



Aviron Scolaire Primaire en région PACA – CA Marseille

Exemple d'une stratégie de recrutement via le milieu scolaire

– par Bertrand Lépine (responsable J10-14 CA Marseille)

Vers quelles catégories d'âges vos actions de recrutement sont-elles menées ?

Nos actions sont orientées vers des jeunes de **CM2, 6ème et 5ème**. Le constat étant que passé la 5ème, il est très difficile de recruter.

Quelles actions sont menées ?

Nous accueillons les CM2 de la zone proche du club, écoles publiques et privées, avec lesquelles le club travaille depuis longtemps.

Ils découvrent l'aviron sur un cycle de 6 séances en demi-journée.

Les cycles se terminent en mai par **le challenge des écoles** qui regroupe près de 250 élèves sur une journée.

Pour les collégiens, nous avons mis en place **un challenge indoor inter-collège** sur le principe des 40s du Rame en 5ème.

Certains collèges suivent le processus de rame en 5ème et d'autres préfèrent le challenge, légèrement moins contraignant.

Une classe passe sur le créneau de 50 minutes le test des 40s et les résultats sont mis en ligne.

Enfin il faut noter qu'une action majeure du club liée au recrutement est **le challenge des profs** sans lequel toutes les actions citées ci-dessus ne seraient pas possible.

A quelle période mets-tu en place les Challenges indoor ?

Pour un nouveau partenariat avec un collège, les challenges sont plutôt acceptés vers le mois de juin. Cela nous permet ensuite d'orienter les élèves sur les stages d'été au club.

Cependant, avec le temps, nous arrivons plutôt à placer ces actions durant l'hiver afin d'alléger nos plannings et d'orienter les jeunes vers un stage à Pâques et les récupérer pour la fin de saison.

Comment gères-tu cela avec les contraintes de tes autres activités (d'entraîneur) ?

La difficulté réside surtout dans l'agencement du planning recrutement avec le planning scolaire. C'est pourquoi le passage des challenges indoor en hiver est devenu la meilleure solution pour le club (pas de séances EPS aviron à cette période).

Ta présence est-elle indispensable ? Pourquoi ?

Oui c'est important dans la mesure où j'encadre également les J10-J14 et qu'ils doivent associer la personne qui fait l'action de recrutement avec celle qui les accueille au club.

Te fais tu aider, et par qui ?

Sur une action, nous sommes au minimum 3 personnes. Il faut pouvoir gérer l'ordinateur et l'accueil des classes, mais surtout avoir la possibilité de libérer une personne sur le repérage et la prise de contact avec les jeunes. Cette personne étant préférablement la référente des catégories jeunes au club.

J'ai des services civiques et/ou des bénévoles pour me seconder.

Comment t'y prends-tu pour « séduire » un jeune et l'amener à venir franchir les portes du club ? Prise de contact ? Stratégie de communication ?

En valorisant le jeune après sa performance et en prenant contact avec les parents, d'où l'importance de la relation avec les professeurs et la direction pour pouvoir obtenir les coordonnées des parents.

Nous distribuons également des flyers et des bracelets aux couleurs du club qu'ils nous présentent lors de l'inscription pour les stages.

Que lui proposes-tu une fois qu'il a mis les pieds au club ? (journée portes ouvertes dédiée ? stage découverte ? quelle stratégie sur ces stages ?)

Les jeunes sont orientés en fin d'année vers les stages d'été.

S'ils sont recrutés vers mars-avril, ils sont intégrés les mercredis et samedis avec un nouveau groupe et des encadrants dédiés, dans l'objectif d'intégrer les classes sportives de la saison suivante.

Pour les stages d'été, étant donné que nous sommes un club où exercent plusieurs professionnels, je fais en sorte de faire venir les jeunes que j'ai repérés, principalement sur les semaines où je suis présent. Cela toujours dans l'optique que ces jeunes identifient la même personne référente.

Quels débouchés ces actions t'ont-elles apportés ? En terme de recrutement ? En terme de développement (lien avec les profs ; section sportive ; participation aux actions UNSS ; etc.)

Toutes ces actions ont plusieurs finalités :

- en premier lieu, et sans doute l'élément le plus important à long terme, le développement de partenariat avec les écoles. Les liens avec les professeurs et la direction doivent être forts et les valeurs que nous développons dans les clubs doivent être approuvées et suivies. Il est donc aussi nécessaire que nous adaptions notre discours pour séduire les établissements scolaires.

Une fois que ces liens se sont tissés, le recrutement des jeunes se fait plus naturellement, car il est encouragé et approuvé par les professeurs.

- ensuite, l'objectif est la création de section/option sportive aviron ; cette dernière étant l'élément fort pour convaincre les parents. En effet, les jeunes choisissant l'aviron en option sont réunis au sein des mêmes classes, favorisant la relation des différents partenaires éducatifs (école, professeur, club, entraîneur, parents).



Les retombées de ces sections sportives sont le recrutement à minima d'une trentaine de nouveaux licenciés chaque année ; 90% de ce recrutement se fait via les actions précitées (challenge indoor et RAME en 5è).

A ce jour, nous avons :

- 1 collège privé avec section aviron → démarches administratives plus lourdes
- 1 collège public avec option (6è et 5è) et horaires aménagés (4è et 3è)
- 1 collège public en cours de négociation, suite aux actions RAME en 5è et cycle EPS Aviron

Pour le niveau lycée, nous avons négocié depuis plusieurs années :

- un aménagement horaire au lycée public nord de Marseille
- un aménagement horaire (malheureusement uniquement pour les 2nde) dans un lycée privé à proximité de Marseille.

Ainsi, nous pensons être en mesure d'offrir aux jeunes la possibilité de se projeter et de mettre en place leur double projet, durant toutes leurs années de scolarité collège-lycée