

Exemple d'un plan stratégique de développement pour un organisme sportif affilié (OSA)

1. Croissance et développement

Résultats attendus :

Objectifs mesurables :

- Types des programmes améliorés ou développés, nombre de programmes et pertinence
- Augmentation du nombre de membres

DOSSIER	STRATÉGIE
Développement des programmes	• S'assurer de la pertinence de chaque programme • Mise en place de programmes complémentaires selon les besoins • Rédaction des objectifs du programme
Croissance	• S'assurer de la stabilité des programmes • Augmenter le nombre de membres • Augmenter le nombre d'entraîneurs • Augmenter le nombre d'officiels (ou <i>statu quo?</i>)
Communication	• Mise en place d'un plan de communication pour les parents et les membres • Mise à jour régulière du site Web • Utiliser de façon efficace les réseaux sociaux
Leadership	• Avoir un rôle de premier plan dans notre offre de services • Être le leader régional de notre sport

2. Efficacité organisationnelle et qualité des services

Résultats attendus :

L'optimisation des capacités organisationnelles (formation du CA, équipe technique, etc.)

Objectifs mesurables :

- CA performant, bonnes pratiques de gestion
- Comités répondant aux besoins des membres
- Budget équilibré
- Taux de rétention du personnel et des contractuels
- Niveau de qualité des services
- Degré de satisfaction des membres

DOSSIER	STRATÉGIE
Efficacité du CA	• Amélioration des processus et du fonctionnement du CA et de ses comités • Augmentation des liens entre le CA, le personnel et les membres
Ressources financières	• Garder un budget équilibré • Diversification de ses sources de revenus (si possible) • Amélioration des moyens de collecte de fonds et campagnes de financement
Ressources humaines	• Mise en place d'un plan de formation assurant la compétence du personnel • Soutien nécessaire pour l'épanouissement de nos ressources humaines (entraîneurs, officiels, etc.)
Planification stratégique	• Opérationnalisation annuelle du plan stratégique • Suivi de l'évolution du plan stratégique

3. Performances ou rendement

Résultats attendus :

Objectifs mesurables :

- Résultats des équipes/ participants dans diverses ligues/championnats
- Pourcentage d'athlètes qui s'inscrivent à nouveau l'année suivante

DOSSIER

STRATÉGIE

Réseaux de compétitions	• Avoir un réseau de compétitions répondant aux attentes de nos membres • Assurer une qualité lorsque nous sommes les hôtes d'une compétition
--------------------------------	---

4. Collaboration avec le milieu, partenariats et possibilités

Résultats attendus :

Le renforcement des collaborations et des partenariats (municipal, scolaire, URL, etc.)

Objectifs mesurables :

- Nombre de types de partenariats développés
- Niveau de collaboration et d'efficacité des partenariats établis

PARTENAIRES (EXEMPLES)

STRATÉGIE

La ville _____ Le centre de services scolaire (CSS) _____ et les écoles _____ L'URLS _____ Le centre régional d'entraînement Excellence sportive _____ Autres clubs _____ Fédération sportive québécoise Partenaires privés (ressources financières) Fondations	• Maintien des bonnes relations avec les partenaires actuels • Identification des partenaires pertinents au développement de notre organisation • Recherche active de partenaires privés et de fondations pour l'augmentation des ressources disponibles • Ouverture face aux occasions qui émergent du milieu
---	--