

Guide pratique de l'animation



**Un outil de développement au service des
clubs de tennis de table des Pays de La Loire**



Groupe de pilotage du développement

Préface

Le mot du président

Depuis près de trente ans, nos instances fédérales ont déployé beaucoup d'énergie pour que le tennis de table gagne ses galons de sport à part entière - olympique de surcroît depuis 1988. Ainsi, entraînement pour le haut-niveau, filière d'excellence, réglementation, arbitrage ont connu des évolutions significatives.

Face à ces exigences, le tennis de table a sans doute perdu de vue celles liées à l'accueil des publics loisirs, à la pratique ludique du ping-pong, au plaisir et à la convivialité intergénérationnelle qu'engendre si souvent notre sport favori. La société change et les pratiques sportives aussi : ceux qu'on appelle globalement "les loisirs" rassemblent des publics variés dont les attentes sont aussi exigeantes que celles des compétiteurs. Pour répondre à ces attentes, nous devons former des animateurs bénévoles ou salariés mais aussi changer notre culture de club, souvent très orientée vers le championnat.

La FFTT a entamé ce chantier de reconquête afin que nous soyons en mesure de proposer un accueil et des pratiques élargies aux différents publics loisirs. Le baby-ping et le Fit-ping Tonic sont les exemples récents des produits fédéraux qui amènent les clubs à accueillir de nouveaux publics, avec de nouvelles pratiques.

Ce "Guide pratique de l'animation" vise le même objectif : permettre à tous les dirigeants de clubs d'attirer un public loisirs plus nombreux, de l'accueillir dans de bonnes conditions pour fidéliser ces licenciés qui aiment notre sport.

Le défi est de taille si nous voulons être un grand sport : olympique et populaire ! Le tennis de table en a tous les atouts. Puisse ce guide nous aider à relever le défi !

Bruno BELLET, président de la ligue

Présentation

Le guide pratique de l'animation a pour ambition de mettre à disposition des clubs des outils de développement.

Ces outils vont apporter une aide aux clubs qui souhaitent développer la pratique « loisir » du tennis de table.

L'enjeu est de donner aux clubs les arguments et les idées pour cibler le public « loisir ».

Les actions s'orientent autour de 3 axes :

- **attirer**
- **accueillir**
- **fidéliser**

Le guide est conçu dans une logique du prêt à l'emploi à travers des fiches actions-types qui schématisent une façon de faire.

Chapitre 1 : Attirer

- Tournoi parrainage
- Opération parrainage
- Journée portes ouvertes
- Initiation au tennis de table pour les scolaires
- Baby Ping en famille

Chapitre 2 : Accueillir

- Créneau santé bien être
- Créneau loisir mixte
- Sport entreprise
- Le ping pour tous
- Créneau « Mamans »
- Fit Ping Tonic

Chapitre 3 : Fidéliser

- Événementiel
- Soirée Dark Ping
- Participation à la vie du club

Présentation des différents publics loisirs

Le guide pratique de l'animation met à disposition des clubs des **outils de développement** destinés aux différents publics loisirs.

Chaque action vise un public précis, il est nécessaire de **bien connaître son public** préalablement à la mise en place de vos actions :

- **Baby ping** : enfants de 4 à 7 ans, un gros besoin de dépense physique, besoin de jouer à travers une pratique ludique et diversifiée du ping.
- **Les féminines** : tous âges, public soucieux de pratiquer le ping dans un cadre convivial et accueillant.
- **Handis** : adapter les séances auprès de populations à besoins spécifiques, (handicap physique et moteur, sensoriel, mental, handicap social...).
- **Les retraités** : public soucieux de créer un lien social mais également à la recherche d'une activité physique de bien être et de santé.
- **Les scolaires** : accès sur une pratique non compétitive, ludique, et pédagogique du ping.
- **Sport en entreprise** : public qui recherche une pratique du tennis de table non contraignante, libre, accessible et flexible par rapport à leur temps libre.
- **Ping santé** : pour un public recherchant le maintien et la remise en forme par une pratique sportive régulière.
- **Les adultes non compétiteurs** : une recherche de dépense physique alliée à l'esprit ludique et convivial du ping-pong

Le public décrit ci dessus n'est pas figé, **les attentes et les besoins peuvent évoluer dans le temps**, il est nécessaire de prendre en compte cet élément afin d'adapter les actions du club.

Chapitre 1
**Attirer le
public
loisir**



Quelques conseils pour attirer le public loisir

Vous découvrirez dans ce chapitre diverses actions ayant pour intention d'**attirer de nouveaux licenciés** loisirs dans votre club.

Le tennis de table est fortement ancré dans la région Pays de La Loire, environ 435 clubs sont affiliés à la Fédération Française de Tennis de Table.

Cependant le nombre de licenciés tend vers la baisse, on observe une légère diminution de 6,1% durant la période 2013/2014 à 2014/2015 (chiffres de Mars pour 2015).

Nous vous proposons diverses actions en direction du public loisir à travers les fiches actions-types.

L'objectif étant de vous permettre de **promouvoir le tennis de table** ainsi que de faire venir de nouveaux licenciés au sein de votre club.

Les **points-clés** pour **attirer** :

- **Pass Ping** : toujours avoir au sein de votre club des Pass Ping à distribuer lors des différents événements que vous organiserez.
- **Flyers** : avoir des flyers informant sur le club (tarifs des licences, coordonnées, les activités proposées...etc.).
- **Site internet** : actualiser le site internet et mettre à jour régulièrement les informations sur la vie du club, être actif sur les réseaux sociaux (Facebook, Twitter...).
- Communication via la **presse locale**.

Pour vous permettre d'attirer de nouveaux licenciés au sein de votre club, nous vous proposons **5 fiches actions-types** :

- **Tournoi parrainage**
- **Opération parrainage**
- **Journée portes ouvertes**
- **Initiation au tennis de table pour les scolaires**
- **Baby Ping en famille**

Vous avez ainsi la possibilité de choisir le ou les projet(s) qui vous séduisent le plus et qui correspond(ent) le mieux à votre contexte territorial, à votre volonté politique, à vos opportunités et à vos ressources.



Fiche « attirer »

Nom de l'action

Tournoi parrainage

Pour qui

Tous les clubs affiliés à la Ligue de tennis de table des Pays de La Loire

Cible visée

Tous publics : - enfants, jeunes, adultes, seniors, hommes, femmes
- licenciés et non licenciés

Objectifs

- faire la promotion du tennis de table
- capter et attirer un public non initié
- faire participer des non licenciés avec un proche qui est licencié (susciter l'envie de prendre une licence au club)
- fidéliser les licenciés en organisant un événement convivial

Possibilité d'organiser différents tournois :

- Tournoi des familles

Le principe du tournoi : les paires de doubles sont composées essentiellement des membres de la même famille. L'objectif est que chaque licencié participe au tournoi avec un membre de sa famille qui ne joue pas forcément au tennis de table :

- Double dames : mère/fille, sœur/sœur ...etc.
- Double messieurs : père/fils, frère/frère ...etc.
- Double mixte : mari/femme, mère/fils ...etc.

- Tournoi des Parrains/Marraines

Le principe du tournoi : chaque licencié du club invite un/une amie et lui propose de jouer avec lui ou elle, tournoi en double. Le tournoi sera composé uniquement de paires de doubles et se déroulera en journée et/ou en soirée. La composition des paires pour pouvoir participer au tournoi sont les suivantes :

- Double dames
- Double messieurs
- Double mixte

Besoins internes en ressources humaines

Une équipe de bénévoles motivée, le nombre d'encadrants est à prévoir en fonction du nombre de participants

□ En amont de l'événement :

- Informer les membres du club de l'opération pour mobiliser en interne.
- Informer les partenaires institutionnels du clubs : maire, Conseil Général...
- Prévoir le matériel nécessaire (tables, raquettes, sonos, séparations)
- Prévoir des Pass Ping pour donner aux participants
- Prévoir des documents donnant des informations sur le club et sur les licences (tarifs, coordonnées, les pratiques proposées...etc)
- Réserver la salle au moins 1 mois à l'avance pour le tournoi
- Faire la commande pour la buvette

Communication

Inviter la presse locale afin de relayer l'information

- Communiquer sur la mise en place du tournoi : site internet, les réseaux sociaux, affichage dans des endroits stratégiques, flyers...

□ Le Jour J :

- Animer la journée/soirée avec de la musique, tombola, jeu-concours et prévoir un micro pour faire des annonces
- Prévoir des poules pour que chaque équipe joue plusieurs matchs, l'objectif est que tout le monde joue le même nombre de matchs
- Récupérer le mail, le téléphone et les adresses de tous les participants
- Prévoir un cocktail et des remerciements pour les participants
- Donner sur place tous les documents utiles concernant la prise de licences : tarif, coordonnées
- Donner un Pass Ping pour les personnes non licenciés qui ont montré de l'intérêt pour la pratique du tennis de table

□ Après l'événement :

- Penser à remercier les personnes ayant aidé à participer à l'organisation de l'événement
- Relancer les personnes qui ont montré de l'intérêt et leur proposer de venir jouer en club
- Emettre un retour (photos, vidéos, témoignages...) au comité départemental et à la ligue sur l'organisation de l'opération

- Offrir aux vainqueurs une licence gratuite pour la saison à venir

- Donner un Pass Ping aux personnes voulant continuer de découvrir le ping.

Ce que doit faire le club (suggestions)

Le petit plus

Les documents pour vous aider

Commander les Pass Ping : <http://boutiquedutt.com/outils-promotionnels/26-pass-ping.html> ou voir directement avec le comité/la ligue



Fiche « attirer »

Nom de l'action

Opération parrainage

Pour qui

Tous les clubs affiliés à la Ligue de tennis de table des Pays de La Loire

Cible visée

Grand public, les non licenciés : enfants, jeunes, adultes, seniors, hommes, femmes...

Objectifs

- Augmenter le nombre de licenciés pour le club.
- Capter et attirer un public non initié.
- Motiver et fidéliser les licenciés du club.
- Mettre en avant les ressources humaines du club pour trouver de nouveaux licenciés.

Descriptif

- Organiser une opération parrainage au sein du club à une période et une durée propice, exemple : mensuelle, trimestrielle...

Le but est que les licenciés du club recrutent eux-mêmes de nouvelles personnes pour venir pratiquer le ping en club

Les licenciés qui feront venir le plus de personnes auront différentes réductions :

- exemple de réductions
- réduction pour le critérium fédéral individuel
- réduction sur la licence ou licence offerte
- promotions sur le matériel TT
- réduction sur les stages
- ...etc

Besoins internes en ressources humaines

Toutes les personnes du club

Ce que doit faire le club (suggestions)

□ En amont de l'événement :

- Informer les membres du club de l'opération pour mobiliser en interne
- Mise en place d'un tableau récapitulatif avec le nombre de nouveaux licenciés

Communication :

- Mettre en place une communication sur le site du club, les réseaux sociaux...
- Créer une affiche de communication, flyers...

□ Après l'événement :

- Penser à remercier les personnes ayant aidé à participer à l'événement parrain/ marraine
- Faire un bilan sur la mise en place de ce système et voir les effets de la communication
- Distribuer les récompenses pour les licenciés ayant recruté le plus de nouveaux licenciés au sein du club

Le petit plus

- Offrir aux personnes ayant fait venir le plus de licenciés des réductions/ promotions afin de les remercier de leur participation
- Pass ping

Les documents pour vous aider

Commander les Pass Ping : <http://boutiquedutt.com/outils-promotionnels/26-pass-ping.html> ou voir directement avec le comité/la ligue



Fiche « attirer »

Nom de l'action

Journée Portes Ouvertes

Pour qui

Tous les clubs affiliés à la Ligue de tennis de table des Pays de La Loire

Cible visée

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

Objectifs

- Promouvoir et faire découvrir le tennis de table
- Recruter de nouveaux pongistes
Développer une image positive de la discipline, ludique, sportive et accessible à toutes les générations
- Renforcer sa crédibilité et son action dans la vie locale

Descriptif

- Organiser une journée porte ouverte :
- Organiser une journée porte ouverte fin août/début septembre car c'est le moment où le recrutement de nouveaux licenciés est le plus important
- Mise en place d'animations pongistes d'au moins une demi-journée : tournois, ateliers de découverte de l'activité, jeux d'adresse, exhibition, etc.

Besoins internes en ressources humaines

Des bénévoles motivés pour accueillir les personnes qui souhaitent passer un moment convivial.

Ce que doit faire le club (suggestions)

- En amont de l'opération :
- Informer les membres du club pour mobiliser en interne une équipe de volontaires
- Mettre en place la salle pour accueillir le public :
 - un espace accueil
 - un espace pratique (jeunes, adultes, seniors)
 - un espace buvette
- Prévoir des Flyers à donner aux participants (tarifs, coordonnées,...)
- Fournir le matériel (tables, raquettes, balles...)
- Commander les Pass Ping auprès de la FFTT pour donner aux personnes présentes lors de la journée :

<http://boutiquedutt.com/outils-promotionnels/26-pass-ping.html>

Communication

- Communiquer sur le site du club, les réseaux sociaux sur les journées portes ouvertes
- Inviter la presse locale afin de relayer l'information
- Communication (affiches, prospectus, ...) au sein du club pour mettre au courant les licenciés : la FFTT propose sur son site des affiches promotionnelles : <http://boutiquedutt.com/25-outils-promotionnels>

Transmettre aux licenciés pour qu'ils en parlent autour d'eux.

❖ Le jour j :

- Mettre en place l'équipement avant les journées portes ouvertes
- Bien accueillir les nouveaux pratiquants
- Cocktail
- Donner les Pass Ping

Ce que doit faire le club (suggestions)

Le petit plus

- Pass Ping
- Cocktail

Les liens utiles pour vous aider :

Journées portes ouvertes organisées par un club de ping dans un magasin spécialisé dans la vente de produits sportifs :

<http://ttsh.fr/animations/porte-ouverte/>

Journée portes ouvertes du CMA tennis de table : <http://www.aubervilliers.fr/actu89929.html>

Photo organisation de la salle pour une journée portes ouvertes : <http://ttsoh.clubeo.com/galleries-photo/journee-portes-ouvertes-du-samedi-13-septembre-2014.html>

Les documents pour vous aider



Fiche « attirer »

Nom de l'action	Initiation au tennis de table pour les scolaires
Pour qui	Tous les clubs affiliés à la Ligue de tennis de table des Pays de La Loire
Cible visée	Les scolaires (maternelle à primaire)
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">Animer• Créer un lien avec les scolaires• Développer la discipline auprès des plus jeunes• Faire découvrir l'activité à un nouveau type de public
Descriptif	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Une demi-journée de promotion du tennis de table Environ 2h à 3h d'animation durant le temps scolaire • Plusieurs temps :<ul style="list-style-type: none">› Accueil (présentation des activités et de la journée)› Ateliers (vitesse, habileté, précision)› Goûter› Démonstration de deux joueurs du club› Remise de récompenses
Besoins internes en ressources humaines	Une équipe de bénévoles ou éducateurs du club motivée.
Ce que doit faire le club (suggestions)	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> En amont de l'événement :<ul style="list-style-type: none">• Contacter le directeur d'école et/ou les instituteurs• Prévoir la date (au moins 2 mois avant le jour J)• Réserver un créneau dans le gymnase le plus proche ou la salle du club• Promotion (presse, affiches, internet,...)• Informer la presse locale• Faire remplir les fiches individuelles d'inscription par les enfants• Réunir le matériel nécessaire• Editer une plaquette du club à distribuer aux jeunes• Solliciter 2 joueurs pour la démonstration• Inviter les élus• Installer la salle• Prévoir le pot et le goûter pour les enfants

Ce que doit faire le club (suggestions)

□ Le jour J :

- Coordonner le travail de l'équipe de bénévoles
- Accueillir les enfants
- Animer les différents ateliers
- Informer sur le club (distribuer la plaquette/flyers et des séances d'essais)
- Donner les Pass Ping aux jeunes
- Accueillir les différentes personnalités
- ...

□ Après l'événement :

- Refaire un mailing aux parents des participants
- Remercier les bénévoles
- Faire un compte rendu de l'action (nombre, retombées,...)
- Créer la passerelle avec le club
- Reconduire une manifestation de promotion au sein du club (tournoi, animation, goûter...)
- Offrir des séances découvertes, un stage club, une licence promotionnelle

Le petit plus

Chaque enfant repart avec une récompense/lot :

- tee-shirts
- flyers
- posters
- Pass Ping

Les documents pour vous aider

Plus d'informations sur le site de la FFTT pour mettre en place des actions pour les scolaires : <http://www.fftt.com/site/jouer/les-pratiques/educ-ping>

Commander les Pass Ping : <http://boutiquedutt.com/25-outils-promotionnels> ou **voir directement avec le comité/la ligue**



Fiche « attirer »

Nom de l'action	Baby-Ping en famille
Pour qui	Tous les clubs affiliés à la Ligue de tennis de table des Pays de La Loire
Cible visée	Les enfants de 4-7ans
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">• Animer• Créer un lien avec les parents• Mobiliser et motiver les membres du club• Promouvoir la discipline auprès des plus jeunes
Descriptif	<ul style="list-style-type: none">• Journée porte ouverte dans votre club• Animation continue sur une tranche horaire• Les enfants viennent accompagnés par leurs parents• 3 parcours : 4-5 ans / 5-6 ans / 6-7 ans• 4 ateliers par parcours• 4 espaces: Accueil, Ateliers, Buvette, Récompenses-Renseignements.
Besoins internes en ressources humaines	Une équipe de bénévoles motivée au sein du club : <ul style="list-style-type: none">- Prévoir l'équipe d'encadrement, solliciter les jeunes du club.
Ce que doit faire le club (suggestions)	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> En amont de l'événement :<ul style="list-style-type: none">• Prévoir la date (au moins 2 mois avant)• Réserver la salle du club/gymnase• Référencer l'action dans l'espace « mon club », raquette à 1,80 €• Promotion :<ul style="list-style-type: none">- Courriers- Courriels- Affiches- Ecoles- Flyers• Editer une plaquette du club• Informer la presse locale• Inviter les élus• Réunir le matériel nécessaire (raquettes, balles, tables, séparations, cibles, papier cartonné,...) possibilité de se procurer le kit Baby-Ping• Faire les commandes pour la buvette• Flécher la salle• Installer la salle

Ce que doit faire le club (suggestions)

- Le jour j :
 - Coordonner le travail de l'équipe de bénévoles
 - Accueillir les familles
 - Animer les différents ateliers
 - Discuter avec les familles, évaluer leurs attentes
 - Prendre les coordonnées des participants
 - Informer sur le club avec les flyers
 - Donner les Pass Ping aux enfants
 - Accueillir les différentes personnalités
 - ...
- Après l'événement :
 - Refaire un mailing aux participants
 - Remercier les bénévoles
 - Faire un compte rendu de l'action (nombre, retombées...)

Le petit plus

Chaque enfant repart avec une récompense/lot :

- tee-shirts
- flyers
- posters
- Pass Ping

Les documents pour vous aider

Plus d'informations sur le site de la FFTT pour mettre en place des actions pour le baby-ping en famille : <http://www.fft.com/site/jouer/les-pratiques/ping-4-7-ans>
Rubrique développement, les 4/7ans, faire venir, cliquer sur le lien en bas de la page : télécharger les ressources

Commander les Pass Ping : <http://boutiquedutt.com>
ou **voir directement avec le comité/la ligue**

Kit Baby-Ping : <http://boutiquedutt.com/27-ping-des-47ans>





Chapitre 2

Accueillir le public loisir



Quelques conseils pour accueillir le public loisir

Dans ce deuxième chapitre, vous découvrirez un panel d'actions ayant pour but cette fois, d'**accueillir la pratique loisir au sein de votre club.**

Nous vous proposons diverses actions en direction du public loisir à travers les fiches actions-types.

L'objectif à travers les différentes actions est de vous donner des outils et des recommandations afin de permettre un meilleur accueil du public loisir au sein de votre club.

Les **points-clés** pour **accueillir** :

- Désigner des **personnes ressources** chargées de l'accueil.
- **Soigner l'image du club**, sur les différents supports : site internet, réseaux sociaux, etc...
- Avoir des **locaux adaptés** en fonction des différents publics.
- **Panneau d'affichage** présent à l'entrée/coin convivial du club pour donner les différentes informations du club.
- Remettre en début de saison à chaque licencié les **informations pratiques sur le club** (coordonnées, tarifs, les différentes actions proposées durant l'année...etc).

Pour vous permettre d'accueillir de nouveaux licenciés au sein de votre club, nous vous proposons **6 fiches actions-types** :

- **Créneau santé bien être**
- **Créneau loisir mixte**
- **Sport entreprise**
- **Ping pour tous**
- **Créneau « Mamans »**
- **Fit Ping Tonic**

Vous avez ainsi la possibilité de choisir le ou les projet(s) qui vous séduisent le plus et qui correspond(ent) le mieux à votre contexte territorial, à votre volonté politique, à vos opportunités et à vos ressources.



Fiche « accueillir »

Nom de l'action	Créneau santé bien être
Pour qui	Tous les clubs affiliés à la Ligue de tennis de table des Pays de La Loire
Cible visée	Les seniors (retraités) voulant pratiquer une activité sportive de bien être en toute sécurité
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">• Créer du lien social et de la convivialité• Montrer les bienfaits du tennis de table : amélioration de l'adresse, de la mobilité, de l'équilibre, de l'observation, de la souplesse, de l'attention et de la perception• Promouvoir le tennis de table comme facteur de santé et comme solution afin de lutter contre le vieillissement du corps• Augmenter le nombre de licenciés en encourageant les pratiquants seniors à s'engager• Inciter les seniors motivés à s'impliquer dans la vie associative du club en tant que bénévoles
Descriptif	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Mise en place d'un créneau par semaine à destination du public sénior au sein de votre club. Proposer une séance adaptée à la condition physique des pratiquants• Axer les séances autour :<ul style="list-style-type: none">- du maintien musculaire- de l'amélioration de la souplesse- le cardio-respiratoire- le perfectionnement moteur- l'équilibre
Besoins internes en ressources humaines	<ul style="list-style-type: none">• Des bénévoles motivés pour accueillir le public sénior• Un entraîneur compétent ayant des notions liées à l'entretien de la condition physique
Ce que doit faire le club (suggestions)	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> En amont de l'opération :<ul style="list-style-type: none">• Informer les membres du club pour mobiliser en interne une équipe de volontaires pour la pratique du ping santé• Informer les partenaires institutionnels de la mise en place d'un nouveau créneau : Mairie, Conseil Général...• Mettre en place un créneau santé bien être• S'assurer que le club dispose d'une personne qualifiée et compétente pour pouvoir accueillir ce public• Prévoir le matériel nécessaire (en fonction du nombre de personnes) pour accueillir les nouveaux pratiquants dans les meilleures conditions.

Communication

- Communiquer sur la mise en place de ce nouveau créneau :
 - sur le site internet, affichage, flyers...
 - la FFFT met des affiches à disposition sur son site : <http://boutiquedutt.com/25-outils-promotionnels>
 - Communiquer dans des endroits stratégiques pour faire connaître l'opération (boulangerie, hypermarché...)

□ Le jour j :

- Animer l'entraînement en prenant en compte la capacité physique des seniors.
- Informer la presse locale de l'organisation d'un nouveau créneau spécifique aux seniors afin de relayer l'information

Organiser un cocktail pour intégrer les nouveaux pratiquants dans le club et leur donner envie de revenir.

- Proposer 1 ou 2 séances gratuites
- Mettre le matériel à la disposition des joueurs : tables, raquettes, balles...
- Ne pas oublier les moments de convivialité

Les liens utiles pour vous aider :

Comment mettre en place un créneau santé bien être : <http://www.parlons-sport.fr/node/3984>

L'intérêt de mettre en place un créneau santé bien être, augmentation du nombre de licenciés, témoignage d'un club : <http://www.ladepeche.fr/article/2014/05/24/1887424-pechbonnieu-nouvelle-activite-le-senior-ping.html>

Les bienfaits du tennis de table : <http://www.ilosport.fr/tennis-de-table/sante/bienfaits/>

Un programme adapté à tous :

<http://f2.quomodo.com/DC532BBD/uploads/451/Le%20Ping%20Veterant.pdf>

Ce que doit faire le club (suggestions)

Le petit plus

Les documents pour vous aider



Fiche « accueillir »

Nom de l'action	Créneau loisir mixte
Pour qui	Tous les clubs affiliés à la Ligue de tennis de table des Pays de La Loire
Cible visée	Tous publics: non licenciés : enfants, jeunes, adultes, seniors, hommes, femmes...
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">• Pratiquer le tennis de table dans une ambiance conviviale et non compétitive• Découvrir et pratiquer le tennis de table avec de nouveaux adhérents• Faire découvrir la pratique aux non initié(e)s en douceur sans les démotiver• Accueillir un public nouveau qui peut redynamiser le club
Descriptif	<p><input type="checkbox"/> Mettre en place un créneau loisir dans votre club :</p> <ul style="list-style-type: none">• 1 ou 2 séances pour accueillir le public loisir pendant 1h30-2h• Séance libre ou séance encadrée par un entraîneur (si possible) <p>• Proposition 1 : 1 ou 2 jours par semaine en soirée</p> <p>• Proposition 2 : 1 ou 2 jours par semaine entre midi et deux</p> <p>• Proposition 3 : 1 séance à midi et 1 séance le soir par semaine</p> <p>Mettre en place des exercices adaptés à un public loisir en favorisant le plaisir de jouer.</p>
Besoins internes en ressources humaines	Educateurs/entraîneurs motivés pour accueillir ce nouveau public qui est à la recherche d'un moment de détente et de convivialité.
Ce que doit faire le club (suggestions)	<p><input type="checkbox"/> En amont de l'opération :</p> <ul style="list-style-type: none">• Mettre en place un créneau loisir en fonction des autres entraînements du club.• Informer les membres du club pour mobiliser en interne une équipe de volontaires.

Communication

Communiquer sur le site du club.

- Communication sur des affiches au sein du club pour mettre au courant les licenciés.
- Inviter la presse locale afin de relayer l'information

Ce que doit faire le club (suggestions)

Le jour j :

- Une personne chargée de l'accueil des nouveaux pratiquants.
- Installer le matériel pour que les pratiquants puissent arriver et jouer directement.
- Un entraîneur disponible pour apprendre les bases aux joueurs
- Mettre en place des exercices simples pour ne pas démotiver les joueurs.

Le petit plus

- Un essai possible avant de prendre la licence promo
- Mettre à la disposition du public loisir le matériel nécessaire
- Carta ping
- Ne pas oublier les moments de convivialité

Les liens utiles pour vous aider :

Le groupe loisirs du TTC Nantes :

http://ttcna.free.fr/le_club.php#loisirs

Horaires et tarifs pour jouer en loisir : <http://www.ville-merville.fr/v4/vivre-a-merville/associations/clubs-sportifs/item/232-tennis-de-table-amicales-laiques.html>

Les documents pour vous aider

Exemple d'exercices :

La tournante et ses variantes : <http://www.tennis2table.com/Loisir-tennis-de-table/la-tournante-au-tennis-de-table-ping-pong.html>

Vidéo d'exercices permettant de développer l'habileté : https://www.youtube.com/watch?v=ct_GKJ1kLCE&feature=player_embedded



Fiche « accueillir »

Nom de l'action	Sport en entreprise
Pour qui	Tous les clubs affiliés à la Ligue de tennis de table des Pays de La Loire
Cible visée	Les entreprises présentes aux alentours du club
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">• Promouvoir le ping auprès des entreprises présentes aux alentours du club• Pratiquer le tennis de table dans une ambiance conviviale et non compétitive• Augmenter le nombre de licenciés du club• Faire découvrir la pratique aux non initiés et encourager la prise de licence dans un club Renforcer le lien entre les partenaires et le club, le contact avec les entreprises peut permettre de trouver des sponsors, des mécènes. <ul style="list-style-type: none">• Renforcer sa crédibilité et son action dans la vie locale• Récupérer des ressources nouvelles
Descriptif	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Plusieurs possibilités d'actions à mettre en place par rapport aux entreprises :<input type="checkbox"/> Organisation d'un tournoi intra entreprises ou interentreprises : il peut permettre de faire venir une première fois les entreprises dans votre salle. Inscriptions : ouvertes par équipe de 2 joueurs de la même entreprise (collègue, filiation) avec au maximum d'1 licencié par équipe. Plusieurs équipes possibles de la même entreprise. Un engagement de 7€ par personne (comprenant la compétition, des lots pour tous, un buffet/cocktail). Organisation: 1 grande salle avec le nombre de tables en fonction du nombre de participants et de la possibilité d'accueil de votre club Des bénévoles pour organiser à l'avance: la promotion et la relance auprès des entreprises, licenciés, salariés et clubs. Une équipe sur place avec Juges Arbitres, Arbitres, 1 speaker, des bénévoles pour la buvette et la préparation du buffet convivial final. <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Organisation de journées de stages sportifs pour les salariés d'une entreprise ou groupe d'entreprises<input type="checkbox"/> Location de la salle pour un créneau d'entraînement libre<input type="checkbox"/> Location de la salle et éducateur pour des séances encadrées

Besoins internes en ressources humaines

Des bénévoles motivés afin d'accueillir dans le club les salariés des entreprises qui recherchent un moment de détente

Ce que doit faire le club (suggestions)

Identifier les entreprises du voisinage, de la commune, cibler aussi les entreprises des licenciés de votre club.

- **Contacteur les CE** : comités d'E des grosses entreprises, écrire aux autres et proposer ses services (tournois, salles, entraînement...)
- **Relancer régulièrement** car souvent peu de réponses, il faut persévérer et proposer des actions clés en main variées.
- Mettre en place une **convention à passer avec l'entreprise**.

Le petit plus

- Tarif préférentiel en partenariat avec le CE
- Mettre à la disposition du public « entreprise » le matériel nécessaire et un espace convivial

Les documents pour vous aider

Les liens utiles pour vous aider :

Exemple mise en place d'un tournoi corpo-ping : <http://www.cd54tt.fr/developpement/corpo-ping/corpo-ping-14-15/>

Documents sur les corpos : <http://www.liguecentrett.com/images/partager-nos-pratiques/recruter-des-corpos.pdf>



Fiche « accueillir »

Nom de l'action	Le Ping pour tous
Pour qui	Tous les clubs affiliés à la Ligue de tennis de table des Pays de La Loire
Cible visée	Les personnes en difficultés financières ayant le droit au quotient familial
Objectifs	<p>Accompagner les clubs dans l'accueil de personnes socialement défavorisées afin de contribuer à lever ces freins (mobilité, isolement, la capacité de paiement, la représentation du « sport » comme activité exigeante orientée vers la compétition)</p> <ul style="list-style-type: none">• Favoriser l'accès des personnes en difficulté au tennis de table• Mieux accueillir ces publics en difficulté afin qu'ils puissent bénéficier des bienfaits de l'activité sportive• Augmenter le nombre de licenciés dans votre club
Descriptif	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Inciter à la venue dans le club• Identifier les structures sociales du quartier ainsi que les travailleurs sociaux référents.• Organiser des journées de découverte/promotion en partenariat avec le réseau social local.• Recenser et communiquer sur les politiques sociales locales (CG, collectivités, communes)• Conventionner avec l'ANCV pour permettre le paiement en chèques vacances et/ou en coupon sport<input type="checkbox"/> Améliorer l'accueil• Adapter la pratique aux besoins du public : formaliser des temps d'échanges réguliers.• Etablir un lien avec les travailleurs sociaux qui suivent et connaissent les difficultés des personnes accueillies.• Privilégier la discrétion sur les situations personnelles, éviter la stigmatisation.<input type="checkbox"/> Faciliter la mobilité• Aider au déplacement pour l'entraînement, faciliter la mise en place de covoiturages, recenser les transports en commun...• Aider au déplacement lors des compétitions.<input type="checkbox"/> Aider à l'acquisition du matériel• Commander du matériel en gros pour tous les adhérents.• Organiser un « troc » entre les adhérents à chaque rentrée• Acheter le matériel et le louer/prêter à l'année pour le plus onéreux
Besoins internes en ressources humaines	Une équipe de bénévoles motivée

Pour aider à l'adhésion, **proposer un tarif dégressif** en utilisant un indicateur objectif, simple à obtenir pour les familles et non intrusif : **le quotient familial**

A quelles situations familiales peut-il être légitime **d'appliquer un tarif dégressif** :

- Un ménage dont les revenus se situent au dessous du seuil de pauvreté, le seuil varie en fonction de la situation familiale. Exemple de barème :

Quotients familiaux CAF	Tranches
De 0 à 405 €	1
De 405,01€ à 545 €	2
De 545,01 à 672 €	3
De 672, 01 à 876 €	4
De 876,01 à 1036 €	5
De 1036,01 à 1176 €	6
De 1176,01 à 1347 €	7
De 1347,01€ à 1551 €	8

- Quelle dégressivité proposer ?

Proposer un tarif dégressif de la tranche 5 à la tranche 1 permet de toucher tous les types de ménage sous le seuil de pauvreté.

Exemple d'adaptation de la cotisation en fonction du QF des familles par tranche			
Tarif de cotisation	Tranche 5	Tranche 3-4	Tranche 1-2
150	125	100	75

Demander les attestations de quotients familiaux comme justification.

- Comment mettre en place votre tarif dégressif :

L'assemblée générale fixe le montant des réductions accordées en fonction du quotient familial.

- Proposer à ces familles un paiement en plusieurs fois.
- Se renseigner auprès de la commune.

Les liens utiles pour vous aider :

Lien FFTT (chèques vacances, coupon sport) pour vous aider : <http://www.fft.com/ANCV/>

Informations relatives au quotient familial : <http://fr.calameo.com/read/0040273234d060e3c9721>

Ce que doit faire le club (suggestions)

Le petit plus

Les documents pour vous aider



Fiche « accueillir »

Nom de l'action	Créneau « Mamans »
Pour qui	Tous les clubs affiliés à la Ligue de tennis de table des Pays de La Loire
Cible visée	Les mamans des jeunes licenciés du club
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">• Attirer un nouveau public• Proposer une séance spécifique aux mamans des jeunes du club• Développer la pratique féminine loisir• Renforcer l'équipe de bénévoles
Descriptif	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Mise en place d'un créneau hebdomadaire• Parrainage jeunes licenciés/mamans• Environ 1h30 de séance (de préférence en début de soirée)• Suivie d'un pot pour générer une bonne ambiance et rassembler autour d'un moment de convivialité• Proposer par exemple aux mamans de ramener des gâteaux en fin de séance• Possibilité aussi d'inviter les filles des mamans mobilisées de venir participer à la séance par la suite
Besoins internes en ressources humaines	Une éducatrice(trice) /bénévole motivé(e) par le projet et surtout ayant la fibre auprès d'un public féminin.
Ce que doit faire le club (suggestions)	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> En amont :<ul style="list-style-type: none">• Evoquer le projet auprès des mamans des jeunes du club et demander aux jeunes de relayer l'information• Inviter les mamans des jeunes à venir tester sur une soirée l'activité• Commencer à former un groupe avec les mamans motivées

Ce que doit faire le club (suggestions)

- Sur le créneau :
 - Accueillir les mamans
 - Animation de la séance par l'éducateur(trice)/bénévole
 - Mettre à disposition un espace pour la fin de séance et le moment de convivialité (pot, gâteaux,...)
- En aval :
 - Continuer à informer autour du créneau maman
 - Inviter les mamans novices à découvrir l'activité sur une ou plusieurs séances

Le petit plus

Organisation de soirées (ex : galette des rois, bowling, restaurant, ...) de sorte à améliorer la convivialité et la cohésion au sein du groupe.

Les documents pour vous aider

Contact Ligue :

Mickael Martin au 02.40.92.34.72 ou par mail : developpement.liguepdltt@gmail.com



Fiche « accueillir »

Nom de l'action	Fit Ping Tonic
Pour qui	Tous les clubs affiliés à la Ligue de tennis de table des Pays de La Loire
Cible visée	<ul style="list-style-type: none">• Les jeunes mamans souhaitant pratiquer une activité physique en même temps que leurs enfants.• Les femmes « seniors » souhaitant préserver leur santé en associant activité physique, bonne humeur et convivialité• Les jeunes filles moins attirées par la compétition mais plus par une pratique ludique
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">• Attirer de nouveaux publics féminins• Mettre en lien l'activité tennis de table et l'activité fitness• Approche plus ludique du tennis de table
Descriptif	<ul style="list-style-type: none">□ Faire découvrir et initier au tennis de table en y associant des temps de gymnastique tonique en musique• Séance hebdomadaire, de préférence en début de soirée (19/20H)• Prévoir 2 espaces proches pour délimiter l'espace dédié à la gymnastique et celui dédié au tennis de table• Pour la partie "gym", il faut que chaque personne puisse avoir les bras tendus à la verticale et tourner sur elle-même sans toucher les autres• La séance se divise en cinq parties :<ul style="list-style-type: none">✓ Echauffement = 15 min✓ Tennis de table = 20 min✓ Renforcement musculaire = 20 min✓ Tennis de table = 20 min✓ Etirements/Relaxation = 15 min
Besoins internes en ressources humaines	Un(e) éducateur(trice) motivé(e) et ayant des notions en gymnastique ou autres activités de salle de sport est envisagé.

Ce que doit faire le club (suggestions)

- En amont :
 - En parler auprès des mamans des jeunes du club et aux féminines pratiquant le tennis de table en loisir
 - Promouvoir l'action par le biais d'affiches, des réseaux sociaux, site du club...
 - Demander aux féminines du club de relayer l'information auprès de leurs amies, collègues de bureau...

Achat de matériels spécifiques (sono, tapis de gym, des ballons type « Swiss Ball », des élastiques de musculation, des bâtons, des balles de différentes tailles et couleur)

- Sur le créneau :
 - Accueil des participantes
 - Animation de la séance par l'éducateur(trice)
 - Mettre en place des moments de convivialité en fin de séance

- En aval :
 - Continuer à relayer l'information de la mise en place d'un créneau Fit Ping Tonic au sein du club
 - Demander aux pratiquantes d'inviter leurs connaissances à venir découvrir l'activité (possibilité de mettre en place un système de parrainage)

Le petit plus

Organisation de soirées avec le groupe Fit Ping (ex : galette des rois, bowling, restaurant,...) de sorte à améliorer la convivialité et la cohésion au sein du groupe.

Les documents pour vous aider

Guide de la fédération française de tennis de table sur la pratique du Fit Ping Tonic sur le site de la Ligue Rhône-Alpes :
<http://www.lratt.fr/attachments/article/1246/FIT%20PING%20TONIC.pdf>





Chapitre 3

Fidéliser le public loisir



Quelques conseils pour fidéliser le public loisir

Dans ce dernier chapitre vous trouverez différentes actions ayant comme finalité la **fidélisation de vos licenciés** loisirs au sein de votre club.

Nous vous proposons diverses actions en direction du public loisir à travers les fiches actions-types.

L'objectif à travers les différentes actions est de fidéliser vos licenciés en leur proposant des **activités conviviales** afin de créer au sein de votre club une **ambiance amicale**.

Les **points-clés** pour **fidéliser** :

- Mettre en place régulièrement des **événements** pour « fidéliser » vos licenciés
- **Motiver vos licenciés** à s'engager au sein de la vie associative, renforcez les liens entre les personnes au sein de votre club
- **Jauger la satisfaction de vos licenciés** pour savoir si le club répond à leurs attentes
- **Informez les licenciés** sur les différentes actions mises en place par le club

Pour vous permettre de fidéliser de nouveaux licenciés au sein de votre club, nous vous proposons **3 fiches actions-types** :

- **Tournoi événementiel**
- **Soirée Dark Ping**
- **Participer à la vie du club**

Vous avez ainsi la possibilité de choisir le ou les projet(s) qui vous séduisent le plus et qui correspond(ent) le mieux à votre contexte territorial, à votre volonté politique, à vos opportunités et à vos ressources.



Fiche « fidéliser »

Nom de l'action	Événementiel
Pour qui	Tous les clubs affiliés à la Ligue de tennis de table des Pays de La Loire
Cible visée	Tous publics : - enfants, jeunes, adultes, seniors, hommes, femmes - licenciés et non licenciés
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">• Faire la promotion du tennis de table• Favoriser la mixité sociale et la notion d'inter-génération• Capter et attirer un public non initié• Donner envie aux participants de pratiquer le tennis de table plus assidûment en se licenciant dans un club affilié.• Fidéliser les licenciés en organisant un événement convivial• Consolider les relations avec les partenaires du club en leur proposant de participer à l'événement.
Descriptif	<p><input type="checkbox"/> Organisation en soirée d'un tournoi en simple et/ou en double (au choix des participants).</p> <p>Compléter l'organisation avec des animations conviviales en rapport avec le tennis de table :</p> <ul style="list-style-type: none">- <i>sandpaper</i> (les revêtements ne sont pas adhérents, ce qui empêche de mettre des effets)- <i>ultimate ping</i> (ping sur 2 ou 4 tables avec un filet pour délimiter le terrain.)- <i>vince pong</i> (la stratégie du tennis, la promiscuité du ping-pong, la vitesse, l'accessibilité, la convivialité, l'innovation)- <i>hardbat</i> (version pongiste avec des picots sans mousse, l'objectif est de faire en sorte que le matériel n'intervienne pas dans le résultat)
Besoins internes en ressources humaines	Une équipe de bénévoles motivée, le nombre d'encadrants et à prévoir en fonction du nombre de participants
Ce que doit faire le club (suggestions)	<p><input type="checkbox"/> En amont de l'événement :</p> <ul style="list-style-type: none">• Informer les membres du club de l'opération pour mobiliser en interne• Informer les partenaires institutionnels du club : maire, Conseil Départemental...• Prévoir le matériel nécessaire (tables, raquettes, sono, séparations)• Prévoir des Pass Ping pour donner aux participants• Prévoir des documents donnant des informations sur le club et sur les licences (tarifs, coordonnées, les pratiques proposées...etc)• Réserver la salle au moins 1 mois à l'avance pour le tournoi• Faire la commande pour la buvette

Communication

- Inviter la presse locale afin de relayer l'information
- Communiquer sur la mise en place du tournoi : site internet, les réseaux sociaux, affichage dans des endroits stratégiques, flyers...

□ Le Jour J :

- Animer la journée/soirée avec de la musique, tombola, jeu concours et prévoir un micro pour faire des annonces.
- Prévoir des poules pour que chaque équipe joue plusieurs matchs, l'objectif est que tout le monde joue le même nombre de matchs.
- Récupérer le mail, le téléphone et les adresses de tous les participants.
- Prévoir un cocktail et des remerciements pour les participants.
- Donner sur place tous les documents utiles concernant la prise de licences : tarifs, coordonnées...etc
- Donner un **Pass Ping** pour les personnes non licenciées qui ont montré de l'intérêt pour la pratique du tennis de table.

□ Après l'événement :

- Penser à remercier les personnes ayant aidé à participer à l'organisation de l'événement.
- Relancer les personnes qui ont montré de l'intérêt et leur proposer de venir jouer en club

Emettre un retour (photos, vidéos, témoignages,...) au comité départemental et à la ligue de l'organisation de l'opération

Ce que doit faire le club (suggestions)

Le petit plus

- Offrir au vainqueur une **licence gratuite** pour la saison à venir.
- Donner un **Pass Ping** aux personnes voulant continuer de découvrir le tennis de table.

Les liens utiles pour vous aider :

- Pour commander les **Pass Ping** : <http://boutiquedutt.com/25-outils-promotionnels> ou **voir directement avec le comité/la ligue**
- sandpaper : <http://www.tennis2table.com/Fun/sandpaper.html>
- ultimate ping : <http://www.tennis2table.com/Fun/l-ultimate-ping.html>
- vince pong : <http://www.vince-sport.fr>
- hardbat : <http://www.tennis2table.com/Hardbat/le-hardbat.html>

Les documents pour vous aider



Fiche « fidéliser »

Nom de l'action	Soirée Dark Ping
Pour qui	Tous les clubs affiliés à la Ligue de tennis de table des Pays de La Loire
Cible visée	Tous publics : les licenciés du club et les non initiés
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">• Pratiquer le tennis de table dans une ambiance conviviale et non compétitive• Découvrir et pratiquer le tennis de table avec de nouveaux adhérents• Consolider les relations entre les licenciés• Faire découvrir la pratique aux non initié(e)s en douceur sans les démotiver
Descriptif	<p><input type="checkbox"/> Organiser un tournoi Dark Ping :</p> <p>Le principe est simple : jouer au ping... dans le noir ! Seulement éclairé de néons spécifiques, vous évoluez dans un environnement tout de fluo vêtu avec pour seuls repères les lignes de la table et le filet.</p> <p>Le tout dans une ambiance chaleureuse à mi-chemin entre bar/boîte de nuit et tournoi de tennis de table (prévoir une sono).</p> <p>Une musique d'ambiance viendra agrémenter l'ensemble de la soirée, et un bar sera ouvert (boissons, sandwichs, gâteaux...,etc) pour vous restaurer entre deux rencontres.</p> <p>La soirée se déroulera en fonction du nombre de personnes présentes (soirée libre, tournoi individuel, tournoi de doubles licencié-non licencié...)</p> <p>Il pourra également y avoir, en fonction de la salle et de l'espace disponible, d'autres activités annexes comme des mini tables de ping, un jeu de ping sur console, de l'ultimate ping...</p>
Besoins internes en ressources humaines	Des bénévoles motivés pour accueillir les personnes qui souhaitent passer un moment convivial.
Ce que doit faire le club (suggestions)	<p><input type="checkbox"/> En amont de l'opération :</p> <ul style="list-style-type: none">• Informer les membres du club pour mobiliser en interne une équipe de volontaires.• Libérer un créneau en soirée pour pouvoir organiser la soirée Dark Ping• Possibilité de louer le matériel auprès du comité de Mayenne, (néons, bandes réfléchissantes, maquillage...)• Contacter le comité de Mayenne pour avoir des informations sur le matériel nécessaire pour le bon déroulement de la soirée : http://darkpingtour.wix.com/cdtt53

Communication

Ce que doit faire le club (suggestions)

- Communiquer sur le site du club, les réseaux sociaux... Communication (affiches, prospectus...) au sein du club pour mettre au courant les licenciés. Inviter la presse locale afin de relayer l'information

Le jour j :

- Préparation de la salle avant la soirée (2 heures de préparation environ)

Le petit plus

Si possible, proposer un cocktail, bar, restauration sur place...

Les documents pour vous aider

Les liens utiles pour vous aider :

Le comité de Mayenne se lance dans le Dark Ping : <http://tennisdetablepaysdelaloire.org/le-comite-de-mayenne-se-lance-dans-la-dark-ping/>

Résumé d'une soirée Dark Ping : http://www.ttcaubel.be/index.php?option=com_content&view=article&id=291:dark-ping-2014-le-resume&catid=7&Itemid=340



Fiche « fidéliser »

Nom de l'action	Participer à la vie associative
Pour qui	Tous les clubs affiliés à la Ligue de tennis de table des Pays de La Loire
Cible visée	Les licenciés de votre club
Objectifs	<ul style="list-style-type: none">• Motiver les licenciés à participer à la vie associative du club• Faire la promotion du tennis de table• Favoriser la mixité sociale et la notion d'inter-génération• Donner envie aux licenciés de s'investir dans le club et de participer• Fidéliser ses licenciés• Consolider la cohésion entre les licenciés• Exploiter et mettre en avant les compétences des licenciés
Descriptif	<p><input type="checkbox"/> Afin d'améliorer la vie associative de son club, différentes démarches peuvent être mises en place :</p> <ul style="list-style-type: none">• Un planning pour le transport des jeunes sur les différentes compétitions (un roulement entre les parents des jeunes licenciés peut notamment s'opérer)• Informer et mobiliser des volontaires pour aller coacher sur les différentes compétitions tout au long de l'année• Communiquer activement autour des actions mises en place par le club afin d'informer les licenciés et les inciter à y participer
Ce que doit faire le club (suggestions)	<ul style="list-style-type: none">• Informer et relayer les différentes actions menées par le club auprès de ses licenciés (mailing)• Mise en place d'affiches pour les matchs de championnat par équipe, pour les stages• Création d'un site internet, page Facebook/Twitter de manière à informer sur la toile la vie du club.• Proposer des formations courtes pour les bénévoles (arbitre, juge-arbitre, ...)
Le petit plus	Organisation de soirées, d'évènements tout au long de l'année dans le but de promouvoir la convivialité et le partage entre les licenciés (ex : tournoi de doubles, soirée galette des rois, aller voir un match de haut niveau de l'une des équipes fanions de la région).

Renseignements utiles

Pour assurer un **accompagnement de vos projets**, la **ligue de tennis de table des Pays de La Loire se tient à votre disposition** pour tous renseignements supplémentaires.

Vous avez la **possibilité de nous contacter** ou de contacter les comités départementaux.

La ligue met à votre disposition **une base de données actualisées** (Data Ping) où vous pourrez trouver de **nombreuses informations** : <https://sites.google.com/site/freeping2/>.



Ce site a été conçu pour permettre à toutes les personnes intéressées par la **technique** du tennis de table, par l'**encadrement** ou l'**accueil**, de trouver réponse à leurs besoins.

Que l'on soit cadre technique professionnel ou animateur bénévole, on est toujours en recherche de **nouvelles idées pour faire progresser**. Il n'est pas toujours simple de se renouveler, de sortir de la routine. Et ceci est vrai quelle que soit l'attente du public dont on s'occupe : **progresser, se dépenser** ou simplement **s'amuser**.

Contacts

Ligue : Mickaël MARTIN, Conseiller en développement
Tél : 02 40 92 34 72
Email : developpement.liguepdltt@gmail.com
Site internet : <http://tennisdetablepaysdelaloire.org>

CD 44 : Gaël CHARRIER, Directeur, g.charrier@cdtt44.fr ou 06 61 52 63 22
CD 49 : David LELIEVRE, CTD, anjou.ping-ctd@wanadoo.fr ou 06 78 12 38 59
CD 53 : Anthony DAVIOT, CTD, daviot.anthony53@gmail.com ou 06 86 47 41 92
CD 72 : Fabrice TOLLET, coordonnateur, ctd.cd72tt@gmail.com ou 06 32 65 94 86
CD 85 : Tony SEYMOUR, CTD, tseymour@cd85tt.fr ou 02 51 44 27 14

