

NOM DU CLUB

Rapport généré le 18 septembre 2026 · Aperçu gratuit

Score global de structuration économique

75%

Badge

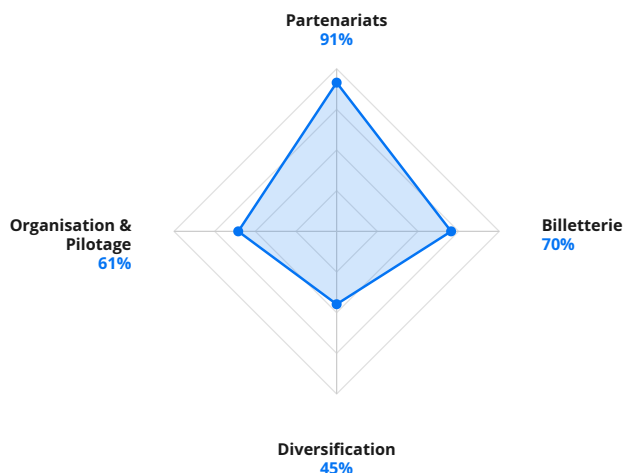
Performant

BADGE : **Performant**



Votre diagnostic affiche un score global de **75%** et le badge **Performant**.

Le point le plus déterminant de ce rapport : vos trois principaux partenaires pèsent plus d'un tiers de votre budget partenaires, un niveau de concentration à réduire en priorité pour sécuriser durablement vos revenus.



CE DIAGNOSTIC CONTIENT

- Votre score de structuration détaillé sur 4 catégories (Partenariat, Billetterie, Diversification des revenus, Organisation & Pilotage) pour savoir où vous en êtes !
- Une action phare à réaliser et son gain financier précis pour votre club
- Une analyse précise par sources de revenus et des conseils pour aller plus loin
- Votre positionnement par rapport à des clubs similaires et aux standards de votre sport
- Le détail de la méthodologie utilisée

🔒 Le plan d'action détaillé par catégorie, la feuille de route complète et le débrief d'1h sont réservés à la version débloquée.

🔒 Obtenir mon diagnostic premium :

Synthèse avec 3 actions phares à réaliser et leur gain financier précis pour votre club

L'ensemble des plans d'action adaptés à votre club et chiffré en euros

Une feuille de route prête à être suivie par votre club

Un débrief d'une heure ensemble pour ajuster la stratégie

Obtenir mon diagnostic complet pour 49€

NOM DU CLUB

À présenter à votre comité directeur — 18 septembre 2026

75%

AUJOURD'HUI · PERFORMANT

97%

ATTEIGNABLE · EXEMPLAIRE

LES 3 CHIFFRES À RETENIR

20 000 €

Le plus gros gain chiffré du rapport

Ramenez la part de vos 3 principaux partenaires sous 30% de votre budget partenaires

45%

Part des partenaires privés dans votre budget global

Fourchette d'équilibre à votre niveau : 25% à 55%

3 300 €

Contribution moyenne par partenaire

55 partenaires au total

SI VOUS NE FAITES QUE 3 CHOSES CETTE SAISON — ET COMMENT S'Y PRENDRE

1

Ramenez la part de vos 3 principaux partenaires sous 30% de votre budget partenaires

20 000 €

1. Ne cherchez pas à faire baisser vos 3 principaux partenaires : cette part se réduit en élargissant la base, jamais en retirant du budget à ceux qui vous soutiennent déjà. Un partenaire à qui l'on demande de contribuer moins comprend rarement le raisonnement, et vous perdez sur les deux tableaux — le montant et la relation.
2. Sécurisez-les d'abord sur un engagement pluriannuel. C'est précisément quand leur poids est élevé que leur départ ferait le plus de dégâts, et un accord sur deux ou trois saisons vous donne le temps d'élargir la base sans travailler dans l'urgence. Proposez en échange une contrepartie renforcée plutôt qu'une remise.
3. Vérifiez qu'ils n'appartiennent pas au même secteur d'activité. Trois partenaires du bâtiment, trois concessionnaires ou trois acteurs de la même filière agricole ne constituent pas trois risques distincts : une difficulté sectorielle locale les emporterait ensemble, et votre concentration réelle est alors bien supérieure à ce que dit le chiffre.

2

680 € / match



Action verrouillée

Le détail de cette action est réservé à la version débloquée de votre diagnostic.

[Obtenir mon diagnostic complet](#)**3**

230 € / match



Action verrouillée

Le détail de cette action est réservé à la version débloquée de votre diagnostic.

[Obtenir mon diagnostic complet](#)

Votre positionnement

Idéalement, un club de basket et de votre niveau se compare à des repères précis de budget, de partenariat et de billetterie : les points suivants situent votre club par rapport à ces repères.

- Nombre de partenaires : 55, quand la cible retenue à votre niveau est d'au moins 30 partenaires différents.
- Contribution moyenne de vos partenaires hors 3 principaux : 2 300 €, quand l'ordre de grandeur attendu à votre niveau démarre autour de 1 500 €.
- Part du parrainage dans votre budget partenaires : 72,2%, quand la cible se situe à 70% minimum, le reste relevant du mécénat.
- Part de la buvette dans vos recettes de jour de match : 66,7%, quand la cible se situe à 30%.
- **Budget global : 400 000 €, quand le budget moyen d'un club de Nationale Masculine 1 (meilleur niveau amateur en basketball) s'établit à environ 1 123 000 € pour la saison 2024-2025.**
- **Part de vos recettes issues du partenariat et du sponsoring : 45% de votre budget global (180 000 € sur 400 000 €), quand la moyenne des clubs de Nationale Masculine 1 se situe à 54% de leurs recettes.**
- Poids de vos 3 principaux partenaires : 33,3% de votre budget partenaires, quand le seuil de sécurité se situe sous 30%.
- Taux de remplissage de votre enceinte : 65,2% (450 spectateurs pour 690 places), quand la cible se situe à 80%.
- Part de la boutique dans vos recettes de jour de match : 0%, quand la cible se situe à 15%.

Partenariats — 91,5%

Avec un score de 91,5%, la catégorie Partenariats est votre point fort le plus net : le club a mis en place une grille tarifaire formalisée pour ses offres et dispose déjà d'une présentation commerciale à destination de ses partenaires, deux fondamentaux souvent absents à ce niveau. Vos 55 partenaires pour 180 000 € de budget représentent 3 300 € de contribution moyenne tous partenaires confondus, et 2 300 € de contribution moyenne hors vos 3 principaux partenaires (52 partenaires pour 120 000 €) — un socle large et diversifié. Le point de vigilance se situe sur la concentration : vos 3 principaux partenaires pèsent 33,3% de ce budget partenaires, au-dessus du seuil de sécurité de 30%, ce qui expose le club si l'un d'eux venait à se retirer. La part du mécénat, à hauteur de 50 000 € sur vos 180 000 € de budget partenaires, reste dans une proportion saine puisque le parrainage représente les 72,2% restants, au-dessus de la cible de 70% minimum. Le manque de moyens financiers que vous signalez comme problématique trouve ici un premier levier direct : élargir la base de partenaires plutôt que de solliciter davantage vos plus gros contributeurs est le moyen le plus accessible de desserrer cette contrainte.

PLAN D'ACTION



Plan d'action verrouillé

Le détail du plan d'action de cette catégorie est réservé à la version débloquée de votre diagnostic.

Débloquer mon diagnostic

Billetterie — 70,4%

Votre recette billetterie moyenne ressort à 2,22€ par spectateur, soit environ 22% de votre tarif plein tarif déclaré (10 €). Cet écart suggère qu'une part importante de votre affluence entre gratuitement (licenciés, familles, invitations partenaires) ou à tarif fortement réduit, plutôt que par un tarif de billet réellement bas. Combien de vos spectateurs sont des entrées payantes à tarif plein ou réduit ? C'est une question à clarifier lors du débrief — c'est probablement votre principal gisement de revenu. Votre enceinte de 690 places sur 15 matchs à domicile représente un potentiel de 10 350 entrées par saison. Vous en réalisez 6 750, soit 65% en volume. Mais avec 2,22€ de recette par spectateur contre votre tarif plein tarif déclaré de 10 €, vous exploitez environ 14% du potentiel de recette de votre salle.

PLAN D'ACTION



Plan d'action verrouillé

Le détail du plan d'action de cette catégorie est réservé à la version débloquée de votre diagnostic.

Débloquer mon diagnostic

Diversification & Offre partenaires — 44,8%

Avec 44,8%, Diversification & Offre partenaires est votre catégorie la plus fragile. Votre buvette génère 2 000 € de recette moyenne par match, soit l'essentiel de vos recettes de jour de match, alors que la boutique ne génère aujourd'hui aucune recette (0 €) lors de vos rencontres à domicile. Côté offre partenaires, vous proposez déjà de la visibilité (maillots, panneaux), des places partenaires et un réceptif VIP les jours de match, et vous rencontrez vos partenaires 2 à 4 fois par an en dehors des matchs — une régularité qui traduit un vrai suivi relationnel malgré l'absence de réseau de partenaires formalisé. Ce réseau reste aujourd'hui piloté par les partenaires eux-mêmes plutôt que par le club, et son absence, associée à celle d'un événement hors match dédié, limite les occasions de fidéliser au-delà du jour de match. Le manque de moyens financiers que vous signalez trouve ici un relais concret : générer une recette boutique et construire un réseau de partenaires, même léger, sont deux leviers accessibles sans investissement lourd.

PLAN D'ACTION



Plan d'action verrouillé

Le détail du plan d'action de cette catégorie est réservé à la version débloquée de votre diagnostic.

Débloquer mon diagnostic

Organisation & Pilotage — 60,5%

Le score de 60,5% en Organisation & Pilotage reflète une structuration encore artisanale de la fonction commerciale. Le suivi de vos prospects et partenaires repose aujourd'hui sur Excel, un outil qui limite la visibilité sur les échéances et les relances au fur et à mesure que le volume de partenaires augmente. Le suivi opérationnel est confié à un ou plusieurs stagiaires ou alternants, une solution qui a permis de maintenir un premier niveau de suivi mais qui reste par nature temporaire et peu capitalisable dans la durée. Cette fragilité organisationnelle rejoint directement le manque de moyens financiers que vous signalez : professionnaliser le pilotage est souvent la condition pour aller chercher les revenus additionnels identifiés dans les autres catégories de ce rapport.

PLAN D'ACTION



Plan d'action verrouillé

Le détail du plan d'action de cette catégorie est réservé à la version débloquée de votre diagnostic.

[Débloquer mon diagnostic](#)

Feuille de route

Nous sommes en période de démarrage de saison (août-octobre) : c'est encore le bon moment pour finaliser vos derniers partenariats à un engagement saison complète et lancer votre campagne d'abonnements — concentrez-vous en priorité sur ces deux fenêtres avant qu'elles ne se referment. En réalisant l'intégralité du plan d'action de ce rapport, votre score atteindrait environ 97% — soit le badge Exemplaire.

VERS LE BADGE EXEMPLAIRE

Écart de 10 points.



Feuille de route verrouillée

Le détail de la feuille de route est réservé à la version
débloquée de votre diagnostic.

Débloquer mon diagnostic

MÉTHODOLOGIE DU DIAGNOSTIC

Ce diagnostic évalue la structuration économique de votre club à travers 4 catégories, calculées à partir des réponses que vous avez transmises et adaptées au niveau de compétition détecté : **2e échelon**.

LES 4 CATÉGORIES ÉVALUÉES

CATÉGORIE	CE QU'ELLE MESURE
Partenariats	Diversité et solidité du portefeuille de partenaires privés, structuration commerciale de l'offre
Billetterie	Valorisation de l'affluence et de la fréquentation en recettes de jour de match
Diversification & Offre partenaires	Sources de revenus complémentaires (buvette, boutique) et enrichissement de l'offre proposée aux partenaires (réseau, places, VIP, événements, privatisation)
Organisation & Pilotage	Outils de suivi commercial et ressources humaines dédiées à la gestion des partenaires

Pondération : Partenariats ×5 · Billetterie ×2 · Diversification & Offre partenaires ×2 · Organisation & Pilotage ×1

Le coefficient ×5 appliqué aux Partenariats n'est pas arbitraire : à budget global comparable, les partenariats privés constituent la source de revenus la plus significative et la plus pilotable par le club lui-même — contrairement aux subventions publiques, qui dépendent de décisions extérieures.

DÉTAIL DES CRITÈRES POUR VOTRE NIVEAU

À un 2e échelon national, la recette cible retenue est de 2€ par spectateur, contre 1€ à un 3e échelon régional et 5€ au niveau professionnel.

CRITÈRE	POIDS
Partenariats — 47 pts	
Concentration des 3 principaux partenaires	20 pts
Part du parrainage vs mécénat dans le budget partenaires	10 pts
Équilibre du budget partenaires (fourchette 25% à 55% du budget global)	8 pts
Nombre de partenaires (cible 30)	5 pts
Grille tarifaire formalisée	2 pts
Présentation commerciale	2 pts
Billetterie — 49 pts	
Recette billetterie/spectateur (seuil 2€)	15 pts
Taux de remplissage (seuil 80%)	10 pts
Part de la billetterie dans les recettes de jour de match (35% à 55%)	15 pts
Billetterie en ligne	2 pts
Base de données spectateurs	2 pts
Tarifcation selon le type de spectateurs	1 pts
Abonnés (cible 10% de l'affluence)	3 pts
Tarifcation différenciée gala/coupe	1 pts
Diversification & Offre partenaires — 29 pts	
Buvette (cible 30% des recettes de jour de match)	5 pts
Boutique (cible 15% des recettes de jour de match)	5 pts
Réseau de partenaires	5 pts
Visibilité (maillots, panneaux)	2 pts
Places pour les matchs	3 pts
Réceptif VIP	3 pts
Événement hors match	4 pts
Privatisation d'espace	2 pts
Organisation & Pilotage — 38 pts	
Outil de suivi commercial	15 pts
Personne dédiée au suivi partenaires	15 pts
Fréquence de rencontre partenaires	8 pts

LES BADGES

Émergent (moins de 40%) · Structuré (40 à 64%) · Performant (65 à 84%) · Exemplaire (85% et plus).

Les montants en euros figurant dans ce rapport sont des ordres de grandeur, arrondis et calculés à partir des données que vous avez déclarées. Sauf mention contraire, ils expriment des recettes brutes : votre marge nette dépend de vos coûts propres.

Ce diagnostic porte sur la structuration commerciale de vos revenus (partenariats, billetterie, recettes annexes). Il ne couvre pas les subventions publiques ni le volet formation/éducatif du club.



Récapitulatif des données transmises

Sport : Basket	Offres proposées aux partenaires : Visibilité (maillots, panneaux, ...), Places partenaires, Réceptif VIP pendant les matchs (boissons et traiteur ou similaire)
Niveau de l'équipe première : 2e échelon	Fréquence de rencontre partenaires : 2 à 4 fois
Niveau détecté (barème utilisé) : 2e échelon	Affluence moyenne : 450 spectateurs
Type d'équipe : Équipe masculine	Capacité de l'enceinte : 690 places
Statut association : Oui	Matches à domicile / saison : 15
Budget global : 400 000 €	Recette billetterie / match : 1 000 €
Budget partenaires privés : 180 000 €	Prix d'une place plein tarif : 10 €
Dont mécénat : 50 000 €	Recette buvette / match : 2 000 €
Subventions publiques : 35 000 €	Abonnés : 20
Poids des 3 principaux partenaires : 33.3% du budget partenaires (60 000 € sur 180 000 €)	Billetterie en ligne : Oui
Nombre de partenaires : 55	Base de données spectateurs : Non
Contribution moyenne par partenaire : 3 300 € (tous partenaires confondus)	Tarification selon le type de spectateurs : Oui
Contribution moyenne hors 3 principaux : 2 300 € (sur 52 partenaires)	Tarification différenciée gala/coupe : Non
Grille tarifaire formalisée : Oui	Outil de suivi commercial : Excel
Présentation commerciale : Oui	Personne dédiée au suivi partenaires : Un ou plusieurs stagiaires ou alternants
Réseau de partenaires : Non	Difficultés déclarées : Manque de moyen financier
Une erreur dans ces données ? Signalez-le lors du débrief pour affiner votre score.	