



Volleyball Québec
4545 avenue Pierre-De Coubertin
Montréal Québec H1V 0B2
Tél. : 514 252-3065 Téléc. : 514 252-3176
www.volleyball.qc.ca info@volleyball.qc.ca

REPORTAGE SUR LES « BONS COUPS »

LES MOYENS DE FINANCEMENT

Date de parution : Octobre 2017



Chaque année, les équipes, clubs et écoles œuvrant en volleyball effectuent de bons coups, et ce, dans différents domaines. Au printemps 2016, nous avons effectué un sondage téléphonique afin d'en répertorier quelques-uns.

Nous vous présentons aujourd'hui sans trop de détails, une partie des résultats de notre démarche. Nous espérons ainsi que ces activités vous serviront d'inspiration et aideront à votre créativité dans votre milieu.

Bonne lecture!

Merci aux clubs et écoles qui ont participé à notre sondage téléphonique en 2016:

Carcajou de St-Jérôme, Citadins de Vaudreuil, Collège Laval, Condors de Chaudière-Appalaches, Drakkar de St-Félix, Envolley masculin, Essors féminin, Essors masculin, Noir et Or De Mortagne, Everton, AVL, Libellules de Joliette, Lynx de la Rive-Sud féminin, CVB Haut-Richelieu, Volleyball Saguenay, Voyageur de l'Abitibi Témiscamingue.

LES MOYENS DE FINANCEMENT

Six thèmes proposés

- Utiliser son expertise en volleyball
- Agir comme mains d'œuvres
- Vente de billets
- Événements de financement 1
- Événements de financement 2 (en lien avec le volleyball)

UTILISER SON EXPERTISE EN VOLLEYBALL

	Détails généraux	Autres détails
Organisation de séance « Volley Santé »	Offrir des séances de 30 minutes d'entraînement à des adultes, suivis d'une heure de volleyball supervisé.	Les entraîneurs donnent des conseils sur les bases du sport (positionnement, permutation, conseils techniques, etc.).
Organisation de ligues et tournois	Ex. : Adultes, jeunesse, minivolley, masculin, féminin, mixte, volleyball intérieur (6x6, 4x4), volleyball de plage (6x6, 4x4, 3x3, 2x2)	Soir de semaine ou fin de semaine
	Dans les commissions scolaires	Le club organise une ligue ou un tournoi de minivolley.
Clinique de volleyball	Offrir des cliniques de volleyball dans les ligues récréatives adultes de la région.	

LES MOYENS DE FINANCEMENT

AGIR COMME MAINS D'ŒUVRES

Les joueurs d'un club peuvent servir « de bras » pour effectuer certaines tâches

	Détails généraux	Autres détails
Bouteilles et canettes vides	Se faire engager pour les récupérer lors d'événements.	Fêtes nationales, match de hockey junior, match de football, etc.
Événements d'envergures	Cibler les événements d'envergures et chercher les opportunités.	Ex. : Servir de la bière à un kiosque au Festival des montgolfières en échange des pourboires.
Les élections	Travailler pour les élections fédérales et provinciales.	18 ans et plus
Montage/démontage/ménage	Événements sportifs	Ex. : Match de football d'un cégep ou d'une université.
	Salles de spectacle de la région	
Guide	Les joueurs servent de guide lors de journées porte ouverte de leur école.	
Concessionnaire automobile	Déneiger les voitures après les chutes de neige.	
Emballage	Dans une épicerie, quincaillerie, etc.	
En lien avec le volleyball	Détails généraux	Autres détails
Minivolley	Des joueurs entraînent des équipes de minivolley dans les écoles de la région.	Ex. : joueurs collégiaux ou des Sport-Études.
	50 % de la rémunération va au club.	
Arbitrage	Dans les ligues et les tournois récréatifs de la région	
	Dans les ligues intra-muros d'établissement scolaire de la région	
	Dans les ligues de minivolley des commissions scolaires ou du RSEQ de la région	
Marqueurs et rouleurs de ballons	Les joueurs marquent la feuille de match lors de tournois et la rémunération va au club.	

LES MOYENS DE FINANCEMENT

VENTE DE BILLETS

Billets de tirage à vendre	Quelques exemples de prix de tirage.	
	Billets ou accès à une loge pour voir les Canadiens de Montréal.	Forfait dans une auberge
	Une tablette (ex. : iPad)	Panier d'épicerie d'une valeur de 250 \$.
	Un téléphone	Commandite d'un meuble par une compagnie de meuble.
Chèques-cadeaux et paquets-cadeaux de matériels, gracieuseté des commerçants du centre commercial local.	Autre chose en lien avec l'intérêt des jeunes.	
Tirage de celliers	Détails généraux	
	Chaque joueur du club fournit une bouteille de vin (15 \$ à 20 \$). Le club achète (ou se fait commanditer) un cellier pouvant contenir 50 bouteilles.	
	Les joueurs vendent des billets de tirage à 10 \$.	
	Les meilleurs vendeurs peuvent remporter des prix.	
Les billets sont imprimés par une commandite d'imprimerie.		
Moyen de financement qui fonctionne très bien avant Noël.		
Soirée de poker pour adulte	Plusieurs milliers de dollars peuvent être amassés sans trop d'effort. Ex. : 55 \$/billet d'entrée. 25 \$/billet remis en bourse.	
	Chaque parent des joueurs doit vendre 4 billets minimum.	
	La soirée est toujours très appréciée des participants!	
« Pool » de hockey	De nos jours, plusieurs sites internet gèrent tout ça facilement.	
	Demander un montant d'argent aux participants et offrir une ou plusieurs bourses.	
Conférencier	Vendre des billets d'entrée.	
Spectacle de talents « maison »	Détails généraux	Autres détails
	Utiliser les membres du club qui possèdent différents talents (chant, musique, magie, humour, talent inusité, etc.).	Activité très appréciée et curieusement, il y a généralement beaucoup de volontaires pour démontrer des talents.
	Chaque membre du club s'occupe d'une partie du buffet et de la vente de billets.	

LES MOYENS DE FINANCEMENT

ÉVÉNEMENTS DE FINANCEMENT 1

	Détails généraux	Autres détails
« La grande corvée »	Concept très apprécié, surtout en milieu rural.	
	Vente de billets de tirage aux propriétaires de terrain de la région au coût de 5 \$.	
	Le propriétaire gagnant a accès aux joueurs du club qui sont « à sa merci » pour une journée. Ex. : Balayer les feuilles, laver les autos, ménage général, sortir les meubles de patio, cordée du bois, laver les vitres de la maison, faire des conserves, des tartes et autres types de popotes.	
	Le gagnant doit fournir le matériel pour la corvée.	
	20 billets à vendre par joueur.	
	100 % des recettes vont au club.	
Yogathon	Il faut une personne habilitée à donner des cours de yoga (ex. : un parent) qui offre ses services gratuitement pour le club.	
	Billets vendus à l'avance ou à la porte.	
	Concept adéquat pour un cours de Zumba, de danse et autres activités du même type.	
	15 \$/participant	À la première expérience d'une équipe, il y a eu 50 participants (capacité maximale du gymnase).
Sociofinancement	Utilisation de programmes tels que makeachamp.com.	Les joueurs peuvent passer par Facebook pour amasser de l'argent. Ça fonctionne très bien.
Collecte sur le coin de la rue	Passer le « chapeau » sur un coin de rue achalandé de la ville.	Ex. : Rapporter plusieurs milliers de dollars en une journée à Laval.
	Être originale est une bonne chose pour attirer l'attention et la sympathie des donateurs.	Ex : Homme sandwich, couper de vieux ballons et s'en faire des chapeaux, etc.
	Il faut le soutien de la ville et de la police.	
	Activité de financement, de visibilité et de recrutement.	

LES MOYENS DE FINANCEMENT

ÉVÉNEMENTS DE FINANCEMENT 2 (EN LIEN AVEC LE VOLLEYBALL)

Le club offre des activités de développement qui servent de financement au club

	Détails généraux	Autres détails
Défi des entreprises	Trouver des entreprises de la région qui sont prêtes à payer plusieurs centaines de dollars par équipe participante afin de participer à un tournoi de volleyball entre entreprises.	
	Le concept répond à un besoin de trouver une activité entre collègues de travail durant la saison estivale ou à Noël. Elle peut servir également de réseautage.	
	L'activité peut se terminer dans un restaurant sportif de la région.	
	Offrir un chandail de l'événement et le diner.	
	Produire et payer des oriflammes aux couleurs et aux logos des compagnies et les mettre en évidence autour des terrains. À la fin de la journée, elles sont remises aux entreprises	
	Pour les tournois extérieurs, le club peut trouver un commanditaire afin d'aider à la création d'un espace détente. Ex. : Tables, parasols, chaises de jardin, etc.	
Camp de perfectionnement pour athlètes	Organiser un camp de volleyball pour les athlètes du club.	Ex. : Lors de la relâche scolaire, à l'été ou la semaine précédant la rentrée scolaire.
	Les camps peuvent avoir des thèmes particuliers ou cibler certaines positions (passeur, joueur central, etc.).	
Camp de remise en forme pour les athlètes	Offrir la semaine avant le retour à l'école.	Clientèle ciblée : secondaire 4, 5, cégep
	Offrir beaucoup de préparation physique et peu de technique.	
Camp d'été d'une semaine pour tous (2 sports)	Athlètes entre 10 et 13 ans	9 h à midi = « 2 ^e sport », diner/déplacement volleyball de plage jusqu'à 16 h.
	Trouver un autre sport qui sera bénéfique dans le développement physique des athlètes.	Ex. : Tennis (similitude des déplacements, coordination œil-mains).
		Ex. : Aviron (travail des muscles opposés et diminue les risques de blessure).
		Ex. : Volleyball de plage (complément au volleyball intérieur).
Camp de jour pour tous	Collaborer avec la ville, ou une entreprise possédant des terrains, pour créer un camp de jour.	Pour les jeunes du primaire.
		Pour les jeunes du secondaire.
	Ex. : En matinées de semaine.	
Séances d'entraînement	Offrir des séances de volleyball pour joueurs débutants, intermédiaires et avancés de la région.	
	30 à 45 minutes de technique et le reste en jeux collectifs.	
	Une inscription pour la session d'automne, de printemps ou d'été.	
	Toutes les catégories peuvent être ciblées (minivolley, 14, 16, 18, 21 ans).	
	Beaucoup de potentiel pour la clientèle de minivolley.	

LES MOYENS DE FINANCEMENT

Séances d'entraînement personnelles	Offrir des séances personnalisées.	Plus facile en été
	Athlètes analysés, filmés et corrigés par l'entraîneur responsable.	
	75 \$/séance (durée : 1 h 30)	Un ou deux athlètes à la fois.
	L'athlète peut nommer les besoins qu'il veut travailler.	Concept qui fonctionne très fort dans la région où l'initiative est née.
Tournoi familial	Chaque joueur du club invite sa famille et ses amis à se faire une équipe.	15 \$ à 20 \$/joueur
	Formule très flexible.	Le plaisir est l'objectif du tournoi.
	Tournoi le vendredi de 18 h à 22 h.	3 ou 4 matchs de 20 minutes
	Pas de classement.	
	Tirage de prix de présence.	

Pour d'autres « bons coups »,
visitez le site internet de Volleyball
Québec
www.volleyball.qc.ca

Vous voulez partager un bon coup?
Communiquez avec Mathieu Poirier (mpoirier@volleyball.qc.ca)