



Services aux clubs

Opération DYNAMO

**Le plan pour redonner de l'énergie à votre club :
Une ambition, une méthode et des moyens.**

A/ Préambule

1 Une ambition

Détruire l'idée que le billard n'intéresse personne.

Gagner rapidement des adhérents par l'organisation de journées « portes ouvertes » efficaces.

2 Une méthode

Toutes les informations que vous trouverez dans ces deux pages sont le résultat d'une expérimentation conduite en Rhône-Alpes en avril 2014.

Trois clubs (Valence, Annecy et Gaillard) ont organisé des journées « portes ouvertes » qui ont permis de vérifier ces informations.

Ainsi, 13 000 plaquettes fédérales accompagnées de l'encart du club, distribuées dans les boîtes aux lettres à proximité desdits clubs, ont permis plus de 70 visites ou contacts sur les 3 journées « portes ouvertes ».

[Compte rendu de l'expérimentation](#)

3 Des moyens

La Fédération, dans le cadre de son plan d'action 2014/2017, soutient l'activité des clubs par la mise à disposition des plaquettes fédérales grand public. (Voir point H du présent document)

B/ La plaquette fédérale grand public

Réalisée par des professionnels à partir d'un design très sobre, elle comporte un minimum de texte. Elle laisse ainsi la place à l'imagination du lecteur. La présence de jeunes et les divers témoignages invitent à la rencontre. Elle donne une image positive et élégante de tous les types de billard. [Lien pour la plaquette fédérale](#)

C/ Les encarts clubs et les propositions du club

L'encart au format A5 regroupe les informations spécifiques aux clubs. L'encart annonce avant tout la journée « portes ouvertes » ou encore la journée « découverte ».

[Lien pour l'encart du club d'Annecy](#)

Il y a deux éléments préalables déterminants dans la réussite de votre opération « portes ouvertes » :

1 La tarification de votre club

[Adhésion avec la licence, tarifs des cours, tarifs de jeu, tarifs jeunes, etc.](#)

2 Les propositions de votre école de billard

Les propositions de votre [école de billard](#) sont essentielles. Le choix des bons créneaux horaires pour les jeunes et pour les adultes demande beaucoup d'attention.

Remarques générales sur l'attente des nouveaux adhérents potentiels

Les personnes en recherche d'activité attendent avant tout un cours hebdomadaire pour débiter dans de bonnes conditions. Ce cours est pour vous l'occasion de les intégrer à votre activité tout en leur apportant les bases du jeu.

Votre animation consistera donc à les amener à pratiquer en dehors du cours en proposant des séances d'entraînement, des soirées « buffet et jeu à volonté », par exemple.

Rien n'est plus compliqué pour un nouvel adhérent que d'oser pousser la porte, de prendre l'habitude de passer jouer sans rendez-vous particulier. Il en est de même pour les jeunes. La qualité de votre école de billard est donc essentielle.

Votre tarification doit s'adapter à cette réalité en proposant un cours à des tarifs raisonnables. La gratuité des cours est souvent perçue comme un manque de qualité. Il est donc plus « facile » pour un adhérent potentiel d'acheter des cours à 150 € l'année avec une adhésion à 100 €, plutôt qu'une adhésion à 250 € avec des cours gratuits.

La perception immédiate de votre club et de ses propositions est donc déterminante. D'autres points sont à vérifier également : vous en trouverez la liste complète dans le « [diagnostic rapide](#) ».

3 Coût de fabrication des encarts

Le coût de fabrication des encarts pour 4 000 exemplaires (format A5, recto verso quadri 90g) est d'environ 250 € livré.

La plateforme de services peut fournir à votre imprimeur la maquette du club d'Annecy (en format AI non vectorisé) pour modifier facilement les contenus.

Certaines ligues contribuent à la réalisation des ces encarts, renseignez-vous auprès de la vôtre !

D/ La distribution des plaquettes

La distribution des plaquettes se fait le week-end précédent la journée « portes ouvertes ». C'est toujours un moment convivial à faire en commun, par groupe de deux ou de quatre.

Les temps moyens de préparation et de distribution s'établissent ainsi :

Assembler la plaquette fédérale et l'encart club pour les 4 000 ex :	3 à 4 h
Préparer/ organiser la distribution, assurer le suivi :	3 à 4 h
Distribuer, selon l'habitat :	env. 30 h

Il faut assurer un bon suivi de cette distribution, disposer d'une carte pour consigner ce qui a été fait et ce qui reste à faire facilement ; en bref : il faut un pilote dans l'avion « distribution ».

E/ Invitation

Cette journée « portes ouvertes » est l'occasion d'inviter vos élus, vos sponsors existants et potentiels, les présidents des associations amies et tous les notables – médecins, avocats et toutes les professions libérales qui exercent à proximité de votre club. N'oubliez pas vos organismes de tutelle (DDJSCS, CDOS, votre ligue et CDB).

F/ La journée « portes ouvertes »

1. Prévoyez assez de bénévoles en cas de forte affluence ; proposez un jus de fruits, une part de gâteau pour accueillir les enfants, cela change l'ambiance.
2. Proposez à tous vos visiteurs de jouer ! La mère qui accompagne son fils, le plus petit qui est a priori destiné à une autre activité, le couple qui au départ ne venait que pour son enfant, tous doivent jouer et s'amuser...
3. Réalisez une initiation la plus courte possible – position de main sur la bande, visée demi-bille, reconnaissance du rejet naturel – et proposez tout de suite du jeu à quatre billes, bille en main. Laissez les gens s'amuser autant qu'ils veulent tant que vous avez des tables disponibles.
4. Soyez à la disposition des gens et faites-leur remplir la fiche de présence (avec leurs coordonnées) avant leur départ.

G/ Difficultés possibles

Vous rencontrerez peut-être des difficultés à mobiliser du temps bénévole pour la distribution des plaquettes. Dans ce cas, il convient d'être plus modeste sur le nombre de plaquettes à distribuer. Cependant, il est dommage de faire une journée « portes ouvertes » sans une promotion conséquente. Il est quelquefois plus facile de faire une journée portes ouvertes en novembre ou décembre, voire en début d'année (janvier ou février) en ayant plus de bénévoles pour participer à l'organisation.

H/ Aides fédérales

La Fédération peut vous fournir les plaquettes fédérales à concurrence de 5 000 exemplaires par club et par an. Pour cela, il faut remplir le document de [demande de participation « DYNAMO »](#) fédérale, préciser votre demande et nous la faire parvenir au plus tôt.

La Fédération peut vous conseiller et vous aider à finaliser votre projet. Elle peut également vous fournir le modèle d'encart (en format AI non vectorisé pour modification).

Contact : servicesclubs@ffbillard.com

Conclusion

Le billard plaît aux jeunes comme aux adultes. Les résultats obtenus montrent les possibilités pour tous les clubs de gagner rapidement de nouveaux adhérents.

Cette méthode apporte des résultats avec ces moyens-là, notamment grâce à la plaquette fédérale grand public qui apporte élégance et regard nouveau. Penser qu'il est possible d'obtenir des résultats équivalents avec des moyens de moindre qualité est vraisemblablement voué à l'échec.

Les clubs souffrent d'un déficit de notoriété locale. Il est probable que sur un territoire, une fois atteint un taux de notoriété satisfaisant, le recrutement de nouveaux adhérents devienne beaucoup plus naturel. C'est donc un investissement à faire (vraisemblablement sur 2 à 3 ans) afin d'augmenter le nombre de personnes connaissant vos activités. Il ne faut donc pas vous décourager si la première tentative, pour des raisons conjoncturelles locales, apporte moins de résultats que prévus. Vous obtiendrez de toute façon des résultats immédiats non négligeables.

La plateforme de services est à votre disposition et attend vos questions, vos retours positifs et négatifs.

servicesclubs@ffbillard.com