



SPORT SOCIETY



SPORT SOCIETY

PRÉSENTATION DE LA DEMARCHE

MFC TG – AMBASSADEUR REGIONAL DE SPORT SOCIETY.

SOMMAIRE :

1. Objectifs du **MFC-TG**.
2. Présentation de **SPORT SOCIETY**.
3. Bénéfices du Partenariat.
4. Contexte de la démarche.
5. Le Projet.
6. Les programmes.
7. La méthode.
8. les atouts du Partenariat.
9. Bénéfices pour les entreprises, les clubs, les sportifs.

1. OBJECTIFS DU MFC-TG

1. OBJECTIFS DU MFC-TG.

But : **Construire une structure d'accompagnement social et professionnel au Club.**

- Les objectifs :
 1. Accompagner et soutenir la politique sportive du Club.
 - ❑ *Fidéliser nos meilleurs joueurs et joueuses pour construire une structure cadre.*
 - ❑ *Fidéliser nos meilleurs jeunes issus de la formation.*
 - ❑ *Attirer les talents régionaux.*
 - ❑ *Attirer des joueurs et joueuses de haut niveau à forte valeur ajoutée sportive.*
 2. Proposer un service aux licenciés du Club (accompagnement professionnel).
 3. Apporter un service aux Partenaires du Club (prestations de recrutement).

2. PRESENTATION DE SPORT SOCIETY

2. PRESENTATION DE SPORT SOCIETY.

But : **Améliorer la situation sociale et économique des sportifs (tous sports confondus)**.

- SPORT SOCIETY accompagne les athlètes de haut-niveau dans leur double vie, afin de favoriser leurs succès **SPORTIFS et PROFESSIONNELS**.
- Association à but non lucratif fondée à Marseille, en 2017, par James Strauss et Joseph Mohan.
- Les objectifs de l'Association :
 1. Favoriser l'insertion professionnelle des sportifs de haut niveau (Amateur et Pro de tous sports).
 2. Favoriser l'insertion par le sport.
 3. Proposer aux entreprises un nouveau canal de recrutement.
 4. Proposer un nouveau modèle de développement pour les Clubs.

2. PRESENTATION DE SPORT SOCIETY.

NOTRE BUREAU

- Président : **Sofian LAAYSSEL**
- Président d'honneur : **Joseph MOHAN**
- Secrétaire : **Jean-Luc COLLANGE**
- Trésorier : **Alexis VINCENT**

NOTRE ÉQUIPE SUPPORT

- Directeur : **James STRAUSS**
- Directeur Adjoint : **Salim IMAD**
- Communication : **Nicolas DANFLOUS**
- Juridique : **Audrey BRUIN**
- Financement : **Tristan GENET**

NOS EXPERTS

- Coach et formateur certifié : **Zdenko MARASOVIC**
- Psychologue : **François BASSET**
- Ambassadeur Club : **Daniel DUTUEL**
- Ambassadeur Entreprise : **Yves NANQUETTE**

NOTRE PARRAIN

- **Benjamin PAVARD**, Champion du monde

3. BENEFICES DU PARTENARIAT

3. BENEFICES DU PARTENARIAT.

OPPORTUNITE et TIMING

- VISIBILITE.
- RESEAUX.
- « SOURCING » SPORTIFS.
- RESSOURCES et EXPERTISE.
- RENCONTRE DE 2 DEMARCHES COMPLEMENTAIRES (2 territoires, 2 expériences, 2 projets).

4. CONTEXTE DE LA DEMARCHE

4. CONTEXTE DE LA DEMARCHE.

Contexte pour les sportifs :

Footballeurs :

- 80% des apprentis n'accèdent pas au statut de footballeur professionnel / *Sénat*.
- 50% des footballeurs se retrouvent ruinés 5 ans après l'arrêt de leur carrière / *Cabinet Schips Finanz, 2013*.
- 38% des footballeurs connaîtront pendant leur carrière une période de dépression ou de mal être / *FIFPro, 2016*.

Sportifs :

- 40% des sportifs de haut niveau ne gagnent que 500 euros par mois / *Manfredi et Flanquart, 2013*.
- 1/3 des basketteurs déclarent ne pas avoir choisi sa reconversion professionnelle / *SNB, 2014*.
- 57% des coureurs cyclistes en activité déclarent ne pas avoir formalisé de projet professionnel / *UNCP, 2012*.

Derrière la belle image du Sportif au cours de son activité, ce qui se passe après dans le champ professionnel est moins glorieux (détresse sociale, financière et psychologique).

4. CONTEXTE DE LA DEMARCHE.

Contexte pour les clubs :

Clubs amateurs :

- Diminution du nombre des contrats aidés.
- **Bricolage contractuel dans la formalisation des relations avec les joueurs et éducateurs.**
- **Fuite en avant des Clubs sur le plan financier** (modèle de développement sportif basé sur l'argent).
- Stabilité financière et budgétaire, assujettie aux aléas extérieurs (ex. COVID-19).

Clubs professionnels :

- Taux d'échecs important dans les centres de formation.
- Non-respect de l'obligation légale d'insertion professionnelle des joueurs non-conservés.

4. CONTEXTE DE LA DEMARCHE.

Contexte pour les entreprises :

Difficultés de recrutement :

- Aujourd'hui, les entreprises sont en capacité de former à leurs métiers car les solutions de formation existent, ainsi que les solutions de financement.
- Par contre, les entreprises éprouvent de grandes difficultés à recruter des collaborateurs aux « savoir-être » fiables.

5. LE PROJET

5. LE PROJET.

Analyse :

- Les sportifs de haut niveau vivent pour leur sport et sont totalement investis. L'intensité du haut niveau demande, dès le plus jeune âge, un investissement physique et mental considérable pour faire face à un environnement de très haute sélectivité.
- Cette posture met le sportif dans une situation sociale périlleuse, puisqu'en effet, qu'il réussisse ou bien qu'il échoue, dans les 2 cas bien souvent, il n'aura pas préparé « l'après ».
- De surcroît, l'exigence du haut niveau place souvent le cursus scolaire en arrière plan. Ainsi, les sportifs accumulent rapidement des difficultés scolaires qui s'ajoutent à des traumatismes physiques et mentaux.
- Par conséquent, ce sont des facteurs qui poussent les sportifs dans des situations de fragilité, dès lors qu'ils quittent le circuit.

5. LE PROJET.

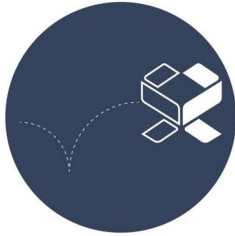
Concept :

Valoriser les compétences et savoir-être des sportifs :

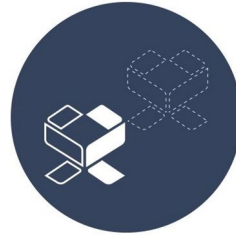
- Nous croyons fermement en la réussite des sportifs dans l'univers de l'Entreprise.
- **En effet, tout au long de leur carrière et dès le plus jeune âge, les sportifs ont développé un système de valeurs et de compétences que recherchent les entreprises, parce que ce sont des clés de succès.**
 - *Le travail en équipe, le goût du challenge, l'esprit de compétition, la gestion du stress et des émotions, la maturité.*
 - *La capacité d'adaptation, le respects des règles et consignes, capacité à atteindre un objectifs, le goût de l'effort.*
 - *Le dépassement de soi, le sens tactique et stratégique, la recherche de la performance, la capacité d'apprentissage.*
- D'autre part, le cadre sportif fait parti des cadres éducatifs permettant de construire l'individu, après le cadre familiale et le cadre scolaire.
- Il s'agit donc de **décloisonner l'emploi** en mettant la dimension humaine au cœur du projet.

6. LES PROGRAMMES

6. LES PROGRAMMES.



REBOND



PARALLÈLE



TRANSITION



Se relever après un échec
en centre de formation.

Préparer l'après-carrière et
faciliter le double-emploi.

Maîtriser le virage
de la fin de carrière.



Joueurs passés par
un centre de formation.

Joueurs de haut niveau
en activité.

Joueurs professionnels
en fin activité.

7. LA METHODE

7. LA METHODE.

Un accompagnement personnalisé, en 4 étapes :



- Sensibilisation aux enjeux du double projet.
- Présentation de la méthode SPORT SOCIETY.
- Prise de conscience.
- Climat de confiance.

- Bilan de compétences.
- Valorisation parcours sportif.
- Identification « savoir-être ».
- Analyse projet professionnel.
- Problématiques sociales.
- Proposition d'une stratégie.
- Testing.

- Construction du projet :
 - *Découverte métiers.*
 - *Recherche formations.*
 - *Recherche financement.*
 - *Consolidat° situat° sociale.*
- Réalisation du projet :
 - *Valorisation du profil.*
 - *Préparation entretiens.*
 - *Démarches employeurs.*
 - *Plan de formation.*
 - *Contrat de travail.*

- Constitut° d'1 équipe de suivi :
 - Mentor entreprise.
 - Mentor club.
 - Chef projet SPORT SOCIETY.
- Suivi et Consolidation.
- Bilans.
- Sortie positive.

8. LES ATOUTS DU PARTENARIAT

8. LES ATOUTS DU PARTENARIAT.

- Connaissance du sportif.
- Grande variété de profils.
- Capacité à construire un parcours d'insertion personnalisé et sécurisant.
- Apprentissage des savoir-être indispensables au monde de l'entreprise.
- Capacité à vérifier les savoir-être (coachs sportifs et situations sportives).
- Le triple accompagnement (Club, éducateur, tuteur de l'entreprise).
- Capacité à créer des passerelles entre l'univers Sportif et l'Entreprise.

9. BENEFICES

POUR LES ENTREPRISES, LES CLUBS, LES SPORTIFS

9. BENEFICES POUR LES ENTREPRISES.

- Diversification des sources de recrutement en s'appuyant sur le réseau des Clubs sportifs.
- Enrichissement des recrutements en capitalisant sur les compétences comportementales inhérentes à la pratique sportive.
- Atout de communication.
- Adaptation à un marché de l'emploi en mutation où la personnalité compte tout autant que les compétences techniques.
- Valorisation de la dimension RSE en conjuguant recrutement performant et engagement citoyen.

9. BENEFICES POUR LES CLUBS.

- Fidéliser et attirer des joueurs et joueuses à forte valeur ajoutée sportive.
- Modèle économique permettant d'avoir une maîtrise budgétaire raisonnée.
- Service aux Partenaires et licenciés du Club.
- Animer et développer le réseau d'entreprise.
- Respecter les obligations légales du Code du Sport (Clubs Pro).

9. BÉNÉFICES POUR LES SPORTIFS.

- Sécuriser sa double vie entre sport, travail ou études.
- Préparer sa reconversion professionnelle (perspectives et projets).
- Construire et réaliser un projet durable.
- Accompagnement personnalisé et sécurisant.
- Démarche favorisant le développement de la confiance en soi.

MERCI

