



13 stratégies  
et 69 composants  
d'intervention  
pour développer  
la promotion de la santé



# Introduction

Suite à une revue de littérature des interventions de promotion de la santé menées dans les clubs de sport, 14 stratégies ont été identifiées<sup>1</sup>. À partir de ces dernières, l'équipe PROSCeSS a développé 55 composants d'interventions (sous-stratégies), susceptibles d'être mis en place par les clubs sportifs.

Afin de déterminer à quel niveau (entraîneur, dirigeant, pratiquant, club) et sur quel déterminant de santé ces stratégies et composants d'intervention avaient un impact, trois groupes interdisciplinaires ont été regroupés (*Groupe 1* : 13 étudiants de master 2 STAPS, *Groupe 2* : 15 professionnels du sport et/ou de la santé français et *Groupe 3* : 6 professionnels et/ou universitaire du sport suédois)<sup>2</sup>.

Par la suite, pour questionner les besoins et les conditions nécessaires à la mise en place de la promotion de la santé au sein des clubs sportifs, 45 personnes (issus des ministères, des fédérations, des CDOS/CROS, des IREPS et des clubs sportifs : dirigeants et entraîneurs), qui mettent déjà en place des actions de promotion de la santé ont été réunies. Cette étape a permis d'identifier 35 composants d'interventions importants et faisables, issus des besoins des acteurs<sup>3</sup>. Ces besoins ont été intégrés aux stratégies et composants d'intervention issus de la littérature.

Au final, sur la base des preuves scientifiques et du savoir des acteurs de terrain, **69 composants d'interventions réunis à travers 13 stratégies ont été créés.**

Présentés à la suite de ce document, les composants d'interventions et stratégies vous permettront d'organiser vos programmes et vos pratiques de promotion de la santé en fonction des objectifs du club, de ces besoins et de ceux de la population qu'il touche.

Ces stratégies ne sont pas organisées selon un ordre chronologique, et chaque club de sport, en fonction de son projet, peut en développer certaines plus que d'autres. Elles ne sont pas non plus spécifiques à un comportement de santé ou à une thématique. Elles peuvent être adaptées en fonction des actions visées par le club de sport.

Pour en savoir plus :

1. Geidne, S., Kokko, S., Lane, A., Ooms, L., Vuillemin, A., Seghers, J., Koski, P., Kudlacek, M., Johnson, S., & Van Hoya, A. (2019). Health promotion interventions in sports clubs : Can we talk about a setting-based approach? A systematic mapping review. *Health Education & Behavior*, 46(4), 592-601.
2. Van Hoya, A., Johnson, S., Geidne, S., Donaldson, A., Rostan, F., Lemonnier, F. & Vuillemin, A. (2020) The health promoting sports club model: An intervention planning framework. Health Promotion International. Oct 28:daaa093. doi: 10.1093/heapro/daaa093.
3. Johnson, S., Van Hoya, A., Donaldson, A., Rostan, F., Lemonnier, F. & Vuillemin, A. (2020) Building Health Promoting Sports Clubs: A Participative Concept Mapping Approach. *Public Health*, 188:8-17. doi: 10.1016/j.puhe.2020.08.029.





**MONITORING**



**PARTENARIATS**



**FAISABILITÉ**



**PLANIFICATION**



**COMMUNICATION**



**EDUCATION**



**MOTIVATION**



**MOBILISATION**



**APPROCHE PARTICIPATIVE**



**RESSOURCES**



**DYNAMIQUE**








**OBJECTIFS**



**EXPÉRIENCE**

	<b>Approche participative</b> .....	<b>1</b>
·	Identifier et valoriser les actions de promotion de la santé des pratiquants.....	2
·	Identifier et valoriser les actions de promotion de la santé des entraîneurs.....	3
·	Identifier et valoriser les actions de promotion de la santé des dirigeants.....	4
·	Identifier et valoriser chaque action de promotion de la santé.....	5
·	Impliquer les dirigeants, entraîneurs, pratiquants dans le processus de décision.....	6
·	Impliquer les parents (et l'entourage) dans les démarches de la promotion de la santé.....	7
	<b>Communication</b> .....	<b>8</b>
·	Créer un plan de communication.....	9
·	Communiquer avec 1 seul message, un slogan (clair, explicite et compréhensible).....	10
·	Assurer la communication interne au club de sport.....	11
·	Assurer la communication externe du club de sport.....	12
·	S'assurer que le club de sport communique avec tous les partenaires.....	13
·	Communiquer sur les bénéfices de la mise en place des activités de promotion de la santé.....	14
	<b>Dynamique</b> .....	<b>15</b>
·	Dans la définition des objectifs, prendre en compte le sentiment d'appartenance au club de sport.....	16
·	Tenir compte des interactions entre l'individu et son environnement, lors de la définition des objectifs de promotion de la santé.....	17
	<b>Éducation</b> .....	<b>18</b>
·	Soutenir les dirigeants et les entraîneurs à s'engager activement dans l'acquisition de connaissances et de compétences pour promouvoir la santé.....	19
·	Adapter individuellement le soutien aux dirigeants et les entraîneurs en fonction du public qu'ils encadrent (tutorat, cours, e-learning).....	20
·	Encourager les dirigeants et les entraîneurs à se soutenir mutuellement pour promouvoir la santé.....	21
·	Proposer aux clubs de sport des modalités de sensibilisation variées à la promotion de la santé.....	22
·	Créer des outils et des formations pour soutenir la promotion de la santé au sein des clubs de sport.....	23
	<b>Expérience</b> .....	<b>24</b>
·	Identifier les expériences antérieures du club de sport en matière de promotion de la santé.....	25
·	Identifier la volonté organisationnelle en faveur de la promotion de la santé.....	26
·	Identifier les raisons de l'engagement en faveur de la promotion de la santé.....	27
·	Identifier le degré d'engagement en faveur de la promotion de la santé.....	28
·	S'appuyer sur des outils probants existants en promotion de la santé.....	29
·	S'appuyer sur un diagnostic évaluant les besoins et attentes pour mettre en place les actions de promotion de la santé.....	30
·	S'appuyer sur des expériences d'autres clubs de sport dans le développement de la promotion de la santé.....	31

	<b>Faisabilité.....</b>	<b>32</b>
·	Évaluer régulièrement les ressources financières mobilisées.....	33
·	Évaluer régulièrement les ressources humaines mobilisées .....	34
·	Évaluer régulièrement la faisabilité de l'atteinte des objectifs.....	35
·	Évaluer régulièrement le temps dédié à l'atteinte des objectifs.....	36
	<b>Mobilisation.....</b>	<b>37</b>
·	Mobiliser des icônes sportives pour soutenir le développement de la promotion de la santé au sein de votre club de sport .....	38
·	Mobiliser des experts en promotion de la santé.....	39
·	Identifier et mobiliser un ou plusieurs représentants en interne de la promotion de la santé au sein du club de sport .....	40
·	Mobiliser les parents (et l'entourage) pour soutenir les démarches de promotion de la santé.....	41
·	Mobiliser les décideurs et élus locaux pour promouvoir la santé au sein des clubs de sport.....	42
·	Faire du plaidoyer auprès des fédérations sportives pour un soutien aux clubs en faveur de la promotion de la santé .....	43
	<b>Monitoring.....</b>	<b>44</b>
·	Collecter ou répertorier les petites améliorations en vue d'atteindre les objectifs de promotion de la santé .....	45
·	Suivre toutes les activités de promotion de la santé entreprises dans le club de sport.....	46
·	Suivre les effets des actions à court terme (changements sur 1 saison sportive).....	47
·	Suivre les effets des actions à long terme (changements au-delà d'une saison sportive).....	48
·	Suivre les politiques de promotion de la santé du club de sport .....	49
	<b>Motivation .....</b>	<b>50</b>
·	Favoriser des relations interpersonnelles positives entre les parties prenantes .....	51
·	Tenir compte des compétences des entraîneurs à gérer les situations.....	52
·	Tenir compte de la motivation des entraîneurs et de leurs attentes futures .....	53
·	Renforcer l'autonomie des entraîneurs en promotion de la santé .....	54
·	Renforcer le sentiment d'appartenance des entraîneurs au club de sport.....	55
	<b>Objectifs.....</b>	<b>56</b>
·	Définir des objectifs de la promotion de la santé .....	57
·	Rédiger et documenter formellement les objectifs de promotion de la santé.....	58
·	Écrire les objectifs dans un langage sportif positif adapté à la culture du club de sport.....	59
·	Prendre en compte la manière dont les personnes appréhendent leur santé lors de la définition des objectifs de promotion de la santé.....	60



	<b>Partenariats .....</b>	<b>61</b>
·	Identifier des partenaires pour mettre en œuvre des actions de promotion de la santé (clubs de sport, agences, collectivités territoriales, professionnels de santé...) .....	62
·	Définir les modes de collaboration avec les partenaires existants et à venir (définir les rôles, partager les expériences, les termes du contrat, l'évaluation des résultats, le pouvoir égal des partenaires...).....	63
·	Construire une culture commune avec les partenaires existants et à venir (confiance, reconnaissance, temps partagé...).....	64
	<b>Planification .....</b>	<b>65</b>
·	Inclure les objectifs principaux dans le plan de mise en œuvre .....	66
·	Inclure la population cible dans le plan de mise en œuvre.....	67
·	Inclure les financements dans le plan de mise en œuvre .....	68
·	Inclure les personnes référentes en promotion de la santé dans le plan de mise en œuvre.....	69
·	Inclure les étapes clés dans le plan de mise en œuvre .....	70
·	Tenir compte de la durabilité des actions de promotion de la santé .....	71
·	Créer des politiques futures fondées sur l'évaluation des actions en cours .....	72
·	Fonder la planification des actions futures sur l'évaluation des actions en cours.....	73
	<b>Ressources .....</b>	<b>74</b>
·	Évaluer les ressources financières disponibles (subventions, sponsors) pour investir dans la promotion de la santé.....	75
·	Évaluer les ressources humaines disponibles (temps consacré au bénévolat, turnover du personnel) à investir dans la promotion de la santé .....	76
·	Évaluer les compétences et les connaissances actuelles dans le club de sport disponibles pour promouvoir la santé .....	77
·	Repérer et mobiliser des outils de développement de la promotion de la santé au sein des clubs de sport .....	78
·	Identifier les financements mobilisables pour la promotion de la santé.....	79
·	Mettre en place un site national de ressources pour la promotion de la santé au sein des clubs de sport .....	80
·	Mettre en place un référent national pour la promotion de la santé au sein des clubs de sport .....	81
·	Créer et animer un réseau régional et local de référents en promotion de la santé au sein des clubs de sport (partage de pratiques).....	82



# **APPROCHE PARTICIPATIVE**

---

**Valoriser une approche participative  
pour promouvoir la santé  
à travers le club sportif et au-delà**



APPROCHE  
PARTICIPATIVE

# Identifier et valoriser les actions de promotion de la santé des pratiquants

## POURQUOI ?

- 1) Pour augmenter la motivation et l'investissement des pratiquants au sein du club de sport
- 2) Pour valoriser l'image du club de sport en interne et à l'extérieur
- 3) Parce que le fait de prendre conscience de ce qui est déjà fait dans le club par les pratiquants contribue à donner envie à tous d'aller plus loin

## COMMENT ?

- 1) En reconnaissant et répertoriant chacune des actions de promotion de la santé des pratiquants qui sont menées dans le club
- 2) En communiquant au sein du club et en dehors à travers différents moyens de communication sur ces actions (réseaux sociaux, affiche...)
- 3) En mettant en place un système de label ou de reconnaissance des actions des pratiquants

## EXEMPLES

- 1) Diffuser un message à travers des supports de communication (affiches, tee shirt, site internet, réseaux sociaux...)
- 2) En réunion ou lors de l'Assemblée Générale, dédier un temps aux actions de promotions de la santé des pratiquants
- 3) Présenter (ex : portrait de pratiquant) les actions de promotion de la santé d'un pratiquant de manière régulière (ex : chaque mois)

## A QUEL NIVEAU ?

SOCIAL



MICRO MESO MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE



**PROSCeSS**  
PRoMotion de la Santé dans les Clubs Sportifs





APPROCHE  
PARTICIPATIVE

## Identifier et valoriser les actions de promotion de la santé des entraîneurs

### POURQUOI ?

- 1) Pour augmenter la motivation et l'investissement des entraîneurs au sein du club de sport, ainsi que leur engagement à long terme
- 2) Pour favoriser l'image du club de sport en interne et à l'extérieur
- 3) Pour renforcer le statut de l'entraîneur en tant que formateur et dans sa transmission de valeurs aux pratiquants

### COMMENT ?

- 1) En reconnaissant et répertoriant chacune des actions de promotion de la santé des entraîneurs qui sont menées dans le club
- 2) En communiquant au sein du club et en dehors, à travers les différents moyens de communication sur ces actions (réseaux sociaux, affiche...)
- 3) En mettant en place un système de label ou de reconnaissance des activités des entraîneurs

### EXEMPLES

- 1) Diffuser un message à travers des supports de communication (affiches, tee shirt, site internet, réseaux sociaux...)
- 2) Intégrer dans les temps habituels de réunion un échange sur les problématiques de santé rencontrées
- 3) Présenter (ex : portrait d'entraîneur) les actions de promotion de la santé d'un entraîneur de manière régulière (ex : chaque mois)

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



MICRO MESO MACRO

#### ENVIRONNEMENTAL



MICRO MACRO

#### ORGANISATIONNEL



MESO MACRO

#### SOCIAL



MICRO MESO MACRO



**PROSCeSS**  
PRoMOTION de la Santé dans les Clubs Sportifs



APPROCHE  
PARTICIPATIVE

## Identifier et valoriser les actions de promotion de la santé des dirigeants

### POURQUOI ?

- 1) Pour augmenter la motivation et l'investissement des dirigeants au sein du club de sport, ainsi que leur engagement à long terme
- 2) Pour favoriser la reconnaissance du club et des dirigeants en interne et à l'extérieur
- 3) Parce que cela peut créer une émulation entre dirigeants et améliorer les pratiques

### COMMENT ?

- 1) En reconnaissant et répertoriant chacune des actions de promotion de la santé des dirigeants qui sont menées dans le club
- 2) En communiquant au sein du club et en dehors, à travers les différents moyens de communication sur ces actions (réseaux sociaux, affiches...)
- 3) En mettant en place un système de label ou de reconnaissance des actions des dirigeants

### EXEMPLES

- 1) Diffuser un message à travers les supports de communication (affiches, tee shirt, site internet, post sur les réseaux sociaux...)
- 2) Faire un focus en réunion ou lors de l'Assemblée Générale
- 3) Présenter (ex : portrait de dirigeants) les actions de promotion de la santé d'un dirigeant de manière régulière (ex : chaque mois)

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



MICRO MESO MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES

#### ENVIRONNEMENTAL



MICRO MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES

#### ORGANISATIONNEL



MESO MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS POLITIQUES

#### SOCIAL



MICRO MESO MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES



**PROSCeSS**  
PRoMotion de la Santé dans les ClubS Sportifs



APPROCHE  
PARTICIPATIVE

## Identifier et valoriser chaque action de promotion de la santé

### POURQUOI ?

- 1) Pour renforcer l'image du club en interne et à l'extérieur
- 2) Pour attirer de nouveaux membres et garder ceux déjà investis
- 3) Parce que cela instaure une dynamique positive au sein du club de sport

### COMMENT ?

- 1) En reconnaissant et répertoriant chacune des actions de promotion de la santé qui sont menées dans le club
- 2) En communiquant au sein du club et en dehors, sur les réseaux sociaux, sur ces actions, en organisant des événements et en nommant un responsable de la diffusion de la communication dans chaque catégorie de pratiquants
- 3) En mettant en place un système de label ou de reconnaissance des actions mises en places au sein du club de sport

### EXEMPLES

- 1) Établir un plan de valorisation notamment par la communication des actions (réseaux sociaux, t-shirts, affiches...)
- 2) Communiquer lors des réunions, événements, activités organisés par le club
- 3) Créer des challenges pour les membres afin qu'ils valorisent les actions (ex : mobiliser plus de 10 personnes, créer 3 événements dans l'année...)

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



MICRO MESO MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES

#### ENVIRONNEMENTAL



MICRO MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES

#### ORGANISATIONNEL



MICRO MESO MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS POLITIQUES

#### SOCIAL



MICRO MESO MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES



**PROSCeSS**  
PRoMotion de la Santé dans les ClubS Sportifs



## Impliquer les dirigeants, entraîneurs, pratiquants dans le processus de décision

APPROCHE  
PARTICIPATIVE

### POURQUOI ?

- 1) Pour connaître les besoins et attentes et en tenir compte
- 2) Pour favoriser l'investissement des membres au sein du club de sport
- 3) Pour responsabiliser et partager la charge de travail entre tous les membres du club de sport

### COMMENT ?

- 1) En organisant des réunions avec tous les membres
- 2) En donnant un rôle clair à chaque membre
- 3) En encourageant les membres à s'exprimer et à échanger

### EXEMPLES

- 1) Organiser une commission santé, une commission jeune...
- 2) Impliquer et consulter les parents et les membres sur les orientations de promotion de la santé du club
- 3) Solliciter des représentants des différentes composantes du club lors des réunions

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



MICRO MESO MACRO

#### ENVIRONNEMENTAL



MICRO MACRO

#### ORGANISATIONNEL



MICRO MESO MACRO

#### SOCIAL



MICRO MACRO



**PROSCeSS**

PRoMotion de la Santé dans les Clubs Sportifs



# Impliquer les parents (et l'entourage) dans les démarches de la promotion de la santé

APPROCHE  
PARTICIPATIVE

## POURQUOI ?

- 1) Pour sensibiliser les parents aux questions de santé et accroître leur confiance dans la prise en compte de ces questions par le club de sport
- 2) Parce qu'ils peuvent apporter des ressources, savoirs et savoir-faire utiles au club
- 3) Pour comprendre leurs besoins et chercher à y répondre

## COMMENT ?

- 1) En expliquant en quoi consiste la promotion de la santé et quels sont ses bénéfices
- 2) En proposant des temps d'échange avec l'entourage des pratiquants et en allant à la rencontre des parents avant et après les entraînements
- 3) En nommant des représentants des parents qui siégeront dans les instances de décision

## EXEMPLES

- 1) Discuter avec les parents avant et après les entraînements
- 2) Prévoir des informations pour les parents et l'entourage sur ce que fait le club, ses valeurs et son fonctionnement, notamment par rapport à la promotion de la santé
- 3) Impliquer/intégrer des parents dans les instances et processus de décisions

## A QUEL NIVEAU ?

ORGANISATIONNEL



MACRO

SOCIAL



MESO MACRO



**PROSCeSS**

PRoMotion de la Santé dans les Clubs Sportifs



# COMMUNICATION

---

**Développer et mettre en place une communication pour attirer l'attention sur les actions entreprises pour promouvoir la santé au sein du club sportif**





# Créer un plan de communication

## POURQUOI ?

- 1) Pour structurer la manière de diffuser l'information au sein et hors du club de sport
- 2) Parce que l'impact de la communication augmente si elle répond à des objectifs clairs et partagés, et si elle est bien planifiée
- 3) Parce que les messages doivent être adaptés et déclinés pour chacun des publics visés

## COMMENT ?

- 1) En identifiant les supports sur lesquels il est possible de communiquer (formaliser le plan de communication par exemple sous forme d'un tableau)
- 2) En réfléchissant aux actions de promotion de la santé sur lesquelles il est important de communiquer et en planifiant à l'avance la communication sur ces actions
- 3) En adaptant la communication aux cibles, aux objectifs et au contexte général

## EXEMPLES

- 1) Créer un tableau reprenant les messages, les moyens, les publics cibles potentiels, la temporalité de communication
- 2) Pour chaque activité, penser à communiquer sur plusieurs supports de communication (réseaux sociaux, site internet, affichage...) : avant, pendant et après
- 3) Intégrer dans le plan de communication, des temps de communication autour des moments clés pour le club

## A QUEL NIVEAU ?

SOCIAL



MESO MACRO





## Communiquer avec un seul message, un slogan (clair, explicite et compréhensible)

### POURQUOI ?

- 1) Parce qu'il est facile à retenir et identifie le projet
- 2) Pour faire passer le message en quelques mots
- 3) Pour attirer l'attention et augmenter la mémorisation de l'action

### COMMENT ?

- 1) En créant un slogan pour le projet
- 2) En créant une identité visuelle (logo/dessin)
- 3) En encourageant tous les membres du club à utiliser le slogan et l'identité du projet

### EXEMPLES

- 1) Créer une phrase avec des mots clés (liés au projet)
- 2) Dessiner, représenter, schématiser le message (mascotte, logo, dessin...)
- 3) Organiser un concours de la meilleure affiche (ou slogan...)

### A QUEL NIVEAU ?

SOCIAL



MESO MACRO



## Assurer la communication interne au club de sport



### COMMUNICATION

#### POURQUOI ?

- 1) Pour que tous les membres sachent ce qui est fait au sein de leur club de sport
- 2) Pour créer une identité et une cohésion au sein du club de sport
- 3) Pour permettre aux différents membres de se sentir concernés

#### COMMENT ?

- 1) En utilisant l'affichage dans les infrastructures du club de sport
- 2) En créant des groupes d'échanges sur les réseaux sociaux (*Whatsapp, Messenger* ou autre)
- 3) En diffusant une newsletter ou un bulletin régulier en interne et à l'externe du club de sport

#### EXEMPLES

Communiquer sur les activités, leurs portées, leurs effets en utilisant les différents temps et moyens d'échanges :

- En direct avec les personnes (présentiel, réunion, entraînement...)
- Communication à distance (réseaux, site internet, newsletter, mail...)
- Au sein des infrastructures (en utilisant les temps de présence au sein du club : affiche à l'intérieur du club...)

#### A QUEL NIVEAU ?

##### ÉCONOMIQUE



MICRO MESO MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES

##### ORGANISATIONNEL



MICRO MESO MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES



# Assurer la communication externe du club de sport



## COMMUNICATION

### POURQUOI ?

- 1) Pour mettre en avant une image positive du club de sport
- 2) Pour attirer de nouveaux membres et créer de nouveaux partenariats (y compris institutionnels)
- 3) Pour obtenir le soutien de la communauté locale

### COMMENT ?

- 1) En identifiant les objectifs de cette communication
- 2) En adaptant le message et les moyens de communication au public, au contexte général et au contexte local
- 3) En proposant une communication positive et régulière

### EXEMPLES

- 1) Faire des annonces des évènements à la radio et dans la presse locale, ainsi que sur les réseaux sociaux
- 2) Créer des affiches pour les commerces et partenaires
- 3) Communiquer en direction des collectivités du territoire : commune et EPCI (Établissement Public de Coopération Intercommunale) qui peuvent relayer par leurs propres outils de communication (site internet, bulletin, ...)

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



MICRO MESO MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES

#### ORGANISATIONNEL



MICRO MESO MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES





## S'assurer que le club de sport communique avec tous les partenaires

### COMMUNICATION

#### POURQUOI ?

- 1) Pour renforcer la qualité du partenariat et prolonger sa durée
- 2) Pour permettre à chaque partenaire de valoriser les actions entreprises
- 3) Pour partager des finalités, un vocabulaire, des valeurs, un idéal

#### COMMENT ?

- 1) En faisant référence aux partenariats dans les activités et publications du club de sport
- 2) En prévoyant un point communication régulier (tous les mois, tous les trois mois, tous les ans) en fonction du partenaire
- 3) En présentant les résultats et fruits de la collaboration aux partenaires

#### EXEMPLES

- 1) Créer un flyer de présentation du projet à distribuer aux partenaires
- 2) Créer un répertoire de tous les partenaires et leurs implications
- 3) Établir une liste de communication et des réunions entre partenaires

#### A QUEL NIVEAU ?

##### ÉCONOMIQUE



MESO MACRO

##### ORGANISATIONNEL



MESO MACRO





## Communiquer sur les bénéfices de la mise en place des activités de promotion de la santé

### COMMUNICATION

#### POURQUOI ?

- 1) Parce que les membres ne perçoivent pas toujours l'intérêt de ces actions
- 2) Parce que cela peut renforcer l'intérêt de certains membres à contribuer à ces activités
- 3) Pour expliquer les raisons de l'engagement du club dans ces actions

#### COMMENT ?

- 1) En identifiant de manière précise quels sont les bénéfices qui ont été générés par les actions de promotion de la santé
- 2) En mettant en avant les ressentis des pratiquants suite aux actions de promotion de la santé
- 3) En sensibilisant les partenaires et la communauté sur ces bénéfices et leurs intérêts et en mettant en avant la cohérence des actions menées par le club avec les politiques publiques du sport et de la santé

#### EXEMPLES

- 1) Intégrer dans les documents de création de licence sportive une information sur le projet du club et ses bénéfices
- 2) Mettre en avant la démarche lors des réunions et de l'Assemblée Générale
- 3) Collecter des témoignages des participants aux actions de promotion de la santé

#### A QUEL NIVEAU ?

##### ÉCONOMIQUE



MICRO MESO MACRO  
ACTEURS POLITIQUES

##### ENVIRONNEMENTAL



MICRO MESO MACRO  
ACTEURS POLITIQUES

##### ORGANISATIONNEL



MICRO MESO MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES

##### SOCIAL



MICRO MESO MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES







# DYNAMIQUE

---

**Créer des stratégies d'amélioration  
du sentiment d'appartenance au club de sport  
en tenant compte des individus  
et de leur environnement (approche socio-écologique)  
pour définir les objectifs  
de promotion de la santé les plus pertinents**



## Dans la définition des objectifs, prendre en compte le sentiment d'appartenance au club de sport

### DYNAMIQUE

#### POURQUOI ?

- 1) Parce que le sentiment d'appartenance au club a un effet important sur l'implication des membres
- 2) Parce qu'en dynamique de groupe, le vocabulaire employé dans un groupe marque son identité
- 3) Parce qu'une définition claire et partagée des objectifs de promotion de la santé clarifie les attentes en termes de réalisations et le rôle de chacun, contribuant à un sentiment d'appartenance au club

#### COMMENT ?

- 1) En utilisant un vocabulaire propre au club de sport et au territoire
- 2) En prenant en compte la diversité des publics accueillis au sein du club de sport pour élaborer les objectifs de promotion de la santé (possibilité d'identifier des représentants des différentes parties)
- 3) En veillant à ce que les messages permettent aux membres de s'identifier

#### EXEMPLES

- 1) Utiliser un slogan et un logo spécifique en mettant des éléments (vocabulaire, moment...) liés au club
- 2) Citer les valeurs du club dans les objectifs (car elles permettent notamment de s'identifier au club)
- 3) Fixer des objectifs positifs avec les membres du club

#### A QUEL NIVEAU ?

##### ORGANISATIONNEL



MICRO

##### SOCIAL



MICRO MESO





DYNAMIQUE

DYN1

## Tenir compte des interactions entre l'individu et son environnement, lors de la définition des objectifs de promotion de la santé

### POURQUOI ?

- 1) Parce que ces interactions sont dynamiques et réciproques, elles se renforcent mutuellement
- 2) Parce que la compréhension de ces interactions est essentielle pour pouvoir agir sur les comportements individuels et sur l'environnement
- 3) Parce que les objectifs de promotion de la santé incluent un impact sur les comportements individuels mais également sur l'environnement, pour des résultats positifs et durables

### COMMENT ?

- 1) en considérant toutes les implications (au niveau des dirigeants, entraîneurs, pratiquants, membres) dans la prise de décision et le développement des objectifs
- 2) En veillant à ce que les solutions proposées ne se limitent pas à une situation individuelle et en amenant une solution collective
- 3) en intégrant les besoins de tous les membres et à tous les niveaux du club de sport dans les objectifs

### EXEMPLES

- 1) faire des réunions avec les membres pour discuter des objectifs
- 2) pour chaque décision prise vérifier son impact sur chacun des membres du club
- 3) identifier les besoins au-delà des pratiquants

### A QUEL NIVEAU ?

ENVIRONNEMENTAL



ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE

ORGANISATIONNEL



ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE

SOCIAL



ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE



**PROSCeSS**  
PRoMOTION de la Santé dans les ClubS Sportifs



# EDUCATION

---

**Soutenir les clubs sportifs, les dirigeants et les entraîneurs,  
en variant le type d'éducation qu'ils reçoivent,  
en tenant compte des spécificités des pratiquants  
qu'ils encadrent**



## Soutenir les dirigeants et les entraîneurs à s'engager activement dans l'acquisition de connaissances et de compétences pour promouvoir la santé

### POURQUOI ?

- 1) Parce que ces compétences et connaissances amélioreront la qualité des projets du club de sport
- 2) Parce qu'ils pourront ainsi former d'autres membres
- 3) Parce que le club de sport a un rôle important à jouer dans la formation de ses membres

### COMMENT ?

- 1) En mettant en place un système de suivi des formations des entraîneurs et des compétences à acquérir au sein du club de sport
- 2) En encourageant les membres à partager leurs compétences et connaissances, à s'entraider
- 3) En incitant les entraîneurs et dirigeants à s'inscrire dans une logique de formation continue (régulière, tout au long de la carrière)

### EXEMPLES

- 1) Proposer des formations/colloques ou des temps d'échange en interne au club de sport
- 2) Soutenir financièrement l'inscription à des formations
- 3) Créer une banque de données, un système d'échange de documents et d'outils et référencer les formations ainsi que leurs objectifs

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



FÉDÉRATIONS SPORTIVES

#### ORGANISATIONNEL



MESO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES





## Adapter individuellement le soutien aux dirigeants et entraîneurs en fonction du public qu'ils encadrent (tutorat, cours, e-learning)

### POURQUOI ?

- 1) Parce que les dirigeants et entraîneurs ne sont pas concernés par les mêmes thématiques selon les publics qu'ils encadrent
- 2) Parce que les dirigeants et entraîneurs ne disposent pas des mêmes compétences et connaissances et donc les besoins de chacun ne sont pas les mêmes
- 3) Parce que la diversité des situations nécessite des réponses pédagogiques adaptées

### COMMENT ?

- 1) En tenant compte des publics encadrés dans le suivi des formations et des besoins spécifiques correspondant des entraîneurs et dirigeants
- 2) En s'adaptant aux contraintes, attitudes et rythme d'apprentissage de l'entraîneur et du dirigeant
- 3) En saisissant des opportunités variées d'apprendre et pas uniquement au cours de formations spécifiques

### EXEMPLES

- 1) Identifier sur internet les formations, leur calendrier et leur contenu
- 2) Faire un bilan au moins une fois par saison des attentes des entraîneurs et dirigeants
- 3) Échanger avec des dirigeants et entraîneurs d'autres clubs sur les activités (pour adapter les formations, les soutiens...)

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



MESO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES

#### ORGANISATIONNEL



FÉDÉRATIONS SPORTIVES







## Encourager les dirigeants et les entraîneurs à se soutenir mutuellement pour promouvoir la santé

### POURQUOI ?

- 1) Pour renforcer la cohésion et la motivation des membres, et donc l'investissement de tous
- 2) Parce que l'échange structuré de pratiques permet d'améliorer les connaissances et compétences
- 3) Pour renforcer la cohérence du suivi et de l'encadrement des pratiquants

### COMMENT ?

- 1) En favorisant des temps d'échange de pratiques, sur des méthodes, des outils et en coordonnant les activités de soutien, de formation
- 2) En prévoyant un système de tutorat au sein du club et d'accompagnement des entraîneurs qui le souhaitent
- 3) En insistant sur les bénéfices qui peuvent être tirés de ce soutien mutuel

### EXEMPLES

- 1) Proposer un système de binôme pour échanger sur les pratiques
- 2) Faire un bilan au moins une fois par saison des attentes des entraîneurs et dirigeants (en termes de formation, de soutien ...)
- 3) Échanger avec des entraîneurs et dirigeants d'autres clubs sur les activités (de soutien, de formation...)

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



#### ORGANISATIONNEL





## Proposer aux clubs de sport des modalités de sensibilisation variées à la promotion de la santé

### POURQUOI ?

- 1) Parce que chacun apprend différemment à son rythme et selon ses habitudes
- 2) Pour prendre en compte les degrés de sensibilisation et de motivation initiaux
- 3) Parce que cela permet à chacun de participer

### COMMENT ?

- 1) En s'appuyant sur les ressources produites par les acteurs en promotion de la santé
- 2) En utilisant des supports adaptés à chacun (MOOC, formation, tutorat, échanges de pratique)
- 3) En s'appuyant sur des partenariats

### EXEMPLES

- 1) Contacter une IREPS (Instance Régionale d'Éducation et de Promotion de la Santé), un CDOS (Comité Départemental Olympique et Sportif) ou d'autres partenaires en fonction de la nature du projet pour être accompagné dans la mise en place de cette sensibilisation (supports pédagogiques/ de formation...)
- 2) Proposer des échanges entre entraîneurs du club ou extérieurs pour sensibiliser au-delà du club de sport
- 3) Créer un système de tutorat (un «confirmé» de la promotion de la santé du club tutore un moins «confirmé»)

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES

#### ORGANISATIONNEL



FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES





# Créer des outils et des formations pour soutenir la promotion de la santé au sein des clubs de sport

## POURQUOI ?

- 1) Parce que les outils doivent répondre aux objectifs différenciés des projets
- 2) Parce que les membres n'ont pas tous les mêmes compétences et besoins ce qui nécessite des outils adaptés à chacun
- 3) Parce que les outils permettent des échanges et un partage de connaissances

## COMMENT ?

- 1) En s'appuyant sur les formations existantes dans le domaine de la santé, notamment au niveau local
- 2) En réfléchissant avec les acteurs des clubs de sport aux outils adaptés et pertinents
- 3) En sollicitant des partenaires

## EXEMPLES

- 1) Contacter une IREPS (Instance Régionale d'Éducation et de Promotion de la Santé), un CDOS (Comité Départemental Olympique et Sportif) ou d'autres partenaires en fonction de la nature du projet pour identifier des ressources
- 2) Adapter les outils proposés par les fédérations sportives ou les acteurs du monde du sport au projet et à ses objectifs
- 3) Solliciter des partenaires pour se familiariser à des outils

## A QUEL NIVEAU ?

### ÉCONOMIQUE



FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES

### ORGANISATIONNEL



FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES





# EXPÉRIENCE

---

**Soutenir les clubs sportifs, les dirigeants et les entraîneurs,  
en variant le type d'éducation qu'ils reçoivent,  
en tenant compte des spécificités des pratiquants  
qu'ils encadrent**



EXPÉRIENCE

EXP1

## Identifier les expériences antérieures du club de sport en matière de promotion de la santé

### POURQUOI ?

- 1) Parce que des enseignements peuvent être tirés de ces expériences
- 2) Parce que cela fait partie de l'histoire, des traditions et du fonctionnement du club de sport
- 3) Parce que ces expériences offrent une compréhension de la capacité du club à proposer de nouvelles actions

### COMMENT ?

- 1) En questionnant les anciens et les membres du club de sport sur les expériences antérieures
- 2) En reprenant les différents projets éducatifs et documents produits par le club de sport
- 3) En faisant le point sur toutes les manifestations et activités de promotion de la santé organisées dans les 5 dernières années

### EXEMPLES

- 1) Compiler dans un classeur ou dans un fichier numérique les activités (de promotion de la santé) entreprises
- 2) Faire des compte rendus de réunions pour pouvoir les consulter lors des réunions suivantes
- 3) Questionner les anciens sur ce qui a été mis en place sur les 10 dernières années

### A QUEL NIVEAU ?

ORGANISATIONNEL



MACRO



## Identifier la volonté organisationnelle du club en faveur de la promotion de la santé

### POURQUOI ?

- 1) Pour comprendre comment vont s'investir les membres dans le projet
- 2) Pour savoir qui sont les acteurs prêts à s'investir
- 3) Pour identifier les résistances au projet, anticiper leurs conséquences et trouver les moyens de les transformer en opportunité

### COMMENT ?

- 1) En questionnant la volonté du bureau et du président de s'investir dans le projet
- 2) En questionnant le soutien local et la volonté politique locale de soutenir le club de sport
- 3) En questionnant les personnes et les partenaires souhaitant s'engager dans la démarche

### EXEMPLES

- 1) Faire une réunion sur le projet avec le bureau avant de se lancer, afin de clarifier le souhait et les modalités envisageables de cette implication
- 2) Faire une réunion avec la mairie (ou une autre collectivité territoriale intéressée) et des partenaires potentiels pour présenter la démarche et afin de clarifier les modalités d'implication envisageables
- 3) Questionner le soutien de la fédération de sport et les modalités de ce soutien

### A QUEL NIVEAU ?

#### ORGANISATIONNEL



MACRO

#### SOCIAL



MACRO





EXPÉRIENCE

EXP3

## Identifier les raisons de l'engagement du club en faveur de la promotion de la santé

### POURQUOI ?

- 1) Pour connaître la qualité de l'engagement et en tenir compte dans les actions proposées
- 2) Pour prendre en compte les raisons de l'engagement de chacun dans la mise en place du projet
- 3) Pour s'assurer de la cohérence et/ou de la mutualisation possible de ces raisons d'engagement

### COMMENT ?

- 1) En demandant pourquoi les personnes souhaitent s'engager personnellement
- 2) En se posant la question de l'apport de cet engagement pour le club de sport
- 3) En anticipant les raisons de désengagements potentiels

### EXEMPLES

- 1) Demander pourquoi le club s'engage dans le projet en tant que structure (pour différencier l'engagement individuel des personnes)
- 2) Demander pourquoi les porteurs du projet et les partenaires s'engagent
- 3) Demander pourquoi certaines personnes ne souhaitent pas s'engager

### A QUEL NIVEAU ?

SOCIAL



MICRO MESO MACRO



**PROSCeSS**

PRoMotion de la Santé dans les Clubs Sportifs



## Identifier le degré d'engagement en faveur de la promotion de la santé

### POURQUOI ?

- 1) Pour identifier ce qu'il est possible de faire
- 2) Pour être clair sur les investissements venant du club de sport
- 3) Pour planifier l'organisation et la mise en œuvre du projet en tenant compte de ces degrés d'engagement

### COMMENT ?

- 1) En identifiant le temps que les salariés et bénévoles peuvent investir sur le projet
- 2) En testant la réactivité et la mobilisation des personnes
- 3) En identifiant des solutions en interne en cas de désengagement possible de certains membres

### EXEMPLES

- 1) Demander à quelles conditions le club s'engage dans le projet et préciser les conditions concrètes de cet engagement
- 2) Demander à quelles conditions les porteurs du projet s'engagent et préciser les conditions concrètes de cet engagement
- 3) Demander à quelles conditions les partenaires s'engagent et préciser les conditions concrètes de cet engagement

### A QUEL NIVEAU ?

SOCIAL



MICRO MESO MACRO







EXPÉRIENCE

EXP5

## S'appuyer sur des outils probants existants en promotion de la santé

### POURQUOI ?

- 1) Pour travailler avec des outils qui ont fait la preuve de leur efficacité
- 2) Parce que cela renforce la crédibilité du projet
- 3) Parce que l'utilisation de ces outils peut améliorer les pratiques et compétences des membres

### COMMENT ?

- 1) En recherchant des outils validés utilisés (qui ont montré leur efficacité) par d'autres clubs de sport
- 2) En sollicitant des partenaires
- 3) En partageant au sein du club de sport les outils utilisés

### EXEMPLES

- 1) Rechercher sur les sites des IREPS (Instance Régionale d'Éducation et de Promotion de la Santé), des CDOS (Comité Départemental Olympique et Sportif) ou d'autres clubs de sport et/ou solliciter ces acteurs pour connaître les outils probants (validés) qu'ils peuvent mettre à disposition
- 2) Solliciter les fédérations pour connaître les outils probants (validés) qu'elles peuvent mettre à disposition

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



**MACRO**  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES

#### ORGANISATIONNEL



**MACRO**  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES



**PROSCeSS**  
PRoMotion de la Santé dans les Clubs Sportifs



EXPÉRIENCE

EXP6

## S'appuyer sur un diagnostic évaluant les besoins et attentes pour mettre en place les actions de promotion de la santé

### POURQUOI ?

- 1) Pour proposer des solutions adaptées au club
- 2) Pour permettre une co-construction de ces solutions à partir d'un diagnostic partagé au sein du club et avec les partenaires
- 3) Pour augmenter l'adhésion et l'investissement des personnes du club

### COMMENT ?

- 1) Réaliser un diagnostic des besoins et attentes en interrogeant les pratiquants (et leur entourage), les entraîneurs, les dirigeants du clubs mais également les acteurs locaux
- 2) Synthétiser et prioriser les besoins et attentes pour faciliter l'utilisation du diagnostic

### EXEMPLES

- 1) Faire une réunion avec les membres du club de sport pour identifier leurs attentes et leurs besoins
- 2) Prévoir des questionnaires pour analyser les besoins et attentes des différents publics du club
- 3) Demander aux entraîneurs, dirigeants et pratiquants les problèmes qu'ils auraient pu identifier

### A QUEL NIVEAU ?

ÉCONOMIQUE



MACRO

ENVIRONNEMENTAL



MACRO

ORGANISATIONNEL



MACRO

SOCIAL



MACRO



**PROSCeSS**  
PRoMotion de la Santé dans les ClubS Sportifs



## S'appuyer sur des expériences d'autres clubs de sport dans le développement de la promotion de la santé

### POURQUOI ?

- 1) Pour s'appuyer sur des actions réussies menées par d'autres clubs de sport
- 2) Parce que l'échange de pratiques permet de renforcer les compétences
- 3) Pour éviter les écueils rencontrés par d'autres et parce que cela peut faciliter la mise en œuvre d'une expérience similaire

### COMMENT ?

- 1) En sollicitant d'autres clubs de sport
- 2) En questionnant la communauté locale sur ses expériences
- 3) En identifiant les activités de clubs de sport reconnus par des labels ou des fédérations sportives

### EXEMPLES

- 1) Organiser des réunions avec d'autres clubs de sport pour partager les expériences
- 2) Consulter les sites internet d'autres clubs, notamment ceux labellisés santé
- 3) Consulter le site de la fédération et/ou solliciter la fédération pour connaître ses expériences de projet de promotion de la santé au sein des clubs

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES

#### ORGANISATIONNEL



MICRO MESO MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES

#### SOCIAL



FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES



## FAISABILITÉ

---

Évaluer régulièrement la capacité du club de sport à atteindre ses objectifs de promotion de la santé

# Évaluer régulièrement les ressources financières mobilisées



## POURQUOI ?

- 1) Pour connaître le budget déjà attribué aux actions de promotion de la santé en cours et à allouer aux actions futures
- 2) Pour savoir s'il faut chercher des budgets complémentaires
- 3) Pour prévoir des actions réalisables par rapport au budget alloué

## COMMENT ?

- 1) En tenant un carnet de compte pour gérer le budget
- 2) En gardant et classant les devis et factures
- 3) En faisant un point collectif régulier avec les membres du projet

## EXEMPLES

- 1) Créer un fichier comptable et un dossier pour archiver les devis et factures
- 2) Présenter les comptes lors des réunions d'équipe
- 3) Faire un bilan des dépenses et gains tous les trois mois

## A QUEL NIVEAU ?

### ÉCONOMIQUE



MESO MACRO

### ORGANISATIONNEL



MESO MACRO





FAISABILITÉ

## Évaluer régulièrement les ressources humaines mobilisées

### POURQUOI ?

- 1) Pour prévoir des actions réalisables en fonction des personnes mobilisées
- 2) Pour ne pas surcharger les bénévoles et acteurs intéressés par l'action
- 3) Pour planifier un besoin en ressources humaines et envisager des solutions

### COMMENT ?

- 1) En estimant les temps d'investissement effectifs des personnes (du club et à l'extérieur) identifiées sur le projet et en vérifiant leur adéquation avec ce qui était prévu
- 2) En précisant le rôle et les responsabilités de chacun

### EXEMPLES

- 1) Définir les activités, le temps, le nombre de personnes et leurs compétences dans des documents écrits
- 2) Faire un entretien avec les acteurs impliqués dans le projet au moins une fois par saison sur les motivations et le temps à investir dans le projet
- 3) Discuter des activités pour sonder la capacité du club à mobiliser de nouvelles personnes

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



MESO MACRO

#### ORGANISATIONNEL



MESO MACRO





FAISABILITÉ

## Évaluer régulièrement la faisabilité de l'atteinte des objectifs

### POURQUOI ?

- 1) Pour ajuster l'ambition du projet par rapport aux objectifs et s'assurer de leur atteinte
- 2) Pour adapter le projet sur le long terme et ne pas penser uniquement à court terme (au-delà d'une saison sportive)
- 3) Pour soutenir la motivation et l'investissement des membres

### COMMENT ?

- 1) En vérifiant que ce qui a été planifié a été réalisé
- 2) En questionnant les acteurs et personnes impliqués sur leur capacité à atteindre leurs objectifs
- 3) En prévoyant un plan de secours si les moyens ne sont pas mobilisables

### EXEMPLES

- 1) En précisant que les objectifs choisis doivent être «smart» (objectifs spécifiques, mesurables, atteignables, réalistes, temporels)
- 2) Élaborer un tableau de suivi des objectifs avec les différentes étapes de réalisation et le temps pour les atteindre
- 3) Prévoir une révision des objectifs en cas de retard important pris ou d'impossibilité d'atteinte

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



MICRO MACRO  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE

#### ENVIRONNEMENTAL



MICRO MESO MACRO

#### ORGANISATIONNEL



MICRO MESO MACRO  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE

#### SOCIAL



MICRO MESO MACRO





FAISABILITÉ

## Évaluer régulièrement le temps dédié à l'atteinte des objectifs

### POURQUOI ?

- 1) Pour aligner les ressources avec les échéances
- 2) Pour évaluer le temps de réalisation de chaque action et s'assurer de sa faisabilité
- 3) Pour adapter les échéances en fonction du contexte

### COMMENT ?

- 1) En tenant un planning du temps passé à chaque activité
- 2) En prévoyant un plan de secours si le temps manque pour atteindre les objectifs
- 3) En répertoriant précisément le temps estimé pour chaque activité et en conservant ces informations pour un renouvellement de l'activité au besoin

### EXEMPLES

- 1) Créer un rétro-planning des tâches à réaliser
- 2) Créer un espace de stockage partagé (ex: *Drive, Dropbox, Onedrive*)
- 3) Prévoir des critères de temporalités : normale, à risque, ou retardée

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



MICRO MESO MACRO  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE

#### ENVIRONNEMENTAL



MICRO MACRO

#### ORGANISATIONNEL



MICRO MESO MACRO  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE

#### SOCIAL



MICRO MESO MACRO







# MOBILISATION

---

**Mobiliser des personnes pour soutenir  
le développement de la promotion de la santé**



## Mobiliser des icônes sportives pour soutenir le développement de la promotion de la santé au sein de votre club de sport

### POURQUOI ?

- 1) Parce qu'une icône sportive a une influence importante sur les pratiquants, notamment les jeunes
- 2) Parce que cette icône peut être un moyen d'accroître la notoriété de vos actions
- 3) Parce que l'investissement de cette icône peut créer une dynamique collective au sein du club de sport

### COMMENT ?

- 1) En identifiant les personnes qui pourraient incarner les valeurs de votre projet et porter ses objectifs
- 2) En sollicitant vos connaissances et les leaders au sein du club de sport
- 3) En communiquant sur votre projet pour intéresser un potentiel ambassadeur (icône sportive)

### EXEMPLES

- 1) Demander aux meilleurs athlètes du club s'ils souhaitent s'investir
- 2) Solliciter des champions nationaux, régionaux, locaux pour soutenir le projet
- 3) Échanger avec votre fédération sur le soutien de personnes clés

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



FÉDÉRATIONS SPORTIVES

#### ORGANISATIONNEL



FÉDÉRATIONS SPORTIVES

#### SOCIAL



FÉDÉRATIONS SPORTIVES





## MOBILISATION

## Mobiliser des experts en promotion de la santé

### POURQUOI ?

- 1) Pour renforcer les bases théoriques du projet, amener des connaissances et compétences spécialisées afin d'en améliorer l'efficacité
- 2) Pour créer des partenariats et apporter des ressources pour vos actions
- 3) Pour bénéficier de leur soutien, de leurs conseils, et des outils dont ils disposent

### COMMENT ?

- 1) En définissant les besoins en expertise nécessaires au projet
- 2) En recherchant les organisations, personnes pouvant répondre à ces besoins d'expertise (via internet, via l'entourage... )
- 3) En sollicitant ces organisations pour leur présenter le projet et discuter de leur implication éventuelle

### EXEMPLES

- 1) Solliciter les IREPS (Instance Régionale d'Éducation et de Promotion de la Santé) ou d'autres structures de promotion de la santé locales pour vous soutenir
- 2) Demander autour de vous pour identifier les personnes qui pourraient être des ressources
- 3) Demander si certains membres ou proches ont des compétences en promotion de la santé

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



MACRO





## Identifier et mobiliser un ou plusieurs représentants en interne de la promotion de la santé au sein du club de sport

### POURQUOI ?

- 1) Parce qu'un référent identifié permet de coordonner les actions
- 2) Parce que cela permet d'orienter les demandes vers ce référent
- 3) Parce que cela permet de clarifier le rôle des différentes personnes au sein du club de sport

### COMMENT ?

- 1) En créant un comité participatif et un référent responsable de la promotion de la santé
- 2) En présentant le projet et en sollicitant tous les membres (parents, pratiquants, entraîneurs, dirigeants)
- 3) En créant des fiches de compétences et d'actions concrètes sur l'investissement que cela représente

### EXEMPLES

- 1) Identifier des responsables pour chaque activité et un responsable projet
- 2) Impliquer les membres en leur donnant des responsabilités à hauteur de leur volonté d'investissement
- 3) Faire connaître les activités de promotion de la santé en interne au club de sport pour inciter d'autres personnes à vous rejoindre

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES

#### ORGANISATIONNEL



FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES





## Mobiliser les parents (et l'entourage) pour soutenir les démarches de promotion de la santé

### POURQUOI ?

- 1) Parce que certains parents peuvent être des ressources pour les entraîneurs, par leurs investissements et compétences
- 2) Parce que les parents et les proches ont une influence forte sur les pratiquants sportifs et inversement
- 3) Parce que l'investissement de certains parents peut entraîner l'adhésion d'autres parents

### COMMENT ?

- 1) En questionnant les parents sur leurs préoccupations concernant la santé des sportifs et notamment de leurs enfants
- 2) En faisant participer les parents au processus d'élaboration du projet et des activités
- 3) En valorisant des activités entreprises par les parents

### EXEMPLES

- 1) Lors de l'inscription, donner un flyer aux parents sur le projet, ses valeurs, les objectifs
- 2) Questionner les parents avant ou après les entraînements et les solliciter sur le site internet
- 3) Demander aux parents d'élire un représentant

### A QUEL NIVEAU ?

#### ORGANISATIONNEL



ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE

#### SOCIAL



ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE



## Mobiliser les décideurs et élus locaux pour promouvoir la santé au sein des clubs de sport

### POURQUOI ?

- 1) Parce que les pouvoirs locaux amènent des ressources (humaines, financières, matérielles) au sein du club de sport
- 2) Parce que les pouvoirs locaux font le lien entre les acteurs au niveau local et parce qu'ils peuvent mettre en avant le rôle du club de sport et ses actions
- 3) Parce que le projet du club peut correspondre à une de leurs priorités ce qui facilite leur engagement

### COMMENT ?

- 1) En communiquant au niveau local sur le projet du club de sport
- 2) En expliquant les bénéfices pour la communauté aux élus ou décideurs
- 3) En se rapprochant des instances locales et en sollicitant leur soutien

### EXEMPLES

- 1) Inviter la mairie (ou une autre collectivité territoriale intéressée) à participer à une réunion sur le projet
- 2) Répondre à des appels à projet locaux
- 3) Envoyer la newsletter ou un mail sur les activités réalisées à la collectivité partenaire

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE

#### ORGANISATIONNEL



FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE

#### SOCIAL



FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE



## Faire du plaidoyer auprès des fédérations sportives pour un soutien aux clubs en faveur de la promotion de la santé

### POURQUOI ?

- 1) Parce que la reconnaissance des fédérations sportives permet d'améliorer la réputation du club
- 2) Parce que les fédérations sportives peuvent mettre à disposition des clubs de sport des connaissances et des compétences, ainsi que des moyens
- 3) Parce que les fédérations sportives peuvent être le relais pour échanger avec d'autres clubs

### COMMENT ?

- 1) En se rapprochant des instances déconcentrées (comités, ligues, districts...) des fédérations (pour solliciter des formations, conseils, financements...)
- 2) En mettant en avant les actions de promotion de la santé entreprises par le club et leurs bénéfices (notamment aux fédérations)
- 3) En se renseignant sur les appels à projet, supports et documents proposés par les fédérations sportives

### EXEMPLES

- 1) Présenter le projet au comité départemental ou régional de la fédération
- 2) Répondre aux appels à projet de la fédération
- 3) Identifier sur le site internet de la fédération les soutiens pour promouvoir la santé

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES

#### ORGANISATIONNEL



ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES

#### SOCIAL



ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES



# MONITORING

---

**Faire le suivi des activités de promotion de la santé  
au quotidien, en appliquant une philosophie  
« chaque petit progrès est important »  
et analyser chaque changement**





## MONITORING

## Collecter ou répertorier les petites améliorations en vue d'atteindre les objectifs de promotion de la santé

### POURQUOI ?

- 1) Parce que cela permet de mettre en place une démarche progressive
- 2) Parce que cela permet de tester l'acceptabilité et l'adhésion à la démarche par les pratiquants
- 3) Parce que chaque progrès participe à la motivation des équipes

### COMMENT ?

- 1) En questionnant le niveau de satisfaction des actions de promotion de la santé
- 2) En échangeant régulièrement avec les personnes impliquées pour avoir un retour informel sur les avancées et la perception du projet
- 3) En collectant par questionnaire ou d'autres outils les améliorations constatables

### EXEMPLES

- 1) Créer un répertoire des activités
- 2) Compter combien d'activités sont mises en place, qui y participe, quelle est la perception des pratiquants, dirigeants, entraîneurs (niveau de satisfaction, ...) et si les objectifs sont atteints
- 3) Utiliser des outils existants (e-PROSCeSS...) pour mener à bien ce travail de monitoring

### A QUEL NIVEAU ?

#### ORGANISATIONNEL



MACRO



**PROSCeSS**

PRomotion de la Santé dans les Clubs Sportifs



## MONITORING

## Suivre toutes les activités de promotion de la santé entreprises dans le club de sport

### POURQUOI ?

- 1) Pour lier les différentes actions et les coordonner, voire les intégrer dans un projet
- 2) Pour apprécier leur réussite et l'adhésion de toutes les parties prenantes
- 3) Pour adapter les actions et les réajuster au besoin

### COMMENT ?

- 1) En listant les activités entreprises et en faisant un reporting sur chacune d'elle
- 2) En nommant un référent pour chaque activité, responsable d'un retour sur l'activité
- 3) En organisant des réunions régulières afin de mettre en commun les retours des référents

### EXEMPLES

- 1) Faire une réunion de débriefing des actions, avec un rythme adapté à la temporalité des activités et du club...
- 2) Faire un tableau de suivi des actions ou une grille de description (ou un carnet de bord...) avec une synthèse à diffuser
- 3) Identifier quelques indicateurs (nombre de participants, nombre de bénévoles, coût...) de mesure des activités

### A QUEL NIVEAU ?

#### ORGANISATIONNEL



MESO MACRO



**PROSCeSS**  
PRoMotion de la Santé dans les Clubs Sportifs



## Suivre les effets des actions à court terme (changements sur une saison sportive)

### POURQUOI ?

- 1) Pour identifier les changements (comportements, ambiance club, nombre de licenciés, engagement de plus de personnes dans le projet...) et l'appréciation de ces actions
- 2) Pour recueillir auprès des différentes parties prenantes ce qu'elles ont retenu (des informations données, des actions, de leur participation ...)
- 3) Pour réorienter les actions si besoin en fonction des évaluations réalisées et redéfinir des méthodes pour les évaluer

### COMMENT ?

- 1) En identifiant les effets attendus (et inattendus) des activités et des indicateurs pour les mesurer
- 2) En mettant en place un système de suivi
- 3) En identifiant les moyens de collecter les effets des activités et en collectant ces informations en fin de saison pour préparer la suivante

### EXEMPLES

- 1) Élaborer un questionnaire sur l'effet des actions et collecter les informations auprès des personnes impliquées pour les analyser
- 2) Faire un bilan de fin de saison avec les membres
- 3) Créer une fiche de suivi des actions entreprises

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



**MICRO**  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES

#### ORGANISATIONNEL



**MICRO MESO MACRO**  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES





## MONITORING

## Suivre les effets des actions à long terme (changements au-delà d'une saison sportive)

### POURQUOI ?

- 1) Pour mesurer les effets à plus long terme (au-delà d'une saison sportive)
- 2) Pour avoir des éléments permettant de rendre compte de l'efficacité des actions auprès des différents publics concernés (pratiquants, entraîneurs, dirigeants, partenaires..)
- 3) Pour permettre une orientation adaptée des actions futures

### COMMENT ?

- 1) En identifiant les effets attendus (et inattendus) à plus long terme (pour le club, pour les encadrants, pour les pratiquants et pour la communauté)
- 2) En identifiant des indicateurs et des moyens de collecter les effets des activités et des actions
- 3) En mettant en place un système de suivi de saison en saison

### EXEMPLES

- 1) Observer des indicateurs de réussite des actions (dépend des actions, ex : nombre de blessures, consommations à la cafétéria...) sur plusieurs saisons
- 2) Observer l'investissement et l'implication des personnes dans les actions
- 3) Faire un questionnaire sur les effets à plus long terme

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES

#### ENVIRONNEMENTAL



MESO

#### ORGANISATIONNEL



MICRO MESO MACRO  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES



**PROSCeSS**

PRoMotion de la Santé dans les ClubS Sportifs



## MONITORING

## Suivre les politiques de promotion de la santé du club de sport

### POURQUOI ?

- 1) Pour mesurer l'écart entre ce qui était envisagé et ce qui se passe réellement
- 2) Pour ajuster les politiques ou leur processus d'application
- 3) Pour améliorer à long terme ces politiques et penser leurs orientations futures

### COMMENT ?

- 1) En questionnant les effets des politiques sur les pratiques des acteurs des clubs de sport (dirigeants, entraîneurs, pratiquants)
- 2) En mettant en place un système d'évaluation des politiques et règlement du club de sport
- 3) En reliant les activités aux politiques

### EXEMPLES

- 1) Vérifier comment les politiques sont appliquées : respect du règlement, de la charte (de plus en plus de personnes investies dans les projets d'une saison à l'autre, une participation augmentée des membres aux prises de décisions et au suivi...)
- 2) Faire le point tous les six mois sur les effets des politiques avec le bureau et les membres
- 3) Analyser la concordance des politiques et des actions

### A QUEL NIVEAU ?

#### ORGANISATIONNEL



**MACRO**  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES



**PROSCeSS**  
PRoMotion de la Santé dans les Clubs Sportifs



# MOTIVATION

---

Comprendre ce qui motive les entraîneurs  
à mettre en place des actions de promotion de la santé  
et leur donner les capacités d’agir



## MOTIVATION

## Favoriser des relations interpersonnelles positives entre les parties prenantes

### POURQUOI ?

- 1) Parce que cela renforce le plaisir et l'estime de soi (envie de s'investir et de participer)
- 2) Parce que cela renforce l'identité du club de sport et son attrait
- 3) Parce que cela facilite la collaboration et les échanges entre les personnes impliquées dans le projet

### COMMENT ?

- 1) En adoptant des habitudes de communication positive (ex: parler du plaisir lié à une alimentation saine plutôt que des risques liés à l'obésité) et respectueuse de chacun et pas uniquement en termes de gestion de risques
- 2) En encourageant la participation de tous, quel que soit le niveau de pratique
- 3) En créant des moments de convivialité au sein du club de sport

### EXEMPLES

- 1) Prendre le temps de connaître les membres du club, au-delà de leur pratique sportive
- 2) Valoriser le positif et formuler des messages en termes d'attentes positives
- 3) Encourager le travail collectif et le partage d'expériences positives ou négatives

### A QUEL NIVEAU ?

SOCIAL



MICRO MESO





MOTIVATION

## Tenir compte des compétences des entraîneurs à gérer les situations

### POURQUOI ?

- 1) Parce que les entraîneurs ont des compétences et des connaissances qui leur sont propres et qui peuvent les amener à être plus ou moins performants pour gérer des situations précises ou porter certains projets
- 2) Parce que la planification des actions doit se faire en fonction des possibilités, notamment des compétences des entraîneurs
- 3) Parce que tenir compte des compétences acquises ou à développer est utile pour orienter la recherche de formations, d'outils et de soutiens

### COMMENT ?

- 1) En échangeant avec les entraîneurs sur leurs compétences, faiblesses... et envisager leurs souhaits de formations
- 2) En observant les entraîneurs en activité pour affiner la perception de leurs compétences
- 3) En adaptant les objectifs des actions à chaque entraîneur et à son public

### EXEMPLES

- 1) Faire un bilan avec les entraîneurs sur leurs forces et ce qu'il reste à améliorer
- 2) Proposer aux entraîneurs d'auto-analyser des situations spécifiques
- 3) Proposer aux entraîneurs de solliciter tout type de soutien qui leur semblerait nécessaire

### A QUEL NIVEAU ?

SOCIAL



MESO

ORGANISATIONNEL



MICRO MESO MACRO


**PROSCeSS**

PRoMotion de la Santé dans les Clubs Sportifs





MOTIVATION

MOT5

## Tenir compte de la motivation des entraîneurs et de leurs attentes futures

### POURQUOI ?

- 1) Parce que certains entraîneurs sont plus sensibles à certaines actions ou certains publics
- 2) Parce que la motivation est un gage d'engagement dans le projet
- 3) Parce que chaque entraîneur a des besoins et des envies d'évolution spécifique

### COMMENT ?

- 1) En échangeant avec les entraîneurs sur leurs motivations et ce qu'ils voudraient améliorer
- 2) En intégrant les entraîneurs aux processus de réflexion et décision au sein du club
- 3) En proposant des projets au-delà d'une saison sportive de façon à permettre aux entraîneurs de se projeter à plus long terme

### EXEMPLES

- 1) Faire un bilan par saison avec les entraîneurs sur leurs envies et objectifs
- 2) Donner la parole aux entraîneurs lors des Assemblées Générales et lors de réunions collectives
- 3) Prévoir l'investissement des entraîneurs sur plusieurs saisons

### A QUEL NIVEAU ?

ÉCONOMIQUE



FÉDÉRATIONS SPORTIVES

ENVIRONNEMENTAL



FÉDÉRATIONS SPORTIVES

ORGANISATIONNEL



FÉDÉRATIONS SPORTIVES

SOCIAL



FÉDÉRATIONS SPORTIVES



**PROSCeSS**

PRoMotion de la Santé dans les Clubs Sportifs



MOTIVATION

MOT5

## Renforcer l'autonomie des entraîneurs en promotion de la santé

### POURQUOI ?

- 1) Parce que les entraîneurs autonomes pourront être indépendants dans le développement d'actions de promotion de la santé
- 2) Parce qu'ils pourront soutenir plus facilement d'autres entraîneurs et se sentir ainsi valorisés
- 3) Parce que l'autonomie est un facteur essentiel pour la motivation

### COMMENT ?

- 1) En impliquant les entraîneurs dans les processus de décision sur les activités de santé
- 2) En sollicitant les entraîneurs pour qu'ils présentent leurs activités
- 3) En proposant des formations et des tutorats, que ce soit en interne ou en externe au club de sport, pour favoriser si besoin l'autonomisation des entraîneurs

### EXEMPLES

- 1) Mettre des outils à disposition des entraîneurs pour leur permettre d'être le plus autonome possible dans la mise en place de la promotion de la santé (document de formation, d'évaluation, de diagnostic...)
- 2) Identifier une ou des personnes au sein du club auxquelles les entraîneurs pourraient s'adresser s'ils ont besoin de conseils et/ou de soutiens
- 3) Permettre des temps conviviaux d'échange de pratique entre les entraîneurs

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES

#### ENVIRONNEMENTAL



FÉDÉRATIONS SPORTIVES

#### ORGANISATIONNEL



MICRO MESO MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES

#### SOCIAL



FÉDÉRATIONS SPORTIVES



**PROSCeSS**  
PRoMotion de la Santé dans les Clubs Sportifs



## MOTIVATION

## Renforcer le sentiment d'appartenance des entraîneurs au club de sport

### POURQUOI ?

- 1) Parce que les entraîneurs peuvent jouer un rôle de modèle pour les pratiquants
- 2) Parce que les entraîneurs sont les passeurs des valeurs et de l'identité du club et parce qu'ils sont les médiateurs entre le club, les pratiquants et les parents
- 3) Parce qu'ils sont à même de mobiliser d'autres personnes pour s'investir au sein du projet

### COMMENT ?

- 1) En prenant en compte les attentes, les besoins, les objectifs des entraîneurs dans l'élaboration et la conduite de la politique du club
- 2) En assurant des relations positives, de confiance et de partage
- 3) En assurant une communication positive et respectueuse

### EXEMPLES

- 1) Faire un portrait de chaque entraîneur tout au long de la saison
- 2) Proposer des moments conviviaux entre les entraîneurs (soirée coach...)
- 3) Offrir aux entraîneurs la tenue du club pour qu'ils la portent lors des activités

### A QUEL NIVEAU ?

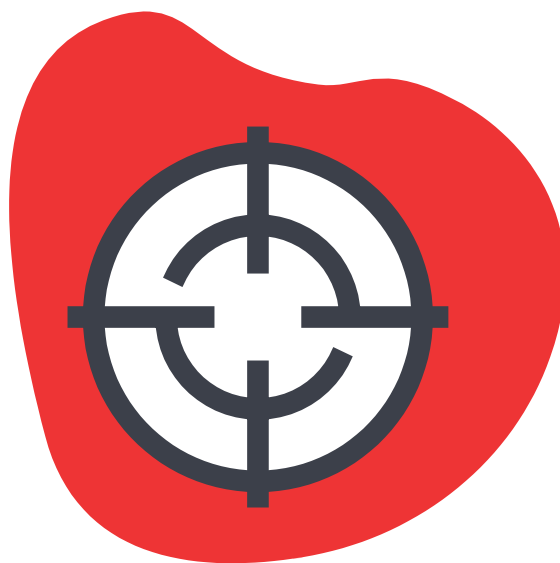
SOCIAL



MESO


**PROSCeSS**

PRoMotion de la Santé dans les Clubs Sportifs



# OBJECTIFS

---

**Écrire les objectifs de promotion de la santé du club de sport, en utilisant des messages positifs, adaptés au langage du club, à la culture et à la place de la promotion de la santé dans le club, en tenant compte des inégalités sociales de santé**



## OBJECTIFS

OBJ5

# Définir des objectifs du projet de promotion de la santé

## POURQUOI ?

- 1) Pour savoir ce que le projet vise et pour s'organiser pour y parvenir
- 2) Pour clarifier ce qui est attendu par l'équipe en termes de résultats
- 3) Pour clarifier l'engagement pris pour le projet

## COMMENT ?

- 1) En identifiant ce que le club de sport vise pour la saison et les prochaines en termes de promotion de la santé
- 2) En écrivant ou discutant collectivement des orientations du club de sport
- 3) En reliant les activités déjà en cours et en identifiant de nouvelles pour atteindre les objectifs

## EXEMPLES

- 1) Identifier ce que le club vise pour : le club, les entraîneurs, les pratiquants, la communauté locale en termes de promotion de la santé (concernant les actions à destination des pratiquants, des entraîneurs, des autres membres, de la communauté locale...)
- 2) Se centrer sur le côté sportif et le côté extra-sportif (au-delà du sport proposé)
- 3) Penser à ce qu'il faut changer, pour qui, par qui, quand, comment

## A QUEL NIVEAU ?

### ORGANISATIONNEL



MICRO MESO MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES



**PROSCeSS**  
PRoMotion de la Santé dans les Clubs Sportifs



## Rédiger et documenter formellement les objectifs du projet de promotion de la santé

### POURQUOI ?

- 1) Pour partager et transmettre l'information
- 2) Parce que cela permet de revenir sur le document à posteriori
- 3) Parce qu'écrire est une forme d'engagement

### COMMENT ?

- 1) En écrivant les objectifs de façon claire et réaliste et en les reliant aux activités en cours et à venir
- 2) En écrivant des objectifs généraux, spécifiques et opérationnels
- 3) En partageant les écrits pour discussion, adaptation et validation collégiale avant diffusion

### EXEMPLES

- 1) Ecrire les objectifs lors d'une réunion et prévoir un second temps pour finaliser la rédaction des objectifs (importance de tester les objectifs généraux, spécifiques, opérationnels, en termes de compréhension, de faisabilité et d'acceptabilité auprès des personnes impliquées mais également des personnes plus éloignées du projet)
- 2) Inclure les objectifs dans le projet éducatif, une charte, le règlement, les statuts du club
- 3) Écrire en quoi cela va changer les pratiques du club

### A QUEL NIVEAU ?

#### ORGANISATIONNEL



MESO MACRO





## Ecrire les objectifs dans un langage sportif positif adapté à la culture du club de sport

### POURQUOI ?

- 1) Pour que tous les membres du club de sport les comprennent et puissent se les approprier
- 2) Parce que chaque club sportif est unique et que son identité mérite d'être valorisée
- 3) Pour motiver les personnes s'investissant dans le projet

### COMMENT ?

- 1) En utilisant le vocabulaire lié à la pratique du club et au territoire du club
- 2) En identifiant les valeurs et orientations du club de sport pour les intégrer aux objectifs
- 3) En utilisant des dessins, logos, images...

### EXEMPLES

- 1) Parler d'améliorer la santé, plutôt que de limiter les risques (manger sain plutôt que lutter contre l'obésité, créer un climat favorable au bien-être de tous plutôt que limiter les conflits)
- 2) Utiliser des expressions sportives, par exemple «*marquer un but pour réussir*»
- 3) Jouer avec les mots, proposer des rimes

### A QUEL NIVEAU ?

#### ORGANISATIONNEL



MACRO

#### SOCIAL



MACRO





## Prendre en compte la manière dont les personnes appréhendent leur santé lors de la définition des objectifs du projet de promotion de la santé

### POURQUOI ?

- 1) Pour que les personnes se sentent concernées par les objectifs proposés
- 2) Pour proposer des objectifs qui répondent à un besoin des pratiquants
- 3) Pour que le message délivré par les dirigeants et entraîneurs soit facile à transmettre et à s'approprier

### COMMENT ?

- 1) En tenant compte des choix de chaque membre en termes de santé, sans stigmatiser
- 2) En considérant les moyens de chaque membre pour prendre soin de sa santé et adapter les activités en conséquence
- 3) En proposant des activités spécifiques pour des publics qui en ont le plus besoin

### EXEMPLES

- 1) Sensibiliser à la santé en relation avec l'activité sportive
- 2) Tenir compte des différences individuelles de l'état de santé et de bien-être des membres
- 3) Cibler les membres qui en ont le plus besoin

### A QUEL NIVEAU ?

SOCIAL



MACRO  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE





# **PARTENARIATS**

---

**Lier des partenariats avec d'autres organisations  
pour créer une culture commune  
et des processus collaboratifs pour promouvoir la santé**



## Identifier des partenaires pour mettre en œuvre des actions de promotion de la santé

PARTENARIATS

(clubs de sport, agences, collectivités territoriales, professionnels de santé...)

### POURQUOI ?

- 1) Parce que des tiers peuvent avoir des intérêts et objectifs proches de ceux du club de sport
- 2) Parce que cela est vecteur de ressources financières, matérielles et humaines
- 3) Parce que les types de partenariats (sponsoring, expertise, formation) peuvent varier en fonction de votre projet

### COMMENT ?

- 1) En cherchant sur internet les partenaires existants au niveau local
- 2) En participant à des projets locaux et en se rapprochant des collectivités locales
- 3) En faisant du bouche à oreille (communiquer sur les objectifs, sur la recherche de partenaires...)

### EXEMPLES

- 1) Se renseigner sur les acteurs sociaux, professionnels, économiques de la ville, les événements locaux, les services publics...
- 2) Solliciter les membres du club pour voir s'ils connaissent des partenaires dans leurs réseaux
- 3) Lancer un appel sur les réseaux sociaux

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



MESO MACRO

#### ORGANISATIONNEL

FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES

#### SOCIAL



MACRO



PROSCeSS

PRoMotion de la Santé dans les ClubS Sportifs



## PARTENARIATS

## Définir les modes de collaboration avec les partenaires existants et à venir

(définir les rôles, partager les expériences, les termes du contrat,  
l'évaluation des résultats, le pouvoir égal des partenaires...)

### POURQUOI ?

- 1) Pour clarifier la place de chacun dans un projet
- 2) Parce que chaque partenaire a ses propres objectifs et habitudes de travail et parce qu'il est important que chaque partenaire retire des avantages de la collaboration
- 3) Parce que chaque partenaire peut apporter ses propres compétences dans le projet

### COMMENT ?

- 1) En clarifiant le rôle et l'apport de chaque partenaire
- 2) En établissant les modes de travail (réunions, rapports)
- 3) En mettant en avant les bénéfices communs de la démarche

### EXEMPLES

- 1) Créer une convention avec les partenaires
- 2) Établir des comptes-rendus de réunion
- 3) Décider ensemble d'un planning par saison

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



MESO MACRO

#### ORGANISATIONNEL



MACRO

#### SOCIAL



MACRO





## PARTENARIATS

## Construire une culture commune avec les partenaires existants et à venir (confiance, reconnaissance, temps partagé...)

### POURQUOI ?

- 1) Parce que cela permet de se comprendre en utilisant un langage commun
- 2) Parce que cela permet d'établir une relation de confiance
- 3) Parce que cela améliore la communication et la gestion du projet

### COMMENT ?

- 1) En échangeant sur les valeurs et les habitudes des partenaires
- 2) En établissant des objectifs communs et des moyens de mesurer ensemble leurs atteintes
- 3) En pensant un partenariat gagnant-gagnant pour chaque partie et pas uniquement un échange monétaire

### EXEMPLES

- 1) Créer une charte d'engagement avec les partenaires
- 2) Faire une réunion pour définir les objectifs et les valeurs partagées
- 3) Penser un partenariat au-delà d'une saison

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



MICRO MESO MACRO

#### ENVIRONNEMENTAL



MICRO MESO MACRO

#### ORGANISATIONNEL



MACRO

#### SOCIAL



MICRO MESO MACRO





# PLANIFICATION

---

Créer un plan de mise en œuvre pour atteindre les objectifs de promotion de la santé fixés



## PLANIFICATION

## Inclure les objectifs principaux dans le plan de mise en œuvre

### POURQUOI ?

- 1) Parce qu'une fois les objectifs définis, il est important de se pencher sur la façon de les atteindre
- 2) Pour s'assurer que les actions proposées répondent aux objectifs fixés
- 3) Pour adapter les objectifs au cours du temps et les ajuster au besoin

### COMMENT ?

- 1) En détaillant les objectifs en objectifs généraux, spécifiques et opérationnels
- 2) En donnant un timing pour chaque objectif
- 3) En reliant les actions en cours et à prévoir aux objectifs dans le plan

### EXEMPLES

- 1) Pour chaque objectif identifier une liste de tâche à réaliser et les intégrer dans le plan
- 2) Dire à quelle date chaque objectif doit être atteint
- 3) Préciser les modalités de participation de la population cible

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



MESO MACRO

#### ORGANISATIONNEL



MICRO MESO MACRO

#### SOCIAL



MICRO MESO MACRO





## PLANIFICATION

## Inclure la population cible dans le plan de mise en œuvre

### POURQUOI ?

- 1) Pour identifier à qui les actions sont destinées
- 2) Pour clarifier les spécificités et le nombre de personnes touchées par les actions
- 3) Pour vérifier que les différentes populations du club de sport sont bien touchées

### COMMENT ?

- 1) En décrivant à qui sont destinées chacune des actions en termes de nombre et de caractéristiques
- 2) En détaillant les spécificités de chacune des catégories d'actions
- 3) En précisant qui organise, qui met en œuvre, qui participe

### EXEMPLES

- 1) Faire une liste de qui et combien de personnes participent à la mise en œuvre
- 2) Mettre en avant les particularités de la population (compréhension, niveau de pratique, âge)
- 3) Créer des groupes de réflexions/discussions

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



MACRO

#### ENVIRONNEMENTAL



MICRO

#### ORGANISATIONNEL



MICRO MESO MACRO

#### SOCIAL



MESO MACRO





## PLANIFICATION

## Inclure les financements dans le plan de mise en œuvre

### POURQUOI ?

- 1) Pour tenir compte des ressources financières allouées aux étapes et objectifs du projet
- 2) Pour identifier s'il y a besoin de ressources supplémentaires à mobiliser et à quel moment le faire
- 3) Pour adapter l'estimation de budget aux objectifs et aux actions

### COMMENT ?

- 1) En budgétisant les actions et l'atteinte des objectifs
- 2) En identifiant les sources de financement et en les conservant
- 3) En créant des outils de suivi budgétaire

### EXEMPLES

- 1) En reliant le budget aux actions planifiées
- 2) En écrivant dans le budget les financements et les échéances de recherche de financement (à telle date, il faut autant; à telle date répondre à tel appel à projets)
- 3) En pensant les financements sur plusieurs saisons

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



MESO MACRO

#### ORGANISATIONNEL



MACRO

#### SOCIAL



MESO MACRO







## PLANIFICATION

## Inclure les personnes référentes en promotion de la santé dans le plan de mise en œuvre

### POURQUOI ?

- 1) Pour consolider les pratiques du projet
- 2) Pour identifier la répartition des tâches et leur mise en œuvre
- 3) Pour avoir un référent des actions à interroger en cas de besoin

### COMMENT ?

- 1) En identifiant qui fait quoi dans la planification en fonction des compétences et rôles de chacun
- 2) En créant un organigramme de répartition des tâches
- 3) En prévoyant une liste de suppléants si un référent se désengage

### EXEMPLES

- 1) En répertoriant qui fait quelle action dans un tableau
- 2) En indiquant le nombre d'heures passées ou prévisionnelles sur les tâches effectuées par chaque personne
- 3) En incluant du temps de coordination et de pilotage

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



MESO MACRO

#### ENVIRONNEMENTAL



MICRO

#### ORGANISATIONNEL



MICRO MACRO

#### SOCIAL



MACRO





PLANIFICATION

## Inclure les étapes clés dans le plan de mise en œuvre

### POURQUOI ?

- 1) Pour construire progressivement l'action et sa pérennité
- 2) Pour faire le point à chaque étape et ajuster si besoin
- 3) Pour clarifier les attendus de chaque étape

### COMMENT ?

- 1) En prévoyant des moments de réunion et de bilan des activités
- 2) En décrivant une progressivité dans le projet et les objectifs
- 3) En identifiant les moments charnières qui pourraient faire changer la planification du projet

### EXEMPLES

- 1) En prévoyant des étapes à court terme (1 à 3 mois), à moyen terme (3 mois à une saison), à long terme (plus d'une saison)
- 2) En découpant les activités en trois phases (avant, pendant, après)
- 3) En prévoyant une réunion lors de la finalisation des étapes

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



MESO MACRO

#### ENVIRONNEMENTAL



MICRO

#### ORGANISATIONNEL



MICRO MACRO

#### SOCIAL



MACRO





## Tenir compte de la durabilité des actions de promotion de la santé

### PLANIFICATION

#### POURQUOI ?

- 1) Pour planifier des actions sur le long terme et ne pas perdre d'énergie
- 2) Pour proposer une progression dans le projet en s'appuyant sur des premières étapes
- 3) Pour créer des actions et des processus reproductibles sur le long terme

#### COMMENT ?

- 1) En pensant les activités pour qu'elles soient reproductibles d'année en année
- 2) En pensant le projet au-delà d'une saison sportive
- 3) En veillant à la réutilisation du matériel et des infrastructures acquis au cours du projet

#### EXEMPLES

- 1) Se représenter l'évolution possible des activités
- 2) Créer ou investir dans du matériel durable (gobelets réutilisables...)
- 3) Prendre le temps de développer le projet petit à petit, en tenant compte des ressources

#### A QUEL NIVEAU ?

##### ÉCONOMIQUE



MICRO MESO MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES

##### ENVIRONNEMENTAL



MICRO MACRO

##### ORGANISATIONNEL



MICRO MESO MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES

##### SOCIAL



MICRO MACRO





## PLANIFICATION

## Créer des politiques futures fondées sur l'évaluation des actions en cours

### POURQUOI ?

- 1) Pour que les actions soient porteuses de processus et de politiques à long terme
- 2) Pour tenir compte de ce qui a et n'a pas fonctionné afin d'améliorer les projets futurs
- 3) Pour proposer une continuité dans des actions en cours

### COMMENT ?

- 1) En utilisant les activités en cours pour penser les orientations du club pour demain
- 2) En se servant des points forts des activités en cours pour penser les orientations de demain
- 3) En tenant compte des activités les moins réussies pour les améliorer ultérieurement

### EXEMPLES

- 1) Suite à une activité réussie, voir comment elle peut être intégrée dans les statuts ou projets éducatifs du club
- 2) Suite à une activité dont les résultats sont insatisfaisants voir ce qui pourrait être fait autrement dans les politiques futures
- 3) Se fonder sur les saisons précédentes pour proposer les orientations de la suivante

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



MICRO MESO  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE

#### ORGANISATIONNEL



MICRO MESO MACRO  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE





## Fonder la planification des actions futures sur l'évaluation des actions en cours

### PLANIFICATION

#### POURQUOI ?

- 1) Pour tenir compte de ce qui a fonctionné
- 2) Pour connaître les effets des actions proposées, ainsi que leur coût en ressources
- 3) Pour adapter les actions aux opportunités existantes ou à saisir

#### COMMENT ?

- 1) En réajustant les objectifs et les activités futures en fonction de l'analyse de celles en cours
- 2) En utilisant les points forts et retravaillant les points faibles pour en tirer des leçons pour la planification des activités futures
- 3) En pensant la progression du projet sur le long terme dans l'organisation des activités

#### EXEMPLES

- 1) Tenir compte des retours des participants lors des activités pour préparer les futures actions
- 2) Prendre en compte les résultats de l'évaluation d'une action pour planifier la future action
- 3) Profiter des réunions de débriefing des activités pour réfléchir aux futures activités

#### A QUEL NIVEAU ?

##### ÉCONOMIQUE



FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE

##### ORGANISATIONNEL



MICRO MESO MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE



**PROSCeSS**

PRoMotion de la Santé dans les ClubS Sportifs



# RESSOURCES

---

**Identifier, développer ou évaluer les ressources financières, matérielles, humaines et de pouvoir d’agir disponibles pour investir en/dans la promotion de la santé**



## RESSOURCES

## Évaluer les ressources financières disponibles (subventions, sponsors) pour investir dans la promotion de la santé

### POURQUOI ?

- 1) Pour identifier les ressources disponibles afin de calibrer les actions
- 2) Pour identifier les sponsors ou partenaires nécessaires à la réalisation des actions
- 3) Pour estimer au plus juste le budget alloué à la promotion de la santé

### COMMENT ?

- 1) En prévoyant un outil de suivi du budget
- 2) En tenant compte des coûts qui pourraient être diminués par le prêt de matériels ou d'infrastructures,
- 3) En faisant un bilan tous les trois à six mois des ressources investies et prévues

### EXEMPLES

- 1) Évaluer le budget disponible et celui à trouver
- 2) Évaluer le prêt de matériel et/ou de service, versus les rentrées monétaires
- 3) Créer un tableau *Excel* pour suivre le budget

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



MESO MACRO





## RESSOURCES

## Evaluer les ressources humaines disponibles (temps consacré au bénévolat, turnover du personnel) à investir dans la promotion de la santé

### POURQUOI ?

- 1) Pour anticiper les actions réalisables et ne pas surcharger certaines personnes
- 2) Pour anticiper les besoins de formation et de compétences nécessaires aux actions
- 3) Pour créer une dynamique collective (intégration de l'évolution et donc de l'évaluation continue) au sein du club de sport

### COMMENT ?

- 1) En identifiant les salariés et bénévoles collaborant sur le projet et le temps consacré
- 2) En clarifiant le rôle de chacun
- 3) En établissant un bilan tous les trois à six mois du temps consacré et à consacrer à la poursuite du projet

### EXEMPLES

- 1) Créer un tableau *Excel* avec les personnes impliquées, le temps disponible par semaine, les tâches allouées
- 2) Identifier les dispositifs nationaux, régionaux ou locaux qui permettent de mobiliser des ressources humaines (ex. : service civique)
- 3) Veiller à la clarté du rôle, aux raisons d'engagement et de désengagement des membres du projet

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



MICRO MESO MACRO







## RESSOURCES

## Evaluer les compétences et les connaissances actuelles dans le club de sport disponibles pour promouvoir la santé

### POURQUOI ?

- 1) Pour connaître les ressources (connaissances et compétences) internes au club et à disposition
- 2) Afin de pouvoir concevoir les actions en mobilisant ces ressources internes
- 3) Pour créer une dynamique d'échange des connaissances et compétences

### COMMENT ?

- 1) En identifiant les compétences, métiers de chaque membre du club
- 2) En synthétisant ensuite les compétences présentes au sein du club ou celles qui manquent et qui seront à aller chercher
- 3) En identifiant les expériences collectées dans la mise en place des actions au sein du club

### EXEMPLES

- 1) Demander (par exemple à l'inscription) aux membres quelles compétences ils détiennent (métiers et au-delà) et s'ils seraient prêts à donner un coup de main au club et à ses membres en cas de besoin
- 2) Identifier les souhaits de montée en compétence des dirigeants et entraîneurs et identifier leurs compétences pour les mettre au service du projet
- 3) Faire un bilan en réunion des points forts et identifier quelles sont les compétences manquantes et où les trouver

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE



**PROSCeSS**  
PRoMotion de la Santé dans les Clubs Sportifs



## RESSOURCES

## Repérer et mobiliser des outils de développement de la promotion de la santé au sein des clubs de sport

### POURQUOI ?

- 1) Pour faciliter l'appropriation et la mise en œuvre du projet
- 2) Pour que ces outils servent aux différents acteurs du club et pour échanger ou structurer les actions
- 3) Pour partager des connaissances et compétences sur ces outils

### COMMENT ?

- 1) En faisant des recherches sur internet d'outils de qualité et adaptés au projet
- 2) En sollicitant d'autres clubs de sport ayant une connaissance d'outils de qualité qui pourraient être adaptés au projet
- 3) En sollicitant des experts locaux ou régionaux pour trouver des outils de qualité adaptés au projet

### EXEMPLES

- 1) Contacter les IREPS (Instances Régionales d'Éducation et de Promotion de la Santé), les fédérations, les CDOS (Comités Départementaux Olympiques et Sportifs) pour trouver des outils de qualité adaptés au projet
- 2) Consulter les projets d'autres clubs sur internet pour identifier des outils de qualité adaptés au projet
- 3) Prendre le temps d'adapter les outils au club

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES

#### ORGANISATIONNEL



MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES





## Identifier les financements mobilisables pour la promotion de la santé

### POURQUOI ?

- 1) Pour augmenter les moyens et ressources du club de sport
- 2) Pour penser à long terme la durabilité des actions en fonction des financements disponibles
- 3) Pour planifier la sollicitation de ces financeurs en amont

### COMMENT ?

- 1) En identifiant les appels à projet auxquels répondre
- 2) En sollicitant les autorités locales et tous les sponsors locaux potentiels (commerces et autres)
- 3) En clarifiant au sein du club de sport le budget qui peut être alloué à ce projet

### EXEMPLES

- 1) Identifier les appels à projets sur le site de la mairie, de l'agence régionale de santé, des fédérations, de fondations...
- 2) Identifier les sponsors portant les valeurs du club de sport et promouvant une image de santé positive
- 3) Identifier le matériel qui pourrait être prêté au club

### A QUEL NIVEAU ?

#### ÉCONOMIQUE



MESO MACRO

#### ORGANISATIONNEL



MESO MACRO  
FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE

#### SOCIAL



FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE





## RESSOURCES

## Mettre en place un site national de ressources pour la promotion de la santé au sein des clubs de sport

### POURQUOI ?

- 1) Pour permettre un échange de pratique entre les clubs de sport
- 2) Pour diffuser les outils et ressources entre clubs de sport intéressés
- 3) Pour soutenir et sensibiliser aux bénéfices de l'approche du club sportif promoteur de santé

### COMMENT ?

- 1) En communiquant sur les activités réalisées par les clubs de sport
- 2) En proposant de mettre en avant les expériences de chaque club pour partager leur savoir
- 3) En mettant en avant les outils créés par les clubs de sport

### EXEMPLES

- 1) Échanger avec d'autres clubs
- 2) Faire remonter les besoins à la fédération et aux élus locaux
- 3) Préciser et exprimer ce besoin avec l'appui des partenaires du club

### A QUEL NIVEAU ?

#### ORGANISATIONNEL



FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES

#### SOCIAL



FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES



**PROSCeSS**

PRoMotion de la Santé dans les Clubs Sportifs



## RESSOURCES

## Mettre en place un référent national pour la promotion de la santé au sein des clubs de sport

### POURQUOI ?

- 1) Pour permettre un échange de pratique entre les clubs de sport
- 2) Pour diffuser les outils et ressources adaptés entre les clubs de sport intéressés
- 3) Pour soutenir et sensibiliser aux bénéfices de l'approche du club sportif promoteur de santé

### COMMENT ?

- 1) En sollicitant le soutien des autorités nationales pour créer ce poste
- 2) En mobilisant les acteurs du monde sportif
- 3) En sensibilisant les autorités sur les bénéfices de la démarche

### EXEMPLES

- 1) Échanger avec d'autres clubs
- 2) Faire remonter les besoins à la fédération et aux élus locaux
- 3) Préciser et exprimer ce besoin avec l'appui des partenaires

### A QUEL NIVEAU ?

#### ORGANISATIONNEL



FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES

#### SOCIAL



FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES



**PROSCeSS**

PRoMotion de la Santé dans les Clubs Sportifs



## RESSOURCES

## Créer et animer un réseau régional et local de référents en promotion de la santé au sein des clubs de sport (partage de pratiques)

### POURQUOI ?

- 1) Pour permettre un échange de pratique entre les clubs de sport
- 2) Pour diffuser les outils et ressources adaptés entre les clubs de sport intéressés
- 3) Pour créer une dynamique régionale favorisant la poursuite des projets en cours et l'émergence de nouveaux projets

### COMMENT ?

- 1) En sollicitant le soutien des autorités locales ou régionales
- 2) En mobilisant les acteurs du monde sportif
- 3) En sollicitant le soutien des acteurs de la santé

### EXEMPLES

- 1) Échanger avec d'autres clubs
- 2) Faire remonter les besoins à la fédération et aux élus locaux
- 3) Préciser et exprimer ce besoin avec l'appui des partenaires

### A QUEL NIVEAU ?

#### ORGANISATIONNEL



FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES

#### SOCIAL



FÉDÉRATIONS SPORTIVES  
ACTEURS DE SANTÉ PUBLIQUE  
ACTEURS POLITIQUES



**PROSCeSS**

PRoMotion de la Santé dans les Clubs Sportifs



# Remerciements

Les stratégies et composants d'interventions ont été élaborés par une équipe projet, composée de Fabienne Lemonnier, Florence Rostan, Anne Vuillemin, Stacey Johnson, Aurélie Van Hoye, Francis Guillemain et Benjamin Tezier.

Cet outil a été relu et amendé par Salomon Awesso - Chargée de projet à l'IREPS (1) de Bourgogne Franche-Comté, Bérénice Bres - Chargée de projet et d'ingénierie en Education et Promotion de la Santé à l'IREPS Bourgogne, Philippine Fassier - Chargée d'études scientifiques en santé publique pour Santé Publique France, Marie-Renée Guevel - Ecole des Hautes Etudes en Santé Publique, Laboratoire ARENES, Tiphaine Lecoarer - Coordinatrice pôle éducatif Association Sportive Montferrandaise Sport Avenir Jeunesse à l'ASM Omnisports, Cindy Léobold - Consultante en Santé publique, ancienne directrice de l'IREPS Alsace, Freddy Maso : Responsable Sportif Section Rugby chargé de mission ASM Omnisports, Grégoire Michel - Chef de service au Comité Départemental Olympique et Sportif 54, projet INSPIRE, René Méry - Entraîneur (depuis 1993) et ancien dirigeant (de 2003 à 2017) de l'amicale laïque Voiron Athlétisme, Guillaume Naslin - Délégué Général, Fondation du Football, Jamy Pacaud - Directeur territoriale à l'IREPS des pays de la Loire, directeur du pôle Vendée, Christian Rebollo - 1er Maire adjoint en charge de la culture, des sports et de la vie associative de La Norville et entraîneur d'athlétisme, Thomas Tatge - Animateur National des territoires d'inclusion, Agence Pour l'Education par Le Sport, Jean-Claude Tezier - Entraîneur de basket depuis 1976 et ancien responsable du service des sports à la mairie d'Athis-Mons, Patricia Guibert - Agence pour l'Education par le Sport, Benoit Chanal, Marine Tanguy - Comité National Olympique et Sportif Français, Maud Ottavy - Direction Régionale de la Jeunesse des Sports et de la Cohésion Sociale Auvergne-Rhône-Alpes, Frédéric Le Cren et Julien Grignon - Fédération Française Sports pour tous, Christine Ferron - Fédération Nationale d'Education et de Promotion de la Santé, Gilles Einsargueix et Nadia Mimoun - Ministère des sports, Direction des Sports, Simona Tausan - Ministère des solidarités et de la santé, Direction Générale de la Santé, Stéphanie Régat - Ingénieure pédagogique | Graines digitales.

Et développé par Laure Vairelles - Sous-Direction des Usages du Numérique - Direction du Numérique - Université de Lorraine.

