



## FICHE ANIMATIONS EN ENTREPRISE

**L'animation en entreprise a pour objectif principal de sensibiliser les salariés d'une entreprise aux vertus du bridge pour :**

- **créer un cours de bridge à l'intérieur de l'entreprise,**
- **faire venir au club les salariés qui pourront en devenir membres**

### Avant

- Prendre rendez-vous avec le représentant de l'entité, contactez le comité d'entreprise s'il existe, pour présenter votre démarche et convenir du contenu de votre intervention. N'hésitez pas à proposer plusieurs visites. Mettre au point la possibilité de créer une section bridge au sein de la structure.
- Faire une campagne d'affichage une quinzaine de jours avant le jour J dans les locaux
- Choix du créneau horaire – ce pourrait être à l'heure du déjeuner s'il y a un restaurant d'entreprise
- Prévoir une équipe de 3 bénévoles pour jouer autour d'une table de bridge qu'on aura installée dans un endroit stratégique
- Se munir du matériel de promotion nécessaire, fourni gratuitement par la FFB.

### Le jour J

Pour radicalement faire tomber les clichés, faites jouer immédiatement une donne aux participants en suivant les consignes de la fiche initiation remise avec le kit FFB. Puis, selon votre auditoire, décliner les valeurs et les bénéfices du bridge pour cette cible que vous retrouverez dans le dossier de presse du kit FFB. Illustrez vos propos avec des exemples, si vous pouvez diffuser la vidéo sur le bridge scolaire et des diaporamas qui couvrent toute l'activité du bridge sur plusieurs tranches d'âge et témoignent du dynamisme du bridge fédéral.

Remettre la documentation du kit en fonction du public (passeport, flyers...).

### Quelles propositions ?

Après une présentation dynamique du jeu,

- 2 ou 3 séances « découverte du bridge » gratuites, sur place, au sein de l'entreprise
- un cours d'initiation gratuit au sein même de l'entreprise
- une invitation au club à l'occasion d'une journée porte ouverte et/ou pour un apéritif, un jour de tournoi de régularité
- la participation gratuite d'un tournoi au club pour les salariés déjà bridgeurs
- l'offre de licence bienvenue gratuite offerte à toute personne n'ayant jamais été licenciée.

### Quel suivi ?

Après le premier contact,

- assurer un suivi attentif, sans être trop insistant, pour une mise en place rapide de l'option retenue
- ne pas hésiter à rappeler par téléphone la personne rencontrée
- confirmer par un courrier électronique les différents points d'accord
- informer régulièrement les responsables de l'entreprise des manifestations du club

Vous pouvez élargir vos cibles et démarcher les clubs sportifs en utilisant la même approche et les mêmes arguments. La pratique d'un sport par les membres de votre club favorisera la prise de contact.