

WEBINAIRE N°1 LVMS | FNCV

Date : Mardi 30 janvier 2023 à 10h00 sur Zoom

Prise de notes : Corinne



50 Participants

ORDRE DU JOUR

10 :05

Lucie introduit le webinaire en présentant l'équipe FNCV et donne une brève définition du projet.

La première question concerne la FNCV :

« Est-ce que les participants non adhérents connaissent déjà la FNCV – Les Vitrines de France ? »

Réponse : OUI, à l'unanimité.

Lucie donne la parole à Juliette. Celle-ci met l'accent sur l'engagement de l'équipe, puis redéfinit l'objectif de LVMS, avec ces mots-là : *« Une boîte à outils pour mettre en avant le sport et le dynamisme de vos villes. Elle ajoute que notre objectif à nous est de « vous accompagner dans la réalisation des choses. »*

Lucie rappelle que le webinaire sera enregistré. Elle commence le partage de son PowerPoint, et énonce l'ordre du jour :

10 :15 | Présentation

« LVMS est un événement tout en phase avec la raison d'être de la FNCV, depuis la création avec JPL

Avec la slide N°7, nous entrons dans le concret du projet.

Lucie évoque les éléments qui seront inhérents à la licence, à savoir : le site officiel, le guide d'actions avec ses idées d'animations : ce sont là, deux outils qui vont servir à vous mâcher le travail.

Elle évoque ensuite les remises sur les éléments déjà négociés et ceux encore à venir.

En résumé : Un site internet, de la communication et un Guide d'actions ainsi que des remises exclusives.

Pour qui ?

Ce n'est pas un événement clivant ; il n'est surtout pas réservé aux seuls adhérents de la FNCV.

Aussi, même si vous avez déjà un programme d'animations prévu dans votre ville, vous êtes déjà, et de fait, « une ville qui se met au sport ! »

Si rien, on vous accompagne et on propose des choses pour vous.

En résumé : toutes les villes peuvent participer, adhérente ou non à la FNCV, y compris celles qui ont déjà mis en place des événements autour du Sport.

Lucie : « Vous êtes, aujourd'hui, au bon endroit. »

10 :30

Après avoir évoqué les outils fondamentaux, Lucie se propose désormais d'en détailler les différents aspects.

1. Le site Internet.

Il est en cours de construction, Lucie présente aujourd'hui sa version Démo. Elle rappelle sa mise en ligne qui est prévue pour – au plus tard - fin mars.

Question : « *Quand mettre en avant les événements sur le site ?* »

Lucie : « *Dès la mise en ligne du site.* »

Elle précise que nous serons, nous la FNCV, le seul modérateur du site. Aussi, si un article doit apparaître dans le blog, on nous le signale et nous le partagerons.

Question : « *Peut-on référencer des événements (pérennes) qui ont lieu chaque année ?* »

Lucie : Oui, tout à fait.

2. La Communication

Lucie précise que le licencié, une fois référencé, pourra utiliser l'identité visuelle LVMS comme bon lui semble.

Notre objectif = Vous faire gagner du temps.

Par ailleurs, autre objectif : vous donner de la visibilité, de la mise en lumière.

Lucie détaille la prochaine édition du jeu-concours « LPBCVC », une édition 2024 'Spéciale'. Pour laquelle, chaque ville qui se sera mise au sport pourra participer. Nous lançons le défi que cette année la photo soit 'sportive'... libre à chaque participant de représenter d'une manière ou d'une autre l'aspect sportif de sa ville.

Quant au magazine GASLV, il sera réservé cette année aux participants et aux licenciés 'LVMS'.

Lucie rappelle que le jeu concours LPBCVC reste et restera GRATUIT.

(En réaction à la question de Perrine : « *tout cela moyennant un surcoût ?* »)

Lucie en profite ici pour souligner la fierté que la FNCV éprouve pour ce jeu concours. Elle rappelle quelques-unes de nos statistiques (réseaux sociaux) et l'engouement qu'il suscite depuis maintenant trois ans. (cf le calendrier du jeu concours, dans la présentation PPT).

Une autre nouveauté pour cette édition spéciale : la présence des photos en lice et des votes sur le site LVMS.

Thierry de TOUTCOMME (Prestataire et partenaire de l'opération) : « *Comment allez-vous communiquer l'événement ?* »

Lucie : « *nous avons prévu des actions coups de poing avec une agence de presse (Edissio).*

Ils concerneront l'événement LVMS ainsi que le jeu concours. »

Ils sont sur l'agenda pour mars, puis juin, juillet, août et septembre pour finir.

FDCAM : « *Nous représentons 7 UC de commerçants : comment puis-je faire pour les faire adhérer au projet ?* »

Lucie : Il y a deux possibilité : rejoindre le mouvement en tant que fédération, ou une adhésion individuelle par UC, c'est possible aussi. Elle propose une réunion pour en discuter dans le détail.

Cela fera partie d'une FAQ, à recevoir bientôt.

10 :30

3. Le Guide d'action

Donc, à ce stade, une question se pose :

« Comment rejoindre le mouvement ? »

Réponse : en prenant sa licence LVMS.

Lucie partage alors le slide qui divulgue la grille tarifaire des licences selon le nombre d'habitants de la ville qui se met au sport, en 2024, avec notre accompagnement.

Lucie annonce **les 7 premières villes qui ont pris leur licence** et, en exclusivité, elle fait savoir qu'une remise de 10% pour les 30 premières villes adhérentes à l'événement sera offerte, comme pour remercier les structures présentes à ce webinaire.

Elle affiche ensuite le calendrier sportif dans le détail de l'année 2024. Et fait un retour sur le calendrier LVMS.

Ponctuation de Lucie.

"On pourrait presque s'arrêter là, mais..."

Elle dévoile alors la possibilité qui s'offre aux licenciés d'ajouter des choses "à la carte", dans le but d'aller plus loin dans le dispositif LVMS. Puis dévoile les possibilités (slide 22) qui s'offrent aux licenciés, moyennement cette fois un coût supplémentaire :

- **Quizz déambulatoire.**
C'est un outil à tarif unique. Pas besoin de télécharger d'application, il y aura juste un QRcode à scanner. Le but de cette animation : faire les gens se déplacer en ville. Le but n'est pas de faire son quizz depuis son canapé !).
- **Les silhouettes sportives.** Produit exclusif créé et vendu à la FNCV uniquement. Avec des tarifs négociés.
- **Le chèque cadeau** avec édition limitée. (Rappel de ce qu'est une commande groupée)

Lucie demande, via le chat, qui parmi les présents, n'a aucun dispositif chèque-cadeaux dans sa ville. (Réponses de Montesson et Enghien).

« Avec LVMS, on peut vous aider à se lancer ceux-là, de manière ponctuelle OU pérenne.

La FNCV a un partenariat avec PROCOS qui va voir si on propose de dépenser ces chèques-cadeaux dans les enseignes.

Lucie apporte un éclaircissement sur le Guide d'action et la proposition d'animations 'Clés en mains', en donnant en exemple un BBQ géant, avec son tarif, son identité visuelle.

Puis elle présente **les objets promotionnels, avec les goodies**. Toujours avec des tarifs préférentiels avec appel à commande. Lucie insiste sur le fait que si vous le faites de votre côté seul, le coût serait bcp plus élevé.

11 :00

Lucie affiche le slide qui reprend point par point ce qui est inclus et ce qui ne l'est pas, dans la licence LVMS.

(À ce moment, Mulhouse annonce rejoindre le mouvement, et prendre sa licence).

Lucie conclut et se dit satisfait et remercie les partenaires officiels.
Puis elle partage les interrogations des participants, via le chat.

Question de **Sophie de Mulhouse** : Quand on devient licencié, peut-on utiliser la charte LVMS ?

Réponse : OUI.

Question d'**Audrey de Troyes** : Pourra-t-on ajouter un onglet LVMS sur BOUTIC ?

Réponse : OUI

Question sur le nombre d'habitants pour la tarification :

Réponse : c'est le même principe que pour une adhésion FNCV ?

Question de **Vanessa d'Elbeuf** : Avez-vous des idées clé en mains ?

Réponse : il y en aura, on travaille là-dessus.

Question de **Nathalie de Chartres** : y aura-t-il des choses spécifiques pour le passage de la flamme ?

Réponse : Oui. On va prodiguer des conseils à aller piocher dans le guide d'actions.

JPL : « *c'est aussi à vous de mobiliser sur place, les clubs sportifs, pour mettre en place des animations, organiser des courses, des présentations. Impliquer les partenaires locaux.* »

Il rappelle néanmoins que l'équipe se mobilise, et que des courriers officiels vont être envoyés à tous les acteurs concernés (ministère du sport, élus au commerce des collectivités et des mairies, UC, enseignes de marques sportives, clubs locaux et fédérations sportives...)

Puis il rappelle que notre vocation première est « commerciale » !

Et de ce fait, il est nécessaire de « *mettre en place des opérations qui rapportent.* »

Lucie reprend la main.

11 :20

33 participants encore présents

Lucie demande les réactions, les ressentis.

En résumé, comme le dit **Audrey de Troyes** : « *On a tout, clé en main ; on y voit désormais plus clair.* »

Lucie insiste sur l'économie du temps et de l'argent que le mouvement va leur permettre.

Le PPT sera disponible sur le site, et envoyé dans le CR, ainsi que le replay.

Conseille d'aller voir les élus pour prendre en charge la licence, par exemple.

Lucie passe la main à **Juliette** qui la remercie pour la présentation, et conclue par ces mots :

“il faut inclure tous les acteurs du territoire.

Vous avez des packs clé en main qui vont vous faciliter la vie”.

N'hésitez pas à prendre contact avec l'équipe de la FNCV pour vous accompagner.

11 :25 Remerciements – Fin du webinaire