

VENDÉE BASKET BUSINESS





L'équilibre économique constitue un enjeu essentiel pour un club. Or, dans un contexte économique en évolution, les relations entre les clubs et les entreprises évoluent elles aussi. Les PME comme les grandes entreprises rencontrent aujourd'hui davantage de difficultés à maintenir les niveaux de soutien financier qu'elles pouvaient apporter il y a encore quelques années.

Face à cette réalité, il devient indispensable de repenser la relation entre le basket et le monde économique. Le partenariat ne peut plus se limiter à une simple visibilité sur un maillot, un panneau ou un support de communication. Il doit devenir une véritable relation gagnant-gagnant, créatrice de valeur pour le club comme pour l'entreprise.

Le club dispose de nombreux atouts : sa capacité à fédérer, son ancrage local, son réseau, ses licenciés, ses bénévoles, ses événements et les valeurs qu'il porte. Autant de ressources qui peuvent permettre de construire avec les entreprises des partenariats plus riches, plus durables et plus diversifiés.

À travers ces fiches techniques, nous vous proposons donc d'explorer de nouvelles façons de travailler avec le tissu économique local : mieux identifier les attentes des entreprises, valoriser ce que le club peut leur apporter et construire des relations qui dépassent le simple soutien financier.

L'objectif est simple : imaginer une nouvelle génération de partenariats, dans laquelle le club et l'entreprise deviennent de véritables partenaires, au service de leurs intérêts communs et de leur territoire.



Questions avant de créer la cellule "Entreprises & Club"



» Stratégie et objectifs

1. Quel est l'objectif principal de cette cellule ? (revenus, partenariats, visibilité, engagement territorial)
2. Quelle valeur ajoutée concrète apportera-t-elle aux entreprises et au club ?
3. Comment cette cellule s'intègre-t-elle dans la stratégie globale du club ?
4. Quels sont les résultats attendus à court, moyen et long terme ?

» Ressources et moyens

5. Avons-nous les compétences humaines nécessaires pour la gérer (commercial, relationnel, organisationnel) ?
6. Quel budget est nécessaire pour fonctionner et est-il disponible ?
7. Quels outils et infrastructures seront nécessaires (salle, supports, matériel) ?

» Organisation et gouvernance

8. Qui sera le responsable de la cellule et quelles seront ses prérogatives ?
9. Comment la cellule s'articulera-t-elle avec le bureau, le staff et les bénévoles ?
10. Quels indicateurs permettront de mesurer l'efficacité de la cellule ?

» Offres et contenus

11. Quelles offres phares proposer aux entreprises (tournois, Pass entreprise, immersions...) ?
12. Comment ces offres seront-elles structurées pour être claires, attractives et duplicables ?
13. Comment garantir que ces offres apportent un impact concret et visible aux entreprises ?

» Relations entreprises

14. Quelles typologies d'entreprises cibler en priorité ?
15. Comment assurer un suivi personnalisé et maintenir un lien durable avec chaque partenaire ?



Avant de se lancer

1. Cartographier les ressources humaines du club

» Les joueurs

- Collecter leur profession ou secteur d'activité, expérience ou réseau.
- Identifier ceux qui pourraient devenir ambassadeurs du club, intervenir sur des ateliers, conférences ou mentorat.

» Les parents de licenciés

- Lister les parents actifs professionnellement, leurs entreprises et fonctions.
- Identifier les compétences utiles : marketing, communication, RH, logistique, digital, juridique.
- Détecter ceux qui pourraient faciliter des contacts B2B ou soutenir des projets ponctuels.

» Les bénévoles

- Cartographier leurs compétences et disponibilités.
- Déterminer ceux qui peuvent encadrer événements, gérer logistique ou communication.

» Le staff et les dirigeants

- Identifier les compétences transversales utiles : management, commercial, communication, événementiel.
- Évaluer leur capacité à suivre et accompagner la cellule entreprises.

2. Identifier les ressources entreprises / partenaires existants

- Lister toutes les entreprises déjà partenaires du club.
- Collecter : contacts clés, secteur, taille, services ou produits qu'ils peuvent mettre à disposition.
- Identifier celles capables de sponsoriser ou fournir du matériel pour les actions (vestiaires, goodies, restauration...).

3. Cartographier les fournisseurs et presatataires

- Entreprises locales qui fournissent déjà des services au club : impression, traiteur, audiovisuel, transport, matériel sportif.
- Identifier ceux ouverts à un partenariat ou à une visibilité via des actions avec les entreprises.

4. Créer un tableau de compétences et contacts

Nom Prénom	Statut	Entreprise Profession	Compétences utiles	Disponibilité Engagement	Contacts B2B potentiels	Commentaire idée action

5. Méthodes pratiques pour collecter les infos

- Questionnaire rapide auprès des joueurs, parents et bénévoles (email ou Google Form).
- Entretiens courts pour recenser motivations et disponibilités.
- Analyse des anciens partenariats et sponsors pour identifier contacts et leviers.

	Objectif club	Objectif entreprise	Description Contenu	Organisation Moyens principaux	Impact clé
Tournoi 3x3 interentreprises solidaires	Créer du lien avec les entreprises, valoriser le club sur le territoire	Cohésion interne, engagement RSE, visibilité	Équipes d'entreprises jouent pour une cause (handicap, jeunesse...). Points transformés en dons	Terrains du club, gestion des équipes, communication sur réseaux et partenaires, collecte dons	Cohésion + RSE + visibilité immédiate
Afterwork Basket	Produit d'entrée pour attirer les entreprises	Expérience conviviale pour salariés + familles	Mini-tournoi 3x3 + moment convivial ouvert aux salariés et familles	Planning match/tournoi, encadrement éducateurs, matériel basket, logistique petite restauration	Trafic, lien, plaisir, porte d'entrée vers offres premium
Basket Job Dating	Répondre à un vrai besoin RH local	Recrutement de jeunes licenciés	Speed-meetings sur le terrain entre entreprises et jeunes	Préparation listes candidats/entreprises, terrain dédié, timing précis, animation d'échanges	Emploi concret + fidélisation partenaires
Basket Santé en Entreprise	Développement produit monétisable	QVT et bien-être des salariés	Séances 30 min-1h sur site, animées par éducateurs	Planning entreprises, matériel léger (ballons, plots), encadrement éducateurs	QVT + réduction stress + crédibilité RSE
Inside Training Experience	Expérience premium	Management et performance via sport	Entraînement avec joueurs, suivi d'un débrief management	Coordination coaches/joueurs, salle/terrain, planning précis, captation photo/vidéo	Différenciation forte + formation terrain
Immersion Dirigeant-Coach	Expérience mémorable et émotionnelle	Apprentissage leadership, cohésion	Dirigeant devient coach invité pour un match ou entraînement, débrief management	Accueil personnalisé, encadrement staff, briefing, captation photo/vidéo	Emotion + engagement + fidélité partenaire
Échange de Compétences	Professionalisation club, liens durables	Engagement salarié et développement compétences	Salariés aident le club (com, digital...) et club intervient en entreprise (cohésion, leadership)	Missions planifiées, coordinateur dédié, supports pédagogiques, suivi feedback	Liens durables + montée en compétences
Pass "Club Basket Entreprises	Structurer une offre commerciale récurrente	Avantages exclusifs pour salariés et clients	Accès matchs, conférences, expériences VIP, séances sport	Création pass, gestion invitations, planning conférences/séances, suivi entreprises	Fidélisation + revenus récurrents
Matinales Réseau Basket & Éco	Positionner le club comme acteur territorial	Networking dirigeants, échange bonnes pratiques	Petit-déj + table ronde/mini-conférence sur RH, RSE, management	Salle adaptée, catering, invitations ciblées, intervenants, gestion timing Vestiaires/VIP, coordination	Réseau + influence + crédibilité institutionnelle
Fan Experience Sponsorisée	Professionalisation club, liens durables	Valorisation entreprise, cohésion interne	Accès vestiaires, immersion, invitation salariés + familles, contenus réseaux "1 match = 1 entreprise"	staff, captation photos/vidéo, goodies, logistique accès participants	Visibilité partenaires + image innovante

Objectifs pour le club

Développer des liens solides avec les entreprises locales.
Augmenter la visibilité et l'image positive du club.
Créer un événement récurrent à impact social et engageant pour la communauté.

Objectifs pour l'entreprise

Renforcer la cohésion et l'esprit d'équipe des salariés.
S'engager concrètement sur une cause sociale (RSE).
Valoriser l'entreprise auprès de ses collaborateurs et du public local.

Description précise



Format : tournoi de basket 3x3 indoor ou outdoor, avec matchs rapides de 10 minutes.



Équipes : 3 à 5 joueurs par entreprise, possibilité de rotation pour inclure plus de participants.



Thématique sociale : chaque équipe représente une cause (handicap, jeunesse, inclusion).
Les victoires ou paniers peuvent se transformer en dons à l'association choisie.



Durée : prévoir une demi-journée (4-5 heures) pour 8 à 12 équipes.



Déroulement : matchs en poules, puis phases finales, avec un classement général et remise de trophées ou médailles.



Expérience : intégrer un moment convivial à la fin (cocktail ou remise des dons) pour favoriser le networking.

Organisation concrète

Avant l'événement :

Identifier et contacter les entreprises partenaires et les convaincre de participer.

Définir la cause sociale soutenue pour le tournoi.

Inscrire les équipes, collecter noms, contacts et contraintes horaires.

Planifier les matchs avec tableau de poules, horaires, arbitres et terrains disponibles.

Préparer la logistique (ballons, chasubles, tables, vestiaires).

Former un comité d'organisation au sein du club : responsable tournoi, arbitres, coordinateur communication, responsable relations entreprises.

Pendant l'événement :

- Accueil des participants et remise des chasubles.
- Briefing des règles et des objectifs (cause sociale, conversion des points en dons).
- Arbitrage des matchs, suivi des scores et respect du timing.
- Gestion des pauses et moments conviviaux (boissons, collations).
- Animation et storytelling : photos, vidéos, mini-interviews pour les réseaux sociaux.

Après l'événement :

- Calcul et remise officielle des dons aux associations partenaires.
- Envoi d'un remerciement aux entreprises participantes avec visuels et résultats.
- Collecte de feedback via un questionnaire simple pour les participants et les entreprises.
- Publication d'un résumé et valorisation sur réseaux sociaux et site web.

Moyens nécessaires

» Infrastructure :

Terrain de basket (indoor ou outdoor selon météo et disponibilité).
Vestiaires et espaces de réception.
Tables pour les inscriptions et les scores.

» Matériel :

Ballons, paniers mobiles (si besoin), chronomètres, sifflets.
Chasubles ou maillots pour différencier les équipes.
Tableau de scores et système d'affichage (tableau blanc ou digital).

» Logistique et organisation :

Arbitres ou bénévoles formés aux règles du 3x3.
Coordinateur club pour superviser l'ensemble.
Responsables entreprises pour l'accompagnement des équipes.

» Communication et visibilité :

Supports visuels pour le tournoi et les sponsors (affiches, bannières).
Photographe ou vidéaste pour capturer l'événement.
Publications réseaux sociaux et newsletter avant/après événement.

» Budget estimatif :

Location du terrain si nécessaire, matériel sportif, goodies ou trophées.
Collations et boissons pour les participants.
Communication et signalétique.
Possibilité de financement via des sponsors ou contribution des entreprises participantes.

» Ressources humaines :

2-3 arbitres/animateurs.
2-3 personnes pour l'accueil et l'organisation.
1 coordinateur principal pour gérer le lien avec les entreprises et la logistique.



Indicateurs de succès

- Nombre d'entreprises et de participants inscrits.
- Montant des dons collectés pour la cause.
- Retombées médiatiques et digitales.
- Satisfaction des participants et entreprises via un questionnaire simple.

Partenaires et sponsors potentiels

- Entreprises locales souhaitant engager leurs salariés sur une activité RSE et team-building.
- Associations ou projets sociaux bénéficiaires des dons.
- Médias locaux pour couvrir l'événement.

Risques et contraintes

- Conditions météo si extérieur.
- Disponibilité des participants et du gymnase/terrain.
- Sécurité et arbitrage pendant les matchs.
- Gestion du timing et rotation des équipes pour respecter le programme.

Évaluation et retour d'expérience

- Analyse des feedbacks des participants et des entreprises.
- Revue des points positifs et des axes d'amélioration pour la prochaine édition.
- Évaluation du niveau de satisfaction des partenaires et impact RSE.

Valorisation post événement

- Publication de photos/vidéos sur les réseaux sociaux et le site web du club.
- Storytelling "1 match = 1 entreprise + 1 cause".
- Mise en avant des réussites humaines et RSE, partage auprès des partenaires.



Objectifs pour le club

Attirer des salariés et leurs familles dans les infrastructures du club.
Créer un moment convivial et festif autour du basket.
Faire découvrir le club aux entreprises et prospects partenaires.

Objectifs pour l'entreprise

Proposer un moment de détente et de cohésion pour leurs salariés.
Valoriser l'entreprise auprès de la communauté locale et des collaborateurs.
Découvrir les activités et offres du club pour des partenariats futurs.

Description précise



Format : tournoi de basket 3x3 court et simple, ouvert aux salariés et à leurs familles.



Participation : équipes de 3 à 5 joueurs, possibilité de mixer familles et salariés pour plus de convivialité.



Durée : 2 à 3 heures, incluant matchs, pauses et moment convivial.



Objectif : créer du plaisir, du lien et faire découvrir le club de manière simple et mémorable.



Déroulement : accueil des participants avec remise des chasubles, briefing rapide des règles et du déroulement du tournoi, matchs en poules pour permettre à toutes les équipes de jouer au moins 2-3 matchs.



Expérience : intégrer un moment convivial à la fin (remise de médailles, trophées ou goodies) avec boissons, collations, échanges informels,...

Organisation concrète

Avant l'événement :

Contacter les entreprises partenaires et les inviter à participer.
Déterminer le nombre d'équipes et le nombre total de participants.

Préparer les inscriptions, récupérer noms, contacts
et contraintes éventuelles.

Planifier le déroulé du tournoi : horaires, durée des matchs, pauses.
Définir le matériel nécessaire et le responsable organisation du club.



Pendant l'événement :

- Accueillir les participants et distribuer les chasubles.
- Expliquer les règles simples et les objectifs de l'Afterwork.
- Lancer le tournoi en suivant le planning des matchs.
- Assurer l'arbitrage et le suivi du score.
- Prévoir un espace convivial pour les pauses et les échanges.
- Capturer des photos/vidéos pour la communication et la valorisation post-événement.

Après l'événement :

- Remercier les entreprises et les participants.
- Envoyer un résumé et des visuels de l'événement aux participants et partenaires.
- Recueillir les feedbacks via un questionnaire court.
- Identifier les opportunités de partenariat ou d'inscriptions pour d'autres actions du club.

Moyens nécessaires

» Infrastrucure :

Terrain de basket (indoor ou extérieur couvert).
Vestiaires et espace d'accueil pour les participants.
Zone de convivialité (tables, chaises pour les pauses).

» Matériel :

Ballons, paniers, chronomètres.
Chasubles ou maillots pour différencier les équipes.
Tableau pour suivre le classement ou tableau blanc.

» Logistique et organisation :

1 coordinateur principal pour gérer l'ensemble.
1 à 2 arbitres ou animateurs pour suivre les matchs.
Bénévoles pour l'accueil, la logistique et la convivialité.
Collations et boissons pour les pauses.

» Communication et visibilité :

Invitations aux entreprises et diffusion interne via newsletter ou mail.
Publication sur les réseaux sociaux et le site web du club.
Photographe ou vidéaste pour capturer l'événement.

» Budget estimatif :

Matériel sportif déjà disponible au club.
Collations et boissons pour les participants.
Petits trophées ou goodies pour les équipes.
Supports de communication (affiches, visuels numériques).



Indicateurs de succès

- Nombre d'entreprises et de participants présents.
- Nombre de familles présentes et satisfaction générale.
- Photos/vidéos partagées sur les réseaux sociaux et retombées médiatiques.
- Feedback positif des participants et des entreprises.
- Nouvelles opportunités de partenariat générées pour le club.

Partenaires et sponsors potentiels

- Entreprises locales et leurs salariés.
- Fournisseurs de collations ou goodies pour l'événement.
- Médias locaux pour visibilité et couverture de l'événement.

Risques et contraintes

- Capacité limitée du terrain et des infrastructures.
- Respect du timing pour que tous les matchs soient joués.
- Gestion des enfants/familles pour garantir sécurité et encadrement.
- Prévoir un plan B en cas de météo défavorable si matchs à l'extérieur.

Évaluation et retour d'expérience

- Questionnaire de satisfaction simple pour les entreprises et les participants.
- Points forts et axes d'amélioration pour la prochaine édition.
- Identification des prospects et des partenaires pour des actions futures.

Valorisation post événement

- Publication de photos et de vidéos sur les réseaux sociaux du club et des entreprises.
- Storytelling : "Afterwork Basket = convivialité + engagement des entreprises".
- Valorisation auprès des entreprises partenaires et des médias locaux.



Basket Job Dating

Objectifs pour le club

Développer le rôle du club comme acteur du territoire et de l'emploi local.
Créer des partenariats durables avec les entreprises.
Valoriser le club auprès des jeunes licenciés et de leurs familles.

Objectifs pour l'entreprise

Identifier et recruter des talents parmi les jeunes licenciés ou étudiants sportifs.
Renforcer l'image de l'entreprise comme acteur responsable et engagé localement.
Faciliter le recrutement via un format rapide et attractif.

Description précise



Format : rencontres rapides type "speed dating" entre entreprises et jeunes licenciés.



Public cible : jeunes basketteurs licenciés (16-25 ans) et entreprises locales intéressées par le recrutement ou les stages.



Durée : 2 à 3 heures, incluant un temps d'accueil, des rencontres, un moment de convivialité et un feedback final.



Objectif : faciliter le contact direct et rapide, tout en créant un lien fort avec le club.



Déroulement : accueil des participants et briefing des règles du job dating, mise en place des tables pour chaque entreprise (type "stand") sur le terrain ou dans une salle annexe, rotation des candidats toutes les 8 à 10 minutes pour rencontrer plusieurs entreprises, temps de networking libre après les sessions formelles pour approfondir les échanges, clôture par un résumé, distribution de documents de suivi ou fiches contact.

Organisation concrète

Avant l'événement :

Identifier les entreprises partenaires intéressées par le recrutement.
Sélectionner les candidats parmi les jeunes licenciés ou les partenaires sportifs.
Préparer un planning précis des rotations, avec temps de rencontre par candidat.
Définir les responsables du club pour l'accueil, la coordination et le suivi.
Préparer l'espace : tables, chaises, signalétique pour chaque entreprise, affiches du club.



Pendant l'événement :

- Accueil des participants et attribution des badges ou des chasubles pour identifier les candidats et les entreprises.
- Brève présentation du déroulé du job dating et des règles de rotation.
- Gestion du timing et de la rotation des candidats pour que chacun rencontre toutes les entreprises.
- Animation et suivi : assurer que toutes les rencontres se déroulent correctement, prendre notes sur les contacts clés.
- Moment convivial à la fin pour prolonger les échanges et favoriser le networking.

Après l'événement :

- Envoi de remerciements aux entreprises et aux participants.
- Transmission des coordonnées des candidats aux entreprises intéressées.
- Collecte des feedbacks pour améliorer l'expérience.
- Valorisation sur les réseaux sociaux et le site web du club.

Moyens nécessaires

» Infrastructure :

Salle ou gymnase pouvant accueillir plusieurs stands d'entreprises et des candidats.
Tables, chaises et espace de circulation suffisant pour les rotations.
Signalétique pour identifier les entreprises et les candidats.

» Matériel :

Badges ou chasubles pour identifier candidats et entreprises.
Chronomètre ou signal sonore pour gérer les rotations.
Supports papiers ou QR codes pour partager CV et informations de contact.

» Logistique et organisation :

1 coordinateur principal pour le déroulé complet.
1 à 2 animateurs pour gérer la rotation et les éventuels problèmes logistiques.
Bénévoles pour l'accueil et l'orientation des participants.

» Communication et visibilité :

Invitation aux entreprises via les réseaux locaux, mailing, newsletter du club.
Communication aux jeunes licenciés et familles via mails, réseaux sociaux et affichage dans le club.
Photographe pour capturer les moments forts et valoriser l'action.

» Budget estimatif :

Mobilier et signalétique.
Collations et boissons pour le networking.
Supports de communication et impression de documents.
Éventuellement petits cadeaux ou goodies pour les participants.



Indicateurs de succès

- Nombre d'entreprises participantes et nombre de jeunes candidats rencontrés.
- Nombre de contacts qualifiés ou de candidatures envoyées.
- Feedback positif des entreprises et des candidats.
- Nombre d'opportunités d'emploi ou de stage générées.
- Visibilité sur les réseaux sociaux et le site web.

Partenaires et sponsors potentiels

- Entreprises locales recherchant stagiaires ou jeunes collaborateurs.
- Écoles et centres de formation partenaires.
- Médias locaux pour la couverture de l'événement.

Risques et contraintes

- Capacité limitée de la salle ou du gymnase.
- Disponibilité des jeunes et des entreprises sur la même plage horaire.
- Gestion du timing pour que toutes les rencontres se déroulent correctement.
- Confidentialité et traitement des données personnelles (CV, contacts).

Évaluation et retour d'expérience

- Questionnaire de satisfaction pour les entreprises et les participants.
- Analyse des rencontres abouties et des retours sur le format.
- Points à améliorer pour la prochaine édition (organisation, timing, communication).

Valorisation post événement

- Publication de photos et de vidéos sur réseaux sociaux et le site web du club.
- Storytelling : "Basket Job Dating = sport + emploi + engagement local".
- Valorisation auprès des entreprises partenaires et futurs sponsors.



Basket Santé en Entreprise

Objectifs pour le club

Développer une offre monétisable en direction des entreprises.
Renforcer la visibilité et le rôle du club dans le bien-être au travail.
Créer des partenariats durables avec des entreprises locales.

Objectifs pour l'entreprise

Améliorer la qualité de vie au travail (QVT) et réduire le stress des salariés.
Proposer des activités sportives simples, accessibles et régulières.
Valoriser l'entreprise sur le plan RSE en encourageant la santé et le bien-être.

Description précise



Format : séances de basket adaptées, 30 à 60 minutes, sur site ou dans les infrastructures du club



Participants : salariés d'une entreprise, tous niveaux, possibilité d'inclure des équipes mixtes.



Contenu : exercices ludiques de basket, travail de coordination, motricité, et mini-jeux collectifs.



Animation : dirigée par des éducateurs formés du club, avec briefing sur les bienfaits santé et esprit d'équipe.



Objectif : favoriser l'activité physique, le bien-être mental et la cohésion entre collègues.



Fréquence : hebdomadaire, bi-mensuelle ou sur cycle défini (ex. 6 séances).



Variante : intégrer des micro-débriefs pour rappeler les concepts de leadership, de communication et de cohésion inspirés du sport.



Organisation concrète

Avant l'événement :

- Identifier l'entreprise et le contact RH/ QVT.
- Définir le format : durée, fréquence et nombre de participants par séance.
- Adapter le contenu selon le niveau et les contraintes physiques des salariés.
- Planifier les dates et horaires, définir l'espace de pratique (salle de réunion transformée, salle de sport interne ou terrain du club).
- Préparer le matériel : ballons, plots, chasubles, tableaux explicatifs.
- Désigner un éducateur responsable et un coordinateur pour l'organisation et le suivi.

Pendant l'événement :

- Accueillir les participants et rappeler les règles de sécurité.
- Lancer la séance avec un échauffement simple.
- Dérouler les exercices collectifs, mini-jeux et challenges basket.
- Encourager l'esprit d'équipe et le plaisir.
- Prévoir un temps de retour ou de débriefing court pour échanger sur les ressentis et les bienfaits.

Après l'événement :

- Recueillir les feedbacks des participants via un questionnaire rapide.
- Envoyer un compte-rendu à l'entreprise (participation, ressenti, suggestions).
- Valoriser l'action sur les réseaux sociaux et newsletter club avec des photos ou des témoignages.
- Évaluer la possibilité de cycles supplémentaires ou d'extensions à d'autres sites.

Moyens nécessaires

» Infrastructure :

Salle ou espace pratique adapté à l'activité physique (salle de sport, gymnase, salle de réunion dégagée).
Vestiaires et espace de stockage pour matériel.

» Matériel :

Ballons légers, plots, cônes et chasubles pour différencier les équipes.
Tableaux ou fiches explicatives pour certains exercices.
Chronomètre ou timer pour les exercices chronométrés.

» Logistique et organisation :

1 éducateur formé basket santé pour encadrer la séance.
1 coordinateur pour gérer inscriptions, planning et suivi entreprise.
Prévoir un nombre limité de participants par session pour la sécurité et la qualité pédagogique.

» Communication et visibilité :

Flyers ou visuels pour présenter le programme à l'entreprise.
Newsletter interne du club pour valoriser le programme.
Témoignages et photos (avec accord) pour diffusion sur les réseaux sociaux.



» Budget estimatif :

Rémunération des éducateurs.

Matériel sportif léger et renouvelable.

Supports de communication et goodies éventuels pour les participants.

Indicateurs de succès

- Nombre de salariés participants par séance et taux de fidélisation.
- Satisfaction des participants et feedback qualitatif.
- Nombre d'entreprises clientes et cycles renouvelés.
- Visibilité et retombée RSE pour le club et l'entreprise.

Partenaires et sponsors potentiels

- Entreprises locales et leurs salariés.
- Fournisseurs de matériel sportif ou goodies.
- Partenaires santé ou RSE pour valoriser le programme.

Risques et contraintes

- Capacité limitée de l'espace de pratique.
- Niveau physique hétérogène des participants (adapter les exercices).
- Disponibilité des salariés et respect du planning entreprise.
- Sécurité et suivi des participants pendant les exercices.

Évaluation et retour d'expérience

- Questionnaire rapide après chaque séance pour participants et entreprise.
- Analyse des points forts et des axes d'amélioration (ex. durée, intensité, exercices).
- Planification de cycles futurs ou extension à d'autres sites.

Valorisation post événement :

- Publication photos et vidéos sur les réseaux sociaux et le site web du club.
- Témoignages des participants et des entreprises pour communication RSE.
- Storytelling : "Basket Santé = bien-être, cohésion et engagement local".



Inside Training Experience

Objectifs pour le club

Positionner le club comme un acteur premium capable de proposer des expériences uniques aux entreprises.

Développer une offre différente qui combine sport et formation managériale.

Générer des revenus en proposant une prestation valorisée et mémorable.

Objectifs pour l'entreprise

Offrir aux managers et aux équipes un apprentissage concret inspiré du sport (leadership, cohésion, performance).

Renforcer la motivation, la confiance et l'esprit d'équipe des collaborateurs.
Créer un moment fort et mémorable pour fidéliser les équipes et les partenaires.

Description précise



Format : session immersive sur le terrain avec les joueurs du club (professionnels ou amateurs).



Public cible : managers, dirigeants ou équipes d'entreprise.



Durée : 1h30 à 2h pour une expérience complète et immersive.



Objectif : passer de la pratique sportive à l'enseignement concret des compétences managériales et collectives.



Contenu : échauffement sportif encadré par le club, exercices collectifs et challenges inspirés de la préparation physique et mentale des joueurs, débrief dirigé par un coach du club sur les leçons applicables au management, à la performance et à la cohésion d'équipe.

Organisation concrète

Avant l'événement :

Identifier l'entreprise partenaire et le nombre de participants.
Définir les objectifs clés du débrief (leadership, communication, cohésion, performance).

Planifier la session sur le terrain ou dans les infrastructures du club.
Préparer le matériel sportif : ballons, plots, chronomètres, chasubles.

Désigner un coach responsable de l'animation
et un coordinateur pour le suivi logistique.

Communiquer aux participants les objectifs
et le déroulé de l'expérience.

Pendant l'événement :

- Accueil et briefing sur le déroulé et les règles de sécurité.
- Échauffement collectif pour préparer les participants à l'activité physique.
- Déroulement des exercices et challenges collectifs, avec rotation des équipes si nécessaire.
- Débrief interactif : le coach du club relie chaque exercice aux compétences managériales et à la performance en entreprise.
- Moment de synthèse et partage des apprentissages clés avec tous les participants.
- Photos/vidéos pour valorisation et retour entreprise.

Après l'événement :

- Envoi d'un compte-rendu avec les points clés et apprentissages pour les managers.
- Questionnaire de satisfaction pour évaluer l'impact sur les participants.
- Valorisation sur les réseaux sociaux et newsletter du club pour montrer l'offre premium.
- Identifier la possibilité de sessions récurrentes ou packages pour d'autres équipes.

Moyens nécessaires

» Infrastructure :

Terrain de basket du club ou salle adaptée à l'activité.
Vestiaires et espace de réception pour accueillir les participants.

» Matériel :

Ballons, plots, chasubles, chronomètres.
Supports pédagogiques pour le débrief (tableau, fiches, diaporama optionnel).

» Logistique et organisation :

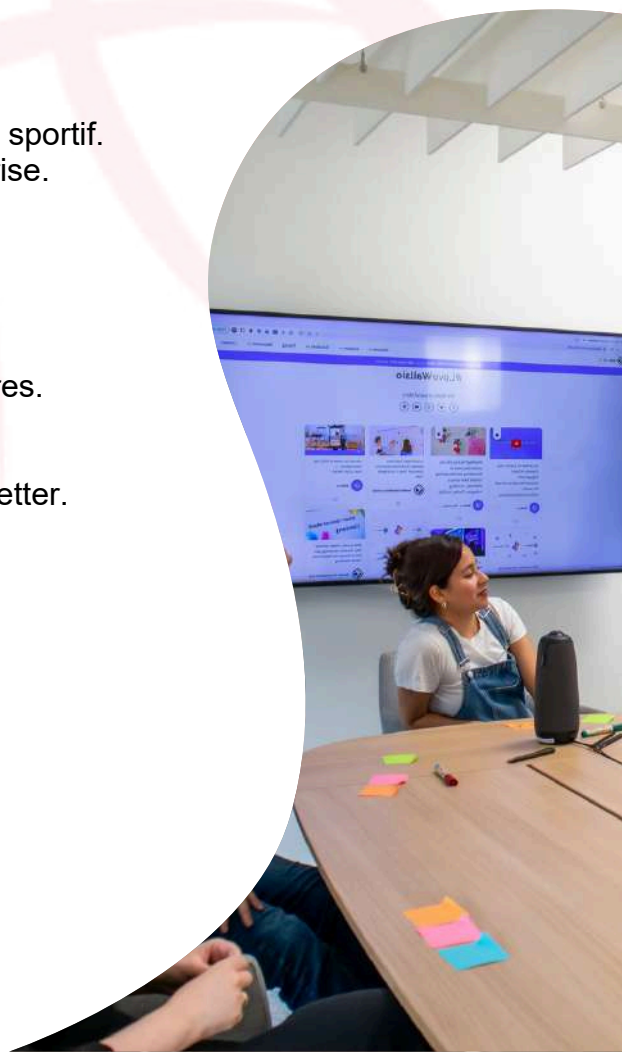
1 coach ou éducateur formé à la pédagogie du management sportif.
1 coordinateur pour l'accueil, l'organisation et le suivi entreprise.
Bénévoles pour la logistique et la sécurité si grand groupe.

» Communication et visibilité :

Invitations et présentation de l'offre aux entreprises partenaires.
Photographe ou vidéaste pour capturer l'expérience et créer du contenu valorisable.
Partage post-événement sur les réseaux sociaux et la newsletter.

» Budget estimatif :

Rémunération du coach/éducateur.
Matériel sportif et supports pédagogiques.
Collations ou boissons pour les participants.
Supports de communication et valorisation post-événement.



Indicateurs de succès

- Nombre de participants et entreprises clientes.
- Feedback des participants sur l'utilité et l'impact managérial.
- Nouvelles opportunités commerciales ou renouvellement de sessions.
- Retombées sur les réseaux sociaux et la communication du club.

Partenaires et sponsors potentiels

- Entreprises locales et leurs équipes managériales.
- Fournisseurs de matériel sportif ou pédagogiques.
- Médias ou partenaires valorisant l'innovation et le sport en entreprise.

Risques et contraintes

- Taille limitée du terrain et du groupe pour garantir qualité et sécurité.
- Disponibilité des participants et des joueurs du club.
- Adaptation des exercices aux capacités physiques des salariés.
- Respect du timing pour inclure exercices et débrief complet.

Évaluation et retour d'expérience

- Questionnaire de satisfaction des participants et des entreprises.
- Analyse des points forts et des axes d'amélioration (débrief, intensité, format).
- Planification des futures sessions ou cycles premium.

Valorisation post événement

- Publication photos/vidéos sur les réseaux sociaux et le site web du club.
- Témoignages des participants et des entreprises pour la communication B2B.
- Storytelling : "Inside Training Experience = sport + management + différenciation".



Immersion Dirigeant-Coach

Objectifs pour le club

Créer une expérience exclusive et mémorable pour les entreprises partenaires.
Renforcer les liens avec les dirigeants et valoriser le club comme partenaire stratégique.
Générer de l'émotion et de l'engagement pour fidéliser les partenaires sur le long terme.

Objectifs pour l'entreprise

Offrir au dirigeant ou cadre une expérience unique et immersive dans le monde du basket.
Développer l'inspiration managériale à travers l'observation et la participation à une activité sportive.
Renforcer le lien émotionnel avec le club et ses valeurs.

Description précise



Format : le dirigeant ou manager devient "coach invité" pour une séance d'entraînement ou un match.



Durée : 2 à 3 heures selon le format choisi (entraînement ou match officiel).



Objectif : créer une expérience émotionnelle forte, apprendre de la dynamique collective et renforcer le lien avec le club.



Contenu : accueil personnalisé et briefing sur le rôle et les objectifs de l'expérience, participation active à la séance (observations, interactions avec les joueurs, prises de décision sous la supervision du coach officiel). Pour un match, le dirigeant peut donner des consignes stratégiques, suivre le jeu depuis le banc et vivre la pression de la performance en temps réel. Débrief après la session : échange sur la dynamique d'équipe, la prise de décision, le leadership et la gestion du stress.



Organisation concrète

Avant l'événement :

- Identifier le dirigeant ou l'entreprise partenaire et confirmer sa disponibilité.
- Définir le format : séance d'entraînement ou immersion lors d'un match officiel.
- Préparer le briefing du dirigeant : rôle, règles, interactions possibles avec les joueurs et le coach.
- Préparer l'espace et le matériel nécessaires pour que le dirigeant participe en toute sécurité.
- Définir le coordinateur du club pour gérer la logistique et le suivi de l'expérience.

Pendant l'événement :

- Accueil personnalisé avec présentation de l'équipe et du programme.
- Séance d'immersion : observation active, participation encadrée et interactions avec les joueurs.
- Débrief avec coach officiel pour relier l'expérience sportive aux enseignements managériaux (leadership, cohésion, gestion du stress).
- Photographie ou vidéaste pour capturer l'expérience (avec accord) afin de valoriser l'action.

Après l'événement :

- Remerciement officiel au dirigeant et à l'entreprise partenaire.
- Partage d'un compte-rendu ou d'une vidéo récapitulative de l'expérience.
- Évaluation de l'impact émotionnel et du niveau d'engagement via un feedback rapide.
- Identification des opportunités pour renouveler l'expérience ou développer d'autres formats premium.

Moyens nécessaires

» Infrastructure :

Terrain ou salle du club adaptée à la pratique encadrée.
Bancs et espace réservé pour le dirigeant pendant les matchs.
Vestiaires pour l'accueil personnalisé.

» Matériel :

Ballons, plots, chasubles et chronomètres.
Supports de briefing pour le dirigeant (fiche rôle, règles, objectifs).
Matériel vidéo/photo pour capturer l'expérience.

» Logistique et organisation :

Coach officiel pour encadrer l'expérience et le débriefing.
Coordinateur pour gérer planning, accueil et suivi du dirigeant.
Bénévoles pour la logistique et la sécurité.

» Communication et visibilité :

Communication limitée aux partenaires ou interne à l'entreprise pour créer l'effet exclusif.
Valorisation post-événement sur les réseaux sociaux et la newsletter du club (avec accord).

» Budget estimatif :

Rémunération du coach pour encadrement et débrief.
Matériel sportif et supports pédagogiques.
Captation photo/vidéo.
Éventuellement goodies ou souvenirs pour le dirigeant.



Indicateurs de succès

- Satisfaction du dirigeant et de l'entreprise partenaire.
- Niveau d'engagement et d'émotion captée lors de l'expérience.
- Opportunité de renouveler ou de vendre des expériences premium à d'autres entreprises.
- Valorisation médiatique ou sur les réseaux sociaux.

Partenaires et sponsors potentiels

- Entreprises partenaires du club.
- Fournisseurs de matériel sportif ou partenaires médias.
- Sponsors souhaitant associer leur image à une expérience premium.

Risques et contraintes

- Disponibilité et engagement du dirigeant.
- Sécurité lors de la participation active sur le terrain.
- Respect du timing et coordination avec les joueurs et le coach.
- Confidentialité et gestion de la communication autour de l'expérience.

Évaluation et retour d'expérience

- Questionnaire ou entretien rapide avec le dirigeant pour mesurer l'impact.
- Analyse du ressenti émotionnel et du lien créé avec le club.
- Identification d'améliorations pour les futures immersions premium.

Valorisation post événement

- Publication d'un storytelling sur les réseaux sociaux et newsletter (avec accord).
- Témoignages de dirigeants pour valorisation B2B et attractivité du club.
- Mise en avant comme expérience premium dans le catalogue d'offres aux entreprises.



Échange de compétences

Objectifs pour le club

Bénéficier de compétences professionnelles (communication, digital, RH, logistique) pour améliorer son fonctionnement.

Développer des partenariats durables et structurants avec les entreprises locales.

Professionaliser les équipes du club et enrichir les expériences internes.

Objectifs pour l'entreprise

Permettre aux salariés de s'investir dans des projets concrets et utiles pour le territoire.

Développer les compétences transversales des salariés via des missions bénévoles.

Bénéficier des interventions du club pour améliorer la cohésion, le leadership et la motivation des équipes internes.

Description précise



Format : programme bilatéral où les salariés des entreprises partenaires interviennent ponctuellement pour aider le club, et où le club intervient dans l'entreprise pour des sessions de formation ou coaching.



Public cible : salariés des entreprises locales souhaitant s'engager bénévolement, managers et équipes internes des entreprises pour les interventions du club.



Durée : 2 à 3 heures selon le format choisi (entraînement ou match officiel).



Objectif : créer un lien durable et visible entre club et entreprises, bénéfique pour les deux parties.



Contenu :

Missions des salariés en entreprise : support communication, réseaux sociaux, digital, organisation d'événements, logistique, gestion administrative ponctuelle.

Interventions du club : ateliers sur le leadership, cohésion d'équipe, gestion de la performance inspirés du sport.

Organisation concrète

Avant l'événement :

Identifier les entreprises partenaires et les salariés volontaires.

Définir les missions possibles et leurs objectifs (com, digital, logistique...).

Planifier les interventions du club en entreprise (atelier, coaching, séminaire).

Préparer les supports nécessaires (briefings, fiches missions, planification et calendrier).

Désigner un coordinateur pour gérer le suivi des missions et interventions.

Pendant l'événement :

- Accueil des salariés en mission au club, briefing sur leurs tâches et objectifs.
- Suivi de la mission par le responsable du club pour assurer efficacité et sécurité.
- Intervention du club en entreprise : présentation, animation d'atelier, mise en pratique d'exercices inspirés du sport.
- Recueil des impressions et des apprentissages à la fin de chaque session.

Après l'événement :

- Remercier les participants et partager les résultats concrets obtenus.
- Valoriser les actions sur les réseaux sociaux et auprès des entreprises partenaires.
- Identifier les axes d'amélioration pour la prochaine mission ou intervention.
- Évaluer la pérennité du partenariat et la possibilité de nouvelles missions.

Moyens nécessaires

» Infrastructure :

Espace de travail au club pour accueillir les salariés.
Salles d'entreprise pour interventions et ateliers du club.
Matériel de bureau et informatique pour les missions ponctuelles.

» Matériel :

Supports pédagogiques pour ateliers (fiches, tableaux, slides).
Ordinateurs, logiciels, outils digitaux pour missions internes.
Matériel sportif si intervention du club sur la cohésion ou le leadership.

» Logistique et organisation :

1 coordinateur pour suivre les missions et les interventions.
Équipe du club pour encadrer et guider les salariés volontaires.
Communication interne et externe pour valoriser l'expérience.

» Communication et visibilité :

Présentation du programme aux entreprises partenaires.
Partage des missions et interventions sur les réseaux sociaux et la newsletter.
Témoignages des salariés et des participants pour la valorisation B2B.

» Budget estimatif :

Rémunération interne du coordinateur si nécessaire.
Supports pédagogiques et matériels spécifiques aux missions.
Collations ou petites attentions pour les participants.



Indicateurs de succès

- Nombre de salariés impliqués dans les missions et interventions.
- Nombre de missions réalisées et résultats concrets pour le club.
- Feedback des salariés et du club sur la qualité et l'impact.
- Fidélisation des entreprises et renouvellement des missions.
- Retombées sur visibilité et image du club.

Partenaires et sponsors potentiels

- Entreprises locales partenaires.
- Fournisseurs ou prestataires pour missions ponctuelles (ex. digital, communication).
- Médias ou partenaires institutionnels pour valoriser le programme.

Risques et contraintes

- Disponibilité des salariés et des équipes du club.
- Coordination des missions et interventions pour qu'elles soient réellement utiles.
- Suivi et évaluation des résultats concrets pour chaque mission.
- Confidentialité et respect des informations traitées pendant les missions.

Évaluation et retour d'expérience

- Questionnaire de satisfaction pour les salariés et le club.
- Analyse de l'impact sur la qualité du travail, les compétences acquises et les liens créés.
- Identification des axes d'amélioration pour optimiser le programme.

Valorisation post événement

- Publication de photos et témoignages sur les réseaux sociaux et la newsletter du club.
- Storytelling : "Programme d'échange de compétences = engagement, apprentissage et lien durable".
- Valorisation auprès des entreprises pour promouvoir les futures missions et partenariats.



Pass "Club Basket Entreprise"

Objectifs pour le club

Structurer une offre commerciale claire et récurrente pour les entreprises.
Générer des revenus réguliers via des abonnements ou packages.
Fidéliser les entreprises et renforcer le lien durable avec le club.

Objectifs pour l'entreprise

Accéder à des avantages exclusifs : matchs, conférences, expériences VIP et séances de sport.
Valoriser l'entreprise auprès des salariés et clients via des actions visibles et engageantes.
Développer la cohésion interne et l'image RSE de l'entreprise.

Description précise



Format : abonnement ou pass annuel donnant accès à plusieurs types de prestations.



Durée : Pass annuel ou semestriel, renouvelable automatiquement ou sur demande.



Objectif : proposer un package structuré qui mixe visibilité, apprentissage, expérience et cohésion.



Contenu du Pass : invitations à tous les matchs du club pour salariés et clients, accès à des conférences sur le leadership, la cohésion d'équipe et la performance inspirées du sport, expériences VIP (immersion dans les coulisses du club, rencontre avec les joueurs et accès privilégié aux événements), séances sportives encadrées par les éducateurs du club (basket santé, challenges, mini-tournois).

Organisation concrète

Avant le lancement :

- Définir le contenu exact du Pass et ses niveaux (ex. Bronze, Silver, Gold).
- Créer un tarif clair et des modalités de souscription (paiement annuel, semestriel, etc.).
- Préparer les supports de communication et de présentation de l'offre (brochure, email, site web).
- Identifier les points de contact dans les entreprises partenaires.



Pendant la mise en œuvre:

- Gestion des invitations et des réservations pour les matchs.
- Organisation des conférences et des expériences VIP selon le calendrier du club.
- Planification des séances sportives (basket santé, mini-tournois, challenges internes).
- Suivi des usages, retours et engagement des entreprises participantes.
- Communication régulière avec les entreprises pour rappeler les avantages et les événements.

Après chaque cycle :

- Évaluation de l'usage du Pass et satisfaction des entreprises.
- Analyse du taux de renouvellement et identification de nouvelles opportunités.
- Valorisation des retours positifs et des témoignages sur les réseaux sociaux ou la newsletter.

Moyens nécessaires

» Infrastructure :

Gymnase ou salle du club pour les séances sportives et les expériences VIP.
Salles ou espaces pour conférences et réunions avec les entreprises.
Accès aux matchs et aux zones VIP pour les invités.

» Matériel :

Badges ou cartes de Pass pour les entreprises.
Supports de communication (brochure, email, site web).
Matériel sportif pour les sessions encadrées.

» Logistique et organisation :

1 responsable du Pass pour la coordination des événements, réservations et suivi des entreprises.
Équipe éducateurs / coaches pour encadrer les séances sportives.
Personnel pour l'accueil VIP et la gestion des invitations aux matchs.

» Communication et visibilité :

Présentation de l'offre aux entreprises partenaires via email, rencontres, réseaux professionnels.
Mise en avant des expériences et des témoignages dans la communication du club.
Promotion du Pass sur le site web et les réseaux sociaux.

» Budget estimatif :

Création des supports de communication.
Organisation et encadrement des conférences et séances sportives.
Logistique pour les expériences VIP (accueil, collations, goodies).



Indicateurs de succès

- Nombre d'entreprises souscrivant au Pass.
- Taux de renouvellement annuel ou semestriel.
- Fréquentation des matchs et participation aux conférences et aux séances sportives.
- Feedback des entreprises sur la valeur perçue et l'expérience globale.
- Retombées en visibilité et image pour le club.

Partenaires et sponsors potentiels

- Entreprises locales et régionales souhaitant bénéficier des avantages du Pass.
- Fournisseurs ou partenaires pour conférences ou expériences VIP.
- Médias locaux pour valoriser le programme.

Risques et contraintes

- Capacité limitée des matchs ou des expériences VIP (nombre de participants).
- Coordination entre calendrier du club et disponibilité des entreprises.
- Suivi rigoureux pour que chaque entreprise bénéficie pleinement de son Pass.
- Nécessité d'un suivi administratif et commercial pour les renouvellements.

Évaluation et retour d'expérience

- Questionnaire de satisfaction des entreprises et des participants aux événements.
- Analyse du taux de renouvellement et des usages.
- Amélioration continue des contenus proposés et de la communication.

Valorisation post événement

- Publication de photos et de témoignages sur les réseaux sociaux et la newsletter du club.
- Mise en avant du Pass dans la communication B2B et auprès de nouveaux prospects.
- Storytelling : "Pass Club Basket Entreprise = fidélisation, expérience et engagement visible".



Objectifs pour le club

Positionner le club comme un acteur stratégique et fédérateur du tissu économique local.
Créer un réseau durable entre dirigeants, entreprises et club.
Développer la crédibilité institutionnelle et renforcer les partenariats B2B.

Objectifs pour l'entreprise

Rencontrer d'autres dirigeants et acteurs locaux pour échanger sur des thématiques RH, RSE, management et innovation.
Valoriser l'entreprise en tant qu'acteur engagé sur le territoire.
Développer de nouvelles collaborations et partenariats.

Description précise



Format : petit-déjeuner professionnel suivi d'échanges et d'une table ronde ou d'une mini-conférence.



Public cible : dirigeants, managers, responsables RH et décideurs locaux.



Durée : 1h30 à 2h, idéalement le matin pour un format court et impactant.



Objectif : allier plaisir, échanges concrets et valorisation du club comme acteur central du territoire.



Contenu : accueil des participants autour d'un petit-déjeuner convivial, intervention d'un ou plusieurs experts sur des thématiques ciblées (RH, RSE, leadership, management, innovation), temps d'échanges libres et networking structuré pour favoriser la création de liens, clôture avec synthèse des bonnes pratiques et perspectives de collaboration avec le club.

Organisation concrète

Avant l'événement :

- Identifier et inviter les dirigeants et responsables des entreprises locales.
- Définir le thème et sélectionner les intervenants (experts, coaches, dirigeants inspirants).
- Choisir le lieu : salle du club, salle partenaire ou espace modulable pour accueillir 20 à 50 participants.
- Préparer supports et agenda détaillé (présentations, flyers, badges participants).
- Prévoir logistique petit-déjeuner (catering, café, viennoiseries, boissons).

Pendant l'événement :

- Accueil et enregistrement des participants.
- Introduction par un représentant du club, rappel des objectifs et du programme.
- Déroulement des interventions et tables rondes.
- Temps de networking structuré : échanges dirigés, cartes de contact ou activités brise-glace.
- Clôture et remerciements avec rappel des prochaines actions du club et des opportunités de collaboration.

Après l'événement :

- Envoi d'un compte-rendu synthétique et d'une liste des participants (avec accord).
- Collecte des feedbacks pour mesurer satisfaction et pertinence des thèmes abordés.
- Valorisation sur les réseaux sociaux et la newsletter avec photos et citations marquantes.
- Planification du cycle suivant ou de sessions régulières pour fidéliser le réseau.

Moyens nécessaires

» Infrastructure :

Salle modulable pouvant accueillir participants + matériel audio/vidéo pour conférences.
Tables et chaises pour le petit-déjeuner et les échanges.

» Matériel :

Micro, vidéo-projecteur, écran ou support digital pour présentations.
Cartes de visite, badges, supports de présentation et flyers.
Catering pour le petit-déjeuner.

» Logistique et organisation :

1 coordinateur pour gérer invitations, agenda et suivi des intervenants.
Personnel pour accueil, logistique catering et assistance technique.
Temps dédié à la collecte et à l'analyse des feedbacks post-événement.

» Communication et visibilité :

Invitations ciblées via email et réseaux professionnels.
Valorisation post-événement sur les réseaux sociaux et la newsletter club.
Témoignages et photos pour renforcer l'image du club comme acteur territorial.

» Budget estimatif :

Catering et boissons.
Supports de communication et signalétique.
Honoraires éventuels des intervenants.
Frais logistiques et techniques (micro, vidéo, impression supports).



Indicateurs de succès

- Nombre de dirigeants et d'entreprises participantes.
- Qualité et pertinence des échanges (feedback post-événement).
- Nombre de nouveaux contacts et de partenariats générés.
- Retombées médiatiques et sur les réseaux sociaux.
- Répétition et fidélisation du cycle annuel ou semestriel.

Partenaires et sponsors potentiels

- Entreprises locales et décideurs économiques.
- Chambres de commerce, institutions locales ou partenaires RSE.
- Fournisseurs ou prestataires pour catering et logistique.

Risques et contraintes

- Disponibilité des dirigeants le matin et respect du timing.
- Qualité et pertinence des intervenants pour maintenir l'intérêt.
- Gestion des échanges pour que tous les participants aient du temps de parole.
- Limitation du nombre de participants selon la capacité de la salle.

Évaluation et retour d'expérience

- Questionnaire post-événement sur satisfaction et pertinence des thèmes.
- Analyse des nouveaux contacts et des opportunités créées.
- Identification des axes d'amélioration pour le cycle suivant.

Valorisation post événement

- Publication photos et citations marquantes sur les réseaux sociaux et la newsletter.
- Mise en avant des partenariats et collaborations créées.
- Storytelling : "Matinales Basket & Économie = networking, expertise et influence territoriale".



Fan Experience Sponsorisée

Objectifs pour le club

Offrir une expérience premium et immersive aux entreprises partenaires.
Créer de la visibilité pour le club et ses partenaires sur les réseaux sociaux et en événementiel.
Renforcer l'image innovante et moderne du club auprès des entreprises et du grand public.

Objectifs pour l'entreprise

Valoriser son engagement en tant que partenaire du club.
Obtenir une visibilité originale et mémorable auprès des fans et clients.
Renforcer la fierté interne des collaborateurs et leur lien avec le club.

Description précise



Format : immersion complète dans l'univers du club pendant un match ou un événement majeur.



Contenu : accès aux vestiaires avant, pendant ou après le match pour rencontrer les joueurs et le staff, invitation des salariés de l'entreprise partenaire et de leurs familles à assister au match, participation à des moments exclusifs (échauffement, brief tactique, photos souvenirs), création de contenus pour les réseaux sociaux : vidéos, interviews, stories "1 match = 1 entreprise". Possibilité pour les entreprises de personnaliser l'expérience avec des animations ou des goodies.

Organisation concrète

Avant l'événement :

Définir le nombre total de participants (salariés + familles) et réserver les places correspondantes dans les tribunes.
Coordonner les accès vestiaires et zones exclusives avec les horaires du match pour ne pas perturber le déroulé.
Communiquer à l'entreprise le déroulé et les conditions d'invitation des salariés et familles.

Pendant l'événement :

Accueil des participants avec briefing sécurité et rappel des zones accessibles.
Organisation de l'expérience immersive et accompagnement des salariés et familles dans les tribunes et zones VIP.
Captation photos/vidéos des interactions et moments clés.

Pendant l'événement :

Partage des contenus avec l'entreprise et valorisation des participants (salariés et familles) sur les réseaux sociaux.
Recueil du feedback global pour améliorer l'expérience future.



Moyens nécessaires

- Réservation des places dans les tribunes pour les salariés et leurs familles.
- Gestion de la logistique pour accueillir un plus grand nombre de participants (badges, circulation, sécurité).
- Coordination avec le staff et bénévoles pour encadrer le groupe dans toutes les zones accessibles.

Indicateurs de succès

- Nombre d'entreprises participantes et de participants.
- Volume et portée des contenus publiés sur les réseaux sociaux.
- Feedback des entreprises et des participants sur l'expérience.
- Possibilité de renouvellement ou d'abonnement annuel.
- Retombées médiatiques et image innovante pour le club.

Partenaires et sponsors potentiels

- Entreprises partenaires souhaitant visibilité et expériences exclusives.
- Fournisseurs de goodies et de supports de communication.
- Médias locaux ou régionaux pour valoriser l'événement.

Risques et contraintes

- Gestion de la sécurité et des flux dans les zones sensibles (vestiaires, terrain).
- Coordination avec staff et joueurs pour ne pas perturber le match.
- Respect de la confidentialité et des règles internes du club.
- Limitation du nombre de participants pour garantir qualité et exclusivité.

Évaluation et retour d'expérience

- Questionnaire ou entretien rapide avec l'entreprise pour mesurer satisfaction et impact.
- Analyse des contenus publiés et de la portée médiatique.
- Identification des axes d'amélioration pour les prochaines immersions.

Valorisation post événement :

- Publication de contenus sur les réseaux sociaux et la newsletter du club.
- Storytelling : "Fan Experience Sponsorisée = visibilité, émotion et image innovante".
- Témoignages et photos pour la communication B2B et le marketing club.



**Suivez toutes nos actualités
sur nos réseaux.**



Vendée Basketball

