



Services aux clubs

Concevoir la tarification du club

Les pratiques sportives changent. On veut essayer telle ou telle discipline. L'approche d'une pratique devient celle d'un consommateur.

Nos clubs ont besoin de former de nouveaux passionnés de billard parmi ces consommateurs de pratique de loisir. En effet, une partie d'entre eux s'intégrera dans le club, deviendra bénévole ou pratiquant compétiteur... assurera en tous cas le renouvellement et le développement des effectifs du club.

Avec l'école de billard, la tarification proposée par le club s'impose comme l'autre élément déterminant pour l'adhésion de nouveaux membres.

Il convient donc pour le club qui s'organise pour se relancer ou se développer, de choisir un mode d'adhésion ou une « tarification » conforme aux attentes de ces nouveaux publics.

On peut distinguer dans nos clubs aujourd'hui trois types d'offre :

- 1 Location du billard à l'heure avec une adhésion annuelle,
- 2 Forfait annuel tout compris,
- 3 Location du billard au forfait à la journée avec une adhésion annuelle.

1 Location du billard à l'heure avec une adhésion annuelle

Ce système permet en général de faciliter l'adhésion au club avec une cotisation raisonnable.

Le joueur paie « ce qu'il consomme » en billard.

Cependant, il faut noter deux inconvénients que sont la difficulté de gestion de l'occupation des billards et l'encaissement des locations, et le fait que les joueurs les plus assidus doivent consacrer un budget important à leur pratique.

2 Forfait annuel tout compris

Très facile en matière de gestion, ce système de tarification est le plus répandu dans les clubs. Environ 75 % des clubs l'ont adopté.

Pourtant ce mode de tarification peut générer des montants d'adhésion élevés, et de fait repousser les débutants, plutôt joueurs occasionnels dans un premier temps.

3 Location du billard au forfait à la journée avec une adhésion annuelle

Cette formule semble être le juste milieu avec un coût d'adhésion modéré qui ne rebute pas et un coût d'utilisation des billards intermédiaire avec un tarif forfaitaire pour la journée. Ce principe permet une vraie solution qui concilie les pratiques très régulières avec la pratique occasionnelle.

Adhésion, école de billard, utilisation des billards : l'offre de services du club !

On peut considérer qu'un débutant doit se voir proposer :

- A. l'adhésion au club (obligatoire),
- B. la prestation « école de billard » (attendue également par des non-débutants pour du « perfectionnement-entraînement »),
- C. la location du matériel (utilisation des billards). Cette troisième partie de l'offre du club intéresse modérément le pratiquant débutant qui souvent se concentrera la première année sur la prestation « école de billard ».

Par conséquent, idéalement, la proposition de tarification du club doit se décomposer en 4 propositions comme suit :

- l'adhésion au club, comprenant la licence, obligatoire, pour les pratiquants et les dirigeants,
- l'adhésion au club + l'école de billard (ou en découverte-initiation, ou en perfectionnement-entraînement),
- l'adhésion au club + la location du matériel,
- l'adhésion au club + l'école de billard + la location du matériel.

La location du billard au forfait à la journée avec une adhésion annuelle permet de répondre parfaitement à ce besoin d'une offre diversifiée.

Nota :

La prestation « école de billard » a un coût pour le club : coût humain car il faut mobiliser des animateurs, initiateurs, formateurs, et donc financier car il faut payer des formations à ces encadrants et/ou leur proposer des avantages pour les motiver et assurer leur constance dans l'engagement.

Il faut en effet impérativement que la prestation « école de billard » soit de qualité avec des créneaux réguliers et toujours encadrée par des animateurs motivés et eux-mêmes formés.

Exemple de tarification :

- l'adhésion au club : 85 € (dont licence FFB)
- l'école de billard : 110 € (une séance encadrée d'une heure et demie par semaine pendant la période scolaire soit 35 semaines)
- la location du matériel : 2 ou 3 € la journée

Ainsi, adapter votre tarification à la demande de nouveaux arrivants, c'est assurer l'avenir de votre club et contribuer fortement à la pérennité du billard dans le temps.