

POUR LES CLUBS DE SPORT AMATEURS • SAISON 2026-2027

LA CARTE DE MEMBRE DE VOTRE CLUB.

Dans le téléphone de chaque membre, aux couleurs du club. Du pouvoir d'achat pour vos licenciés, de la visibilité pour vos partenaires, et un revenu pour le club.



5 €

par membre et par an pour le club, sans frais de mise en service

10 €

la carte, par an, pour le membre (ou offerte par le club)

60 %

pour le club, sur tout ce qui se vend grâce à lui

Carte d'un club fictif de démonstration. Prix HT pour le club, TTC pour le membre.

CHACUN Y GAGNE, LE CLUB D'ABORD.

LE CLUB

UNE CARTE QUI SE RENTABILISE

6 € TTC par licencié, à ajouter au prix de la licence. Et 60 % de tout ce qui se vend grâce au club, versés chaque mois.

LE LICENCIÉ

DU POUVOIR D'ACHAT

Les avantages des partenaires du club toute la saison, en montrant sa carte. Et la vie du club dans son téléphone.

LE PARTENAIRE

DE LA VISIBILITÉ, DES CLIENTS

Sa vitrine devant tous les membres, l'annuaire du club pour être trouvé et contacté, des passages mesurés.

L'ENTREPRISE

UN GESTE POUR SES SALARIÉS

Elle offre la carte à ses salariés, 20 € HT par salarié et par an : 12 € vont au club.

UN VRAI PROJET RSE

Chacun met un peu en commun, et tout le monde y gagne :

- le club est accompagné et trouve de nouvelles ressources ;
- les entreprises prennent soin de leurs salariés et soutiennent le club ;
- les commerçants partenaires travaillent davantage ;
- les familles du club gagnent du pouvoir d'achat.



COMBIEN ÇA COÛTE, COMBIEN ÇA RAPPORTE.

5 €_{HT}

Par membre actif et par an, pour le club

Facturé chaque mois selon le nombre de membres, minimum 100. Mise en service offerte (carte et appli aux couleurs du club, vidéo de présentation, affiches), avec un an d'engagement la première année.

10 €_{TTC}

La carte, par an, pour le membre

Ou offerte par le club, statut par statut.

60 %

Pour le club, sur tout ce qui se vend grâce à lui

5 € par carte vendue, 12 € par salarié équipé, et 60 % des options des commerçants et des offres nationales. Versés chaque mois.

L'ASTUCE

Ajoutez 6 € au prix de la licence : chaque licencié a sa carte, et We-Card ne coûte rien au club.

+6 €

EXEMPLE : UN CLUB DE 300 LICENCIÉS

Abonnement : 320 membres × 5 € HT	1 920 € TTC par an
170 cartes vendues (la moitié des licenciés, 20 parents et supporters) × 5 €	850 €
15 entreprises partenaires × 5 salariés × 12 €	900 €
5 commerçants avec un Pass Offre saison	360 €

Pour le club dans la saison 2 110 €

Avec 10 salariés par entreprise : 3 010 € pour le club. Exemple indicatif, les montants dépendent des ventes réelles.
TVA de 20 % en sus sur l'abonnement.

EN LIGNE, EN TROIS ÉTAPES. ON S'OCCUPE DU RESTE.

1

Vous inscrivez le club en ligne

Quelques minutes : contrat accepté et horodaté, paiement sécurisé. La console est utilisable le jour même.

2

On crée votre carte et votre vidéo

Votre carte et votre appli aux couleurs du club sous 48 h ouvrées après votre brief, puis une vidéo de présentation. Vous validez chaque étape.

3

Vos membres et vos partenaires arrivent

Import des membres, invitations, affiches QR et kit pour les réseaux sociaux : tout est fourni.

Données hébergées en France

Rien n'est transmis aux partenaires ni aux marques

Jamais de notification commerciale aux mineurs

Le club choisit ses partenaires et ses offres

Formation We-Card en option pour les dirigeants, bénévoles et salariés : 14 h (2 h avec un formateur, 12 h en e-learning), 448 €. Demande de prise en charge possible.

PARLONS DE VOTRE CLUB

Une démonstration de 20 minutes, en visio.

Xavier Gaussens, co-gérant

contact@we-card.fr · 04 82 83 93 35

app.we-card.fr



We-Card est éditée par We-Form SARL, organisme de formation spécialisé dans le sport et l'associatif. Siège : 12 rue de la Part-Dieu, 69003 Lyon. SIRET 943 534 370 00011. Tarifs de la grille 2026-2027, susceptibles d'évoluer pour les nouvelles commandes ; un abonnement en cours garde le prix de sa commande.