

BRIDGE CLUB MONTOIS

SAISON 2026-2027

BILAN DE L'ACTION « PARTENARIAT »

1. L'OBJECTIF

Le partenariat a pour objectif de développer 2 axes majeurs indissociables : les dotations du festival du 11 novembre et les bons d'achat de nos tournois de régularité.

Comme son nom l'indique un partenariat implique deux entités (le club et le commerçant). Pour son bon fonctionnement, les deux parties s'engagent à fournir des prestations.

- le BCM en terme de visibilité pour le commerçant (logo affiche, fiche signalétique du commerçant, publicité dans le présentoir, présence sur le site internet, création trafic magasin à travers les bons d'achat ;
- le commerçant s'engage à nous fournir un minimum de 50 € en dotation pour le tournoi du 11/11 (jusqu'à 500 € pour certains, pour un total annuel de 3480 €) et un minimum de 20 bons d'achat de 5 €, ou une remise de 20% à 50% ou bien encore une séance découverte offerte pour une valeur globale de 6265 € répartis en 645 bons d'achat.

2. LE CONSTAT

Le développement des dotations du 11/11 en nombre (144 lots pour 140 participants) et en qualité, a permis de récompenser l'ensemble des joueurs à moindre frais et de consolider l'image du club à travers cette vitrine.

La mise en place des bons d'achat avec 24 partenaires nous a conduit à économiser 2485€ sur le dernier exercice.

Pour autant, je m'interroge sur l'utilisation parcellaire de ces bons d'achat.

En effet lors des re-négociations de contrat de partenariat (d'avril à aujourd'hui), certains commerçants m'ont fait remarquer une utilisation assez faible sur la saison.

3. ANALYSE

A cela plusieurs explications possibles :

- le secteur d'activité du commerçant touche moins de monde ;
- l'offre du commerçant n'est pas suffisamment alléchante ;

- l'utilisation des bons d'achat n'est pas cumulable et sa validité s'arrête en fin de saison au 31/08 ;
- une partie de ces bons d'achat a été oubliée dans les tiroirs.

Si vous avez des remarques ou suggestions à ce sujet, elles sont les bienvenues car pour qu'un partenariat soit pérenne, les deux parties doivent être satisfaites.

4. SOLUTIONS

- Recentrage sur les activités : métiers de bouche (restaurant, traiteur, conserverie, épicerie, crèmerie), détente, loisirs, bien-être, habitat, prêt à porter.

Six nouveaux entrants qui sont Couleur Pépites, La Taverne, la Crèmerie de Fabien, Lafitte foie-gras, Brûlerie montoise, Pizza Maria, pour six sortants.

- Même s'il n'y a aucune obligation d'achat, faites travailler les commerçants partenaires. Vous amènerez votre pierre à l'édifice et contribuerez ainsi à faire avancer le Club.

5. CONCLUSION

Soyez force de proposition et acteur de votre club que vous aimez et dont vous partagez les valeurs de convivialité, solidarité, responsabilité.

Jean-Manuel Rebillat

Assemblée Générale du mardi 22 septembre 2026