES DOSSIERS DE SUBVENTIONNEMENT

Comme on l'a vu, les aides sont très diverses et portent sur tous les aspects de l'activité des clubs, des comités départementaux et des ligues.

Les aides peuvent tout aussi bien intéresser l'événementiel, l'encadrement, l'ouverture vers les écoles, le sport pendant les vacances, le sport loisirs, son déploiement géographique, l'équipement, l'encadrement, la formation de l'encadrement.

Par contre, l'aide ne peut couvrir le fonctionnement de base des associations, frais généraux, frais de gestion, téléphone, etc.

Par contre, lorsqu'une demande d'aide est formulée pour un événement particulier, rien n'empêche d'inscrire au budget prévisionnel de cette demande, une ligne intéressant les frais généraux.

La tendance générale des aides va vers les initiatives les plus concrètes et les plus utiles possibles, les collectivités s'intéressant non plus simplement au nombre de licenciés de chaque club, mais bien plutôt à la qualité de chaque projet.

Lorsqu'on parle de qualité du projet, il ne doit pas s'agir de la beauté du dossier de demande de subvention, mais à la qualité concrète de l'initiative et des gens qui l'organisent.

L'essentiel est de décrire précisément la réalité de l'initiative et d'établir en regard de cette initiative un budget prévisionnel cohérent.

Le soutien des structures fédérales et en particulier du président du comité départemental et du président de la Ligue qui sont là pour confirmer aux collectivités le sérieux des organisateurs et de leur projet, apparaissent primordiaux.

Le dossier de demande de subventionnement peut revêtir n'importe quelle forme (sauf s'il s'agit de subventions institutionnelles telles le F.N.D.S.) pourvu qu'il reflète une réalité de terrain.

Vis-à-vis de l'Etat, les conventions pluriannuelles seront privilégiées et de plus en plus en concours avec les collectivités territoriales, région, département ou communautés de communes.

Il n'est pas indispensable de pouvoir justifier d'un financement multiple de ces différents acteurs mais il est vrai que le fait que l'une des collectivités accepte d'accorder son aide est le déclencheur de l'aide des autres subventionneurs.

En dehors des subventions institutionnelles qui doivent être demandées à des dates précises, toutes les autres peuvent l'être tout au long de l'année dès lors que les structures décisionnaires se réunissent périodiquement.

S'agissant des grandes manifestations, il est nécessaire que ces demandes soient faites en début d'année civile.

Par ailleurs, concernant les aides de l'Etat, des budgets supplémentaires étant alloués en cours d'année, les demandes d'aide peuvent valablement être formulées durant le deuxième semestre.

Il est indispensable d'établir un budget prévisionnel le plus détaillé possible de l'activité à aider, budget qui doit être en cohérence avec le budget général du club.

Il est, par ailleurs, indispensable de rendre compte du résultat et de la bonne fin de l'activité aidée.

Certains dispositifs d'aide, tels au niveau de l'Etat le titre IV ou les vacances et les coupons «sport» peuvent constituer des créneaux de soutien plus efficaces dès lors qu'ils ne sont pas saturés.

Nous savons que les initiatives des clubs sont multiples et généreuses.

Il importe donc de les valoriser et de ne pas hésiter à formaliser une demande de subventionnement sachant que le travail d'élaboration du dossier ne doit constituer en aucune manière un obstacle.

Dans ce cadre, le soutien de la ligue et des comités départementaux apparaît primordial.



6. Outils promotionnels du club d'escrime

■ RÉSULTATS

Les résultats sportifs - et les athlètes qui en sont à l'origine - constituent le meilleur moyen de faire parler d'un club : ils permettent d'effectuer des demandes de subventions auprès des mairies, du ministère de la Jeunesse et des Sports, des Conseils généraux et régionaux, des partenaires privés, etc... mais aussi de se faire connaître auprès des différents médias que sont les journaux, radios et télévisions.

■ ANIMATION

Un club dans lequel règne une bonne ambiance, où les enfants aiment à s'entraîner est un club envié, où l'on a envie de s'inscrire. Au delà de la vie associative (vie interne) et sportive (résultats) proprement dites, la vie «externe» du club est également importante. Elle peut se traduire par l'organisation de journées de type randonnées en ski de fond ou en VTT, pique-niques à la campagne,... Ces manifestations permettent de faire partager l'ambiance d'un club à ceux qui n'en sont pas (parents ou amis proches) et c'est par là même un moyen d'expansion efficace. Mais la vie externe d'un club recoupe aussi l'image qu'en donnent ses membres, que ce soit dans des scènes de la vie sportive ou courante. A-t-on envie d'inscrire ses enfants dans un club où les bagarres et autres mauvaises conduites sont légions, dans lequel les supporters ont des comportements déplacés ? A ce titre, l'escrime est un sport permettant de mettre en avant la réussite sportive couplée à une réussite scolaire puis universitaire importante (les exemples ne manquent pas !).

■ ACCUEIL

En fonction du principe selon lequel «on reste là où on se trouve bien», les structures d'accueil extra sportives du club sont importantes : les mamans, les amis qui se déplacent au club et y passent un moment doivent pouvoir disposer au moins d'un endroit où ils ne sentent ni gênants, ni agressés. L'existence d'un club house (principe de base des clubs de tennis ou de golf) est idéale. Par ailleurs, l'ambiance qu'il est possible de créer grâce à un tel club house permet d'attirer du monde. Un simple «coin-salon» équipé de quelques fauteuils et d'une table basse peut répondre à ce besoin. Vous pouvez bien sûr l'améliorer en y ajoutant une télévision, un bar, un coin lecture (pensez à Escrime Magazine !)... ou tout élément qui incitera les gens à ne plus fréquenter leur club d'escrime uniquement dans le but d'y prendre la leçon ou d'y accompagner quelqu'un, mais aussi pour profiter des à-côtés. Le club house peut aussi permettre aux enfants de faire leurs devoirs avant et après l'entraînement, ce qui optimise leur temps de présence tout en ayant vis-à-vis des parents une action très favorable (l'enfant ne perd en effet pas son temps même s'il doit attendre son père trois quart d'heure après l'entraînement).



■ COMMUNICATION

Un club doit pouvoir communiquer avec l'extérieur et disposer pour cela d'un certain nombre de documents qui lui permettront de se faire connaître :

- Comptes-rendus de réunions
- Présentation des données financières
- Exposé des résultats
- Projets
- Documents publicitaires à distribuer dans les boîtes aux lettres,...

On oublie d'ailleurs trop souvent que le fonctionnement d'un club peut s'apparenter à celui d'une entreprise : les gens doivent connaître le club (plaquette, résultats) mais aussi ceux qui en sont l'âme, qu'il s'agisse des enseignants ou des dirigeants. Certains clubs fournissent à cet effet aux membres du bureau des cartes de visite à leurs noms et aux armes du club.

■ OBJETS SPORTIFS

Il faut entendre par objets sportifs les éléments qui permettent aux sportifs de s'identifier à leur club d'escrime. Ainsi, les tireurs doivent pouvoir disposer d'un survêtement aux couleurs du club et s'équiper de housses assorties. Lors des compétitions, des séances-photos (organisées pour les médias ou dans le but d'imprimer la plaquette promotionnelle) ou à l'occasion de manifestations diverses, la notion d'appartenance à un club apparaît alors clairement. La cohérence induite par cette démarche permet une fois encore de se faire connaître, de susciter un sentiment d'envie et de marquer la mémoire des gens.

■ OBJETS PUBLICITAIRES

Il s'agit de déterminer quels types d'objets peuvent se vendre et apporter «un plus» à l'image du club. A priori, on entre alors de plein pied dans le domaine de l'irrationnel puisque tout et n'importe quoi peut quasiment faire l'affaire : tout dépend de la réputation du club, des produits proposés, de son environnement et de la façon employée pour les vendre ou les donner. Ainsi, un grand club de football comme la Juventus de Turin peut vendre des maillots, des survêtements ou des ballons à ses couleurs aux quatre coins de l'Europe. Des milliers de tifosi les vénéreront pour se sentir proches de lui. A ce titre, ils écumeront les boutiques d'articles promotionnels et dépenseront une fortune afin de les acquérir tous. Certes, un club d'escrime lambda éprouvera sans doute quelques difficultés pour parvenir à un tel résultat. Néanmoins, les objets promotionnels vendables dans une boutique - installée éventuellement au sein du club house - peuvent être les suivants :

- Survêtements ou tenues aux couleurs du club
- Autocollants, pin's ou autres aimants de réfrigérateurs «magnets»
- Casquettes, foulards, écharpes
- Serviettes éponges, sorties de bains
- Déguisement de célèbres personnages combattant à l'arme blanche - de type Zorro ou d'Artagnan - pour les enfants et autres jouets,...

A cet effet, le stand fédéral peut fournir de nombreux articles spécialisés et conçus spécialement pour les clubs en particulier et la promotion de l'escrime en général lors de manifestations ponctuelles.



■ MÉDIAS

L'utilisation des médias constitue l'un des plus puissants outils promotionnels. Il ne faut donc pas hésiter à les solliciter (cf. la rubrique Rédiger et diffuser un communiqué), qu'il s'agisse des journaux et magazines, des radios et télévisions à l'échelle locale (les stations régionales de France 3 par exemple), voire nationale. A ce sujet, sachez que les radios, qui appartiennent à la catégorie des médias dits «passifs», ont un très fort impact sur la population : un message concernant le club d'escrime est forcément entendu par tous ceux qui écoutent à ce moment précis les programmes de la station, alors que les pages consacrées au sport dans les journaux ne sont pas forcément lues par tous les acheteurs desdits journaux. Vous pouvez solliciter les médias à chaque fois que cela se justifie, qu'il s'agisse d'annoncer la date d'ouverture du club lors de la nouvelle saison sportive, la fête organisée à l'occasion du xième anniversaire du club, la journées portes ouvertes, les résultats particulièrement brillants des escrimeurs au retour d'un tournoi important,... Enfin, faut-il rappeler que le journaliste est par formation très indépendant et cherchera toujours à sélectionner son info plutôt que de prendre ce qu'on lui tend, sauf s'il est pressé? Quoi qu'il en soit, il est indispensable de lui fournir une information synthétique et régulière sans être obnubilé par la sélection finalement retenue.

■ ANNONCES PUBLICITAIRES

Un club d'escrime peut profiter d'un certain nombre d'événements pour acheter des encarts publicitaires dans des périodiques locaux. Par exemple, un club investissant 300 à 400 € à la rentrée pour promouvoir l'escrime par le biais des petites annonces a de grandes chances d'enregistrer rapidement en retour de nouvelles cotisations.

■ MANIFESTATIONS

Les manifestations sportives constituent l'un des outils de promotion du club, qu'il s'agisse d'un championnat, d'une démonstration par des membres de l'équipe de France,... Vous pouvez également vous faire connaître lors de journées portes ouvertes ou en participant à des forums des associations au cours desquels vous ne manquerez pas de distribuer des tracts sur le club, des affiches, voire des bulletins d'inscription.

■ CONCLUSION

Les outils promotionnels à la disposition du club d'escrime sont aussi nombreux que variés. A vous de les utiliser selon vos moyens et votre imagination, sachant qu'il faut également tenir compte de la façon d'aborder les problèmes, du temps que l'on peut y consacrer et bien entendu des contacts personnels dont on peut soi-même bénéficier. Plus vous y parviendrez, plus le club se fera connaître et plus le nombre de vos licenciés aura toutes les chances d'augmenter, accroissant par le même biais les moyens financiers dont vous pourrez disposer.

7. *Plaquette d'accueil*

Voici quelques idées pour bien commencer la saison. Nous avons en effet essayé de lister les principaux éléments indispensables à la réalisation d'une plaquette d'information qui pourrait être remise aux nouveaux arrivants désirant s'inscrire dans votre club.

NOM DU CLUB ET RAPIDE PRÉSENTATION

- Date de création
- Évolution
- Titres majeurs
- Projets,...

ADRESSE

NUMÉROS DE TÉLÉPHONE ET DE TÉLÉCOPIE

MAITRE(S) D'ARMES

- Nom(s), prénom(s)
- Photographie(s)
- Diplômes, arbitrage
- Palmarès,...

L'ESCRIME EN FRANCE

- 47 000 licenciés, 130 000 pratiquants
- Grands champions,...

DÉFINITION DES TROIS ARMES

- Fleuret
- Épée
- Sabre.

HORAIRES D'ENTRAÎNEMENT

- Armes
- Maîtres d'armes
- Âges concernés.

DIFFÉRENTES CATÉGORIES

- Pupilles pour les enfants nés entre 19XX et 19XX
- Minimés pour ceux nés entre 19XX et 19XX...
- Vétérans pour les adultes nés à partir de 19XX et au cours des années précédentes.



MATÉRIEL NÉCESSAIRE

Un survêtement et une paire de chaussures de sport puis :

- 1^{ère} année - débutant : 1 fil + 1 gant (coût indicatif de XX Euros)
- 2^e année - confirmé : 1 masque + 1 arme (coût indicatif de XX Euros)
- 3^e année - compétition : 1 tenue + 2^{ème} arme (coût indicatif de XX Euros).

COMMENT ET OÙ ACHETER LE MATÉRIEL ?

INSTALLATIONS DE LA SALLE D'ARMES

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Qui contacter, quand ?
- Feuille détachable d'inscription «administrative»
- Photographie
- Chèque de caution (pour le prêt du matériel).

RENDEZ-VOUS DE L'ANNÉE À NE PAS MANQUER

- Compétitions
- Poules de Noël
- Pique-nique de fin d'année,...

WHO'S WHO DU CLUB (ILLUSTRÉ DE PHOTOGRAPHIES)

- Comité Directeur
- Maman «inscriptions»
- Papa «bricolo trois armes»,...

COTISATIONS ANNUELLES - ASSURANCES

- Prix par catégorie
- Assurance comprise (option ?)
- Réductions (familles, militaires)
- Modalités de paiement.

CONTRÔLE MÉDICAL OBLIGATOIRE

- Quand ?
- Comment ?

8. Rédiger et diffuser un communiqué de presse

Tout événement d'importance ayant lieu au sein de votre club ou en rapport avec lui peut faire l'objet d'un communiqué de presse qu'il faudra envoyer aux différents médias de votre région. Pour le rédiger, il vous est conseillé de respecter quelques règles.

■ SE LIMITER AUX INFORMATIONS ESSENTIELLES - LA RÈGLE DITE DES CINQ W

Plus le communiqué est court et concis, plus il a de chances d'être diffusé rapidement et intégralement. Pour autant, il faut que tout y soit dit.

Pour vous aider à le rédiger, vous pouvez suivre la règle dite des cinq W d'après la terminologie anglaise suivante :

• **Why (Pourquoi) ?** • **Who (Qui) ?** • **What (Quoi) ?** • **When (Quand) ?** • **Where (Où) ?**

Exemple: À l'occasion de son dixième anniversaire, le Cercle d'Escrime de Saint Arnoult en Yvelines organise une journée d'initiation à l'escrime ouverte à tous, le samedi 4 octobre 1997 à partir de 14h00, à la salle d'armes, 3 rue du Général de Gaulle.

Terminer en précisant les prénom et nom du «contact presse» - entendez par là ceux de la personne chargée des relations avec la presse, qu'il s'agisse ou non d'un professionnel - suivi d'un numéro de téléphone.

■ DIFFUSER LE COMMUNIQUÉ EN TEMPS ET EN HEURE

Bien faire passer l'information, c'est aussi la livrer suffisamment tôt aux personnes que l'on souhaite alerter. Un communiqué adressé par exemple au journal une quinzaine de jours avant la manifestation présentera le double avantage d'une garantie plus grande de publication et d'un impact plus sûr.

■ ÉCRIRE LISIBLEMENT

Écrire à la machine, et seulement au recto d'une feuille grand format (21x29,7). Si vous disposez d'un ordinateur, n'hésitez pas à utiliser des polices et des corps différents afin de rendre votre communiqué le plus lisible et attractif possible.

A proscrire absolument: l'écriture manuscrite et plus particulièrement le griffonnage sur des petits papiers quadrillés...



■ **CONTACTER DIRECTEMENT LES JOURNALISTES**

Idéalement, vous devez adresser votre communiqué - mais c'est plutôt le cas des rédactions importantes - au responsable des sports ainsi qu'au journaliste chargé de couvrir l'escrime. Si personne n'occupe ce dernier poste - c'est malheureusement trop fréquemment le cas ! - contentez-vous de l'envoyer au premier. Enfin, s'il n'y a pas de responsable des sports, c'est au rédacteur en chef qu'il faut l'adresser. Dans tous les cas de figure, téléphonez pour vous assurer que votre communiqué est bien arrivé et qu'on en fera bon usage : l'information va-t-elle passer avant l'événement, a-t-on l'intention de couvrir ce dernier et de publier par la suite un article dit de retour, ... ? Renseignez-vous : une conférence de presse ou plus simplement un point presse serait-il utile ?

Quoi qu'il en soit, ayez toujours en tête que les journalistes ont des agendas chargés. Il convient donc de songer aux relations presse longtemps à l'avance.

9. Organisation de manifestations

Les associations, afin de développer leurs ressources propres et se faire connaître, ont l'occasion d'organiser des manifestations. Dans le cadre de celles-ci, elles sont amenées à respecter un certain nombre de règles et à accomplir un certain nombre de formalités.

■ GÉNÉRALITÉS

● **Formalités administratives précédant le spectacle ou la manifestation**

L'association doit demander à la mairie une autorisation d'organisation. Par ailleurs, l'association souhaite souvent ouvrir un débit de boisson temporaire à cette occasion. Pour cela, elle devra obtenir une autorisation délivrée par le maire indiquant la catégorie et déclarer l'ouverture du débit à la recette locale. Ce débit de boissons temporaire ne peut concerner que les boissons de première ou deuxième catégorie. La licence de première catégorie autorise les ventes de boissons sans alcool; la licence de deuxième catégorie concerne les boissons fermentées. Le spectacle doit également être déclaré à la gendarmerie ou au commissariat de police. Une instruction du 16 octobre 1991 a supprimé la demande préalable d'exonération de TVA dans le cas des six manifestations de bienfaisance et de soutien ainsi que le relevé détaillé des opérations. Cependant, l'association doit établir ce détail et le conserver en cas de contrôle. Les vignettes des artistes et musiciens devront être payées à l'URSSAF ou à la caisse primaire de la Sécurité sociale.

● **Obligations vis-à-vis de la SACEM**

La création musicale et toute création artistique est protégée ainsi que le prévoient la loi du 11 mars 1957 relative à la propriété littéraire et artistique et la loi du 3 juillet 1985 relative aux droits d'auteur et aux droits des artistes, interprètes, producteurs et compositeurs de communication audiovisuelle... C'est la raison pour laquelle, dès qu'une œuvre est interprétée ou son enregistrement présenté, des droits doivent être payés. Ainsi dès qu'une association, pour une manifestation qu'elle organise, fait appel à la musique sous quelle que forme que ce soit, elle est tenue à des obligations vis-à-vis de le Société des Auteurs, Compositeurs et Éditeurs de Musique (SACEM).

Avant le spectacle ou la manifestation :

Une déclaration doit être adressée à la délégation régionale de la SACEM et l'association renverra le contrat général de représentation signé.

Dix jours après :

Un état des recettes sera envoyé à la SACEM, ainsi qu'un programme des œuvres interprétées.



Dans un délai d'un mois :

L'association devra acquitter les droits d'auteur conformément à l'avis d'échéance envoyé par la SACEM.

● **Fiscalité**

L'ensemble des bénéfices résultant de ces manifestations, des droits d'entrée, vente diverses, est soumis au paiement de la taxe sur la valeur ajoutée.

Cependant, il convient de distinguer deux cas :

Manifestations exonérées :

Les recettes de six manifestations de bienfaisance ou de soutien dans l'année à leur profit exclusif par les organismes sans but lucratif, sont exonérées de TVA (art. 261-7-1-c du Code général des impôts). Il convient toutefois d'apporter deux précisions : on entend par manifestation l'organisation, dans un temps relativement court (fin de semaine) d'un bal, d'une kermesse et d'un concert. Cet événement pourra être alors considéré comme une seule manifestation alors que plus étalé dans le temps, cela constituerait trois manifestations. Il faut néanmoins se référer aux traditions locales ; certains cas, les préfets peuvent refuser que la manifestation bénéficie de l'exonération ; on entend par organisateurs les responsables aux noms desquels sont effectuées les diverses déclarations et annonces. Plusieurs associations peuvent se regrouper pour organiser une manifestation de bienfaisance ou de soutien : c'est la co-organisation. Il faut alors que chaque organisateur puisse prétendre à l'exonération. Chaque association voit ainsi le nombre des manifestations exonérées de TVA diminuer.

Le décompte du nombre de manifestations ouvrant droit à l'exonération n'est applicable qu'aux associations déclarées et non aux sections ne bénéficiant pas de l'autonomie juridique. Ainsi, si une section non déclarée d'une association organise une manifestation, le décompte est porté au débit de l'association déclarée. Toutefois, plusieurs réponses ministérielles ont admis que cette exonération soit accordée à chaque section locale d'organismes représentés sur diverses parties du territoire. Il convient également de préciser que seules peuvent être exonérées les recettes au profit exclusif de l'association. Si un autre organisme ou une entreprise, a apporté une aide quelconque et reçoit pour cela une partie des bénéfices, la condition d'exonération n'est plus remplie. En outre, aux termes de la loi du 26 décembre 1969, les organisateurs sont considérés comme employeurs des artistes et orchestres avec lesquels ils signent un contrat d'engagement. Cette qualité conduit l'organisateur à acquitter certaines charges sociales auprès des organismes concernés.

■ LOTOS, LOTERIES ET TOMBOLAS

Ces pratiques sont souvent utilisées par les associations pour augmenter leurs ressources propres, notamment lors de manifestations. Le texte principal qui s'applique est celui de la loi du 21 mai 1836, modifiée par la loi du 9 septembre 1986.

● **Loteries et tombolas**

L'article 1 de la loi du 21 mai 1836 pose comme principe : «Les loteries de toutes espèces sont prohibées». Cependant, l'article 5 nuance cet interdit ; sont autorisées : «*Les loteries d'objets mobiliers exclusivement destinées à des actes de bienfaisance, à l'encouragement des arts ou au financement d'activités sportives à but non lucratif, lorsqu'elles auront été autorisées dans les formes déterminées par décret en Conseil d'État.*» C'est le préfet du département du siège de l'association qui délivre les autorisations.

● **Lotos**

L'article 6 de la loi du 21 mai 1836 donne des précisions sur «les lotos traditionnels». Ceux-ci sont autorisés quand ils «*sont organisés dans un cercle restreint, dans un but social, culturel, scientifique, éducatif sportif ou d'animation locale, qu'ils se caractérisent par des mises de faible valeur et ne proposent comme lot que des produits d'alimentation dans des limites fixées par décret en Conseil d'État, à l'exclusion de tout autre objet mobilier ou somme d'argent.*» La valeur des lots ne peut être supérieure à 500 F. Les lotos traditionnels qui répondent aux conditions fixées ci-dessus ne sont pas soumis à une autorisation préalable. Ils peuvent être organisés sans limite de date ou de lieu.

■ **ORGANISATION DES COMPÉTITIONS OFFICIELLES**

Chaque année, la Direction Technique Nationale édite ou met à jour un document - le classeur de la vie sportive et fédérale - reprenant l'organisation de la vie sportive fédérale et les renseignements pratiques nécessaires. Certaines de ces informations sont également disponibles sur le site Internet de la F.F.E..

● **Diffusion du classeur de la vie sportive fédérale**

- À tous les présidents de ligue
- À tous les cadres techniques
- À tous les organisateurs de compétitions officielles auprès desquels ils peuvent être consultés.

● **Éléments compris dans le classeur**

- Rappel de la politique sportive nationale et régionale
- Organisation d'une compétition de A à Z (cahiers des charges et conseils)
- Organisation des Championnats de France (organisation, conditions financières, renseignements pratiques, quotas,...)
- Compétitions particulières (circuits, Coupes du monde en France)
- Horizon 2000
- Calendriers • Correspondants des circuits
- Liste des arbitres
- Liste des clubs d'escrime français.



■ ORGANISATION DE COMPÉTITIONS DE HAUT NIVEAU

Si vous désirez organiser une compétition de haut niveau, il vous faudra améliorer vos obligations, votre budget et vérifier que la possibilité vous est effectivement offerte d'en monter une. Si tel est votre souhait, mieux vaut le faire savoir assez rapidement à la FFE, puis surveiller les propositions faites par l'intermédiaire des ligues pour l'organisation des compétitions nationales ou parfois internationales. Les obligations sont résumées dans les cahiers des charges : le règlement international décrit celles des Championnats du monde tandis que le document édité ou mis à jour par la Direction Technique Nationale fournit un cahier des charges pour les compétitions de catégorie A, les Championnats de France et les Circuits nationaux.

Le budget reste l'exercice d'équilibre le plus délicat. Sans prétention, nous pouvons, à titre indicatif, en donner les principales rubriques avec quelques explications pour faciliter le travail. Ces lignes ne cachent aucune obligation.

● **Recettes**

Subventions :

- Ville • Département • Région • FNDS • Ministère de la Jeunesse et des Sports (exclusivement dans le cas d'un Championnat du monde).

Sponsors :

- Financiers • Prestations.

Produits annexes :

- Buvettes • Gadgets • Hôtellerie • Billetterie • Engagements.

● **Dépenses**

Installations :

- Location d'une salle pour les éliminatoires • Location d'une salle pour les finales
- Location de matériel (pistes, appareils, ordinateurs, tables, chaises,...).

Promotion :

- Conférence de presse (dossiers, cadeaux, réception) • Vacation athlète de haut niveau • Affiches • Billets • Programmes • Tracts • Banderoles • Invitations
- Photographies.

Secrétariat :

- Frais postaux • Téléphone (pendant la compétition) • Télécopie • Fournitures.

Salle de presse :

- Tables • Chaises • Postes téléphoniques • Télécopieur • Bacs pour les résultats
- Corbeille à papiers • Bouteilles d'eau et gobelets en plastique.

Spectacle :

- Sonorisation • Eclairage • Vidéo • Présentateur • Décor (podium)
- Panneaux publicitaires • Affichages des résultats.

Accueil :

- Dossiers des participants • Dîner officiel • Pot de clôture • Autocars.

Gestion de la compétition :

- Photocopies • Gestion informatique (ne pas négliger le coût d'un spécialiste)
- Médecin • Samu/Croix-Rouge • Arbitres • Observateur (catégorie A seulement).

Hébergement - Repas :

- Organisation • Officiels • Arbitres • Étrangers.

Médailles, lots ou récompenses :

Pour valoriser les lignes de budget, il est recommandé de s'informer auprès de ceux qui ont organisé une compétition de même niveau. Suivant la compétition, le cahier des charges ou certaines dépenses sont superflus ou pris en charge. A titre indicatif, le budget d'un Championnat de France peut se situer entre 5 000 et 15 000 € alors que celui d'un Championnat du monde s'élèvera au minimum à 150 000 €.

● **Dossier de candidature**

UTILITÉ

- Étayer sa candidature • Rechercher des appuis locaux • Présenter le projet à la presse
- Constituer un exercice de synthèse utile pour l'organisateur.

COMPOSANTES

- Descriptif des installations • Accès • Transport • Comité d'organisation
- Présentation du club support • Lettres de soutien des partenaires
- Appuis sollicités et acquis • Budget prévisionnel • Motivations des organisateurs.

EXEMPLE TYPE

Nom de la compétition :

- Se limiter à l'intitulé officiel de la compétition. Exemple : Challenge AXA-UAP de la ville X • Ne pas ajouter de sous titre du type «Tournoi international de fleuret...» car c'est celui qui sera repris dans la presse et dans les conversations. Vous perdrez ainsi de bonnes occasions de faire parler de votre sponsor
- Ne pas oublier non plus le mot «Escrime» en bonne place.

Éditoriaux :

Les mots du maire (cela lui fait inmanquablement plaisir), des présidents du Conseil général et du Conseil régional, du président du club (il adore ça) et éventuellement du président de la République, mais là, ça peut faire «pistonner» !



Présentation de l'escrime en général :

- Historique • Différentes armes • Grands champions.

Présentation de l'arme concernée :

- Règles, conventions • Poids, longueur • Piste • Grands champions de l'arme
- Résultats des JO, des Championnats du monde, des Championnats de France,...

Présentation du club organisateur :

- Maître(s) d'armes • Installations
- Meilleurs tireurs actuels ou anciens qui ont fait sa réputation.

Présentation du comité d'organisation (opérationnel) :

- Son expérience dans l'organisation.

Présentation du comité d'honneur (personnalités)

Présentation du tournoi :

- Horaires, lieu, prix des places • Niveau de la compétition
- Formule de la compétition • Liste des engagés • Palmarès des meilleurs tireurs
- Palmarès des éditions précédentes • Heures de la finale.

Liste des partenaires :

- Services techniques de la ville • Fournisseur(s) de matériel d'escrime
- Instances fédérales participantes (Comité, ligue, CTR,...)
- Parents et bénévoles participant à l'organisation.

Budget prévisionnel

(pour les partenaires et les sponsors, non indispensable pour la presse)

Documents joints :

- Affiche de la compétition • Billets • Invitations officielles
- Pin's du club, autocollant, cravate,... (à remettre en mains propres au bénéficiaire, en laissant penser qu'il est le seul à faire l'objet d'autant de sollicitude ; cela produit toujours beaucoup d'effet).

10. Mémento de l'organisateur de compétition

Vous trouverez ci-après quelques idées (chronologiques) destinées aux dirigeants de Clubs motivés par l'organisation sereine d'une compétition d'escrime.

■ 1.

Etablir un dossier décrivant dans ses grandes lignes la manifestation et son intérêt : combler un «vide» en matière de compétitions, motiver les compétiteurs du club et des environs, promouvoir l'escrime auprès des partenaires, valoriser les performances du club, mobiliser les médias pour promouvoir l'escrime, etc.

Ce dossier sera agrémenté de photos, articles de presse, présentation du club, projets d'affiches.

Il comportera également un budget prévisionnel, forcément équilibré entre dépenses et recettes, sachant qu'il n'est nullement interdit à une association d'organiser une manifestation générant des profits pour lui permettre d'équilibrer ses finances générales et d'investir dans des équipements, de payer ses déplacements dans les autres compétitions, etc.

Le dossier sera adressé longtemps à l'avance aux partenaires potentiels : la commune, le Conseil Général, la Région, les partenaires privés qui tout naturellement pourront se trouver parmi les relations des membres du club ou de leurs familles.

■ 2.

Avec ce dossier, aller à la municipalité pour rencontrer l'adjoint au Maire chargé des Sports, le défendre devant lui et solliciter immédiatement la mise à disposition d'une salle apte à recevoir la compétition.

Faire passer un article dans la presse parlant du projet, ne peut être que profitable.

Ne pas oublier d'évoquer le développement potentiel de cette animation locale : venue de champions qui ne manquent pas en France pour promouvoir la compétition, organisation d'une compétition du circuit, de championnats de France, de rencontres internationales, etc.

Outre l'aide financière, demander à la commune l'aide logistique : transports de pistes, décoration de la salle, podiums pour la piste des finales, drapeaux, informations sur les supports municipaux (panneaux d'informations, affichage, fléchage, gazette municipale, mailings dans les écoles, etc.).

■ 3.

Démarcher les autres partenaires avec le dossier par des prises de rendez-vous personnelles.



4.

Faire établir des devis pour les supports : affiches, programmes, T-shirts, etc...

5.

Mobiliser au sein du club, membres, parents, cadres techniques, et après les avoir motivés (entretiens personnels du président et du maître d'armes), organiser des réunions de préparation périodiques, une fois par mois au moins six mois avant la manifestation avec convocations puis compte-rendus de réunions largement diffusés.

Mobiliser au sein du club toutes les compétences : le graphiste pour les affiches, l'étudiant en action commerciale pour les contacts avec les partenaires, les parents pour leurs relations, les jeunes pour leurs actions de terrain (diffusion des affiches, tombolas, montage et personnel de pistes), l'informaticien pour la gestion de la compétition, les amis pour la fourniture de photocopieur, télécopieur, équipements informatiques, les gâteaux, sandwiches et boissons pour le buffet.

6. RÈGLEMENT ET CONVOCATIONS

Etablir un règlement de la compétition en tenant compte des prescriptions du classeur de la vie Fédérale et des recommandations en matière de durée des compétitions de jeunes telles que diffusées par la F.F.E.

Envoyer les convocations à temps

- au moins un mois avant pour les clubs ciblés, choisis sur internet
- au moins deux mois avant, adresser une information à la Fédération Française d'Escrime et aux Fédérations Etrangères intéressées pour leur permettre de réaliser elles-mêmes une diffusion.

7. SURVEILLANCE DES COÛTS

Ne jamais se laisser emporter par les dépenses.

Un tournoi déficitaire est un tournoi mort, des efforts gâchés, une dynamique cassée.

Ne jamais hésiter à confier la gestion financière à des gens avertis ayant des compétences professionnelles en comptabilité, dans le domaine bancaire ou des finances publiques.

8.

La préparation du tournoi doit être l'affaire de tout le club.

Ne pas hésiter à :

- organiser un concours au sein du club pour le graphisme de l'affiche
- organiser une tombola
- demander aux parents d'apporter leur compétence à la gestion financière, à l'informatique, au buffet, etc.

■ 9. LE MATÉRIEL DE PISTE

Prendre contact le plus tôt possible avec les fournisseurs de matériels en vue d'un partenariat sur la compétition : la convention prévoit notamment

- au titre des obligations du partenaire : la fourniture des matériels électriques de pistes, de personnels pour sa maintenance, son installation et son repli, un atelier de réparation
- au titre des obligations de l'organisateur : un emplacement réservé pour le stand du partenaire, l'hébergement de son personnel, un défraiement. Si le fournisseur réclame une exclusivité sur les lieux de la compétition, elle justifie une contrepartie.

■ 10.

Contacteur la F.F.E. via la Ligue pour bénéficier

- du logiciel de gestion de la compétition
- du concours de champions (à négocier)
- de supports de communication fédérale (affichettes, cartes postales montrant les équipes de France pour dédicaces, etc.)
- du soutien éventuel des partenaires de la F.F.E.
- de l'inscription éventuelle du tournoi au nombre des circuits nationaux.

■ 11.

Ne jamais louper une occasion de mobiliser la presse surtout durant les quinze jours précédant le tournoi : l'écho médiatique (journaux, radios, télé régionale) est un gage de succès de la manifestation pour sa pérennité, l'ambiance dans les gradins lors des phases finales de la compétition est très appréciée tant par les partenaires que par les compétiteurs.

■ 12. IMMÉDIATEMENT AVANT LA COMPÉTITION

- mobiliser les membres pour faire une dernière diffusion d'affiches et monter les pistes
- faire un communiqué de presse, voire une conférence de presse
- mobiliser avec la commune le personnel municipal pour des pistes, la mise en place du décorum, l'installation de la salle...
- affecter chaque membre volontaire à des tâches précises lors de la compétition : accueil, enregistrement des engagements, personnels de pistes, informaticien, buffet, tenue de la comptabilité, billetterie, distribution de programmes et des billets de tombola...

■ 13.

Ne jamais négliger l'arbitrage et mobiliser à cet effet via la commission d'arbitrage de la Ligue et si nécessaire de la F.F.E., les arbitres bien avant la date de la compétition, ne pas se contenter de l'envoi d'une lettre : les avoir au téléphone et négocier avec eux les conditions de leur venue dans le respect des règles et tarifs fixés par la F.F.E.



■ 14.

Le jour de la compétition, il faut une direction ferme ayant mis en place et formé au préalable :

- le personnel d'accueil chargé de recevoir les engagements, vérifier les licences et certificats médicaux et retransmettre le tout avec précision à l'informaticien
- l'informaticien avec le matériel nécessaire
- le partenaire matériel pour la maintenance des pistes et l'atelier
- celui qui fera les annonces au micro jusqu'à l'annonce du palmarès des finalistes et après la fin de la compétition celle des personnalités présentes pour remettre les récompenses et leur pedigree et souligner la participation financière des différents partenaires publics comme privés
- ceux parmi les responsables du club qui s'occuperont de l'accueil et du bien-être des officiels et partenaires ayant fait le déplacement, de même que du contact avec la presse écrite et du commentaire avec la presse parlée et télévisuelle
- ceux qui s'occuperont du buffet
- ceux qui s'occuperont le cas échéant de la sécurité à l'intérieur et à l'extérieur

A ce sujet, les parkings extérieurs devront bénéficier d'une surveillance minimale.

Aux abords des pistes pour sauvegarder la sérénité de l'arbitre et éviter tout débordement du public au risque quant à sa sécurité, il est impératif de ménager des obstacles suffisants entre le public et l'arbitre avec un service d'ordre pour faire respecter cette distance : il y va de la sérénité de l'arbitrage et donc de toute la compétition.

■ 15.

A l'issue de la compétition, il faut dans la mesure du possible avoir prévu :

- une distribution impeccable et rapide des récompenses aux vainqueurs par les édiles présents (les compétiteurs ont toujours un train ou un avion à prendre)
- un vin d'honneur offert par la Municipalité
- la duplication rapide des résultats à destination des clubs participants et à la presse
- le personnel pour le repli des pistes

■ 16. LES «PLUS» TRÈS UTILES

- la négociation avec des hôtels pour des tarifs préférentiels à diffuser avec la convocation aux clubs
- la mise en place d'une navette aéroport/gare/hôtel avec le lieu de la compétition

■ 17. APRÈS LA COMPÉTITION

- organiser rapidement avec les acteurs de la compétition une réunion destinée à faire le bilan financier, mais aussi des dysfonctionnements et améliorations possibles et mobiliser immédiatement pour la compétition suivante
- remercier les bénévoles qui se sont investis, les partenaires, la presse pour leur contribution tout en leur annonçant la suivante.

■ CONCLUSION

Ce mémento ne doit pas être pour vous un pensum, encore moins une obligation, mais simplement un ensemble de conseils : vous trouverez sans doute avantage à les suivre, mais l'organisation d'une compétition ne doit jamais être une corvée dès lors qu'elle permet de resserrer les liens au sein du club, d'en promouvoir l'activité et l'escrime en général, de favoriser les contacts avec les partenaires institutionnels (votre dynamisme sera reconnu lorsqu'il s'agira de négocier des équipements, une nouvelle salle, etc.), de mobiliser les partenaires privés, d'encourager vos membres à la compétition, de sensibiliser la presse à votre action, de rappeler à tous qu'actuellement l'escrime française est la meilleure au monde.

Bonne chance!



11. Organiser un spectacle d'escrime artistique

Au-delà de l'activité ludique que représente l'escrime artistique pour un escrimeur, cette discipline constitue le support idéal d'une animation pour la promotion d'un club lorsqu'elle devient l'objet d'un spectacle. Celui-ci peut être la production de la section artistique du club. Si vous recherchez une prestation d'habituez, voici quelques conseils.

Pour organiser un spectacle de qualité, il est préférable de :

- Connaître la prestation proposée
- Choisir un spectacle bien rodé
- Recruter des professionnels ou des amateurs avisés.

Ensuite, de savoir que :

- Le prix est proportionnel au nombre d'acteurs
- Les acteurs ne se remplacent pas facilement
- Le faible nombre d'acteurs est un risque en cas de blessure avant ou pendant le spectacle.

Comme pour toute organisation :

- Les conditions de sécurité doivent être réfléchies
- Le statut fiscal et social des intervenants ne doit pas être improvisé.

Pour vous guider dans votre choix, la F.F.E. se tient à votre disposition pour vous indiquer les coordonnées des troupes d'artistes existants.

12. Contribution des athlètes de haut niveau aux actions promotionnelles

Vous trouverez ci-après la succession des démarches à entreprendre ainsi que la convention de partenariat que vous pourrez envisager avec les athlètes de haut niveau.

● **Dossier à adresser (par courrier ou par fax) au service communication de la FFE**

- Présentation de la manifestation concernée
- Conditions de participation des athlètes (date, nature des événements, localisation, etc.)
- Propositions de montages financiers avec invitation des partenaires.

A partir de ces éléments, la FFE contactera les athlètes proposés ou leurs agents. Il restera alors à conclure une convention sur l'exemple ci-après.

● **Principes à respecter**

Pour l'association organisatrice

- Veiller à des conditions de séjour et de voyage confortables pour l'athlète
- Lui assurer une couverture médiatique maximale
- Prévoir avec l'athlète, avant son intervention, les difficultés pratiques de celle-ci en matière de sponsoring
- Lui transmettre préalablement un calendrier précis de ses interventions et du contenu de celles-ci
- Veiller à ne pas gêner les partenaires individuels de l'athlète
- Solder toutes les modalités financières le jour de l'événement
- Adresser un compte rendu à la FFE et à l'athlète.

Pour l'athlète

- Confirmer préalablement à la manifestation son accord sur sa disponibilité et la participation aux différentes exhibitions prévues
- Veiller à ne promouvoir aucune marque concurrente aux partenaires de l'association
- En cas de difficulté, sur ce point, en informer l'association préalablement à la signature de la convention de partenariat.



13. Exemple de convention de partenariat avec un athlète

● Exemple de convention de partenariat (Athlète-club-partenaire pour un événement)

Entre :

M.
Athlète de haut niveau
d'une part
Ci-après dénommé(e) l'athlète

Et :
L'Association (club, comité départemental, ligue)
d'autre part
Ci-après dénommé(e) l'Association

Et :
(la collectivité territoriale ou le sponsor privé)
de troisième part
Ci-après dénommé le partenaire

Il est convenu et arrêté ce qui suit

Exposé préliminaire

Pour la promotion du sport et de l'escrime en particulier, les parties à la présente convention ont convenu de s'associer à l'occasion de la manifestation :

qui se tiendra le à
A cet effet, elles régleront ci-après les conditions de leur partenariat.

Article premier

L'athlète prendra part à la manifestation à compter du
à heures, jusqu'au, à heures.

Il contribuera aux différentes actions promotionnelles organisées par ses partenaires, telles que démonstrations, séances de signatures, compétition, conférences de presse, manifestations officielles ou sur invitation, y compris chez le partenaire.

Il veillera à ce que sa présentation générale ne discrédite ou ne concurrence le partenaire.

Article Deux

En contrepartie, l'association et le partenaire s'obligent à prendre en charge les frais de déplacement de l'athlète, soit (billet d'avion, billet de train, kilomètres voiture) ainsi que ses frais de séjour, comprenant l'hôtel, les repas et les frais annexes forfaitisés à la somme de Euros.

L'association et le partenaire s'obligent également à verser à l'athlète une somme de Euros, en rémunération de sa participation à l'action promotionnelle, étant expressément précisé que, compte tenu de l'absence totale de lien de subordination, cette contribution ne peut être considérée comme étant un salaire et que l'athlète s'engage à la déclarer et fera son affaire des charges fiscales correspondantes.

Fait à

Le

en trois exemplaires originaux.

L'athlète,

L'association,

Le partenaire,

14. Concours du meilleur club de France 2002

■ DOSSIER DE CANDIDATURE

Avec le parrainage du Crédit Coopératif et pour la 5^e année consécutive, la Fédération française d'escrime organise le concours du meilleur club de France. Pour l'an 2002, le meilleur de tous les clubs français, désigné par un jury de personnalités composé de dirigeants, de maîtres d'armes et d'un représentant du Crédit coopératif, recevra un prix de 1 600 €. Les cinq suivants seront dotés d'un prix de 1 000 €. Les résultats seront proclamés officiellement lors des finales des championnats de France seniors de 1^{ère} division aux six armes, le 22 décembre prochain au stade Pierre de Coubertin.

Si vous souhaitez participer au concours, vous devez remplir le questionnaire ci-dessous, accompagné des documents de présentation de votre club et de ceux justifiant vos réponses (articles de presse, correspondances, mailing, affiches, etc), et l'envoyer à la Fédération française d'escrime, 14 rue Moncey 75009 Paris.

Tout dossier dépourvu de justificatifs - condensés en 15 pages maximum - sera écarté. Clôture des inscriptions: 15 décembre 2002. Aucun dossier ne sera accepté au delà de cette date, le cachet de La Poste faisant foi.

1- Critères quantitatifs

- Progression de l'effectif de 2001 à 2002
- Pourcentage de féminines: _____%
- Pourcentage de jeunes (poussins à cadets): _____%
- Licences: _____
- Nombre de Blasons délécrés en 2001/2002: Bleus: _____ Verts: _____
- Cartes Escrime _____
- Nombre de cadres entraîneurs formés dans le club depuis 1999:
Maîtres: _____ Prévôts: _____ Moniteurs: _____ Initiateurs: _____
- Nombre d'arbitres formés dans le club depuis 1999:
Interbationaux: _____ Nationaux: _____ Régionaux: _____ Départementaux: _____
- Les trois résultats sportifs les plus marquants de la saison 2001/2002

2- Critères qualitatifs

1. Actions en faveur de la promotion de l'escrime
 2. Actions de formation des arbitres
 3. Actions de formation des cadres techniques
 4. Actions en faveur de l'escrime de loisirs, artistique, vétérant
 5. Actions visant le partenariat promotionnel et financier
 6. Actions en faveur de l'escrime handisport
 7. Motivation: pourquoi vous considérez-vous comme le meilleur club de France?
- Joindre impérativement le bilan du dernier exercice (2001)*

