

La Solvay Business School s'investit dans le sport

Sommaire

- **Communiqué à la presse**
- **Un Comité de Pilotage très motivé**
- **Offre de Formation, de recherche et de partenariat**

Pour des informations complémentaires, merci de contacter Luc Vandeputte ou de consulter notre site internet: www.besmac.be

Pour de plus amples informations sur la Solvay Business School, nous vous invitons à contacter Annik Goudsmet, Directrice Marketing et Développement au 02-650.65.40 www.solvay.edu

La Solvay Business School s'investit dans le sport

Il y a moins d'un mois, elle commémorait son centième anniversaire. Aujourd'hui, elle accueille en son sein le Brussels European Sport Management Centre, familiarisé sous les initiales BESMaC.

L'industrie du sport, associée à celle du loisir et de la culture, est devenue l'une des plus importantes de notre société. De plus, pour de nombreux secteurs économiques, le sport constitue un enjeu majeur de leur stratégie marketing. La globalisation appelle à davantage de synergies et d'interfaces entre tous les intervenants concernés par la bonne gouvernance du sport. Il devenait donc indispensable de créer un pôle d'excellence dans un domaine qui regroupe des problématiques complexes de management nécessitant des recherches approfondies.

La Solvay Business School (SBS) poursuivant sa stratégie de développement dans la complémentarité de ses programmes d'Executive Education, souhaitait prendre le leadership en développant ce pôle. C'est désormais chose faite avec la création du Brussels European Sport Management Centre (BESMaC) qui a pour but de :

- développer des programmes d'Executive Education dans le domaine du sport, qui exige une approche managériale spécifique, ainsi que le décrit ci-après Spencer Stuart « *Traiter avec des organisations non lucratives, tout en oeuvrant professionnellement, requiert expertises et compétences qui ne sont pas aisément transférables d'autres industries* ».
- Organiser des séminaires courts sur des sujets pointus.
- Conduire des études de marché telles que celle en cours pour l'Union Belge de Football par le Professeur J-P Baeyens, Titulaire de la Chaire de Marketing à la SBS.
- Mener des études d'impact économique, notamment dans le domaine événementiel.

Pour ce faire, le BESMaC s'appuiera sur des pôles d'excellence scientifique belges ou étrangers et sur des centres de compétences de l'industrie du sport. Il espère ainsi activer une dynamique entre des recherches fondamentales et les attentes du marché.

Afin d'orienter le développement du BESMaC, la Solvay Business School a rassemblé dans un comité de pilotage, présidé par Alain Courtois, des personnalités apportant leurs expériences, belges, européennes et mondiales, dans des secteurs variés : académique, institutionnel et économique.

Dès octobre 2003, la Solvay Business School proposera un troisième cycle en «Sports Business Management», pour jeunes diplômés de différents horizons. En janvier 2004, un

programme en «Executive Sport Management» sera lancé pour cadres et dirigeants expérimentés. Ces programmes se démarquent par rapport à l'offre actuelle dans ce domaine en Belgique, par leur caractère européen - tant au niveau des participants que des intervenants - par la pédagogie qui y sera pratiquée, principalement en anglais. Elle a pour but de développer, chez les participants, les réflexes managériaux indispensables à la gestion d'une entreprise dans ce secteur. La pédagogie y sera donc extrêmement interactive et orientée vers le processus de prise de décision, en complément des séances théoriques qui apporteront les connaissances de base indispensables aux managers dans ce domaine. Les cours seront structurés en trois modules : Environnement et modes d'organisation du sport, Management Stratégique et Management Opérationnel. Les participants pourront stimuler le financement de leur inscription par un « sponsor » qui ainsi bénéficiera d'avantages.

Un premier séminaire court sera organisé les 3 & 4 juin 2003, sur un thème crucial en cette période de repositionnement du sponsoring, «How to drive efficient sponsorships decisions ?».

Des activités sont également développées en partenariat, notamment avec l'Institut Supérieur d'Education Physique et de Kinésithérapie – ULB et la Faculteit Lichamelijke Opvoeding en Kinesitherapie – VUB, avec le Comité Olympique et Interfédéral Belge, et avec le programme international MEMOS (Master Executif en Management des Organisations Sportives). Partenariats qui témoignent du caractère interfacultaire et international du BESMaC.

Notons également que la création du BESMaC a été encouragée par un soutien financier de la Région de Bruxelles Capitale et de la Société MasterCard Europe.

Pour plus d'information :

Luc Vandeputte
Coordinateur BESMaC
Mobile +32(0)474/299.920

Un comité de pilotage motivé !



Alain Courtois
Philippe Biltiau
Jean-Pierre Baeyens
Guy Cheron
Paul De Knop
Marjorie Gassner
Bernhard Adriaensens
Alberto Bichi
Jean Loup Chappelet
Marianne Claes
Jean Michel Drouillon
Michel Grégoire
Jean Paul Houben
Philippe Housiaux
Marc Maes
Patrick Simeons
Eve-Marie Vaes
Annik Goudsmet
Luc Vandeputte

***Alain Courtois,
Président du Comité de pilotage***

"Je suis dans le sport depuis 15 ans et j'ai notamment été à la tête de l'Euro 2000. Je pense qu'il est utile et nécessaire de former les gens de divers horizons universitaires. A l'heure actuelle, il est plus qu'important de rendre le sport professionnel. Des organisations et fédérations n'ont pas toujours à leur disposition des gestionnaires, des sociétés sollicitées régulièrement pour des actions de sponsoring ne savent pas toujours de quoi il en retourne... Au BESMaC, j'espère pouvoir continuer à être un lien entre le sport et le management et ainsi contribuer à une professionnalisation du domaine du sport et de ses différentes connexions."



***Professeur Philippe Biltiau,
Président de la Solvay Business School***



"L'année du centenaire de notre école est également celle du lancement de grands projets. Dans cette optique, nous mettons sur le marché de nouveaux produits, notamment dans le cadre de l'Executive Education. L'évolution prévisible dans le secteur des business schools sera selon nous similaire à celle qui a marqué, et continue de le faire, les autres secteurs de la vie économique: le salut passe par l'acquisition d'une taille critique, qui permet de se positionner de manière avantageuse. Notre volonté d'assurer un avenir à la Solvay Business passe incontestablement par l'acquisition d'une place qualitativement et quantitativement plus importante dans le concert des business schools. Le BESMaC est une initiative, qui en plus d'offrir une nouvelle approche, complète parfaitement nos objectifs."

***Professeur Jean-Pierre Baeyens,
Titulaire de la Chaire Euro-Marketing,
Secrétaire Académique de la Solvay Business School***

"Supporter une initiative entrepreneuriale dans l'école de Commerce Solvay destinée à fournir des services de plus en plus performants à la communauté, est une initiative à laquelle j'offre volontiers mes compétences en matière de marketing et mon enthousiasme, même si je n'y consacre pas tout le temps que je voudrais. Je ne suis pas du tout sportif en terme de pratique, mais j'aime le sport en tant que spectateur et téléspectateur. Le sport est pour moi, un fantastique laboratoire de société..."

***Professeur Guy Cheron,
Président de l'Institut Supérieur d'Education Physique et de Kinésithérapie- ULB***

"Mes motivations en tant que président de l'ISEPK sont multiples et consistent notamment à l'établissement d'un lien entre les recherches fondamentales appliquées dans le domaine du sport et le monde du business, à la mise en oeuvre d'une formation en gestion de spécialistes scientifiques qui en ont de plus en plus souvent besoin et à la création d'une fenêtre de contacts entre les deux mondes. Au sein du comité de pilotage, j'espère que mon apport en recherche fondamentale permet de consolider différents liens et de créer ainsi des piliers de promotion du BESMaC. Je crois encore dans une société où le sport occuperait la place qui lui revient..."

***Professeur Marjorie Gassner,
Secrétaire Académique de la Faculté des Sciences Sociales, Politiques, Economiques- ULB***

"Mon adhésion au BESMaC est en relation avec mes activités à l'Université. Membre de la Commission Sport de l'Université, Professeur à l'ISEPK, assesseur de mémoires touchant au sujet, membre du Groupe d'Etudes Pluridisciplinaires Sport et Société; je pense pouvoir aider le BESMaC via mes contacts avec l'un ou l'autre chercheur en économie du sport."

***Professeur Paul de Knop,
Département Sport Management, Faculteit Lichamelijk Opvoeding en Kinesithérapie- VUB
Président du Conseil d'Administration du BLOSO***

"Le BESMaC représente une opportunité exceptionnelle de réunir une force de travail nationale. J'espère que l'on pourra dans un futur proche réaliser des études qui ne se limiteront plus à un groupe linguistique grâce à la réunion de nombreux collègues spécialisés dans le domaine du management du sport que j'enseigne à la VUB. Je suis également président du Conseil d'Administration du BLOSO, membre du comité du sport de haut niveau du COIB parmi d'autres fonctions."

***Bernhard Adriaensens,
Managing director of the World Federation of Advertisers***

"Mes motivations quant à la participation au Comité de Pilotage du BESMaC sont doubles. Tout d'abord, mes fonctions d'Administrateur- Délégué de la Fédération Mondiale des Annonceurs font que tout ce qui touche au sponsoring en général et à celui du sport en particulier est au centre de mes activités. Notre fédération regroupe les plus importants sponsors mondiaux. Ensuite, j'entretiens depuis de nombreuses années des relations de coopération avec le Comité Olympique et Interfédéral Belge et je suis donc particulièrement intéressés à partager les projets du BESMaC. J'espère apporter au BESMaC, mes années d'expériences dans le marketing et l'enseignement ainsi que mes contacts avec les grandes Fédérations Internationales du monde des sports et de la Communication."

***Alberto Bichi,
Secretary General Federation of European Sporting Goods Industry- FESI***

"D'une manière générale, nous nous intéressons à tous les organismes qui sont en relation avec le monde du sport. Adhérer au comité de pilotage nous a permis de rencontrer des personnes issues de secteurs complémentaires, d'établir des contacts mais aussi de partager nos expériences. Mais aussi, plus globalement d'échanger des idées avec les autres décideurs dans l'environnement sportif.

En représentant les intérêts des industriels du sport vis-à-vis des Institutions Européennes, la FESI entretient avec tout le milieu industriel un rapport très étroit. Nos membres sont non seulement des industriels mais aussi des Fédérations Nationales.

Grâce à une collaboration, nous pourrons échanger tout type d'information et plus précisément des informations concernant le marché du sport au niveau européen. Vos futurs diplômés pourront bénéficier d'une immersion dans le monde du lobbying par le biais d'un stage au sein de notre fédération. Le BESMaC nous permettra d'avoir une ouverture vers des domaines plus larges comme le marketing commercial, la communication, le sponsoring et l'opportunité de pouvoir bénéficier des informations récoltées lors des études de marché."

***Professeur Jean-Loup Chappelet,
Directeur de l'Institut des Hautes Etudes en Administration Publique à Lausanne,
Directeur du MEMOS (Master Exécutif en Management des Organisations Sportives)***

"Je m'intéresse au phénomène sportif depuis plus de trente ans. Je n'ai jamais pratiqué de sport à haut niveau, mais ce qui m'a toujours fasciné, depuis les premiers Jeux Olympiques auxquels j'ai assisté à Munich en 1972, c'est l'organisation et le management du sport. A travers mon adhésion au comité de pilotage, j'espère aider au développement du sport en Europe et en Belgique notamment via le network building."

***Marianne Claes,
Marketing Operations Manager VF Europe***

"Chargée de cours à la Solvay Business School et diplômée de l'Ecole; le sort de celle-ci me tient particulièrement à cœur et plus particulièrement son rayonnement et son développement dans un contexte international. La création du BESMaC permet de positionner la SBS de manière innovante et originale dans le paysage international des business school.

Je suis "accroc" au sport, le pratiquant en moyenne une heure à une heure et demi par jour que ce soit en jouant au tennis, en me défoulant au fitness ou en m'évadant dans la Forêt de Soignes avec mon cheval.

Je mets vingt années d'expérience professionnelle en marketing à la disposition du BESMaC pour l'aider à développer des programmes de formation performants et attrayants pour le publique cible. Le BESMaC quant à lui, me permet de rentrer en contact avec le côté professionnel du sport que je connais peu."

**Jean-Michel Drouillon,
Administrateur Sport Fun**

"Licencié en Education Physique et ancien skieur international, je suis spécialisé, depuis une vingtaine d'années, dans l'organisation d'évènements sportifs, tel que l'Olympic Students Trophy. A ma parfaite connaissance des milieux sportifs s'ajoute, ainsi, l'expérience acquise en matière de gestion des différents aspects du sponsoring d'évènements sportifs. Le BESMaC va permettre de confronter les visions complémentaires des spécialistes du sport et du marketing afin de mieux appréhender et d'apporter une réponse aux besoins du secteur."

**Michel Grégoire,
Secretary General of the European Group of Television Advertising**

"J'espère pourvoir aider le BESMaC à différents titres. En tant qu'ancien étudiant de la Solvay Business School, je me sens particulièrement concerné par son avenir. Je dirige l'association européenne des régies publicitaires TV, à ce titre je suis chaque jour conscientisé de l'importance du sport et des implications de celui-ci dans de nombreux secteurs. Publicité, sponsoring et acquisition des droits TV des grands événements sportifs me semble une question importante pour les futurs participants aux formations proposées par le BESMaC."

**Jean-Paul Houben,
Secrétaire Général de l'Union Royale Belge des Sociétés de Football-Association**

« Le Besmac est un projet novateur en Belgique. Novateur mais néanmoins nécessaire dans le sens où il répond à une demande. Via le mouvement olympique d'abord et ensuite grâce à l'expérience acquise au sein de l'Union Belge de Football ainsi qu'à mes nombreux contacts avec les entreprises souhaitant s'impliquer dans un sponsoring sportif, j'ai pris conscience des problèmes de gestion inhérents au sport. Cette expérience du terrain démontre, à suffisance, que dans le monde du sport et des affaires le besoin d'une formation de même que de gestionnaires expérimentés sont nécessaires. Besmac répond à cette demande. La connexion avec la VUB me semble par ailleurs une initiative intéressante. »

**Philippe Housiaux,
Managing Director Dialogic Agency,
Co-président de la Ligue Royale d'Athlétisme**

"Etant à la fois président de fédération, conférencier à l'Académie Olympique Belge, et interpellé par le domaine de la formation; j'ai pu constater la carence spécifique de ce type de formation et découvrir la volonté de la Solvay Business School de pallier cette carence. Mon adhésion au comité de pilotage devenait évidente d'autant plus que le projet vise à attirer les entrepreneurs dans le sens noble du terme. Le sport a toujours occupé une place importante dans ma vie: recordman de Belgique d'athlétisme, participant aux Jeux Olympiques de Mexico, commentateur sportif pour la RTBF, vice-président du COIB entre 1996 et 2000, conseiller du CIO de 1991 à 1994. Le sport est aussi un domaine important traité par l'agence de communication que je dirige. Je contribue aux réflexions sur les formations à développer

par le BESMaC et espère, grâce à celles-ci, accueillir dans les années à venir des super-managers pour le sport."

***Docteur Marc Maes,
Directeur Belgish Olympish en Interfederaal Comite - COIB***

"Mon adhésion au comité de pilotage est motivée par la collaboration au développement d'un management professionnel du sport et la consolidation des relations entre la Solvay Business School et le COIB. Les rapports que j'entretiens avec le sport sont en relation avec mes activités professionnelles: Directeur du COIB et de l'Académie Olympique Belge, Professeur dans diverses universités (RUG, VUB) et hautes écoles (VLEKHO, HIRW), Professeur-Superviseur à l'Académie Internationale Olympique, Membre de la Commission pour la culture et l'éducation olympique du CIO et Président du "Bond voor Lichamelijke Opvoeding". Mon expérience académique et de terrain, et l'espoir d'orienter le développement du BESMaC vers une complémentarité en tenant compte des initiatives existantes sont mes principaux apports au BESMaC."

***Patrick Simeons,
Vice-President Sponsorship Europe MasterCard***

C'est un honneur pour moi de pouvoir de partager mon expérience avec une prestigieuse école de commerce. Participer à définir les grandes lignes d'un programme et d'un positionnement du management du sport, qui *in fine*, sera profitable aux étudiants et au monde sportif, est un challenge qu'il se fallait de relever au sein de la capitale de l'Europe.

En tant que responsable des activités sponsoring de la marque MasterCard en Europe, je suis confronté au jour le jour à l'émotion et au business généré par le sport. Cela va de la Coupe d'Europe de football, à la Coupe du Monde de Football, en passant par la Champion's League, mais sans oublier le golf, le tennis, la Formule 1 En fin de compte, le business du sport n'est-il pas sensé profiter aux générations nouvelles via la redistribution des bénéfices à des fins sociales et sportives.

J'espère apporter au BESMaC une vision du marché international et des besoins de tous les jours, générés par la rencontre du monde sportif et du monde des affaires.

***Eve-Marie Vaes,
Journaliste***

"Ancienne sportive de haut niveau, je reste passionnée par cet univers en pleine (r)évolution. Par ailleurs, en temps que femme et journaliste, j'ai eu l'occasion de participer à diverses initiatives pluridisciplinaires particulièrement enrichissantes. Un vrai sportif le reste toute sa vie. Après la natation, l'escrime et, surtout, 14 ans de judo de compétitions nationales et européennes, je cours à présent les terrains de volley-ball, mais davantage dans une perspective de détente et de bien-être. Je reste par ailleurs une "accro" des grandes compétitions comme les Jeux Olympiques, championnats du monde d'athlétisme et autres Mondial de football... Plus qu'une connaissance de tous les rouages des fédérations ou de l'industrie, j'espère apporter au BESMaC mon expérience de communicatrice et de sportive au quotidien: ses besoins, ses espoirs, ses difficultés... Histoire de ne jamais oublier le sportif dans nos grands débats politiques, économiques ou éthiques."

***Annik Goudsmet,
Directrice Marketing & Développement de la Solvay Business School***

"En tant que responsable du développement des nouveaux programmes et du marketing de la Solvay Business School (SBS), je suis très heureuse d'apporter ma contribution au développement d'un pôle d'excellence en management du sport. Et ce pour deux raisons essentiellement : la première est que la SBS, de par son expertise en matière d'enseignement du management, a certainement un rôle à jouer dans le développement des compétences managériales des femmes et hommes d'affaires dans ce secteur en pleine mutation. La seconde est liée à mon environnement familial extrêmement sportif, dans lequel le précepte "mens sane in corpore sano" a toujours été très présent. Je pense pouvoir apporter au Besmac mon expérience d'une dizaine d'années en création et en gestion de programmes en Executive Education, dans un enseignement universitaire lui-même en profonde mutation (internationalisation, concurrence, partenariats...)."

***Luc Vandeputte,
Coordinateur du BESMaC
Managing Director International Sport Interface***

"Le monde du sport traverse une crise de croissance considérable. Brassant des budgets substantiels tout en jouissant d'une adhésion émotionnelle d'une grande partie de la population, il se doit de pratiquer une gestion en harmonie avec les valeurs fondamentales du sport : fair-play, dynamisme, performance, bien-être etc. Pour accéder à cette bonne gouvernance du sport, autant les leaders sportifs souhaitent maîtriser les techniques managériales de pointe, autant les industriels du sport ont besoin d'intégrer les modes de fonctionnement et les valeurs du sport dans leur stratégie. Un tel lieu de convergence a tout naturellement émergé au sein d'une école de commerce dynamique telle que la Solvay Business School. C'est la raison pour laquelle j'ai accepté avec enthousiasme de m'investir dans ce centre d'excellence associant notamment les sciences du management, les sciences de la motricité et les compétences de praticiens issus des multiples secteurs professionnels concernés par le sport."

L'offre de formation, de recherche et de partenariat du BESMaC

En point de mire

3^{ème} cycle en « Sports Business Management » – octobre 2003

3^{ème} cycle en « Executive Sport Management » – janvier 2004

Séminaire « How to drive efficient sponsorships decisions » – juin 2003

Et aussi ...



BESMaC Seminars

BESMaC Surveys

BESMaC Scholarships

BESMaC Coaching

BESMaC Partnerships

BESMaC Starter
Troisième cycle en "Sports Business Management"
pour jeunes diplômés de différents horizons

- S'ADRESSE A** de jeunes diplômés de différents horizons, qui aspirent à un travail mettant en relation leur passion pour le sport et leur bagage académique actuel. Les candidats jouissent souvent d'une vision claire sur leur prochaine étape de leur vie professionnelle, ou ils se sentent l'âme d'un entrepreneur et ont décidé de mener leur propre projet d'affaires dans le sport.
- ACCESSIBLE A** à toute personne qui dispose au moins d'une Licence ou d'un Master et qui peut faire état d'un ou plusieurs atouts suivants :
- 2 à 3 années d'expérience professionnelle
 - une pratique régulière d'un sport
 - la gestion d'une activité sportive
 - une bonne compréhension de l'anglais
- OBJECTIFS** A l'issue du programme, le participant aura développé les compétences pour:
- comprendre et agir sur l'environnement sportif, belge et européen, et ses modes d'organisation..
 - gérer une organisation dont bon nombre de ressources sont bénévoles.
 - mettre en place les synergies entre les différents acteurs (institutions publiques, instances sportives dirigeantes, fournisseurs et autres parties prenantes) afin de contribuer à une bonne gouvernance.
 - transférer les pratiques managériales du monde industriel ou commercial vers l'environnement sportif au sens large.
 - catalyser les nombreuses ressources et le grand potentiel de créativité du monde sportif.
 - générer des projets pour mener à bon terme la mutation actuelle dans ce secteur.
 - Concilier les atouts et les contraintes de la cohabitation des environnements non lucratif et lucratif
 - Comprendre et agir sur le marché européen du sport.
- STRUCTURE & TIMING** Le *BESMaC Starter* se déroulera d'octobre 2003 à juin 2004. Le cycle de 140 heures se donnera à raison de 2 soirées par semaine, réparties en 3 modules, avec présentation d'un projet personnel (+/-40h) associé à un stage professionnel. Les cours se donneront principalement en anglais.
- METHODES** Des méthodes actives d'enseignement dont le contenu sera en phase avec la problématique de terrain. Le programme s'articule autour de 3 modules : *Environnement du sport, Management Stratégique et Management Opérationnel* . Les participants seront amenés à traiter en groupe des études de cas, rédigées par des écoles de commerce, et à défendre leur solution. La mise en pratique des connaissances se fera au travers d'une étude d'un projet personnel lié à un stage en situation, ou à sa propre activité professionnelle. Le projet sera défendu oralement et publiquement en fin de session.
- ENSEIGNANTS** Dispensé à la fois par des praticiens possédant l'expérience des hautes

fonctions du management dans un contexte international et par des enseignants académiques de la Solvay Business School, de l'ULB, belges ou étrangers.

BESMaC Career A l'issue de la formation, une aide particulière sera assurée pour maximiser les opportunités d'emploi, via le réseau du BESMaC en collaboration avec d'autres pôles de la Solvay Business School et de l'ULB, notamment l'IACE, l'« Entrepreneurship Centre » (ECULB), le CEREP.

BUDGET PARRAINAGE AVANTAGES Le droit d'inscription est actuellement réévalué suite à l'intérêt des Institutions Le candidat pourra faire parrainer sa formation par son employeur ou par une société qu'il aura sollicitée. Celle-ci bénéficiera des avantages du programme *BESMaC Scholarship*

En outre, les participants bénéficieront d'avantages consentis par nos partenaires. Dès à présent les premiers candidats à s'inscrire seront invités à assister à un événement sportif sponsorisé par Mastercard Europe.



BESMaC Executive
Troisième cycle en "Executive Sport Management"
pour cadres et dirigeants expérimentés

S'ADRESSE A	des cadres et dirigeants expérimentés, diplômés de différents horizons, ayant une fonction dans l'industrie du sport, dans le management événementiel ou dans la direction générale d'instances sportives, qui souhaitent mettre à jour leurs connaissances en management exécutif du sport.
ACCESSIBLE A	toute personne qui dispose au moins d'une Licence ou d'un Master et qui peut faire état d'un ou plusieurs atouts suivants : <ul style="list-style-type: none">• Minimum de 5 années d'expérience professionnelle• une pratique régulière d'un sport et/ou• une connaissance active de l'anglais
OBJECTIF	A l'issue du programme, le participant aura développé les compétences pour: <ul style="list-style-type: none">• comprendre et agir sur l'environnement sportif, belge et européen, et ses modes d'organisation.• diriger la croissance d'une organisation dont bon nombre de ressources sont bénévoles.• optimiser les synergies entre les différents acteurs (institutions publiques, instances sportives dirigeants du sport, fournisseurs et autres parties prenantes) afin de garantir une bonne gouvernance.• mettre en œuvre ou consolider les pratiques managériales du monde industriel ou commercial dans l'environnement sportif au sens large.• générer et diriger des projets pour mener à bon terme la mutation actuelle dans ce secteur.• Analyser et optimiser les atouts de la cohabitation des environnements lucratif et non lucratif.• Comprendre et agir sur le marché européen du sport.
STRUCTURE & TIMING	Le <i>BESMaC Executive</i> se déroulera de janvier 2004 à juin 2004. Soit un cycle de 100 heures réparties en 12 journées, groupées en trois modules distincts.
METHODES	Des méthodes actives d'enseignement dont le contenu sera en phase avec la problématique de terrain. Le programme s'articulera autour d'une série de modules - Environnement et modes d'organisation du sport, Management Stratégique et Management Opérationnel. Les participants seront amenés à traiter en groupe des études de cas, rédigées par des écoles de commerce, et à défendre leur solution. Les cours se donneront principalement en anglais
ENSEIGNANTS	Dispensé à la fois par des praticiens possédant l'expérience des hautes fonctions du management dans un contexte international et par des enseignants académiques de la Solvay Business School, de l'ULB, belges ou étrangers
BUDGET & AVANTAGES	Le prix de lancement envisagé est de 4000 € Les participants bénéficieront d'avantages consentis par nos partenaires

BESMaC Seminars
"How to drive efficient sponsorships decisions ?"
Le premier séminaire court, 3 & 4 juin 2003

- CONTEXTE** En cette période de repositionnement du sponsoring et de restriction budgétaire le BESMaC propose un séminaire qui répondra aux questions suivantes: *Comment analyser les multiples demandes? Comment décider et activer le deal? Comment maximiser un partenariat performant? Comment évaluer l'impact de l'investissement ?*
- S'ADRESSE A** Aux gestionnaires de budget sponsoring étant au service d'une société privée ou agents d'une administration publique au niveau belge ou européen.
- PROGRAMME** Deux journées de séminaire, les 3 & 4 juin 2003 de 9h à 17h30, comprenant deux networking lunches avec débats sur un thème d'actualité. Une table ronde avec les membres du Comité de Pilotage clôturera la journée du 3 juin.
- INTERVENANTS** Dispensé à la fois par des praticiens spécialistes, reconnus sur le plan international, et par des enseignants académiques belges ou étrangers. Dès à présent, nous pouvons vous annoncer les intervenants suivants :
- Guest Speaker : **Hubert Genieys**, Directeur de la Communication Externe et des Partenariats de Nestlé Waters.
- Patrick Simeons**, Vice-President Sponsorship Europe MasterCard
« *The largest Football sponsor will unveil its strategy and the reasons for its sponsorship* » A case study of MasterCard committed to Football.
- Ardi Kolah** : « *Maximising sponsorship revenues in the present crisis* »
Managing Director of Maverick UK, Director of SponsorCal. Fellow of the Chartered Institute of Marketing, the Institute of Sales & Marketing Management and the Royal Society of Arts. Visiting lecturer at Leeds Metropolitan University, an External Examiner for London Guildhall Univ.
- Coordination pédagogique :
Luigino Torrigiani « *The sponsorships dimensions – Planning for sponsorship success* » & « sessions synthesis »
Marketing and Management Consultant for various international sponsors and Sports Organizations (IOC and International Sports Federations). Former Marketing Manager UIC, FIVB and Logithec
- Lunch-débat
Philippe Housiaux : « *Sponsorship, entry fee to the corporate communication* »
Managing Director of Dialogic Agency.
- BUDGET** 826 € (HTVAC) - 10% de réduction pour les membres de l'UDECS, du CEPAC Alumni et les participants présentés par les partenaires du BESMaC.

BESMaC Scholarships
Parrainage de participant au
3^{ème} cycle en "Sports Business Management"

S'ADRESSE A des entreprises soucieuses de veiller à la performance d'un de ses collaborateurs ou qui souhaitent encourager de nouvelles vocations d'entrepreneurs compétents.

BUTS Pour catalyser le grand potentiel de créativité du monde sportif et mener la mutation actuelle à bon terme, la société fait appel aujourd'hui à des générateurs de projets issus du monde de la gestion des affaires. Investir dans le développement et la performance d'un ou plusieurs collaborateurs ou promouvoir de jeunes entrepreneurs compétents peut sans aucun doute rapporter à des sociétés ou des institutions à court ou moyen terme.

RETOMBÉES Le parrain pourra maximiser les bénéfices de ses investissements en RH, en développant le potentiel du futur « sports business leader » au sein d'une Business School de renom.

- Le BESMaC se chargera de faire savoir la contribution du parrain via ses actions presse, ses publications, son site Internet
- Le parrain pourra le faire savoir via sa propre communication.
- Le parrain pourra susciter une étude qui sera menée par le parrainé dans le cadre de son projet personnel. Il sera à disposition du sponsor, ou de l'un de ses commanditaires ou partenaires, pour faire un stage professionnel combiné au projet étudié.

MODALITES

- Verser la somme de 2500 € (HTVA), incluant le droit d'inscription du parrainé.
- Assurer l'accueil d'un stagiaire et son coaching.
- Inclure la promotion de votre parrainage dans votre communication.

BESMaC Surveys Etudes de marché et d'impact économique

- CONTEXTE** On a observé une forte évolution non seulement de l'environnement réglementaire, économique, sociologique et politique mais aussi de la configuration des compétitions sportives, de la pratique sportive et des marchés liés au sport (consolidations intra-européennes, alliances, disparitions, mises en réseau,...)
- De façon générale, le paysage concurrentiel, dans la foulée de l'ouverture du grand marché européen, s'est enrichi de nouveaux concurrents, laissant les instances dirigeantes du sport et les entreprises, autrefois locales devant le choix d'opter pour des stratégies de défense de leur position ou au contraire pour des approches offensives de conquêtes de nouveaux marchés. Le « sport business » est en conséquence de plus en plus soumis aux règles de l'économie de marché, y compris aux règles de la concurrence de l'Union Européenne.
- Ceci a eu pour conséquence de changements profonds dans la structure des instances dirigeantes du sport, dans les compétitions sportives, dans l'exploitation des droits de marketing et télévision et dans les inter-relations de tous ces acteurs avec les autres parties-prenantes (institutions publiques, fournisseurs, compétiteurs et pratiquants.
- ETUDES** Le BESMaC peut dorénavant répondre à cette demande de validation académique pour :
- établir, conceptualiser et tester **des modèles de réponse** aux différentes problématiques complexes évoquées plus haut (axe recherche fondamentale)
 - concevoir **des solutions à des problèmes concrets** rencontrés par les entreprises et les institutions publiques sur le terrain (axe étude / recherche appliquée)
- RESSOURCES** En étroite collaboration avec d'autres pôles et chercheurs :
- à la Solvay Business School (ULB & VUB)
 - à l'ULB, notamment au sein de la Facultés des Sciences Sociales, Politiques et Economiques et au sein de l'ISEPK-ULB,
 - à la Faculteit Lichamelijk opvoeding en Kinesitherapie-VUB
 - en Belgique et en Europe
- En synergie avec des centres de compétences belges et européens de l'industrie du sport, tels que : World Federations of Advertisers, European Group of Television Advertising, Federation of European Sporting Goods Industry.

BESMaC Coaching Assistance aux étudiants

CONTEXTE De par sa position de « hub » entre les milieux académique et professionnels, le BESMaC met à disposition des étudiants des ressources potentielles pour leurs travaux de recherche.

BUTS Assister les étudiants à :

- accéder à la documentation qu'ils recherchent
- se mettre en relation avec des personnes ressource en Belgique et à l'étranger
- chercher les contacts à l'écoute de leur passion au sein des instances sportives belges et internationales
- choisir leur sujet de mémoire ou leurs travaux de séminaire
- choisir le stage qui convient le mieux parmi ceux que nous avons sélectionnés en Belgique ou à l'étranger
- identifier et accéder aux bourses d'études ou aux subsides de recherche (par ex. bourse de recherche du CIO)

BESMaC Partnerships

Les programmes de formation en partenariat

CONTEXTE	Le caractère interfacultaire et international du BESMaC s'est déjà concrétisé sous forme de différents partenariats, notamment dans des programmes de formations qui sont complémentaires à l'offre de la Solvay Business School.
MEMOS	La Solvay Business School est la première école de commerce à rejoindre le programme international MEMOS (Master Executif en Management des Organisations Sportives), patronné notamment par le Comité International Olympique. Ce Master, créé en 1995 par le Réseau Européen des Instituts des Sciences du Sport, est une maîtrise validée par l'Université Claude Bernard Lyon 1. Cette formation vise à permettre à des professionnels travaillant dans des organismes sportifs nationaux et internationaux de développer les compétences nécessaires à un meilleur management de leurs organisations. Le BESMaC a organisé en novembre 2002 le module marketing du programme européen (MEMOS V). Le Comité International Olympique, via sa fondation « Solidarité Olympique » s'emploie à étendre ce master aux autres continents (MEMOS VI). La prochaine session européenne (MEMOS VII) débutera en septembre 2003 à Lausanne, pour se poursuivre par deux semaines résidentielles à Barcelone et à Loughborough. Le projet personnel sera défendu publiquement à Lausanne en juin 2004.
BELGIAN OLYMPIC ACADEMY	A l'initiative du Comité Olympique et Interfédéral Belge, la Solvay Business School a contribué récemment, avec la VLERICK School, à renforcer la formation en management des compétences d'une quarantaine de dirigeants du sport belge. La Belgian Olympic Academy en est à sa cinquième session depuis sa création en 1982. La BOA constitue une référence mondiale parmi la centaine d'académies olympiques nationales qui s'attachent principalement à l'étude et la diffusion de l'Olympisme via l'éducation olympique. Le COIB, quant à lui, y a ajouté la transmission des techniques de management qui doivent donner corps à la direction sportive. Une centaine d'intervenants, issus de toutes les composantes du sport et des universités belges, couvrent l'ensemble des aspects de la gestion du sport en Belgique. Le BESMaC s'est plus particulièrement attaché à présenter différentes approches sur le management du changement.
MASTER EUROPEEN	A l'initiative de la Faculteit Lichamelijke Opvoeding en Kinesitherapie – VUB, en collaboration avec l'Institut Supérieur d'Education Physique et de Kinésithérapie – ULB et d'autres universités européennes, est à l'étude pour 2004, un « European Master in Sport and Wellness Management ». Il s'agira d'un programme en cours du jour à temps plein. Ce projet s'inscrira notamment dans le cadre de la charte d'alliance signée entre les deux Solvay ULB & VUB.



Brussels European Sport Management Centre
Solvay Business School
19, Avenue FD Roosevelt – ULB cp 145
B-1050 Bruxelles - Belgique
Tel : +32 (0)2-650.65.64 Fax : +32 (0)2-650.41.53
www.besmac.be e-mail : BESMaC@ulb.ac.be

