

# Label «Club Tous Publics»

Ce Club doit fidéliser des publics différents avec une volonté d'accueil et de convivialité importante.

## Les éléments à prendre en compte:

### Le nombre et variétés de licenciés :

Le club doit optimiser au maximum ses créneaux d'entraînement et le nombre de tables disponibles pour accueillir le maximum de licenciés. C'est par le nombre que l'association est soutenue essentiellement. Un club avec une salle spécifique ou non, de 6 tables peut atteindre 100 licenciés.

Le club de tennis de table peut attirer de nombreux publics qu'il faut ensuite fidéliser : loisirs, seniors (+65ans), Féminines, Baby-Ping, Handisport et/ou sport adapté, écoles maternelles et primaires, Accompagnement éducatif au collègue...

### Les ressources humaines du club :

Pour s'occuper des licenciés, le club doit avoir des ressources humaines importantes, outre un Président, secrétaire et trésorier statutaires, il est important d'avoir des capitaines d'équipes qui peuvent gérer leur effectif sur la saison pour dégager du temps aux élus du club, il faut des personnes qui cherchent à encadrer, développer, renouveler les effectifs pour donner une vie au club, des arbitres et Juges qui expliquent les règles, des personnes qui s'occupent de l'animation pour les soirées et festivités....

Le travail des bénévoles du club doit fonctionner le plus souvent en équipe pour soutenir la convivialité, l'envie de projet commun.

Il faut savoir donner pour recevoir, c'est avec ce genre de fonctionnement que l'on finit par attirer des personnes pour donner un coup de main, qu'on garde les bénévoles investis pas toujours élus.

Il ne faut pas hésiter à proposer des formations à toute personne un peu concernée dans le club.

### Les services proposés aux licenciés:

le club de tennis de table doit pouvoir proposer des actions différentes pour des publics différents: un encadrement de la pratique pour accueillir les personnes en recherche de progression technique et tactique.

Il faut proposer des créneaux libres avec un entraîneur si besoin (qui lui peut s'occuper d'un autre groupe, d'un joueur...), le club doit proposer des actions supplémentaires : tournois internes et/ou externes, des moments festifs (gala, loto, galette, AG, sortie diverses...).

Le licencié est demandeur de services comme un consommateur, le club doit pouvoir répondre à cette demande, la prestation de services est coûteuse, il faut donc une politique tarifaire adaptée.

Le club pourrait envisager de proposer des services intermédiaires pour élargir son recrutement tous publics: carte pou X séances, louer des tables à l'heure, ouvrir les Week-end pour les familles.



# Label «Club Tous Publics»

suite...



## Les offres de pratiques et le publics (l'utilisation de la salle):

Le club accueille souvent beaucoup de compétiteurs de tous niveaux qui ne sont pas tous demandeurs de séances encadrées. Le club qui s'ouvre se développe davantage : celui qui s'occupe des loisirs verra son % de féminines augmenter.

Le club ouvert sur l'extérieur proposera des séances aux maisons de retraite voisines, aux centres ou associations de rééducation, d'handicapés. Le club a vocation à renouveler ses effectifs pour perdurer et donc faire connaître son sport auprès du plus grand nombre : écoles, collègues, maisons de quartiers, centres de loisirs, camping lors des congés...

Cette offre de pratique élargit permet de créer du lien social, une vie locale ou de quartier autour de l'association.

Ces éléments reviennent à optimiser les créneaux d'entraînement, répondre à la demande des licenciés, rechercher les futurs membres du club et bénévoles pour perdurer l'action et le projet (philosophie de club).

Il faut continuellement évaluer ces actions pour avancer et se tourner vers l'avenir de notre sport qui nous passionne,

## Le club dans son environnement interne et externe :

Le club doit tenir compte de son environnement (géographique : rural; urbain, proche école, entreprises, centres divers, habitations, géopolitique : relation avec la mairie et autres collectivités, concurrence avec autres sports) et s'adapter à celui-ci.

Connaître ses effectifs, les motivations, les forces et faiblesses du club permet de mieux anticiper, organiser et gérer le club.

Le projet de club est essentiel. Il permet aussi de gagner du temps pour demander des subventions (mairie, CNDS, CAP Asso, aide Ligue...)

