

Université de Nantes
UFR STAPS

Année universitaire 2012/2013

1^{ère} session, 2^{ème} semestre

Année d'études : *L3 MS*
Enseignant responsable : François Mandin

Durée de l'épreuve : 1h30
Documents autorisés : *tous documents*

UE T6621C- *Connaissances juridiques, sociologiques et économiques*
EC T66212- : *Droits du travail et entreprises sportives*

Sujet : *Cas pratique*

L'entreprise « T'Cap » est spécialisée dans le conseil en gestion des activités sportives. Elle a récemment été consultée par l'entreprise « Sport Plus » sur des questions relatives au droit du travail. L'entreprise, après des difficultés passagères, a repris son développement. Les associés ont décidé d'ouvrir un nouvel établissement. Cela les conduit à recruter trois nouvelles personnes, dont deux animateurs des APS et un chef de projet « Développement de réseau et communication ». L'entreprise « T'Cap » vous demande de répondre aux deux questions que se posent les associés.

1 - Les associés sont conscients de l'importance de ces recrutements pour le développement de l'entreprise. Ils souhaitent donc mettre en place une procédure de recrutement rigoureuse, notamment en soumettant les candidats aux questions suivantes :

- les expériences passées.
- les motivations ainsi que leur volonté d'intégration et leur participation au développement de l'entreprise;
- leur état de santé, spécialement pour les animateurs;
- leur situation de famille, leur situation géographique.

En revanche, ils n'envisagent pas de demander aux animateurs des APS s'ils sont diplômés. Pour eux cela va de soi.

Après avoir analysé les règles relatives au recrutement, vous apprécierez la validité de ce questionnaire.

2 - Les associés attachent par ailleurs de l'importance aux contrats de travail qu'ils vont conclure, ainsi qu'aux aides éventuelles auxquelles ils pourraient prétendre. La situation est la suivante.

- S'agissant du pôle animation, l'activité de l'entreprise est soumise à deux périodes. D'une part une période annuelle où il convient d'assurer l'entretien du matériel, préparer commercialement la nouvelle saison, participer à l'animation. D'autre part une période estivale où il convient de répondre à un flux d'activité

Quel type de contrat vous paraît pertinent ? Pourquoi ?

- Par ailleurs, un des associés propose de recourir aux services d'un travailleur indépendant pour le développement de réseau et la communication. Il souhaite cependant introduire dans le contrat qu'il nommerait « Convention de partenariat », les clauses suivantes :
 - cette personne devra développer le réseau de l'entreprise et aura à cet effet une totale autonomie.
 - Cette personne sera rémunérée par l'entreprise
 - Cette personne interviendra aux horaires proposés par l'entreprise
 - Cette personne devra mensuellement transmettre les résultats de son travail.

Est-ce que ces clauses sont celles d'un contrat de partenariat ou d'un contrat de travail ?

Université de Nantes
UFR STAPS

Année universitaire 2012/2013

1^{ère} session, 2^{ème} semestre

Année d'études : *L3 Management du sport*
Enseignant responsable : *Baptiste VIAUD – Cédric RICHET*

Durée de l'épreuve : *1h30*
Documents autorisés : *aucun*

UEF T6622C- : Administration des services sportifs e connaissances des milieux (2)

EC T6622C1 : Sociologie des milieux associatifs sportifs

Question relative aux enseignements magistraux et aux travaux dirigés – 20 points :

Le capital sportif à l'état incorporé est-il un gage de réussite professionnelle ?

Argumentez sur les possibilités objectives d'occuper un emploi sportif, de faire carrière et/ou d'opérer une reconversion au regard de la structuration du champ sportif professionnel et de ce qui se joue socialement à chacune de ces étapes.

Université de Nantes
UFR STAPS

Année universitaire 2012/2013

1^{ère} session, 2^{ème} semestre

Année d'études : *Licence Management du Sport*
Enseignant responsable : *LAUNAY Eric*

Durée de l'épreuve : *1 H 30*
Documents autorisés : *aucun*

UE T6621C- *Connaissances juridiques, sociologiques, économiques*
EC T6621C2 *Micro-économie des services sportifs*

Sujet :

A l'aide de réponses structurées, comportant **un minimum de 25 lignes**, vous répondrez aux questions suivantes : ”

- 1) **La place de l'Etat dans une Economie de marché**
- 2) **Doit-on réduire les prélèvements obligatoires ?**
- 3) **Les caractéristiques du chômage en France.**

Université de Nantes
UFR STAPS

Année universitaire 2012/2013

1^{ère} session, 2^{ème} semestre

Année d'études : *L3 MS*
Enseignant responsable : S THABET

Durée de l'épreuve : 1h30
Documents autorisés : *aucun*

UE T6621C- *Connaissances juridiques, sociologiques et économiques*
EC T6621C1 *Financement de l'entreprise*

PARTIE 1 : cas JUREMIE

La Société Jurémie est une société anonyme créée au début des années soixante dans le secteur des bâtiments et travaux publics. Après une longue période de croissance, elle a connu à partir de 1990, un ralentissement de son expansion dû à une crise de son secteur d'activité. Elle a alors cherché systématiquement à diversifier son portefeuille d'activité dans différentes branches. C'est ainsi qu'elle a créé des filiales (prise de participations) exerçant leur activité dans différentes branches. C'est le cas de la société Castor au capital de 400 000€ (4000 actions), filiale à 70% de la société Jurémie. Après avoir connu une forte croissance de son chiffre d'affaires et de sa rentabilité, la société Castor semble éprouver quelques difficultés depuis plusieurs mois. Pour cette raison, Jurémie envisage de céder ses actions Castor. Un diagnostic de la situation lui paraît nécessaire avant de prendre toute décision et vous êtes consultés(es) à ce propos.

TRAVAIL A FAIRE

A l'aide des annexes

- 1- Présenter le bilan fonctionnel au 31 décembre N
- 2- Calculer le fonds de roulement net global, le besoin en fonds de roulement d'exploitation et hors exploitation et la trésorerie nette.
- 3- Commenter en quelques lignes la structure de l'entreprise
- 4- Présenter le SIG pour l'exercice n et montrer l'influence du retraitement de crédit bail sur les différents soldes.
- 5- Calculer la capacité d'autofinancement de l'exercice n selon les deux méthodes
- 6- Commenter en quelques lignes l'activité de l'entreprise.

BILAN DE L'ENTREPRISE : CASTOR		Exercice N		Exercice N
		Amortissements et Provisions	Net	
ACTIF		Brut	Provisions	Net
ACTIF IMMOBILISE	Immobilisations incorporelles	70 000	38 000	32 000
	Frais de recherche et développement			
	Concessions, brevets, licences, marques, procédés, logiciels, droits	70 000		70 000
	Fonds commercial (1)			
	Autres immobilisations incorporelles			
	Immobilisations incorporelles en cours			
	Avances et acomptes			
	Immobilisation corporelles	270 000	260 000	270 000
	Terrains	440 000	180 000	180 000
	Constructions	108 000	61 000	47 000
	Installations techniques, matériel et outillage industriels	32 000	21 000	11 000
	Autres immobilisations corporelles			
	Immobilisations corporelles en cours			
	Avances et acomptes			
	Immobilisations financières (2)	8 000	1 000	7 000
Participations évaluées par équivalence				
Autres participations				
Créances rattachées à des participations				
Titres immobilisés de l'activité de portefeuille				
Autres titres immobilisés				
Prêts	4 000		4 000	
Autres immobilisations financières				
TOTAL I	1 002 000	381 000	621 000	
ACTIF CIRCULANT	Stock et en-cours	25 000	2 000	23 000
	Matières premières et autres approvisionnements			
	En-cours de production (biens et services)			
	Produits intermédiaires et fins	181 000	37 000	144 000
	Marchandises			
	Avances et acomptes versés sur commandes			
	Créances d'exploitation (3)	170 000	14 000	156 000
	Créances clients et Comptes rattachés	28 000		28 000
	Autres créances d'exploitation			
	Créances diverses (3)	46 000	4 000	42 000
	Capital souscrit - appelé, non versé			
	Valeurs mobilières de placement			
	Actions propres	7 000		7 000
	Autres titres			
	Instrument de trésorerie			
Disponibilités	62 000		62 000	
Charges constatées d'avances (3)	5 000		5 000	
TOTAL II	524 000	57 000	467 000	
Charges à répartir sur plusieurs exercices	11 000		11 000	
Primes de remboursement des obligations				
Ecart de conversion Actif				
TOTAL GENERAL	15 370 000	438 000	10 990 000	
PASSIF (avant répartition)				
CAPITAUX PROPRES	Capital			400 000
	Primes d'émission			28 000
	Ecart de réévaluation			
	Ecart d'équivalence			
	Réserves			30 000
	Réserve légale			
	Réserves statutaires ou contractuelles			76 000
	Réserves réglementées			14 000
	Autres			60 000
	Report à nouveau			10 000
Résultat de l'exercice (bénéfice ou perte)			13 000	
Subventions d'investissement				
Provisions réglementées			631 000	
TOTAL I				
Produit des émissions de titres participatifs				
Avances conditionnées				
TOTAL I bis				
Provisions pour risques			25 000	
Provisions pour charges			13 000	
TOTAL II			38 000	
DETTES (1)	Dettes financières			189 000
	Emprunts obligataires convertibles			
	Autres emprunts obligataires			31 000
	Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit (2) (3)			7 000
	Emprunts et dettes financières divers (3)			
	Avances et acomptes reçus sur commandes			48 000
	Dettes d'exploitation			40 000
	Dettes fournisseur et comptes rattachés			
	Dettes fiscales et sociales			88 000
	Autres dettes d'exploitation			3 000
	Dettes diverses			
	Dettes sur immobilisations et comptes rattachés			
	Dettes fiscales (impôts sur les bénéfices)			24 000
	Autres dettes diverses			430 000
	Instruments de trésorerie			
Produits constatés d'avance (1)				
TOTAL III				
Ecart de conversion Passif				
TOTAL GENERAL			10 990 000	
(1) Dont à plus d'un an				
Dont à moins d'un an				
(A) l'exception, pour l'application de (1) des avances et acomptes reçus sur commandes en cours				50 000
(2) Dont concours bancaires courants et soldes créditeurs de banques				14 000
(3) Dont intérêts courus				

ANNEXE 2

CHARGES (hors taxes)		PRODUITS (hors taxes)	
Exercice N		Exercice N	
	Totaux partiels		Totaux partiels
Charges d'exploitation		Produits d'exploitation	
Coût d'achat des marchandises vendues dans l'exercice		Ventes de marchandises	478 000
° Achats de marchandises		Production vendue	
° Variation des stocks de marchandises	220 000	Ventes	478 000
° Consommation en provenance de tiers		Travaux	
° Achats stockés d'approvisionnement		Prestations de services	145 000
- matières premières		Montant net du chiffre d'affaires	
- autres approvisionnements		dont à l'exportation.....	
° Variation des stocks d'approvisionnements	220 000	Production stockée	
° Achats de sous-traitance		En-cours de production de biens	
° Achats non stockés de matières et fournitures		En-cours de production de services	
° Services extérieurs :		Produits	22 000
- personnel extérieur	74 000	Production immobilisée	
- loyers en crédit bail	44 000	Subventions d'exploitation	17 000
- autres		Reprises sur provisions (et amortissements)	22 000
Impôts, taxes et versements assimilés		Transferts de charges	13 000
Sur rémunérations		Autres produits	7 000
Autres	14 000		
Charges de personnel	164 000	TOTAL	704 000
Salaires et traitements	82 000		
Charges sociales		Quotes-parts de résultat sur opérations faites en commun	
Dotations aux amortissements et provisions	75 000	Produits financiers	
Sur immobilisations : dotations aux amortissements		De participations	7 000
Sur immobilisations : dotations aux provisions	10 000	D'autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé	89 000
Sur actif circulant : dotations aux provisions	7 000	Autres intérêts et produits assimilés	28 000
Pour risques et charges : dotations aux provisions		Reprises sur provisions et transferts de charges financières	36 000
Autres charges		Différences positives de change	
TOTAL	677 000	Produits nets sur cessions des VMP	160 000
		Produits exceptionnels	
Quotes-parts de résultat sur opérations faites en commun		Sur opérations de gestion	3 000
Charges financières			
Dotations aux amortissements et provisions		Sur opérations en capital	10 000
Intérêts et charges assimilés		- produits des cessions d'éléments d'actif	5 000
Différences négatives de change		- subventions d'investissements virées au résultat de l'exercice	5 000
Charges nettes sur cessions des VMP		Reprise sur provisions et transferts de charges exceptionnelles	7 000
Charges exceptionnelles		TOTAL	20 000
Sur opérations de gestion			
- créances irrécouvrables		Produits exceptionnels	
- rappels d'impôts		Sur opérations de gestion	3 000
- autres			
Sur opérations en capital		Sur opérations en capital	10 000
- valeur comptable des éléments immobilisés et financiers cédés	17 000	- produits des cessions d'éléments d'actif	5 000
- autres		- subventions d'investissements virées au résultat de l'exercice	5 000
Dotations aux amortissements et provisions	6 000	Reprise sur provisions et transferts de charges exceptionnelles	7 000
- dotations aux provisions réglementées		TOTAL	20 000
- dotations aux amortissement et autres provisions			
Participations des salariés aux résultats		TOTAL GENERAL	884 000
Impôts sur les bénéfices			
Solde créditeur = bénéfice	60 000	Solde débiteur = perte	
TOTAL GENERAL	884 000	TOTAL GENERAL	884 000

Annexe 3 : Informations complémentaires relatives relative à la société CASTOR.

La société CASTOR a financé l'acquisition d'un matériel d'une valeur de 300 000 HT par contrat de crédit- bail au début de N-1. Ce matériel serait normalement amortissable en mode linéaire sur cinq ans. Les loyers annuels correspondant à ce contrat s'élèvent à 74 000€ HT (pendant 5 ans).

Les charges et produits constatés d'avance relèvent de l'exploitation. Les valeurs de placement sont négociables à très court terme et sont considérées comme éléments de trésorerie.

TABLEAU DES SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION

PRODUITS (Colonne 1)		CHARGES (Colonne 2)		Soldes intermédiaires des exercices (Colonne 1 - Colonne 2)		N	%	N-1	%
Ventes de marchandises		Coût d'achat des marchandises vendues		• Marge commerciale					
Production vendue		ou Déstockage de production		• Production de l'exercice					
Production stockée		Total							
Production immobilisée		Consommation de l'exercice en provenance de décrets		• Valeur ajoutée					
Total		Total							
• Production de l'exercice		Impôts, taxes et versements assimilés		• Excédent brut (ou insuffisance brute) d'exploitation					
• Marge commerciale		Charges de personnel							
Total		Total							
• Valeur ajoutée		• ou Insuffisance brute d'exploitation		• Résultat d'exploitation (bénéfice ou perte)					
Subventions d'exploitation		Dotations aux amortissements et aux provisions							
Total		Autres charges							
• Excédent brut d'exploitation		Total							
Reprises sur charges et transferts de charges		• ou Résultat d'exploitation		• Résultat courant avant impôts (bénéfice ou perte)					
Autres produits		Charges financières							
Total		Total							
• Résultat d'exploitation		Charges exceptionnelles		• Résultat exceptionnel (bénéfice ou perte)					
Produits financiers		• ou Résultat courant avant impôts							
Total		Total							
Produits exceptionnels		• Résultat exceptionnel							
• Résultat courant avant impôts		Participation des salariés		• Résultat de l'exercice (bénéfice ou perte)					
• Résultat exceptionnel		Impôts sur les bénéfices							
Total		Total							
Produits des cessions d'éléments d'actif		Valeur comptable des éléments cédés		Plus-values et moins-values sur cessions d'éléments d'actif					

ANNEXE 5

DÉTERMINATION DE LA CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT

Excédent (ou insuffisance) brut(e) d'exploitation + Transferts de charges (d'exploitation) + Autres produits d'exploitation - Autres charges d'exploitation ± Quote-part de résultat sur opérations faites en commun + Produits financiers (a) - Charges financières (b) + Produits exceptionnels (c) - Charges exceptionnelles (d) - Participation des salariés aux résultats - Impôts sur les bénéfices	
= CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT DE L'EXERCICE	

Résultat net de l'exercice + Dotations aux amortissements et aux provisions : d'exploitation financières exceptionnelles - Reprises sur amortissements et provisions : d'exploitation financières exceptionnelles - Subventions d'investissement virées au résultat - Produits des cessions d'éléments d'actif + Valeur comptable des éléments immobilisés et financiers cédés	
= CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT DE L'EXERCICE	

(a) Sauf reprises sur provisions

(b) Sauf dotations aux amortissements et aux provisions financiers

(c) Sauf - produits des cessions d'immobilisations
 - quote-part des subventions d'investissement virée au résultat de l'exercice
 - reprises sur provisions exceptionnelles

(d) Sauf - valeur comptable des immobilisations cédées
 - dotations aux amortissements et aux provisions exceptionnelles

Les ratios

La liste des principaux ratios est présentée ci-après, selon la classification proposée :

A- Les ratios de structure

Nature	Formule	interprétations
Financement des emplois stables	$\frac{\text{Ressources stable}}{\text{Emplois stable}}$	Il mesure la couverture des emplois stables par les ressources stables.
Autonomie financière	$\frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Total des dettes}}$	Il mesure la capacité de l'entreprise à s'endetter.
Capacité de remboursement	$\frac{\text{Dettes financières}}{\text{Capacité d'autofinancement}}$	L'endettement ne doit pas excéder 4 fois la capacité d'autofinancement
Autofinancement	$\frac{\text{Autofinancement}}{\text{Valeur ajoutée}}$	Il mesure la part de la valeur ajoutée consacrée à l'autofinancement .
Couverture de l'actif circulant par le FRNG	$\frac{\text{Fonds de roulement net global}}{\text{Chiffre d'affaires hors taxes}}$	Il indique la part du fonds de roulement net global qui finance l'actif circulant.
Evolution du FRNG	$\frac{\text{Fonds de roulement net global}}{\text{Chiffre d'affaire hors taxes}} \times 360$	Il mesure la marge de sécurité financière en nombre de jours de chiffre d'affaires.
Evolution du BFRE	$\frac{\text{Besoin en fonds de roulement d'exploitation}}{\text{Chiffre d'affaires hors taxes}} \times 360$	Il mesure l'importance du besoin en fonds de roulement d'exploitation en nombre de jours de chiffre d'affaires.
Solvabilité générale	$\frac{\text{Total actif}}{(\text{dettes à } + \text{ d'un an }) + (\text{ dettes à } - \text{ d'un an})}$	Il mesure la capacité de l'entreprise à payer l'ensemble de ses dettes en utilisant l'ensemble de l'actif.
	$\frac{\text{Actif à moins d'un an}}{(\text{dettes à } + \text{ d'un an }) + (\text{ dettes à } - \text{ d'un an})}$	Il mesure la capacité de l'entreprise à payer ses

Liquidité générale	Passif à moins d'un an	dettes à court terme en utilisant ses actifs à court terme
Liquidité restreinte	$\frac{\text{Créances à moins d'un an} + \text{disponibilité}}{\text{Passif à moins d'un an}}$	Il mesure la capacité de l'entreprise à payer ses dettes à court terme en utilisant les créances et les disponibilités.
Liquidité immédiate	$\frac{\text{Disponibilités}}{\text{Passif à moins d'un an}}$	Il mesure la capacité de l'entreprise à payer ses dettes à court terme en utilisant les disponibilités.
Endettement à terme	$\frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Dettes à plus d'un an}}$	Il mesure l'autonomie financière de l'entreprise.

B- Les ratios d'activité

Nature	Formule	interprétations
Taux de croissance du CA HT	$\frac{\text{CA}_n - \text{CA}_{n-1}}{\text{CA}_{n-1}}$	L'évolution du chiffre d'affaires permet de mesurer le taux de croissance de l'entreprise.
Taux de marge commerciale	$\frac{\text{Marge commerciale}}{\text{Ventes de marchandises HT}}$	Il mesure l'évolution de la performance de l'activité commerciale de l'entreprise.
Taux de croissance de la valeur ajoutée	$\frac{\text{VA}_n - \text{VA}_{n-1}}{\text{VA}_{n-1}}$	L'évolution de la valeur ajoutée est également un indicateur de croissance.
Taux d'intégration	$\frac{\text{Valeur ajoutée}}{\text{Chiffre d'affaire HT}}$	Il mesure le taux d'intégration de l'entreprise dans le processus de production

Université de Nantes
UFR STAPS

Année universitaire 2012/2013

1^{ère} session, 2^{ème} semestre

Année d'études : *L3MS*

Enseignant responsable : *Murielle FRAMBOURT*

Durée de l'épreuve : *1h30*

Documents autorisés : *aucun*

UE T6622C- Administration des services sportifs et connaissances des milieux (2)
EC T6622C2 Communication dans les services sportifs

Sujet :

Quelle stratégie et plan de communication pour soutenir la lutte gréco-romaine écartée des JO ?

La lutte « hors Jeux » en 2020

Lequipe.fr / 12/02/2013.

La commission exécutive du CIO a proposé l'exclusion de la lutte des Jeux Olympiques de 2020. Sport olympique depuis la création des Jeux en 1896, à l'exception des JO de 1900 à Paris, la lutte devrait quitter la scène olympique après une dernière représentation à Rio en 2016. Ce sport ancestral, que l'on pensait éternel aux JO n'a pas trouvé grâce auprès des quinze membres de la CE. C'est d'autant plus surprenant que les femmes avaient été seulement acceptées en 2004.

La lutte pourra de nouveau présenter sa candidature pour les Jeux 2020 dès la prochaine commission exécutive qui aura lieu en mai à Saint-Petersbourg. Elle sera alors en concurrence avec les sept autres sports candidats : le squash, l'escalade, le karaté, le wushu, le baseball-softball, le wakeboard et les sports de roller. Le 7 septembre, le CIO validera définitivement le programme des JO 2020 lors de sa session à Buenos Aires, et confiera également l'organisation de ces mêmes Jeux à l'une des trois villes finalistes, Istanbul, Madrid ou Tokyo.

Quel choix étrange : c'est un sport antique, très populaire au XIXe siècle, qui a été choisi par le Comité international olympique pour disparaître mardi 12 février des JO. La lutte gréco-romaine était au programme des Jeux Olympiques depuis sa première édition moderne en 1896, et même lors des premières Olympiades en -708.

Lequipe.fr / 12/02/2013. (suite article)

La Commission exécutive du CIO a préféré se passer de la lutte, plutôt que de sports comme le taekwondo ou le pentathlon moderne. Interrogé par l'Agence France-Presse (AFP), le porte-parole du CIO explique : « Cette décision était sur les 25 sports du noyau dur. C'est juste une recommandation de la commission exécutive. C'est la session qui décidera quels sports composeront le meilleur programme pour 2020. »

Pour remplir le trou dans le programme des JO 2020, la lutte gréco-romaine sera en concurrence avec le squash, l'escalade, le karaté, le wushu - un art martial -, le baseball/softball, le wakeboard - un sport nautique - et les sports de roller.

La France a souvent brillé dans ce sport. Exemple avec son médaillé d'argent 1968, Daniel Robin, "le bout-en-train du sport français", dont l'émission "Les Coulisses de l'exploit" présentait il y a quarante ans la préparation. Enfin, les dernières stars de la lutte française, c'était les frères Guénot, Steeve et Christophe, tous deux médaillés à Pékin.

Christophe Guénot, médaillé de bronze en gréco-romaine, aux Jeux Olympiques de Pékin en 2008, réagit à la suppression de la lutte au programme des JO à partir de 2020. « Je vais annoncer la nouvelle aux jeunes que j'entraîne. J'espère que ça ne va pas les démotiver et qu'ils ne vont pas arrêter l'entraînement. » (L'Equipe)

« Christophe Guénot, que pensez-vous de la décision du Comité international olympique ? C'est un choc. Je suis vraiment surpris. On ne s'y attendait pas, dans le monde de la lutte, on n'en parlait pas. Et puis, du jour au lendemain... Depuis ce midi, tout le monde m'appelle. Mais, moi, je n'étais même pas au courant ! La Fédération française m'a téléphoné tout à l'heure, en me disant : « Tu vas être sollicité ». Je n'arrive pas à prendre conscience du truc. »

La lutte n'était-elle pas menacée ?

Je pensais que seul un style (gréco-romaine ou libre, ndlr) pouvait être enlevé. Cela faisait quelques années qu'on en entendait parler. Il y avait eu l'entrée de la lutte féminine, aux JO en 2004. Donc on se disait, s'il y a les filles, il y aura peut-être un style en moins chez les garçons. Mais supprimer la discipline entière, deux ou trois Olympiades après l'entrée de la lutte féminine... C'est un peu aberrant.

Vous êtes devenu entraîneur. Vous êtes donc directement concerné par l'avenir de votre discipline.

Oui. Je vais annoncer la nouvelle aux jeunes que j'entraîne (au Pôle Espoirs de Dijon, depuis le mois de septembre dernier, ndlr). J'espère que ça ne va pas les démotiver et qu'ils ne vont pas arrêter l'entraînement. Les jeunes regardent la lutte aux Jeux et veulent être champions olympiques. Les autres entraîneurs m'ont dit : « Depuis que tu es là, on n'a jamais vu les jeunes aussi motivés ». Mais s'il n'y a pas la récompense derrière... Les instances de la lutte ne vont pendant pas se laisser faire...

La fédération internationale va tout faire pour que ça change, je pense. Dans le monde, il doit y avoir plus de 150 fédérations et quatre-vingt millions de pratiquants. Aux Etats-Unis, c'est un sport universitaire. Il y a la Russie, où c'est quasiment un sport national, les pays de l'Est, la Turquie, l'Iran... En fait, il n'y a qu'en Europe de l'Ouest où la lutte est moins médiatisée. J'imagine, qu'avec tous ces pays, ça va peser dans la balance. J'espère. » O.P. (lequipe.fr)

TRAVAIL DEMANDE

Les conséquences de cette décision sont multiples. Vous commencerez par les aborder d'un point de vue marketing, en établissant un diagnostic afin de formuler les enjeux et la problématique auxquels la communication pourra « s'attaquer » ensuite.

Pour aider la Fédération de Lutte française à conserver son attrait après des jeunes, malgré le risque de perte d'attractivité liée à la disparition (potentielle) de la Lutte aux JO de 2020 vous bâtirez un plan de communication.

Pour cela vous définirez les cibles, objectifs, partis-pris de communication et proposerez un message-clé ainsi que différents moyens d'action destinés à atteindre les objectifs que vous aurez fixés.

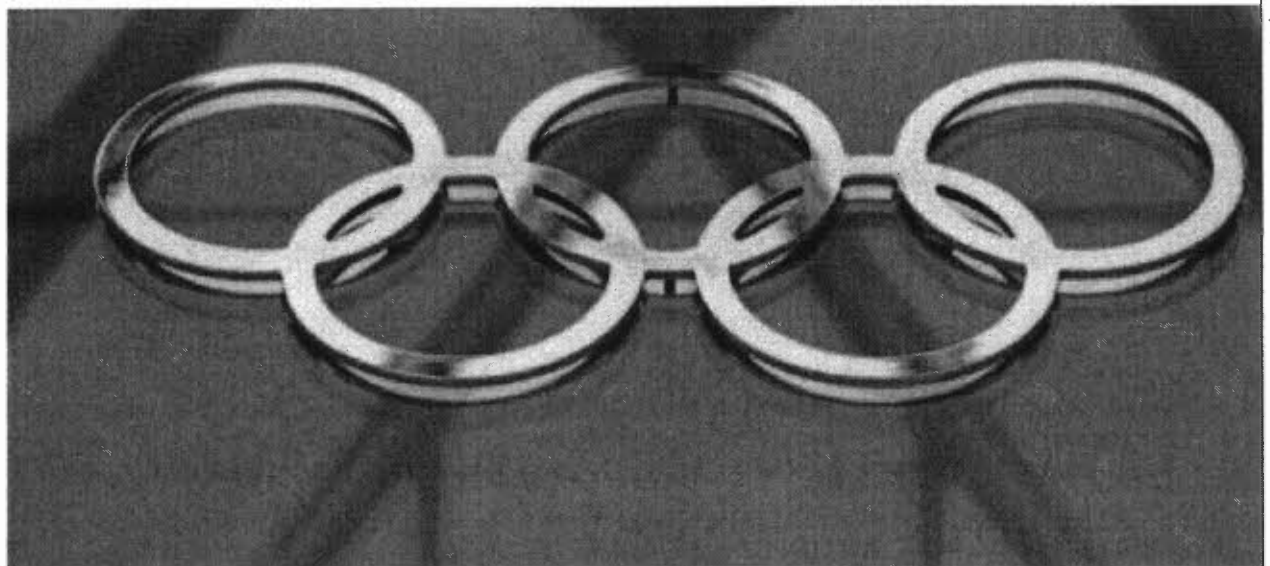
Vous veillerez à envisager les différentes cibles pertinentes à travailler, sans vous limiter aux pratiquants actuels et futurs de ce sport.

Vous découvrirez que la fédération aux USA est très active (Annexe 2) et a conçu une campagne de communication nationale et internationale. Vous serez attentifs à ce que la campagne que vous proposerez soit en cohérence avec le discours déjà existant, et puisse venir en relais.

ANNEXE 1 Le CIO retire la lutte des JO 2020 le parisien.fr

Inscrit dès la première olympiade de l'ère moderne, la lutte pourrait faire sa dernière apparition aux Jeux de Rio en 2016, à moins qu'elle ne parvienne à se sauver d'une disparition annoncée.

La commission exécutive du Comité international olympique (CIO) a décidé de retirer la lutte du programme des Jeux Olympiques 2020, dont on ne connaît pas encore la ville organisatrice. Cette décision fait suite à l'intégration de deux nouveaux sports : le rugby à sept et le golf, qui feront leur apparition en 2016.



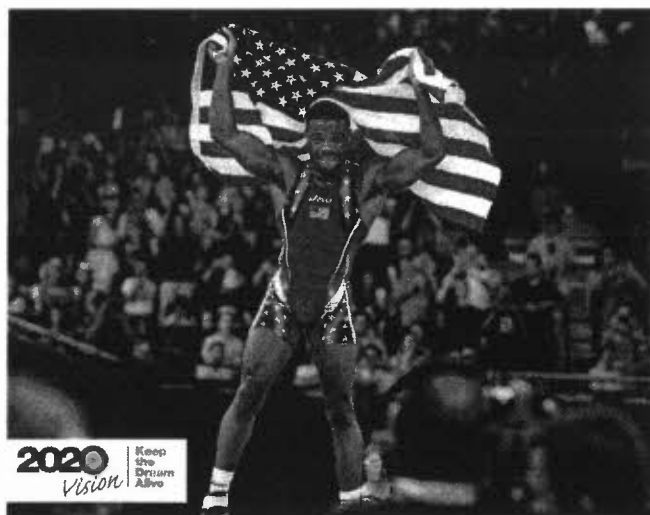
La commission exécutive du Comité international olympique (CIO) a décidé mardi d'évincer la lutte du noyau dur de sports qui composeront le programme olympique des Jeux d'été de 2020, a annoncé son porte-parole Mark Adams | **Sébastien BOZON**

Mais la fédération internationale de lutte peut encore décider de postuler à nouveau. Elle serait alors mis en balance avec sept autres sports candidats : le squash, l'escalade, le karaté, le wushu - un art martial -, le baseball/softball, le wakeboard - un sport nautique - et les sports de roller. Une décision définitive sera prise en septembre, à Buenos Aires. Le CIO confiera au même moment l'organisation des Jeux à l'une des trois villes finalistes : Istanbul, Madrid ou Tokyo.

Même si « c'est juste une recommandation de la commission exécutive », comme l'a souligné le porte-parole du CIO Mark Adams, cette décision (basée sur une quarantaine de critères, dont la popularité et la bonne gouvernance) est une grosse surprise. Les observateurs attendaient davantage une mise en danger du pentathlon moderne (épreuve combinée de cheval, de tir, d'escrime, de natation et de course) qui n'a obtenu qu'une ou deux voix supplémentaires.

La lutte est une discipline historique des Jeux Olympiques : elle y figure depuis la première édition de l'ère moderne en 1896 (à l'exception des Jeux de 1900), mais était également au programme en 708 av. J.-C.... La France avec l'avènement au plus haut niveau des frères Guénot (re)découvert la lutte gréco-romaine. Après avoir décroché l'or dans la catégorie des moins de 66 kg en 2088 à Pékin, Steve Guénot est reparti de Londres l'été dernier avec le bronze.

La campagne Vision 2020 cible le maintien du rêve de la lutte aux Jeux Olympiques



Le Comité pour la préservation de la lutte olympique (CPOW) et USA Wrestling lancent une campagne nationale et internationale

22 mars – USA Wrestling, en collaboration avec son Comité pour la préservation de la lutte olympique (CPOW), a créé une campagne de marketing nationale et de relations publiques intitulée «Vision 2020: Lutte, gardez le rêve bien vivant», annoncée à la NCAA Div. I des Championnats de Lutte à Des Moines aujourd'hui.

La campagne a la même mission que le CPOW, "pour assurer que la lutte reste parmi les sports principaux aux Jeux Olympiques."

Le programme de marketing Vision 2020 a des objectifs bien précis et parmi les principaux il vise à inscrire 2.020.000 personnes afin de soutenir les efforts pour Garder la Lutte Olympique, ainsi qu'à solliciter des dons, et aider à construire et à développer la lutte aux Etats-Unis et partout dans le monde.

La campagne a été développée pour renforcer la stratégie mondiale établie par la FILA (Fédération Internationale de Lutte). La création d'une alliance de fédérations nationales qui s'assureront toutes que la recommandation de la Commission du CIO d'éliminer la lutte du programme des sports principaux aux Jeux Olympiques 2020 ne soit pas ratifiée par son Assemblée Générale à Buenos Aires en septembre.

Le logo de la campagne représente un tapis olympique doublé d'une cible. Le slogan est Gardez le rêve bien vivant.

Le champion olympique Jordan Burroughs est représenté dans une partie du matériel de premier plan, mais il est aussi possible d'inclure également d'autres images de lutte afin de sensibiliser à tous les niveaux.

«Nous voulons nous concentrer sur l'objectif de la campagne, qui est l'essence même de nos efforts», a déclaré le président du CPOW Bill Scherr, lutteur médaillé olympique et champion du monde. "La campagne sert de point de ralliement à cette mission aux États-Unis et dans le monde."

"Le slogan parle aux rêves de tous les lutteurs, des enfants aux espoirs olympiques. Le rêve olympique est vivant dans chaque lutteur, et pas seulement aux États-Unis, mais partout dans le monde. « Cette campagne nous permettra de préserver ce rêve pour les générations futures », a déclaré le directeur exécutif de USA Wrestling, Rich Bender.

La campagne Vision 2020 touche un certain nombre de plateformes médiatiques, y compris un site Web, Twitter RSS et une page Facebook. La campagne comprend des bannières imprimées et numériques, plusieurs TV / le site ASP (y compris certaines célébrités) ainsi que des kits aux organisations participantes. Elle a été créée par KOM Sports Marketing à Colorado Springs.

A PROPOS du CPOW

Le Comité pour la protection de la Lutte Olympique (CPOW) a été développé par USA Wrestling, dont la mission est d'assurer que la lutte reste parmi les principaux sports aux Jeux Olympiques.

Le CPOW dispose de nombreux dirigeants très respectés au sein de la lutte américaine et est présidé par Bill Scherr de Glenview, Illinois, champion du monde et médaillé olympique en lutte libre et chef de file de la famille olympique.

A PROPOS DE LA LUTTE AUX USA

USA Wrestling est l'organisme national qui régit la lutte aux États-Unis et a son représentant au Comité Olympique des États-Unis et à la FILA. USA Wrestling est l'organisation centrale qui coordonne les programmes de lutte amateur dans le pays et s'emploie à susciter l'intérêt et la participation à ces programmes. Son Président est James Ravannack, et son Directeur Exécutif Rich Bender.

Université de Nantes
UFR STAPS

Année universitaire 2012/2013

1^{ère} session, 2e semestre

Année d'études : L3 MS
Enseignant responsable : Sarah ROSENFELD

Durée de l'épreuve : 1h30
Documents autorisés : aucun

UE T664C : Outils et méthodes
EC T6L3642 : Anglais

Sujet :

WRITE A COVER LETTER

Read the job announcements for a position at the YMCA (a national network of public sports and recreational centres). *See Annexe 1 and 2.*

Write a 1-page cover letter to apply for one of the jobs advertised (about 200 words). **Choose only ONE of the job ads!**

You may consult the document "Writing a cover letter (model)" – *See Annexe 3.*

Make sure you re-read your letter carefully to check spelling, grammar and 'franglais'.



JANUARY 2013
FULL-TIME

HEALTHY LIFESTYLES DIRECTOR

The Staten Island YMCA is seeking a qualified individual who will provide direction and leadership to the Healthy Lifestyles Department, contribute to the success of the Association's Activate NYC Initiative, and to member retention, by ensuring quality member service and member satisfaction. The Healthy Lifestyles Director is responsible for member safety, program development, implementing Membership Best Practices and building Member relationships, Human Resources, facility management, strategic planning, volunteer/committee development and budget control. The position carries out the Mission and Vision of the Y, and adheres to Y values when dealing with staff, volunteers, and members.

Responsibilities:

- Plan, schedule, and evaluate all Healthy Lifestyles related programs and services.
- Recruit, train, supervise, and evaluate all Healthy Lifestyles staff and volunteers.
- Adhere to Association Healthy Lifestyles Standards and Guidelines.
- Develop, track, and control the department budget in accordance with branch and Association Guidelines.
- Manage the scheduling, maintenance, and repair of department facilities/equipment.
- Review staff and member evaluations/feedback.
- Research, facilitate and build quality programs that improve member satisfaction.
- Work within the community to foster a positive image to encourage good public relations.
- Serve as branch Manager on Duty as assigned.
- Uphold Association policies and demonstrate Y values: Respect, Responsibility, Caring, and Honesty.
- Serve on branch leadership team.
- Serve as branch liaison to the Association's Healthy Lifestyles Cabinet.
- Actively participate in all training sessions, designated meetings and special events.

Qualifications:

- BA/BS in related field – Health & Fitness/Physical Education /Exercise Physiology.
- Minimum of three years of commensurate experience in a supervisory/management position.
- Proficient in Microsoft Office and AS400 database.
- Excellent customer service, communication and interpersonal skills.
- Current AED/CPR and First Aid.

If qualified, please send your resume and cover letter with subject line "Healthy Lifestyles Director" to jsemerad@ymcanyc.org or to:

Staten Island YMCA
Attn.: John Semerad
Executive Director
3939 Richmond Avenue
Staten Island, NY 10312

New York City's YMCA | WE'RE HERE FOR GOOD.™

EQUAL OPPORTUNITY EMPLOYER ♦ DRUGFREE WORKPLACE



GRADE: SI
SALARY: \$8.00 P/H - \$12.00 P/H
PART-TIME

ACTIVITY SPECIALIST

The Flushing YMCA Beacon Program at JHS 189 is seeking a qualified individual who will facilitate youth, adult and family programs; such as arts and crafts, sports, Y Afterschool Academy, computer technology, martial arts, dance and other educational or recreational programs.

Responsibilities:

- Maintain adequate supervision of all program participants by adhering to the YMCA policies and procedures.
- Distribute/compile quarterly program surveys.
- Plan and create fun, innovative age-appropriate program activities and develop lessons plans to conduct them.
- Maintain accurate program documentation (incident report, accident reports, attendance and sign-in/sign-out sheets).
- Work closely with supervisor to ensure best practices/program quality.
- Maintain equipment, storage facilities and equipment inventory.
- Actively participate in all training sessions, designated meetings, special events and the annual Strong Kids fundraising campaign.

Qualifications:

- High School diploma; college preferred.
- Minimum of two years of experience working in youth programs.
- Current CPR/First Aid/ AED preferred.
- Excellent communication skills.
- Must be available to work Monday – Friday, 2:30 pm – 6:00 pm; occasionally on Saturdays.

We offer an exciting and innovative work environment with an organizational culture committed to serving all members of our community. If you would like to be a member of our leadership team, please forward your cover letter and resume with subject line “*Activity Specialist*” to smohammed@ymcanyc.org or to:

Flushing YMCA
Attn.: Sabrina Mohammed
144-80 Barclay Avenue, Room 127A
Flushing, New York 11355

New York City's YMCA | WE'RE HERE FOR GOOD.™
EQUAL OPPORTUNITY EMPLOYER ♦ DRUGFREE WORKPLACE

Writing a cover letter (model)

Your address
Country
Your tel number (+ 33)
Email address

Month Day, Year

Name of contact person
Job title
Company name
Company address
Country

Dear Mr./Mrs./Ms. Family name,

FIRST PARAGRAPH Unsurprisingly, this is your **brief introduction**. Start off with **who you are**, when you expect to graduate, details of your degree, university and result/expected result. State the **title of the position** you are applying for and, if you are replying to a job ad, tell them where you saw the ad.

SECOND PARAGRAPH **Explain a bit about why you are applying to their organization/company, and for that particular position**. Attempt to show that you know a bit about your prospective employer and about the industry in general. What work does the company do? What are its strengths? **Be as specific as you can – why this job and this particular employer?**

THIRD PARAGRAPH Talk about your own strengths, and why you would be the ideal candidate for the job offer. Make a link between the organization/company and you: where do their objectives coincide with yours? **Talk about any relevant experience and particular skills you have. Back up your statements with hard evidence/examples, and refer to sections of your CV.**

FOURTH PARAGRAPH Add any other relevant points or little extras you might want to mention. Maybe you have taken a year off to travel and need to explain this. **Highlight any interests and/or roles of responsibility that are particularly relevant to the job on offer.** Also mention any first aid certification, diplomas, sports club membership or volunteer work.

FINAL PARAGRAPH **Tell them you are available for an interview at their convenience and that you look forward to hearing from them soon.** Remember to be brief: try to keep the entire cover letter to one side of A4.

Sincerely, / Your Sincerely, / Yours Truly,



Your first name, Family name

Université de Nantes
UFR STAPS

Année universitaire 2012/2013

1^{ère} session, 2^{ème} semestre

Année d'études : Licence 3 STAPS
« management du sport »

Durée de l'épreuve : 1 heure 30
Documents autorisés : tout document

Enseignant responsable : Éric MULLER

UEF T6620C- Pratique et gestion des APS (2)

EC T6620C2 Organisation des APS, sécurité et responsabilités

Sujet :

« Dans le cadre de l'exercice professionnel au sein des activités physiques et sportives (APS), votre action entre automatiquement dans le cadre des « pratiques organisées ».
Ces dernières doivent être organisées dans un contexte de sécurisation optimal.
Il s'agit d'une compétence des managers du sport, comme l'indique le référentiel de compétences et également différents auteurs, à l'exemple du chapitre de CARIUS, M. DISSART, Y. et LEBIHAIN, P (2008. Analyser et gérer les risques dans les APS. pp265-291), in BARGET, E. VAILLEAU, D. (s/dir.). Management du sport ; théories et pratiques. (Bruxelles : de boeck université).

Aussi, lorsque nous entendons parler de dispositions (mesures) relatives, d'une part, à l'analyse du risque et à la prévention des pratiques et de leurs cadres de pratique et, d'autre part, à la sécurité à propos des pratiquants et des pratiques d'APS, qu'en est-il dans votre APS de prédilection ?»