

# LA REEF

COLLECTOR

JANVIER

2019

4



PROSPECTER & DÉVELOPPER



FÉDÉRATION FRANÇAISE D'ÉQUITATION  
EDITIONS FFE

## COLLECTORS REF 1 À 8



Jouer la carte digitale



Animer & Diversifier



Jouer la carte spectacle



Prospecter & Développer



La page du coach



Proposer la pleine nature

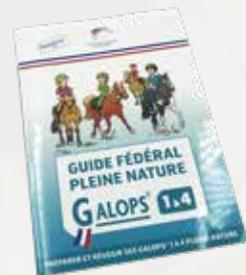
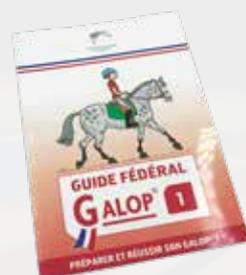


Assises & Congrès



Catalogue vidéo

## GUIDES FÉDÉRAUX



## CAHIERS DE CAVALIER



Téléchargeables sur FFE.COM  
Rubrique Publications

Passez toutes vos commandes en ligne sur  
BOUTIQUE.FFE.COM



FÉDÉRATION FRANÇAISE D'ÉQUITATION - FFE.COM

# EDITO

Depuis septembre 2000, **La Ref** vous propose, au fil des mois, des sujets centrés sur tout ce qui peut soutenir vos efforts de développement.

Les principales thématiques font l'objet de collectors qui sont mis en ligne au fur et à mesure de leur réalisation.

Ils ont vocation à être complétés avec les nouveaux articles publiés.

Notre espoir est qu'ils soient utiles à chacun pour retrouver rapidement sur chaque thème les pages les plus significatives de **La Ref**.

La liste complète des collectors, des Guides et des Cahiers fédéraux figure en page 2.

S'y ajoutent **La Ref 187** Cahier 2 Tous aux Galops® et **La Ref 189** Cahier 2 Objectif Fidélisation.



Bonne lecture,

*Danielle Lambert, directrice des Publications FFE*

## SOMMAIRE

Plan action croissance planning annuel .....	4
Réussir sa rentrée .....	6
Poney-club, la marque.....	7
Poney-club éphémère avec poneys .....	8
Poney-club éphémère sans poneys .....	9
Projet Galops® .....	10
Projet fidélisation .....	11
Projet diplômes de tourisme équestre .....	12
Equitation d'extérieur : Tous dehors ! .....	13
Une bonne image de votre club.....	14
Le Parc équestre fédéral .....	15
Boîte à idées stages.....	16
Compléter ses reprises.....	18
Bien-être animal, les bonnes pratiques .....	19

## LA MediatekClub VOTRE BANQUE DE DOCUMENTS CLÉS EN MAINS



## LA REF - Mensuel officiel de la Fédération Française d'Equitation

© FFE 2019

Ce dossier est un collector des articles parus sur le sujet dans La Ref.

■ **Rédactrice en chef** : Danielle Lambert ■ **Iconographie** : Elodie Brunaud ■ **VISUEL COUVERTURE** : FFE/EB ■ **Maquette** : Karen Crochet et Jennifer Le Ny ■ **Contributeurs** : Louis-Serge Real del Sarte, Président Yfly et Zoé Glévar, community manager FFE

# PLAN DE CROISSANCE

LES OUTILS FFE DE DÉVELOPPEMENT ET DE FIDÉLISATION PERMETTENT DE CONSTRUIRE UN PLAN D'ACTION CROISSANCE À METTRE EN ŒUVRE MÉTHODIQUEMENT TOUT AU LONG DE L'ANNÉE. PLANNING OPÉRATIONNEL.

RÉUSSIR  
SA RENTRÉE,  
ÇA COMMENCE  
DÈS JANVIER.

## Janvier

J'adresse mes vœux à mes cavaliers et à mes partenaires institutionnels : mairie, communauté de communes, écoles, centres de loisirs, partenaires, etc... J'y joins le planning des actions et animations du club : portes ouvertes, compétitions, actions de développement, participation aux différents championnats, etc...

La carte de vœux dématérialisée tend à se généraliser. Des modèles me sont proposés depuis la MediatekClub.

Je saisis mes stages séjours et randonnées depuis le site AchevalEnFrance pour les vacances d'hiver. Afin de rendre mon offre attractive, je m'attache à renseigner l'ensemble des champs et à sélectionner de jolies photos en lien avec l'offre. Je partage largement mes offres par mail sur mon site web et depuis mes réseaux sociaux. J'invite mes cavaliers à faire de même.



© Fotolia.com/RuDie

## Mars

Je programme mes stages pour les vacances de printemps depuis le site AchevalEnFrance.com. Je lance ma communication interne concernant la **Fête du Poney**. Je consulte mes cavaliers pour prévoir des animations qui les impliqueront le jour J. Je programme les séances complémentaires de préparation. J'établis mon programme d'animation que je saisis sur le site feteduponey.ffe.com. En parallèle, je programme mes créneaux EquitationPourTous et je communique dessus afin de capitaliser sur l'envie d'équitation qui revient avec le printemps.

## Février

Depuis FFE Club SIF, je consulte mon Dossier fidélité. A partir de cette analyse, je valide ce qui a fonctionné par rapport aux objectifs que je m'étais fixés. Je détermine les objectifs à venir et je prévois les actions à mettre en place pour les atteindre.

Je programme mes créneaux et débute ma campagne d'information **Poney Ecole**. Depuis poneyecole.ffe.com, je récupère les courriers que j'adresse à ma mairie et aux écoles situées dans ma zone de chalandise afin de maximiser mes retours sur l'opération.

## Avril

J'annonce mes stages d'été sur achevalenfrance.com. Pour prendre la température en amont de ma campagne de réinscription, je m'appuie sur le Dossier fidélisation consultable dans l'espace MediatekClub. Je réalise mon questionnaire de satisfaction personnalisé. Je le diffuse sous format papier ou mieux, en version dématérialisée via l'application gratuite Google Forms. Je prépare les plannings de l'année prochaine. Je m'informe des restructurations institutionnelles susceptibles

d'impacter mon fonctionnement, école, collège, transport, centre de loisirs et je les prends en compte.

## Mai

Je traite les questionnaires de satisfaction, j'identifie la perception de mes cavaliers vis-à-vis du club et je cherche à repérer les cavaliers en perte de motivation et les mécontents silencieux auxquels je porterai une attention particulière d'ici la fin de l'année.

Je finalise mes plannings pour la rentrée prochaine. Je m'inscris dès maintenant aux différents forums de rentrée.

Je communique sur la **Fête du poney** du 3 juin à l'aide des outils fédéraux que je m'approprie. Je mets en place les actions de recrutement que je souhaite y rattacher. Je distribue les invitations à mes cavaliers pour leurs copains. Je commence à communiquer sur la réouverture des inscriptions en proposant éventuellement un geste commercial pour celles qui seront anticipées.

## Juin

Je capitalise au maximum sur la **Fête du poney** pour renouveler le plus largement possible mes cavaliers actuels. J'active ma communication et mes actions commerciales auprès des piétons venus assister à la journée. Je profite des fêtes d'école et de village pour informer de ma rentrée à venir.

A suivre le mois prochain, le planning d'août à décembre.

Mathias Hebert

## MediatekClub

Je trouve tous les documents à télécharger dans la MediatekClub. Je m'identifie sur FFE Club SIF et je choisis dans le menu : Mes espaces / **MediatekClub**.

## Juillet

Souvent juillet est le temps des stages et des compétitions. J'informe mon réseau institutionnel et j'en profite pour faire vivre mon quotidien sur les réseaux sociaux quand je participe aux championnats ou regroupements estivaux et que j'organise des opérations spéciales au club.

Je pense à actualiser pour la rentrée mes documents de communication, site internet, affichage extérieur, dépliants, message téléphonique etc.



Un poney-club éphémère permet d'aller à la rencontre du public

## Août

Hors séjours et zone estivale, la première quinzaine d'août est souvent calme. En revanche, lors de la seconde, les vacanciers sont de retour. Parfois les parents peuvent associer l'utile à l'agréable et envisager le stage comme solution pour leurs enfants pendant qu'ils travaillent.

Je prospecte auprès des contacts réalisés au printemps.

J'occupe l'espace sur les endroits de passage, zones commerciales, squares etc. J'installe mon poney-club éphémère et je propose la ou les animations qui me conviennent : pansage, baptêmes à poney et / ou en main, selfie poney, etc. Je passe par la MediatekClub. Différents visuels me permettent de décorer l'espace pour me démarquer. Des fichiers que je peux imprimer ou faire imprimer par un professionnel, éventuellement en ligne, sont à ma disposition. C'est la période de livraison du colis de rentrée, je surveille également ma boîte aux lettres.

## Septembre

Septembre est le mois clef de l'année. Dès les premiers jours, je contacte mes collectivités locales

pour connaître les principales dates de mon environnement institutionnel. Un article sur ma rentrée, disponible sur MediatekClub, est un bon moyen de me faire connaître si ce n'est du public, au moins de la presse que je recontacterai ultérieurement.

Je fais connaître mes dates de portes ouvertes des **Journées du Cheval** avec les affichettes à ma disposition. Je peux, à mon gré, choisir le 9, le 16 et/ou le 23 septembre. Fléchage, affichage et décoration, un seul impératif, organiser le parcours de mes visiteurs de manière à accueillir au mieux et à présenter mes activités au plus grand nombre.

Le colis de rentrée est un outil qui me permet de renouveler mes affichages et de distribuer des dépliants en adaptant les contenus aux différents publics.

## Octobre

L'intégration est un facteur clef de fidélisation. Je veille à soigner l'accueil des nouveaux. Pour les plus jeunes, des rencontres pédagogiques dès les premières semaines sont une option efficace. Elles permettent un moment de convivialité au cours duquel j'informe les parents sur le détail de notre projet pédagogique, sur les apprentissages

et le rythme de leurs acquisitions. J'utilise Equitation pour tous pour compléter mon recrutement.

Je communique sur les événements marquants de mon club et je lance ma fête d'Halloween.

Je renseigne dès les premiers jours sur Achevalenfrance mes stages de Toussaint et de Noël en prenant en compte les jours fériés dans ma programmation.

## Novembre

Je commence à promouvoir mes stages de Noël. Je mets en place mes habillages de fête sur mon site web et mes réseaux sociaux.

## Décembre

Cette fin de premier trimestre permet de faire les premiers bilans. Je fais le point avec mes cavaliers et mes enseignants à l'occasion d'une seconde rencontre pédagogique. J'en profite pour proposer mes formules de bons cadeaux que je peux télécharger depuis l'espace MediatekClub.

L'hiver est long. Je profite des vacances de Noël pour organiser un moment de convivialité et fédérer mon équipe autour d'un projet commun.



Le Dossier Objectif Fidélisation de **La Ref 189 Cahier 2** réunit tous les éléments pour mettre en oeuvre votre plan de fidélisation.

# RÉUSSIR LA RENTRÉE

**UNE RENTRÉE RÉUSSIE FAIT LE SUCCÈS DE LA SAISON. SI LA FIDÉLISATION DES CAVALIERS SE MAINTIENT À DES TAUX SATISFAISANTS AU REGARD DES AUTRES ACTIVITÉS SPORTIVES ET DE LOISIR, LE RECRUTEMENT, LUI, EST EN PANNE. PISTES D'ACTION POUR UN RECRUTEMENT OPTIMISÉ.**

LA CLE  
D'UNE BONNE  
RENTREE,  
C'EST A LA  
FOIS UN BON  
RENOUVEL-  
LEMENT DE  
CAVALIERS  
FIDELISES  
ET UN BON  
RECRUTEMENT  
DE PRIMO-  
CAVALIERS

## Anticipez pour vous organiser

L'assouplissement de l'organisation des rythmes scolaires était au programme du nouveau président et les maires devraient pouvoir choisir ce qui convient le mieux à leurs concitoyens. A suivre attentivement... En amont de votre programmation de planning, un échange collectif avec les parents de vos cavaliers actuels qui sont les principaux intéressés peut être une bonne base de réflexion.

## En juin pensez à renouveler

Dès maintenant et avant les départs, réinscrivez vos cavaliers. Ces renouvellements précoces vous permettent de vous projeter. Afin d'être incitatifs, des tarifs aménagés peuvent être proposés ou encore une priorité aux premiers inscrits concernant le choix des créneaux.

## Sortez pour recruter

Bien qu'acteurs majeurs du développement rural, les poney-clubs et centres équestres peuvent paraître des lieux fermés aux yeux du public non averti. Sortez de chez vous pour mettre en place une action de recrutement pro-active. Investissez les lieux de prédilection des enfants : sorties d'école, de centres de loisirs, de piscines, etc... Privilégiez les lieux où parents et enfants sont ensemble. Programmez vos sorties sur le mois de juin mais également de la mi-août à septembre.



Lors de ces rendez-vous, invitez parents et enfants à venir vous rencontrer au club lors de temps dédiés : fête du club ou **Journée du Cheval**... Une bonne façon pour ces néo-cavaliers de tester la motivation.

## Mise à jour de saison

Les premières actions de prospection opérées par le public se font sur le web. Mettez à jour l'ensemble de vos informations de rentrée sur votre site. Le planning, les tarifs, les formules d'adhésion, l'organisation des séances, etc.

Par ailleurs, pensez, sans attendre l'été, à vous faire référencer auprès des mairies, maisons des associations et autres structures d'accueil pour enfants et adolescents.

Un rendez-vous physique vous permettra de déposer vos brochures, d'échanger et de commencer à vous positionner pour participer aux traditionnels forums des sports de rentrée. La présence d'un poney-club éphémère vous rendrait particulièrement visible.

## Axes de communications

Accessible au plus grand nombre, l'équitation reste un investissement pour les familles. Elles en attendent donc un retour. Les axes de communication prioritaires devraient être le développement de l'enfant, le bien-être physique et moral des pratiquants ainsi que l'aspect ludique et nature de nos activités. Le plan de formation des Galops® Poneys vous permet de présenter aux parents la progression envisagée et les compétences équestres que vont acquérir, année après année, les jeunes cavaliers.

## Animation selfie

Lors de vos sorties recrutement, vous pouvez proposer une séance de selfie Poney. Equipez-vous d'un cadre photo aux couleurs du club et invitez chaque enfant à venir se prendre en photo aux côtés du poney ou de la mascotte du club. Profitez-en pour remettre aux parents un document de présentation du club ainsi que le programme des animations de l'été.

# A VOS MARQUES !

**AU FIL DES ANNÉES « PONEY-CLUB » EST DEvenu UNE MARQUE SYMPATHIQUE QUI ÉVOQUE LA COMPLICITÉ DE L'ENFANT AVEC UN PONEY ADORABLE DANS UN CADRE ÉDUCATIF ET JOYEUX. UN ATOUT À VALORISER !**

## Dynamique poney

Lorsque dans les années 70, les poneys ont fait une timide apparition dans le paysage équestre français, ils étaient bien peu à croire en leur avenir. Force est de constater que les faits leur ont donné tort. Aujourd'hui personne n'imaginerait faire débiter un enfant autrement qu'à poney. Par la suite, cette dynamique s'est amplifiée. La création de nombreux Poney-Clubs au projet pédagogique centré sur l'enfant a accompagné le développement de l'équitation. Le Poney-Club est ainsi petit à petit passé d'incongruité à généralité. C'est, de fait, devenu une marque que nous aurions tous intérêt à valoriser...

## Quelques chiffres

Lors de la recherche d'un club, le nom de la structure, pour un cavalier potentiel comme pour ses parents, constitue un premier indicateur. Le terme Poney-Club garantit de trouver la cavalerie et l'équipement dédiés à la pratique des enfants. Pourtant, le nombre de structures dont le nom reprend la terminologie Poney-Club recule. Ils étaient 495 en 2001 sur 5 318 adhérents,



Publicité Amazon

à disposer d'un nom proche ou égal à Poney-Club. En 2017 ils ne sont plus que 475 pour un nombre total de 9 352 adhérents.

## Derrière le nom, des valeurs

Comme le nom constitue le premier contact, il renvoie également à un imaginaire collectif. Celui du Poney-Club est complètement rattaché à l'animal qu'il incarne. Le poney c'est mignon, c'est accessible, c'est rassurant... Autant d'aspects positifs favorables à faire franchir le pas à de nombreux parents. Par défaut, ce qui est équestre mais n'est pas du Poney-Club s'apparente au cheval. Le référentiel imaginaire est donc bien différent : grand, élitiste, ombrageux, etc... Pour s'en persuader, il suffit de constater l'utilisation du poney et du cheval dans la publicité. Si Amazon ou La Poste capitalise sur la sympathie du poney, les parfums de luxe, comme Guerlain ou Chanel, surfent sur le caractère sauvage et imprévisible de l'animal.

## La marque, un réel atout

Si une somme d'individualités ne fait pas forcément l'équipe,



Publicité Guerlain

lorsque cela se produit, alors la force du collectif s'en trouve démultipliée. Ce qui est vrai pour le sport l'est aussi en marketing. La stratégie marketing permet de définir un positionnement, auquel il faut ensuite donner vie à travers la marque. La marque, ce n'est pas simplement un nom et un logo, c'est tout ce qui constitue l'image et l'histoire associée. Et c'est surtout ce qui permet de créer un lien entre une société et ses clients actuels ou futurs. Une implication collective au travers de la marque Poney-Club forme un levier très puissant de lutte contre les représentations qui freinent l'accès à l'équitation en particulier chez les enfants.

## Des outils pour s'en emparer

Afin de profiter ensemble de l'image de marque Poney-Club et de la développer pleinement, il faut que nous parvenions à renforcer l'attachement à celle-ci. La première action à mettre en œuvre, sans doute la plus simple, se réfère à l'identité visuelle. Reprenez sans hésiter l'ensemble des productions mises à disposition dans l'espace MediatekClub. Elles vous permettront de conserver des éléments sur tous les points de contact entre votre établissement et le public : site internet, packaging, vidéo, proposition commerciale, stand sur un salon, carte de visite, etc. De même l'efficacité des actions collectives de développement proposées par la FFE dépend de la capacité de chacun à s'y impliquer dans une logique collective de développement de nos activités.



Photos ©FFEUL Leboix



PONEY CLUB DE FRANCE

# PONEY-CLUB ÉPHÉMÈRE

**INSTALLÉ SUR LES LIEUX DE PASSAGE DES ENFANTS ET DE LEURS PARENTS, LE PONEY-CLUB ÉPHÉMÈRE EST UN MOYEN D'ALLER À LA RENCONTRE DU PUBLIC ET D'EFFACER LE FREIN DU PAS À FRANCHIR POUR VENIR AU PONEY-CLUB. GROS PLAN.**

LE PONEY-CLUB ÉPHÉMÈRE UNE DES SOLUTIONS LES PLUS EFFICACES POUR FAVORISER LE RECRUTEMENT DE NOUVEAUX CAVALIERS.



©FFE

## L'événement

Un Poney-club éphémère est une installation à l'extérieur du club qui permet de faire pratiquer aux enfants des activités à poney et / ou autour du poney.

C'est l'espace baptêmes classique que l'on installe dans une foire, un salon, sur une pelouse, une place, un parking... et dans tous les cas sur un lieu de passage d'enfants avec leurs parents. Il permet de faire partager concrètement les atouts éducatifs de nos activités et d'accompagner le processus qui conduira à venir au poney-club pour s'inscrire.



©FFE

## L'objectif

L'objectif principal est la valorisation de l'image du poney auprès du public pour générer des envies d'équitation. Mieux qu'un long discours, le contact avec l'animal et la découverte des premières sensations en selle possèdent un fort potentiel d'attraction. C'est l'occasion de créer un nombre important de premiers contacts dans une perspective pro active de recrutement.

## Promotion

Faites connaître votre événement par affichage aux alentours, par un concours, via vos cavaliers, les réseaux sociaux...

L'espace MediatekClub, accessible depuis FFE Club SIF regorge de visuels, baptêmes et autres documents promotionnels sur lesquels vous pouvez vous appuyer pour construire votre propre communication personnalisée.

## Le lieu

Le choix du lieu conditionne à lui seul 75 % de la réussite de l'opé-

ration. Hormis la nécessité absolue qu'il se trouve au sein de votre zone de chalandise, les critères de choix déterminants sont la fréquentation et l'accessibilité. Il est préférable de choisir un lieu dégagé où vous serez visible de loin. Un sol en terre ou en herbe ne nécessite pas d'aménagements complémentaires particuliers. Sur des espaces empierrés ou bitumés, le gazon synthétique est une bonne solution tout à fait esthétique.

Prévoyez de laisser de la place de part et d'autre de l'aire de pratique afin que les familles puissent assister aux baptêmes et prendre des photos de leur progéniture.

## L'accueil

Un point accueil matérialisé et une personne dédiée sont à prévoir. Il est impératif de s'appuyer sur quelqu'un à l'aise en public, souriant et convaincant qui n'hésitera pas à aller au-devant des enfants et de leurs parents.

Lors de la phase d'accueil, l'enfant s'inscrit. Une fiche type permet de gérer les flux mais également de collecter les coordonnées dans la perspective de futures relances. Lorsque l'enfant s'équipe de son casque et de sa charlotte, il reçoit, aux côtés de ses parents, les explications des dispositifs proposés lors du baptême. C'est une bonne occasion de valoriser l'approche éducative de nos activités, en particulier auprès des parents de jeunes enfants. Un discours rassurant permet de gommer les craintes. C'est également à ce moment qu'il faut expliquer de quel club viennent les poneys et les modalités de pratique qui y sont proposées.

# PONEY-CLUB ÉPHÉMÈRE SANS PONEY

**ALLER AU-DEVANT DU PUBLIC RESTE LA MEILLEURE MANIÈRE DE TRANSFORMER LE PIÉTON EN CAVALIER. EXEMPLES**



©FFEB

Avec des poneys, c'est idéal comme développé Ref 200 pp 8-9. Quand il n'est pas possible de faire entrer les poneys dans l'espace public, cela ne doit pas inhiber une ambition de conquête.

L'opération « faites le mur » portée par la F.F. Tennis proposait bien de découvrir la pratique hors terrain. En équitation aussi des solutions existent. Quelques idées...

## Se rendre visible

La présence des animaux en appelle immédiatement à l'imaginaire collectif du poney-club. En leur absence, un effort particulier doit être fait pour attirer l'attention des passants. Des affiches, bâches ou kakémonos installés bien en vue permettent d'attirer l'attention. Pour plus de lisibilité, privilégiez des graphismes simples et des textes courts et clairs. Dans le cadre de la promotion d'opérations de développement portées par la FFE, de nombreux outils sont à votre disposition depuis la Mediatekclub. Via



©FFPSV

une simple connexion à sa chaîne YouTube, la FFE vous donne également accès à de nombreux contenus vidéo utiles pour animer un stand.

## Capter le public

Une chance, le matériel du cavalier est connu et très identifiable. Les personnes chargées de la promotion optent pour la tenue d'équitation. Cela situe le sujet. C'est encore mieux s'ils sont aux couleurs du club. Un cheval factice ou à défaut un tréteau et une selle, quelques bottes de paille, de foin, une barrière ou même encore des brosses contribuent à signer l'ambiance. Quoi qu'il en soit, il faut aller au-devant du public et entrer en contact. Une attitude passive dans ce schéma serait contre-productive. Une organisation avec des « rabatteurs » qui engagent la conversation et distribuent des prospectus puis renvoient sur un référent en charge de rentrer dans le détail des explications permet de maximiser les résultats.

## Animations pour les petits

Pour les plus petits, des jeux d'éveil sensoriels où chaque enfant peut découvrir différentes matières en lien avec l'univers du poney ou des ateliers dessin rattachés à un jeu concours fonctionnent bien. Dans les zones commerciales, si vous disposez d'un espace suffisamment sûr et de personnel qualifié, proposez aux parents de garder les enfants le temps des courses. L'échange naîtra forcément au départ ou à l'arrivée.

## Faites comme-si

Beaucoup d'enfants se sont approprié la maxime de Michel Robert : faire comme-si. Ils adorent se prendre pour des poneys. Dans cette perspective les Bounpy ou les Hobby Horses sont vos meilleurs alliés. Vous pouvez organiser de simples courses ou faire évoluer les enfants sur des dispositifs simples d'équifun ou de pony-games comme vous le feriez lors d'une séance traditionnelle mais sur un espace très réduit. Si vous disposez de l'espace suffisant, le parcours d'obstacle en Hobby Horse vous promet un succès garanti.

## Opération commerciale

Une promotion commerciale en lien avec l'animation ou les produits du club reste un plus à l'efficacité avérée pour attirer le public.

SORTIR DU PERIMÈTRE DU CLUB OFFRE UNE IMAGE INCLUANTE ET ACCESSIBLE DE L'ÉQUITATION. LE PONEY-CLUB ÉPHÉMÈRE Y CONTRIBUE. MEME SANS PONEY.

## Dépliants

Un bon prospectus doit délivrer un message simple et clair. L'ensemble des dépliants FFE sont à votre disposition depuis la Mediatekclub. Ils ont l'avantage d'être tout faits et prêts à personnaliser avec vos coordonnées. Un dépliant spécifique à votre club doit comporter le message en lien avec l'action proposée ainsi que vos coordonnées postales, téléphoniques et digitales : adresse mail, site web et réseaux sociaux.

# PROJET GALOPS®

FIDÉLISANT PAR NATURE, L'OBJECTIF GALOPS® PROJETTE LE CAVALIER DANS UN ITINÉRAIRE DE PROGRÈS JALONNÉ D'ÉTAPES QUI L'EMMÈNT VERS UN HORIZON DE PLAISIRS ÉQUESTRES RENOUELÉS.

GROS PLAN SUR LA PALETTE DES DIPLÔMES FÉDÉRAUX À VOTRE DISPOSITION.

LES DIPLOMES FÉDÉRAUX INSCRIVENT LE CAVALIER DANS UN PROJET DE VALORISATION DE SES ACQUISITIONS.

ILS DONNENT DE LA LISIBILITÉ À LA DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE DE L'ENSEIGNANT. ILS PERMETTENT AU CLUB DE FIDÉLISER D'AVANTAGE.



Les Guides sont disponibles dans la boutique en ligne FFE. Tarif préférentiel pour les clubs à partir de 10 exemplaires.

## Galops® fédéraux

Au plan de formation du cavalier rénové en 2012, s'est ajouté en 2016 celui de l'enfant cavalier. Le dispositif compte désormais 6 nouvelles étapes pour les enfants et 7 niveaux pour les adolescents et les adultes.

sur tout ce qui fait l'homme / la femme de cheval et une approche technique qui oriente vers une équitation en harmonie avec le cheval.

Tous les aspects éthologiques sont pris en compte, aussi bien sur le plan de la connaissance de l'animal cheval, comportement, besoins, etc. que sur les meilleurs moyens d'établir avec lui une connexion juste.

rains Variés utilisés également pour le TREC, en particulier - vous êtes habilités à faire passer les Galops® de Pleine Nature.

Le **Guide Fédéral Pleine Nature** à paraître cet hiver complète le programme des **Guides fédéraux Galops® 1 à 4** avec les connaissances et compétences spécifiques.

## Galops® Poneys

Les **Galops® Poneys** ont pour principal atout de proposer une pédagogie par objectifs simples et progressifs avec de très petites marches qui favorisent la réussite. Ils donnent de la lisibilité aux activités proposées. Les parents voient mieux vers quoi on va. Les enseignants ont davantage de moyens de faire comprendre l'intérêt de ce qu'ils font faire. Le **Guide Fédéral Galops® Poneys** accompagne l'enfant et ses parents pendant toutes les années poney.

Les **Guides Fédéraux**, déjà publiés pour les Galops® 1 à 4, développent les apprentissages sous une forme simple qui facilite l'appropriation des savoirs.

Proposer les Galops® et leurs Guides à ses cavaliers est un projet d'aventure initiatique qui les projette en avant et leur donne envie de devenir de bons cavaliers, à l'écoute de leur cheval, efficaces et discrets.

## Galops® autrement

Rappelons que les **Galops®** compétition permettent de valider la partie équitation en compétition.

De plus, les Galops® peuvent également se préparer et se passer dans les spécialités Meneur, Voltigeur et Westerner. S'y ajoutent les diplômes Trot pour les courses de trot à poney.

## En médiathèque

- Les 4 séries de Fiches séances développant les 30 objectifs de séances figurant dans chaque Galop® de cavalier de 1 à 4
- Le cahier 2 **Tous aux Galops®** de La Ref 187
- Les 28 films Objectif Galop® sur FFE TV

## Galops® de cavalier

L'équitation française a son socle pédagogique dans les **Galops®** de cavalier. Ils donnent à la fois une ouverture

## Galops® de Pleine Nature

Outre les connaissances transversales, les Galops® de Pleine Nature testent les connaissances et les capacités équestres utiles en randonnée. Si votre établissement a une activité tourisme équestre et dispose d'un enseignant qualifié et d'infrastructures adaptées - Parcours en Ter-

## Session d'examen

Les règlements des différents Galops® indiquent qui a compétence pour demander un **code examinateur** et valider en ligne les sessions d'examen que tous les adhérents peuvent organiser. Les Galops® sont gratuits pour les CLAF et les CLAG.

# PROJET FIDÉLISATION

**VOTRE DOSSIER FIDELITE PERSONNALISE 2017 EST EN LIGNE. L'OCCASION DE METTRE EN PLACE UNE STRATEGIE DE FIDELISATION POUR 2018.**



## Se repérer

Retrouvez vos statistiques en ligne ou téléchargeables en format pdf. Identifiez-vous sur FFE Club SIF et choisissez Mon Dossier Fidélité dans le menu Mon SIF.

La progression globale de vos cavaliers est visualisable dans un graphique à 5 ans. Les chiffres sont disponibles depuis 2005.

Vous pouvez comparer les performances de votre club dans la durée et les mettre en relation avec les moyennes de votre département, de votre région et les moyennes nationales.

Globalement, les points forts sont en général du côté des cavaliers qui passent des Galops® ou qui font de la compétition et le point faible du côté des primo-licenciés.

Ces indicateurs vous permettront de savoir rapidement si vous êtes ou non sur une bonne dynamique.

## Tableau de bord

A la fois outil de mesure de la santé de votre club et outil d'aide à la décision, votre Dossier Fidélité est désormais actualisé 2 fois par an pour vous permettre une meilleure lecture de l'évolution dans la durée,

et particulièrement au moment décisif de la mi-saison, pour rectifier le tir si besoin.

Le tableau de bord vous donne un aperçu global de votre capacité à recruter et à fidéliser en 4 rubriques.

## Rubriques

La **progression globale** visualise l'évolution du nombre de licences.

L'indicateur principal de satisfaction de vos cavaliers est le **taux de fidélité**, c'est-à-dire la proportion de vos cavaliers qui ont repris leur licence dans votre club d'une année sur l'autre.

Le **suivi de vos cavaliers** visualise, année après année, le devenir équestre au club de votre population de cavaliers. A mettre en perspective avec l'utilisation des produits fédéraux de formation et de compétition. Enfin, l'évolution du **profil de vos cavaliers** par âge et par sexe est utile pour ajuster votre offre et cibler vos actions de prospection.

## Objectif Fidélisation

Les indicateurs du Dossier fidélité sont quantitatifs. Les données collectées sont à croiser avec une

analyse qualitative de la motivation de vos cavaliers. Sous le titre **Dossier Fidélisation**, la MediatekClub vous propose les outils pour le faire, notamment le cahier **Objectif Fidélisation** de **La Ref 189** avec tous les formulaires, quizz de personnalité, enquêtes de satisfaction, etc. Il vous propose un plan de Fidélisation qui peut s'appuyer sur un stage étudiant pour lequel un mode d'emploi a été publié page 17 de La Ref 193. Interrogez vos cavaliers à l'aide des questionnaires proposés et ajustez vos propositions équestres à leurs attentes.

Fidéliser un cavalier qui est déjà là coûte deux fois moins cher que de prospecter pour aller chercher un nouveau cavalier. C'est dire l'importance d'un plan de fidélisation volontariste du club.

## Dialogue

Rappelons que 265 000 licenciés ne se réinscrivent pas dans leur club l'année suivante. Parmi eux, 96 % de mécontents silencieux dont plus de 100 000, soit 20 en moyenne par club, qui reviendraient volontiers si leur source de mécontentement latent était prise en compte. D'où l'importance de détecter les insatisfactions à la source.

FIDELISATION ET PROSPECTION SONT LES DEUX CLES DE DEVELOPPEMENT. FIDELISER COUTE DEUX FOIS MOINS CHER QUE PROSPECTER. UN ATOUT DECISIF A METTRE DANS SON JEU.

## Médiathèque

La rubrique **Médiathèque** de l'espace Club vous donne tous les liens vers les documents pédagogiques et promotionnels réalisés au fil des saisons et notamment l'accès vers les pages réservées aux identifiés clubs ou enseignants de la **MediatekClub**.

# PROJET DIPLÔMES DE TOURISME EQUESTRE

**OUTRE LES GALOPS® DE PLEINE NATURE, LES DIFFERENTS DIPLOMES DE TOURISME EQUESTRE OFFRENT DES PROGRESSIONS DANS DIFFERENTES PRATIQUES D'EXTERIEUR ET DES OUTILS POUR LES VALORISER.**



## Brevets de Randonneur

Les Brevets de Randonneur fixent des objectifs à vos cavaliers, en termes d'acquisitions de connaissance, de pratique en extérieur et de journées de randonnées cumulées. Ils se valident automatiquement quand sont réunis à la fois des niveaux de Galops® de Pleine Nature et un certain nombre de journées de randonnée enregistrées sur le Carnet de Randonnée électronique.

## Carnet de Randonnée

Le Carnet de Randonnée permet au cavalier d'accéder via sa Page Cavalier FFE au détail de toutes les randonnées que vous avez enregistrées pour lui. C'est son histoire de cavalier qu'il peut retrouver à tout moment et dont il peut justifier en imprimant une attestation de randonnée.

Le carnet de randonnée accompagne les projets professionnels de vos cavaliers désireux d'entrer en formation ATE ou de passer les brevets de tourisme équestre, pour lesquels il est nécessaire d'avoir effectué un certain nombre de jours de randonnée.

De plus, les journées de randonnée enregistrées sur le Carnet de vos cavaliers comptent dans le quota nécessaire pour devenir centre agréé à la formation ATE puisqu'elles ont des équivalents licences et engagements en compétition.

per à des activités encadrées : sorties, promenades, petites randonnées. Il nécessite le Galop® 2 de Pleine Nature et l'enregistrement de 4 journées de randonnées.

## Brevet de Randonneur Argent

Ce Brevet valide la capacité à participer à des randonnées en terrains variés et une certaine autonomie du cavalier dans le groupe, tant dans l'utilisation de son cheval que dans son entretien quotidien. En proposant ce diplôme, vous valorisez la découverte de la liberté à cheval en randonnée. Il nécessite le Galop® 4 de Pleine Nature et l'enregistrement de 10 journées de randonnées, dont 2 consécutives.

## Brevet de Randonneur Or

Ce Brevet valide les connaissances suffisantes pour voyager dans le respect de sa monture en toute sécurité. Il constitue une référence dans la conduite et le déplacement du cheval en extérieur.

Il vous permet d'accompagner vos cavaliers qui aspirent à passer des diplômes professionnels. Il nécessite le Galop® 6 de Pleine Nature et l'enregistrement de 20 journées de randonnées, dont 2 fois 4 journées consécutives.

## Brevet de Meneur Bronze

Proposez le Brevet de Meneur Bronze à vos adeptes de l'attelage de loisir.

Il apporte les premières bases de la conduite d'attelage à un poney ou un cheval.

## Certificats de connaissances

A vos cavaliers randonneurs qui désirent se perfectionner dans les techniques et connaissances propres au tourisme équestre et au voyage à cheval, proposez de passer les certificats de connaissances spécifiques Tourisme équestre : orientation – bourrellerie – maréchalerie de secours – soins, secourisme équin, entretien du cheval – matelotage, application au bâtage.

Les tutoriels vidéos dédiés à ces thèmes sur FFE-TV sont un support pédagogique idéal pour accompagner vos cavaliers dans la préparation de ces Certificats.

## Permis Cheval

Utilisez le Permis Cheval comme produit d'appel pour vos formations au tourisme équestre !

7<sup>e</sup> chapitre du **Guide fédéral Galop® 4**, le Permis Cheval® est le guide des bonnes pratiques pour circuler à cheval dans des environnements variés et notamment sur la voie publique. Vous pouvez vous servir de ces 15 pages comme support théorique, rappelant les conseils de bon sens pour circuler sur la route, les chemins, dans les forêts... Appropriez-le vous comme outil pour évaluer la capacité d'autonomie de vos cavaliers et pour leur faciliter l'acquisition des bases d'une pratique de l'équitation d'extérieur en toute sécurité.



L'affiche **J'aime la nature** est téléchargeable sur [ffe.com/tourisme/Gites-et-Chemins/Ressources-documentaires](http://ffe.com/tourisme/Gites-et-Chemins/Ressources-documentaires).

# TOUS DEHORS !

**L'ASPIRATION NATURE EST LA PREMIÈRE MOTIVATION DU PUBLIC POUR VENIR À L'ÉQUITATION. INTÉGRER LA PROMENADE, PUIS LA RANDONNÉE DANS SON OFFRE RÉGULIÈRE EST UN EXCELLENT MOYEN DE LES FIDÉLISER ET / OU DE RENOUVELER LEUR INTÉRÊT POUR L'ÉQUITATION. GROS PLAN SUR LES OUTILS FFE À VOTRE DISPOSITION.**

## En avant la nature !

La série de 6 articles publiés en 2015-2016 dans La Ref vous offre un mode d'emploi du lancement de l'équitation d'extérieur dans le club.

Les thèmes retenus :

Habituer chevaux & cavaliers N°165 p13

Organiser une sortie délocalisée N°166 p10

Stage d'initiation à la randonnée N°167 p11

Stage Permis Cheval N°168 p9

Créer des itinéraires autour du club N°169 p12

Participer à une randonnée régionale N°178 p33

A retrouver dans chaque Ref.

Collector disponible en s'identifiant dans la MediatekClub, rubrique Promotion de vos activités toute l'année.

## Supports vidéo



Les meilleurs spécialistes ont été mobilisés par la FFE-CNTE pour réaliser une série de tutoriels vidéo sur les sujets techniques du tourisme équestre.

7 films sont actuellement disponibles en ligne sur FFE TV. Préparer une randonnée et Topographie donnent les bases d'un projet randonnée. Bourrellerie de secours, Maréchalerie de secours, Secourisme équin et Soins aux chevaux permettent d'élar-

gir le champ de compétences de vos cavaliers dans le domaine des soins aux chevaux et de leur matériel et Matelotage développe tous les nœuds utiles en extérieur pour attacher le cheval et son matériel dans tous les contextes

## Grands Itinéraires

De grands itinéraires équestres sont également identifiés par le label Grand Itinéraire Équestre pour des randonnées d'exception.

Partez à la découverte d'un territoire attrayant par ses aspects culturels, historiques, faunistiques et floristiques particuliers et profitez de chemins entretenus et balisés, de haltes équestres aménagées et d'informations facilement accessibles.

La première est la Route Napoléon à cheval. A suivre la Route Européenne d'Artagnan.



## GeoCheval

La FFE-CNTE a lancé une grande opération nationale de numérisation d'itinéraires qui vous permet dans un premier temps, si vous le souhaitez, de disposer d'itinéraires clés en main via GeoCheval.

Une borne numérique disponible sur les Salons et événements FFE, comme le Salon du Cheval de Paris, vous permet de tester l'outil guidé par son initiateur Rémi Thoret.

De plus, un tutoriel vidéo d'initiation aux différentes fonctions de GeoCheval est en ligne.

GeoCheval vous permet de télécharger des brochures de type Topoguide pour mettre en avant les atouts des randonnées que vous proposez et pour disposer des informations qui feront de vous un guide avisé des points d'intérêt rencontrés en chemin.

Vous y retrouverez également, la plupart du temps, les coordonnées des étapes et hébergements possibles à proximité. Utile aussi pour faire connaître son offre aux randonneurs de passage.



## AchevalenFrance.com



Faites la promotion de vos randonnées sur le site de mise en relation des internautes avec les prestataires de propositions week-end et vacances à cheval [achevalenFrance.com](http://achevalenFrance.com). Tous les clubs labellisés peuvent y inscrire gratuitement les fiches de leurs offres. La FFE en fait la promotion sur le web vis-à-vis des internautes potentiellement intéressés.



## En savoir Plus

Retrouvez liens et informations à la rubrique tourisme du site FFE : [www.ffe.com/tourisme](http://www.ffe.com/tourisme)

# UNE BONNE IMAGE DE VOTRE CLUB

**LES CAVALIERS D'AUJOURD'HUI, ET A FORTIORI CEUX DE DEMAIN, SONT IMPRÉGNÉS DE LA CULTURE CONSOMÉRISTE AMBIANTE. ILS VEULENT UN ACCÈS RAPIDE À DES INFORMATIONS PRÉCISES ET EXPLICITES STRICTEMENT CONFORMES AUX PRESTATIONS PROPOSÉES. D'OÙ L'IMPORTANCE DU DISPOSITIF D'ACCUEIL ET D'INFORMATION DU CLUB. RAPPEL DES POINTS CLÉ.**



© FFEN hobby's

## Toile et réseaux

Site internet, réseaux sociaux sont des médias puissants.

Leur mise à jour permanente est un défi de tous les instants. L'actualisation systématique de tout le site 4 fois par an pour mettre en ligne les actualités du trimestre est un bon moyen de ne pas se laisser piéger par d'anciennes informations restées en ligne.

Demander à une personne extérieure de vérifier toutes les pages à cette occasion évite les oublis. Un vrai job pour un parent, un stagiaire ou un senior dynamique.

A prendre en compte aussi, la vérification régulière des messages répondeur, ceux qu'entendent les cavaliers et ceux qu'ils déposent.

## En route pour le club

La signalisation commence en dehors du club. Un accès bien indiqué permet au public d'arriver au club sans s'égarer. Comme tous les panneaux sont interdépendants, il est préférable de mettre l'accent sur l'uniformisation.

L'automobiliste qui a trouvé le premier panneau doit également trouver les suivants au premier coup d'oeil. Les municipalités et la direction départementale des territoires, anciennement DDE, régissant la mise en place des panneaux indicateurs ainsi que des enseignes, il est nécessaire de se rapprocher de ces deux organismes avant toute action. Un plan explicite disponible sur votre site internet peut également être une bonne aide.

## Parking, premier lieu du club

Le parking est le premier lieu de contact entre les visiteurs et le club. Clairement indiqué, il doit également donner une bonne impression. Une enseigne permet de confirmer que l'on se trouve bien au club.

Des places réservées aux personnes handicapées doivent être situées à proximité de l'entrée. Enfin, un panneau d'affichage sur lequel figurent les horaires, les tarifs et les moyens de vous joindre, permet de renseigner rapidement, même lorsque le club est fermé. A éviter : la transformation du parking en lieu de stockage de matériaux divers.

## Orientez vos futurs nouveaux

La signalétique permet de guider les visiteurs, mais elle est aussi une partie importante de l'image du club, un reflet de son organisation. Depuis le parking, un fléchage de l'accueil donne aux visiteurs le sentiment d'être pris en charge et leur permet d'accéder facilement au point d'information. Suivant l'agence-

ment de votre établissement, n'hésitez pas à flécher les autres espaces : salle de club, sellerie, écuries, aires de pratique.

## Accueil, information et communication

Ainsi identifié, vous incitez tous les visiteurs à passer par votre point accueil. Bien que très appréciée, une présence humaine permanente n'est pas toujours possible.

Le point accueil est l'endroit où sont affichés clairement vos prestations, animations et tarifs. Un message invitant les cavaliers à venir à votre rencontre dans le club est un plus. En cas d'absence, indiquez le numéro de téléphone et le mail sur lesquels vous êtes joignable. Un trombinoscope du personnel du club permettra de les identifier afin de faciliter le contact. Lors de la période de rentrée, on peut imaginer que l'équipe enseignante porte un signe distinctif aux couleurs du club.

## Information claire

L'essentiel de votre communication se fait sur le lieu d'accueil. Il est important d'organiser celle-ci pour plus d'efficacité en définissant les cibles, en leur attribuant des priorités et en déterminant des espaces dédiés.

En cette période de rentrée, priorité pourrait être donnée aux primo-licenciés. Mettez en valeur la documentation qui vous sera envoyée dans le colis de rentrée ainsi que vos plannings et tarifs.



© FFEDL

# LE PARC ÉQUESTRE FÉDÉRAL



## LA MAISON DES CAVALIERS

Le **Parc équestre fédéral** est un outil collectif de développement. Ses infrastructures sont adaptées pour être à la fois un complexe sportif, un lieu de formation et une structure d'accueil de manifestations. Il permet de faire rayonner le monde de l'équitation vers les groupes qui y viennent en séminaire.



## LE PARC ÉQUESTRE FÉDÉRAL

- **Accueille vos stages** transplantés pendant les vacances scolaires. Faites passer un séjour équestre inoubliable à vos cavaliers en organisant vos stages au Parc.
- **Accueille les formations** des enseignants, dirigeants de clubs et animateurs diplômés. Participez pour approfondir et enrichir vos connaissances et compétences.
- **Accueille des stages sportifs** toute l'année, tels que détection, perfectionnement, regroupement des équipes de France.
- **Accueille les grands championnats équestres** tels que le **Generali Open de France**, le **Grand Tournoi**, ou le **National Enseignants**. Proposez un projet sportif annuel à vos cavaliers en l'articulant autour d'une belle échéance de fin d'année et développez vos activités.



Photos ©FFE/EB/PSV/ZG



FÉDÉRATION FRANÇAISE  
D'ÉQUITATION



PARC  
ÉQUESTRE  
FÉDÉRAL

# IDÉES STAGES

LES FORMULES ORIGINALES PEUVENT CONVAINCRE DE NOUVEAUX PUBLICS DE S'INSCRIRE POUR UN STAGE. GROS PLAN SUR QUELQUES IDÉES POUR SORTIR DES SENTIERS BATTUS.

## Bonus scolaire

Joindre l'utile à l'agréable, c'est le postulat des stages qui associent par exemple anglais et équitation ou cahiers de vacances et équitation. L'association est porteuse pour les parents qui apprécient l'incitation à soigner ses performances scolaires pendant les vacances dans un contexte qui s'appuie sur la passion de l'enfant.

## Anglais poney

Aux Ecuries des 3 Ecoles à Maisons Laffitte, Vanessa Rouet propose des journées en partenariat avec un organisme spécialisé dans la garde d'enfants qui met à disposition un professeur d'anglais. Les enfants, majoritairement des 3-5 ans, montent à poney le matin et pratiquent l'anglais l'après-midi. Le club devient un terrain d'exercice où tout est prétexte pour parler anglais et découvrir l'environnement des poneys. Pour le club, ce partenariat permet à l'enseignante d'encadrer

une autre activité équestre pendant l'anglais et de fidéliser une clientèle de stage à chaque période de vacances scolaires en plus des pratiquants à l'année.

## Ateliers Maracuja

Organisez facilement dans votre club votre stage Equitation Révisions avec les ateliers éducatifs Maracuja! L'entreprise bordelaise qui édite des magazines de révisions scolaires et équestres pour les enfants du CP à la 4<sup>ème</sup>, vient d'annoncer le lancement de ces ateliers éducatifs dans les clubs. Pour cette première expérience, ils proposent des ateliers clé en main pour vos cavaliers sur le thème « Réviser les masses grâce à une recette de friandises pour chevaux. » Testés dans 11 centres équestres lors des vacances de la Toussaint, ces ateliers ont à chaque fois intéressé les enfants et facilité l'organisation pour les enseignants.

Cette activité mobilise vos cavaliers entre 1h et 1h30 au chaud dans le club-house, l'idéal pour les stages

hivernaux par exemple. Des kits pdf sont à imprimer gratuitement sur le site internet Maracuja. Pour mettre en place cette session de mathématiques très ludique, il suffit de devenir club partenaire.

## Cahiers Maracuja



Vous pouvez aller plus loin à l'aide des magazines Maracuja qui proposent plusieurs disciplines scolaires en français, mathématiques ou histoire, ainsi que des révisions équestres. Le cahier contient des exercices et des liens de supports vidéo en ligne. Il suffit de suivre de page en page le cahier. Aucune préparation pour l'enseignant, ce qui vous permet de gagner du temps. Les cahiers sont multi-niveaux ce qui se révèle pratique si vous organisez un stage en fonction du niveau équestre dans lequel les enfants peuvent avoir des âges et niveaux scolaires différents. Les supports ont aussi l'avantage d'être réalisés par des professeurs des écoles, ce qui vous donne une vraie caution éducation nationale auprès des parents et facilite la commercialisation de vos stages.



## Et aussi

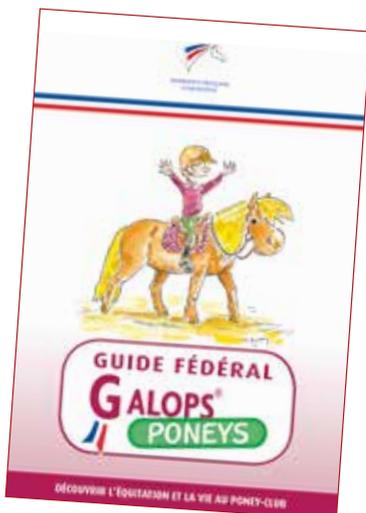
Ce thème a été traité sous d'autres angles dans de précédentes Ref, notamment :  
**Stages Cheval Génial**  
Ref 156 page 6.  
**Nouveaux Galops® nouveaux stages**  
Ref 162 page 9.  
**Stages proposez des formules attractives**  
Ref 179 page 7.



## Bonus découverte

Dans la même logique, on peut proposer des stages à thème qui associent à l'équitation une activité découverte en fonction des collaborations possibles localement. Pour les adultes, équitation et cuisine gastronomique, équitation et bricolage, équitation et décoration, etc. Pour les enfants, équitation et cirque, équitation et danse, équitation et musique, etc.

## Bonus Galop®



L'innovation peut aussi être facteur de nouvelles envies pour un stage Galop®. Si la partie équitation est optimisée par les meilleures offres pédagogiques, des formules plus ludiques sont possibles pour la révision des connaissances, notamment en s'appuyant les nouveaux Cahiers de Cavalier et sur les nouvelles modes qui plaisent aux jeunes.

## Battle Galops®

Les révisions du Guide fédéral peuvent prendre la forme de battles. On fait 2 ou 4 équipes qui vont s'affronter en 5 battles tout

au long de la semaine. Chaque jour, les équipes préparent des défis et des énigmes sur un chapitre du Guide. Ensuite, ils les posent à l'équipe adverse. Cela permet d'animer un créneau d'une heure à une heure et demie le lundi sur les connaissances générales, le mardi les connaissances du cheval, le mercredi les soins, le jeudi le travail à pied et le vendredi l'équitation. On peut aussi faire les battles entre plusieurs reprises différentes.

## Escape game

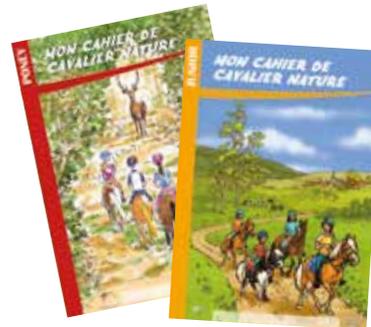
Sur le principe de l'escape game, les cavaliers ont un temps donné pour sortir de la salle club ou du manège en résolvant des énigmes et des défis. Le briefing initial fixe les objectifs et permet de réussir la première étape, le groupe commence à chercher les énigmes pour trouver la porte de sortie. On peut par exemple réaliser un parcours en carrière ou terrain varié sur des dispositifs équifun avec plusieurs stands où des énigmes sont à résoudre, où des codes sont à trouver pour passer à l'enchaînement suivant. Cela peut se faire en mode Ride and Run, un cavalier à pied, un à poney. Cela permet d'associer pratique et théorie. On peut procéder en groupes, un groupe qui prépare l'Escape Game pour l'autre et vice-versa.

## Incroyable talent

Selon le principe de l'émission, les cavaliers réalisent des performances liées au programme des Galops® préparés. Ils sont alternativement membres du jury et candidats. Le moniteur peut jouer le présentateur ou le faire jouer par un cavalier. Le jury attribue des notes avec des appréciations. Exemples : tests d'Equifeel, faire reculer son poney à distance, lui faire franchir

un dispositif à distance, réaliser un slalom avec lui sans le tenir, tests d'Equifun, etc.

## Pleine Nature



Pour les Galops® Pleine Nature, les deux **Cahiers de Cavalier Nature** Junior et Poney proposent des activités de découverte et d'animation qui permettent aux cavaliers de s'approprier facilement le contenu des programmes des Galops® 1 à 4 de Pleine Nature. Il y a à la fois des jeux, des quizz, des propositions d'activités de groupe en extérieur, etc. Cahiers disponibles en Boutique FFE à tarif préférentiel clubs.

## Auto-évaluation

Un bon moyen de démystifier l'évaluation est de mettre les cavaliers en situation de jugement. Cela oblige à leur faire partager les critères d'évaluation et à se fonder sur des observables. Animer son stage en alternant les rôles juge / jugé permet à chacun de s'inscrire dans une perspective de progression. C'est particulièrement facile sur les reprises type des Galops® ou sur la préparation de la partie obstacles sur des dispositifs hunter. On peut faire juger les élèves qui regardent un autre cavalier en piste ou mettre un groupe à pied et un groupe à cheval, chaque cavalier à pied évaluant un seul cavalier à cheval. Formules à décliner selon ses groupes.

POUR L'ENCADREMENT, LA NOUVEAUTÉ EST AUSSI UN BON MOYEN D'ÉVITER LA LASSITUDE DE LA RÉPÉTITION.

## Médiation équestre

La FFE organise les 10, 11 et 24 janvier 2019 au Parc équestre fédéral de Lamotte, la première formation dédiée aux professionnels soignants **Initiation à la Médiation Avec les Equidés**, MAE pour leur permettre d'évoluer autour des équidés lors des séances encadrées par un enseignant. La fiche de formation et les éléments d'information sont disponibles à la page Cheval & diversité de ffe.com.

# COMPLÉTER TOUTES SES REPRISES

**FIN SEPTEMBRE ARRIVE LA DATE DES PREMIERS BILANS. MALGRÉ VOS EFFORTS, IL VOUS RESTE DES CRÉNEAUX À COMPLÉTER. N'ATTENDEZ PLUS, LA FENÊTRE EST MINCE POUR RELANCER ET ASSURER LE SUCCÈS DE VOTRE ANNÉE.**

## Relance téléphonique

Le téléphone permet un contact direct avec vos cavaliers. Faites la liste de ceux que vous n'avez pas revus et n'hésitez pas à les appeler ou les faire directement appeler par leurs enseignants de l'année passée. Concernant les cavaliers de 16 ans et moins adressez-vous à leurs parents. Pour certains, vous susciterez le sursaut de motivation qui générera la réinscription. N'abordez pas le sujet directement. Commencez par prendre des nouvelles et orientez la conversation sur le projet pédagogique de l'année à venir ou plus simplement sur une animation programmée dont vous savez qu'il a le goût. Programmer une soirée de club ouverte à tous pourrait être un excellent support.

Afin d'accompagner vos enseignants, préparez une trame et soyez présents lors des premiers appels. N'hésitez pas à débriefer rapidement entre les appels.



©Fotolia/ro Maber

de diversifier vos forfaits. La garde alternée est souvent évoquée comme un frein. Adaptez-vous, proposez, par exemple, des forfaits alternatifs une semaine sur deux. Vous pouvez également proposer un jeu concours avec une séance de découverte en cadeau... C'est le moment d'activer tous les leviers qui vont générer du trafic dans le club.

## Equitation pour tous c'est clés en main

Avec **Equitation pour tous**, générez votre produit d'appel clés en main pour compléter vos reprises. Inscrivez-vous sur le site, programmez vos séances et recevez votre kit de communication. A l'issue des six séances de découverte à prix réduit, près d'un tiers des cavaliers prolongent l'activité. Dès lors, l'opération devient parfaitement rentable et vous oublierez rapidement la perte d'exploitation liée aux 6 premières séances.

## Fidélisation



Le Dossier Fidélisation Ref 189 Cahier 2 vous propose de mettre en place une stratégie annuelle de fidélisation. Il fait le tour des enquêtes de satisfaction. Une option est d'organiser la relance de ceux qui ne se sont pas inscrits en les appelant pour leur proposer de répondre à une enquête de satisfaction. Cela permet d'identifier leur ressenti avant de leur proposer des idées pour les faire revenir au club. Le dossier propose aussi deux pages de test pour identifier quel type d'enseignant l'on est et des idées pour animer l'équipe pédagogique et réussir l'intégration des nouveaux salariés et apprentis.

## Soignez l'accueil

Passée la période de recrutement, rien n'est joué. La population des débutants reste la plus volatile, d'autant que les premières séances peuvent être stressantes. Soyez particulièrement à l'écoute pendant les temps d'accueil et de debrief et programmez très vite, si ce n'est pas déjà fait, votre premier rendez-vous pédagogique avec les familles.

## Action Marketing

Prenez le taureau par les cornes, définissez l'offre marketing qui vous correspond et transmettez-la par mail à votre fichier prospect constitué lors de vos différentes opérations de développement. Au choix vous pouvez imaginer : une remise globale à l'inscription, des prestations complémentaires incluses, un cadeau individualisé, à vous de voir selon votre clientèle. Vous avez également la possibilité

## Parrainage

Il fait encore beau. Vos cavaliers remontent à cheval ou à poney depuis la rentrée, ils sont à leur pic de motivation. Lancez une opération « flash parrainage ». Des supports sont à votre disposition depuis la Mediatekclub. Le parrainage fonctionne à condition que le binôme s'y retrouve. Pour les novices, assurez aux parrains comme aux filleuls une place dans la même reprise. Pour motiver les troupes, proposez par exemple une journée de stage partagée lors des vacances de Toussaint.

# LE BIEN-ÊTRE ANIMAL, ON EN PARLE!

**VÉRITABLE ENJEU DE SOCIÉTÉ, LE BIEN-ÊTRE ANIMAL EST DEVENU EN QUELQUES ANNÉES UN SUJET INCONTOURNABLE POUR LEQUEL LES EXIGENCES DU PUBLIC SE FONT DE PLUS EN PLUS GRANDES ET LE BIEN-ÊTRE ANIMAL PEUT ÊTRE UN CRITÈRE DÉCISIF DANS LE CHOIX D'UN CENTRE ÉQUESTRE.**

**QUELS ASPECTS DE VOS PRATIQUES QUOTIDIENNES METTRE EN VALEUR ?**

## L'alimentation

Certaines bonnes pratiques peuvent mettre en valeur le fait que le cheval est un herbivore qui, à l'état naturel, mange en petites quantités tout au long de la journée. Points à souligner. L'apport journalier en fourrage, surtout le soir, permet au cheval de ne pas s'ennuyer et de ne pas passer la nuit le ventre vide.

La ration journalière gagne à être répartie en plusieurs repas au cours de la journée.

L'utilisation de litière de paille permet au cheval de grignoter entre les repas. Des dispositifs comme les filets à foin échelonnent et ralentissent la vitesse d'ingestion.

## Les contacts sociaux

Le cheval est un animal social qui doit pouvoir interagir régulièrement avec ses congénères. Pour satisfaire à ce besoin, plusieurs options sont envisageables : permettre aux chevaux et poneys de voir, sentir et toucher leur voisin à l'écurie, héberger les poneys en paires dans des boxes spacieux, opter pour la stabulation ou la vie en groupe à l'extérieur... Quelles que soient celles que vous mettez en pratique, parlez-en à vos cavaliers et expliquez-leur que vos choix prennent en compte les besoins fondamentaux du cheval.

## Les sorties en liberté

Le cheval parcourt à l'état naturel une dizaine de kilomètres par jour. Même s'ils travaillent, les poneys et chevaux



© FFE/EB

apprécient les sorties en liberté au cours desquelles ils sont totalement libres de la direction et de la vitesse de leurs déplacements. Si votre structure ne bénéficie pas d'espaces extérieurs, prés ou paddocks, il est important de préciser comment vous procédez pour offrir ces moments de détente à votre cavalerie : lâcher les poneys et chevaux dans les aires de travail, rond de longe ou manège, le temps de faire les boxes par exemple.

## Impliquer les cavaliers

Ces arguments ne sont pas seulement utiles aux potentiels nouveaux cavaliers : ils participent également à la formation d'homme de cheval de vos cavaliers, quel que soit leur niveau et la Connaissance du cheval est au programme de tous les niveaux de Galop®. Mais la meilleure façon de sensibiliser les cavaliers au bien-être animal reste de les faire participer.

Ainsi, l'installation de filets à foin dans les écuries peut servir d'animation lors d'un cours théorique sur l'alimentation du cheval. De la même façon, le lâcher de plusieurs poneys ou chevaux est une excellente occasion d'observer les interactions sociales.

## Deux en un!

Les sorties en liberté sont des moments privilégiés pour les chevaux comme pour les cavaliers. Importants pour l'appareil locomoteur, digestif et pour le moral des premiers, elles constituent un support pédagogique riche d'enseignements pour les seconds.

Enfin, la mise au pré pour les vacances d'été constitue une animation qui s'inscrit dans le cadre d'une prestation tarifée relative à l'apprentissage de l'équitation à laquelle l'ensemble des cavaliers du club peut prendre part.

## 5 libertés

Le bien-être de l'animal est assuré s'il est :

- libre de soif, de faim et de nourriture improprie,
- libre de désagréments corporels et thermiques,
- libre de douleurs, de blessures et de maladies,
- libre d'angoisse et de stress chronique,
- libre de présenter son comportement naturel.

(OIE, Organisation mondiale de la santé animale)

## En savoir plus

La rubrique « Bien-être animal et éthologie » dans l'onglet « Equidés » de l'Espace Ressources met à votre disposition informations et documents, dont la charte du bien-être animal.