

1. Participation des Clubs à l'Événement

Une très forte majorité des clubs répondants, soit **82,1%** (23 sur 28), a participé à la Fête du Sport ou à une journée portes ouvertes similaire cette année, témoignant d'une forte adhésion à ce type d'initiative.

Concernant le nombre de participants accueillis (jeunes et adultes) pendant l'événement, la distribution des réponses montre que la majorité des clubs ont accueilli entre **0 et 40 personnes**. Cependant, il y a eu des pics de participation plus élevés, certains clubs accueillant jusqu'à 60 personnes. Un club a notamment souligné un taux de conversion encourageant en notant : « *sur les 60 personnes vues, 30 sont venues au club* ».

2. Activités Proposées lors de l'Événement (sur 28 réponses)

Les animations et activités proposées par les clubs se sont principalement articulées autour de l'engagement pratique et ludique des visiteurs :

- **Ateliers** : Ces séances d'initiation représentaient **21,4%** des réponses d'activités citées.
- **Mini défis** : Les petits jeux et compétitions ludiques ont été mentionnés dans **17,9%** des réponses.
- D'autres activités mentionnées comprenaient :
 - L'organisation de **Démonstrations** pour présenter le niveau de jeu.
 - La mise en place de **Matches et jeu libre** incluant les licenciés.
 - La tenue d'un **Stand d'accueil** avec du matériel mis à disposition pour l'information.

3. Succès de l'Événement pour Attirer de Nouveaux Membres (24 réponses)

- L'évaluation de l'événement révèle un **succès global** pour attirer de nouveaux membres. De nombreux clubs ont confirmé l'efficacité de la journée, en particulier auprès des **jeunes** : « *Beaucoup d'enfants sont curieux d'essayer* ». Ce succès se traduit concrètement par de nouvelles adhésions, un club indiquant par exemple : « *Oui car nous avons récupéré au moins 10 personnes* ».
- Les clubs ont identifié des pratiques particulièrement performantes : il est jugé important de faire connaître le club et le sport en **début de saison**. La **licence estivale** s'est également révélée être un excellent levier de conversion, comme en témoigne le fait que « *Sur 5 licences estivales, 4 ont signé à la rentrée* ».
- Cependant, ce succès est parfois mitigé par des **points de frustration** logistiques et structurels. Les principales difficultés rencontrées concernent la **capacité d'accueil** : « *Oui sauf que nous manquons de place donc nous ne pourrions pas accueillir tout le monde* » ou la saturation des installations : « *Les créneaux de l'association sont complets* ».
- Enfin, des bémols ont été soulevés, notamment la **réticence** liée au prix de la licence loisir et le sentiment d'un manque de soutien de la part des instances fédérales pour s'imposer face aux autres sports.

4. Conseils pour les Clubs Organisateurs (20 réponses)

Les recommandations des clubs ayant participé se concentrent autour de trois axes majeurs : l'**accueil**, l'**engagement pratique** et la **stratégie de communication**.

Accueil et Engagement

Le conseil le plus fréquemment cité est de **SOYEZ ACCUEILLANT** : l'accueil est jugé essentiel car il constitue la première approche du club. Les clubs recommandent d'encourager les visiteurs à **faire pratiquer immédiatement le badminton sur un terrain** plutôt que de chercher l'adhésion directe. Pour cela, il est conseillé de **monter plusieurs terrains**, dont un spécifiquement dédié aux démonstrations pour tous âges et genres. La présence et l'aide des **jeunes joueurs** sont précieuses pour animer les mini-défis et encadrer les débutants. Il est crucial de proposer des **ACTIVITÉS LUDIQUES DANS LA BONNE HUMEUR** et de **rester simple**.

Communication et Stratégie

La **communication** doit s'appuyer sur les **réseaux sociaux** et sur l'**appui de la Mairie**. Les clubs sont également encouragés à **participer à des événements qui rassemblent d'autres associations** (pas uniquement sportives) pour générer un **effet de masse** et toucher un public plus large. Un club a souligné l'efficacité de cet outil en notant que la licence estivale a été un excellent moyen de capter de nouveaux licenciés.

Logistique

Un point logistique important est d'organiser l'événement **assez tôt** dans la saison. Cette précocité permet d'éviter la frustration de devoir refuser de nouveaux adhérents lorsque les créneaux et le nombre de places sont déjà complets.