

**SYNTHESE DU BRAINSTORMING SUR LE SITE  
DES ENFANTS DU SERVETTE**



## TABLE DES MATIERES

1.	ORGANISATION DES MATCHS .....	3
	Transports .....	3
	Ouverture des portes .....	3
	Animations .....	3
	Restauration .....	4
	Divers .....	4
2.	SPONSORS ET PARTENAIRES COMMERCIAUX.....	5
	Sponsoring .....	5
	Gestion des dettes .....	5
	Rentrées d'argent liées au public .....	6
	Offres d'abonnement.....	6
	Ventes aux enchères.....	6
	Servetton .....	6
3.	LIEN AVEC LA POPULATION, EVENEMENTS, VISIBILITE .....	7
	Contacts avec les joueurs .....	7
	Evenements sportifs (secteur professionnel): .....	7
	Autres événements .....	7
	Public potentiel.....	8
	Visibilité médiatique.....	8
	Visibilité dans l'espace public .....	8
	Médias propres au club.....	9
	Image grenat.....	9
4.	STADE .....	10
	Eléments de décor .....	10
	Exploitation commerciale et convivialité .....	10
	Espaces alentours.....	11
5.	VENTE DE PRODUITS DERIVES.....	12
	Infrastructure de vente .....	12
	Gamme de produits .....	12
6.	RESSOURCES HUMAINES ET STRUCTURATION DU CLUB .....	13
	L'Académie .....	13
	Relation avec les clubs et la SFL .....	13

## **1. ORGANISATION DES MATCHS**

### **Transports**

- Partenariat avec les CFF afin de combiner les billets de les matchs avec des billets de trains pour les personnes qui supportent le Servette et qui viennent de loin assister aux match à la Praille, des "shuttles" stade – Cornavin avant et après le match.
- Meilleure utilisation des places de parc sous l'autoroute. Elles sont souvent réservées à la presse mais il n'est pas nécessaire de bloquer 150 places pour 20 véhicules de presse.

### **Ouverture des portes**

- Ouvrir les portes plus tôt pour faciliter l'accès du public et en doubler le nombre.
- Avoir une entrée, une buvette et des toilettes réservées aux abonnés uniquement. Pour avoir plus d'abonnés, faut des avantages à tous les niveaux.
- Mieux positionner les caisses pour la vente des billets, par exemple en les mettant en bas des escaliers ou en les tournant à 180°. De cette façon, les files ne seront pas en direction de la route, ce sera plus pratique et moins dangereux.

### **Animations (Avant-match/mi-temps/ 3<sup>ème</sup> mi-temps)**

- Animations à l'attention des familles et des supporters ; offre de restauration plus importante et diversifiée et à thèmes ; organisation de paris, concours et tombolas ; organisation de débats entre les supporters et la direction du club ; vente de billets du match suivant ; tirs avec un radar de vitesse, à la latte ou à la lucarne ; concours de jonglage.
- Envoi des mascottes sur l'esplanade ou dans les coursives de la tribune nord/principal avant le match pour lier les enfants au club.
- Galerie éphémère qui se renouvelle à chaque tour du championnat pour pousser les gens à venir au stade un peu avant ou rester après le match.
- Offrir des tours d'honneurs du stade aux petits Servettiens à chaque rencontre à domicile
- Matches de junior pour attirer les familles ou simplement concours de penalties
- De la musique, des chorégraphies pour faire participer le public : pour les plus anciens, passer la musique de Claude Selva 5' avant début match : <http://www.youtube.com/watch?v=5L2K8C4DNUM>, pour les plus jeunes : Passer la musique de Madness SFC pendant la pause : <http://www.youtube.com/watch?v=5P46V410t24>
- Ecrire une chanson pour l'équipe, simple à apprendre et chanter pour les supporters afin de créer une grosse ambiance au moment où l'équipe entre sur le terrain; fête un but/victoire; ...
- Chanter le Ce que léno à chaque match à l'entrée des joueurs

- Un compte à rebours sur les écrans géants avant l'entrée des joueurs, avec des basses terribles pour les 5 dernières minutes
- Montrer sur les divers écrans du stade, les reflets filmés des matchs des saisons précédentes ou une vidéo retraçant les succès du club.
- Inviter avant certains matchs importants la Musique des Vieux-Grenadiers qui a un succès populaire énorme. Un Président d'Honneur des Vieux-Grenadiers est un Membre souscripteur Tribune. Inviter aussi d'autres fanfares.
- Le speaker pourrait dire "La tribune Nord, 1 2 3" et la tribune nord répondrait "SERVETTE", idem pour les autres tribunes. Augmenter le volume du son micro, Quand Servette marque un but, faire répondre le score ou le nom du buteur par le public.
- Confirmer les mascottes et refaire venir Sherkan à chaque match!
- Faire un show avant l'entrée des joueurs, comme le fait déjà le GSHC
- Les pom pom girls du GSHC en tribune nord
- Un bar et diverses animations à la sortie, où certains joueurs pourraient passer rencontrer les supporters

### **Restauration**

- Faire des coursives un endroit plus vivant, plus familial, faire un vrai food-court dans le stade et alentours avec un stand McDo, KFC, kebab, pop-corns, etc . Pendant le match, ouvert une heure avant, une heure après pour inciter les gens à venir voir un match, mais aussi à venir manger et boire au stade. Au besoin, location des stands à des entreprises partenaires.
- Réorganiser le service pour les boissons et snack (une file d'attente digne de ce nom) et préparation des boissons juste avant la mi-temps pour plus de réactivité.
- Carte de fidélité pour boissons, au bout de dix ou cinquante, pour les plus assoiffés, un t-shirt gratuit ou une entrée pour le prochain match.
- Concept ambulant de vente de bière (entre la 15" et 40" et la 60" et 85" lorsque les buvettes sont désertes, envoyer les employés de celle-ci avec des caisses en plastique à 20 compartiments. Les employés des buvettes ayant une activité réduite pendant le match vendent alors des bières en direct en se promenant dans les escaliers.

### **Divers**

- Distribution d'un programme attrayant (présentation du match, portrait de gens du club, des supporters, de l'histoire du SFC...)
- Salutation au club visiteur dans sa langue (allemand, italien...)
- Publication du nombre de billets vendus par secteur
- Rendre plus visible le stand de la SG
- Passer dans les tribunes jusqu'à 15 minutes avant le début du match pour vendre des objets (briquets, casquettes, t-shirt etc..).

## **2. SPONSORS ET PARTENAIRES COMMERCIAUX**

### **Sponsoring**

- Partenariat avec la SGS société d'affichage : mise à disposition de quelques places en tribune contre des campagnes d'affichage dans la rue, sur les bus,...
- Sponsoring avec l'aéroport de GE, le centre commercial de la Praille et d'autres. Naxoo et Ethiad Airways qui avaient les 2 marqué un intérêt sous l'ère Pishyar sont à contacter
- BCV est sponsor à Lausanne, la BCF du hockey à Fribourg. La BCG devrait devenir un partenaire du Servette FC ainsi que les entreprises genevoises comme Givaudan, Firmenich, Rolex, Easy Jet...
- Faire sponsoriser le match, le ballon etc...
- Partenariat avec une discothèque locale (ByPass à quelques centaines de mètre), 1 boisson offerte avec le billet du match dans la boîte de nuit, la discothèque devient annonceur et sponsor du club.
- Partenariat concernant les équipements. Les différentes sections servettiennes ont parfois du mal à trouver des maillots grenats corrects : signer un contrat avec Nike et passer des commandes pour toutes les sections (avec des rabais de volume). Chacun y gagnerait et les différentes sections pourraient jouer avec le même maillot que le foot.
- Proposer des "menus Servette" dans des restaurants de Genève (par exemple les fast- foods) avec un petit supplément reversé au club, en partenariat avec des restaurants, organiser des soirées pour le Servette en échange de 5% du chiffre d'affaires de la soirée du restaurant
- Association avec une marque de bière : on pourrait vendre 1Mio de cannettes de bières et on paie 1.20 CHF de plus par pack de 6, Soit 20ct. Cela laisse 200'000 CHF dans les caisses du club. Calvinus/Carlsberg ou autre.
- Il est peu probable que la fondation Wilsdorf (Rolex) très puissante financièrement accepte de financer le secteur professionnel du SFC. Par contre, si le club met les 13 équipes de l'Académie en avant et demande de l'aide pour la formation des jeunes joueurs, cela peut faire mouche
- Vendre le nom du stade de Genève à une grosse boîte ou tribune par tribune
- Inviter à chaque match 5 dirigeants des plus grosses entreprises sur Genève avec leur famille, leur faire découvrir le club, les remercier par le billet du speaker, faire une fois la promotion gracieuse de leurs entreprise et espérer qu'ils s'attacheront au club.

### **Gestion des dettes**

- Racheter toutes les créances en cours, de les réunir dans un fond de créances « pourries », un consolidé des dettes à amortir en fonction des capacités bénéficiaire du SFC, un peu comme ce qui a été fait avec UBS. La présidence réunit des prêteurs, qu'il s'engage à rembourser dans des termes convenus (1-2 saisons). Avec les fonds obtenus il rembourse tout de suite les créanciers et peut ensuite rembourser les prêteurs selon les accords convenus. Cela permettrait plus de souplesse dans la gestion de l'assainissement du club.

## **Rentrées d'argent liées au public**

- Ouvrir une petite partie du capital au public afin de permettre aux supporters de devenir actionnaire de leur club, donner la parole à un représentant de l'association au début, à la mi-temps ou à la fin des prochains matchs afin d'expliquer le projet d'aide financière et le mouvement des socios qui se met en place, faire une offre de souscription pour une participation dans le club.
- Développer le modèle "socos"
- Faire des concours par SMS (1.- ou 2.- par SMS) où le supporter doit deviner le nombre de supporter dans le stade, mettre en place un stand dans les allées du stade ou on proposerait de parier en début de match, nombre du but, nom des buteurs...
- Organiser la "vente" d'une paroi du stade où chacun peut faire graver son nom pour CHF 5 ou 10.- dans les coursives
- Faire des photos avec les joueurs on paye 5-10.- la photo

## **Offres d'abonnement**

- Partenariats avec des sociétés de la région pour que les socios aient des réductions. Par exemple, 5-10% sur les achats chez Jelmoli, la boutique du Servette ou à la Coop, quelques centimes sur l'essence, réduction chez des assurances ou chez Molino
- Proposer un abonnement socio qu'on paie 70 CHF la saison (par exemple) et les billets des matchs sont à moitié prix pour ceux qui ont cet abonnement.
- Offre d'abonnement : 1 abonnement acheté = rabais pour un maillot par exemple (pour la saison prochaine)
- Créer un abonnement hockey/football. Comme cela sera un peu cher proposer aux supporters de le payer en 4 fois.

## **Ventes aux enchères**

- Vendre aux enchères (par exemple sur ricardo.ch) les tee-shirts spéciaux comme ceux arborés avant le match contre Lucerne ainsi que les maillots avec une dédicace des joueurs
- Organiser une vente aux enchères avec tous les articles laissés par MP et son 32 Group

## **Servetton**

- Mur de la solidarité : fournir la liste des donateurs avant de la publier, en espérant que les gens mettent plus finalement. Cela motiverait bien plus les gens s'il y avait des détails sur les couleurs des briques selon le prix et la position du mur. La construction d'un mur virtuel sur internet avec le nom des donateurs serait aussi motivant, écrire à tous les anciens joueurs, notamment ceux en activité pour les encourager à acheter des briques.
- Servetton : distribuer des flyers au stade ou autres part avec un résumé des actions Servetton. Informer au stade à la mi temps et sur les grands écrans du stade.

### **3. LIEN AVEC LA POPULATION, EVENEMENTS, VISIBILITE**

#### **Contacts avec les joueurs**

- Brunch, barbecue, repas de soutien du club avec la présence des joueurs et du staff (au stade)
- Organiser des rencontres entre supporter et joueurs à la Praille, avec des entrainements payants (CHF 5-10).
- Distribution de posters ou de photos d'équipe avec séance d'autographe dans les grands centres commerciaux de Genève (La Praille, Balexert, Meyrin, etc.) et lors de gros événements comme le Salon de l'auto.
- Les joueurs pourraient faire du bénévolat, visiter des écoles,...
- Rapprocher les joueurs des Genevois, plus les voir dans les manifestations genevoises.
- Envoyer les joueurs dans les différents clubs de Genève pour entrainer les petits et faire des dédicaces

#### **Événements sportifs (secteur professionnel)**

- Faire comme en NHL organiser quelques matchs du GSHC(Winter Classic) pendant la pause hivernale du foot à la Praille.
- Organiser le tournoi de Genève chaque début ou fin d'année avec 3 grosses équipe et Servette (les matchs se joueront tous à la Praille). Modèle : le tournoi de l'Emirates à Londres
- Relancer l'idée du Servette Club en se rapprochant des diverses sections comme le hockey sur terre et le handball. Et promouvoir cet esprit de club omnisport, par exemple en organisant des matchs entre footballeurs et hockeyeurs grenat.
- Organiser à nouveau un tournoi de football en salle sur la glace de la patinoire des Vernets

#### **Autres événements**

- Organisation avant le début de la saison du «Servette FAN DAY» avec accès au stade, animations, match de gala,...
- Organiser 1 grand match et 1-2 concert ou événement motocross
- Organiser un tournoi de foot payant avec les équipes d'entreprises et une finale à la Praille.
- Un match de gala de nos joueurs contre d'ancienne gloire de notre équipe, avec le concours de Lonfat, Barea, Pédat, Roth, Thurre, etc...
- Organiser dans la cadre du Servetton ou après un grand repas de soutien avec Laurent Nicolet comme animateur, il avait fait des campagnes de pub radio hilarantes pour le SFC il y a une année environ, s'inspirer du concept du repas de soutien du FC Sion avec un humoriste et un coin VIP à la Genevoise pour débusquer de nouveaux sponsors.
- Organiser un loto, une fois par année.

### **Public potentiel**

- Ne pas oublier le côté intercantonal du SFC, une bonne promotion sur la Côte et environ pourrait faire venir du monde.
- Genève est internationale et compte une foule d'anglais passionnés de sport qui passent du temps dans les 2-3 pubs de Genève (pickwick, lady godiva) et ne connaissent pas l'existence du SFC alors qu'ils aiment le foot. Les faire venir au stade en organisant des coups de pub (distribution de billet, concours...)
- Inviter la section junior d'un (ou plusieurs) club(s) à chaque match afin de créer un engouement auprès des plus jeunes.
- Thèmes différents abordés pour chaque match (comme c'était le cas du temps de Pivoda – Le Brésil un jour, le Portugal pour un autre match, l'entrée gratuite pour les femmes la fois suivante, etc...), notamment pour attirer les communautés étrangères de Genève
- Entrée gratuite pour les femmes. Un couple n'aura à payer qu'un billet, la Tribune Est pourrait les accueillir avec des réductions pour groupe de filles ou des petits cadeaux...
- Créer un coin « famille » dans le stade avec des réductions de prix

### **Visibilité médiatique**

- Créer une émission radio sur One FM comme le GSHC sur Yes FM
- Faire plus de pub sur les matchs du Servette (internet, flyers, vidéo dans les télévisions des trams, radio, journaux, Léman Bleu)
- Une télé-réalité sur Léman Bleu, "La Semaine du SFC derrière les coulisses", pas seulement sur la vie des joueurs mais sur tout le personnel du SFC.
- Faire gagner, par tirage au sort, des places pour les matches à travers la presse genevoise. Ce serait aussi une manière d'impliquer la presse genevoise, un des partenaires importants et fidèles d'un club sportif, continuer les concours tels que celui du GHI -> on devine le score de Servette-Zurich et on gagne un panier Genevois de bouffe + nouveau maillot du Servette FC
- Permissions pour des interviews de joueurs avec les supporters qui font un site non officiel
- Faire commenter les matchs sur One FM par Brian Wakker le commentateur de la S-Radio
- inverser le sens des caméras Tv dans le stade car les caméras filment toujours la tribune la plus vide

### **Visibilité dans l'espace public**

- Partenariat avec les TPG pour faire un (au minimum) tram SFC
- promouvoir la publicité de chaque match dans les trams, sur les trams, sur des panneaux publicitaires et distribuer des flyers sur les pôles centraux de la ville (place du Molard, Plainpalais, Bel-Air, Rive, Cornavin, place Neuve)
- Un vrai sports bar/pub avec possibilité de voir des matchs toute la semaine etc... avec le développement du quartier Praille/Acacias/Vernet
- Peindre un écusson du Servette sur un énorme mur de la ville



- Faire de la publicité sur les sous-plats (papier) des restaurants, par exemple avec un slogan tel que "Soutenez votre club, tous unis dans la légende"

### **Médias propres au club**

- Développer la Stv (interviews de joueurs, actualité quotidienne, vidéo centre d'entraînement, reportage sur joueurs de l'équipe première et centre de formation, vidéo des matchs de la première et des jeunes, etc).
- Réaliser une petite plaquette (rédaction de petits articles avec photos sur la vie du Servette, des clubs du canton, pour les sensibiliser) distribuée dans le canton, dans les bars, certains magasins, centres commerciaux. points de vente de la presse, ce pourrait être une revue mensuelle amortie par la publicité incluse dans les pages
- Développer la SRadio du SFC avec concours, jeux et programmes musicaux
- Développer site internet:
  - le mettre à jour
  - y inclure plus de News
  - mettre plus en avant l'académie
- Retransmettre les matchs du SFC filmés en live sur le site internet
- Chat ou forum sur le site du club avec un joueur/entraîneur/membre du staff, par exemple deux jours avant un match

### **Image grenat**

- inviter tous les supporters (en grenat) sur la pelouse avec les joueurs/staff/président/ et prendre des photos qu'on utilise pour faire de la pub en Suisse
- Reprendre les publicités de Zefyr avec l'identité grenat.
- Se rapprocher des autres clubs grenat d'Europe et entamer une collaboration avec ceux-là (prêts, matchs amicaux, tournois, tournées communes, marketing), voire avec les supporters. Exemples : FC Metz, Torino FC, West Ham, Aston Villa...

## 4. STADE

### Eléments de décor

- Drapeau du Servette à l'entrée du stade, toiles grenat tendues autour du stade, tendre des banderoles aux couleurs du club, à travers les tribunes vides (à l'image du maillot de Jacky Fatton mais en plus grand)
- Statue de Fatton à l'entrée du stade afin de rendre hommage à notre ancienne gloire
- Des panneaux photographiques du passé sur les murs
- Refaire la peinture du stade : La Fondation du stade se charge de trouver de la peinture "grenat" et un échafaudage puis les supporters-peintres viennent tous avec leur rouleau de peinture.
- Demander à des artistes locaux de décorer les coursives et l'extérieur du stade en plus du projet de rendre le tout grenat, des graffs (beaucoup de graffeurs genevois cherche des lieux) sur le thème du Servette tout autour du stade ou des projets avec la Haute Ecole d'Art et de Design.
- Repeindre les sièges qui avec le temps sont devenus "roses". + un gros logo, écusson du SFC aux 4 coins du stade...
- Accrocher le panneau SFC des Charmilles à la tribune Nord
- un grand aigle à l'entrée des joueurs ou alors une grande photo ou dessin de notre bon vieux Sherkan !

### Exploitation commerciale et convivialité

- Un pub dans les coursives histoire de refaire le match en 3ème mi-temps !
- Une boutique au stade qui devrait être ouverte toute la semaine, le samedi et le jour des matchs 1 heure avant et 1 heure après le match, rabais pour les abonnés
- Un musée (aménager le stade en conséquence, et faire des visites payantes pour que ce stade un monument à visiter pour les gens et touristes de Genève) concept complet : [à quoi pourrait ressembler un musée du SFC ?](#)
- Pouvoir donner un nom à une place, comme ils ont fait avec les bancs dans certains parcs à Londres
- Aménager un espace convivial avant match
- Racheter des nouveaux sièges car ceux actuels ne sont pas du tout convivial
- Aménager les salons VIP ou revoir l'offre <http://events.arsenal.com/>
- Il faudrait proposer à un investisseur de pouvoir racheter le nom du stade comme c'est le cas à Arsenal (Emirates Stadium) ou Bayern Munich Allianz Arena.
- proposer à des entreprises de devenir des partenaires officiels. Par exemple proposer à Heineken de devenir la bière officielle du club et leurs accorder un stand
- mettre des panneaux publicitaires dans les tribunes pour cacher les vides du stade...+ de sponsor + d'argent + sensation que le stade est plein...que du positif!
- organisation de réunion, stage, entreprise

### **Espaces alentours**

- Donner un nom à la place entre le Stade et le centre commercial (Place Jacky Fatton par exemple) et la rendre beaucoup plus attrayante, agrandir l'enceinte de la Praille.
- panneaux solaires, dispositif d'utilisation de l'eau de pluie, géothermie.
- racheter la parcelle du magasin de jouets à la Praille et construire un pub plus une boutique comme pendant les 2 premières années du stade

## 5. VENTE DE PRODUITS DERIVES

### Infrastructure de vente

- Ouvrir un magasin Servette FC, conjointement avec le GSHC et disposer ainsi d'un vrai choix au niveau des t-shirts, des casquettes, des écharpes et de tous les dérivés possibles .... Une grande boutique au centre ville ou à la Praille, avec les deux clubs ou faire une boutique pour les deux clubs : Stade de la Praille : 3/4 articles de foot 1/4 Hockey Patinoire des Vernets : 3/4 articles d'hockey 1/4 Foot
- S'implanter dans des magasins existants et fréquentés. Par ex: Manor, Ochsner sport avec un rayon dédié
- Si Nike est le fournisseur de maillot principale lancer un projet de boutique Nike à Rive avec maillot sportif et bien sûr ceux du SFC
- Organiser le merchandising au travers de Fame et du magasin GSHC.
- Vendre les nouveaux maillots en ligne avec les flocages des noms et numéros des joueurs.

### Gamme de produits

- Tee-shirts
- T-shirt des joueurs historiques du SFC, comme cela avait été le cas avec Barlie. Un par match à domicile...
- T-shirt ou écharpes personnalisées pour les grands matchs
- T-shirts "Sauveur du SFC"  
([http://www.zazzle.com/rlv/isapi/designall.dll?action=realview&pdt=shirt&pending=true&id=609BDD49-4BD3-4ED0-8760-ADAA51B17A59&style=basic\\_dark\\_tshirt&color=maroon&size=a\\_l&context=r\\_othelle&view=front&max\\_dim=400&bg=0xfffff&drawareaboundingbox=true&drawsafearea=true&square\\_it=true&draw\\_relative\\_size=true&rvtype=product&dv=142&rev=13318199342097410\\_front\\_vert\\_100](http://www.zazzle.com/rlv/isapi/designall.dll?action=realview&pdt=shirt&pending=true&id=609BDD49-4BD3-4ED0-8760-ADAA51B17A59&style=basic_dark_tshirt&color=maroon&size=a_l&context=r_othelle&view=front&max_dim=400&bg=0xfffff&drawareaboundingbox=true&drawsafearea=true&square_it=true&draw_relative_size=true&rvtype=product&dv=142&rev=13318199342097410_front_vert_100))
- Tapis de souris, tapis, tasse pour les pauses cafés au bureau
- Penser aux enfants : maillot, short, chaussettes pour les 2-8 ans à 50 euros ! Bavettes, bodies, vêtements pour les plus petits
- Vente des anciens maillots signés et organisation d'une vente aux enchères ouvertes à tous avec brunch au stade !
- Créer des verres à vin avec l'écusson, et vendre aussi du bon vin genevois blanc et rouge avec étiquette aux couleurs du club.
- Mise en vente d'un DVD regroupant 3-4 matches des 15 dernières années (match champion de Suisse à Lausanne, dernier match aux Charmilles, 1er match à la Praille et le match de promotion contre Bellinzone)

## **6. RESSOURCES HUMAINES ET STRUCTURATION DU CLUB**

### **L'Académie**

- faire un réel projet pour avoir un très bon centre de formation (faire une sorte de masia toute proportion gardée), 6 millions suffisent ! (<http://www.va-fc.com/fr/formation/centre/>)
- Faire passer l'Académie des juniors du SFC en association d'utilité publique avec l'aide des politiques. Ainsi les dons à la fondation de personnes privées sont déductibles des impôts art. 37
- Fédérer tout les clubs genevois pour travailler en étroites collaboration avec le club concernant la recherche de talents afin d'avoir des équipes de M15 à M21 dans les 4 premières place chaque année, et une équipe M21 dans les 4 premier de 1ère ligue voir en 1 ère Ligue Promotion
- Professionnaliser un maximum les personnes travaillant pour le centre de formation de M15 à M21 (entraîneurs, assistants, physiothérapeutes)
- Faire signer des contrats stagiaires ou autres pour les 16-20 ans
- Aménager les horaires avec C.O. et collèges proches du stade.
- remettre en état les vestiaires et les terrains du centre de formation
- Construire un centre d'entraînement pour la première équipe
- Intégrer David Pivoda comme consultant externe.
- Proposer une fonction à Joao Alves

### **Relation avec les clubs et la SFL**

- Nommer une personne responsable des relations externes du club avec la SFL et les autres clubs