



## AG FFB CABESTANY / ALENYA LES 15 ET 16 JUIN 2019

### Conférence avec les délégués de ligues sur le thème du développement des clubs le samedi 15 juin 2019

#### Contenu

Synthèse

<b>1</b>	<b>Introduction .....</b>	<b>2</b>
<b>2</b>	<b>Actions de développement (Ph. Zwaenepoel).....</b>	<b>2</b>
2.1	Rappel sur l'évolution des effectifs .....	2
2.2	Actions de développement.....	3
2.2.1	Conventions de régularisation-développement.....	3
2.2.2	Opération Dynamo .....	3
2.2.3	Challenges et concours.....	3
2.2.4	Licence loisir .....	4
2.2.5	Licence indépendante .....	4
2.2.6	Autres leviers du développement .....	5
<b>3</b>	<b>Formation (M. Massé).....</b>	<b>5</b>
3.1	Le label club-école .....	5
3.2	Le Pass Billard Scolaire.....	6
3.3	L'équipe technique régionale.....	6
<b>4</b>	<b>Témoignages de ligues et de clubs.....</b>	<b>6</b>
4.1	Occitanie.....	6
4.2	Centre-Val-de-Loire.....	6
4.3	Clubs.....	7
<b>5</b>	<b>Critères d'identification des clubs en difficulté ou indisciplinés .....</b>	<b>7</b>
<b>6</b>	<b>Discussion et conclusion .....</b>	<b>8</b>
	Annexe 1 .....	9
	Annexe 2 .....	10

Compte rendu établi par Ph. Zwaenepoel

## Synthèse

De 2014 à 2017, le nombre de licenciés a augmenté de 10% grâce à la croissance du blackball et aux actions de formation et de développement déployées pendant cette période, avec toutefois des résultats très contrastés entre ligues et surtout entre clubs.

La situation problématique de certains clubs carambole doit notamment être analysée par les ligues afin de prendre les mesures appropriées. Pour identifier ces clubs, la fédération a défini plusieurs critères statistiques d'alerte, comme le nombre de licenciés par table, le pourcentage de compétiteurs et l'évolution du nombre d'adhérents au cours des dernières années.

Pour envisager l'avenir avec sérénité et répondre aux attentes des acteurs de terrain, la fédération doit impérativement engager une nouvelle dynamique de croissance, et dépasser largement le cap des 16 000 licenciés au cours des prochaines années.

Le contexte est favorable compte tenu de la campagne Billard2024, de la montée en puissance de la communication fédérale, des excellents résultats sportifs obtenus au plan international et de la collaboration avec Décathlon (billard au féminin, Vitalsport, billards facilement transportables, ...).

Cet objectif sera atteint grâce à une mobilisation collective autour des axes suivants :

- la formation des formateurs, le bon fonctionnement des écoles de billard et leur montée en compétence ;
- la création d'équipes techniques régionales pour les ligues qui n'en sont pas dotées, si le contexte le permet ;
- la mise en œuvre des outils de développement mis en place par la fédération ;
- l'exploitation des expériences positives des autres ligues (cf. notamment les actions des ligues d'Occitanie et du Centre-Val-de-Loire décrites ici) ;
- une bonne organisation au niveau des clubs pour accueillir dans les meilleures conditions l'arrivée de nouveaux publics. Privilégier l'accueil, l'accueil et encore l'accueil !!!

\*\*\*\*\*

# Compte rendu

**Participants :** Auvergne-Rhône-Alpes, Bourgogne Franche Comté, Bretagne, Centre Val de Loire, Grand Est, Ile de France, Méditerranée, Normandie, Nouvelle Aquitaine, Occitanie, Pays de la Loire.

## 1 Introduction

Le président Jean-Paul Sinanian souhaite la bienvenue aux participants et les remercie de leur présence ; il adresse également ses remerciements au président du club de Cabestany qui a bien voulu accueillir la conférence et l'AG de la fédération, et en assurer la logistique.

Il rappelle le contexte : la stagnation de l'effectif des licenciés sous la barre des 16 000 malgré tous les efforts déployés en termes de développement et de formation. L'objet de la conférence est de faire le point de ce qui a marché ou non, de partager les expériences et d'en tirer les conséquences pour les prochaines années.

## 2 Actions de développement (Ph. Zwaenepoel)

### 2.1 Rappel sur l'évolution des effectifs

Si l'on retrace l'évolution du nombre de licenciés depuis 2003, on constate d'abord une baisse continue jusqu'en 2013 (point bas à 14 112), puis une remontée nette de 10 % en 3 ans et enfin un plateau sous la barre des 16 000 licenciés. Cette phase de hausse importante coïncide avec le décollage du blackball, à la mise en œuvre concrète des actions de développement du projet fédéral 2012-2016 et à la création de la licence découverte.

Si l'on examine l'évolution du nombre de licenciés par discipline, sur la période 2013-2019 : carambole : +171 ; blackball : +1 388 (+47%) ; américain : +3 ; snooker : +82

L'évolution des effectifs carambole et blackball est très contrastée selon les ligues (cf. tableau 1) :

- 6 ligues en hausse générale (+122 à +426) :
- une ligue en baisse générale (-70)
- les autres ligues avec des baisses et des hausses qui se compensent ou non (- 194 à + 155)

Tableau 1

Evolution 2013-2019			
Ligues	Evol. Car.	Evol. BB	Evolution (avec snooker et amér.)
Ile de France	-269	30	-194
Centre	143	79	224
Bourgogne-Franche-Comté	8	-28	-34
Normandie	-69	-16	-70
Hauts-De-France	-37	170	155
Grand Est	2	16	-16
Pays de loire	78	281	353
Bretagne	100	277	426
Nouvelle Aquitaine	37	297	386
Occitanie	90	123	166
Auvergne-Rhone-Alpes	103	74	122
Provence-Alpes-Côte d'azur	8	-15	10

Nota : selon les statistiques établies mensuellement par G. Mathias, la croissance du blackball (+30) pour l'Ile-de-France doit être relativisée car elle correspond à un artifice, 30 joueurs carambole ayant volontairement coché la case blackball lors de la saisie des licences.

## 2.2 Actions de développement

### 2.2.1 Conventions de régularisation-développement

A partir de 2014, des conventions tripartites (fédération, ligue, club) de régularisation-développement, ont commencé à être signées sur 2-3 ans avec un soutien financier dégressif, prenant en compte toutes les licences ou seulement les licences des primo-licenciés. Au moins, 7 types différents de conventions ont été signées sur 5 ans concernant une quinzaine de clubs.

Sur cette période, l'effectif total des clubs les plus coopératifs a quasiment doublé, passant d'environ 250 à 500, soit un bilan très positif (cf. tableau 2). Le fait d'engager les discussions sur une convention a déjà un effet positif sur la licenciation, même si, en définitive, la convention n'est pas signée (cf. clubs avec astérisques). Le système est toutefois lourd sur le plan administratif, et il ne touche qu'un nombre restreint de clubs ; les engagements pris n'ont pas toujours été respectés, dans un nombre limité de cas.

Tableau 2

Clubs	Ligues	Saisons							
		2012/13	2013/14	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020
La ferté sous jouarre	IDF	15	12	29	30	24	21	21	
Bois Colombes	IDF	32	37	43	42	33	47	42	
BC Parisien ***	IDF	15	22	20	42	100	100	88	
La Comete	IDF	57	53	46	18	9	31	18	
<b>sous tot IDF</b>		<b>119</b>	<b>124</b>	<b>138</b>	<b>132</b>	<b>166</b>	<b>199</b>	<b>169</b>	
Saint Chamond	ARH	8	8	23	26	24	21	20	
Valence	ARH	24	15	34	39	34	38	32	
Chambery	ARH	24	17	20	48	51	54	60	
Aix les Bains ***	ARH	12	10	12	11	21	20	25	
Saint Etienne ***	ARH	16	17	18	28	42	36	29	
<b>sous tot ARH</b>		<b>84</b>	<b>67</b>	<b>107</b>	<b>152</b>	<b>172</b>	<b>169</b>	<b>166</b>	
Cavaillon	PACA	27	24	28	41	35	39	33	
Orange	PACA	0	0	2	3	6	5	6	
<b>sous tot PACA</b>		<b>27</b>	<b>24</b>	<b>30</b>	<b>44</b>	<b>41</b>	<b>44</b>	<b>39</b>	
Cambrai	HDF	8	7	5	18	18	13	15	
Nogent le Rotrou	CVL	0	0	0	15	14	14	29	
Beziers	OCC	20	26	24	29	27	23	23	
Le Rheu	BRE	11	8	12	12	16	41	34	
		<b>269</b>	<b>256</b>	<b>316</b>	<b>402</b>	<b>454</b>	<b>503</b>	<b>475</b>	
		en vert :	debut convention			en orange	fin convention		

\*\*\* Conventions prévues mais non signées.

### 2.2.2 Opération Dynamo

Opération lancée en 2017 consistant à fournir gratuitement aux clubs des milliers de plaquettes fédérales grand public et des outils méthodologiques pour l'organisation de portes ouvertes.

### 2.2.3 Challenges et concours

Pour la saison 2017-2018, la commission pour le développement a également lancé plusieurs challenges et concours dotés de primes allant de 150 à 600 €, récompensant les clubs faisant des efforts en termes de développement et d'innovation ; ces actions ont été reconduites lors de la saison 2018-2019. Elles s'avèrent, dans l'ensemble, encore insuffisamment exploitées et valorisées.

#### 2.2.3.1 Challenge des clubs

Voir sur le site fédéral : <http://www.ffbillard.com/pages/challenge-des-clubs-178.html>

2 catégories de clubs : plus de 20 licenciés et moins de 20 licenciés ; critères pris en compte : l'école de billard, le nombre de primo-licenciés, la note de diagnostic > 50 ; 18 dossiers ont été déposés en 2018, et 2 dossiers en 2019

### **2.2.3.2 Semaine au féminin**

Voir sur le site fédéral : <http://www.ffbillard.com/pages/billard-au-feminin-169.html>

Critères : actions réalisées pour faire venir les féminines dans les clubs.



13 dossiers ont été déposés en 2018, et 6 en 2019, avec parallèlement une cinquantaine d'actions réalisées en collaboration avec les magasins Decathlon. Un premier bilan de ces actions, en termes de recrutement de primo-licencié(e)s, devrait pouvoir être fait lors de la prochaine saison.

### **2.2.3.3 Opération Innov'actions (à destination des clubs, CDB, ligues)**

Voir sur le site fédéral : <http://www.ffbillard.com/pages/innovactions-177.html>

Critères : création de vidéos et de dossiers innovants de développement ou de promotion du billard ; 3 dossiers et 2 vidéos déposés et primés en 2018 ; un dossier déposé en 2019.

### **2.2.3.4 Challenge fiches animation (deux sessions par saison)**

Voir sur le site fédéral : <http://www.ffbillard.com/pages/fiches-animation-173.html>

Critères : Animation innovante de séances d'initiation découverte ; un dossier déposé en 2018 ; pas de dossier déposé en 2019.

## **2.2.4 Licence loisir**

L'étude de faisabilité sur la licence loisir prévue par le projet fédéral 2017-2020 a été réalisée. Il en ressort que les conditions ne sont pas réunies aujourd'hui (seuil critique de licenciés non encore atteint) pour lancer une licence loisir, en raison de conséquences financières négatives trop lourdes pour le budget fédéral. Il faudrait pouvoir être à 18 000 licenciés (soit 2000 licenciés de plus) pour envisager sereinement ce lancement.

Tous les acteurs du développement (clubs, CDB, ligues) doivent se mobiliser dans ce sens, notamment via des mesures financières :

- Au niveau des clubs, en appliquant par exemple des tarifs différenciés « compétiteurs-non-compétiteurs » ;
- Au niveau des organes déconcentrés et de la fédération, via des actions d'accompagnement à grande échelle.

Dans les situations d'infraction aux règles fédérales sans perspective de régularisation, des sanctions seront à prévoir, éventuellement par paliers : non-remboursement de frais de stage ou de frais de déplacement, jusqu'à la désaffiliation du club.

## **2.2.5 Licence indépendante**

Mise en place lors de la saison 2012-2013, la licence indépendante n'a eu qu'un succès très relatif, le nombre de licenciés indépendants culminant à 89 lors de la saison 2014-2015. La licence indépendante a été supprimée à la demande des ligues à compter de la saison 2018-2019, cette disposition ayant été détournée par certains clubs pour se désaffilier, leurs compétiteurs prenant une licence indépendante.

## 2.2.6 Autres leviers du développement

La communication externe fédérale vers le grand public s'est intensifiée lors de l'action Billard 2024 avec l'appui de l'agence Alan Communication, agence avec laquelle la collaboration se poursuit. Le partenariat avec Décathlon constitue un autre levier important de la communication externe fédérale, via des opérations comme le billard au féminin, Vitalsport en septembre, et le développement par Décathlon de billards pliables et facilement transportables pour des actions de promotion du billard (journée des associations, démonstrations lors de foires ou dans des centres commerciaux, ...).

Nota : les délégués de ligue ont pu voir de près et tester une version prototype V1 d'un billard 1/3 de match carambole mise à disposition par Décathlon spécialement pour la conférence (cf photo 1 ci-dessous). Dans sa version définitive, ce type de billard facilement transportable sera destiné au marché des clubs et du grand public.



Photo 1 : tiers de billard carambole prototype Décathlon

Les autres cibles du développement concernent tous les clubs de billard non affiliés, les joueurs de blackball licenciés aujourd'hui à l'AFEBAS et à la FBEP, et éventuellement les joueurs des pays limitrophes intéressés par nos championnats (suggestion d'une commission sportive, qui a donné lieu à la consultation (en cours) des quatre disciplines pour dégager une ligne de conduite sur le sujet).

## 3 Formation (M. Massé)

### 3.1 Le label club-école

Marc Massé présente l'évolution du nombre de labels club-école sur 3 ans : le nombre total de clubs labellisés est passé de 122 en 2017 à 152 en 2019 (cf. annexe 1, tableau 1).

Le taux de clubs labellisés en 2019 est très variable d'une ligue à l'autre :

- 0 à 10 % (Méditerranée),
- 11 à 20% (Nouvelle Aquitaine, Auvergne-Rhône-Alpes, Pays de la Loire),
- 21 à 30 % (Grand Est, Bourgogne Franche Comté, Centre Val de Loire),
- 31 à 40 % (Hauts de France, Occitanie, Bretagne),
- 41 à 50 % (Ile de France, Normandie).

Sur les 152 clubs labellisés en 2019, 20 sont de niveau 2.

### **3.2 Le Pass Billard Scolaire**

Le nombre des Pass Billard Scolaire délivrés est en forte baisse, passant de 1141 en 2017 à 713 en 2019 (-37.5 %), certaines ligues n'en délivrant aucun (cf. annexe 1, tableau 2).

Plusieurs causes sont évoquées : la modification des rythmes scolaires ; le fait de privilégier plutôt la prise de licence plutôt que le Pass Billard Scolaire (cas de la Bretagne) ; la lourdeur de la saisie des données sur E2I qui dissuade certaines ligues (cas de Auvergne-Rhône-Alpes). Nota : une solution est évoquée à ce sujet, si elle est techniquement possible : la transmission aux clubs par les établissements d'enseignement d'un fichier Excel importable dans la base E2I, pour éviter toute saisie manuelle dans les clubs.

### **3.3 L'équipe technique régionale**

Les ligues avec ou sans ETR ont été invitées à s'exprimer sur le sujet :

Ligues sans ETR :

- Nouvelle Aquitaine, Bourgogne-Franche-Comté : la faible disponibilité des moyens humains bénévoles pour le montage du projet d'ETR et/ou l'insuffisance des moyens financiers pour assurer son fonctionnement expliquent pourquoi le projet d'ETR n'a pas pu encore voir le jour ;

Ligues avec ETR

- Bretagne : la ligue n'a pas de salarié pour assurer le fonctionnement de l'ETR, mais elle paie les prestations d'un diplômé d'Etat qui y consacre 20% de son temps ; l'ETR représente 50 % des dépenses de la ligue.
- Ile-de-France : les lignes financières correspondantes à l'ETR sont déjà dans le budget ; la ligue fait appel à un prestataire de services, diplômé d'Etat ;
- Occitanie : la ligue finance des prestations de diplômés d'Etat.
- Auvergne-Rhône-Alpes : les délégués présents signalent l'obtention d'un volume de subventions conséquent grâce au dispositif ETR. Ils soulignent toutefois la nécessité d'améliorer l'organisation du dispositif dans la ligue Aura en étoffant l'équipe technique avec plusieurs prestataires pour couvrir l'ensemble des besoins mais aussi d'assurer un meilleur suivi des actions confiées à l'ETR.

Il est noté que l'animateur de l'ETR, outre la formation, peut aussi intervenir pour monter des dossiers de demande de financement et contribuer directement à la politique de développement et de licenciation de la ligue, en établissant un dialogue privilégié avec les clubs. La présence d'une ETR dans une ligue facilite en outre l'attribution de subventions de fonctionnement ou d'équipement.

## **4 Témoignages de ligues et de clubs**

### **4.1 Occitanie**

Suite à la fusion administrative, la ligue a décidé d'abandonner le remboursement d'une partie de la licence pour les non-compétiteurs, ainsi que le remboursement des frais de déplacements des joueurs, pour consacrer les sommes épargnées à un challenge des clubs, doté de primes (jusqu'à 700 €) selon un classement défini par trois critères combinés : la licenciation, la formation et le développement. Ce challenge intéresse de plus en plus les clubs et la participation va en augmentant (16 clubs sur 49 à ce jour).

### **4.2 Centre-Val-de-Loire**

La ligue s'appuie sur différents paramètres, dont l'avis des CDB et les comptes rendus d'AG, pour prendre rendez-vous avec les clubs en difficulté ou indisciplinés. Avant les rendez-vous, elle se fait communiquer les statuts ou les demande à la préfecture. La ligue rappelle les clubs à la réglementation fédérale et insiste sur le fait que le nombre de licenciés de la fédération conditionne pour partie le versement de la subvention du ministère des sports. Selon la situation, la ligue conclut avec les clubs une convention sur 2 ou 3 ans prévoyant un reversement dégressif de la part « ligue » de la licence. Cette démarche a porté ses fruits puisque plusieurs clubs ont licencié tous leurs

adhérents, soit spontanément, soit dans le cadre de conventions. La volonté des dirigeants est primordiale dans les succès obtenus.

Le recrutement de nouveaux adhérents est aussi encouragé par la ligue, via le remboursement de 50% des frais engagés par les clubs pour des journées d'animation (portes ouvertes ...) et de promotion du billard. Pour les salles municipales, atteindre un effectif minimal est parfois une condition nécessaire pour ne pas se faire retirer la salle par la municipalité. Il faut également souligner le fait que les communes peuvent ne prendre en compte que leurs habitants adhérents dans cet effectif minimal.

Sachant que l'affiliation des clubs doit s'accompagner de services rendus, parallèlement à la formation sportive, la ligue organise aussi des demi-journées de formation à l'intention des dirigeants, à l'occasion des AG sur différents thèmes d'intérêt.

### **4.3 Clubs**

Plusieurs clubs (Pamiers, Narbonne, Frontignan, Chartres) ont présenté rapidement leurs témoignages en donnant leurs effectifs, leurs tarifs et en exposant leur problématique.

Points relevés pêle-mêle : la croissance des effectifs des clubs occitans cités ; la subvention municipale attribuée en fonction du nombre de licenciés ; les différences importantes de tarifs d'un club à l'autre, le maximum (275 € avec licence) étant atteint pour le club de Chartres louant une salle privée ; le coût représenté pour un club par un joueur de haut niveau (5 à 10 000 € /an), parfois compensé par des subventions des collectivités locales (commune, département) ; la prise en compte des vacances d'été par le club de Narbonne avec des adhésions de courte durée (2 à 3 mois) ; des formations de dirigeants assurées par le CROS.

A noter le fonctionnement particulier du club de blackball de Frontignan (80 licenciés) qui profite gratuitement des billards d'une salle commerciale pendant 9 mois, les 3 mois d'été étant réservés à l'utilisation commerciale de la salle essentiellement par les vacanciers. Les produits correspondants sont complétés par des soutiens de partenaires commerciaux pour le Tournoi National, et les recettes des championnats inter-bars.

## **5 Critères d'identification des clubs en difficulté ou indisciplinés**

Pour identifier les clubs « carambole » en mauvaise santé ou enfreignant les règles fédérales, la fédération a étudié, à destination des organes déconcentrés, les données statistiques de plus de 300 clubs de 3 tables et plus, représentant près de 10 000 licenciés.

Il en résulte que les ligues ne sont pas du tout homogènes en termes de ratio « nombre de licenciés/table » et « % de compétiteurs rapporté au nombre de licenciés ».

Statistiquement, les ligues qui ont un faible ratio de licenciés par table ont beaucoup de clubs avec des effectifs réduits de licenciés, et ces licenciés sont majoritairement des compétiteurs.

Dès lors, soit ces clubs sont en mauvaise santé car ils ont peu de licenciés, ou, autre hypothèse, ils ne licencient majoritairement que leurs compétiteurs. Dans les deux cas, il est important que les organes déconcentrés se préoccupent de leur situation.

Un autre critère qui doit aussi constituer un seuil d'alerte est la diminution régulière des effectifs d'un club, par exemple de 15-20 % en deux ou trois saisons. Il faut en effet savoir s'il s'agit d'un problème structurel ou conjoncturel.

Sur le plan pratique, et pour fixer les idées, l'un au moins des critères suivants doit déclencher des échanges approfondis avec les clubs :

- ratio de licenciés par table inférieur ou égal à 4 ;
- taux de compétiteurs supérieur à 70 % ;
- décroissance régulière des effectifs.

Les listes des clubs entrant dans ces différentes classes seront transmises à toutes les ligues.

## 6 Discussion et conclusion

Au cours de la discussion ont été évoqués les points suivants :

- L'indemnisation des animateurs (CFA) et initiateurs (DFI) bénévoles pour assurer la pérennité du fonctionnement de l'école de billard et la progression technique des adhérents, conditions indispensables pour maintenir leur motivation ; l'accord n'est pas unanime sur le fait de les indemniser ou non ;
- Le renchérissement du coût du bâti en région parisienne qui menace la survie de plusieurs salles de billard ; à titre d'exemple, le club La comète doit acquitter un loyer mensuel de 1500 € ;
- Dans des zones moins chères, il est parfois plus intéressant financièrement d'acheter la salle que de la louer.
- Suggestion est faite d'adresser un courrier à l'Association des Maires de France pour réserver les salles municipales aux seuls clubs affiliés (sans beaucoup d'espoir, les politiques des municipalités étant différentes dans ce domaine) ;
- La formation en club doit-elle être gratuite, payante séparément en dehors du forfait ou payante et incluse dans le forfait ? Les avis divergent : ce qui est gratuit n'a pas de valeur, et les élèves sèchent plus facilement les cours gratuits que les cours qu'ils ont payés ; quand on paye un cours, on est plus exigeant aussi sur sa qualité ... Mais si les cours sont facturés séparément, certains vont peut-être renoncer à les payer.

Comment faire venir (ou revenir) les clubs non affiliés dans le giron fédéral est aussi une question prégnante. Les intéresser aux compétitions vétérans est une des solutions mises en pratique par certaines ligues, ainsi que leur offrir des formations gratuites.

S'investir dans la création de nouveaux clubs est un chantier important, notamment en Ile-de-France pour compenser la disparition de nombreux clubs, suite aux fermetures de salles commerciales (exemple de la perte de l'Hay-les-Roses).

En conclusion, pour impulser une nouvelle dynamique de développement, il faut miser sur :

- la formation des formateurs, le bon fonctionnement des écoles de billard et leur montée en compétence ;
- la création d'équipes techniques régionales pour les ligues qui n'en sont pas dotées, si le contexte le permet ;
- l'exploitation de tous les outils de développement mis en place par la fédération, et décrits dans ce document ;
- l'exploitation des expériences positives des autres ligues (cf. notamment les actions des ligues d'Occitanie et du Centre-Val-de-Loire citées dans ce document) ;
- une bonne organisation<sup>1</sup> au niveau des clubs pour accueillir dans les meilleures conditions l'arrivée de nouveaux publics, suscitée par la montée en puissance de la communication fédérale et la collaboration avec Décathlon. Privilégier l'accueil, l'accueil et encore l'accueil !!!

\*\*\*\*\*



<sup>1</sup> Voir l'annexe 2 : Processus de recrutement de nouveaux adhérents

## Annexe 1

**Tableau 1 : Nombre et Pourcentage de clubs labellisés par ligue**

	2017	2018	2019	Nombre de clubs en 2019	% de clubs labellisés
Guadeloupe	0	0	0	3	0%
Martinique	0	0	0	1	0%
Réunion	1	0	0	3	0%
Ile de France	23	22	23	49	47%
Centre Val de Loire	13	14	13	52	25%
Bourgogne Franche Comté	5	4	5	24	21%
Normandie	10	12	12	25	48%
Hauts de France	21	23	20	63	32%
Grand Est	10	13	15	70	21%
Pays de la Loire	7	9	10	53	19%
Bretagne	13	14	17	43	40%
Nouvelle Aquitaine	8	7	9	53	17%
Occitanie	4	14	16	49	33%
Auvergne Rhône Alpes	6	10	11	57	19%
Méditerranée	1	1	1	34	3%
Corse	0	0	0	4	0%
<b>Total</b>	<b>122</b>	<b>143</b>	<b>152</b>	<b>583</b>	

**Tableau 2 : Evolution du nombre de Pass Billard Scolaire par ligue**

	2015	2016	2017	2018	2019	Nombre de clubs en 2019
Guadeloupe	0	0	0	0	0	3
Martinique	0	0	0	0	0	1
Réunion	27	67	62	48	50	3
Ile de France	75	114	120	91	94	49
Centre Val de Loire	135	188	199	121	81	52
Bourgogne Franche Comté	0	0	0	0	0	24
Normandie	62	109	98	116	112	25
Hauts de France	468	361	394	366	246	63
Grand Est	98	108	110	66	0	70
Pays de la Loire	6	0	0	0	0	53
Bretagne	1	3	3	25	4	43
Nouvelle Aquitaine	53	71	42	38	44	53
Occitanie	75	104	63	43	53	49
Auvergne Rhône Alpes	11	4	48	54	22	57
Méditerranée	0	2	2	0	7	34
Corse		0	0	0	0	4
<b>Total</b>	<b>1011</b>	<b>1131</b>	<b>1141</b>	<b>968</b>	<b>713</b>	<b>583</b>



## Annexe 2

### Processus de recrutement » de nouveaux adhérents

#### Etape 1 = diagnostic

Définition des conditions préalables :

- La salle est-elle accueillante et propre ?
- Les toilettes hommes et femmes sont-elles fonctionnelles et propres ?
- Le matériel est-il disponible et adapté ? (queues de billard pour les débutants par exemple)

Voir outils pour diagnostic sur le site ffb

#### Etape 2 = Communication /promotion

- Le club est-il visible, fléché, ... ?
- Trouve-t-on le jour et l'heure de la « permanence d'accueil des débutants » sur la porte du club, sur la page internet du club, sur le message du répondeur téléphonique du club ?
- Promotion du premier rendez-vous pour découvrir la pratique du billard (portes ouvertes) :
  - o Affiche chez les commerçants à proximité
  - o Flyers distribués dans les boîtes aux lettres, au marché, à la station de métro du coin...
  - o Article dans la presse écrite locale, sur le magazine de la commune
  - o Proposition sur les sites « on va sortir » et équivalents
  - o Participation au forum des associations de la ville

NB : la combinaison de plusieurs de ces actions décuple l'efficacité

Outils : modèle de flyer de club

#### Etape 3 : accueil des nouveaux le jour J

- Journée « portes ouvertes » ou créneau hebdomadaire servant de « permanence d'accueil des débutants »
- Encadrement de ces moments de découverte par des personnes informées et formées (CFA)
- Existence d'une offre de service du club claire et structurée à présenter ce jour-là (école de billard + tarification)

#### Etape 4 : animation /encadrement

- Assurer la régularité dans l'encadrement des séances (période scolaire)
- Proposer des animations régulières
- Améliorer la compétence de l'encadrement (formation continue des animateurs de club)

#### Etape 5 : renforcement

- Répétition des opérations de promotion et d'accueil en découverte pour assurer une régularité dans le recrutement de nouveaux pratiquants