

**LANCER SON ACTIVITE
NAGEZ FORME SANTE**

**NAGEZ
FORME
SANTÉ**

Dans le cadre de sa mission de service public et d'intérêt général, la FFN s'est investie dans le domaine de la Natation Santé pour apporter une réponse à un problème de santé publique. La Natation Santé regroupe les activités Nagez Forme Bien-être (NFBE) et Nagez Forme Santé (NFS).

Nagez Forme Bien-être regroupe toutes les activités aquatiques émergentes et de natation pour préserver son capital santé au service des personnes recherchant une activité de bien-être et de loisirs. On parle alors de **prévention primaire**.

Le concept de Nagez Forme Santé, quant à lui, s'articule autour de 2 niveaux :

L'accueil des personnes à risques d'apparition de maladies, on parle de **prévention secondaire**.

L'accompagnement et le soutien des pratiquants, à la suite de leur programme d'éducation thérapeutique c'est **la prévention tertiaire**.

Lors de la mise en place de l'activité Nagez Forme Santé, le club et l'éducateur accueillent des nageurs et non nageurs avec différentes pathologies : en surcharge pondérale, diabétiques, atteintes de maladies respiratoires, cardio-vasculaires, neurodégénératives, des personnes âgées, etc.

Pour toutes ces personnes, pratiquer une activité aquatique apporte de multiples bienfaits comme le développement de la capacité respiratoire, l'amélioration de la mobilité articulaire, le renforcement musculaire global, le développement de la confiance et de l'estime de soi, l'entretien du lien social, etc.

Pour toute mise en place d'une activité Natation Santé, le club doit se référer à la Charte qualité de la FFN, qui définit les règles et les principes de l'activité. Le respect de cette charte permet au club de demander son agrément à la Ligue Ile-de-France Natation.

Table des matières

I.	L'étape pré-projet	4
A.	Se connaître	4
B.	Faire son étude de marché	4
C.	La rédaction du projet	5
II.	Le projet	7
A.	La formation Nagez Forme Santé	7
B.	La communication	7
1.	Se faire référencer	7
2.	Se faire connaître	8
3.	La recherche de partenariat	8
C.	L'organisation de son activité	9
1.	Organisation technique et pédagogique	9
2.	Le bilan de son activité	10

I. L'étape pré-projet

A. Se connaître

Avant de s'engager dans un projet ou dans une étude de marché, il est essentiel de connaître son club ainsi que la personne qui encadrera l'activité.

Vous devez déterminer vos forces et faiblesses internes et externes (les compétences, les créneaux, les prix, etc.) L'entraîneur et le ou la président(e) sont-ils prêts à investir de leur temps et de leur personne sur cette activité, leur engagement est-il fort, pourquoi vouloir faire cette activité ?

Egalement faire l'état des lieux de votre activité sur la piscine, des créneaux utilisés et ceux éventuellement disponibles.

B. Faire son étude de marché

Dans toute création d'activité, il est important de connaître son territoire et ses spécificités afin de proposer la meilleure offre possible.

Pour l'activité Nagez Forme Santé, l'objectif de cette étude de marché est de cerner le potentiel de votre ville, afin de proposer une offre de pratique pertinente et répondant à la demande du territoire.

Les questions à se poser :

Quel type de public est visé ? Quelles sont ses particularités ?

En effet, l'activité NFS peut accueillir différents publics : enfants, adultes, personnes âgées et avec différentes pathologies. L'étude de marché va donc permettre de connaître le groupe de personnes le plus important sur votre territoire et ainsi orienter au mieux votre communication et vos séances.

Quels sont les comportements de mon public ?

Mon public vit-il en milieu rural ou urbain ? Peut-il se déplacer facilement ? Quelle est sa catégorie socio-professionnelle/ son niveau de vie ? Est-il porté sur le maintien de son capital santé ?

Toutes ces questions vont permettre d'orienter le prix de la cotisation mais également les créneaux à demander ou encore de savoir si vous proposez une offre sur une année, un trimestre ou tout autre période.

Vous pouvez notamment aller sur les sites suivants :

- ORS Ile-de-France
- ARS Ile-de-France
- Conseil Régional Ile-de-France
- INSEE
- Clameur pour connaître les prix des loyers et connaître le niveau de vie de la population

- Observatoire des inégalités : testez votre commune

Quelle est la concurrence dans ce secteur, sur ma ville ?

Ici, il faut s'intéresser aux offres des autres associations, des salles de sports ou également des activités que propose votre mairie ou celles des alentours. Vous devez également vous intéresser aux activités aquatiques mises en place dans votre piscine mais aussi vos propres activités, ne mettent-elles pas en concurrence votre nouveau projet.

Si une activité sport santé se trouve dans votre périmètre, essayez de connaître le tarif, le nombre de pratiquants, les horaires etc. Mais également les partenaires qu'ils ont pu retenir.

Tentez aussi de discuter avec les organisateurs afin de créer un lien et pourquoi pas un partenariat pour offrir une offre complète aux pratiquants.

Ici, regardez sur le site de référencement du sport-santé : [la santé par le sport](#) et également sur le site de votre mairie ou le journal local, n'hésitez pas à appeler les associations pour demander des renseignements. Le comité régional reste à votre disposition si vous souhaitez récolter des informations spécifiques.

Recueillir les informations :

La recherche documentaire

Cette recherche permet de recueillir des données à travers les sites internet et de recenser les personnes et organismes du secteur. Cette recherche permettra notamment de voir si votre ville est impliquée dans le Sport Santé et de connaître les activités présentes sur le territoire de votre commune.

L'étude qualitative

Ici, il faut interroger en profondeur toutes les parties prenantes du secteur comme les associations de malades, les réseaux de santé, votre mairie, les hôpitaux, les pratiquants potentiels, mais aussi vos licenciés car certains peuvent être sensibles à cette nouvelle offre, d'autres peuvent être des professionnels de santé et ainsi vous envoyer leurs clients.

Ces rencontres peuvent être une première approche pour faire parler de votre projet et tester la réceptivité des différentes cibles.

C. La rédaction du projet

Une fois votre étude de marché terminée, vous savez maintenant le type de public que vous souhaitez accueillir, à quels horaires, à quel prix, mais aussi vous pouvez estimer à peu près le nombre de personnes intéressées par l'activité et vos futurs partenaires, notamment les associations de malades, les réseaux de santé et les hôpitaux.

La rédaction de ce document servira aussi bien pour améliorer l'activité des prochaines années, que pour le présenter à votre mairie et à vos futurs partenaires, cela permettant de les rassurer et de montrer que votre projet a été travaillé en amont et qu'il est viable.

Dans ce document de présentation de projet, vous pouvez indiquer (liste non exhaustive)

- Les activités de votre club ainsi que le nombre de licenciés si cela est significatif
- Les motivations du club et de l'éducateur ainsi que son nom et son prénom
- La présentation de l'activité NFS, ses bienfaits et le public cible
- Le potentiel du projet et son impact positif pour la ville et ses citoyens
- Votre étude de marché avec des graphiques (plus représentatif que l'écrit)
- Un budget prévisionnel
- Le plan de communication et les partenaires potentiels avec qui vous avez déjà eu un premier contact.
- Le développement de l'activité sur le long terme.

II. Le projet

A. La formation Nagez Forme Santé

La première étape de l'organisation de l'activité est le passage de la certification Nagez Forme Santé par l'un de vos éducateurs. Cette formation se déroule soit à l'INFAN soit dans les ERFAN de certaines régions. La Ligue Ile-de-France Natation vous indiquera les dates d'inscription de la formation INFAN dès qu'il les aura en sa possession.

Dès les dates connues, nous vous conseillons de vous tourner vers un OPCA qui peut prendre en charge la formation.

B. La communication

L'objectif de la campagne de communication du club sera de se faire connaître auprès d'associations, du public de la piscine et également des habitants de la ville.

Plusieurs supports vont pouvoir être utilisés :

- les supports numériques comme le site internet, les réseaux sociaux ;
- les supports papiers comme des affiches, des flyers
- le face à face avec les médias avec notamment le journal local, ou encore lors de salons ou d'évènements sur le sport-santé

Le message transmis auprès des pratiquants devra être clair et précis et bien mettre en avant la qualité et les bienfaits des séances proposées.

Afin que la communication soit efficace, un planning doit être élaboré pour la mise en œuvre de l'activité la première année mais également pour les années suivantes pour les réinscriptions et les nouvelles inscriptions : répertorier les différentes actions, leur périodicité et leur durée de réalisation pour chaque action.

1. Se faire référencer

Le site La santé par le Sport va être le nouveau site référent du réseau sport santé d'Ile-de-France. La communication, de la Direction Régionale de la Jeunesse, des Sports et de la Cohésion Sociale (DRJSCS) et de l'Agence Régionale de Santé (ARS), auprès des professionnels de santé s'organisera autour de ce site. Dès que votre offre de pratique sera créée (éducateur certifié et le créneau dédié), vous pourrez vous référencer sur ce site : <http://lasanteparlesport.fr/>

2. Se faire connaître

Vous devez ensuite vous faire connaître auprès des institutions publiques qui pourront vous conseiller sur la mise en place de votre activité et sur des pistes de partenaires. C'est une rencontre pour faire connaître le dispositif Nagez Forme Santé et ainsi vous insérer dans le réseau sport santé. Ces institutions publiques telles que l'ARS territoriale, la Direction Départementale de la Cohésion Sociale, le Comité Départemental Olympique et sportif, seront à même de vous recontacter en cas d'appel à projet ou d'évènements sportifs, le moment venu.

Il est également important de vous faire connaître auprès des usagers de la piscine et des habitants de votre ville. Utilisez les flyers et affiches distribués par la FFN, votre site internet, le site internet de la piscine ou de la mairie, les réseaux sociaux...

3. La recherche de partenariats

Lorsque vous avez pu avoir des créneaux de disponibles dans votre piscine, il est temps de trouver des partenaires.

Pourquoi rechercher des partenaires ?

Les partenaires sont des structures et/ou des personnes qui vont pouvoir vous apporter une aide technique, pédagogique ou encore financière. Ces partenaires peuvent être publics, associatifs ou encore privés.

Ces partenaires vous permettront également d'avoir une visibilité auprès de leurs membres, leurs patients, leur entourage, et donc d'attirer du monde dans votre activité.

Comment démarcher des partenaires ?

Avant toute démarche partenariale, il faut réfléchir à quel type de partenaire vous voulez vous adresser et quel message vous souhaitez faire passer. La présentation de votre document projet ainsi que les documents NFS de la FFN sont d'excellents moyens de communication pour les démarcher. De même, ne négligez pas les recherches à faire en amont sur les partenaires afin de bien les connaître lors de votre première rencontre. Chaque dossier partenarial est unique.

Pour les partenariats publics : vous pouvez vous adresser auprès de votre mairie afin qu'elle puisse vous apporter une visibilité auprès de tous les habitants, par exemple. Il existe aussi des centres municipaux de santé. Vous pouvez également faire une demande de subvention CNDS qui vous aidera à démarrer et pérenniser votre activité.

De même, les hôpitaux publics peuvent être une source de pratiquants importante. N'hésitez pas à vous adresser à des cardiologues, des nutritionnistes, des kinésithérapeutes, etc.

Pour les partenariats associatifs : vous pouvez vous adresser aux associations d'usagers et aux réseaux de santé qui pourront vous mettre directement en relation avec des pratiquants ou encore leur conseiller votre activité à travers leur communication.

Enfin pour les partenaires privés, vous pouvez vous adresser à des médecins généralistes ou spécialisés, des nutritionnistes, des instituts spécialisés, la mutuelle des sportifs ou encore les PME qui peuvent être intéressées pour leurs employés, etc.

Tous les partenaires cités sont les meilleurs prescripteurs et c'est grâce à eux que votre activité pourra être visible. De ce fait, prenez le soin d'entretenir une relation privilégiée avec ces partenaires.

C. L'organisation de son activité

1. Organisation technique et pédagogique

La formation « Aqua Santé » passée par l'éducateur du club va lui permettre d'appréhender au mieux les différents types de publics et leurs pathologies, la construction du projet pédagogique qu'il peut établir ainsi que le type de séance qu'il peut mettre en place ou encore l'intégration de ce projet au club.

Une préparation rigoureuse est nécessaire pour gérer au mieux l'activité Natation Santé au sein du club.

- Le matériel

L'éducateur vérifie le matériel de sécurité présent autour du bassin. Deux types de matériels sont à considérer : le matériel de sécurité (défibrillateur, sachets de glucose...) et le matériel pédagogique. L'éducateur veille à son accès et à son bon fonctionnement.

- L'accueil des pratiquants

L'éducateur en charge de l'activité accueille les pratiquants avec une attention particulière (écoute, observations, attentes...) Il veille à la confidentialité des informations communiquées par les pratiquants et en tient compte dans la conduite pédagogique de la séance. L'éducateur reste disponible pour tout échange souhaité par le pratiquant et veille à instaurer un climat de confiance.

- La séance

Elle est conduite par un éducateur qualifié qui est seul en mesure de proposer une pédagogie adaptée à chacun des pratiquants. Le pratiquant est acteur de son activité, il évolue en fonction de ses disponibilités propres et de ses objectifs. Le climat de confiance instauré doit faciliter la progression pédagogique de la séance afin de favoriser le développement des capacités du pratiquant.

A tout moment, l'éducateur doit veiller aux points de vigilance liés à l'état de santé de chacun des pratiquants (fatigue, douleur, essoufflement...) Il doit être en mesure d'intervenir si l'intégrité ou la sécurité du pratiquant est en jeu.

Attention dans le cadre de l'activité Nager Forme Santé, le nombre maximal de 12 pratiquants par éducateur doit être respecté.

- L'après séance

L'éducateur assure le suivi pédagogique de son action. Il observe l'état physique du pratiquant et recueille son ressenti en vue d'adapter le programme individualisé. L'éducateur invite le pratiquant à mentionner sur son « livret pratiquant » toutes les informations utiles à l'évolution de sa progression.

2. Le bilan de son activité

Faire le bilan de votre activité va vous permettre de consolider ou de modifier votre activité pour satisfaire aux besoins des pratiquants. Le retour de votre bilan à la Ligue Ile-de-France Natation va également nous permettre de créer de nouveaux outils et de vous aider dans votre démarche d'activité Nagez Forme Santé.

Comment faire le bilan de mon activité ?

La première étape de ce bilan est de collecter les témoignages des pratiquants. Cela vous permettra d'avoir un retour sur l'organisation de votre activité mais aussi de pouvoir insérer des témoignages positifs dans votre campagne de communication.

Ensuite, il est important de mesurer l'assiduité des participants et les améliorations qu'ils ont pu ressentir dans leur vie quotidienne. Une réinscription de leur part est également un bon indicateur sur la qualité de votre activité.

Enfin, un bilan en termes d'organisation est important. Quelles ont été vos difficultés, les facilités dans la mise en place de l'action, au niveau de la communication, de la disponibilité des créneaux, etc.

Ce bilan pourra en partie appuyer votre démarche auprès de votre collectivité locale ou auprès du gestionnaire de la piscine, pour qu'il vous accorde plus de créneaux ou une aide financière, ou toutes autres choses l'année suivante etc.