



Cofinancé par
l'Union européenne



PARTIE 01 · GUIDE STEP · ERASMUS+ KA210-ADU

Comprendre le terrain

Le sport comme levier d'insertion, portrait des jeunes concernés et ce qu'ils disent eux-mêmes - les fondations du projet STEP.

CH. 01 · LE SPORT COMME LEVIER

CH. 02 · PORTRAIT NEETS EUROPE

CH. 03 · VOIX DES JEUNES

Sommaire Partie 1

01

Le sport comme
levier
d'entrepreneuriat

02

Portrait des jeunes
: NEETs &
obstacles en
Europe

03

Ce que disent
les jeunes -
étude de
terrain

Le sport comme levier d'entrepreneuriat

1/5

jeune de 15-29 ans ni en emploi, ni en études, ni en formation en Hauts-de-France (Insee, 2026)

11%

des 15-29 ans dans l'Union européenne sont NEET en 2025 (Eurostat)

12

jeunes formés lors du premier atelier STEP à Tourcoing (juin 2026)

Le sport n'est pas une activité de loisir annexe. C'est un **espace d'apprentissage complet** : on y développe la discipline, la gestion de l'échec, l'esprit d'équipe, la capacité à se fixer des objectifs et à les tenir. Autant de compétences directement transférables à l'entrepreneuriat.

Dans les quartiers prioritaires, le sport est souvent l'un des rares espaces où un jeune peut **vivre une expérience de réussite**, être reconnu, progresser, diriger. Il crée des dynamiques de groupe, des liens de confiance, et une posture active face à la vie.

Ce n'est pas un hasard si beaucoup d'entrepreneurs du secteur du bien-être et du coaching sont issus de territoires difficiles. Ils ont appris sur un terrain de foot, dans une salle de boxe, sur un plateau de parkour - et ils ont transposé ces apprentissages à leur activité professionnelle.



Le **coach sportif** est souvent le premier modèle entrepreneurial qu'un jeune de quartier voit de près. C'est quelqu'un qui travaille pour lui-même, gère ses clients, fixe ses tarifs, construit sa réputation. Un modèle concret, accessible, visible.

En France, on parle de plus en plus du **coach socio-sportif** - un nouveau métier qui hybride accompagnement social, pratique sportive et développement de compétences de vie. C'est précisément ce croisement que le projet STEP veut capitaliser.

► TÉMOIGNAGE • PODCAST FIGHT LAB / GINKGO SPORT

Cédric & Quentin - Est-ce que le sport aide à réussir dans la vie ?

« L'activité physique développe un certain équilibre mental - on peut dire un mindset. Et ce mindset, c'est aussi la vie de tous les jours. Pas besoin d'être entrepreneur pour le développer. L'action développe la motivation, et pas l'inverse. »

Chapitre 02 - Portrait



Ces jeunes ont des compétences. Il faut juste les nommer.

Portrait des jeunes : NEETs & obstacles réels



Le réseau comme premier capital entrepreneurial

Les jeunes que vise le projet STEP ne sont pas définis par leur échec. Ils sont définis par un **contexte qui a multiplié les obstacles** sur leur route - et par une résilience souvent sous-estimée par les institutions.

En France comme à Chypre, le profil est similaire : jeunes adultes de 18 à 30 ans, souvent issus de **quartiers prioritaires de la politique de la ville**, avec un rapport complexe à l'institution scolaire, une expérience forte de l'informel (organisation d'événements, coaching sauvage, petit commerce), et une créativité non reconnue.

La notion de **NEET** (Not in Education, Employment or Training) est utile comme outil statistique - mais elle ne capture pas la complexité des parcours. Beaucoup de ces jeunes apprennent, créent et entreprennent hors des radars institutionnels.



Manque de modèles proches

Peu d'entrepreneurs visibles dans l'entourage direct. La réussite paraît lointaine, réservée à d'autres.



Barrière financière perçue

« Entreprendre, ça coûte de l'argent » - une idée reçue très ancrée, qui freine l'exploration même des options gratuites.



Complexité administrative

Statuts juridiques, TVA, charges sociales - un vocabulaire et des procédures qui découragent sans accompagnement adapté.



Légitimité personnelle

Le syndrome de l'imposteur est particulièrement fort chez des jeunes peu valorisés par le système scolaire.



Isolement géographique & social

Distance des centres-villes, réseaux professionnels absents, accès limité aux structures d'accompagnement existantes.



Fracture numérique résiduelle

Usage informel du numérique (réseaux sociaux) mais maîtrise limitée des outils professionnels et administratifs en ligne.



Écart de genre marqué

En QPV, les femmes restent sous-représentées parmi les créateurs d'entreprise par rapport au reste du territoire - un écart encore plus net dans le secteur sportif, historiquement masculin.



Frontières invisibles

Peu de jeunes envisagent une expérience ou un partenariat à l'étranger, faute d'information sur les dispositifs européens accessibles sans diplôme ni capital de départ.

— DIMENSION EUROPÉENNE - FRANCE & CHYPRE

En France, Ginkgo Sport intervient principalement dans les **quartiers prioritaires de Tourcoing** (Hauts-de-France), un territoire marqué par un taux de chômage des jeunes structurellement élevé et une concentration de populations issues de l'immigration.

À Chypre, ARISTA DEKA accompagne des jeunes dans un contexte économique post-crise, avec des enjeux d'insertion spécifiques aux petites économies insulaires. **Les deux contextes partagent le même paradoxe** : des jeunes avec du potentiel, peu de structures pour le capter, et le sport comme terrain commun.

Le constat se vérifie aussi côté chypriote : Chypre a mis en place un **programme national de subvention dédié aux jeunes et aux femmes entrepreneurs**, preuve que les deux pays partenaires identifient les mêmes publics prioritaires. Le détail des dispositifs comparés est développé en Partie 3.

Ce que disent les jeunes : étude de terrain

Avant de proposer des outils, le projet STEP a voulu écouter. Ces verbatims, recueillis lors de sessions terrain en France et à Chypre, dessinent le portrait d'une génération qui ne manque pas d'envie - mais qui manque de portes d'entrée.

"

Je sais que je suis capable. Je vois des gens autour de moi qui réussissent dans le sport. Mais je ne sais pas par où commencer vraiment. Personne ne m'a expliqué les étapes.

HIND, 22 ANS • TOURCOING • FRANCE

"

Le sport m'a tout appris. La rigueur, le collectif, comment gérer un groupe. Mais dans ma tête c'était pas un vrai travail. Ça a mis du temps avant que je me dise que je pouvais en vivre.

KYRIAKOS, 26 ANS • NICOSIE • CHYPRE

"

J'ai essayé de créer mon activité mais je me suis perdu avec les papiers. Il fallait que quelqu'un me montre. Pas que ça me dise "vas voir sur internet". Que quelqu'un soit là.

RYAN, 24 ANS • ROUBAIX • FRANCE

► TÉMOIGNAGE • PODCAST FIGHT LAB / GINKGO SPORT

Christophe, fondateur TheySport - Développer le business local

« Il y a encore de la place pour les petits. Plus de 50% des business physiques ferment dans les 3 ans. Ceux qui tiennent, c'est ceux qui comprennent que le service et la proximité, c'est leur vraie valeur ajoutée. »

Trois enseignements clés structurent les parties suivantes du guide :

- 1. Le besoin de modèles concrets et proches.** Les ressources génériques ne suffisent pas. Ces jeunes ont besoin de voir des gens qui leur ressemblent réussir - et de comprendre comment ils l'ont fait.
- 2. L'accompagnement humain avant l'outil numérique.** L'accès à l'information n'est pas le problème. La mise en relation, la présence, le suivi dans la durée - voilà ce qui fait la différence.
- 3. La légitimation des compétences informelles.** Ce que ces jeunes ont acquis dans le sport, dans leur quartier, dans leur vie - c'est déjà du capital. Il faut les aider à le nommer, le formaliser, le valoriser.



Cofinancé par
l'Union européenne



COFINANCÉ PAR L'UNION EUROPÉENNE · PROGRAMME ERASMUS+ · KA210-ADU · PARTENARIAT STEP · 2025-2027 · GINKGO SPORT
(FRANCE) · ARISTA DEKA (CHYPRE)

FINANCÉ PAR L'UNION EUROPÉENNE. LES POINTS DE VUE ET AVIS EXPRIMÉS N'ENGAGENT TOUTEFOIS QUE LEUR(S) AUTEUR(S) ET NE REFLÈTENT PAS NÉCESSAIREMENT CEUX DE L'UNION EUROPÉENNE OU DE L'AGENCE ERASMUS+ FRANCE / ÉDUCATION FORMATION. NI L'UNION EUROPÉENNE NI L'AUTORITÉ CHARGÉE DE L'OCTROI NE SAURAIENT EN ÊTRE TENUES POUR RESPONSABLES.