

PRESENTATION DES CALENDRIERS AUX SPONSORS



C'est dans une salle en cours de rénovation, que le club a invité ses sponsors pour la présentation du calendrier 2024. Une quinzaine a répondu à l'appel pour une petite réception qui se voulait, avant tout, conviviale. Un tour de chauffe a permis à tous de se présenter. Le ton étant tout de suite donné par le secrétaire **Yves Gros**, se présentant comme un joueur emblématique du club, ce qui n'a pas manqué pas de faire sourire les dirigeants présents.

Nicolas Laveille, en bon président, s'est chargé de l'accueil. Passant en revue, le fonctionnement, le bilan à la trêve et les projets, démontrant le dynamisme du club mais, aussi, la nécessité d'avoir un budget conséquent et l'importance d'un réseau de partenaires bien fourni.

C'est ensuite, **Emeric Seux**, qui a prit la parole. Il n'a pas boudé son plaisir de voir autant de monde et a remercié les participants car il est toujours délicat de trouver le jour et l'heure qui conviennent à tous. L'occasion pour lui de présenter les membres de la commission partenaire qui l'accompagne

Christophe Beaumont, Cédric Barjon, Jacques Duchez et Maxime Brot

Des chiffres ont été évoqués, le budget de 140 000 € dont 10 000 € de sponsoring. Une quarantaine de sponsors ou mécènes, et en ce qui concerne l'opération calendrier, 34 annonceurs contre 27 l'an dernier.

Conscient qu'il est difficile de remercier, comme ils le méritent, tous les partenaires, Emeric a conclu, en leur donnant rendez vous pour une nouvelle réception sponsors, lors du Trophée du Forez le 28 avril prochain.

Il était temps, de partager le verre de l'amitié et le casse croûte qui va avec, histoire de faire plus ample connaissance. Il y avait des têtes bien connues de l'USEM comme **l'auto école Bayet, Aurélien Beaudoux** représentant la société **Profession Menuisier** et quelques anciens joueurs ou dirigeants, revus avec grand plaisir, comme **Nicolas Milani (plâtrier), Pierre Yves Vial (atelier CIA) ou Patrick Vilvert (SCA)**. Au hasard des tables, on a recueilli quelques impressions.

Patrick Vilvert (SCA Sciage-Carrotage-Associés) : SCA est une société de coupe de béton, installée à Montbrison. Ancien joueur de l'AS Ecotay et un peu à l'USEM ou j'ai été longtemps dirigeant. Mon fils, Adrien, joue en senior et je suis partenaire depuis de nombreuses années. Je ne peut dire que du bien d'un club qui, à sa création (2004) partait un peu dans l'inconnu et qui a su parfaitement évoluer en gardant le même état d'esprit. Le passage de témoin entre Christian Jouve et Nicolas Laveille s'est très bien passé. Le club se structure de plus en plus, ça tient la route. Il n'est pas évident, de nos jours de tenir une association debout. Bravo à la nouvelle équipe, en espérant que l'USEM monte en fin de saison.

Pascal Court (Nul Bard Ailleurs) : NBA, 116 Route Nouvelle est un lieu voué à l'évènementiel. Je suis sponsors depuis deux ans. J'ai tout de suite eu un bon feeling avec l'USEM que j'ai découvert grâce à son président d'honneur, Christian Jouve. Les couleurs jaune et rouge ne sont pour rien dans mon choix, car je préfère le vert et blanc de l'ASSE que je supporte avec mon groupe Kop1Vert. Le club me sollicite régulièrement pour diverses prestations (mise au vert, réunions, soirée). Il est donc normal de renvoyer l'ascenseur. J'aime l'esprit du club, convivial, familial, qui s'appuie sur de nombreux bénévoles. En espérant qu'une mise au vert avant une finale puisse se faire à NBA, afin de conclure une saison qui s'annonce sportivement sous les meilleurs auspices.

Frédéric Mosnier (Menuiserie Mosnier) : Je suis installé à Montbrison et je propose toutes menuiseries bois-alu-PVC. C'est ma première année de sponsoring. Mon fils joue à l'USEM en U.13 et j'en suis très satisfait. Il avait déjà essayé en débutant mais avait abandonné lors de la période covid. Il a voulu reprendre cette année et tout se passe bien. Il est très content et a retrouvé le goût pour le foot. Je trouve le club très convivial, à l'image de cette petite réception et je suis très heureux de pouvoir l'aider à avancer.

Christophe Boyer (Restaurant Au Trois Singes) : Le restaurant est 56 rue de la République à Montbrison. Je suis partenaire depuis l'ouverture de l'établissement (2 ans) après avoir répondu, avec plaisir, aux appels du pied de Stéphane Néel et Emeric qui sont deux amis. J'ai une vision très positive du club car, j'ai un autre établissement de nuit, très fréquenté par les licenciés de l'USEM. Le club a la réputation d'être très convivial, mais il est, aussi, très bien structuré. En ce qui me concerne, ce partenariat est très positif en terme de retour avec de nombreux clients estampillés Usem. Ainsi on a reçu dernièrement le groupe des coincheurs du lundi et un grand repas est prévu en janvier. Sous la pression des jeunes du club, Je réfléchis à une suite logique et la possibilité d'élargir le partenariat avec Le Temps Perdu.

David Granet (Boulangerie Au pain Perdu) : Je travaille avec mon fils Lucas, et nous sommes, depuis 3 ans et demi, 18 rue des Arches. J'habite toujours à Veauche et je ne connaissait pas vraiment l'USEM. De plus Moingt est un peu loin du centre ville mais nous avons répondu aux sollicitations de Christophe du Sirock'O et d'Emeric, un client fidèle. Le but n'est pas d'avoir un retour sur investissement mais d'aider une association qui nous paraît bien sympathique.

Mark Wicks (Axel Machines Outils) : Je suis sponsor depuis deux ans. Mon entreprise basée à St Etienne, s'installe à Montbrison, zone des Granges, et j'ai besoin de visibilité pour me faire connaître des sociétés locales de mécanique. Je suis content d'aider l'USEM car j'ai pas mal d'amis qui gravitent autour du club. Par contre, je ne suis pas du tout footeux mais un vrai passionné de rugby. Je commence à m'y intéresser de plus en plus et ça me fait plaisir d'être là, ce soir et de penser à autre chose que le boulot.

Jérôme Amadore et son épouse (AJ Peinture) : nous sommes installés à Savigneux comme plâtrier-peintre et sponsors depuis deux ans. Notre fils, Lancelot, joue en U.11 à l'USEM ou il évolue depuis les débutants. La façon dont le club s'occupe des jeunes est tout simplement géniale. Notre gamin s'éclate. Que demander de plus. Il est tellement mordu qu'on s'en sert comme pression pour l'encourager à mieux travailler en classe. Vu nos occupations professionnelles, nous n'avons pas trop de temps à consacrer au club, il nous a paru normal de devenir partenaire pour montrer notre gratitude.

Fabien Beaufiles (MR Construction) : On fait des maisons et de la promotion depuis 1989 et présent à Montbrison depuis 5 ans, nos bureaux sont à Andrézieux. J'ai été contacté par Christophe et Emeric. Mon fils joue depuis cette année en U.13. Il avait essayé le foot, dans un autre club, et ça s'était mal passé. Aujourd'hui, il est ravi et motivé. Je trouve le club dynamique, humain, convivial, très bien organisé et les enfants y sont bien encadrés. Je pense même proposer un partenariat plus poussé, avec un système de remise lors d'opérations immobilières avec des clients venant de la part de l'USEM, couplée avec un bonus de ma part pour le club. A réfléchir et à finaliser avec Emeric.

Mathieu Testa (Beer tap's) : Boissons et location pour tout type d'événements, 116 Route Nouvelle dans les locaux du NBA. Je suis sponsors depuis la création de mon entreprise, il y a 3 ans. L'USEM, avec Christian Jouve et Emeric, a fait parti des premiers clients à me faire confiance, lors de gros événements. C'est logique de rendre la pareille. Je continue d'ailleurs la mise à disposition et la livraison des deux buvettes du club. C'est un club convivial, fair play avec du savoir-vivre. L'USEM est un « bel outil de guerre », avec un nombre de bénévoles impressionnant, certainement pas facile à gérer, Je leur dit bravo.



EN CONCLUSION

Christian Jouve (ex président) : Je suis bluffé et je félicite l'équipe dirigeante et plus particulièrement les membres de la commission partenaire. Je sais très bien que le démarchage de sponsors n'est pas évident. C'est un domaine dans lequel, le club, sous ma direction, était complètement à la rue. L'évolution de la société implique des changements d'organisation des associations, et je suis heureux de voir que l'USEM est, dans tous les domaines, sur la bonne voie.

Emeric Seux (cheville ouvrière de la réception) : Heureux d'avoir réussi à fidéliser les partenaires historiques en espérant que les nouveaux s'engagent pour de longues années. Le bouche à oreille est certainement le meilleur vecteur de recrutement et la réputation de l'USEM ne peut que nous aider. Je pense à tous les parents des joueurs mais, aussi, à tous les partenaires pour en parler autour d'eux, clients, entreprises, fournisseurs, afin d'élargir ce que je n'appellerai pas un pôle de sponsors, mais plutôt la belle famille de l'USEM. A toute fin utile mon téléphone : 06.78.96.10.91

LE CALENDRIER, L'ENVERS DU DECOR

La vente des calendriers représente l'une des plus grosses recettes de l'USEM. Beaucoup de clubs ont abandonné cette tradition car elle demande une organisation et des compétences assez complexes. Depuis une dizaine d'année, l'opération est pilotée par **Jacques Duchez** qui se charge de toute la mise en page. Le grand défi est de respecter les délais pour avoir les calendriers, début décembre. Il faut les photos des 16 catégories, avec le choix pour les jeunes d'un effectif au complet. Celui qui n'a jamais assisté à la séance de photo des plus petits, ne peut imaginer la sympathique pagaille qu'elle engendre ! Le choix de la première page rendant hommage aux dix ans de l'équipe féminine était une belle idée. Mais réunir toutes les filles sur une même photos n'a pas été une mince affaire !

Il faut, ensuite, récupérer les cartes de visites des annonceurs qui sont, bien souvent, retravaillées par Jacques afin de les rendre plus visibles et attractives.

Reste la distribution. La tradition veut qu'elle se fasse sous forme de tournées dans le village d'Ecotay et les rues de Moingt. L'évolution de la société fait que, de moins en moins d'habitants daignent ouvrir leur porte, mais beaucoup de ceux qui n'ont plus de contact avec le club, attendent ce passage. Par le passé c'était l'occasion pour les dirigeants, les parents et les joueurs de se retrouver, tout au long de la journée et de manger, ensemble, à midi alors que d'autres choisissaient d'effectuer leur tournée les soirs de la semaine, après le travail. Cette époque est désormais révolue et le club a eu bien du mal, cette année à mobiliser **une quinzaine de licenciés sur un total de ...473 !!**

Tout le monde a certainement une bonne excuse mais, évidemment, le nombre de rues visitées diminue chaque année ainsi que le montant des recettes !!

Samedi matin, **Jacques et Armand** attendaient les volontaires, avec café, croissants et les plans des tournées. Un grand merci à ceux qui s'y sont collés.

Ils ont fait de leur mieux et ont bien mérité de se retrouver à midi pour partager, dans la bonne humeur, un bon plat de pâtes préparée ... par **Jacques**, véritable homme-orchestre de l'opération.

Pour le reste, trois calendriers ont été ou vont être distribués à chaque joueurs, afin qu'ils les vendent dans leur entourage. Si certains en veulent plus pour les proposer à leur voisinage, qu'ils n'hésitent pas !



RETOUR SUR LA SOIREE DU 8 DECEMBRE



Une manifestation proposée par le Comité des Fêtes de Montbrison pour les associations afin d'animer le centre ville. La préparation consiste surtout, à faire les courses et trouver du matériels car les stands ne sont équipés que de 2 tables et 2 chaises fournis par les services techniques.

La difficulté de manutention pour acheminer tables et bancs n'ont pas permis au club de proposer sa traditionnelle soupe à l'oignon, qu'il est bien difficile d'apprécier en restant debout



Malgré tout, le cru 2023 présente un excellent bilan et le record de recette a été battu. Installé à 17h le stand a fermé à 22h alors qu'il ne restait plus rien à consommer. Au total, 60 litres de vin chaud et 200 saucisses merguez de vendues.

Bravo à l'équipe qui a fait un super boulot. **Stéphane et Jean Luc** pour la préparation, **la famille Chatain** dont la réputation du vin chaud n'est plus à faire, **Stéphane et Jacques** à la plancha, **Carine et Emeric** à la caisse et les serveurs **Julien, Raphaël, Olivier, Horacio et Maxime**. Sans oublier **Davinia**, la mascotte qui a fait la joie des enfants. Merci au magasin **Le Spatioport** qui a toléré le stand devant ses vitrines et permis une belle visibilité en matière d'éclairage.

Le décalage du feu d'artifice à 21h et l'ouverture des chalets du marché de Noël, en même temps, auront été deux belles idées de la Mairie. Les visiteurs encore plus nombreux, sont resté plus longtemps, profitant du vendredi (jour idéal) et de la clémence de la pluie qui finalement aura épargné ce rdv incontournable des montbrisonnais.

