



# Réunions, Séminaires, Team Building & Événements au Rugby Club Massy Essonne

*« Nous vous accompagnons dans la réalisation de  
votre projet et mettons tout notre savoir-faire à  
votre service. »*

**#MadeInMassy**



## Sommaire

01. Accès stade
02. Nos espaces
03. Nos offres
04. Nos solutions
05. Nos installations
06. Nos formules

RÊVER  
FORT

*De 5 à 500 personnes,  
le RCME vous accueille toute l'année !*





## Accès au stade



- A6 sortie Massy
- RN20 sortie Massy



5 Rue des Olympiades  
91300 MASSY  
(700 places)



- RER B Les Baconnets
- RER B-C  
Massy/Palaiseau
- Gare TGV  
Massy/Palaiseau



- Bus 119 arrêt  
Bourgogne
- Bus 119 et 319,  
arrêts Place de France  
ou Opéra Théâtre



Aéroport d'Orly  
15 minutes



# 01. Le Stade Jules Ladoumègue : un accès facilité

*Des espaces à votre disposition pour tous vos événements.*

*Le stade Jules Ladoumègue compte 3 000 places dont 2300 assises.*

*Le Salon de réception est un outil unique pour l'accueil de vos collaborateurs et de vos clients.*

*La bodega permet l'accès à un espace plus aéré dans une ambiance supporters.*





## 02. Le Salon de réception : adapté au corporate



*Zone  
d'accueil et vestiaire*



*Sanitaires  
Hommes et femmes*



*Accès  
PMR/PSH*



*Accès  
Internet*



*Sonorisation  
4 HP + 2 micros HF*



*Ecrans TV  
7 écrans 150 cm*



*Vidéo-projection  
& Ecran*



*Restauration  
Office professionnel*



*Bar  
Service convivial*



*Terrasse  
Avec vue terrain*

### 300m<sup>2</sup> dédiés



*Cocktail  
Mange-debout  
280 personnes*



*Conférence  
Assis  
220 personnes*



*Dîner  
Table ronde  
180 personnes*

RÊVER  
FORT





## 02. La Bodega : simplicité et convivialité



**360m<sup>2</sup> dédiés**



Cocktail  
Tonneaux  
340 personnes



Conférence  
Assis  
230 personnes



Accès  
PMR/PSH



Sonorisation  
2 HP + 2 micros HF



Vidéo-projection  
& Ecran



Bar  
Service convivial



Espace  
plein air

RÊVER  
FORT





## 03. Nos offres : événement sur-mesure, adapté à vos besoins

*Des thématiques autour du rugby et de ses valeurs, combinées à l'image de votre entreprise : convivialité, solidarité, cohésion et échange.*

*Le team building permet de développer des valeurs collectives au sein d'une entreprise, l'interdépendance des services ou l'implication des collaborateurs.*

*Grâce à notre offre d'activités appliquées au rugby, les participants cultivent leurs facultés à travailler en équipe et ainsi améliorer la performance globale de l'entreprise.*

*Dans un univers similaire au monde de l'entreprise, les membres de votre équipe découvriront nos modes de fonctionnement, nos règles, nos consignes, nos moyens de communication...*

*Nous démontrerons ensemble que « seuls » les participants ne trouveront pas les solutions aux problèmes posés. La réussite passera par une organisation collective !*



*Vous êtes ici, chez vous !*

### **Du clé en main**

- **Accompagnateur dédié**
- **Petit-déjeuner**
- **Déjeuner**
- **Collation**
- **Dîner**
- **Repas assis ou cocktail**
- **Animations**
- **Hôtellerie**
- **Cadeau**
- **Sécurité**
- **Accueil**
- **Vestiaires**

RÊVER  
FORT





## 04. Nos offres : L'offre du RCME

### Réunions - Séminaires - Team building



- \* Présentation du club*
- \* Animations par joueurs professionnels & staff*
- \* Olympiades multi-activités*
- \* Visite de stade*
- \* Thématiques à la demande*
- \* Intervenants spécialisés membres du RCME*



**Bruno  
GHIRINGHELLI**

*Directeur sportif*

*Ancien joueur pro*



**Alexandre  
NAVARRO**

*Responsable  
Ecole de rugby*

*Ancien joueur pro*



**Benoit  
DENOYELLE**

*Entraîneur des avants  
Equipe professionnelle*

*Ancien joueur pro*

## Nos thématiques

- **Transversalité**  
« monde de l'entreprise / rugby »
- **Leadership**
- **Travail en équipe**
- **Entraide & Complémentarité**
- **Communication**
- **Au-delà de la performance**
- **Notions de poste et de rôle**
- **Management d'équipe**
- **Amour du maillot**
- **Prise en compte de l'équipe**
- **Esprit de compétition**

*Une équipe dynamique et engagée à votre service !*



RÊVER  
FORT



## 04. Nos offres : Les offres de nos partenaires



« Des solutions sur mesure qui impulsent l'énergie collective »

**UNIQUE** : Vivez avec votre équipe une expérience unique afin de susciter une dynamique de groupe positive grâce au mouvement.

**INTERACTIVE** : Appuyez vous sur des expériences ludiques constituées de dispositifs interactifs pour se dépasser et atteindre des objectifs collectivement.

**IMPACTANTE** : Rire, se dépasser, s'amuser ensemble, cela permet de vivre des moments uniques, de fluidifier et d'enrichir les relations entre les membres de l'équipe, la confiance et le partage.



**CONFÉRENCE** (option)  
**EX-RECORDMAN DU MONDE DE RELAIS**

Afin de mener une équipe à la performance collective, Jean-Charles Trouabal, ex recordman du monde de relais propose deux thèmes de conférences complémentaires destinés à ouvrir l'entreprise et ses collaborateurs à une nouvelle façon d'envisager le travail collectif.

## Prestations complémentaires

- Partenaires locaux et expérimentés
- Conférences
- Animations innovantes (digital)
- Animations ludiques (Haka)



« Développement du capital humain pour accroître la performance d'entreprise »

### Notre ligne de conduite...

Développer le capital Humain pour accroître la performance de l'entreprise

Nos interventions sont réalisées sur mesure, dimensionnées aux besoins de nos clients en fonction de l'environnement et des leviers à actionner

- Identifier les compétences clés de l'organisation et les accompagner (soft skills / bonnes pratiques managériales / leadership)
- Favoriser l'acquisition de compétences face au changement (posture / méthodologie / savoir être / savoir faire)
- Intier l'engagement des équipes dans le respect de la santé et de la sécurité (énergie et motivation au service de l'organisation / leadership santé sécurité)
- Activer les leviers de la performance et de la productivité (organisation / processus / outils)
- Faire grandir la qualité de vie et le bien être au travail
- Prendre en compte la mixité et la diversité dans l'entreprise

### Des outils pour accompagner...

- ① Conseil aux entreprises et organisations
- ① Coaching individuel et collectif
- ① Apport de compétences formation et mentorat des richesses humaines
- ① Accompagnement de sportifs de haut niveau
- ① Expérience collective, cohérence et cohésion d'équipes





## 04. Nos offres : services additionnels



*Sécurité*



*Hôtes & Hôtesses*



*Traiteur*



*Hôtels partenaires*



## Les points forts

- *Expérience de collaboration*
- *Relations de confiance*
- *Proximité géographique*
- *Grand choix de solutions*
- *Personnalisation*

RÊVER  
FORT





## 05. Nos installations



*Stade Jules Ladoumègue (3 000 places)  
Pelouse naturelle*



*Stade d'entraînement (300 places)  
Terrain synthétique*



*Tribune officielle pour intervention en extérieur  
(1 300 places assises couvertes)*



*Vestiaires hommes et femmes*

### **Un cadre unique**

- **Plusieurs configurations couvertes ou extérieures**
- **Surfaces variées, adaptées à la saison**
- **Au cœur du Parc des sports (piscine, piste d'athlétisme, gymnase, ...)**
- **Mise à disposition du matériel sportif**

RÉVÉLER  
FORT





## 06. Nos formules de prestations : à Massy et ailleurs

|              | Installations & Equipements (salle de réunion équipée, sono, vidéo) | Installations sportives (vestiaires, terrain) | Animations (présence des joueurs, du staff et des intervenants) | Petit-déjeuner | Pause | Déjeuner | Collation | Tarif par personne |
|--------------|---|---|---|----------------|-------|----------|-----------|--------------------|
| Journée      | ✓   | ✓   | ✓   | ✓              | ✓     | ✓        | ✓         | 110€HT             |
| Demi-journée | ✓   |   |   | ✓              | ✓     | ✓        |           | 60 €HT             |

\* La formule demi-journée après-midi comprend (installations/équipements + déjeuner + collation)



Interventions délocalisées sur demande

Consultez-nous ! Nous aimons les challenges 😊

### Un package clé en main

- Tarif préférentiel pour les entreprises partenaires
- Tarifs sur-mesure
- Accompagnateur dédié à votre événement



# Ils nous font confiance



## Notre savoir-faire

- Depuis plus de 15 ans
- Des thématiques reconnues
- Une offre adaptée tout secteur d'activité
- Et tout type d'entreprise

RÊVER FORT



# Conditions Générales de Vente

## **Article 1 – DEFINITIONS**

### **- Bon de Commande**

Sera entendu par ce terme, le document comportant l'identité et les coordonnées du Client, le choix des prestations et le montant total de la prestation.

### **- Client**

Ce terme désigne la personne morale ou physique cocontractante du Club

### **- Club**

Sera entendu par ce terme, la Société anonyme sportive professionnelle dénommée RUGBY CLUB MASSY ESSONNE (RCME).

### **- Commande**

Ce terme désigne la demande de prestation de service afférente à l'Offre *Séminaires & Evènements d'entreprises*.

### **- Invité**

Sera entendu par ce terme, toute personne conviée par le Client et l'accompagnant lors de l'exécution de la prestation de service.

### **- Représentant**

Ce terme est destiné à désigner toute personne agissant sous la responsabilité et pour le compte du Client, tel que ses préposés ou représentants.

### **- Séminaires & Evènements d'entreprises**

Cette expression désigne l'offre comprenant diverses restaurations, la mise à disposition d'espaces de travail et plusieurs ateliers organisés autour du rugby et du monde de l'entreprise.

### **- Règlement Intérieur**

Sera entendu par ce terme, le document définissant les règles applicables à toute personne présente dans les différents lieux d'exécution de la prestation.

## **Article 2 – OBJET**

Les présentes conditions générales ont pour objet de fixer les conditions dans lesquelles le Club fait bénéficier à son Client des prestations relatives à la conclusion de la prestation de service dite *Séminaires & Evènements d'entreprises*.

Lesdites conditions générales doivent être acceptées préalablement à la signature du Bon de Commande.

## **Article 3 – COMMANDE**

Les prix hors taxes sont indiqués dans le descriptif de l'Offre *Séminaires & Evènements d'entreprises*, annexé au Bon de Commande.

Le prix est soumis à la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA), ladite taxe doit être supportée par le Client tout comme tout autre retenue qui serait applicable. Le taux qui sera appliqué pour cette dernière sera le taux normal en vigueur à la date de facturation.

La signature de la présente offre vaut commande ferme et définitive de la part du Client.

Toute modification antérieure ou ultérieure souhaitée par le Client reste soumise à l'accord exprès, préalable et écrit du Club.

## **Article 4 – PRESTATIONS**

La prestation *Séminaires & Evènements d'entreprises* est modulable et adaptable selon les besoins et envies du Client tout en tenant compte des capacités du RCME.

La prestation est définie par le Bon de commande annexé aux présentes conditions générales.

## **Article 5 – OBLIGATIONS DU CLIENT**

### **5.1 – Acceptation**

Le Client s'engage à accepter et à respecter de bonne foi les présentes conditions générales.

Le Client s'engage à respecter et faire respecter par tous ses Représentants ainsi que par ses Invités les présentes conditions générales.

RÊVER  
FORT



# Conditions Générales de Vente

## 5.2 – Paiement

Le Client s'engage à payer au Club le prix des prestations convenues. Toute prestation supplémentaire fera l'objet d'une facturation complémentaire, payable à réception de la facture correspondante.

Le prix indiqué sur le Bon de Commande doit être réglé par le Client en intégralité au jour de la signature du Bon de Commande sauf accord contraire des Parties.

Tout paiement devra être effectué conformément aux dispositions figurant sur la facture correspondante et inclure la TVA applicable. Le paiement est exigible par la seule échéance du terme rappelé sur la facture. Aucun billet ne sera fourni à un Client avant réception du paiement des sommes exigibles.

Tout retard de règlement donnera lieu de plein droit et sans qu'aucune mise en demeure ne soit nécessaire au paiement de pénalités de retard, à compter du premier jour suivant la date de règlement figurant sur la facture, au taux de trois (3) fois le taux d'intérêt légal en vigueur ainsi qu'au paiement d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de quarante (40) euros, sans préjudice du droit de réclamer une indemnisation complémentaire, sur présentation de justificatifs, si les frais de recouvrement exposés sont supérieurs au montant de cette indemnité forfaitaire.

Tout paiement sera effectué par virement bancaire ou par chèque bancaire aux coordonnées figurant sur la facture.

Les obligations de paiement mentionnées dans le présent article sont une condition essentielle et déterminante du contrat.

Le non-respect de ces obligations autorise le Club à résilier de plein droit le contrat après mise en demeure préalable non suivie d'effet sous un délai de huit (8) jours, mais également, à réattribuer l'Offre *Séminaires & Evénements d'entreprises* à une autre personne physique et/ou morale et à conserver l'intégralité des sommes versées par le Client conformément aux stipulations du contrat.

## 5.3 – Transfert

Le Client s'engage à ne pas céder ses droits et obligations résultant de la conclusion de la prestation de service dite *Séminaires & Evénements d'entreprises* sauf accord préalable et écrit du Club.

Le Club a la possibilité de transférer, céder ou sous-traiter tout droit et/ou obligation résultant du Contrat sans avoir à solliciter le consentement du Client.

Le Client s'engage aussi à ne pas revendre de façon directe ou indirecte la prestation.

## 5.4 – Comportement durant la prestation

Le Client ou ses Représentants et ses Invités s'engagent à respecter, toute norme régissant les différents lieux d'exécution de la prestation et l'évènement.

Le Client s'engage à adopter une attitude et un comportement qui ne soient pas de nature à nuire au bon déroulement de l'évènement ou à porter préjudice aux autres usagers. En cas de non-respect des obligations, le Client ou ses Représentants et ses Invités pourront se voir refuser l'entrée dans les différents lieux d'exécution de la prestation ou être reconduit à l'extérieur.

## Article 6 – RESPONSABILITE

Le Client est responsable des agissements de ses Représentants et Invités.

Le Club décline toute responsabilité face aux évènements dommageables indépendants de sa volonté qui pourraient survenir à l'occasion de l'évènement et/ou exécution de la prestation.

En cas de report d'un évènement à l'occasion duquel les prestations fournies seraient modifiées indépendamment de la volonté du Club après l'établissement du Bon de Commande, le Club aura la possibilité sans modification de ses engagements d'y substituer des prestations équivalentes sur le nouvel évènement établi suite au report.

La Club peut suspendre ou annuler l'exécution de sa prestation en cas de force majeure mais aussi en cas d'attentats et risques terroristes, intempéries, grèves et tout évènement impliquant un report, une modification ou une annulation d'un évènement, sans que cela ouvre la possibilité au Client de réclamer une quelconque indemnité à ce titre.

RÊVER  
FORT



# Conditions Générales de Vente

## **Article 7 – DONNEES**

Le Club collecte et traite, conformément à la loi n° 2018-493 du 20 juin 2018 relative à la protection des données personnelles, les données personnelles des Clients suivantes : nom, prénom du contact interne du Client, coordonnées professionnelles (numéros de téléphone fixe et mobile, adresse email) et, éventuellement, les noms de ses Invités. Le Client accepte que ses données personnelles et les noms de ses Invités soient traités aux fins de l'organisation et du déroulement des Evènements et des Hospitalités, et garantit qu'il a obtenu le consentement de ses Invités à cet effet.

Le Club garantit mettre en œuvre les mesures techniques et organisationnelles appropriées afin de garantir un niveau de sécurité adapté au traitement de ces données, permettant notamment de garantir la confidentialité, l'intégrité, la disponibilité et la résilience constantes des systèmes et des services de traitement.

## **Article 8 – DOMICILE**

Toute notification ou communication pour les besoins des présentes, devra être faite par écrit et adressée aux personnes et adresses suivantes :

Pour le Club :

Monsieur Nicolas GESTAS

5, Rue des Olympiades, 91300 MASSY

Tél : 01 60 11 50 73

Email : [nicolas.gestas@rcmessonne.com](mailto:nicolas.gestas@rcmessonne.com)

Pour le Client, à l'adresse figurant en entête des présentes.

## **Article 9 – LOI APPLICABLE – LITIGES**

Le présent contrat est régi par le Droit français.

En cas de litige, les Parties s'efforceront d'y apporter une solution amiable.

Par conséquent, les Parties seront soumises à la médiation et en cas d'échec de celle-ci, dans un délai qui ne saurait excéder deux (2) mois, sauf prolongation d'un commun accord entre les Parties, le litige sera porté devant les Tribunaux compétents d'Evry.

## **Article 10 – DIVERS**

### **10.1 – Tolérance**

Le fait pour une des Parties de ne pas se prévaloir de l'un de ses droits découlant de ce contrat, ne pourra être interprété, quelle que soit la durée, l'importance ou la fréquence de cette tolérance, comme un abandon de son droit.

### **10.2 – Modification**

Le contrat ne pourra être modifié que par voie d'avenant écrit et signé par les personnes dûment habilitées à cet effet.

### **10.3 – Nullité**

En cas de nullité ou impossibilité de mise en œuvre de l'une des clauses prévues par ce contrat, la nullité de ce contrat ne sera pas invocable par l'une ou l'autre des Parties sauf si la clause en question remet en cause l'équilibre contractuel.

Les Parties s'engagent à se rapprocher afin de tenter, de bonne foi, de surmonter la nullité de mise en œuvre de la clause en préservant l'équilibre contractuel.

RÊVER  
FORT



## Bienvenue au club : contactez-nous



**NICOLAS GESTAS**

DIRECTEUR GÉNÉRAL

[nicolas.gestas@rcmessonne.com](mailto:nicolas.gestas@rcmessonne.com)

06 73 13 44 98



**THIERRY CADIN**

RESPONSABLE MÉCÉNAT

[thierry.cadin@rcmessonne.com](mailto:thierry.cadin@rcmessonne.com)

07 68 26 26 65



**JULIEN MARÉCHAL**

DIRECTEUR COMMERCIAL

[julien.marechal@rcmessonne.com](mailto:julien.marechal@rcmessonne.com)

06 09 56 62 98



**LIONEL NEGRIER**

RESPONSABLE COMMERCIAL  
& MARKETING

[lionel.negrier@rcmessonne.com](mailto:lionel.negrier@rcmessonne.com)

06 48 07 42 69



**MANON DELCLAUX**

COMMERCIALE

[manon.delclaux@rcmessonne.com](mailto:manon.delclaux@rcmessonne.com)

06 13 16 47 39



*SASP Rugby Club Massy Essonne*

*Siège social : 5 rue des Olympiades - 91300 MASSY*

*RCS EVRY B 450 488 465*

*Activité enregistrée sous le n° 11910591391 auprès du préfet de la région Ile de France*

