

ZOOM SUR LE CLUB DE CHAVILLE

Pourquoi existe-t-il des clubs qui végètent, voire qui régressent, tandis que d'autres affichent une progression continue ?

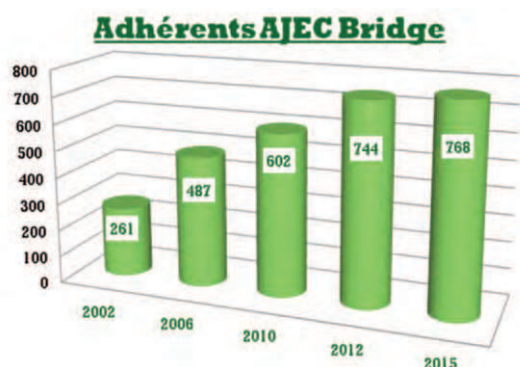
Il existe environ 1200 clubs en France, de toutes tailles, depuis ceux qui sont limités à un cercle familial ou amical jusqu'à ceux qu'on appelle, péjorativement, les usines à tournois, avec plusieurs centaines de membres.

Pour donner des idées à ceux qui éprouvent des difficultés à se développer, Norbert Lebely en visitera un périodiquement, dont le succès n'est pas le fait du hasard. Il commence par un club du Hurepoix, un comité traditionnellement inventif...

«Une extraordinaire machine à faire du développement», dixit Patrick Grenthe.

Dans son éditorial de *L'As de Trèfle* de mai 2011, le président de la FFB salue en ces termes les succès obtenus par les dirigeants du bridge-club de Chaville, l'**AJEC**, qui, de 1999-2000 à 2010, ont fait passer l'effectif de ses adhérents de 60 à 600 membres.

770 membres aujourd'hui, une fréquentation moyenne aux 5 tournois hebdomadaires de 19 tables, quelle réussite pour une ville de 19 000 habitants !



Cet article a pour objectif de comprendre quelles sont les clés pour créer puis faire fonctionner à plein régime une telle « machine à succès », car comme l'affirme **André Vasseur**, ancien trésorier du club et président depuis cinq ans : « Les bridgeurs, on ne peut pas les créer. À part une vingtaine de débutants par an, il faut donc les faire venir et surtout les retenir ! »

Découvrez avec nous quels rouages, quels mécanismes il a fallu mettre en place puis actionner, pour que la « machine » chavilloise fonctionne ainsi à plein régime.

Premier ingrédient : des moyens matériels et humains

L'encadrement et les membres

- **Le comité directeur** réunit actuellement **14 membres**.
- **Une huitaine d'arbitres diplômés, tous bénévoles**, qui assurent la bonne tenue des cinq tournois hebdomadaires.
- **Un maître-assistant et un moniteur diplômés FFB** qui dispensent des cours à l'école de bridge.
- **Cinq moniteurs bénévoles** qui œuvrent à l'enseignement du bridge dans un établissement scolaire de Chaville.
- **De nombreux bénévoles** qui participent à la mise en place des tournois, au rangement du matériel et aux tâches ménagères lors des manifestations festives.
- **Des adhérents sympathiques et fidèles**, lesquels sont les **meilleurs ambassadeurs du club** :
 - Par **l'accueil** qu'ils réservent aux nouveaux venus.
 - Par **la publicité** qu'ils font dans leur entourage et lors de leur participation aux compétitions ou aux tournois des clubs environnants.



Les locaux

200 m² mis à disposition gratuitement par la ville de Chaville. Situés en lisière de forêt, desservis par les transports en commun, facilement accessibles en voiture avec stationnement aisé, accès handicapés... Un rêve complété par une cour dans laquelle cocktails ou barbecues peuvent être organisés sans nuisances pour le voisinage.

Deuxième ingrédient : une offre de bridge complète et variée

Pour apprendre

L'école de bridge : des cours tous niveaux sont dispensés par un maître-assistant et un moniteur diplômés FFB. Une quarantaine de participants pour la saison en cours.

Le bridge scolaire : vingt élèves de la 6^{ème} à la 4^{ème} au collège Jean-Moulin de Chaville participent aux cours assurés par cinq bénévoles.

Le "plus" : la bibliothèque propose plusieurs dizaines d'ouvrages, de revues et de CD.

Pour jouer

Cinq tournois hebdomadaires toute l'année : le matin (mercredi), l'après-midi (lundi, mardi, vendredi), comme le soir (jeudi). Le lundi est réservé aux joueurs de 3^{ème} et 4^{ème} séries. On est au XXI^e siècle : donnez pré-dupliquées, Bridgemates, mail personnel de résultats adressé par Resubridge.

Les chiffres sont impressionnants : 250 tournois par an, 20 000 participants, 19 tables par tournoi!

Le "plus" : chaque 1^{er} mai, deux tournois du Muguet (68 tables en 2015).

La compétition : le club encourage vivement la participation de ses adhérents aux compétitions fédérales ou régionales mais se refuse à toute "championnate". Il finance intégralement les droits d'inscription aux Interclubs.

Et enfin le troisième ingrédient : communication, accueil et convivialité

Boissons et confiseries offertes, quand cela n'est pas la galette des Rois, petit-déjeuner ou dîner (barbecue en été) : autant d'occasions de faire plaisir et d'échanger.

En sus de l'arbitre, une ou deux personnes assurent l'**accueil des joueurs** (présentation du club aux nouveaux venus, vente de carnets de tickets, répartition des places NS-EO, recherche de partenaire pour les joueurs venus seuls...).

Une intense communication multicanaux : courriers, e-mails, site internet, panneaux d'affichage, écrans vidéo, stand au Forum des associations, bulletin municipal...

Aucune chance de résister ! Il nous reste à comprendre, avec André Vasseur, le président, comment on a réussi à en arriver là.

Norbert Lébely : André Vasseur, vous êtes le président du club de Chaville. Si Paris ne s'est pas fait en un jour, sans doute en a-t-il été de même pour votre club ?

André Vasseur : Eh oui, avec Christian Denoits, mon ami et prédécesseur à la présidence, nous avons passé des heures et des heures à discuter sur la façon de développer notre club et nous sommes passés par différentes étapes en dix ans... Je peux citer en priorité :

- La gratuité du café et la distribution de bonbons à chaque tournoi.

- Le lancement d'une tournette de 18-20 donnes le mercredi matin, précédée d'un petit-déjeuner gratuit (trois tables lors du premier tournoi, trente actuellement !).
- Le tournoi Méli-Mélo : un joueur "en devenir" associé à un joueur "chevronné".
- La décision de rester ouvert tout l'été en juillet et en août.
- Le barbecue et les repas bridge organisés par le club.
- La mise en place progressive des Bridgemates. L'utilisation d'une machine à dupliquer Duplimate et l'envoi des résultats par mail via Resubridge.

N. L. : Le souci d'un bon accueil vous a-t-il toujours préoccupé ?

A. V. : Oui, depuis le départ, cela a été une priorité absolue pour nous. Lorsqu'un joueur vient dans notre club, il faut faire le maximum pour lui donner envie de revenir avant de le fidéliser. À titre d'exemple, je voudrais parler de quelqu'un qui est hyper important dans notre dispositif : il s'agit de Gérard Simon, lequel vient quatre fois par semaine une heure et quart avant le début des tournois. En sus de la préparation des boissons chaudes, voire de la mise en place des tables et des boîtes à enchères, il assure l'accueil des joueurs et répond au téléphone. Si vous venez seul, il se démène pour vous trouver un ou une partenaire qui vous convienne. Il est connu comme le loup blanc et apprécié de tout le monde. Mais, question accueil, tout le monde met la main à la pâte. Par exemple, une bridgeuse de salon s'est récemment présentée au club sur la recommandation d'amis. Je l'ai accueillie, lui ai présenté le club et ai pris rendez-vous pour jouer avec elle un prochain tournoi afin d'évaluer son niveau et de vérifier si elle connaît les vulnérabilités, l'usage des boîtes à enchères, etc., avant de la présenter à d'autres joueurs. Elle est repartie avec un exemplaire du SEF offert par le club, ce qui lui permettra de se mettre à niveau avant son premier tournoi en club. Bien évidemment, cette bridgeuse aurait été accueillie de la même façon par un autre bénévole du club.

Chacun sait ce qu'il a à faire et il le fait bien. C'est pourquoi je tiens beaucoup à insister sur le gros travail, un

travail dans l'ombre, qu'accomplissent les membres du Comité directeur, les arbitres et divers bénévoles dont nous ne pourrions absolument pas nous passer.

N. L. : Et où en êtes-vous de vos finances ?

A. V. : Malgré une politique tarifaire très basse pour la région parisienne, nous disposons de recettes conséquentes liées à une bonne fréquentation de nos tournois avec des frais réduits (cf. bénévoles et l'appui de la municipalité) et une politique d'achats dynamique (3500 euros de rabais obtenus en 2014-2015). De fait, nous bénéficions d'une trésorerie excédentaire mais nous ne souhaitons pas la voir augmenter.

N. L. : Pour quelle raison ?

A. V. : Nous n'avons absolument pas vocation à amasser de l'argent. Aussi, chaque année, nous organisons des tournois caritatifs au profit du Téléthon, de la Ligue contre le cancer et du Rotary club de Chaville. Nous faisons aussi des dons à Vitamine Bridge, à Réussir Aujourd'hui et à l'Épicerie Sociale de Chaville, ce qui représente plusieurs milliers d'euros.

N. L. : Je me demandais si vos relations avec les clubs voisins ne sont pas un peu difficiles ?

A. V. : Non, nous veillons à ce qu'elles soient les meilleures possibles, en particulier par le prêt de locaux et de matériel, ainsi que par la promotion mutuelle de nos manifestations.

N. L. : Et enfin, comment voyez-vous l'avenir ?

A. V. : Nous allons déjà nous efforcer de maintenir, et si possible de conforter, nos effectifs avec comme point de mire la promesse par le maire de mettre à notre disposition dans quelques années un nouveau local (pas encore construit) de 350 m² composé de deux salles (260 + 90), nos locaux actuels commençant à être un peu vétustes. Ce seront là de nouveaux défis à relever mais vous avez dû comprendre qu'à Chaville, nous adorons les affronter et retrousser nos manches...