LES 18 FICHES-ACTIONS ET LES AIDES AUX CLUBS PROPOSEES PAR LA LIGUE AURA DE TENNIS DE TABLE

Au cours des saisons 2018-2019 et 2019-2020, la Ligue AURA a diffusé dans ses différentes newsletters 18 fiches-actions destinées à ses clubs pour les aider à se développer sur le plan structurel, quantitatif ou financier. Afin de faciliter leur utilisation, elles ont été compilées au sein de ce recueil.

Ces fiches ont été rédigées par Laurent LOUVEL, ex-conseiller technique de la Ligue chargé du développement de l'activité, et supervisées par le regretté vice-président Yves PIERRE qui a été à l'initiative de leur création. Annie LE ROY, Patricia CHANTEREAU, Philippe DUCROZET, Alain MOCCI et Jérôme BESSET ont également apporté leur contribution à la rédaction de certaines fiches.

SOMMAIRE

1. *Concevoir un projet club* *Page 3*
2. *Recruter des bénévoles* *Page 4*
3. *Augmenter la part d'auto-financement du club* *Page 5*
4. *Augmenter les ressources financières du club – secteur public* *Page 6*
5. *Augmenter les ressources financières du club – secteur privé* *Page 7*
6. *Former des animateurs et des entraîneurs* *Page 8*
7. *Création ou mise à jour d'un site internet* *Page 9*
8. *Bien préparer sa rentrée* *Page 10*
9. *Organiser une journée portes ouvertes* *Page 11*
10. *Actions auprès des 4-7 ans* *Page 12*
11. *Organiser un Premier Pas Pongiste local* *Pages 13-14*
12. *Développer le ping féminin* *Page 15*
13. *Développer le ping loisir* *Page 16*
14. *Développer le ping santé-bien-être* *Page 17*
15. *Organiser une soirée Ping by night* *Page 18*
16. *Obtention du Label Accueil* *Page 19*
17. *Obtention du Label Ping FFTT* *Page 20*
18. *Aides à la création de clubs ou d'antennes de clubs* *Page 21*

Les différentes aides aux clubs proposées par la Ligue AURA *Pages 22-23*

FICHE ACTION N° 1

CONCEVOIR UN PROJET CLUB

Pourquoi ?

De nombreux clubs mènent des actions plus ou moins ponctuelles visant à augmenter leurs effectifs ou leur niveau sportif mais seulement 10% de nos clubs déclaraient avoir un réel projet, d'après une enquête fédérale datant des années 2010.

Or, ces actions ponctuelles peuvent parfois être inadaptées à la situation ou aux moyens du club, ou bien inefficaces en termes de résultats, voire incohérentes entre elles…

La conception d'un projet a pour but d'éviter ces écueils souvent décourageants pour les dirigeants.

Il pourra en outre avoir un aspect fédérateur s'il est accepté et reconnu par tous, et créer une dynamique importante au sein du club.

Quelles actions pour quels clubs ?

Tous les clubs, quelle que soit leur taille peuvent avoir un projet :
- Ouverture du club à de nouveaux publics,
- Amélioration du niveau sportif,
- Formation d'entraîneurs, d'arbitres, de dirigeants,
- Développement de l'emploi, du sport-santé et de la pratique chez les scolaires (cibles prioritaires de la FFTT dans le cadre du concept club « Ping 2024 »…

Les pistes sont nombreuses et le tout est de bien la ou les choisir !

Nous vous invitons à consulter le plan Ligue AURA 2018-2024 qui propose une liste non exhaustive d'actions possibles en fonction de la taille des clubs (voir rubrique « La Ligue » du site internet).

Comment ?

Nous vous conseillons d'organiser une réunion de type brainstorming à laquelle toutes les personnes susceptibles de s'impliquer dans la vie du club seront conviées.

Cela permettra de déboucher sur un projet partagé qu'il faudra ensuite formaliser et faire approuver.

Cela favorisera aussi la formation d'une équipe motivée où les rôles de chacun seront définis en fonction des désirs et des compétences.

Sur quelle durée ?

Afin d'éviter les écueils mentionnés en préambule, nous vous conseillons de partir sur un projet d'une durée de 4 ans.

Cela vous évitera ainsi d'avoir à tout réécrire chaque année pour vos demandes de subvention (mairie, CNDS, appels à projets, etc...)

Méthodologie ?

La conduite classique d'un projet comporte 4 étapes :

Analyse – objectif(s) - actions et moyens - évaluation

Analyse du club : elle sera interne (moyens humains et financiers, points forts, points faibles…) et externe (environnement économique, social, sportif…)
Objectif : il devra être ambitieux mais réalisable de par sa nature, son coût et sa durée.
Actions et moyens : comme on l'a vu, les actions pourront être très diverses et elles devront être adaptées aux moyens du club.
Evaluation : Il faudra veiller à mettre en place des indicateurs d'évaluation annuels afin de voir si le projet est sur les bons rails.

Dans la conduite d'un projet, il faut savoir « tenir le cap » tout en restant flexible (certaines actions demandent parfois de la persévérance avant de « décoller » ou simplement quelques ajustements).

Positiver, motiver, mobiliser, déléguer et intégrer de nouvelles personnes sont également des gages de réussite… Bref, continuer à aller de l'avant même si les vents sont parfois contraires !

Quels outils ?

La Ligue AURA a édité 18 fiches-actions qui pourront vous être utiles et nous sommes à votre disposition si vous souhaitez bénéficier d'un accompagnement humain ou financier pour mener à bien votre projet.

Vous pourrez aussi trouver de nombreux documents ayant attrait au développement sur le site de la FFTT dans la rubrique « Jouer ».

FICHE ACTION N° 2

RECRUTER DES BENEVOLES

Pourquoi ?

De nombreux clubs, et parfois pas des moindres, fonctionnent avec des équipes dirigeantes très restreintes. Certains d'entre eux n'ont même qu'un seul dirigeant « homme-orchestre », et le jour où cette personne ou bien ces quelques personnes s'en iront, ces clubs risquent carrément de disparaître…

Recruter des bénévoles s'avère donc indispensable pour assurer le dynamisme et la pérennité de nos clubs.

Cette tâche n'est pas toujours aisée bien sûr, mais elle n'est généralement pas insurmontable si on s'y attelle vraiment.

Quelles évolutions ?

Contrairement à une idée reçue, le nombre de bénévoles dans les associations n'a pas baissé, mais leur comportement a changé, l'engagement total et durable ayant laissé la place à un engagement souvent limité dans la disponibilité et le temps.

Il faut donc accepter le principe qu'aujourd'hui on doit moins solliciter nos bénévoles (en leur confiant des tâches ponctuelles par exemple) ou leur demander de servir moins longtemps (trois ou quatre ans en moyenne pour des tâches lourdes ou permanentes).

Cela étant, la règle de recrutement n'a pas vraiment changé, rares sont ceux qui viennent spontanément offrir leurs services aux dirigeants en place, il faut donc aller les chercher !

Où les chercher ?

Au sein du club avant tout car les adhérents ou les personnes de leur entourage connaissent généralement déjà un peu la vie du club, ou certains dirigeants, ou bien le ou les entraîneurs. Ceux qui peuvent trouver le plus de motivation à s'investir seront donc :

- les parents des jeunes joueurs, en particulier ceux dont l'enfant est «accroché»
- les capitaines d'équipes, déjà habitués à rendre service et familiarisés à une certaine «rigueur»
- les adhérents «loisirs» et particulièrement les seniors (hommes et femmes) dont l'envie d'aider est souvent liée à leur besoin de convivialité.

Comment ?

La méthode la plus sûre est celle des «petits pas», qui consiste en premier lieu à les intéresser un peu plus à la vie du club :

- soit en donnant aux parents plus de détails sur l'activité proposée à leur enfant, et sur ses résultats (surtout si ceux-ci sont bons !)
- soit en leur accordant un peu plus d'attention et en leur apportant davantage d'informations sur le club, quand il s'agit d'adhérents loisirs.

Le dialogue étant ainsi établi, il est alors plus facile de solliciter leur aide sur une action ou tâche ponctuelle en fonction des compétences et aspirations identifiées. Après quelques «expériences», il sera aisé de les orienter vers telle ou telle activité du club, là où ils pourront se sentir le plus à l'aise, vers telle ou telle mission, tout en subissant le moins de «stress» possible (le plaisir de servir viendra plus tard).

Quelles missions ?

- animations, évènements
- communication (site internet, page facebook, contact presse...)
- gestion associative (secrétariat, trésorerie, participation aux décisions...)
- informatique
- arbitrage (arbitre ou juge arbitre)
- encadrement (animation, entraînement, capitanat, gestion sportive...)

Quelques constats et conseils

- Nombre de nos dirigeant(e)s actuel(le)s ont débuté leur «carrière» au moment où leur enfant débutait la sienne et sont restés membres de l'équipe dirigeante après que celui-ci ait arrêté de jouer.
- Les femmes s'investissent généralement avec beaucoup de sérieux et de compétence, il faut en tenir compte !
- Savoir déléguer contribue fortement au maintien d'une équipe de bénévoles enthousiaste et performante.
- Entretenir une ambiance conviviale au sein du club (pas forcément antinomique de l'esprit de compétition) est primordial pour donner l'envie aux personnes de s'investir !

Les contenus de cette fiche sont largement issus du Set Gagnant du Dirigeant de club (point n°6) édité par la Ligue PACA

FICHE ACTION N° 3

AUGMENTER LA PART D'AUTO-FINANCEMENT DU CLUB

Pourquoi ?

Les financements publics ou privés ont un caractère aléatoire et fluctuant, et un club aura « les reins solides » s'il possède une part d'auto-financement importante (un tiers du budget au minimum).

Quelles ressources ?

Classiquement, les recettes internes générées par les clubs sont :
- les cotisations
- les manifestations sportives et extra-sportives
- les stages
- Les prestations diverses

Le montant de la cotisation

D'une manière générale, les tarifs des cotisations des clubs de tennis de table sont plutôt bas et bien en dessous des tarifs pratiqués au judo ou au tennis par exemple, pour une qualité de services parfois bien supérieure.
Ainsi, certains heureux pongistes bénéficient de plusieurs séances par semaine encadrées par un entraîneur professionnel pour un coût dérisoire de quelques centimes d'euros de l'heure…
D'autres règlent une cotisation dont le montant est à peine supérieur au prix de la licence et coûtent même de l'argent au club s'ils s'avisent de jouer en championnat par équipes ou de participer au Critérium Fédéral !…
Les cotisations devraient pourtant être une source de bénéfices qui serviront à couvrir les frais de fonctionnement ou à financer des actions.
Laissons donc nos vieux complexes de côté, arrêtons de nous dévaloriser et proposons un tarif adapté qui tienne compte du contexte local, du coût de la licence, mais surtout des prestations proposées.

Signalons que la FFTT a mis au point un outil, la « calculatrice du dirigeant » et un guide pratique afin d'aider les dirigeants dans la mise en place de leur politique tarifaire.
Lien pour accéder au guide :
https://fr.calameo.com/read/004224089484c5e9e338c
Lien pour accéder à la calculatrice :
http://fftt.koteez.com/f/add

L'organisation de manifestations

Manifestations sportives

Pour les compétitions officielles, des indemnités sont souvent versées aux clubs organisateurs (aide forfaitaire ou en fonction du nombre d'aires de jeu) et les buvettes ou l'édition de plaquettes liées à l'évènement comprenant des encarts publicitaires peuvent parfois dégager des bénéfices intéressants.
L'organisation d'un tournoi ou d'une étape de Ping Tour pourra également être intéressante sur le plan financier.
Rappelons que la Ligue AURA verse aux organisateurs une aide financière de 1 000€ pour une étape de niveau 1, de 500€ pour une étape de niveau 2 et de 250€ pour une étape de niveau 3 si cette action génère des demandes de licences évènementielles en quantité suffisante.

Manifestations extra-sportives

Lotos, soirées dansantes, tombolas, ventes de calendriers ou d'objets personnalisés (porte-clefs, stylos…) font partie des « classiques » et représentent pour certains clubs des mannes financières importantes.
L'organisation de manifestations de ce type permet aussi de fédérer les membres du club autour d'un projet et de renforcer leur investissement au sein de l'association.

L'organisation de stages

Au fil des ans, les stages intensifs internes réservés aux membres du club font de plus en plus souvent place aux stages multi-activités ouverts à tous, notamment pour les clubs employeurs. Ces stages représentent pour certains clubs une source de revenus très importante qui va bien au-delà des charges salariales et permettent en plus d'attirer de nouveaux adhérents.

Prestations diverses

De plus en plus de clubs employeurs proposent également des prestations de services payantes auprès des entreprises, des écoles, des centres de formation et des structures accueillant les personnes en situation de handicap.
Ces actions pourront contribuer là aussi à financer une grosse partie du salaire de l'entraîneur ou de l'agent de développement.

FICHE ACTION N° 4

AUGMENTER LES RESSOURCES FINANCIERES DU CLUB
Secteur public

Pourquoi ?

« L'argent est le nerf de la guerre » et un club qui n'a pas de moyens financiers aura forcément des perspectives de développement très réduites.
Les partenaires financiers du club pourront être issus du secteur public ou du secteur privé. Cette fiche sera consacrée au secteur public.
Les subventions publiques sont globalement en baisse depuis quelques années mais elles demeurent encore bien souvent la principale source de recettes pour les clubs.
Ainsi, les recettes des clubs pongistes évoluant à l'échelon Pro reposent encore en moyenne à l'heure actuelle sur une part importante de subventions.

Qui ?

Les sources de subventions possibles pour un club sont les suivantes :
- la commune
- la communauté de communes ou d'agglomération si elle possède la compétence « sport ».
- le Conseil Départemental
- le Conseil Régional
- l'Agence Nationale du Sport (ex CNDS)
- Le Fonds pour le Développement de la Vie Associative

La commune

Il s'agit bien souvent du premier partenaire financier du club. Le soutien de la commune peut prendre différentes formes :
- Mise à disposition des installations sportives
- Subventions de fonctionnement
- Subventions exceptionnelles
- Subventions de type « appel à projet » qui ont tendance à se développer de plus en plus.

Afin d'optimiser les possibilités de financement de la Mairie, il est donc conseillé de :
- bien connaître les critères d'attribution des subventions
- entretenir des relations cordiales et régulières avec le Maire et l'adjoint aux sports et les inviter systématiquement aux différentes manifestations organisées par le club
- formaliser et leur présenter le projet du club (voir fiche-action « concevoir un projet club ».

Le Conseil Départemental

Les aides sont très différentes d'un département à l'autre (aides au déplacement, valorisation du niveau sportif…). Il faut donc vous renseigner directement auprès de votre Conseil Départemental, et tisser aussi des liens avec les conseillers départementaux locaux de votre canton.

Le Conseil Régional

Le Conseil Régional AURA a mis en place une aide à l'équipement des clubs sportifs qui est au minimum de 500 €. Pour postuler, le club doit posséder une école de jeunes ou mener une action en faveur des jeunes et/ou être conventionné au titre du dispositif PASS' Région.
Lien : https://www.auvergnerhonealpes.fr/aide/131/289-aide-regionale-a-l-equipement-des-clubs-sportifs-jeunesse-sante-sport-handicap.htm

L'Agence Nationale du Sport (ex CNDS)

Les aides peuvent être de 2 types :
- Aide à l'emploi : Se rapprocher de votre DDCS ou de la DRJSCS.
- Projets d'action : 36 clubs de la Ligue en ont bénéficié en 2020 pour un total de 60 550 €. La gestion des dossiers est désormais confiée aux Ligues. Les dossiers doivent être déposés entre le 15 mars et le 15 avril, et la demande de subvention se fait via un "compte ASSO".
Lien : https://associations.gouv.fr/le-compte-asso.html

En 2020, le montant minimum de la subvention était de 1 500 € (sauf pour les clubs situés en zones rurales ou prioritaires) et il ne pouvait pas couvrir plus de 50 % de l'action, qui devait donc représenter un coût d'au moins 3 000 €.
Ces règles sont néanmoins susceptibles d'évoluer pour les années futures.

Le Fonds pour le Développement de la Vie Associative (FDVA)

Ce fonds de l'Etat qui est géré au niveau départemental finance le fonctionnement ou les projets innovants des associations.
Ce financement s'adresse essentiellement aux petites et moyennes associations.
- Présentation du FDVA: www.associations.gouv.fr/fdva
- La liste des appels à projets départementaux : www.associations.gouv.fr/appelsaprojetsFDVA

FICHE ACTION N° 5

AUGMENTER LES RESSOURCES FINANCIERES DU CLUB
Secteur privé

Pourquoi ?

Depuis plusieurs années, les collectivités ont revu à la baisse les subventions accordées aux associations sportives. Le financement privé devient donc indispensable pour maintenir ou accroître le développement des activités des clubs.

Qui ?

En dehors des recettes « internes » (cotisations, stages, manifestations…) et des subventions issues du secteur public, les différentes ressources et aides possibles issues du secteur privé sont les suivantes :
- le sponsoring
- le mécénat d'entreprise
- le mécénat de particuliers
- la FFTT, la Ligue et le Comité Départemental
- les écoles

Le sponsoring

Commerçants, artisans et entreprises sont les 3 « cibles » classiques des associations. Il est souvent conseillé de jouer la carte de la proximité car le parrainage est avant tout une histoire de confiance et de liens.
Cela étant, personne ne vous sponsorisera juste pour vous faire plaisir.

Il faut donc expliquer à vos futurs partenaires ce qu'ils ont à gagner en vous aidant, notamment en terme d'image.

Affichage sur les murs de la salle, oriflamme, flocage sur les maillots du club, bannière ou article sur le site, le blog et les réseaux sociaux du club…, il existe beaucoup de manières de véhiculer l'image du sponsor.

Le démarchage se fera oralement et en face-à-face de préférence, mais il est nécessaire d'avoir également un document-support de qualité à présenter.

Enfin, contrairement à une idée reçue, il ne faut pas hésiter à solliciter des commerces ou entreprises qui sponsorisent déjà d'autres clubs, car cela fait partie de leur « culture ».

Le mécénat

Grâce au mécénat, le donateur peut bénéficier de déductions fiscales. Cette forme de financement pour les clubs est en plein essor.

Mécénat d'entreprises

Tout don à une association reconnue d'intérêt général permet une réduction d'impôt prévue par la loi et égale à 60% du montant du don (qui ne peut dépasser 0,5% du chiffre d'affaire annuel), pour les entreprises assujetties à l'impôt sur le revenu ou l'impôt sur les sociétés.
Exemple : 1 000€ de don X 60% = 600€ de réduction d'impôt donc le coût du partenariat est égal à 400€
Lien : https://bofip.impots.gouv.fr/bofip/6495-PGP

Mécénat de particuliers

Tout don à une association reconnue d'intérêt général permet une réduction d'impôt prévue par la loi et égale à 66% des sommes versées, et la réduction maximale est de 20% du revenu imposable.
Exemple : 1 000€ de don X 66% = 660€ de réduction d'impôt donc le coût du don est égal à 340€
Lien : https://www.economie.gouv.fr/daj/fonds-dotation-mecenat-des-particuliers

La FFTT et ses organes déconcentrés

La FFTT organise régulièrement des concours (Ping 4-7 ans, PPP, Téléthon…) qui prévoient des dotations en matériel pour les clubs lauréats.

La Ligue AURA a mis en place de son côté différentes aides aux clubs qui sont récapitulées dans un document qui figure sur le site de la Ligue.
Lien : http://www.lauratt.fr/blog/441-vous-avez-un-projet-d-action-la-ligue-peut-vous-aider

La plupart des comités départementaux proposent eux aussi des aides financières ou humaines à l'attention des clubs qui ont des projets d'actions.

N'hésitez pas à visiter régulièrement les sites de ces 3 entités ou à les contacter directement.

Les écoles

De nombreux clubs interviennent gratuitement dans les écoles. Elles possèdent pourtant des budgets plus ou moins importants pour financer ce type d'actions (notamment dans les écoles privées), et il ne faut pas hésiter à questionner la directrice ou le directeur de l'école concernée avant de s'engager dans ce type action.

FICHE ACTION N° 6

FORMER DES ANIMATEURS ET DES ENTRAÎNEURS

Pourquoi ?

Parce que nos clubs ont besoin d'animateurs et d'entraîneurs capables de motiver et fidéliser nos pongistes, qu'ils pratiquent en loisir ou en compétition. Avoir un encadrement technique qualifié permettra donc à la fois d'augmenter les effectifs du club et son niveau sportif.

La filière de formation fédérale

La FFTT propose une large palette de formations d'animateurs ou d'entraîneurs destinées aux personnes qui veulent s'investir bénévolement ou qui veulent en faire leur métier.
Vous avez peut-être une personne dans ce cas au sein de votre club, alors n'hésitez pas à diffuser et afficher cette fiche-action !

Les formations non professionnelles

Initiateur de club (à partir de Cadet 1ère année)

Ce premier niveau se veut très accessible à l'ensemble de nos bénévoles. Formation organisée par les Comités Départementaux sur 2 jours + 3H dans son club, donnant des bases pour bien accueillir et faire découvrir l'activité.

Animateur Fédéral (à partir de Cadet 2è année)

Formation organisée également par les Comités Départementaux sur 4 jours + 2 jours de stage pédagogique, qui inclut généralement la formation d'Initiateur de Club.
Acquisition de connaissances sur la gestion d'un groupe, la connaissance des publics, la construction de séance et les fondamentaux techniques et tactiques.

Entraîneur Fédéral (à partir de Junior 1ère année)

Formation sur 5 jours + 3 jours de stage pédagogique réservée aux AF et organisée par la Ligue, axée sur un approfondissement de la démarche d'enseignement (entraînement technique et tactique, préparation physique et mentale).
Cette dernière étape de la filière de formation fédérale est sanctionnée par un examen qui se déroule sur une journée.

Les formations professionnelles

Certificat de Qualification Professionnelle (CQP)

C'est le premier niveau de diplôme permettant d'enseigner le tennis de table contre rémunération dans la limite de 360 heures par an.
Formation sur 5 jours + 5 jours de stage en situation professionnelle réservée aux EF majeurs et organisée par la Ligue.
Les compétences développées allient animation pour s'adapter aux différents publics et entraînement (premiers niveaux de compétition).
Lien pour plus de détails :
http://www.lauratt.fr/blog/617-formation-cqp-2019-2020

BPJEPS Tennis de Table (diplôme de niveau 4 - Bac)

Cette formation est idéale pour les entraîneurs qui se destinent à entraîner de manière professionnelle à temps plein ou à temps partiel dans les clubs.
Elle est organisée en alternance entre le CREPS de Voiron et la structure de mise en situation professionnelle (club, comité...) et est proposée en 1 an ou 2 ans, afin de permettre aux stagiaires d'être plus présents dans leurs structures.
Elle peut être suivie dans le cadre d'un contrat d'apprentissage et ne nécessite pas de prérequis de diplôme d'entraîneur. Des allègements de formation peuvent être accordés en fonction du profil du candidat et de ses acquis antérieurs.
Une formation CQP "animateur de loisirs sportifs" est intégrée à la formation afin d'apporter plus de compétences aux stagiaires dans le domaine de l'animation.
Lien pour plus de détails :
http://www.lauratt.fr/attachments/article/755/2020_BPJEPS%20Tennis%20de%20Table_F.pdf

DEJEPS Tennis de Table (diplôme de niveau 5 - Bac + 2)

Cette formation s'adresse plutôt aux entraîneurs qui veulent exercer sur des clubs de niveau national ou sur des centres d'entraînement (pôles, structures privées).
Il existe 3 centres de formation en France (Montpellier, Châtenay-Malabry et Nantes).

Lien vers le guide des formations de la FFTT :
https://fr.calameo.com/read/0042240890729d39e2ead

FICHE ACTION N° 7

CREATION OU MISE A JOUR D'UN SITE INTERNET

Contexte

De nombreux clubs n'ont pas de site internet et beaucoup de sites existants ne sont pas mis à jour. La Ligue AURA propose donc de fournir un site internet clé en main à tous les clubs qui sont dans cette situation.

Pourquoi ?

Pour trouver un club où s'inscrire, la plupart des gens vont désormais sur internet. Avoir un site attractif est donc indispensable pour attirer de nouveaux adhérents.

Comment ?

La Ligue AURA crée votre site gratuitement par l'intermédiaire de Jérôme Besset.

Outre l'indemnisation de Jérôme, la Ligue prend également en charge l'hébergement de votre site et de votre nom de domaine chez OVH.

Combien ?

CETTE PRESTATION EST DONC ENTIEREMENT GRATUITE POUR VOTRE CLUB ! LA LIGUE AURA PREND TOUS LES FRAIS A SA CHARGE.

Une trentaine de clubs ont déjà profité de cette offre de service spécifique à la Ligue AURA.

Fonctionnement

Le site internet (réalisé sous WordPress) utilise les données déjà mises en ligne par la FFTT, la Ligue, ou le comité.

Certaines mises à jour se font donc automatiquement : la liste des joueurs et joueuses (avec leur classement et leur performances), les résultats du championnat par équipes, ainsi que l'agenda et les dernières actualités de la Ligue et du Comité. Cela permet donc d'avoir un site « vivant » sans avoir à le réactualiser en permanence.

Le club peut bien sûr ajouter ses propres articles mais pour des raisons de sécurité, il ne peut pas administrer le site (ajout d'extension). Les mises à jour de sécurité sont gérées par J.Besset.

Accompagnement Ligue

Une fois le site créé sur un modèle spécifique, une formation de 3h (3 x 1h) est dispensée par Jérôme Besset pour les mises à jour auprès de la personne qui s'occupera de la gestion du site. Nul besoin d'être un informaticien chevronné pour cela ! Cette tâche pourra très bien être confiée à un jeune du club suffisamment à l'aise avec l'outil informatique, et elle peut constituer un excellent moyen d'accès aux responsabilités.

Où ?

Pas besoin de se déplacer. L'accompagnement se fait par téléphone et à l'aide de TeamViewer (prise de contrôle du PC à distance).

Des Tutoriaux vidéo sont mis à disposition des utilisateurs en fonction de leurs besoins.

FICHE ACTION N° 8

BIEN PREPARER SA RENTREE

Pourquoi ?

La période de la rentrée scolaire est prépondérante dans la vie des clubs car elle détermine souvent si la saison va être bonne ou pas sur le plan des effectifs.

Il est donc fortement conseillé de mener dès le début du mois de septembre quelques actions visant à attirer de nouveaux adhérents, et à fidéliser ou faire revenir les anciens.

Quelles actions ?

Les forums des associations sont organisés dans la plupart des communes françaises début septembre et constituent une excellente vitrine pour nos clubs.

D'une manière générale, les retombées en termes d'inscriptions seront plus importantes si le club ne dispose pas que d'un simple stand, et s'il peut installer une ou plusieurs tables pour faire pratiquer l'activité. Le fait d'avoir un robot lance-balles ou un radar mesurant la vitesse des balles envoyées est également un vrai plus (ces accessoires sont désormais peu onéreux).

Il faudra bien sûr veiller en amont à préparer un tract de présentation du club que l'on distribuera aux personnes de passage contenant notamment les coordonnées du club, les créneaux d'ouverture et les tarifs.

S'il y a un magasin Décathlon à proximité de votre club, contactez-le afin de savoir s'il organise une **opération Vitalsport**. Cette dernière est calquée sur le modèle du forum des associations et est souvent très porteuse pour les associations qui y participent.

Si votre commune n'organise pas de forum des associations ou en complément de cette action, vous pouvez également organiser une **journée portes ouvertes**. Reportez-vous à la fiche-action qui traite spécifiquement ce sujet.

Dans le même esprit, l'organisation d'un **tournoi de rentrée** pourra également s'avérer très utile. Ce tournoi sera bien sûr destiné aux membres du club afin de les remobiliser après la coupure estivale, mais il peut être intéressant pour l'occasion de l'ouvrir aux anciens licenciés (si vous n'avez plus leurs coordonnées, vous pourrez souvent les retrouver sur SPID) et aux non-licenciés.

Mais encore ?

Sur ce tournoi comme sur la journée portes ouvertes, pensez à mobiliser tous les membres du club, jeunes et adultes, afin de les inciter à faire venir leurs familles, amis et connaissances… c'est simple et ça marche !

Vous pouvez très bien lancer à cette occasion un petit concours de parrainage qui récompensera les membres du club qui feront venir le plus de personnes extérieures en leur faisant bénéficier par exemple de réductions sur la cotisation ou de bons d'achats en matériel.

Si vous avez touché des jeunes sur des actions promotionnelles effectuées durant la saison précédente (PPP, actions auprès des scolaires…) et que vous avez leurs coordonnées, c'est le bon moment là aussi pour les relancer.

Afin que ces actions ne restent pas un « coup d'épée dans l'eau », n'hésitez pas non plus à proposer aux participants quelques séances de découverte gratuites.

Soigner la communication

Pour que ces opérations soient efficaces, il faudra veiller à bien communiquer, en interne bien sûr, mais surtout en externe : articles dans la presse locale, campagne d'affichage dans les commerces, les entreprises, les lieux publics, site internet et page facebook du club que l'on aura pris soin de mettre à jour !

Pour les clubs qui n'auraient pas de site, nous vous rappelons que la Ligue propose de vous en créer un entièrement gratuitement (contacter Laurent LOUVEL).

Comme chaque année, pour vous accompagner lors de vos différentes opérations de promotion ou pour décorer votre salle, la FFTT met également gratuitement à votre disposition un kit de rentrée qui est composé de diverses affiches.

Contacter le service communication de la FFTT au 01 53 94 50 03 ou le secrétariat de la Ligue au 04 72 81 94 59 en cas de besoin.

FICHE ACTION N° 9

ORGANISER UNE JOURNEE PORTES OUVERTES

Pourquoi ?

Promouvoir et faire découvrir le tennis de table.

Recruter de nouveaux pratiquants et développer une image positive de la discipline, ludique, sportive et accessible à toutes les générations.

Renforcer la visibilité et la crédibilité du club dans la vie locale.

Pour qui ?

Les non licenciés : enfants, ados, adultes, seniors, hommes, femmes...

Quand et quel jour ?

Plutôt fin août/début septembre car c'est le moment où le recrutement de nouveaux licenciés est le plus important.

La fin de saison peut également être pertinente avec une relance auprès des participants à la rentrée.

Ces périodes peuvent éventuellement permettre d'organiser la manifestation en plein air, au cœur du village ou de la ville… tout en prévoyant un lieu de repli en cas de mauvais temps !

Demi-journée le samedi matin ou le dimanche après-midi ou fin d'après-midi en semaine en fonction de vos possibilités. Nous déconseillons la journée complète afin de ne pas avoir une salle vide par moments et de ne pas mobiliser les volontaires trop longtemps.

Avant

Informer les membres du club pour mobiliser en interne une équipe de volontaires, puis prévoir les animations et les rôles de chacun.

Exemples d'animations : ateliers de découverte de l'activité, jeux d'adresse, tables avec robot et/ou radar, tables en jeu libre, démonstration…

Communiquer sur le site du club, les réseaux sociaux et dans la presse locale. Envoyer une invitation à la Mairie (Maire et adjoint aux sports, ou ensemble du Conseil Municipal).

Disposer des affiches chez les commerçants, les lieux publics, les panneaux d'affichage, sachant que la Ligue ou la FFTT peuvent vous en fournir !

Prévoir des Flyers de présentation du club à donner aux participants (tarifs, horaires, coordonnées…)

Juste avant

Installer la salle ou le lieu en prévoyant :
- un espace accueil
- un espace pratique
- un espace buvette

Pendant

Soigner l'accueil avec une ou des personnes dédiées souriantes et ayant un bon relationnel, qui rempliront également les bordereaux de demandes de licences évènementielles gratuites (plutôt à la sortie).

Après

Article de presse avec photo et coordonnées du club et communication sur le site du club et les réseaux sociaux.

Mail de relance aux participants ou invitation à un autre évènement (tournoi des familles ?...)

FICHE ACTION N° 10

ACTIONS AUPRES DES 4-7 ANS

Pourquoi ?

En France, environ 8% des licenciés pongistes (trads + promos) sont âgés de 4 à 7 ans, et ce pourcentage pourrait être encore plus important.

Mener des actions spécifiques pour les 4-7 ans, c'est : assurer la relève du club, augmenter le nombre de licenciés, s'ouvrir à de nouveaux publics, répondre à une demande locale d'activités, détecter le futur champion, valoriser l'image du club… et attirer ces enfants vers notre discipline avant qu'ils n'en pratiquent une autre !

Comment ?

En créant une section Ping 4-7 ans (éviter le terme « babyping », les enfants de cet âge ne souhaitant plus être considérés comme des bébés).

Proposer un créneau de 45' à 1h maxi de préférence le mercredi après-midi ou le samedi matin, et limiter l'effectif à 6 enfants pour un encadrant.

Si le club n'a pas de nouveaux créneaux disponibles, la séance peut très bien être couplée avec un entraînement existant si l'espace disponible est suffisant… ou bien avec une séance Loisir adultes ou Fit Ping Tonic pour occuper les parents accompagnants !

Qui encadre ?

Il ne faut pas nécessairement avoir un entraîneur bardé de diplômes ! Un animateur ou une animatrice de club, voire une maman ou un papa pourront très bien faire l'affaire et se faire épauler par certains parents, ce qui permettra ainsi d'augmenter le nombre d'enfants accueillis.

Quel matériel ?

Il existe beaucoup de jeux hors table et il n'est pas forcément nécessaire de disposer de tables de TT. Des rollnets et des tables de classe ou de cantines peuvent suffire en cas d'intervention directement dans l'école maternelle. Par contre, nécessité d'avoir du petit matériel (plots, cerceaux, lattes, etc…) et éventuellement d'en fabriquer (cibles, sur-filets…).

Quels sont les outils et les aides ?

- Le *guide du ping 4-7 ans* propose 128 ateliers clés en main répartis sur 32 séances adaptées, qui permettent aux enfants de découvrir le tennis de table et de développer leurs habiletés motrices tout en s'amusant. Ce guide est offert par la Ligue AURA à tous les responsables de sections Ping 4-7 ans qui en font la demande et aux personnes qui suivent une formation sur ce thème.

- Une **journée de formation Ping 4-7 ans** est organisée par la Ligue AURA à chaque début de saison.

- Aide à la création de sections ping 4-7 ans de la Ligue AURA : Guide du Ping 4-7 ans + journée de formation sur ce thème offerts ou aide financière de 100€ si l'ouverture de la section amène au moins 5 licenciés promos supplémentaires.

La Fête du Ping 4-7 ans, c'est quoi ?

La Fête du Ping 4-7 ans est une opération fédérale de promotion dont l'objectif est de faire participer un maximum d'enfants de cette tranche d'âge aux multiples animations mises en place à travers le territoire par les clubs, y compris ceux qui n'ont pas actuellement de section Ping 4-7 ans.

2 exemples d'actions possibles :

- Ateliers Premier Pas Pongiste durant le temps scolaire avec des maternelles : contacter les directeurs/directrices des écoles situées à proximité du club pour voir si cette action peut les intéresser.

- Portes ouvertes de votre section 4-7 ans avec articles(s) de presse, distribution préalable de flyers sur les écoles maternelles, et incitation des enfants de la section à faire venir leurs copains ou copines.

Jeux-concours de la FFTT

A l'occasion de cette Fête du Ping 4-7 ans, des jeux-concours avec dotation de matériel pédagogique sont organisés en principe chaque année par la FFTT pour mettre à l'honneur les organisateurs les plus actifs et originaux.
Les informations sont diffusées en temps utile sur le site fédéral et elles sont relayées par la Ligue.

FICHE ACTION N° 11

ORGANISER UN PPP LOCAL

Contexte

Le Premier Pas Pongiste est une action promotionnelle visant à faire découvrir le tennis de table aux enfants de 4 à 11 ans.

Deux versions sont proposées, adaptées à chaque étape de la scolarité :

- Un PPP «maternelle» sous forme d'ateliers pédagogiques
- Un PPP «primaire» : ateliers pédagogiques et compétition
- Pour aider les animateurs ou les enseignants à la mise en place du PPP, des fiches pédagogiques avec des grilles d'évaluation sont proposées par la FFTT. Elles sont consultables et téléchargeables sur le site de la FFTT (ouvrir l'onglet « jouer » puis cliquer sur PPP)
- Afin de toucher un maximum d'enfants, l'idéal est d'organiser le PPP durant le temps scolaire, cette action ponctuelle ne nécessitant pas d'agrément de l'Inspection d'Académie.
- Il est néanmoins tout à fait possible de l'organiser dans un autre contexte (club, centre de loisirs, temps périscolaire…)

Quand ?

- De préférence en début ou en fin de saison, même si le PPP peut s'organiser n'importe quand.
- Si vous organisez un tournoi, la veille ou le lendemain de la manifestation peut constituer aussi une bonne opportunité pour profiter de l'installation de la salle.

Comment ?

1. Avant l'action

- Prendre rendez-vous avec le chef d'établissement scolaire et lui expliquer la démarche que vous souhaitez mettre en place et quels sont les objectifs visés pour l'école et votre club.
- Définir le cadre dans lequel l'action pourra être réalisée (l'école, le club, une salle de sport ou une salle polyvalente, ou bien un autre local utilisé régulièrement par l'école).
- Fixer une date (action sur une journée) ou un calendrier (un cycle de quelques séances).
- Préparer et expliquer le planning de l'action (chaque acteur doit avoir une connaissance précise des tâches à réaliser).

2. Pendant l'action (séance-type d'environ 1h pour une classe de 30 élèves)

- Former des groupes de 6 à 8 jeunes pour réaliser un travail de qualité et proposer différents ateliers.
- Sur chaque atelier proposer un challenge avec un taux de réussite mesurable et simple à mettre en place pour créer une dynamique entre les groupes.
- Partir sur une durée maximum de 15 minutes par atelier.
- A la fin, donner les résultats du challenge ou les diplômes, féliciter les jeunes et remercier l'ensemble des acteurs (enseignants, encadrants, bénévoles).
- Important : Proposer la poursuite de l'activité dans le club avec si possible quelques séances gratuites (préparer et distribuer une plaquette attractive).

3. Après l'action

- Faire un article avec photo(s) pour relater l'événement dans la presse locale, votre comité, votre ligue.
- Transmettre un CR de l'action du PPP au chef de l'établissement scolaire. Cela permet de montrer le sérieux de notre discipline, de tisser des liens, et de pérenniser l'action dans les années à venir.

4. Les moyens nécessaires

- **Le matériel :** A adapter en fonction de l'environnement et de la tranche d'âges des jeunes concernés.

- **L'encadrement :** Il peut être composé de bénévoles du club, de l'entraîneur du club, d'un appui du comité départemental et également des enseignant(e)s, voire de quelques parents d'élèves. Pour une séance-type d'une heure avec 30 élèves, prévoir 4 ou 5 ateliers d'animation et 5 ou 6 personnes (un animateur par atelier et un superviseur qui assure les rotations entre ateliers).

ORGANISER UN PPP LOCAL (suite)

Prises de licences

1. Licences promotionnelles

Il peut être opportun de licencier les participants en « promos », le nombre de licenciés et particulièrement des jeunes dans un club étant souvent un critère d'attribution de la subvention à une association sportive. Cela permet aussi de participer au Challenge PPP de la FFTT.

Le financement de l'action

- Le coût d'une licence promo est de 6,60€ avec une part Comité de 2€, une part Ligue de 1,10€ et une part fédérale de 3,50€ (tarif 2019-2020).
- L'objectif pour le club est que ça lui coûte le moins cher possible et de récupérer les jeunes à potentiel et motivés.
- Quand vous présenterez votre projet au chef de l'établissement, abordez l'aide financière que pourrait apporter l'école (c'est rare, mais ça arrive parfois notamment dans le privé).
- Prenez également contact avec votre Comité pour connaître les aides possibles.
- Etudier ensuite le meilleur scénario possible à un moindre coût (on offre une licence à la totalité des participants ou aux meilleurs profils détectés).

Aides de la Ligue

La Ligue AURA propose une aide financière qui permet de réduire fortement le coût de licenciation et qui a déjà profité à de nombreux clubs :

- De 20 à 39 licences promos : quote-part 1,10€ par licence offerte + 50€ d'aide
- De 40 à 59 licences promos : quote-part 1,10€ par licence offerte + 100€ d'aide
- De 60 à 79 licences promos : quote-part 1,10€ par licence offerte + 150€ d'aide
- De 80 à 99 licences promos : quote-part 1,10€ par licence offerte + 200€ d'aide
- A partir de 100 licences promos : quote-part 1,10€ par licence offerte + 250€ d'aide

- A partir de 80 licences promos : présence sur place de Laurent LOUVEL si la date est compatible.

Pour tout renseignement complémentaire, contacter Laurent LOUVEL : l.louvel@laura-tt.fr

Exemple de scénario :

40 participants, on licencie tout le monde. Le Comité offre 1€ de quote-part sur les licences.

Dépenses : 264€ de licences

Recettes : 184€. Aide Ligue : 144€, aide Comité : 40€.

- Frais pour le club : 80€, qui seront largement amortis par les cotisations des jeunes qui s'inscriront au club à la suite du PPP.

2. Licences évènementielles

Si vous ne licenciez pas les participants en promos, nous vous conseillons de leur prendre au moins une licence évènementielle. Cette licence entièrement gratuite permet en effet de recenser les pratiquants occasionnels et elle rentre en ligne de compte dans les statistiques des ligues et des comités. Il suffit pour cela de récupérer la liste des participants avec leur nom, prénom et date de naissance et de l'envoyer à votre Comité départemental qui effectuera la saisir des licences.

Accompagnement Comités

La plupart des Comités départementaux sont également impliqués dans l'organisation des PPP (aide à l'organisation, soutien technique ou financier…).

N'hésitez pas à contacter votre Conseiller Technique ou Agent de Développement Départemental à ce sujet.

Accompagnement FFTT

Dans le cadre du PPP, la Fédération comptabilise le nombre de jeunes qui ont participé à cette action promotionnelle et récompense en principe chaque année les clubs qui ont enregistré le plus de licences suite à cette action.

La FFTT fournit également aux clubs demandeurs des kits PPP au tarif promotionnel de 2,50€ (tarif 2019-2020) via l'espace «Mon Club», comprenant une raquette, une affiche, un flyer et un goodies, à offrir à chaque enfant.

FICHE ACTION N° 12

DEVELOPPER LE PING FEMININ

Pourquoi ?

Le développement du ping féminin passe avant tout par la pratique loisir, les filles étant globalement moins intéressées par la compétition que les garçons. Ainsi, le pourcentage de licenciées féminines est seulement d'environ 10% pour les licences traditionnelles, alors qu'il grimpe à plus de 20% pour les licences promotionnelles.

Ce que veulent les filles

- Pas trop de compétition donc,
- Des entraînements encadrés pour progresser techniquement ou se dépenser,
- Beaucoup d'écoute et de dialogue,
- De la convivialité,
- Ne pas être isolées parmi les garçons,
- Une jolie salle avec des sanitaires propres et séparés hommes-femmes.

Soigner l'accueil

Lorsque qu'une fille ose pousser la porte du club pour la première fois elle doit sentir qu'elle est la bienvenue car la première impression est déterminante.

La présence d'autres joueuses et d'un encadrement féminin va faciliter son intégration.

Cette arrivée et cette intégration au sein du club pourront être facilitées par la mise en place d'un système de parrainage féminin.

Le parrainage féminin

Les clubs qui instaurent ce système de parrainage féminin enregistrent souvent une progression importante de leurs effectifs féminins.

C'est un concept gagnant-gagnant où le club propose à ses adhérents investis de devenir des référents pour les filles nouvellement inscrites au club.

Ces parrains ou marraines auront pour tâche de :
- Faire venir des filles au club et bien les accueillir
- Leur fournir des repères (présentation des lieux et des membres du club)
- Les guider et de les encourager dans leurs premiers pas pongistes
- Leur proposer un objectif à atteindre (apprendre les gestes techniques de base, faire leur première compétition, être classée, devenir arbitre…)

En retour de cet investissement, le club pourra par exemple accorder aux parrains et marraines une réduction tarifaire sur la cotisation ou une dotation en matériel

Des idées d'actions porteuses

- Mise en place de séances Fit Ping Tonic (fitness + tennis de table)
- Mise en place d'un créneau par semaine spécifiquement féminin mixant tous les niveaux
- Séances parallèles au ping 4-7 ans pour les mamans accompagnant leurs enfants
- Démonstration de joueuses de bon niveau (sur le forum des associations par exemple)
- Organisation d'un tournoi « des mamans »
- Organisation d'un tournoi des familles
- Organisation d'un tournoi mixte par équipes de deux, les licenciés hommes ayant pour mission de trouver une partenaire, licenciée ou non.
- Organisation d'un « open féminin » par équipes de deux (une licenciée, une non-licenciée), les licenciées ayant pour mission de trouver une partenaire non licenciée.

Recruter les jeunes filles

Le meilleur moyen pour augmenter le nombre de jeunes pratiquantes dans nos clubs est de mener des actions dans les écoles, ou bien dans le cadre du Premier Pas Pongiste et du Ping 4-7 ans, car les filles y sont nombreuses.

Un « groupe de copines » sera en effet plus facile à attirer puis à fidéliser, par rapport à des jeunes filles venant au club de manière isolée.

Les aides de la Ligue

La Ligue AURA propose des aides financières aux clubs qui mènent des actions visant à augmenter leur nombre de féminines, telles que :
- Mise en place d'une section Fit Ping Tonic,
- Mise en place d'une section Ping Santé bien-être,
- Organisation d'une soirée promotionnelle ouverte aux non-licenciées, etc…

Cette fiche est extraite de la brochure « Des pistes pour développer le Ping féminin » qui est consultable sur le site de la Ligue

FICHE ACTION N° 13

DEVELOPPER LE PING LOISIR

Pourquoi ?

C'est un fait avéré, le nombre de pongistes compétiteurs diminue peu à peu, et le développement de nos clubs passe nécessairement par un meilleur accueil du public « loisir ». On estime en effet que 3 à 4 millions de personnes jouent au ping-pong en France de manière plus ou moins occasionnelle et c'est donc une formidable perspective de développement pour nos clubs.

La pratique du ping loisir chez les séniors est notamment actuellement en pleine expansion : 22% d'augmentation du nombre de licences promotionnelles vétérans sur les 3 dernières saisons en AURA.

A noter que le développement des féminines passe également par le développement du ping loisir, les filles étant globalement moins intéressées par la compétition que les garçons.

Quand ?

Il faut bien sûr nécessairement avoir des créneaux ouverts au public Loisir, mais ils pourront éventuellement être couplés avec des créneaux d'entraînement pour les compétiteurs si le nombre de tables disponibles est suffisant.

Pour les loisirs jeunes, le mercredi après-midi ou le samedi matin sont particulièrement indiqués. Pour les loisirs adultes, le créneau 18H-19H30 semble opportun. Nous vous conseillons si possible d'éviter celui de 20H à 22H qu'il vaut mieux réserver aux compétiteurs adultes mordus.

Comment attirer du monde ?

Communiquer est le maître-mot : articles dans la presse locale, site internet et page facebook du club, campagne d'affichage dans les commerces, les entreprises, les lieux publics...

Différents évènements pourront également être organisés : opérations de parrainage (les licenciés cherchent à faire venir des non-licenciés), journée portes ouvertes (voir fiche-action spécifique), soirées « On va sortir » (voir le site du même nom), tournoi des familles…

Qui encadre ?

L'encadrement d'une section loisir ne nécessite pas de réelles compétences techniques et le suivi de la nouvelle formation d'Initiateur de Club (formation sur 2 jours) peut amplement suffire. L'essentiel est d'être un bon animateur et d'avoir un bon contact afin d'instaurer de la convivialité et de la bonne humeur !

Comment s'y prendre ?

Arriver à fidéliser le public loisir n'est pas toujours facile, et il faut être capable pour cela de répondre aux différentes attentes :

- Les femmes veulent souvent se dépenser physiquement et bénéficier de conseils techniques,

- les hommes ont tendance à apprécier davantage les situations de confrontation et la bonne vieille montée-descente ou d'autres formules pour varier les plaisirs !

- le jeu en double plaît quant à lui beaucoup aux « anciens » de par son côté convivial.

Nous avons sans doute encore trop tendance à inciter rapidement les pratiquants loisirs à faire de la compétition (souvent pour combler une équipe incomplète !). Certains y viendront peut-être, mais ne les brusquons pas et respectons les envies de chacun !

Quelles sont les aides de la Ligue ?

Une aide financière peut être accordée par la Ligue si la création ou le développement d'une section loisir débouche sur une augmentation significative du nombre de licenciés. Le montant de cette aide est défini au cas par cas et fait l'objet d'une convention d'objectifs sur 1 ou 2 ans entre la Ligue et le club.

Ce soutien concerne tous les clubs, même les petits ! Par exemple, un club d'une trentaine de licenciés qui souhaite créer une section loisir qui amènera une dizaine de licences promotionnelles supplémentaires peut très bien percevoir une petite aide de la Ligue.

Une aide ponctuelle de 200€ est également prévue pour les clubs qui créent un nouveau lieu de pratique si cette ouverture de salle leur apporte au moins 10 nouveaux licenciés.

FICHE ACTION N° 14

DEVELOPPER LE PING SANTE-BIEN-ÊTRE

Pourquoi ?

Comme le souligne un article récent paru sur le site de la FFTT, le tennis de table est un sport qui s'intègre très clairement dans la thématique du « sport-santé ».

En effet, c'est un sport accessible à tout âge et sans contact, ce qui décroit fortement les chances de blessures, surtout dans les catégories vétérans. Il permet également de prévenir les risques de chutes en stimulant la marche, l'équilibre, les appuis, la coordination, la souplesse et les réflexes.

Des études suggèrent aussi que le ping peut être bénéfique dans le traitement des maladies neuro dégénératives touchant le cerveau comme Parkinson ou Alzheimer, grâce notamment aux exercices de changements de rythme et de direction, de vision et de concentration. Lien vers un article sur le sujet : https://www.mmmieux.fr/les-bienfaits-du-ping-pong-sur-les-maladies-d-alzheimer-et-de-parkinson

La santé, c'est aussi la convivialité et la vie sociale et dans ces domaines, le tennis de table a aussi un rôle à jouer comme le confirme Jacques Secrétin dans une interview que vous pouvez consulter ici : http://www.fftt.com/site/actualites/2019-10-30/le-sport-c-est-sante-rien-faire-ce-n-est-pas-conserver

Pour qui ?

Essentiellement pour les vétérans, qui représentent près du tiers de nos effectifs (trads + promos) et qui sont en forte augmentation : +22% sur les 3 dernières saisons en AURA.

Les vétérans représentent donc un potentiel de développement important pour nos clubs… et une manne financière intéressante, car le sport santé bien-être figure actuellement parmi les priorités ministérielles. Mener des actions en ce sens pourra donc contribuer à augmenter la part de subventionnement des clubs (CNDS, Mairie, appels à projets…) et leurs recettes (cotisations, mécénat…).

En outre, certains vétérans et notamment les retraités sont souvent plus enclins à prendre des responsabilités associatives.

Quand ?

Si vous avez une salle spécifique, proposer un ou des créneaux en journée pour les retraités peut être un excellent moyen pour la rentabiliser car ils sont disponibles !

Il existe dans de nombreuses communes des associations de retraite sportive qu'il ne faut pas hésiter à contacter. Si elles sont parfois réticentes à ce que leurs membres adhèrent au club, elles sont nombreuses à accepter le principe d'une location de la salle et/ou d'une rémunération de l'entraîneur du club, s'il est mis à disposition.

Qui encadre ?
Comment s'y prendre ?

Voir la fiche-action sur le Ping Loisir. Lien : http://www.lauratt.fr/attachments/article/383/Fiche%20H%20juin%20Ping%20Loisir.pdf

A noter que la FFTT propose deux modules de formation sur le ping santé bien-être :

Le module A, intitulé « Animateur d'entretien physique » permet de connaître et de développer toutes les bases du sport bien être, le tout adapté à la pratique du tennis de table, tout en respectant le cadre réglementaire de la pratique.

Le module B est axé sur le « Ping sur ordonnance ».

Pour plus d'infos, cliquer sur ce lien : http://www.fftt.com/site/actualites/2019-03-15/formations-venir

Quelle est l'aide de la Ligue ?

Une aide financière peut être accordée si la création ou le développement d'une section Ping santé bien-être débouche sur une augmentation significative du nombre de licenciés. Le montant de cette aide est défini au cas par cas et fait l'objet d'une convention d'objectif Ligue-club.

Ce soutien concerne tous les clubs, même les petits ! Un club d'une trentaine de licenciés qui souhaite créer une section qui amènera une dizaine de licences promos supplémentaires pourra percevoir une petite aide.

FICHE ACTION N° 15

ORGANISER UNE SOIREE « PING BY NIGHT »

Qu'est-ce que c'est ?

C'est un évènement festif sur lequel les personnes présentes vont jouer au ping dans le noir à l'aide de matériel fluorescent… Tout ça au rythme de la musique, et en sirotant une boisson !

On pourra choisir de l'intituler « Soirée Ping by night », « Soirée Dark Ping » ou « Nuit du Ping ».

Pourquoi ?

- Pour donner une image plus « fun » de notre activité, et pour essayer d'attirer dans nos salles de jeunes adultes désirant simplement se détendre le temps d'une soirée… ou plus si affinités !
- Pour faire parler du club, et proposer une soirée conviviale où les licenciés pourront se mêler aux non licenciés.
- Pour augmenter les ressources financières du club.

Pour qui ?

- Les jeunes adultes et les étudiants constituent généralement le public cible. Il peut être donc être judicieux de proposer un Ping By Night en « before » lors d'une soirée étudiante en discothèque (souvent le jeudi soir) ou bien le samedi soir.
- On pourra viser aussi un public familial non sportif qui va venir en tenue de soirée dans votre salle.
- Possibilité également de cibler cette action sur un jeune public si vous disposez d'un lieu sans fenêtre qui permettra de jouer en journée dans l'obscurité.

Où ?

Il faut disposer d'un lieu suffisamment grand qui réunira :
- un espace pour jouer (4 tables au minimum)
- un espace pour danser et pour le DJ
- un espace pour la buvette

Quelles animations ?

- Robot,
- Radar,
- Cibles,
- Tournante géante,
- Table en jeu libre…

Quel matériel ?

- Tables de Ping et séparations
- Raquettes et balles oranges (bizarrement, les balles blanches blanches ressortent bien moins en lumière fluo)
- Sono
- Accessoires fluos : scotch, lanières, liquide fluo, maquillage, lunettes, chapeaux, bracelets, pailles, …
- Lumières noires et éventuellement lampes à LED pour améliorer l'ambiance et le rendu des photos et des vidéos
- Tenues identiques pour reconnaitre les organisateurs dans le noir, et qui « ressortent » : http://www.couleurdenuit.com/fr/blog/162-comment-s-habiller-pour-une-soiree-fluo

Prestataires extérieurs

En fonction de l'envergure de l'évènement et de vos ressources humaines, vous devrez peut-être faire appel à un prestataire pour la musique (DJ) et pour le matériel fluo. Vous pouvez pour cela contacter Olivier Naquin de la société Sport Lumières au 06.03.95.27.48, qui possède un matériel impressionnant (lumières noires, déguisements, maquillage, etc…) et qui s'occupe de l'installation de la salle. Coût de la prestation : entre 300€ et 500€.

Déclarations préalables

- SACEM : compter environ 170€ pour une soirée avec une centaine de personnes.
- Déclaration d'autorisation de débit de boissons (gratuit)

Quelle communication ?

- Privilégiez la diffusion de tracts explicatifs plutôt que la distribution d'affiches car ce concept est nouveau et le public a besoin d'avoir un maximum d'informations. La distribution devra être effectuée environ 15 jours avant.
- Vous pouvez utiliser en couverture du tract l'affiche réalisée par le CD 42-43 (affiche libre de droits). Contactez Jérôme Besset au 06.07.49.67.73 qui pourra également vous faire un retour d'expérience.
- Vous pouvez aussi utiliser la vidéo libre de droit https://youtu.be/QX3F1Uk035A (il faut juste laisser les logos des partenaires)
- Presse, TV et radios locales, site On Va Sortir, réseaux sociaux… Possibilité d'envoyer une publicité ciblée sur votre événement via votre page Facebook (payant).
- Votre Comité et la Ligue pourront également relayer l'information sur votre événement.

FICHE ACTION N° 16

OBTENTION DU LABEL ACCUEIL

Pourquoi ?

Le Label Accueil a été créé par la Ligue AURA pour valoriser les clubs qui accueillent dans de bonnes conditions tous leurs adhérents, et notamment les non-compétiteurs. Ce label matérialisé par un diplôme de format A3 peut constituer un outil de reconnaissance intéressant pour les clubs vis-à-vis de leurs partenaires institutionnels et privés.

Pour qui ?

Il s'adresse à tous les clubs, même ceux de moins de 30 licenciés ! Son obtention est facile et la démarche de labellisation est rapide. Une centaine de clubs sont déjà labellisés à ce jour sur la Ligue.

Comment ?

Il comprend "11 points gagnants" avec pour chacun d'eux un certain nombre de conseils. Il suffit de valider au moins 7 critères sur 11 pour l'obtenir, sachant que les 4 premiers sont obligatoires.

Lien vers la fiche de positionnement à remplir pour l'obtention du Label Accueil et le document d'accompagnement :

http://www.lauratt.fr/index.php/developpement/labels-clubs

Si la demande est validée, le club reçoit gratuitement un diplôme Label Accueil et un kit de communication de la FFTT la 1ère année.

Quand ?

La demande peut s'effectuer n'importe quand dans l'année. La durée de validité du Label Accueil est de 4 ans. A l'issue de cette période, le club devra renouveler sa demande en remplissant à nouveau la fiche de positionnement.

Accompagnement Ligue

Le club nouvellement labellisé pourra s'il le désire organiser une remise officielle du diplôme au sein du club en présence de ses partenaires institutionnels et privés et du président ou du vice-président de la Ligue AURA ou du Conseiller Technique en charge du développement de l'activité.

Sur simple demande du club labellisé, la Ligue peut également envoyer au Maire un courrier qui met le club en valeur.

Les clubs qui ne peuvent pas être labellisés (en raison d'un pourcentage de féminines trop faible notamment) peuvent solliciter la Ligue pour les accompagner et les aider à obtenir ce label à terme.

FICHE ACTION N° 17

OBTENTION DU LABEL PING FFTT

Pourquoi ?

Le Label Ping de la FFTT **valorise les actions et la structuration des clubs auprès des partenaires institutionnels et privés.** Ce label matérialisé par un diplôme de format A3 peut constituer un outil de reconnaissance intéressant pour les clubs.

Pour qui ?

Tous les clubs, sans distinction, peuvent faire reconnaître leur savoir-faire au niveau fédéral. La plupart des clubs sont en mesure de valider au moins un label, notamment le label Acti-Ping. Une soixantaine de clubs sont labellisés sur la Ligue AURA.

Quand ?

La demande peut s'effectuer n'importe quand dans l'année. La durée de validité du Label Ping FFTT est de 4 ans. A l'issue de cette période, le club devra renouveler sa demande.

Comment ?

Le Label Ping FFTT comporte 11 symboles de reconnaissance : Acti-Ping, Educ-Ping, Handi-Ping, Ping au féminin, Ping 4-7 ans, Forma-Ping, Loisir-Ping, Ping-Santé, Equip-Ping, Ping durable et Promo-Ping.

Ils sont détaillés dans le guide « A chaque club son Label Ping » qui est consultable sur le site de la FFTT.

La démarche de labellisation est simple et rapide :

1. Repérer sur le Guide du club les labels sur lesquels le club pourrait être labellisé, sachant qu'un label est obtenu si au moins 8 des 11 critères sont atteints.

2. Renseigner les fiches de positionnement correspondantes sur SPID dans l'espace Mon Club, rubrique Promotion, onglet Labels club en cliquant sur « postuler à ce label » et en répondant aux 11 questions (oui ou non).

Accompagnement Ligue et FFTT

La demande de label est traitée par la Ligue, puis par la FFTT.

Si elle est validée, La FFTT informe les partenaires locaux institutionnels et le partenaire privé principal désignés par le club de l'obtention du label.

Le club pourra prendre l'initiative d'organiser, s'il le souhaite et à sa convenance, une réception officielle particulière de remise du label au sein du club en présence de ses partenaires institutionnels et privés et d'un représentant de la FFTT et de la Ligue AURA.

FICHE ACTION N° 18

AIDES A LA CREATION DE CLUBS OU D'ANTENNES DE CLUBS

Pourquoi ?

Après avoir constamment augmenté jusqu'en 1989, le nombre de clubs affiliés à la FFTT a très fortement diminué : - 1371 clubs en 30 ans.

Cela s'explique en partie par le phénomène des fusions, mais force est de constater que de nombreux lieux de pratique ont également disparus… ou continuent d'exister en dehors du giron fédéral !

Si nous voulons poursuivre notre développement quantitatif, il faut essayer de maintenir un maillage géographique satisfaisant sur l'ensemble de notre territoire et éviter la formation de « déserts pongistes ».

Pour qui ?

La Ligue AURA a mis en place une aide financière :

- pour les nouveaux clubs qui s'affilient à la FFTT

- pour les clubs déjà affiliés qui créent des nouveaux lieux de pratique (antennes de clubs) et qui augmentent ainsi leur nombre de licenciés.

Cette extension du club peut en effet offrir de nombreux intérêts :
- augmentation de sa capacité d'accueil,
- augmentation de sa « zone d'achalandage » et de son rayonnement,
- obtention d'une subvention de la commune où sera implantée l'antenne, voire de la communauté de communes concernée.

Combien ?

Affiliation de nouveaux clubs :

1ère année : 150€ si le club a entre 3 et 9 licenciés
200€ si le club a au moins 10 licenciés

2ème année : 100€ si le club a entre 3 et 9 licenciés
150€ si le club a au moins 10 licenciés

En fonction des besoins de ces nouveaux clubs, un accompagnement humain et une dotation en matériel (table, tables d'arbitrage…) peuvent également être envisagés.

Création d'antennes de clubs :

Un club déjà affilié qui crée un nouveau lieu de pratique perçoit une aide ponctuelle de 200€ si cette ouverture de salle lui amène au moins 10 nouveaux licenciés promos ou trads.

Comment ?

Affiliation de nouveaux clubs :

L'aide est versée de manière automatique et ne nécessite aucune demande particulière.

Création d'antennes de clubs :

Contacter Laurent LOUVEL pour lui signaler la création du nouveau lieu de pratique et le nombre de nouveaux licenciés qui ont ainsi été générés.

Aides des Comités Départementaux

La plupart des Comités Départementaux proposent également des aides aux clubs nouvellement affiliés (aide financière, encadrement technique, matériel…). Renseignez-vous directement auprès de votre Comité.