



TABLES DES ANNEXES
INTRODUCTION
PRESENTATION DU

ANALYSE INTERNE

I. Humains

1. Les élus
2. Les salariés
3. Evolution de la clientèle
4. Taux de fidélisation

II. Matériel

1. Installations
2. Situation

III. Services du club

1. La politique du club
2. Programme d'enseignement
3. Les tarifs
4. Les prestations
5. Les équipes

IV. Financier

V. Bilan de l'analyse interne

ANALYSE EXTERNE

I. Environnement

1. Géographique
2. Démographie
3. Socio-économique

II. La concurrence

1. Directe
2. Indirecte
3. Globale

III. Le réseau relationnel

1. Partenaires privés
2. Partenaires commerciaux
3. Partenaires institutionnels

IV. L'étude du marché

1. Total
2. Potentiel aux alentours (tennis)
3. Actuel
4. Taux de pénétration

V. Bilan de l'analyse externe :

BILAN DES ANALYSES

PROBLEMATIQUES

VERS UNE DEMARCHE DE PROJET

I. Présentation du projet

II. Fixer des objectifs

Tableau des objectifs :

III. Fiches des actions



Action 1 :

Action 2 et 5 :

Action 3 :

Action 4 :

Action 6 :

IV. Moyens humains

V. Budget prévisionnel

VI. Planning Rétroactif

VII. Grilles d'évaluations

1. Evaluation de mon équipe

2. Critères d'évaluation de mes actions



TABLES DES ANNEXES
INTRODUCTION
PRESENTATION DU

ANALYSE INTERNE

I. Humains

1. Les élus
2. Les salariés
3. Evolution de la clientèle
4. Taux de fidélisation

II. Matériel

1. Installations
2. Situation

III. Services du club

1. La politique du club
2. Programme d'enseignement
3. Les tarifs
4. Les prestations
5. Les équipes

IV. Financier

V. Bilan de l'analyse interne

ANALYSE EXTERNE

I. Environnement

1. Géographique
2. Démographie
3. Socio-économique

II. La concurrence

1. Directe
2. Indirecte
3. Globale

III. Le réseau relationnel

1. Partenaires privés
2. Partenaires commerciaux
3. Partenaires institutionnels

IV. L'étude du marché

1. Total
2. Potentiel aux alentours (tennis)
3. Actuel
4. Taux de pénétration

V. Bilan de l'analyse externe :

BILAN DES ANALYSES

PROBLEMATIQUES

VERS UNE DEMARCHE DE PROJET

I. Présentation du projet

II. Fixer des objectifs

Tableau des objectifs :

III. Fiches des actions



Action 1 :

Action 2 et 5 :

Action 3 :

Action 4 :

Action 6 :

IV. Moyens humains

V. Budget prévisionnel

VI. Planning Rétroactif

VII. Grilles d'évaluations

1. Evaluation de mon équipe

2. Critères d'évaluation de mes actions



TABLES DES ANNEXES
INTRODUCTION
PRESENTATION DU

ANALYSE INTERNE

I. Humains

1. Les élus
2. Les salariés
3. Evolution de la clientèle
4. Taux de fidélisation

II. Matériel

1. Installations
2. Situation

III. Services du club

1. La politique du club
2. Programme d'enseignement
3. Les tarifs
4. Les prestations
5. Les équipes

IV. Financier

V. Bilan de l'analyse interne

ANALYSE EXTERNE

I. Environnement

1. Géographique
2. Démographie
3. Socio-économique

II. La concurrence

1. Directe
2. Indirecte
3. Globale

III. Le réseau relationnel

1. Partenaires privés
2. Partenaires commerciaux
3. Partenaires institutionnels

IV. L'étude du marché

1. Total
2. Potentiel aux alentours (tennis)
3. Actuel
4. Taux de pénétration

V. Bilan de l'analyse externe :

BILAN DES ANALYSES

PROBLEMATIQUES

VERS UNE DEMARCHE DE PROJET

I. Présentation du projet

II. Fixer des objectifs

Tableau des objectifs :

III. Fiches des actions



Action 1 :

Action 2 et 5 :

Action 3 :

Action 4 :

Action 6 :

IV. Moyens humains

V. Budget prévisionnel

VI. Planning Rétroactif

VII. Grilles d'évaluations

1. Evaluation de mon équipe

2. Critères d'évaluation de mes actions



TABLES DES ANNEXES
INTRODUCTION
PRESENTATION DU

ANALYSE INTERNE

I. Humains

1. Les élus
2. Les salariés
3. Evolution de la clientèle
4. Taux de fidélisation

II. Matériel

1. Installations
2. Situation

III. Services du club

1. La politique du club
2. Programme d'enseignement
3. Les tarifs
4. Les prestations
5. Les équipes

IV. Financier

V. Bilan de l'analyse interne

ANALYSE EXTERNE

I. Environnement

1. Géographique
2. Démographie
3. Socio-économique

II. La concurrence

1. Directe
2. Indirecte
3. Globale

III. Le réseau relationnel

1. Partenaires privés
2. Partenaires commerciaux
3. Partenaires institutionnels

IV. L'étude du marché

1. Total
2. Potentiel aux alentours (tennis)
3. Actuel
4. Taux de pénétration

V. Bilan de l'analyse externe :

BILAN DES ANALYSES

PROBLEMATIQUES

VERS UNE DEMARCHE DE PROJET

I. Présentation du projet

II. Fixer des objectifs

Tableau des objectifs :

III. Fiches des actions



Action 1 :

Action 2 et 5 :

Action 3 :

Action 4 :

Action 6 :

IV. Moyens humains

V. Budget prévisionnel

VI. Planning Rétroactif

VII. Grilles d'évaluations

1. Evaluation de mon équipe

2. Critères d'évaluation de mes actions



TABLES DES ANNEXES
INTRODUCTION
PRESENTATION DU

ANALYSE INTERNE

I. Humains

1. Les élus
2. Les salariés
3. Evolution de la clientèle
4. Taux de fidélisation

II. Matériel

1. Installations
2. Situation

III. Services du club

1. La politique du club
2. Programme d'enseignement
3. Les tarifs
4. Les prestations
5. Les équipes

IV. Financier

V. Bilan de l'analyse interne

ANALYSE EXTERNE

I. Environnement

1. Géographique
2. Démographie
3. Socio-économique

II. La concurrence

1. Directe
2. Indirecte
3. Globale

III. Le réseau relationnel

1. Partenaires privés
2. Partenaires commerciaux
3. Partenaires institutionnels

IV. L'étude du marché

1. Total
2. Potentiel aux alentours (tennis)
3. Actuel
4. Taux de pénétration

V. Bilan de l'analyse externe :

BILAN DES ANALYSES

PROBLEMATIQUES

VERS UNE DEMARCHE DE PROJET

I. Présentation du projet

II. Fixer des objectifs

Tableau des objectifs :

III. Fiches des actions



Action 1 :

Action 2 et 5 :

Action 3 :

Action 4 :

Action 6 :

IV. Moyens humains

V. Budget prévisionnel

VI. Planning Rétroactif

VII. Grilles d'évaluations

1. Evaluation de mon équipe

2. Critères d'évaluation de mes actions



TABLES DES ANNEXES
INTRODUCTION
PRESENTATION DU

ANALYSE INTERNE

I. Humains

1. Les élus
2. Les salariés
3. Evolution de la clientèle
4. Taux de fidélisation

II. Matériel

1. Installations
2. Situation

III. Services du club

1. La politique du club
2. Programme d'enseignement
3. Les tarifs
4. Les prestations
5. Les équipes

IV. Financier

V. Bilan de l'analyse interne

ANALYSE EXTERNE

I. Environnement

1. Géographique
2. Démographie
3. Socio-économique

II. La concurrence

1. Directe
2. Indirecte
3. Globale

III. Le réseau relationnel

1. Partenaires privés
2. Partenaires commerciaux
3. Partenaires institutionnels

IV. L'étude du marché

1. Total
2. Potentiel aux alentours (tennis)
3. Actuel
4. Taux de pénétration

V. Bilan de l'analyse externe :

BILAN DES ANALYSES

PROBLEMATIQUES

VERS UNE DEMARCHE DE PROJET

I. Présentation du projet

II. Fixer des objectifs

Tableau des objectifs :

III. Fiches des actions



Action 1 :

Action 2 et 5 :

Action 3 :

Action 4 :

Action 6 :

IV. Moyens humains

V. Budget prévisionnel

VI. Planning Rétroactif

VII. Grilles d'évaluations

1. Evaluation de mon équipe

2. Critères d'évaluation de mes actions



TABLES DES ANNEXES
INTRODUCTION
PRESENTATION DU

ANALYSE INTERNE

I. Humains

1. Les élus
2. Les salariés
3. Evolution de la clientèle
4. Taux de fidélisation

II. Matériel

1. Installations
2. Situation

III. Services du club

1. La politique du club
2. Programme d'enseignement
3. Les tarifs
4. Les prestations
5. Les équipes

IV. Financier

V. Bilan de l'analyse interne

ANALYSE EXTERNE

I. Environnement

1. Géographique
2. Démographie
3. Socio-économique

II. La concurrence

1. Directe
2. Indirecte
3. Globale

III. Le réseau relationnel

1. Partenaires privés
2. Partenaires commerciaux
3. Partenaires institutionnels

IV. L'étude du marché

1. Total
2. Potentiel aux alentours (tennis)
3. Actuel
4. Taux de pénétration

V. Bilan de l'analyse externe :

BILAN DES ANALYSES

PROBLEMATIQUES

VERS UNE DEMARCHE DE PROJET

I. Présentation du projet

II. Fixer des objectifs

Tableau des objectifs :

III. Fiches des actions



Action 1 :

Action 2 et 5 :

Action 3 :

Action 4 :

Action 6 :

IV. Moyens humains

V. Budget prévisionnel

VI. Planning Rétroactif

VII. Grilles d'évaluations

1. Evaluation de mon équipe

2. Critères d'évaluation de mes actions



TABLES DES ANNEXES
INTRODUCTION
PRESENTATION DU

ANALYSE INTERNE

I. Humains

1. Les élus
2. Les salariés
3. Evolution de la clientèle
4. Taux de fidélisation

II. Matériel

1. Installations
2. Situation

III. Services du club

1. La politique du club
2. Programme d'enseignement
3. Les tarifs
4. Les prestations
5. Les équipes

IV. Financier

V. Bilan de l'analyse interne

ANALYSE EXTERNE

I. Environnement

1. Géographique
2. Démographie
3. Socio-économique

II. La concurrence

1. Directe
2. Indirecte
3. Globale

III. Le réseau relationnel

1. Partenaires privés
2. Partenaires commerciaux
3. Partenaires institutionnels

IV. L'étude du marché

1. Total
2. Potentiel aux alentours (tennis)
3. Actuel
4. Taux de pénétration

V. Bilan de l'analyse externe :

BILAN DES ANALYSES

PROBLEMATIQUES

VERS UNE DEMARCHE DE PROJET

I. Présentation du projet

II. Fixer des objectifs

Tableau des objectifs :

III. Fiches des actions



Action 1 :

Action 2 et 5 :

Action 3 :

Action 4 :

Action 6 :

IV. Moyens humains

V. Budget prévisionnel

VI. Planning Rétroactif

VII. Grilles d'évaluations

1. Evaluation de mon équipe

2. Critères d'évaluation de mes actions



TABLES DES ANNEXES
INTRODUCTION
PRESENTATION DU

ANALYSE INTERNE

I. Humains

1. Les élus
2. Les salariés
3. Evolution de la clientèle
4. Taux de fidélisation

II. Matériel

1. Installations
2. Situation

III. Services du club

1. La politique du club
2. Programme d'enseignement
3. Les tarifs
4. Les prestations
5. Les équipes

IV. Financier

V. Bilan de l'analyse interne

ANALYSE EXTERNE

I. Environnement

1. Géographique
2. Démographie
3. Socio-économique

II. La concurrence

1. Directe
2. Indirecte
3. Globale

III. Le réseau relationnel

1. Partenaires privés
2. Partenaires commerciaux
3. Partenaires institutionnels

IV. L'étude du marché

1. Total
2. Potentiel aux alentours (tennis)
3. Actuel
4. Taux de pénétration

V. Bilan de l'analyse externe :

BILAN DES ANALYSES

PROBLEMATIQUES

VERS UNE DEMARCHE DE PROJET

I. Présentation du projet

II. Fixer des objectifs

Tableau des objectifs :

III. Fiches des actions



Action 1 :

Action 2 et 5 :

Action 3 :

Action 4 :

Action 6 :

IV. Moyens humains

V. Budget prévisionnel

VI. Planning Rétroactif

VII. Grilles d'évaluations

1. Evaluation de mon équipe

2. Critères d'évaluation de mes actions



TABLES DES ANNEXES
INTRODUCTION
PRESENTATION DU

ANALYSE INTERNE

I. Humains

1. Les élus
2. Les salariés
3. Evolution de la clientèle
4. Taux de fidélisation

II. Matériel

1. Installations
2. Situation

III. Services du club

1. La politique du club
2. Programme d'enseignement
3. Les tarifs
4. Les prestations
5. Les équipes

IV. Financier

V. Bilan de l'analyse interne

ANALYSE EXTERNE

I. Environnement

1. Géographique
2. Démographie
3. Socio-économique

II. La concurrence

1. Directe
2. Indirecte
3. Globale

III. Le réseau relationnel

1. Partenaires privés
2. Partenaires commerciaux
3. Partenaires institutionnels

IV. L'étude du marché

1. Total
2. Potentiel aux alentours (tennis)
3. Actuel
4. Taux de pénétration

V. Bilan de l'analyse externe :

BILAN DES ANALYSES

PROBLEMATIQUES

VERS UNE DEMARCHE DE PROJET

I. Présentation du projet

II. Fixer des objectifs

Tableau des objectifs :

III. Fiches des actions



Action 1 :

Action 2 et 5 :

Action 3 :

Action 4 :

Action 6 :

IV. Moyens humains

V. Budget prévisionnel

VI. Planning Rétroactif

VII. Grilles d'évaluations

1. Evaluation de mon équipe

2. Critères d'évaluation de mes actions



TABLES DES ANNEXES
INTRODUCTION
PRESENTATION DU

ANALYSE INTERNE

I. Humains

1. Les élus
2. Les salariés
3. Evolution de la clientèle
4. Taux de fidélisation

II. Matériel

1. Installations
2. Situation

III. Services du club

1. La politique du club
2. Programme d'enseignement
3. Les tarifs
4. Les prestations
5. Les équipes

IV. Financier

V. Bilan de l'analyse interne

ANALYSE EXTERNE

I. Environnement

1. Géographique
2. Démographie
3. Socio-économique

II. La concurrence

1. Directe
2. Indirecte
3. Globale

III. Le réseau relationnel

1. Partenaires privés
2. Partenaires commerciaux
3. Partenaires institutionnels

IV. L'étude du marché

1. Total
2. Potentiel aux alentours (tennis)
3. Actuel
4. Taux de pénétration

V. Bilan de l'analyse externe :

BILAN DES ANALYSES

PROBLEMATIQUES

VERS UNE DEMARCHE DE PROJET

I. Présentation du projet

II. Fixer des objectifs

Tableau des objectifs :

III. Fiches des actions



Action 1 :

Action 2 et 5 :

Action 3 :

Action 4 :

Action 6 :

IV. Moyens humains

V. Budget prévisionnel

VI. Planning Rétroactif

VII. Grilles d'évaluations

1. Evaluation de mon équipe

2. Critères d'évaluation de mes actions



TABLES DES ANNEXES
INTRODUCTION
PRESENTATION DU

ANALYSE INTERNE

I. Humains

1. Les élus
2. Les salariés
3. Evolution de la clientèle
4. Taux de fidélisation

II. Matériel

1. Installations
2. Situation

III. Services du club

1. La politique du club
2. Programme d'enseignement
3. Les tarifs
4. Les prestations
5. Les équipes

IV. Financier

V. Bilan de l'analyse interne

ANALYSE EXTERNE

I. Environnement

1. Géographique
2. Démographie
3. Socio-économique

II. La concurrence

1. Directe
2. Indirecte
3. Globale

III. Le réseau relationnel

1. Partenaires privés
2. Partenaires commerciaux
3. Partenaires institutionnels

IV. L'étude du marché

1. Total
2. Potentiel aux alentours (tennis)
3. Actuel
4. Taux de pénétration

V. Bilan de l'analyse externe :

BILAN DES ANALYSES

PROBLEMATIQUES

VERS UNE DEMARCHE DE PROJET

I. Présentation du projet

II. Fixer des objectifs

Tableau des objectifs :

III. Fiches des actions



Action 1 :

Action 2 et 5 :

Action 3 :

Action 4 :

Action 6 :

IV. Moyens humains

V. Budget prévisionnel

VI. Planning Rétroactif

VII. Grilles d'évaluations

1. Evaluation de mon équipe

2. Critères d'évaluation de mes actions



TABLES DES ANNEXES
INTRODUCTION
PRESENTATION DU

ANALYSE INTERNE

I. Humains

1. Les élus
2. Les salariés
3. Evolution de la clientèle
4. Taux de fidélisation

II. Matériel

1. Installations
2. Situation

III. Services du club

1. La politique du club
2. Programme d'enseignement
3. Les tarifs
4. Les prestations
5. Les équipes

IV. Financier

V. Bilan de l'analyse interne

ANALYSE EXTERNE

I. Environnement

1. Géographique
2. Démographie
3. Socio-économique

II. La concurrence

1. Directe
2. Indirecte
3. Globale

III. Le réseau relationnel

1. Partenaires privés
2. Partenaires commerciaux
3. Partenaires institutionnels

IV. L'étude du marché

1. Total
2. Potentiel aux alentours (tennis)
3. Actuel
4. Taux de pénétration

V. Bilan de l'analyse externe :

BILAN DES ANALYSES

PROBLEMATIQUES

VERS UNE DEMARCHE DE PROJET

I. Présentation du projet

II. Fixer des objectifs

Tableau des objectifs :

III. Fiches des actions



Action 1 :

Action 2 et 5 :

Action 3 :

Action 4 :

Action 6 :

IV. Moyens humains

V. Budget prévisionnel

VI. Planning Rétroactif

VII. Grilles d'évaluations

1. Evaluation de mon équipe

2. Critères d'évaluation de mes actions



TABLES DES ANNEXES
INTRODUCTION
PRESENTATION DU

ANALYSE INTERNE

I. Humains

1. Les élus
2. Les salariés
3. Evolution de la clientèle
4. Taux de fidélisation

II. Matériel

1. Installations
2. Situation

III. Services du club

1. La politique du club
2. Programme d'enseignement
3. Les tarifs
4. Les prestations
5. Les équipes

IV. Financier

V. Bilan de l'analyse interne

ANALYSE EXTERNE

I. Environnement

1. Géographique
2. Démographie
3. Socio-économique

II. La concurrence

1. Directe
2. Indirecte
3. Globale

III. Le réseau relationnel

1. Partenaires privés
2. Partenaires commerciaux
3. Partenaires institutionnels

IV. L'étude du marché

1. Total
2. Potentiel aux alentours (tennis)
3. Actuel
4. Taux de pénétration

V. Bilan de l'analyse externe :

BILAN DES ANALYSES

PROBLEMATIQUES

VERS UNE DEMARCHE DE PROJET

I. Présentation du projet

II. Fixer des objectifs

Tableau des objectifs :

III. Fiches des actions



Action 1 :

Action 2 et 5 :

Action 3 :

Action 4 :

Action 6 :

IV. Moyens humains

V. Budget prévisionnel

VI. Planning Rétroactif

VII. Grilles d'évaluations

1. Evaluation de mon équipe

2. Critères d'évaluation de mes actions



TABLES DES ANNEXES
INTRODUCTION
PRESENTATION DU

ANALYSE INTERNE

I. Humains

1. Les élus
2. Les salariés
3. Evolution de la clientèle
4. Taux de fidélisation

II. Matériel

1. Installations
2. Situation

III. Services du club

1. La politique du club
2. Programme d'enseignement
3. Les tarifs
4. Les prestations
5. Les équipes

IV. Financier

V. Bilan de l'analyse interne

ANALYSE EXTERNE

I. Environnement

1. Géographique
2. Démographie
3. Socio-économique

II. La concurrence

1. Directe
2. Indirecte
3. Globale

III. Le réseau relationnel

1. Partenaires privés
2. Partenaires commerciaux
3. Partenaires institutionnels

IV. L'étude du marché

1. Total
2. Potentiel aux alentours (tennis)
3. Actuel
4. Taux de pénétration

V. Bilan de l'analyse externe :

BILAN DES ANALYSES

PROBLEMATIQUES

VERS UNE DEMARCHE DE PROJET

I. Présentation du projet

II. Fixer des objectifs

Tableau des objectifs :

III. Fiches des actions



Action 1 :

Action 2 et 5 :

Action 3 :

Action 4 :

Action 6 :

IV. Moyens humains

V. Budget prévisionnel

VI. Planning Rétroactif

VII. Grilles d'évaluations

1. Evaluation de mon équipe

2. Critères d'évaluation de mes actions



TABLES DES ANNEXES
INTRODUCTION
PRESENTATION DU

ANALYSE INTERNE

I. Humains

1. Les élus
2. Les salariés
3. Evolution de la clientèle
4. Taux de fidélisation

II. Matériel

1. Installations
2. Situation

III. Services du club

1. La politique du club
2. Programme d'enseignement
3. Les tarifs
4. Les prestations
5. Les équipes

IV. Financier

V. Bilan de l'analyse interne

ANALYSE EXTERNE

I. Environnement

1. Géographique
2. Démographie
3. Socio-économique

II. La concurrence

1. Directe
2. Indirecte
3. Globale

III. Le réseau relationnel

1. Partenaires privés
2. Partenaires commerciaux
3. Partenaires institutionnels

IV. L'étude du marché

1. Total
2. Potentiel aux alentours (tennis)
3. Actuel
4. Taux de pénétration

V. Bilan de l'analyse externe :

BILAN DES ANALYSES

PROBLEMATIQUES

VERS UNE DEMARCHE DE PROJET

I. Présentation du projet

II. Fixer des objectifs

Tableau des objectifs :

III. Fiches des actions



Action 1 :

Action 2 et 5 :

Action 3 :

Action 4 :

Action 6 :

IV. Moyens humains

V. Budget prévisionnel

VI. Planning Rétroactif

VII. Grilles d'évaluations

1. Evaluation de mon équipe

2. Critères d'évaluation de mes actions



TABLES DES ANNEXES
INTRODUCTION
PRESENTATION DU

ANALYSE INTERNE

I. Humains

1. Les élus
2. Les salariés
3. Evolution de la clientèle
4. Taux de fidélisation

II. Matériel

1. Installations
2. Situation

III. Services du club

1. La politique du club
2. Programme d'enseignement
3. Les tarifs
4. Les prestations
5. Les équipes

IV. Financier

V. Bilan de l'analyse interne

ANALYSE EXTERNE

I. Environnement

1. Géographique
2. Démographie
3. Socio-économique

II. La concurrence

1. Directe
2. Indirecte
3. Globale

III. Le réseau relationnel

1. Partenaires privés
2. Partenaires commerciaux
3. Partenaires institutionnels

IV. L'étude du marché

1. Total
2. Potentiel aux alentours (tennis)
3. Actuel
4. Taux de pénétration

V. Bilan de l'analyse externe :

BILAN DES ANALYSES

PROBLEMATIQUES

VERS UNE DEMARCHE DE PROJET

I. Présentation du projet

II. Fixer des objectifs

Tableau des objectifs :

III. Fiches des actions



Action 1 :

Action 2 et 5 :

Action 3 :

Action 4 :

Action 6 :

IV. Moyens humains

V. Budget prévisionnel

VI. Planning Rétroactif

VII. Grilles d'évaluations

1. Evaluation de mon équipe

2. Critères d'évaluation de mes actions