

COMMENT RECRUTER DES DIRIGEANTS BENEVOLES ?

Tous les présidents d'associations sportives sont confrontés au besoin de recruter et de former des entraîneurs bénévoles. La difficulté de recruter des bénévoles pour ces tâches complexes, qui exigent un engagement personnel important et qui impliquent un haut niveau de responsabilité, est due à deux points clés qui sont mal connus des clubs.

UN ENGAGEMENT BÉNÉVOLE PROGRESSIF

A moins d'avoir déjà été bénévole, la décision de s'engager bénévolement pour une association est rarement spontanée. L'engagement sera progressif. Il faut du temps à un individu pour comprendre le fonctionnement interne de son club, pour avoir envie de s'y investir de façon plus importante.

L'engagement résulte d'un processus à étapes :

Le parcours de vie d'un bénévole



1 Je découvre le club

Je donne un coup de main ponctuel, pour rendre service

2 Je suis bénévole occasionnel

On me connaît et on fait appel à moi sur quelques actions





3 Je deviens bénévole régulier

On peut compter sur moi

4 J'accepte de prendre en charge le suivi d'une action



...d'un groupe



ou d'une équipe

5 Je deviens cadre sportif ou administrateur



6 Je prends des responsabilités dans la gestion du club



... et je deviens l'un des membres du bureau.

7 J'accepte de prendre la présidence du club

avec ce que cela implique d'engagement et de responsabilité



www.nauleausport.fr/blog

Si vous sollicitez des joueurs ou des parents de joueurs pour devenir d'emblée animateur ou cadres sportifs, **vous court-circuitez les trois premières étapes**. Votre public ne comprend pas que vous lui demandiez un investissement aussi important et il ne répond pas à votre demande.

La première recommandation pour renouveler vos cadres sportifs bénévoles est donc de respecter ces cycles de progression dans l'engagement pour le club.

Il faut du temps à un individu pour comprendre qu'il peut faire quelque chose d'utile pour le club et en avoir l'envie.

Ce n'est pas parce que les gens ont un comportement de plus en plus consommateur qu'ils le sont tous.

A vous dirigeants de faire le premier pas. Proposez-leur des tâches très simples afin de leur mettre le pied à l'étrier. Apprenez à connaître les personnes, donnez-leur des tâches gratifiantes, variez les tâches que vous leur confiez. Intégrez-les à l'équipe des bénévoles réguliers et petit à petit les nouveaux bénévoles auront envie de prendre du galon.

EXPRIMEZ LES BESOINS À VOS BÉNÉVOLES

Le second défaut majeur constaté dans les clubs sportifs amateurs, est d'attendre que les personnes déclarent spontanément leur envie de devenir cadre sportif. Mais ainsi, l'attente peut être très, très longue.

La façon d'exprimer le besoin a aussi son importance. Un message culpabilisant lors de la recherche de bonnes volontés fera fuir plus de la moitié des candidats potentiels.

La perception de l'organisation du club par les personnes susceptibles de devenir volontaires influence aussi leur décision. Si votre projet de club est clair, que vous communiquez sur une vision de ce que doit être le club et sur ce qu'il apporte à ses adhérents tout comme à ses bénévoles, si le besoin de cadres sportifs bénévoles fait partie d'action large et planifiée, alors les candidats seront rassurés. Ils comprendront qu'ils ne seront pas livrés à eux-mêmes dans la mission qui sera la leur.

Dans cette vidéo, je vous donne un exemple de planification des besoins de renouvellement des cadres sportifs.

<http://www.nauleausport.fr/recruter-des-entraîneurs-benevoles/>

LA FIDÉLISATION DES CADRES BÉNÉVOLES

Les bénévoles constituent la ressource la plus précieuse des clubs sportifs amateurs. Pourtant, les clubs attendent tellement de leur part que leur fidélisation semble couler de source, au point de la négliger. Ou du moins, ce n'est pas la priorité du conseil d'administration de l'association.

POURQUOI LES BÉNÉVOLES PARTENT-ILS ?

On compte sur le fait que l'on se connaît pour insister, juste ce qu'il faut, afin que nos précieux bénévoles fassent encore une saison de plus. Cette forme de pression, aussi amicale soit elle, constitue pour beaucoup de bénévoles autant de renoncements qui, lorsqu'ils s'accumulent, amènent la personne toujours plus près de l'abandon.

L'article « [Les mécanismes de la fidélisation vous aident au recrutement des pratiquants](#) » insiste sur un point important qui est tout à fait transposable ici. Si les conditions de la fidélisation ne sont pas réunies, alors le recrutement de nouveaux bénévoles

restera sans effet significatif à long terme. C'est une bonne raison pour chercher à comprendre ce qui motive les bénévoles et quelles sont les conditions dans lesquelles ils vont se révéler performants.

La raison que nous entendons le plus fréquemment dans les associations sportives est **la mauvaise ambiance**. Cette mauvaise ambiance peut avoir des origines très différentes mais lorsqu'elles se conjuguent, cela précipite l'intention du bénévole d'arrêter son activité.

- Surcharge de travail
- Désorganisation
- Mauvais résultats sportifs
- Conflits de personnes

Lorsque **l'enfant arrête de pratiquer**, le parent ne reste bénévole au sein du club que dans 20 à 25 % des cas (selon mon estimation). Cela fait partie du renouvellement structurel que l'on peut anticiper.

Il faut parler avec les bénévoles pour comprendre ce qui les motive et les raisons de leur désintérêt. C'est relativement facile avec les personnes qui sont en place depuis plusieurs années et que l'on connaît bien. Ça l'est moins avec des nouveaux venus. Les occasions sont plus rares et pour cette raison je m'abstiendrai de toute statistique.

Néanmoins une impression domine, lorsque **les gens ne sentent pas à leur place**, leur motivation décroît assez rapidement.

CE QUE LES BÉNÉVOLES AIMENT

Pour beaucoup de bénévoles, leur engagement est l'histoire d'une **passion**, pour un sport mais surtout pour un club de cœur. Cet engagement trouve aussi sa raison dans l'envie de **donner à son tour** une partie de ce que l'on a reçu du club. Et cela même pour les jeunes générations.

Les clubs sont encore très largement administrés par des personnes de la génération du baby-boom. Ils ont en commun le respect des règles et de la parole donnée, même s'il leur en coûte.

Lorsque leurs cadets, et maintenant la génération Y, donnent de leur temps, cet engagement est souvent assorti d'une attente, d'un retour qui n'est pas toujours exprimé. Ce qui explique encore [l'importance du retour d'information pour fidéliser ses adhérents](#).

Tous ont en commun le besoin de se retrouver dans **une bonne ambiance**, un cadre chaleureux. La convivialité, si chère au cœur des présidents de clubs, n'est pas toujours utilisée pour cimenter les relations entre bénévoles. Elle l'est bien plus pour ce qui est de l'accueil.

QUELQUES RÈGLES POUR FIDÉLISER VOS CADRES BÉNÉVOLES

Les clubs qui réussissent ont travaillé leurs points forts. L'ambiance et l'environnement de travail sont deux points structurants de la fidélisation des cadres bénévoles.

« Lorsque vous avez une bonne équipe d'entraîneurs et de bénévoles qui se réunissent chaque semaine dans une bonne ambiance, vous n'avez rapidement qu'une envie : faire partie du groupe ! ».

METTEZ LES BONNES PERSONNES À LA BONNE PLACE !

C'est le troisième élément qui forgera leur motivation. Le casting est important, surtout pour les postes de cadres techniques. Les qualités humaines sont aussi importantes que les qualités techniques. En cela la valeur n'attend pas le nombre des années. Dans la plupart des sports collectifs, il est possible d'encadrer ou d'arbitrer dès l'âge de 16 ans.

La formation du bénévole l'est tout autant. Par formation, entendez la formation qui lui donne toutes les connaissances et les compétences nécessaires à la réalisation de sa mission, ainsi que toutes les formations ultérieures et complémentaires, comme pour à son tour transmettre et animer une équipe de bénévoles.