



# Initiation à l'haltérophilie







## BPJEPS AF option Haltérophilie & Musculation 2018-2019

### Sommaire :

- Introduction pages 3
- Ma structure de stage pages 4
- Fonctionnement et historique du HCG pages 6
- Ma place au sein du HCG pages 9
- Organigramme pages 11
- Swot du HCG pages 12
- Projet pages 25
- Déroulement du projet pages 29
- Bilan pages 32
- Conclusion pages 33
- Annexes pages 34
- Remerciements pages 35



## Introduction :

Je m'appelle Nicolas Peyraud, j'ai 19 ans. Je suis actuellement en BPJEPS Activité de la Forme option haltérophilie musculation depuis le 3 Septembre 2018.

Passionné de sport en général depuis tout petit, j'ai pu pratiquer beaucoup d'activités physiques et sportives : de la natation, du judo, du rugby, de la course à pied, du vélo, de l'escalade etc ...

Le sport dans lequel je me suis le plus épanoui est le rugby. Je le pratique depuis maintenant 11ans et je joue actuellement à haut niveau au FCGrenoble Rugby dans le championnat élite Espoirs. Le rugby m'a permis de découvrir la préparation physique et notamment la musculation qui est devenue ma deuxième passion.

Je me suis même lancé dans les compétitions de Force Athlétique où j'ai obtenu 2 titres de vice-champion de France. J'ai aussi fait découvrir la Force Athlétique à ma sœur de 16 ans et qui la pratique depuis maintenant 1an et demi. Je m'occupe de sa préparation et de sa planification. Elle a gagné l'année passée les championnats de France cadette et elle a aussi réalisé les minimas pour participer aux championnats du monde.

La coacher, lui transmettre mes connaissances que j'ai dans ce sport, mais aussi lui apprendre à se surpasser et à être régulière dans l'effort et avoir confiance en soi et en ses capacités m'ont donné envie de faire après le rugby le métier de coach sportif.

C'est pour cela qu'après l'obtention de mon bac STL et une année de STAPS, j'ai choisi de passer le diplôme du BPJEPS AF option Haltérophilie Musculation afin de devenir éducateur sportif.

Le projet que je vais mettre en place dans la salle où je pratique cette activité est une initiation à l'haltérophilie car c'est une des disciplines les plus complète, qui fait intervenir le plus grand nombre de chaînes musculaires. Je souhaite promouvoir ce sport que je trouve encore peu pratiqué dans le monde du fitness et de la musculation.



Comment donner envie aux adhérents de pratiquer une discipline telle que l'haltérophilie qui est « l'ADN » de l'association ?

## Ma structure de stage :

Je suis dans la structure de l'Haltérophilie Club Grenoblois qui se situe à Grenoble, dans la région Auvergne Rhône Alpes.

La région Auvergne Rhône Alpes est une région dynamique avec des pôles scientifiques et aussi des pôles industriels.

Ma structure se situe dans le centre-ville de Grenoble, 10 rue Léo Lagrange. Le bassin grenoblois compte 700 000 habitants et la ville de Grenoble même en compte 160 000, 51% de femmes et 49% d'hommes, 30% de la population a entre 15 et 30ans et 60% de la population à moins de 40ans. On peut donc en déduire que la majeure partie de la population est jeune, active et dynamique.

Grenoble est aussi une ville historiquement sportive (on se souvient notamment des jeux olympiques d'hiver de 1968)

Il y'a aussi de nombreux clubs sportifs qui évoluent à haut niveau, par exemple le FCGrenoble Rugby, les Bruleurs de loups, ou le GF38. C'est donc une ville avec une forte culture sportive.

On retrouve plus de 33000 licenciés ou adhérents répartis dans environ 350 associations sportives pour 65 disciplines pratiquées sur Grenoble.

Un Grenoblois sur 3 pratique une activité sportive de compétition ou de loisirs !

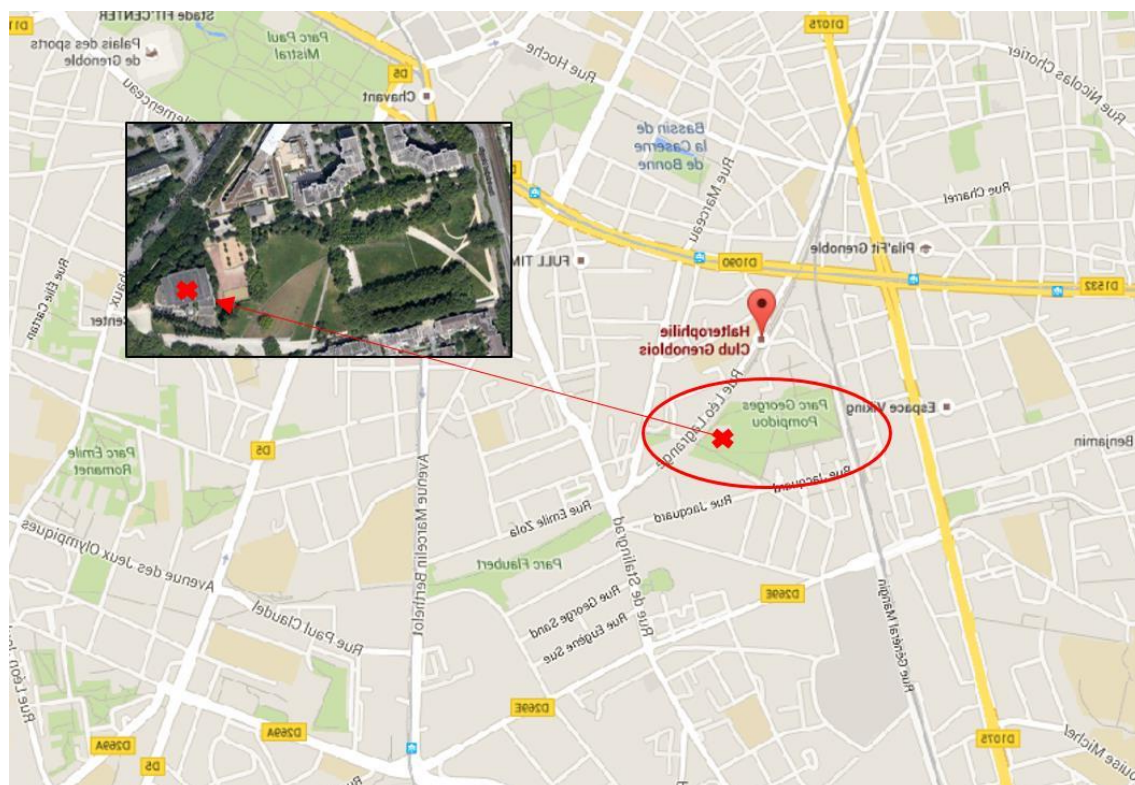


L'incidence de ce caractère sportif pour la région Grenobloise nous permet de dégager un profil type de résident Grenoblois et donc la justification de la présence de multiples clubs et salles de sport. Ainsi, sur la ville de Grenoble on retrouve des dizaines de salles de remise en forme ou de musculation de tailles différentes. Ceci va du gros complexe (type « low-cost ») de musculation avec plusieurs plateaux à des petites salles indépendantes ou encore des salles très spécialisées (judo, danse, sports de combats) et possédant ou ciblant un public différent.



### Localisation précise du club :

La salle se situe 10 Rue Léo Lagrange proche du quartier de Bonne. C'est un quartier en voie de développement. Elle est accessible avec les transports en commun par le tramway, avec la ligne E à l'arrêt Vallier-libération ou la ligne C avec l'arrêt Foch-Ferrier mais on peut aussi y accéder en voiture avec un parking situé à 100m de la salle. C'est donc une salle facile d'accès proche du centre-ville Grenoblois.



## Fonctionnement et historique du HCG :

L'Haltéphilie Club Grenoblois, dans les présents statuts dit « H.C.G », est une association déclarée et régie par les dispositions de la loi du 1<sup>er</sup> juillet 1901 et le décret du 16 août 1901.



La naissance du club prend officiellement effet en 1977 (2 Février) avec son inscription au journal officiel. Toutefois, c'est en 1932 qu'il fut fondé autour de quatre principales activités :

- L'Haltérophilie
- La force athlétique
- Le culturisme
- La remise en forme

Les locaux à l'époque sont situés au gymnase municipal Bethes de Boissieux dans le centre-ville de Grenoble.

En 1991, le club change de localisation pour prendre ses quartiers dans un tout nouveau complexe sportif : le gymnase Reyniés Bayard.

Les locaux sont « offerts » par la municipalité jusqu' en 2015, depuis le HCG verse une location. Il détient ainsi une localisation très favorable et des installations qui permettent son plein développement.

C'est en 1991 que le club prend véritablement son envol grâce aux actions menées par le 9ème président du HCG, M. Jean Pierre Piguet.

Le HCG est un club associatif fondé par un texte fondateur de 14 articles, dont on peut s'attarder sur l'article 2 pour retrouver sa véritable essence :

« Cette association a pour but de pratiquer l'haltérophilie, la musculation, la force athlétique et le culturisme ». article 2

En lien avec son caractère public, sportif et associatif, on privilégie ainsi avant tout la mixité sociale, la santé publique, le bien-être ainsi que le dépassement de soi. En lien avec cet esprit on retrouve donc une population d'adhérents de tout milieu socio-professionnel et de tout niveau sportif, ceci du au faible coût de la cotisation, de sa qualité (équipements) et de sa situation géographique. Cadres, étudiants ou ouvriers, se côtoient au sein du club. On ne retrouve pas comme dans une salle de musculation l'organisation et la mise en place de cours collectifs ou autres activités





de groupe. En effet, nous sommes véritablement dans un club compétitif où l'individualité et la liberté à sa dominance. On est libre de s'entraîner comme on le souhaite dans le respect de sa sécurité et des autres adhérents. Ceci permet de coïncider avec les objectifs de chacun afin d'atteindre un seul et même objectif : Le dépassement de soi et l'effort ; le tout dans une atmosphère agréable où les membres deviennent souvent amis et interagissent sans soucis entre eux.

Aucune discrimination n'est faite à l'adhésion, seul un certificat médical et le paiement de la cotisation est nécessaire et un accord parental pour les mineurs (on peut s'inscrire à partir de 15ans).

Pour la saison 2017/2018 nous comptons 302 licenciés adhérents et pour cette saison (2018/2019), on est à 250 licenciés mais de nouvelles inscriptions se font chaque semaine et notamment beaucoup en février-mars.

On regroupe dès lors les adhérents en deux catégories qu'ils soient très expérimentés ou novices :

- Loisir
- Compétiteurs ((14 compétiteurs de Force Athlétique, 1 compétiteur de culturisme et 0 compétiteur d'haltérophilie (le nombre de compétiteur d'haltérophilie est un des problèmes majeurs cette année pour le HCG.))

Chose que l'on ne retrouve pas dans le second club de force athlétique de la région Grenobloise : ESSM Force Athlétique et Musculation à Saint-Martin-d'Hères, qui n'accepte uniquement que des adhérents compétiteurs et qui est réservé à une certaine « Elite ».

Par conséquent, Le HCG, de par son accueil de personnes de tout horizon, est agréé par le Ministère de la Ville, de la Jeunesse et des Sports et reconnue d'utilité publique. Il reçoit aussi des subventions du Ministère de la jeunesse et des sports en étant labellisé « Santé musculation loisir » et « Club formateur » depuis 2012.



## Ma place au sein du HCG :

Actuellement étudiant au GUC formation pour l'obtention du BPJEPS AF et dans l'optique de me permettre de pratiquer le métier de Coach Sportif auprès d'un public large et ciblé.

J'ai pu intégrer mon club régulier d'entraînement depuis plus de 3 ans, l'Haltérophile Club Grenoblois à Grenoble en qualité de stagiaire.

Ce stage, encore en cours, m'est chaque jour très enrichissant et me permet de découvrir activement le secteur du sport associatif dans le détail, ses acteurs, ses contraintes mais également de prendre conscience de la gestion d'une structure associative.

Je peux ainsi concrètement participer à l'accomplissement de ses objectifs au travers de mes différentes missions, comme celle de l'élaboration du projet de structure ou de la participation aux compétitions de force athlétique.

De plus, ce stage en adéquation avec mes cours théoriques et pratiques me permet de comprendre les spécificités propres du monde du sport et de la préparation physique au travers de diverses missions dans lesquelles j'apprécie toujours m'investir (coaching, planification, conseil, etc).

Tout cela participe à conforter mon idée de m'orienter vers les métiers du coaching personnalisé dans un secteur bien précis que sont les athlètes de haut niveau en sport individuel ou collectif.



Concernant mon intégration au sein du club en tant que stagiaire, elle s'effectue en trois parties qui participent à mon évolution et mon insertion dans la vie professionnelle :

- **Étape d'observation :**

Durant laquelle j'ai pu établir des contacts plus approfondis avec les adhérents, les responsables et les coachs de la salle.

Cette période m'a permis de m'adapter au fonctionnement du HCG, d'apprendre les us et coutumes et d'entretenir la salle. Durant cette première période, mon tuteur n'était jamais loin de moi et toujours prêt à me conseiller.

Ainsi, à mon arrivée « officielle » au sein du club, mes premières attributions ont été d'effectuer de la surveillance plateau et d'accueillir les adhérents.

- **Étape d'action :**

Dans un second temps, après avoir satisfait aux Exigences Préalable à la Mise en Situation Professionnelle, j'ai pu prendre en charge personnellement des adhérents et offrir mes conseils sur le plateau de musculation afin de mettre en application mes nouvelles connaissances et d'apporter mes conseils aux adhérents (de l'accueil, au coaching en passant par l'abonnement).,

Cette prise en charge des adhérents dans le cadre de leur évolution ou entretien sportif me permet de m'initier concrètement au métier de coach. Une phase où je me trouvais en autonomie quasi complète, mais jamais sans l'aval de mon tuteur.

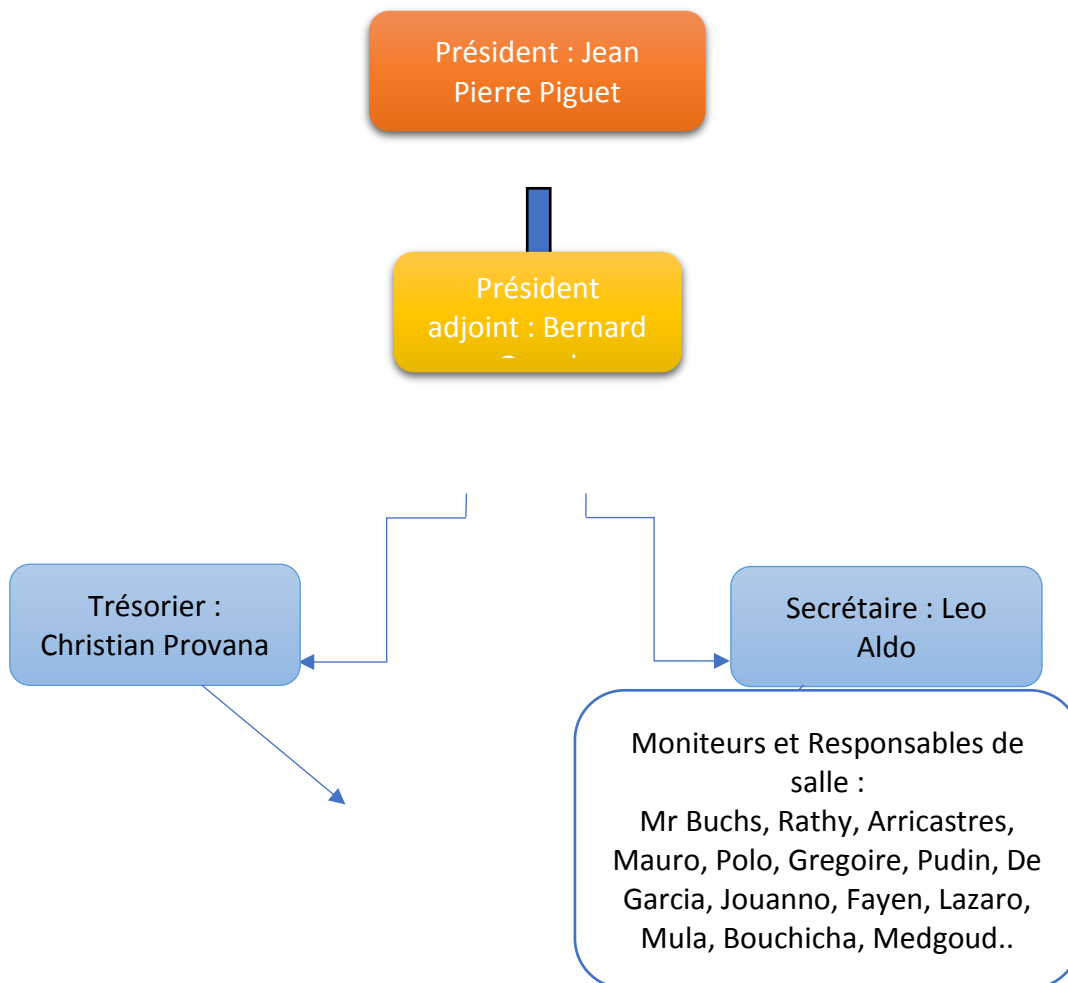
Notons qu'en tout temps j'essaye de maintenir la salle rangée, vérifie l'état du matériel et la bonne application des consignes d'hygiène et de sécurité par les adhérents.



### - Étape d'animation :

La phase dans laquelle je me trouve actuellement, ceci avec l'élaboration et la mise en place de mon projet d'animation dont j'ai la pleine charge en autonomie. Je continue bien entendu également toutes mes actions énoncées dans les phases précédentes.

### Organigramme du HCG :





## SWOT : force et faiblesse de la salle

### Stratégie commerciale

Le HCG est une association, elle n'a aucun but commercial ou la recherche d'un profit financier, ainsi la question de concurrence ou la notion de « zone de chalandise » ne peut être appliqué dans ce cas.

Toutefois on peut s'attarder sur ce point qui permet d'analyser au mieux le club ainsi que son public.

Dans cette démarche, on va donc déterminer les concurrents directs et indirects, c'est à dire, ceux susceptibles de prendre des parts de marché ou d'interférer à la bonne marche du club.

### La concurrence directe

Les concurrents directs représentent ceux qui offrent des prestations de services équivalentes aux nôtres et qui ont généralement une situation géographique proche ainsi qu'un tarif quasi-similaire.

Le terme de « concurrence » ne peut pas réellement s'appliquer au HCG, étant une association et des objectifs de santé publique, éducatif, de promotion du sport etc. et non commercial.

Toutefois, dans un contexte de « rivalité » sportive, on retrouve une autre salle de force athlétique sur la région Grenobloise, l'ESSM située à Saint Martin d'Hères et comptant un nombre à peu près équivalent d'adhérents et des tarifs similaires.

Mais cela n'a quasiment aucune influence compte tenu du relatif éloignement de l'ESSM et de la bonne entente des deux clubs et surtout du fait qu'il n'accepte que des adhérents compétiteurs. Une distinction qui fait la différence dans le choix d'une salle sport, où nombreux viennent loin de tout esprit compétitif.



## La concurrence indirecte

Dans cette section nous allons faire l'inventaire complet que l'on peut effectuer en cas d'étude de marché, c'est-à-dire, avec la définition de la stratégie commerciale du HCG, sa communication, sa zone de chalandise, son public et la présentation de ses « concurrents ».

## Le marketing au HCG

La principale et seule source de « publicité » du club reste la communication interpersonnelle, soit le fameux « Bouche à oreille ». La communication de « bouche-à-oreille » véhicule ainsi une très bonne image du club, car ce sont les adhérents qui façonnent l'image du club et les premiers promoteurs.

Contrairement à toutes les autres formes de publicité, l'atout n° 1 du bouche-à oreille est qu'il ne coûte rien et sans doute la plus efficace auprès de tout public.

A la question « Pourquoi le HCG ? », la majorité vous répondrez cela :

Pour...

- Son environnement d'entraînement,
- Son esprit sportif ;
- Son ambiance conviviale et familiale ;
- Ses équipements en très bon état et qui répondent à la majorité des besoins ;
- Un club reconnu comme entité formatrice ;
- Pas de réservation ni de contrainte de temps. L'Entrée « libre » ;
- Ses prix très attractifs et son faible coût de cotisation, un rapport qualité / prix inégalable.



C'est ainsi que le HCG ne pratique aucune forme de promotion que ce soit, ni n'investit un seul euro à cette fin. Ceci nous amène à nous pencher quelque peu sur la politique de communication menée par le club.

#### **La politique de communication du club.**

Pour un club ou une organisation, la communication au sens global évolue selon son cycle de vie et est généralement choisie en fonction de sa cible, de sa taille et surtout de son budget de communication. Il existe de multiples canaux de communication (panneaux publicitaires, télévision, presse, radio, Internet, Facebook et réseaux sociaux etc.) Le HCG a fait un choix très simple de plan de communication que l'on peut résumer en quelques lignes. En effet, comme mentionné précédemment, n'étant pas à vocation commerciale, ne faisant aucune publicité, ou sa promotion de quelque façon que ce soit, on ne peut compter que sur l'utilisation des réseaux sociaux (notamment Facebook) pour communiquer en interne sur le club et ses événements au sein de divers groupes (De la FFF et du HCG). Ceci bien entendu en sus de la communication orale en interne et des diverses réunions d'adhérents.

La nature, la tendance du marché, la clientèle ciblée et la présentation de la concurrence sont trois points indispensables à la réussite d'une salle de sport.

#### **Délimitation de la zone de chalandise :**

En consultant les enquêtes de recensement distribuées à la salle en Décembre 2018, nous pouvons déterminer que la majorité (42%) des pratiquants se retrouve dans une zone de 0 à 5km autour du club ou directement dans la ville de Grenoble.

En ajoutant ceux se retrouvant dans l'agglomération Grenobloise ainsi que sa périphérie directe nous arrivons à 95% des adhérents.

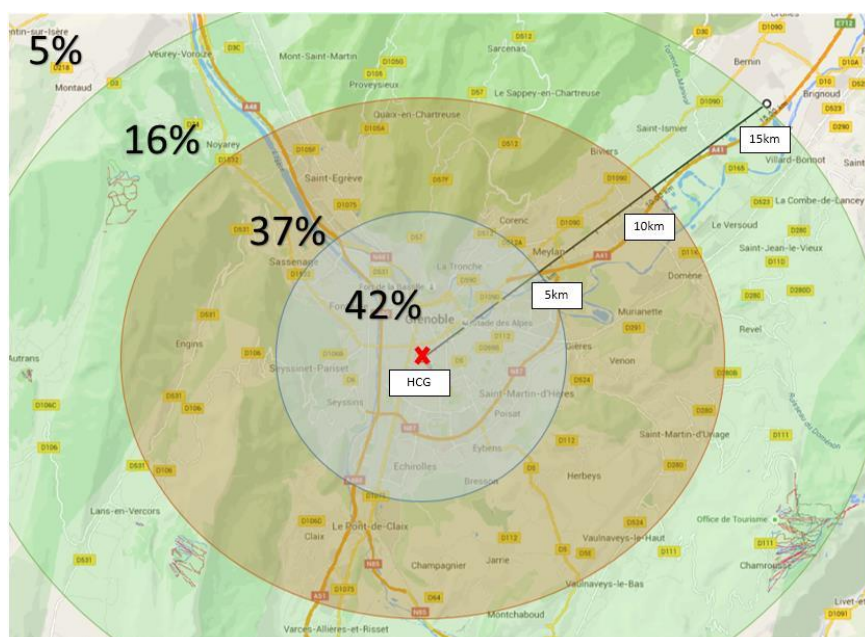
Ceci nous indique que ce sont avant tout des personnes proches géographiquement du club qui adhèrent et participent à la vie du club ou alors désireuse d'intégrer un club de force athlétique / culturisme / haltérophilie.



Voir la carte qui suit afin de bien situer le territoire où se situe le HCG ainsi que la répartition des membres dans cette zone.

Bien que le HCG ne soit pas à vocation commerciale, recherche à s'établir sur un marché précis ou une zone géographique afin de toucher un public spécifique, on peut voir à l'aide de ces résultats que le club touche un public issu de toute l'agglomération Grenobloise.

Les pourcentages indiquent le taux d'adhérents présents dans les différentes zones géographiques.



Ajoutons que la ville de Grenoble est dotée d'un système de transport en commun efficace qui permet une déserte efficace du club à l'aide de lignes de tram (E / C) et de diverses lignes de bus.

Le HCG est également facilement accessible en voiture avec des axes routiers nombreux et beaucoup de place de parking gratuites ou à proximité, tout autour du parc Pompidou.





## L'analyse du « marché »

En terme économique, il faut admettre que les salles de sport associatives sont sans doute celles qui résistent le mieux face aux divers déboires économiques du secteur et tendance nationale actuelle.

En effet, l'abonnement à un club associatif se voit souvent résilier moins vite que dans le domaine privé ou commercial car son coût est plus modeste comme peut en témoigner le HCG.

Ajoutons que la création d'une salle de sport nécessite un certain investissement financier, mais il faut également savoir s'adapter aux besoins du marché, se promouvoir continuellement, offrir toujours plus et disposer d'une clientèle nombreuse et fidèle... Tout cela impacte donc sur le choix d'une clientèle cible, des services proposés et donc des tarifs pratiqués.

Autant de difficultés qui peuvent être réduites ou même effacées dans le cadre d'un club associatif tel que le HCG. Par exemple, l'État peut fournir des subventions à l'achat de matériel, la clientèle être plus enclin à participer à la vie du club (bénévoles) ce qui permet de réduire les charges salariales, les locaux peuvent avoir un coup raisonnable grâce à la collectivité etc.

Enfin, terminons par le choix du secteur géographique et l'accessibilité qui sont primordiaux pour évaluer les potentialités du marché, les besoins y afférents, les risques et la concurrence dans le domaine d'activité.

## Définition du public de la zone de chalandise :

Bien que l'on ne puisse pas concrètement cerner de zone de chalandise au club (pour les raisons énumérées précédemment), on peut tout de même établir une présentation de cette zone au sein de la ville de Grenoble, une région attractive économiquement et relativement sportive.



Le HCG se trouve dans un emplacement stratégique qui permet de capter toute une clientèle issue du centre-ville et des périphéries de l'agglomération Grenobloise au sein d'un milieu économiquement aisé et densément peuplé.

La « zone de chalandise » est vaste et le club peut se permettre d'accepter une clientèle réduite en se spécialisant ou en limitant le nombre de place disponible pour l'adhésion.

La situation économique de la région est toujours en plein développement et donc favorable à une implantation associative ou commerciale et les revenus se retrouvent supérieur ou dans la moyenne nationale si on tient compte des villes proche de Grenoble (Meylan, Corenc, etc.).

Le club est proche du centre-ville et peut toucher ainsi dans un rayon de 5 kilomètres plus de 100 000 habitants en proposant des activités typées compétitions / force et aucun club « concurrent direct » dans son rayon et ce type de marché spécifique.

Le succès du club est facilement assuré compte tenu des tarifs et du nombre d'adhérents cible à toucher pour assurer son remplissage, soit 0.3% de la population présente dans les 5km alentours.

A noter que la préoccupation grandissante pour la santé et le bien-être pousse bien souvent les Français vers la pratique régulière d'un sport. Cette tendance couplée à la zone attractive qu'est la région Grenobloise permet le plein développement du secteur de la remise en forme et donc d'augmenter le potentiel d'adhésion dans un club tel que le HCG.

### **Présentation des prestations et tarifs de la concurrence indirecte**

Il existe une dizaine de clubs de salle de sport commerciale proposant des prestations plus ou moins similaires sur Grenoble.

Mais la seule salle de musculation n'attire plus en effet les foules, désormais, tout club se doit de proposer des activités complémentaires pour séduire une clientèle



beaucoup plus large (hommes, femmes, seniors...), aux aspirations très diverses (détente, bien-être, entretien, stress, performance, convivialité...). Cette forte demande contribue à aiguïser un climat de concurrence l'évolution permanente de la demande des clientèles.

Un point important à faire ressortir est que le club atteint son nombre maximal d'adhérents quasiment chaque année.

Toutefois j'ai établi une liste d'un point de vue géographique des principaux « concurrents » se trouvant sur la région Grenobloise et pouvant se rapprocher sensiblement du public et du positionnement du HCG sur une base annuelle, en rapport à l'offre unique du HCG (adhésion à l'année).

Ceci nous permet de cibler au mieux et de cerner au mieux les adhérents du HCG en fonction de leurs attentes et motivations.



Tarifs moyens des salles de sport présentes sur la région Grenobloise :

Salle	Tarif annuel standard	Offre de cours collectif / fitness (Nécessite souvent des frais supplémentaires)
Bodyfit center	490€	Oui
Star fitness	300€	Oui
Crossfit sound performance	~600€	Oui
Moana club	400€	Oui
Form'altitude	474€	Oui
Espace Viking	320€	Oui
Club Europole	427€	Oui
Athletic Center	459€	Oui
Gymnésia	545€	Oui
Stade fit center	480€	Oui
Basic-fit	240€	Non
Eybens squash fitness	~600€	Oui



A l'aide de cet éventail des salles de musculation présentes sur la région grenobloise on peut voir qu'il propose des tarifs différents mais à un stade supérieur à celui du HCG. En effet, le tarif standard (individuel loisir) du HCG est de 180€ l'année pour un seniors, 120€ pour un mineur et 60€ pour les compétiteurs.

Toutefois, nous sommes principalement dans une dimension d'entraînement en autonomie, de progression compétitive, et en adéquation avec l'esprit du club. Le fait est que l'on ne retrouve pas la promotion de cours collectif au HCG, ce qui nous permet de parler d'un public cible ou spécifique présent au club.

En effet, le public est là en connaissance de cause, il sait qu'il se trouve dans une salle compétitive et est donc présent pour l'offre d'un riche plateau de musculation, à des tarifs attractifs. Ce sont ces deux facteurs qui font que chaque année la majorité des membres renouvellent leur abonnement.

Ainsi, ce point faible de restriction de l'offre dans le milieu commercial se révèle être l'une des principales forces du HCG en la qualité d'association sportive. Néanmoins, il faut savoir être pragmatique et faire ressortir quelques points faibles de la structure au regard des salles de sport en général.

### **La différence association / salle privée – franchisée**

C'est un fait, pour ouvrir une salle de sport et engranger des bénéfices ou assurer des revenus suffisant, il faut bien souvent s'appuyer sur le fitness, les cours collectifs ou trouver une niche commerciale (ex : affiliation Crossfit).

Dans le secteur privé, il faut être tendance, diversifier son offre et bien souvent se franchiser pour pouvoir palier au besoin de clientèle et lutter contre la concurrence.

Toutefois bien loin de cela et dans le monde associatif, le HCG tire son épingle du jeu sans avoir à faire sa promotion grâce à son faible coût d'adhésion, la qualité de ses équipements et son atmosphère.



Les objectifs principaux du club, que sont la pratique et promotion de la force athlétique, du culturisme et de l'haltérophilie se retrouvent dans chacun des membres.

## Les points forts et les points faibles du HCG

Dans la section suivante nous allons dresser un éventail rapide des points forts et des points faibles de l'association afin de mieux en comprendre son organisation, son fonctionnement ainsi que l'intérêt qu'y portent ses adhérents.

Ceci permet de voir ce qui la démarque des autres salles de sport et quels sont les points sur lesquelles le HCG peut s'améliorer ou se lancer.

### Les Points forts du HCG

#### Qualité et quantité du matériel

Mainte fois mentionné, la salle dispose d'un large choix d'équipement de bonne qualité et bien entretenus. Très peu de club de sport ou salle de musculation on la dotation dont bénéficie le HCG.

A noter que ceci est un point hautement décisif dans le choix d'une salle de sport mais également dans la fidélisation et reconnaissance de ses adhérents.

#### Tarif unique et attractif

Le second atout majeur du club et un tarif très attractif qui permet à tous d'accéder à une salle de très bonne qualité à tout moment de la journée. Aucune autre salle ne peut rivaliser face à ce rapport qualité / prix sur la région Grenobloise.



## **Localisation et accès**

Au sein de la ville de Grenoble et dans un parc très bien desservi par les transports et les voies de circulation. On peut notamment se garer sans soucis à proximité du gymnase sans avoir à payer un ticket de parking. Un garage à vélo verrouillé est par ailleurs disponible à l'entrée du gymnase.

## **Ambiance familiale, chaleureuse**

Un point non négligeable lors du choix d'une salle de sport, l'ambiance qui y règne. Au HCG, elle se veut détendue et placée en priorité dans le sens de l'effort et de la bonne entente générale. Chacun est prêt à aider son prochain ou à le conseiller dans la limite de ses capacités propres.

Le respect d'autrui est un pilier fondateur du club et à mon sens un devoir en tant qu'être humain. C'est pourquoi toute incivilité ou attitude déplacée sont sévèrement sanctionnées au club.

## **Points faibles du HCG**

Le HCG ne témoigne que de deux points faibles généraux selon son public et ses activités originelles. En sus, ce sont deux points pour lesquelles on ne peut pas mener d'action correctrice et qui ne sont pas dépendant de sa politique ou organisation générale. Ce sont des faits sur lesquelles nous ne pouvons intervenir.

## **Surface**

Bien que située dans un complexe sportif conséquent, la salle de musculation devient quelque peu « étroite » sur certains créneaux horaires, notamment le soir.

## **Plages horaires et vacances**

Liée au gymnase, la salle ne peut ouvrir avant 8h30 et doit fermer à 21h30. Sans oublier la fermeture du club le dimanche et le samedi à partir de 16h.



Le week-end est bien souvent une période propice à l'envie de pratiquer pour nombre de personnes restreintes en semaine quand bien même la salle est ouverte jusqu'à 16h.

Ajoutons que le club est fermé en période de vacances scolaires, ceci en fonction des choix de la municipalité de Grenoble et du conseil municipal qui décide ou non de la fermeture du complexe sportif.

### **Résultats des enquêtes de satisfaction**

Les résultats des enquêtes de satisfactions menées en Décembre 2018 font ressortir que la majorité des adhérents sont très satisfaits du club.

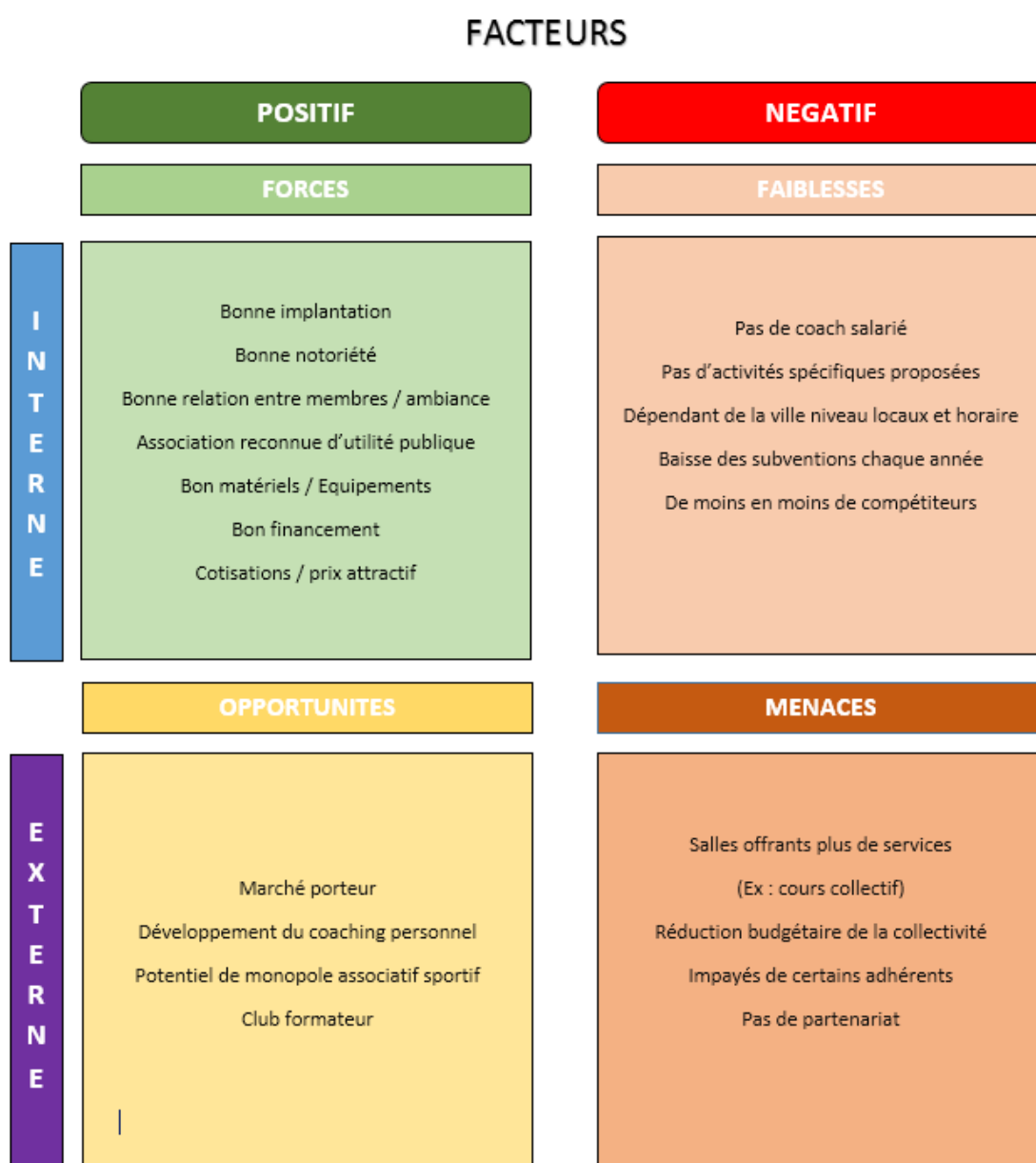
On peut voir que la majorité des adhérents au sein du HCG sont satisfait du club avec près de 84% de réponses positives sur les 100 personnes interrogées. Un très bon point pour le club, qui témoigne d'une politique d'organisation et de dotation matériel efficace qui convient à chacun.





## Schéma bilan du SWOT

A l'aide de toutes les informations recueillies, j'ai pu dresser un bilan objectif du HCG sous la forme d'un schéma SWOT. Ce tableau bilan nous permet d'apprécier clairement les forces et les faiblesses d'un système complexe qu'est l'association.



ORIGINE



En vue de l'analyse de mon SWOT on peut voir que le club ne propose pas d'activité spécifique, il y a une baisse de compétiteurs notamment en haltérophilie (0 saison 2018-2019), cela entraîne une baisse des subventions et donc un manque de budget pour l'association ; c'est pour cela que mon projet sera une initiation à l'haltérophilie dans le but éventuel de trouver et de former de nouveaux compétiteurs.

Ma problématique sera donc :

Comment donner envie aux adhérents de pratiquer une discipline telle que l'haltérophilie, ADN du HCG ?

## Le Projet :

Mon projet va être un cours théorique et pratique d'haltérophilie, une initiation, pour faire découvrir ce sport à des adhérents volontaires qui ont souhaités eux-mêmes de découvrir ce sport à des buts diverses, compétitions, santé, entretiens physiques fonctionnels. Avec la potentialité d'un suivi après l'initiation si une personne souhaiterait faire de la compétition la saison prochaine.

### 1) Les objectifs de mon projet :

#### - Objectif pédagogique :

Apprendre une discipline poly-articulaires telle que l'haltérophilie pour ne pas faire que des mouvements en isolation en musculation, à se servir de toutes ces chaînes musculaires dans le but de soulever une charge lourde de façon coordonnée. Ne plus avoir d'appréhension envers une charge et une barre notamment à l'arraché lorsqu'il faut réceptionner la barre en mouvement au-dessus de sa tête.

#### - Objectif éducatif :

La modestie et la persévérance car en haltérophilie cela demande beaucoup de temps avant de réussir à faire de lourdes barres mais aussi le dépassement de soi car on veut soulever toujours plus lourds et cela nous pousse à dépasser nos limites.



Le but même de cette discipline est de soulever le plus lourd possible sur une répétition en compétition, c'est un sport de force maximum, le but est donc de vaincre une résistance maximale sur une répétition.

- Autres objectifs :

Cette initiation aura pour but aussi de créer des vocations à l'haltérophilie pour que le club retrouve des compétiteurs dans cette discipline, qui est une des disciplines fondatrices du club, de plus si le club garde ces compétiteurs cela lui permet de garder ses avantages (faible cout de loyer etc..). Cela pourra aussi relancer une dynamique de compétition au sein du club, parce que le nombre de compétiteur est en baisse au fil des ans dans toutes les disciplines. Avec cette initiation j'espère que des personnes se lanceront ensuite en compétition, de ce fait je pourrais continuer à les suivre et leur proposer une planification jusqu'aux compétitions.

## 2) Les moyens dont j'ai besoin pour mon projet :

- Moyen humain :

Je pense encadrer 4 à 6 personnes, 6 étant le maximum étant donné le faible espace dont la salle dispose pour pratiquer l'haltérophilie. Je serais le seul intervenant donc le seul encadrant. Je fais ce projet en total autonomie.

- Moyen matériel :

Pour réaliser mon projet je vais avoir besoin du plateau d'haltérophilie que possède le club ainsi que des barres d'haltérophilie (20kg pour les hommes et 15kg pour les femmes), de bâtons pour l'échauffement mais aussi de différents poids (disques)

- Moyen de communication :

La communication de mon projet est strictement interne car il est réservé aux adhérents du club. La communication se fait par le biais d'affiches que j'ai accroché dans la salle mais aussi par le bouche à oreilles comme cela se fait depuis toujours



au club. J'ai laissé mon numéro de téléphone sur l'affiche pour que les personnes intéressées puissent me contacter. J'ai aussi laissé des feuilles de sondage sur l'haltérophilie pour savoir ce que les personnes attendaient de l'haltérophilie et notamment de l'initiation. J'ai ensuite créé un groupe de discussions sur messagerie pour se mettre d'accord de la date et de l'heure de l'initiation avec les personnes intéressées par celle-ci. La salle étant une salle conviviale et familiale cela n'a posé de problèmes à personne.

- Moyen financier :

La salle paye un loyer de 250€ par mois pour 285 heures d'ouvertures.

Cela revient donc à un coût de 0,88€ de l'heure.

Pour mon projet je vais utiliser la salle 2 heures.

Mon initiation à l'haltérophilie lui revient donc à un cout de 1,76€.

Le matériel est pris en charge par la salle et de plus il a déjà était amorti par la salle donc cela revient à aucune charge supplémentaire à mon projet.



**Plan d'action :**

Description des étapes du projet

- Rétro planning :

	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars
Définition du projet	X	X				
Planification du projet d'initiation + sondage			X	X		
Recrutements des participants et réalisation du programme d'initiation				X		
Initiation à haltérophilie (projet)					X	
Retour et bilan du projet						X



## Déroulement du projet :

Mon projet s'est déroulé le Mercredi 20 Février 2019 de 18h à 20h. J'ai encadré 6 personnes, 4 hommes et 2 femmes d'âges différents qui étaient tous en bonne forme et conditions physiques.

Je leur ai tout d'abord expliqué le déroulé de la séance et aussi le but de cette initiation ainsi qu'une introduction aux bases de l'haltérophilie en montrant les mouvements d'arraché et d'épaulé, tout en expliquant les règles de bases pour soulever la charge et la passer au-dessus de la tête mais aussi comment la soulever pour ne pas se blesser. Cela m'a pris une dizaine de minutes.

J'ai ensuite procédé à un échauffement général ludique à base de marches d'animaux (marche de l'ours, marche du canard) car ce sont des exercices simples à mettre en place et très complets qui mobilisent une très grande partie des muscles et des articulations du corps afin de se mettre en route.

Ensuite nous sommes passés à un échauffement plus spécifique à l'haltérophilie en commençant un échauffement type pour l'arraché, avec des bâtons. Il a fallu leur expliquer que l'haltérophilie est un saut avec une charge à déplacer.

Du coup j'ai commencé par des tirages d'arraché avec saut au bâton, pour finir l'échauffement sur des mouvements types d'haltérophilie.

Nous sommes ensuite passés à la séance prévue assez globale au niveau de l'haltérophilie avec 5 exercices différents proposés.



Séance proposée et prévue de découverte de l'haltérophilie et de ces mouvements :

Exercices	Répétitions	Séries	Récupérations	Charges	Conseils
Arraché force en suspension	6	3	2-3	Monté en puissance	
Squat d'arraché	8	3	2-3	20kg hommes 15kg femmes	
Epaulé	6	3	2-3	Monté en puissance	
Epaulé+jeté	6	3	2-3	Ressenti de chacun suite à épaulé	
Travail chute d'épaulé avec saut	8	4	2-3	20kg hommes 15kg femmes	

Comme on peut le voir je laisse un temps de récupération conséquent car cela m'a permis de connaître leur impression et ressentie au fil des séries mais aussi de corriger leurs mouvements individuellement et de répondre à leurs questions ou de leur donner des clefs pour avoir un meilleur placement ou effectuer le mouvement plus efficacement avec le moins de déchets techniques possible.

Une fois la séance terminée j'ai procédé à un retour au calme avec des étirements légers ce qui m'a aussi permis d'avoir leurs impressions à chaud sur la séance.

Certains ont réussi et ont voulu tenter des charges assez lourdes tandis que d'autres ont préféré rester barre à vide, les poids étaient assez libres au bon vouloir de chacun, je n'ai voulu imposer personne, certains ont même pu faire du une répétition en essayant de trouver leur maximum afin de sentir différentes sensations



notamment avec une charge relativement lourde, et essayer d'établir leur record qu'ils pourront battre au fil du temps, cela leur a permis de se donner à fond et de se dépasser. Tout cela est toujours fait en toute sécurité en dégagant l'espace autour et je me positionnais en tant que pareur en vérifiant que le mouvement était effectué correctement sans grande déformation au fil que la charge montait.

### Atteintes des objectifs :

Un de mes objectifs est atteint car 3 personnes sur 6 disent vouloir se mettre à la compétition d'haltérophilie dès l'année prochaine, ceux qui pour le club permettra de relancer cette activité fondatrice. Cela permet aussi d'avoir un renouveau de compétiteurs, en espérant que cela entraîne d'autres vocations vers ce sport.

Toutes les personnes qui ont participé au projet étaient très motivées et ont cherché à faire du mieux possible et à donner le meilleur d'eux-mêmes durant la séance. Elles ont toutes réussies à maîtriser globalement l'arraché et l'épaulé même si cela était avec des charges très légères. C'est encourageant pour un début !

### Evaluation du projet :

J'ai tout d'abord fait un retour oral collectif à l'issue de l'initiation à chaud lors des étirements et du retour au calme puis un retour par téléphone 3 jours après.

Je leur ai posé des questions sur l'initiation, ce qu'ils en retenaient, si cela leur avait plu et donné envie de faire plus souvent de l'haltérophilie car c'était des novices, voir même s'ils comptaient faire des compétitions, je leur ai aussi demandé s'il fallait que je modifie des choses à mon intervention et s'ils trouvaient cela pertinent dans faire une par trimestre par exemple.





La majorité des participants étaient satisfaits de cette intervention, même si une remarque est revenue plusieurs fois comme quoi il faudrait par exemple faire une première approche théorique de 30 minutes à une heure et après ensuite faire une deuxième session pratique, ou sinon, faire une session pour l'arraché et une autre pour l'épaulé-jeté afin de rentrer plus dans le détail même si cela demanderait deux créneaux horaires commun ce qui est plus compliqué à mettre en place.

Certains qui s'entraînaient de façon « bodybuilding » avec beaucoup d'isolation, ont trouvé l'haltérophilie intéressante et cela leur a permis de découvrir une nouvelle facette de la musculation qu'ils essayeront d'inclure plus souvent dans leurs entraînements. Il y a une personne qui souhaite faire de la compétition l'année prochaine et je vais donc la suivre de façon hebdomadaire sur l'haltérophilie jusqu'aux compétitions.

## Mon bilan :

Je suis satisfait de mon initiation à l'haltérophilie car cela va amener de nouveaux compétiteurs au club et que l'ensemble du groupe a apprécié mon intervention et cette découverte de cette discipline. Cela permet aussi de diversifier la clientèle de la salle en amenant une nouvelle catégorie de compétiteurs ou de pratiquants loisirs d'haltérophilie. J'aurais aimé faire plusieurs interventions de ce type, c'est un de mes regrets. J'essayerais d'en faire dès le début de saison de l'année prochaine. Cela n'a pas été facile de trouver un créneau commun avec 6 personnes car elles ont chacune un travail et donc des horaires compliqués, de ce fait je pense faire plus d'interventions mais avec de plus petits groupes de 4 personnes par exemple. De plus l'espace pour l'haltérophilie étant relativement exigu cela sera plus simple d'encadrer 4 personnes que 6 et on pourra aussi faire un travail plus conséquent sur les mouvements d'haltérophilie. Cela sera aussi plus simple pour corriger les



personnes et ainsi donner des conseils plus pertinents sur leurs mouvements d'haltérophilie. Plus le groupe est petit, plus on peut individualiser l'initiation.

Je pense aussi essayer de faire une plus grande communication interne notamment en abordant et démarchant mon initiation dans le but d'essayer d'attirer plus de personnes possible à l'haltérophilie notamment les personnes qui auraient des a priori ou des réticences à la découverte de cette discipline.

## Conclusion :

J'en conclus que cette initiation m'a permis de faire découvrir une pratique à des personnes novices ce qui n'est pas évident. Il faut trouver une bonne méthode pour leur faire comprendre ce qu'on attend d'eux (pédagogie, exercices ludiques..).

Mais aussi de mettre en place un projet du début à la fin dans le but d'apporter un renouveau à la structure, de pouvoir transmettre mes connaissances dans une pratique spécifique. Cela m'a permis aussi de voir qu'il faut essayer d'individualiser chaque approche à l'haltérophilie car chaque personne répond différemment.

Il faut être patient pour arriver à tirer le meilleur de chaque personne.

Peut-on faire pratiquer une discipline technique à tout public ?

L'haltérophilie peut être pratiquée par toute personne étant en bonne condition physique et cela peut être bénéfique à tous que l'on en fasse en compétition ou non. Je vais aussi suivre une personne en haltérophilie et l'amener jusqu'aux compétitions, ce qui me permet de donner une bonne suite à mon projet.



## Annexes :

Sondage effectué en vue du projet :

- 1) Connaissez-vous en quoi consiste l'haltérophilie ?
  
- 2) Avez-vous déjà pratiqué l'haltérophilie ?
  
- 3) Êtes-vous intéressé par la pratique de l'haltérophilie en loisirs ou compétitions ?
  
- 4) Êtes-vous intéressé par une initiation théorique et pratique à l'haltérophilie ?
  
- 5) Quelles seraient vos attentes de cette initiation ?
  
- 6) Seriez-vous intéressé pour un suivi à long terme en haltérophilie ?



## Remerciements :

Je tiens à remercier tout d'abord ma structure qui est aussi mon club de Force Athlétique depuis maintenant 3 ans, ainsi que mon tuteur Christian Buchs qui a toujours su être là pour moi quand j'avais besoin de lui et qui a participé activement à ma formation.

Je tiens aussi à remercier les six personnes qui ont participé à mon initiation car sans elles je n'aurais pu la faire, ainsi que tous les autres coachs bénévoles du club qui ont toujours été de bons conseils.