

L'économie associative des activités corporelles récréatives

**L'accompagnement de la vie associative des clubs sportifs
du Maine et Loire**

Avril 2011

Hassen SLIMANI

Institut de formation en éducation physique et en sport d'Angers (IFEPSA/UCO)
Centre nantais de sociologie (CENS, EA 3260)

Remerciements

Je tiens à remercier les dirigeant(e)s du Comité départemental olympique et sportif (CDOS49), d'Anjou emploi sport animation (AESA), de la Direction départementale de la cohésion sociale (DDCS49) et du Conseil général de Maine et Loire pour leur soutien institutionnel et matériel dans la conduite de cette étude.

Mes remerciements vont également à Valérie Cornu, étudiante en master 2 Métiers du développement, mutations des territoires et des sociétés à l'IPSA/UCO, pour la qualité de son travail de saisie des questionnaires ainsi qu'à toutes les personnes qui, quels que soient leurs rôles et leurs fonctions dans l'univers sportif local (éducateurs, agents de développement, dirigeant(e)s, sportifs) ont participé, de près ou de loin, à la production des résultats présentés dans ce rapport.

Avertissements à la lecture statistique

« Pour parler du monde historique [*i.e.* social] en se référant à des mesures qui ont été opérées sur lui, un raisonnement sociologique dit effectivement plus et autre chose que ce que dit le tableau statistique qu’il commente. »

« [Si] on s’en tient au raisonnement expérimental [*i.e.* statistique], un énoncé [est] exact tant qu’on s’en tient à l’information sur laquelle est bâti le tableau statistique et qu’on lui pose aucune question à partir d’autres informations. Le risque, c’est évidemment de donner comme vrai et statistiquement fondé un énoncé qui, lui, serait faux. »

« La plupart des populations sur lesquelles s’opèrent des mesures et dans lesquelles on prélève un “échantillon représentatif” sont déjà des échantillons préfabriqués par un processus social, c’est-à-dire des populations qui ne s’offrent à l’enquête et à l’échantillonnage que parce qu’une action sociale (et souvent institutionnelle) les a immatriculées en les prélevant, d’une manière qu’on ne connaît pas, sur une population originaire à laquelle on aura pourtant toujours tendance à se référer implicitement pour nommer le contexte de validité des relations attestées par un traitement de variables opéré sur la population accessible. »

Jean-Claude Passeron, *La raison sociologique. L’espace non-poppérien du raisonnement naturel*, Paris, Nathan, 1991, p.113, 124 et 125.

Sommaire

Introduction	p.6
I. Caractéristiques de deux économies associatives	p.10
1.1 Affiliations, encadrement bénévole et licencié(e)s	p.10
1.2 Économie des compétitions et économie des prestations	p.13
II. Les partages de et à la direction des clubs	p.18
2.1 Mixité, permanence et renouvellement des bureaux.....	p.18
2.2 Des bureaux générationnels	p.22
2.3 Le retrait des retraités et des indépendants	p.24
III. Un accompagnement associatif : pourquoi et pour qui ?	p.27
3.1 Les figures hypothétiques de l'accompagnement associatif.....	p.27
3.2 Une mise en projet circonscrite à la compétition.....	p.29
3.3 Besoin de formation et complexification associative	p.33
Conclusion	p.39
Références convoquées dans le rapport	p.42
Annexes	p.43

Introduction

Le présent rapport s'inscrit à un moment où le mouvement sportif, par l'intermédiaire de ses organes déconcentrés, s'interroge sur le devenir de la population de licencié(e)s et sur les modes de gouvernance des associations qui les encadrent. La demande de diagnostic territorial concernant l'accompagnement de la vie associative dans le département du Maine et Loire (acronyme « AVA49 ») vise ainsi à questionner les dirigeant(e)s d'associations sportives dans leurs manières de « gérer » aujourd'hui leurs licencié(e)s, leur budget, leur développement sportif, leurs salarié(e)s, etc., bref l'avenir des activités qu'ils proposent localement. Si ce souci d'accompagnement révèle une volonté de soutenir les clubs et les comités départementaux de chaque discipline sportive, il objective en creux des difficultés ou des incompréhensions entre leurs acteurs quant au modèle historique sur lequel ont été fondées leurs relations institutionnelles, économiques, juridiques et sociales. La tradition sportive comme principale raison d'être des clubs, parfois compétitive pour une catégorie de clubs dont une des finalités premières est de produire des victoires, mérite en effet d'être questionnée d'une part parce que l'offre d'activités corporelles récréatives (ACR) a fait l'objet d'une forte diversification, dont font régulièrement état les enquêtes ministérielles, et la demande a suivi, voire anticipé, cette offre¹. D'autre part, à travers cette transformation dialectique de l'offre et de la demande d'ACR, il en va de même des transformations des modes d'administration des associations dans un univers où la concurrence se fait plus dense.

Pour répondre à la problématique des formes d'accompagnement de la vie associative, le questionnaire envoyé dans les 1 650 clubs du département aborde principalement les thèmes de l'organisation des associations (caractéristiques sportives, conditions du travail béné-

¹ Sur les données les plus récentes, voir « Le ministère des sports livre les premiers résultats de l'enquête 2010 sur la pratique sportive », La Lettre de l'économie du sport, n° 1014, vendredi 18 mars 2011, p.1-3 ; Lefevre B., « Les premiers résultats de l'enquête 2010 sur les pratiques physiques et sportives en France », Stat-Info, n° 10-01, déc. 2010.

vole et salarié²), la composition actuelle des bureaux et le profil socioprofessionnel de leurs dirigeant(e)s, leurs modalités de fonctionnement et leurs perspectives de développement à plus ou moins long terme dans la cadre d'un projet sportif, voire associatif (cf. questionnaire Annexe 1). La première passation du questionnaire a été réalisée au mois de mars 2010, en pleine saison sportive. Trois relances d'avril à septembre, dont la deuxième au mois de mai a été personnalisée³, puis un courrier de remerciements par lequel il était encore possible de répondre à l'enquête (cf. Annexe 2) ont, tant bien que mal, permis la saisie de 354 questionnaires. 71,8 % des questionnaires ont été renseignés par le/la président(e) de l'association, 17,5 % par le/la secrétaire et 7 % par le/la trésorier(e). Dans chacun de ces cas, les informations nécessaires au remplissage ont été fournies à titre individuel. La multiplication des sources en a été ainsi limitée.

Le taux de réponse relativement faible pour le traitement statistique, de l'ordre de 21,7 %, permet pourtant d'apporter une première piste de réflexion sur l'injonction plus ou moins forte faite au club quant à l'intérêt d'un accompagnement associatif. La réponse apportée par mail au courrier de relance où était demandé aux dirigeant(e)s d'explicitier clairement les raisons de leur refus de participer à l'enquête permet finalement de penser un certain nombre de positions homologues à celle qui est exprimée ci-dessous et de mesurer à la fois l'*a priori* hermétique à la démarche du diagnostic local, l'incompréhension des finalités de problématisation et d'analyse des données et la mise à distance des instances sportives à travers un argumentaire qui vise à défendre des valeurs qui n'existeraient pas au sein des instances sportives départementales :

« Je mesure à vos relances, les efforts que vous déployez pour être à nos côtés, mieux nous connaître pour appréhender nos difficultés ou nos interrogations et ainsi nous aider le plus efficacement possible. Votre insistance prouve de réelles qualités humaines auxquelles nous sommes extrêmement sensibles et attachés. C'est pour cette raison que je ne réponds pas à votre questionnaire : il est dénué de qualités humaines. Nous concevons le sport en tant que promoteur de valeurs telles que la loyauté, l'engagement, le respect, la disponibilité, etc., toutes valeurs que vous connaissez bien mais qui sont totalement absentes du questionnaire. Les questions de la section I A5.6.7.8, celles de la section II et celles du III ne nous intéressent nullement. Je trouverais extrêmement bizarre et déplacé qu'une famille venant inscrire son enfant nous en demande des comptes. Je ne vois donc pas pourquoi nous en ferions publicité auprès de vous. La discrétion, la mesure, le goût du travail, la rigueur nous éloignent complètement de l'intérêt de savoir si par exemple notre président est renouvelé tous les 2 ans ou tous les 50 parce que la tentation du jugement sur la longueur d'un mandat est malsaine et absurde,

² Simonet Maud, *Le travail bénévole. Engagement citoyen ou travail gratuit ?*, Paris, La Dispute, 2010 ; Slimani H., *Les conditions de réalisation du « travail associatif » dans l'encadrement des activités corporelles récréatives. Le cas des associations du secteur douessin en Maine et Loire*, Profession sport/AESA, CDOS, mai 2008.

³ Le questionnaire et le courrier d'accompagnement ont été envoyés nominativement aux présidents des comités départementaux de chaque discipline sportive.

seul nous intéresse de savoir que l'homme qui prend une responsabilité fait bien son boulot. De même le plus haut niveau atteint par un jeune n'a pas de sens pour nous. Bien plus forte est notre conviction de trouver à chaque jeune, chaque adhérent un accueil qui le satisfasse, une situation d'apprentissage qui le motive, l'épanouisse et l'équilibre. »

L'inversion de la question de « l'accompagnement » est alors de mise. L'accompagnement semble, en effet, devenir plus sensible ou problématique pour les institutions locales que pour les clubs eux-mêmes. Ce n'est donc plus l'accompagnement en lui-même qu'il s'agit de questionner, mais les raisons pour lesquelles les dirigeant(e)s d'associations verraient moins ou pas d'intérêt à solliciter les instances sportives dans la conduite de leur développement associatif. Au même titre que les conclusions apportées à la suite de l'exploitation statistique des fichiers du ministère des sports sur le nombre de licencié(e)s, où l'on observe des formes de désaffections fédérales à travers la baisse des adhésions⁴, ne seraient-ce pas les institutions qui ont aujourd'hui besoin des associations pour vivre plutôt que l'inverse ? Autrement dit, le présupposé selon lequel les clubs ont réellement besoin d'un accompagnement reste à prouver. S'ils sont en demande d'accompagnement, dans quelles mesures les dirigeant(e)s le souhaiteraient-ils ? L'hypothèse d'une plus grande autonomisation des manières d'organiser les ACR en association mérite que l'on s'attarde sur le renouvellement de ceux qui prennent la charge de les développer... ou pas !

Les premiers résultats de l'enquête montrent que 65,9 % des dirigeant(e)s ayant répondu estiment, au regard de leurs responsabilités, ne pas avoir besoin de formation bénévole pour administrer leur association. À lui seul, ce résultat pose d'emblée la question de savoir dans quelles régions de l'espace associatif, les dirigeant(e)s sont en demande ou pas de formation. Il s'agira donc dans un premier temps d'établir les principales caractéristiques des clubs de l'enquête (partie I), de mettre en lien les différentes configurations associative⁵ avec les différents profils de dirigeant(e)s (partie II) et enfin de déterminer les modes de fonctionnement et d'organisation par lesquels ils envisagent de développer (ou pas) leurs activités (partie III).

Pour ce faire et rendre l'enquête la plus parlante possible, les résultats peuvent être envisagés différemment selon le point de vue adopté, notamment en termes de taux de réponses qui varient en fonction des populations de références (selon les disciplines, les associations affiliées ou non à une fédération olympique, les clubs prestataires ou non de services sportifs : cf. tableaux annexes Aa, Ab et Ac et encadré ci-dessous) et des redressements

⁴ Slimani Hassen et Noblet Camille, « L'adhésion fédérale à l'échelle régionale », communication au 3^{ème} colloque SRPDL, 23 octobre 2009.

⁵ Slimani H., *Op. cit.*, Profession sport/AESA, CDOS, mai 2008.

d'échantillons opérés selon les disciplines, les niveaux de compétitions, les budgets et le nombre de salariés par association d'une part⁶ et d'autre part selon les niveaux de diplômes, les professions et catégories socioprofessionnelles (PCS) et l'âge d'après le recensement de la population INSEE de 2007.

Les configurations associatives

Le découpage de l'espace des économies associatives en trois configurations idéaltypiques est le fruit d'une enquête préalable (Slimani H., *Op. cit.*, mai 2008) qui a permis d'objectiver, sur le même territoire, des modes spécifiques d'organisation et de fonctionnement au regard des finalités attribuées par leurs dirigeants aux activités corporelles récréatives qu'ils sont en mesure de proposer. Ainsi, les clubs *non prestataires de services sportifs marchand sous tutelle fédérale* regroupent des activités dont l'objectif premier est de permettre aux licencié(e)s d'accéder aux différents niveaux de compétitions fédérales ou de les exercer sous forme de loisirs (en athlétisme, aviron, badminton, baseball, basketball, billard, boule de fort, bowling, boxe française, colombophilie, cyclisme, cyclotourisme, dressage canin, échecs, football américain, football, gymnastique, handball, hockey sur gazon et sur glace, motocross, natation sportive, pétanque, roller, rugby, tennis de table, tir à l'arc sportif, volleyball et multisports : sport pour enfants, inter-âge, sport adapté, randonnée). Les clubs *prestataires de services sportifs marchands sous ou hors tutelle fédérale* sont des lieux où les ACR sont comprises dans une relation purement commerciale entre un prestataire et un client (en gymnastique « d'entretien », « adulte », de « détente », « volontaire », aquagym, remise en forme et ses dérivés). Enfin, la troisième configuration associative concentre des associations qui offrent à la fois des ACR : 1/ à dimensions compétitives, 2/ commercialisées ou des disciplines sportives dont la mise en équivalence économique ou marchande de l'encadrement fait l'objet d'un échange qui traditionnellement n'est pas reconnu comme tel en particulier dans les situations où le/la licencié(e) ou adhérent(e) paye un professeur pour qu'il lui dispense un cours (en sports aéronautiques, sports automobiles, aikido, kung-fu, yoga, canoë-kayak, chasse, danse, dans country, équitation, escalade, judo, jujitsu, karaté, plongée sous-marine, tennis, voile).

⁶ Beretti E., *Les budgets des associations sportives*, Stat-Info n° 06-05, avril 2006

I. Caractéristiques de deux économies associatives

1.1 Affiliations, encadrement bénévole, licencié(e)s

Les associations enquêtées sont à 67,2 % affiliées à des fédérations olympiques. 75 % des disciplines répertoriées par le Comité départemental olympique sont représentées dans l'enquête⁷. Elles regroupent, en moyenne, 166 licencié(e)s et 130 s'ils sont rapportés au nombre de sections par association ; la moyenne du Maine et Loire sur les activités sportives de l'enquête étant de 95 licencié(e)s par club. Seules 22 % des associations font partie d'une organisation avec au moins 2 sections (soit 37,3 %, 3 à 5 sections 36 %, 6 à 9 sections 20 % et plus de 10 sections 6,7 %). Les 2/3 des licencié(e)s se répartissent dans les associations de moins de 150 licencié(e)s. Le dernier tiers regroupe ainsi les clubs de 150 à 1 000 licencié(e)s. La distribution du nombre de licencié(e)s varie ainsi selon le niveau de compétition des clubs (cf. tableau 1.1a ci-dessous).

Tableau 1.1a. Niveaux de compétition « seniors » selon le nombre de licencié(e)s

Nombre de licencié(e)s	Pas de compétition	Département	Région	Nation	Total
1 à 50	42,9	19,4	14,1	20,5	25,9
51 à 100	35,7	28,0	19,7	30,3	29,2
101 à 150	10,0	19,4	19,7	7,7	13,2
151 à 200	4,3	19,4	15,5	10,3	11,2
201 à 300	2,9	14,0	14,1	19,2	12,0
+ de 301	4,3		16,9	12,0	8,5
Effectifs	108	62	77	99	347

Sources : Enquête AVA49, 2010-11 (redressé par niveaux de compétition Stat-Info 2006).

Comparée aux données nationales de l'enquête ministérielle de 2006, jusqu'au seuil du niveau national, la quantité de licencié(e)s du Maine et Loire augmente de manière continue

⁷ Dans le détail : disciplines aéronautiques (dont pilotage, voltige ; 4 clubs sur 7 répertoriés ont répondu), aikido et disciplines associées (5/ ?), athlétisme (9/25), automobile (1/ ?), aviron (1/4), badminton (12/41), baseball (2/4), basketball (37/135), billard français (1/ ?), boule de fort (2/ ?), bowling (1/ ?), boxe française (1/ ?), canoë-kayak (2/11), chasse (1/ ?), colombophilie (oiseaux, 1/ ?), cyclisme (dont BMX et VTT, 10/34), cyclotourisme (12/60), danse (dont dans country, 4/ ?), dressage canin (agility, 2/ ?), jeu d'échecs (1/3), équitation (1/110), escalade (3/10), football US (1/ ?), football (54/248), gymnastique sportive (15/19), gymnastique d'entretien (volontaire, fitness, remise en forme, etc., 27/42), handball (9/27), hockey sur gazon (1/3), hockey sur glace (2/2), judo-jujitsu (20/68), karaté (5/44), motocyclisme (grass-track, trial, motocross, 3/ ?), natation sportive (dont synchronisée, 8/19), pétanque (2/70), plongée sous-marine (9/ ?), roller (2/5), rugby XIII (1/ ?), rugby XV (2/8), tennis de table (11/81), tennis (34/164), tir à l'arc (5/9), tir sportif (1/16), voile (2/8), volleyball (11/24). À cela s'ajoutent des activités difficilement identifiables du fait de leur inscription dans les fédérations multisports type UFOLEP, FSCF, EPMM sports pour tous, sport adapté, inter âge, randonnée pédestre ou de chorale. Les disciplines non représentées dans l'échantillon sont la boxe anglaise (0/3), le club alpin français (0/3), l'escrime (0/4), le golf (0/18), le handisport (0/14), la pêche sportive au coup (0/21), le ski nautique (0/3). 322 autres associations ont été exclues du calcul du taux de réponse (USEP, UNSS, UGSEL, Sport en milieu rural, médaillés Jeunesse et Sport et l'Office municipale des sports). 25 questionnaires ne mentionnaient pas de disciplines.

(cf. tableau 1.1b ci-dessous) : de 91 en moyenne dans 21,3 % des clubs sans compétition, à 121 dans 28,3 % des clubs de niveau départemental, à 173 dans 21,6 % des clubs de niveau régional, reculant à 148 dans 28,7 % des clubs de niveau national. Parce que l'échantillon ne comporte aucun club dont une équipe ou un sportif ait atteint le niveau international, la distribution des moyennes de leurs budgets est supérieure aux moyennes de l'enquête du ministère de 2006 ainsi qu'à tous les niveaux de compétition. Le nombre de clubs et de licencié(e)s par club se concentrent par conséquent dans les niveaux inférieurs au national⁸.

S'il existe une très forte corrélation statistique entre niveaux de compétition « jeunes » et « seniors » (cf. tableau annexe Ad), sur l'échantillon total de la population, le niveau départemental est surreprésenté chez les « jeunes » comparé aux « seniors » (respectivement 26,3 % pour 18,2 %). Ce constat s'inverse pour tous les autres niveaux régionaux (17,4 % pour 22,5 %) et nationaux (28 % pour 28,6 %). C'est également dans les catégories « seniors » que l'on recense le taux le plus important de licencié(e)s qui ne s'adonnent pas aux pratiques compétitives (30,7 % pour 28,3 % chez les « jeunes »). On les retrouve principalement dans les disciplines telles que le cyclotourisme, la gymnastique volontaire, le judo et la randonnée pédestre. Les « jeunes » ne pratiquant pas la compétition se recensent, eux aussi, dans le cyclotourisme, la gymnastique volontaire mais également dans les sports sous-marins.

Tableau 1.1b. Comparatif de la distribution des clubs, de leurs licencié(e)s et de leurs budgets selon les niveaux de compétition « seniors »

	Distribution clubs AVA49 en %	Distribution clubs 2006 en %	Moyenne de licencié(e)s par club AVA49	Moyenne de licencié(e)s 2006	Moyenne nbr cadres techniques	Moyenne nombre bénévoles
Pas de compétition	21	31	91	94	4	15
Départemental	29	18	121	103	7	16
Régional	21	22	173	151	7	23
National	29	23	148	180	8	17
International	-	6	-	257	-	-
Total	100	100	130	157	7	17

Sources : Enquête AVA49, 2010-11 et Beretti E., *Op. cit.*, Stat-Info n° 06-05, avril 2006, p. 2.

Même si une proportion non négligeable de clubs ne présente pas de licencié(e)s en compétition, l'engagement bénévole n'en est pas pour autant diminué. En moyenne, près de 7 cadres techniques bénévoles (6,68) sont présents pour assurer l'encadrement, près de 11 dirigeant(e)s élus dans les conseils d'administration et plus de 17 bénévoles sont là pour assurer

⁸ La ville d'Angers a pour particularité de concentrer un nombre particulièrement important de clubs professionnels comparé à leur distribution dans les grandes villes du reste de la France. Voir le mémoire de master 2 Sports et Loisirs à l'IFEPSA de Ronan Fougeri (en préparation sous ma direction) sur le sponsoring des clubs professionnels angevins.

la bonne marche de l'association. Par ailleurs, les écarts à ces moyennes sont relativement peu importants, ce qui indique une relative homogénéité des clubs enquêtés du point de vue de la distribution de l'ensemble de ces bénévoles⁹. Plus de la moitié des associations (56,3 %) peuvent ainsi compter jusqu'à 5 cadres techniques bénévoles et 43,7 % plus de 6 (8,3 % en comptent même entre 24 et 80). Les conseils d'administrations, pour plus de la moitié d'entre eux (58,4 %), peuvent être composés au plus de 11 élus et 41,7 % par plus de 12 (11,4 % en déclarent même entre 20 et 60 !). Enfin, près de la moitié des associations disent s'appuyer sur 1 à 11 bénévoles « permanents » pour assurer la bonne marche du club sur la saison (48,2 %) et 51,8 % sur plus de 12 (9,6 % déclarent en monopoliser entre 49 et 200 sur l'année).

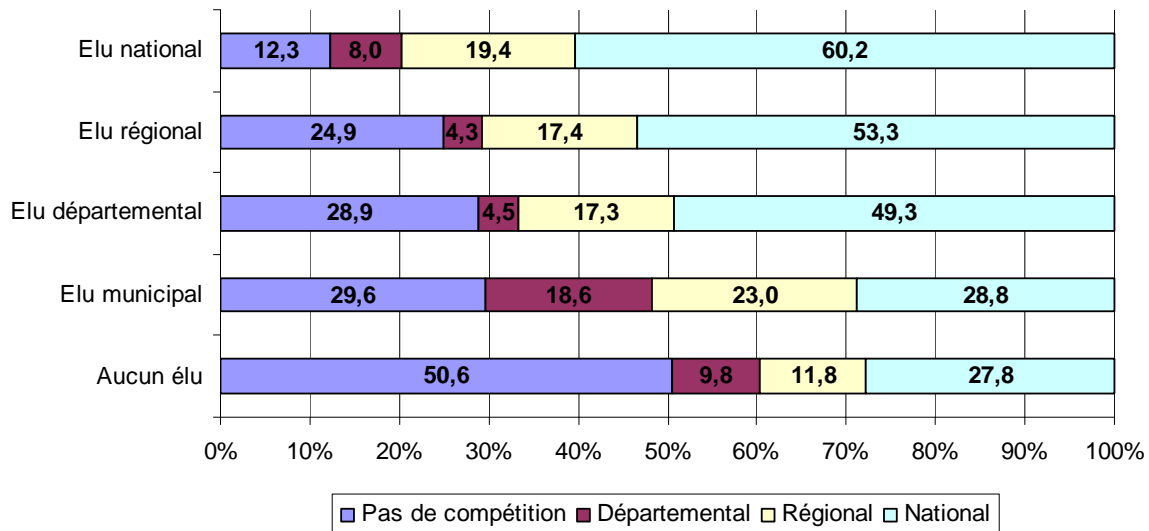
Alors que seulement 13,9 % des associations relèvent d'une fusion et que 81,3 % d'entre eux n'envisagent pas de fusionner avec un ou plusieurs autres clubs, leur distribution selon la densité moyenne de population sur le territoire rappelle que 40,1 % d'entre eux sont implantés sur des aires géographiques peu peuplées (entre 0 et 100 habitants/km²). 19,6 % le sont sur des territoires de 301 à 1 000 habitants/km² et 18,8 % de plus de 1 000 habitants/km². La rencontre avec les élus en est d'autant moins aléatoire. Même si la référence demeure l' élu municipal (maire ou adjoint aux sports), plus les clubs résident à proximité d'Angers, plus leurs dirigeant(e)s déclarent entrer en contact avec des élus « extraterritoriaux » (sénateurs, députés, cf. tableau Ae). Le recentrage autour des élus municipaux comme référents est confirmé par les réponses apportées à la question de savoir quel échelon territorial semblait le plus pertinent aux dirigeant(e)s pour « accompagner » la vie associative : 73,4 % des enquêtés déclarent la ville/commune comme échelon le plus légitime. Dans des proportions respectivement similaires (14,3 %), le département et l'intercommunalité/communauté de communes sont ainsi relégués. La région et la communauté d'agglomération sont, de très loin, les échelons les moins parlants aux yeux des dirigeant(e)s comme ressources possibles pour l'accompagnement associatif. La proximité territoriale semble ainsi jouer à plein dans les relations « politiques » des dirigeant(e)s aux mondes des élus.

Plus encore, les contacts avec les élus varient fortement selon le niveau de compétition des clubs (cf. graphique 1.1a ci-dessous et Af). Ainsi, les dirigeant(e)s n'ayant que peu rencontré d'élus sont ceux parmi lesquels le plus grand nombre de clubs ne présente aucune équipe ou sportif(s) en compétition. À l'inverse, les président(e)s qui déclarent avoir rencontré une plus grande proportion d'élus « départementaux », « régionaux » et « nationaux » font partie de ceux qui dirigent les clubs les plus engagés dans les compétitions, et ce dans le

⁹ Les coefficients de corrélation sont compris entre 0,63 et 1,47.

même ordre de progression. Le rapport qu'ils entretiennent au « politique » est ainsi à penser comme une sorte d'échange où les élus viendraient chercher de la visibilité locale et les dirigeant(e)s des formes de reconnaissance pouvant se transformer en soutiens financiers.

Graphique 1.1a. Rencontres avec les élus selon le niveau de compétition



Sources : Enquête AVA49, 2010-11 (redressé par niveaux de compétition Stat-Info 2006).

1.2 Économie des compétitions et économie des prestations

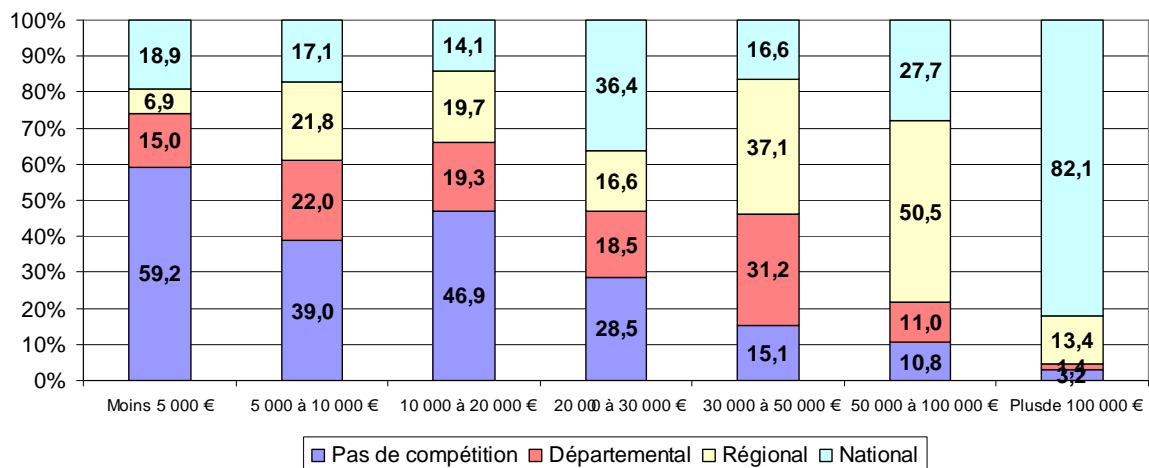
Si l'on se réfère à la première colonne du tableau 1.2a ci-dessous, les associations ayant répondu à l'enquête sont celles qui, comparées aux données nationales de 2006, présentent les budgets les plus importants. Cette surreprésentation est également liée à leurs niveaux de compétition. Qu'elles soient pondérées par les niveaux de compétition (cf. graphique 1.2a ci-dessous) ou par les budgets de l'enquête 2006 (cf. graphique Ag), et sachant que les poids relatifs de chaque catégorie de licencié(e)s « jeunes » et « seniors » non engagés en compétition représentent environ un tiers de l'échantillon, les statistiques montrent que l'économie des associations sportives enquêtées relève avant toute chose de questions purement sportives et qu'elle touche le plus grand pourcentage de club locaux et de licencié(e)s. Ce qui n'exclut pas pour autant qu'il n'existe pas d'économie pour ceux qui n'engagent pas de compétiteurs, mais en revanche qu'elle engendre un volume financier nettement moins important et un rapport de ses dirigeant(e)s à l'économie associative moins dépendant des résultats sportifs.

Tableau 1.2a. Comparatif du nombre moyen de licencié(e)s selon les budgets d'association

	Distribution en % des clubs AVA49	Distribution en % des clubs 2006	Moyenne de licencié(s) par club AVA49	Moyenne de licencié(e)s par club 2006
Moins 2 000 €	5	14	42	31
2 000 à 3 000 €	3	6	57	43
3 000 à 5 000 €	3	10	101	56
5 000 à 10 000 €	15	18	89	82
10 000 à 20 000 €	22	17	97	111
20 000 à 30 000 €	12	9	137	174
30 000 à 50 000 €	15	10	207	226
50 000 à 100 000 €	15	9	281	261
100 000 à 200 000 €	7	5	381	440
Plus de 200 000 €	3	2	448	754
Total	100	100	167	2178

Sources : Enquête AVA49, 2010-11 et Beretti E., *Op. cit.*, Stat-Info n° 06-05, avril 2006, p. 2.

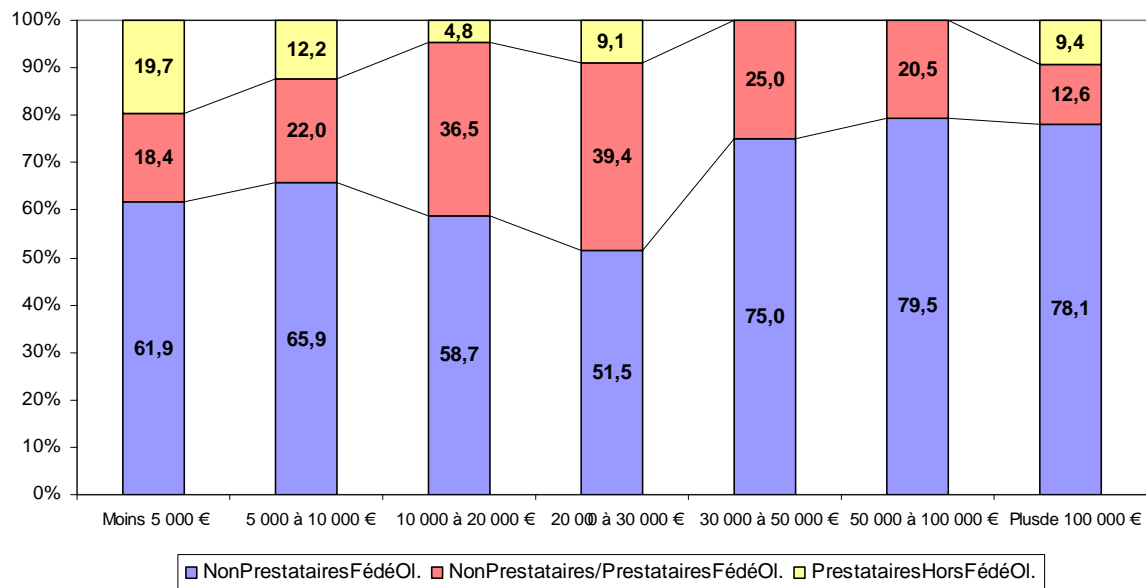
Graphique 1.2a. Niveaux de compétition selon les échelles de budgets associatifs



Sources : Enquête AVA49, 2010-11 (redressé par niveaux de compétition Stat-Info 2006).

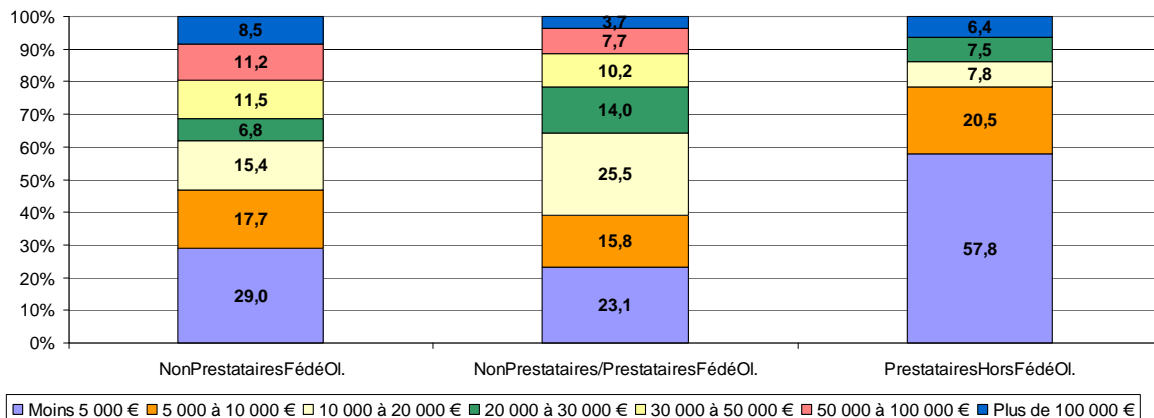
Un peu plus de la moitié de l'échantillon (52 %) dispose d'un budget de plus de 20 000 € (contre 35 % à l'échelle nationale). En revanche, les moyennes de licencié(e)s par club sont supérieures aux moyennes nationales, particulièrement pour ceux qui disposent des budgets les moins importants. Les clubs les « moins riches » (moins de 20 000 € de budget) disposent ainsi, en moyenne, d'un plus grand nombre de licencié(e)s, ce qui manifeste une relative concentration des capitaux sportifs et financiers dans les clubs les « plus riches », plus particulièrement au-dessus de 50 000 €. Il serait, par conséquent, réducteur de limiter l'économie des associations à leurs seules dimensions compétitives. Il existe, en effet, une économie associative qui, si elle concerne un nombre important de licencié(e)s, en appelle à des financements moins conséquents (cf. graphiques 1.2b et 1.2c ci-dessous).

Graphique 1.2b. Trois types de configurations associatives selon les échelles de budgets



Sources : Enquête AVA49, 2010-11 (redressé par niveaux de budget Stat-Info 2006).

Graphique 1.2c. Structure de l'économie associative pour trois types de configurations



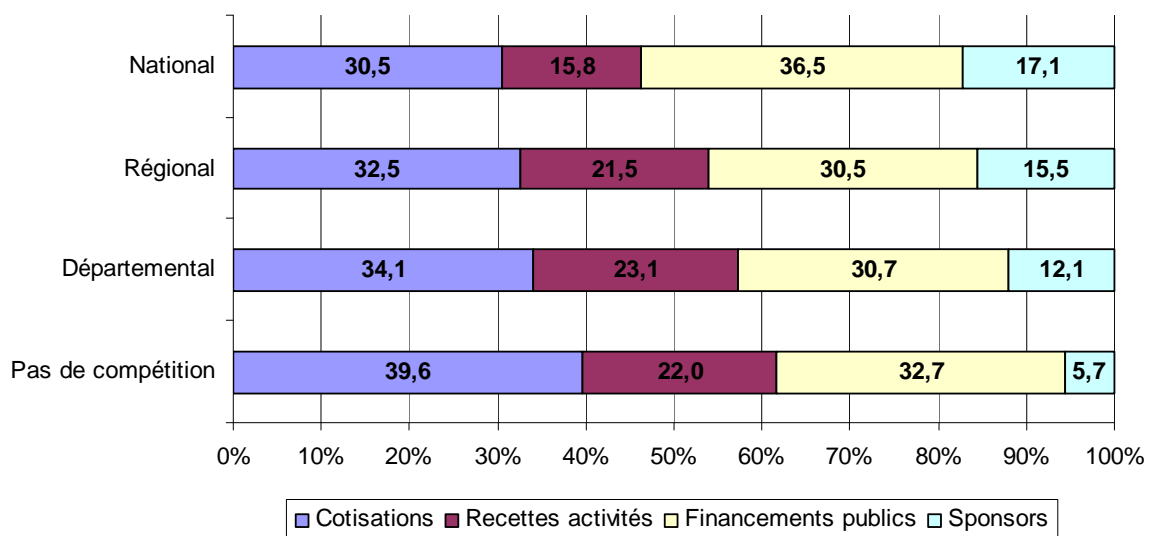
Sources : Enquête AVA49, 2010-11 (redressé par niveaux de budget Stat-Info 2006).

La classification des disciplines selon la nature de leurs activités – des activités comme l’aéronautique, le canoë-kayak, l’automobile, les arts martiaux, l’équitation, la danse, l’escalade, les sports sous-marins, le tennis et la voile offrent à la fois des possibilités de faire de la compétition et/ou des prestations de services sportifs marchands ; des activités d’entretien physique comme la gymnastique de loisir, l’aquagym, le fitness n’ont pour vocation qu’une offre commerciale d’ACR –, permet de distinguer les deux économies associatives. L’économie des prestations représente, en moyenne, un tiers de l’économie associative des clubs enquêtés (soit 32,8 %, comprise entre 20,5 % de la tranche budgétaire 50 000-

100 000 € et 48,5 % de la tranche 20 000-30 000 €), les deux autres tiers étant monopolisés par l'économie des compétitions. Et plus la tranche budgétaire est importante, moins on y trouve des clubs prestataires de services sportifs marchands. Le graphique 1.2c permet d'objectiver une répartition plus étalée des budgets dédiés à la compétition pour les clubs qui ne sont pas prestataires de services sportifs marchands. Les quatre plus hautes tranches de budgets regroupent 38 % du total des clubs non prestataires, alors qu'elles ne concentrent que 13,9 % pour les associations prestataires ; la tranche la plus basse (moins de 5 000 €) représente, quant à elle, 57,8 % du total des non prestataires de services sportifs marchands.

Au-delà de cette bipartition de l'économie associative, les ressources budgétaires sont pour un tiers composées des cotisations des licencié(e)s et/ou adhérent(e)s (soit 34,7 %), d'un tiers de financements publics (32,4 %, dont 27,5 % en provenance des mairies), de 21,6 % de recettes d'activités et de 11,4 % de sponsoring. Tout comme la relation statistique attache le volume des budgets des clubs à leurs niveaux de compétition, elle fait varier leur structure financière (cf. graphique 1.2d). Plus les clubs évoluent à des niveaux élevés, plus la part du sponsoring et des subventions publiques du budget est conséquente. Les ressources qui composent ces budgets proviennent, en moyenne, pour plus de la moitié (du plus bas au plus haut niveau entre 61,6 % et 46,3 %), de produits propres aux activités des clubs (cotisations et recettes d'activités).

Graphique 1.2d. Types de ressources budgétaires selon les niveaux de compétitions « seniors »



Sources : Enquête AVA49, 2010-11 (redressé par niveaux de compétition Stat-Info 2006).

S'il semble logique de voir la part du sponsoring augmenter avec le niveau de compétition, la relative augmentation des financements publics renforce l'hypothèse évoquée plus haut d'un « marché » passé entre élus politiques et élus associatifs dont l'objet est d'apporter de la visibilité locale par les victoires pour les premiers avec en échange, pour les seconds, des soutiens quels qu'ils soient, en particulier ici financiers. Quand bien même, l'intensité de la vie associative des clubs repose sur un investissement bénévole dense (cf. tableaux 1.2b). En revanche, cette densité s'amenuise au fur et à mesure que l'on s'éloigne de l'économie compétitive des ACR. Autrement dit, la vie associative est le fait des clubs où l'on recense le plus grand nombre de bénévoles, de licencié(e)s, de salarié(e)s et où les activités sportives exigent à la fois la production de formes de solidarités associatives, pour ne pas dire compétitives, et de richesses économiques pour en permettre la perpétuation. Le nombre d'événements organisés par 88 % des associations enquêtées augmente ainsi avec les tranches budgétaires et concerne crescendo un nombre moins important d'associations. On peut ainsi faire l'hypothèse que là où la « spécialisation athlétique »¹⁰ est la plus présente, les produits des événements organisés s'opèrent en direction des athlètes ou équipes qui représentent le club en compétition. Cette économie compétitive est d'autant plus dense qu'elle nécessite des moyens pour se reproduire à l'identique.

Tableaux 1.2b. Variation du nombre d'événements associatifs selon le budget, le nombre de bénévoles, de licencié(e)s, de salariés et les configurations associatives

Budget 2009-10	Nombre clubs	Moyenne événements	Nbr bénévoles	Nombre clubs	Moyenne événements	Nombre licencié(e)s	Nombre clubs	Moyenne événements
Moins 5 000 €	31	1,58	0 à 2	16	1,63	1 à 50	89	2,45
5 000-10 000 €	42	2,10	3 à 6	55	2,42	51 à 100	92	2,94
10 000-20 000 €	63	3,21	7 à 11	68	2,84	101 à 200	89	2,97
20 000-30 000 €	35	2,60	12 à 23	63	3,62	201 à 300	33	3,91
30 000-50 000 €	44	3,46	24 à 48	56	3,55	+ de 301	25	4,04
50 000-100 000 €	40	3,75	49 à 201	28	4,86	Total	328	3,01
+ de 100 000 €	29	4,69	Total	286	3,01			
Total	284	3,01						

Nbr salarié(e)s	Nombre clubs	Moyenne événements	Configurations	Nombre clubs	Moyenne événements
0	148	2,86	PrestatairesHorsFédéOI.	27	1,15
1	88	2,88	NonPrestatairesFédéOI.	216	3,17
2 à 3	66	3,30	NonPrestataires/PrestatairesFédéOI.	83	3,21
+ de 4	31	3,52	Total	326	3,01
Total	333	3,01			

Sources : Enquête AVA49, 2010-11. Le coefficient de variation du nombre d'événement est de 1,03 et celui des budgets de 4,49.

¹⁰ Loirand Gildas, « Les paradoxes de la "professionnalisation" des associations sportives », in L. Prouteau (dir), *Les associations entre bénévolat et logique d'entreprise*, Rennes, PUR, p.85-103.

Par ailleurs, les dirigeant(e)s déclarent à 46,3 % que leur budget est équilibré, 31,9 % qu'il est excédentaire (en moyenne de 632 €) et à 21,8 % qu'il est déficitaire (620 €). Si en valeur absolue, plus le budget est important, plus l'excédent est important, en valeur relative il varie en raison inverse : en moyenne, pour un club avec un budget moyen de 7 500 € (fourchette de 5 000 à 10 000 €), l'excédent est de 260€, soit 3,5 % de ce budget moyen, alors que pour un club avec un budget moyen de 75 000 € (fourchette de 50 000 € à 100 000 €), c'est-à-dire 10 fois plus élevé, si l'excédent est de 1 081 €, c'est-à-dire quatre fois plus élevé que pour les « petits » clubs, il ne représente que 1,4 % du budget moyen, soit 2,5 % fois moins que pour ces mêmes « petits » clubs. Concernant les déficits, pour un budget moyen de 7 500 €, il s'élève à 167 €, soit 2,2 % de ce budget, alors que pour un budget moyen 10 fois plus élevé, le déficit est 12,8 fois supérieures (2 133 € en moyenne) mais ne représente toujours que 2,8 % du budget moyen. Autrement dit, dans un sens comme dans l'autre, les variations économiques touchent plus fortement les clubs à « petit » budget. Les excédents budgétaires favorisent les clubs les « moins riches » mais sur une échelle financière 10 fois moins importante que pour les clubs à « gros » budgets. En contrepartie, les déficits pèsent plus fortement sur les associations à « petits » budgets puisque, quels qu'ils soient, ils représentent indifféremment pour tous les clubs environ 2,5 % de leurs budgets moyens. D'où un échantillon de clubs à forte demande et obtention du CNDS. Sur les 58,6 % d'entre eux qui en ont fait la demande, seuls 7,7 % s'en sont vus refuser le versement. Si le rapport à cette économie associative renvoie à une division du continuum de l'espace des ACR avec d'un côté un pôle compétitif et de l'autre des prestataires de service sportifs marchands, il renvoie également à une division sexuée du travail d'administration des associations à leur direction, à la permanence et au renouvellement de leurs bureaux.

II. Les partages de et à la direction des clubs

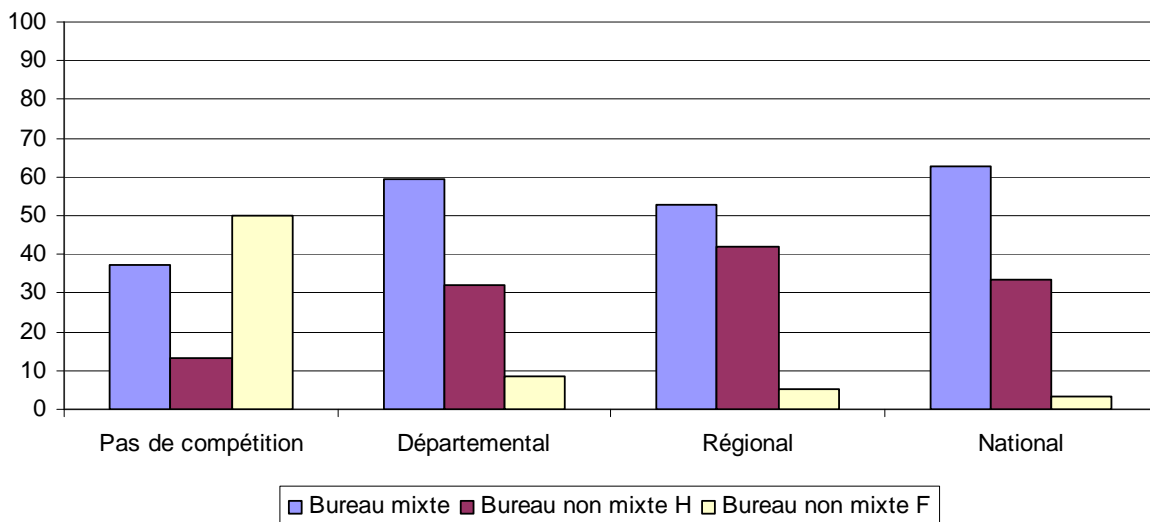
2.1 Mixité, permanence et renouvellement des bureaux

À l'image de ce que l'on peut observer pour les pratiquant(e)s, la composition des bureaux des associations enquêtées est caractérisée par une division sexuée des fonctions qui tient à la fois aux degrés d'engagement (ou non) compétitif et à la nature des activités. Si 72,2 % des clubs sont présidés par des hommes (donc 27,8 % par des femmes¹¹), ils le sont à

¹¹ En 2003, au niveau national, 86 % des associations sportives étaient présidées par des hommes et 14 % par des femmes. Toutes fonctions dirigeantes confondues, les femmes représentaient 42 % et les hommes 58 %, pourcentages quasi-équivalents pour l'échantillon AVA49 10 ans plus tard, soit 41,3 % de femmes et 58,7 %

85,9 % dans ceux qui présentent des sportifs en compétition (31,5 % en départemental, 23,8 % en régional et 30,6 % en national pour seulement 14,1 % sans compétition). À l'inverse, 41,4 % de femmes président un club qui ne présente aucun sportif en compétition (pour seulement 28,1 % au niveau départemental, 14,9 % régional et 25,3 % national). Cette bipartition des niveaux de compétition selon le genre à la direction des associations est doublée par des formes de mixité des bureaux (cf. graphique 1.2a). Alors qu'un peu plus de la moitié des bureaux d'associations sont mixtes (53,7 %), près d'un tiers (29,6 %) sont uniquement composés d'hommes et moitié moins pour des bureaux composés uniquement de femmes (16,7 %). Plus encore, les associations où les licencié(e)s ne sont pas engagé(e)s en compétition sont celles où l'on recense le plus grand nombre de bureaux exclusivement féminins. Plus on monte dans la hiérarchie sportive, moins les bureaux « féminins » sont présents, plus les bureaux sont mixtes ou composés uniquement d'hommes.

Graphique 1.2a. Mixité des bureaux selon les niveaux de compétition « seniors »



Sources : Enquête AVA49, 2010-11 (redressé par niveaux de compétition Stat-Info 2006).

À l'intérieur de cette mixité relative, la division du travail au sein même des bureaux s'organise selon l'ordre économique associatif (cf. graphique 1.2b). Ainsi, les clubs de l'économie des compétitions sont dirigés par des bureaux majoritairement composés d'hommes et celle des prestations par des bureaux de femmes. Au croisement de ces deux économies, les bureaux des clubs sont non seulement mixtes, mais sont des lieux de division sexuée du travail associatif où les hommes occupent les postes de président et de trésorier et

d'hommes. Tchernonog Vivianne et *al.*, « Les associations sportives et d'éducation populaire dans le secteur associatif français en 2000 », Stat-Info n° 05-04, octobre 2005, p.7.

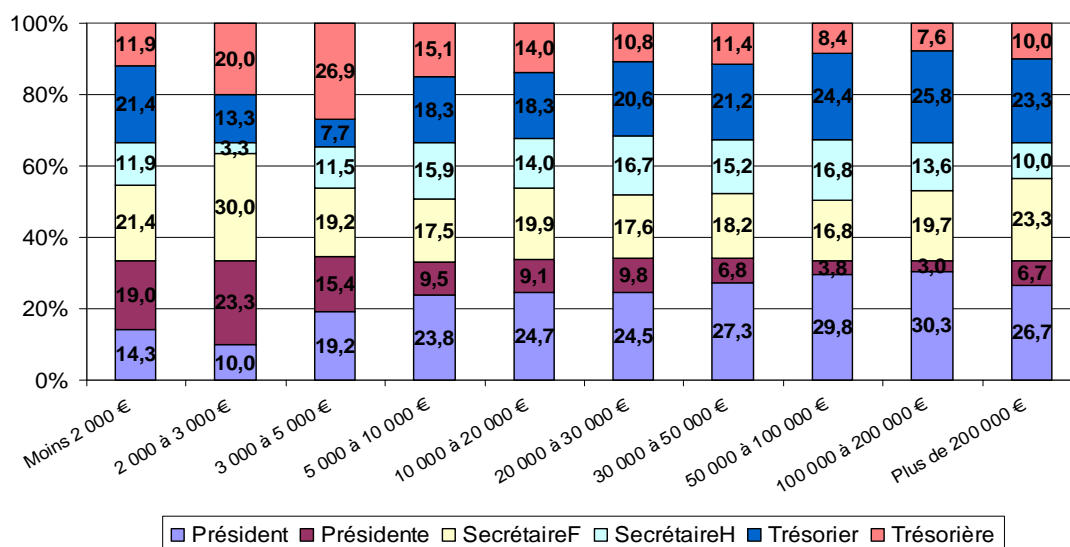
les femmes de secrétaires (cf. tableau 2.1a). Alors que les clubs à plus gros budgets sont ceux qui sont axés sur les pratiques compétitives, qui sont plutôt dirigés par des bureaux à majorité « masculine », la rationalisation des tâches qui caractérise l'organisation de leur direction accorde une place importante aux hommes dans leur gestion économique. Si le poste de secrétaire semble ne pas être l'objet d'enjeux particuliers tant la proportion d'hommes et de femmes fluctue, les postes de président(e) et de trésorier(e) sont beaucoup plus sensibles aux variations des volumes budgétaires, aussi parce que les fonctions de secrétaire et de trésorier(e) laisse une portion moins congrue aux femmes qu'au poste de présidence (55,6 % de secrétaires hommes pour 41,8 % de femmes et 58,8 % de trésoriers pour 38,1 % de trésorières). Ainsi, plus les budgets sont importants, moins les femmes occupent les postes de présidentes et de trésorières. À l'inverse, ces deux responsabilités sont d'autant plus accaparées par des hommes que les enjeux économiques des compétitions sont importants.

Tableau 2.1a. Rôle sexué au sein des bureaux selon trois configurations associatives

	NonPrestataires FédéOI.	NonPrestataires/ PrestatairesFédéOI.	Prestataires HorsFédéOI.	Total
Président	26,4	26,1	6,0	24,6
SecrétaireH	15,7	14,2	2,4	14,2
Trésorier	22,1	18,6	7,2	20,0
Présidente	7,3	8,7	27,7	9,3
SecrétaireF	17,5	19,0	30,1	18,9
Trésorière	11,1	13,4	26,5	13,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Sources : Enquête AVA49, 2010-11.

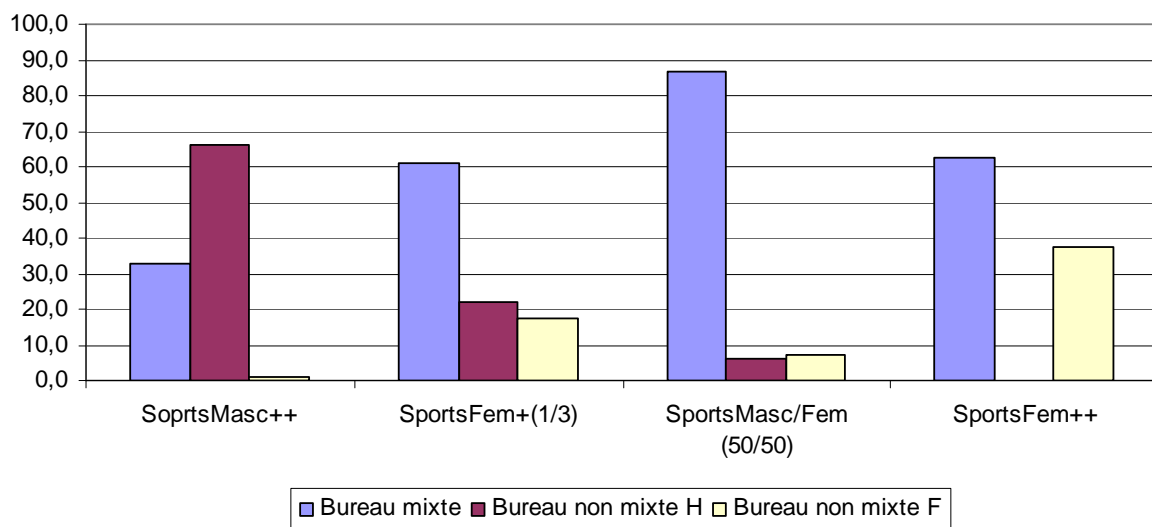
Graphique 1.2b. Division du travail au sein des bureaux selon les échelles de budget



Sources : Enquête AVA49, 2010-11 (redressé par niveaux de budget Stat-Info 2006).

Cette distribution tient à la fois à un effet de structure de l'échantillon analysé mais également à un deuxième effet de structure lié aux modes d'appropriation, soit féminins, soit masculin, des ACR (cf. graphique 1.2c). Neuf disciplines de l'enquête ont des bureaux entièrement mixtes (aviron, baseball, bowling, chorale, colombophilie, équitation, hockey sur glace, escalade, voile), 11 ont des bureaux « masculins » (aéronautique, billard français, boule de fort, boxe française, canoë-kayak, chasse, football US, hockey sur gazon, jeu d'échecs, pétanque, rugby XIII) et trois ont des bureaux « féminins » (danse, randonnée pédestre, yoga). Les 21 autres disciplines alternent bureaux mixtes/non mixtes, dans des proportions qui rappellent la division sexuée classique de l'appropriation des pratiques¹². Si la mixité domine l'ensemble des bureaux quelle que soit l'orientation sexuée des pratiques, en particulier où les genres se côtoient sur les terrains sportifs, les sports « masculins » sont administrés par des hommes et les sports « féminins » par des femmes.

Graphique 1.2c. Mixité des bureaux selon l'appropriation sexuée des pratiques



Sources : Enquête AVA49, 2010-11 (redressé par disciplines sportives, Stat-Info 2006).

¹² Athlétisme : 66,7 % mixte, 33,3 % hommes ; badminton : 58,3 % mixte, 41,7 % hommes ; basketball : 64,9 % mixte, 24,3 % femmes, 10,8 % hommes ; cyclisme : 60 % mixte, 40 % hommes ; cyclotourisme : 81,8 % hommes, 18,2 % mixte ; dressage canin : 50 % mixte, 50 % hommes ; football : 61,5 % hommes, 36,5 % mixte, 1,9 % femmes ; gymnastique : 60 % femmes, 40 % mixte ; gymnastique volontaire : 63,6 % femmes, 36,4 % mixte ; handball : 87,5 % mixte, 12,5 % hommes ; judo : 75 % mixte, 15 % femmes, 10 % hommes ; karaté : 50 % hommes, 33,3 % mixte, 16,7 % femmes ; motocyclisme : 66,7 % hommes, 33,3 % mixte ; natation : 85,7 % mixte, 14,3 % femmes ; roller skating : 50 % femmes, 50 % mixte ; rugby XV : 50 % hommes, 50 % mixte ; sports sous-marins : 87,5 % mixte, 12,5 % hommes ; tennis : 56,3 % mixte, 25,2 % hommes, 18,8 % femmes ; tennis de table : 54,5 % hommes, 45,5 % mixte ; tir sportif et arc : 50 % mixte, 50 % hommes ; volleyball : 81,8 % mixte, 9,1 % hommes, 9,1 % femmes.

Au-delà de cette mixité, les bureaux des associations enquêtées sont marqués par un relatif renouvellement de leurs membres. 41,8 % sont recomposés, d'au moins au tiers, tous les ans et 38 % tous les deux/trois ans. Seuls 11,5 % calquent leur renouvellement sur le calendrier olympique (soit tous les quatre ans). Quelques bureaux de clubs (8,6 %) déclarent ne pas avoir réellement défini de modalités de renouvellement. Alors que les hautes fréquences de renouvellement de bureau caractérisent les clubs à dimension compétitive, alliant ou non les prestataires de services sportifs marchands, les renouvellements de bureau les moins fréquents ou non définis s'observent dans les associations à prestation de services sportifs (cf. graphique Ah). À la date de l'enquête, 14,5 % des président(e)s, 12,8 % des secrétaires et 11,3 % des trésorier(e)s sont en poste depuis plus de 10 ans. Environ la moitié des président(e)s, secrétaires et trésorier(e)s enquêté(e)s (respectivement 49,1 %, 52,4 % et 51,3 %) le sont depuis trois ans. Ce sont les disciplines affiliées à des fédérations multisports affinitaires et/ou celles qui se positionnent sur le marché des prestations de services sportifs qui renouvellent le moins souvent leur bureau ou qui ne disposent pas de modalités pour le faire régulièrement.

2.2 Des bureaux générationnels

La constitution des bureaux est relativement homogène selon l'âge de leurs dirigeant(e)s, sachant qu'au regard des données nationales de 2003, on observe localement un rajeunissement des président(e)s d'association (cf. tableau 2.2a ci-dessous). On peut même parler de bureaux générationnels (cf. tableau Ai). S'ils ne sont pas en concordance avec l'âge des président(e)s, les âges des secrétaires et des trésorier(e)s, même dans les bureaux présidés par des dirigeant(e)s plus âgé(e)s, sont relativement homogènes. Quelle qu'en soit la composition, les secrétaires sont toujours plus jeunes que leurs homologues président(e)s et trésorier(e)s. 22,3 % des bureaux sont ainsi composés de président(e)s et de trésorier(e)s de plus de 55 ans (avec des secrétaires plus jeunes de quatre ans), 45,5 % des bureaux comptent des dirigeant(e)s âgé(e)s entre 41 et 54 ans (45 pour les président(e)s, 42 pour les trésorier(e)s et 41 pour les secrétaires) et 32,3 % dont l'âge n'excède pas 44 ans (pour les président(e)s et 41 ans pour les trésorier(e)s et secrétaires).

Tableau 2.2a. Comparatif des âges des président(e)s d'associations

	Nbr clubs	% AVA49	% 2003
- 35 ans	38	11	3
36-45 ans	82	23	16
46-55 ans	117	33	37
56-65 ans	91	26	30
+ 65 ans	23	7	14
Total	351	100	100

Sources : Enquête AVA49, 2010-11 et Stat-Info 2005.

La génération de bureaux la plus « vieille » partage son activité entre deux axes principaux : soit la compétition à niveau national (en athlétisme par exemple) avec des gros budgets et l'emploi de salarié(e)s, soit une activité dénuée de compétition (randonnée pédestre et cyclotourisme par exemple), plutôt masculine (cf. graphique Aj). Les bureaux « masculins » font d'ailleurs plus souvent partie des anciennes générations de dirigeant(e)s alors que les bureaux féminins appartiennent aux générations les plus jeunes (cf. graphique Ak). Ce sont, bien évidemment les endroits où les dirigeant(e)s cumulent le plus d'ancienneté, sont retraités (artisans, commerçants, chefs d'entreprises, cf. graphique Al), utilisent leur réseau, politique notamment, pour permettre au club d'être sponsorisé. La génération intermédiaire occupe majoritairement les échelons compétitifs départementaux et régionaux (en football notamment) avec des budgets moyens (30 000 à 61 000 €) s'appuyant sur les subventions communales et une forte demande et obtention de CNDS. Les dirigeant(e)s, qui sont plutôt salarié(e)s du privé, administrent des clubs à forte densité de licencié(e)s (181 à 252), de cadres techniques (10 à 23) et de bénévoles. Enfin, la plus « jeune » génération de dirigeant(e)s, que l'on compte parmi les salariés du public et du privé et quelques demandeurs d'emploi, fait partie des clubs à faible niveau de compétition (départemental en badminton, volley et équitation par exemple), à « petits » budgets (5 000 à 10 000 €) et qui ne se sentent pas concernés par l'aide que peut constituer le CNDS. Avec peu d'expérience et de réseau politique, hormis la municipalité, ces dirigeant(e)s organisent plus fréquemment des événements au sein de leur association sans avoir pour autant formalisé de projet associatif, ni sportif (à l'inverse de leurs aîné(e)s).

Alors qu'elles sont toutes sorties du système scolaire, les générations « intermédiaires » et plus « jeunes » de dirigeant(e)s sont toujours plus diplômées que les anciennes, hormis sur les niveaux d'ingénieur et de doctorat (cf. graphique Am). Si la génération « intermédiaire » se différencie de la plus « jeune » par un capital culturel (*i.e.* scolaire institutionnalisé) moins élevé, toutes deux recrutent plus souvent des profils de techniciens supérieurs, de licence et de master, dans les bureaux au sein desquels les femmes sont surreprésentées parce

qu'aussi plus diplômées que les hommes. Les femmes détenant plus souvent un diplôme de niveau supérieur aux hommes, quel que soit l'âge, disposent des compétences scolaires, techniques notamment, qui leur permettent d'occuper une place spécifique dans l'économie associative à prestation marchande comme le montre le tableau ci-dessous. Cette « emprise » sur l'économie des prestations semble également se reproduire de générations en générations de femmes.

Tableau 2.2b. Mixité des bureaux selon les générations de dirigeant(e)s et les trois configurations associatives

Génération bureau	Bureaux mixtes			Bureaux Hommes			Bureaux Femmes		
	"Jeune"	Intermédiaire	"Vieille"	"Jeune"	Intermédiaire	"Vieille"	"Jeune"	Intermédiaire	"Vieille"
Non Prestataires Fédé Ol.	47,8	47,6	43,6	29,1	46,9	41,0	23,1	5,5	15,3
Non Prestataires/ Prestataires Fédé Ol.	77,7	67,4	57,1	12,7	22,8	12,5	9,6	9,8	30,3
Prestataires Hors Fédé Ol.		44,7	16,4			37,7	100,0	55,3	45,9
Total	59,8	52,1	43,7	21,3	37,4	34,1	18,9	10,5	22,2

Sources : Enquête AVA49, 2010-11 (redressé par disciplines sportives, Stat-Info 2006).

Enfin, la distribution des générations de dirigeant(e)s s'opère à la fois selon la non mixité des bureaux dans lesquels ils (elles) ont été élu(e)s et selon la nature des associations qui proposent ou non des prestations de services sportives marchandes. Ainsi, la mixité des bureaux, quelles que soient les générations qui les constituent, est surreprésentée dans les associations qui cumulent compétitions et prestations. En revanche, les bureaux masculins dominent les ACR spécialisées dans les compétitions, de manière encore plus pressante pour les « vieilles » générations de dirigeant(e)s. Quand bien même les ancien(ne)s dirigeant(e)s sont à la tête d'associations à prestation de services sportifs marchands, cette dernière configuration associative est monopolisée par des bureaux entièrement composés de femmes, en particulier les plus jeunes. Pour le dire autrement, l'économie des compétitions est masculine et l'économie des prestations est féminines, et ce, à tous les « âges » des bureaux.

2.3 Le retrait des retraités et des indépendants

L'approche générationnelle de la composition des bureaux est consubstantielle de celle de leur structure socioprofessionnelle. Pour une moyenne d'âge de 48 ans, les président(e)s les plus ancien(ne)s appartiennent socialement aux classes socioprofessionnelles les plus hautes et les plus autonomes économiquement (57 ans en moyenne pour les artisans, commer-

çants et chef d'entreprise, 48,7 ans pour les professions libérales et cadres supérieurs). En dessous de cette moyenne, les président(e)s les plus « jeunes » se recrutent dans les classes sociales moyennes et populaires (47,5 ans de professions intermédiaires et enseignantes, 47 ans pour les employés et 46 ans pour les ouvriers). Quelles que soient les tranches d'âges des trois principaux membres des bureaux des clubs, situées entre 35 et 64 ans, ils sont surreprésentés comparés au reste de la population de Maine et Loire (cf. tableau 2.3a ci-dessous).

Tableau 2.3a. Comparatif des professions et catégories socioprofessionnelles (PCS) des président(e)s d'associations

	% PCS AVA49	% PCS 2003
ChefEntrepriseProfLib	3,2	12
Cadre Supérieur	19,4	8
Cadre Moyen	22,3	16
Enseignant	10,0	12
Employé	13,2	12
Ouvrier	4,5	5
Retraité	21,9	30
Autre, Inactif	5,5	5
Total	100,0	100

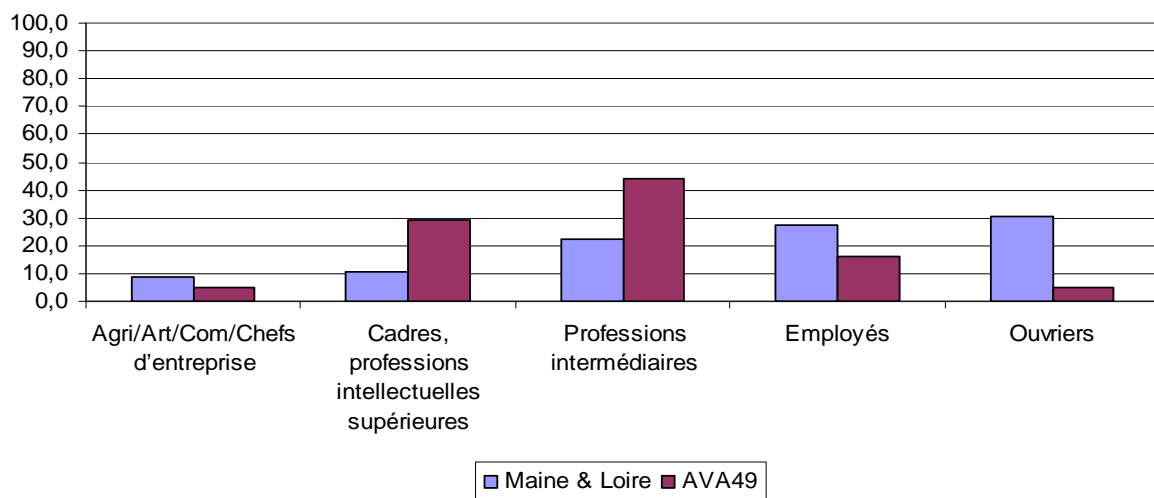
Sources : Enquête AVA49, 2010-11 et Stat-Info 2005.

L'accès aux postes de secrétaire et de trésorier(e) semble, de plus, se réaliser avant celui de président(e). L'accès à ce poste est statistiquement plus fréquent à partir de la tranche « 45-49 ans ». Sur ces trois fonctions, très peu de retraité(e)s constituent l'échantillon enquêté : au total 21,9 %, dont 41,2 % le sont de la fonction publique, 19,1 % d'anciens cadres supérieurs pour la plupart du secteur privé, 16,1 % d'anciens artisans, commerçants et chefs d'entreprises. Ils représentent aujourd'hui 6,2 % des générations « intermédiaires » de dirigeant(e)s et 11,4 % des « jeunes » générations (cf. graphique A1). Ces écarts d'âges, cumulés aux écarts de positions sociales entre président(e)s, rappellent, entre autres, que leur rapport au monde associatif d'aujourd'hui ne peut pas être le même, quelle que soit leur date d'entrée en fonction.

Pour 19,7 % de salariés du secteur public, avec près des deux tiers travaillant dans la fonction publique, dont plus de la moitié professeurs et assimilés, le gros des président(e)s professionnellement actifs est issu du salariat du secteur privé (soit 47,1 %, dont 31,5 % de cadres supérieurs, 35,6 % de cadres moyens dont la moitié techniciens, 19,9 % d'employés dont 14,4 % exercent dans le secteur privé). S'agissant des président(e)s retraité(e)s, ils se recrutent principalement au sein des classes supérieures indépendantes, des cadres supérieurs du secteur privé, des cadres moyens de la fonction publique, des employés du secteur privé et

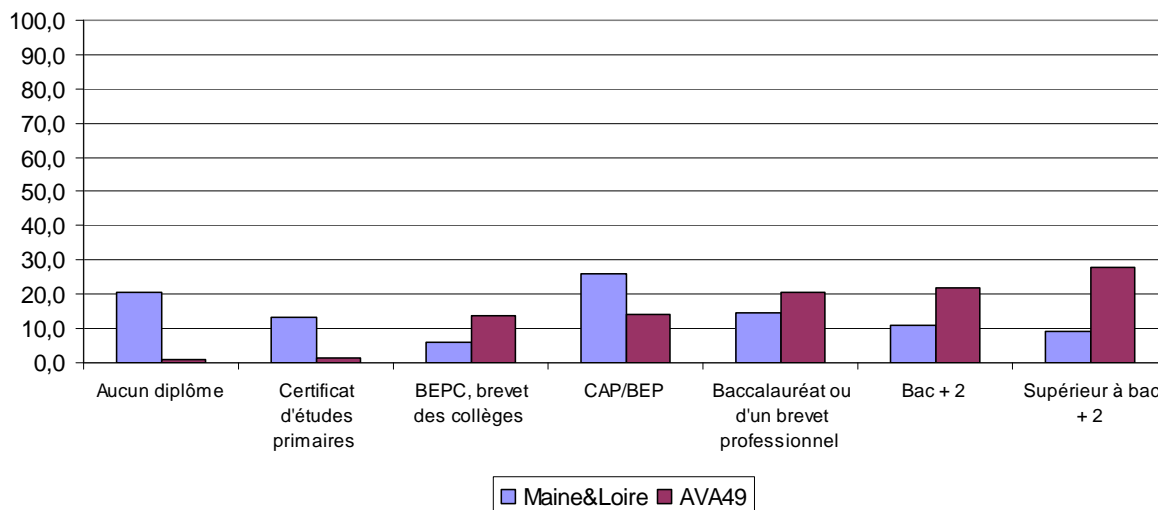
très peu chez les ouvriers (cf. graphique 2.3a). Si l'on considère le vieillissement de la population¹³, la sous-représentation locale des membres des bureaux âgés de plus de 65 ans (cf. graphique 2.3c) et celle des chefs d'entreprises, artisans et commerçants beaucoup plus investis par le passé, le retrait des retraités et celui des travailleurs indépendants est une des données marquantes de l'évolution de l'économie associative telle qu'elle se présente aujourd'hui au mouvement sportif.

Graphique 2.3a. Les professions et catégories socioprofessionnelles des président(e)s



Sources : Enquête AVA49, 2010-11 et INSEE RP 2007 Maine et Loire.

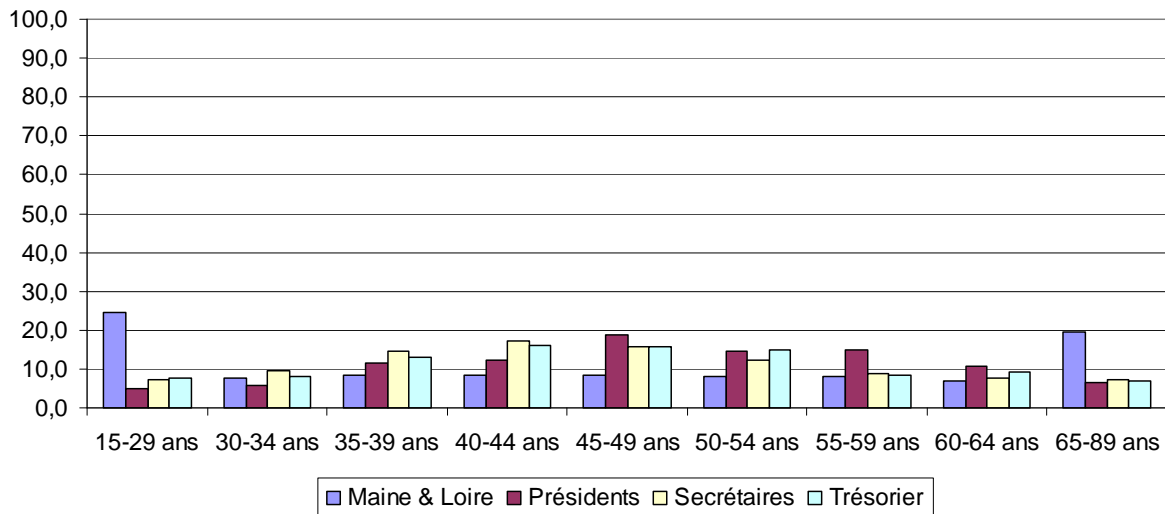
Graphique 2.3b. Les diplômes des président(e)s d'association



Sources : Enquête AVA49, 2010-11 et INSEE RP 2007 Maine et Loire.

¹³ Représentant 8,8 % de la population du Maine et Loire, la part des retraité(e)s est passée de 23,3 % en 1999 à 26,7 % en 2007 et celle des professions indépendantes stagne sur la même période entre 3,2 % 3 %. « Évolution et structure de la population du Maine et Loire. Chiffres clés ». INSEE, RP 1999 et RP 2007.

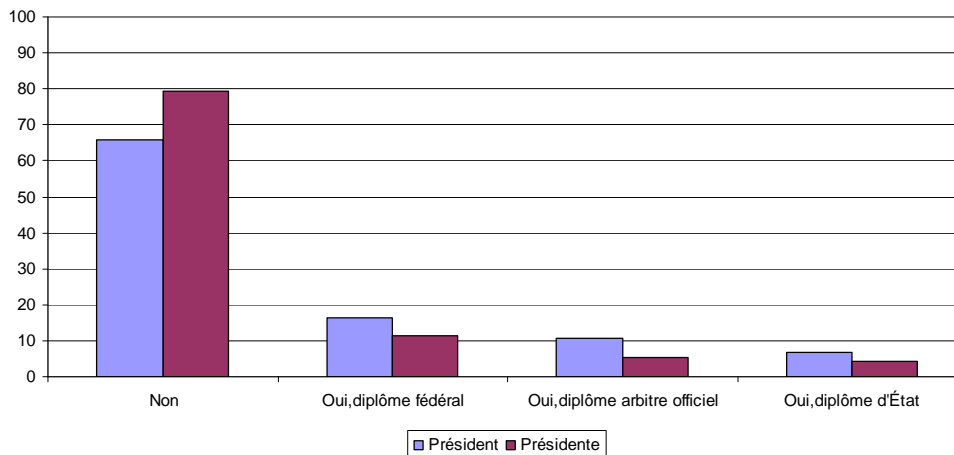
Graphique 2.3c. L'âge des président(e)s, secrétaire et trésoriers



Sources : Enquête AVA49, 2010-11 et INSEE, estimations de population au 1^{er} janvier 2009.

Très liés aux professions exercées, les plus hauts niveaux de diplômes des président(e)s de club sont majoritairement recensés au-delà du baccalauréat. Surreprésenté(e)s par rapport à la population du Maine et Loire, les plus diplômé(e)s sont des présidentes et font partie des « jeunes » générations. On ne retrouve pas cette même distribution lorsqu'il s'agit des diplômes fédéraux et d'État de cadres techniques ou d'arbitres. À l'inverse même, autant les diplômes scolaires techniques sont majoritairement détenus par des femmes, autant les diplômes sportifs techniques sont détenus par des hommes. Près d'un tiers des président(e)s sont titulaires de diplômes « sportifs » (31,8 %, cf. graphique 2.3d). Ce qui s'explique par ailleurs puisque la détention de tels diplômes progresse statistiquement au gré des niveaux des équipes ou sportifs présentés en compétition (cf. graphique .An).

Graphique 2.3d. Les diplômes « sportifs » des président(e)s



Sources : Enquête AVA49, 2010-11

III. Un accompagnement associatif : pourquoi et pour qui ?

3.1 Les figures hypothétiques de l'accompagnement associatif

À la lumière de cette présentation de la population étudiée, il s'agit maintenant de savoir dans quelle mesure « l'accompagnement associatif » prend sens dans les clubs. Au-delà des profils des dirigeant(e)s plutôt « jeunes », « surdiplômés » et appartenant aux classes sociales supérieures et moyennes culturellement les plus pourvues, les premiers résultats significatifs à retenir à propos de l'accompagnement associatif s'objectivent à travers trois types de données :

1/ le faible taux de réponses apporté à l'enquête elle-même (cf. introduction) ;

2/ seuls 34,1 % des président(e)s estiment et déclarent avoir besoin d'une formation bénévole ;

3/ seuls 29,1 % et 32,4 % ont respectivement formalisé un projet associatif ou un projet sportif ; ceux ayant formalisé un projet associatif étant aussi ceux qui, le plus souvent, ont formalisé un projet sportif et inversement comme le montre le tableau 3.1a ci-dessous.

Tableau 3.1a. Formalisation des projets associatifs et des projets sportifs

Projet	Sportif Non	Sportif Oui	Total
Associatif Non	88,3	34,9	71,5
Associatif Oui	11,7	65,1	28,5
Total	100	100	100
Associatif Non	84,6	15,4	100
Associatif Oui	28,1	71,9	100
Total	68,5	31,5	100

Sources : Enquête AVA49, 2010-11.

Les raisons du peu de besoin de formation explicitées dans les réponses sont, tout d'abord, à interroger du point de vue des caractéristiques des clubs. Sur ce chapitre, les hypothèses les plus crédibles renvoient aux problématiques relatives à leurs différents stades de développement en nombre de licencié(e)s, en qualité d'encadrement (bénévole ou non) lié à l'afflux ou non de pratiquants, à la place que tient la présentation d'une ou plusieurs équipes ou sportifs en compétition selon les différents niveaux atteints ou souhaités, à l'implantation historique et territoriale des clubs et aux différents réseaux qu'entretiennent depuis plus ou moins longtemps leurs dirigeant(e)s pour maintenir ou insuffler une dynamique locale et/ou nationale du club. On peut alors présupposer que ceux qui sont les moins avancés dans leur

développement seraient les plus en demande de formation pour structurer leur association et pérenniser leurs activités ou, à l'inverse, qu'un développement plus avancé demande encore plus de compétences spécifiques pour contribuer à la continuation de la croissance du club.

Partant de l'idée que ce sont les individus qui font les clubs, et en particulier les dirigeant(e)s élu(e)s des bureaux, le besoin ou le désintérêt à la formation pourraient aussi s'expliquer au gré des différentes générations de dirigeant(e)s. On peut en effet penser que les plus « anciens » pourraient se sentir « dépassés » par les récentes injonctions institutionnelles à réglementer les secteurs sportifs, économiques, juridiques et sociaux de leur club, en particulier lorsqu'ils salarient un ou plusieurs éducateurs ou administratifs. On peut aussi présumer que les plus « jeunes » de ces dirigeant(e)s associatifs n'aient pas l'expérience des plus « anciens » dans la gestion quotidienne d'un club et ne possèdent pas les ficelles du métier qu'il est parfois nécessaire de connaître, sans justement y avoir été formé, pour assurer la bonne marche associative ; surtout si, comme semblent l'indiquer les données, les renouvellements de bureaux s'observent de plus en plus fréquemment.

Enfin, la troisième figure hypothétique de l'accompagnement associatif, intimement liée aux deux précédentes, ouvre vers des pistes de réflexions sur des situations où les dirigeant(e)s auraient plus ou moins tendance à marquer une distance aux informations relatives à la gestion des contrats de travail (*i.e.* la convention collective du sport et tout ce qui entoure la gestion des ressources humaines de l'encadrement technique aux tâches administratives), à la gestion financière lorsque les budgets deviennent conséquents, aux réformes territoriales de redistributions des prérogatives locales en matières de constructions et de gestion d'infrastructures collectives qui visent à mutualiser les ressources des clubs et à favoriser les ententes ou les fusions associatives. Le poids des contraintes extérieures, qu'elles soient politiques, économiques et juridiques, est donc à prendre en compte pour comprendre et expliquer dans quelles mesures les enjeux de pérennisation d'animation récréative, de compétition sportive et de survie économique sont tributaires des moyens mis en œuvre pour créer des richesses en particulier à travers les activités extra-sportives (délivrance de licences « ATP », vente de prestations de services sportifs, organisation d'événements à but plus ou moins lucratif, etc.) face auxquelles chaque club n'est pas également armé pour assurer la pérennisation de toutes ses activités.

3.2 Une mise en projet circonscrite à la compétition

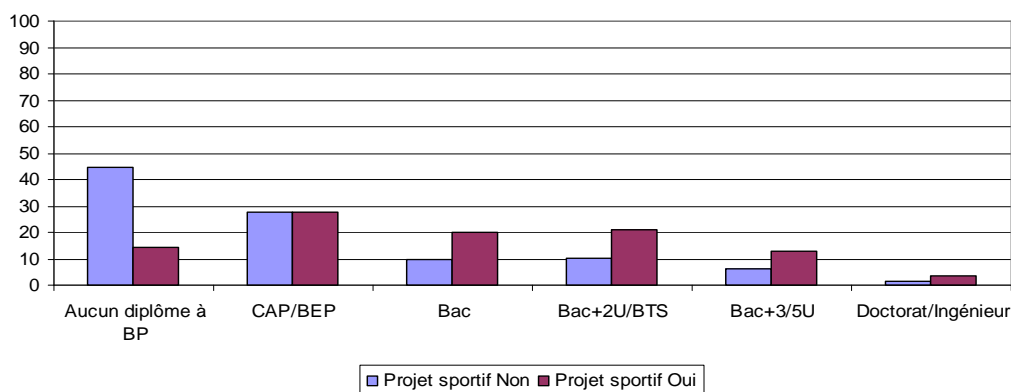
Le modèle du « projet associatif » ou du « projet sportif » ne semble visiblement pas aller de soi pour une majorité de dirigeant(e)s sollicités par l'enquête AVA49. Les faibles taux

observés sur ces deux items le prouvent et posent d'emblée la question, non pas de la mise en œuvre d'un projet en lui-même, mais du sens qu'il prend du point de vue des ACR et du rapport au temps associatif qu'il engendre. Comme le souligne ce dirigeant dans le commentaire qui accompagnait son retour de questionnaire, l'injonction d'être « en projet » va à l'encontre de la définition ou de la vision qu'il a de son club :

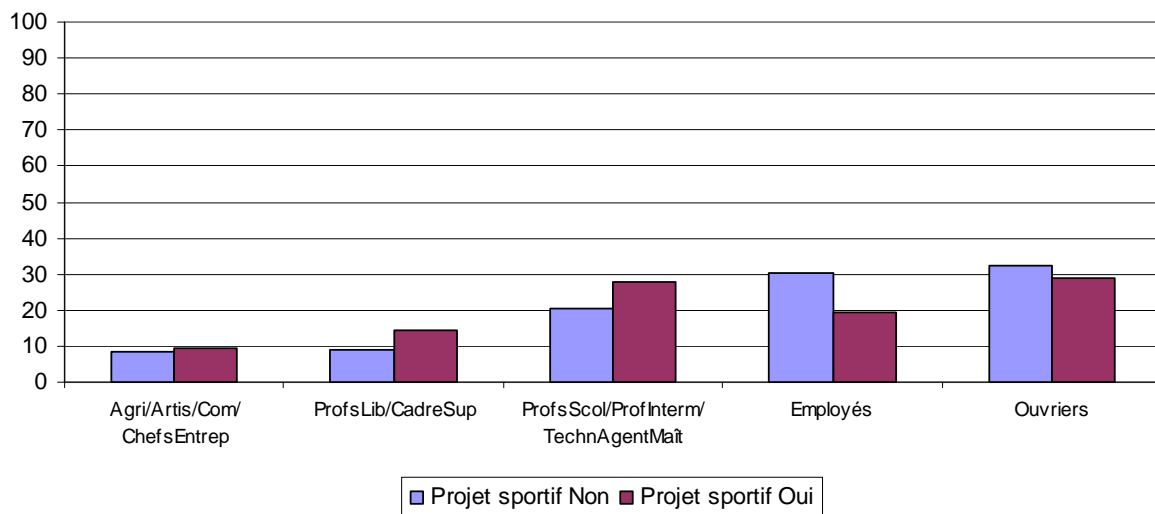
« Il existe des ressources humaines (des bonnes volontés) au sein de notre club de basket qui permet de le gérer au mieux... ou le moins mal possible. En d'autres termes, nous n'éprouvons pas de besoins actuels d'être accompagné pour définir un projet sportif ou projet associatif (...). On parle de projet de vie, de projet professionnel, de projet d'établissement, de projet personnel... Toute notre vie est rythmée par des projets. Nous sommes dans un système où nous devons constamment nous projeter dans l'avenir, faire des projets pour tout et sur tout, au détriment bien souvent de (bien) vivre tout simplement le moment présent. Au-delà de l'importance de se maintenir en forme (c'est déjà un projet " personnel " pour un grand nombre de sportifs!), le sport n'est-il pas un lieu de " pause " et/ou de " pose " ? Le sport n'est-il pas un moyen de faire des rencontres conviviales et amicales et surtout de faire vivre " le lien social " tout simplement , dans le moment présent... et sans prise de tête ? »

La conception du club comme une entité en projection est caractéristique par des dirigeant(e)s plutôt diplômés (cf. graphique 3.2a), appartenant aux classes supérieures (cf. graphique 3.2b) et dont les activités associatives se concentrent sur la présentation d'équipes ou de sportifs en compétition à des niveaux régionaux et/ou nationaux (cf. graphique 3.2c). Les corrélations statistiques montrent logiquement, en effet, que plus le niveau de compétition est élevé, plus les dirigeant(e)s ont un intérêt à formaliser leur projet sportif. Non seulement « les clubs à projet » concentrent une partie non négligeable de capitaux culturels (*i.e.* scolaires), sportifs et compétitifs, mais également des capitaux sociaux, économiques et institutionnels reconnus par la détentions de diplômes « sportifs », qu'ils entretiennent par le biais d'une effervescence associative matérialisée à travers les nombreux événements qu'ils organisent tout au long de la saison (cf. tableaux 3.2a).

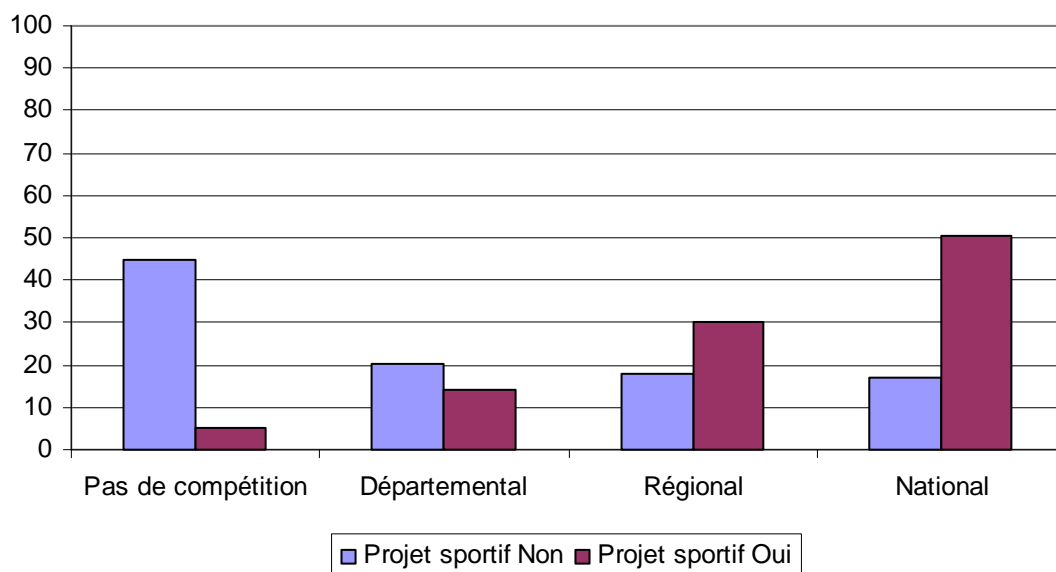
Graphique 3.2a. Structure par diplômes des formalisations du projet sportif



Sources : Enquête AVA49, 2010-11 (redressé par diplômes INSEE RP 2007 Maine et Loire).

Graphique 3.2b. Structure par PCS des formalisations du projet sportif

Sources : Enquête AVA49, 2010-11 (redressé par PSC INSEE RP 2007 Maine et Loire).

Graphique 3.2c. Structure par niveaux de compétition des formalisations du projet sportif

Sources : Enquête AVA49, 2010-11 (redressé par disciplines sportives, Stat-Info 2006).

Ainsi 78,2 % des dirigeant(e)s qui déclarent ne pas avoir formalisé de projet sportif appartiennent à des clubs avec un budget inférieur à 20 000 €, dont plus du tiers inférieur à 5 000 €, alors que 69,5 % qui l'ont formalisé sont dans des clubs avec des budgets supérieurs à 20 000 €, dont 42,9 % supérieurs à 50 000 €. 37,5% des « jeunes » générations d'élus bénévoles, 70,3 % des clubs situés en zones peu peuplée, et 77 % qui organisent moins de quatre événements associatifs dans la saison, dont 16,2 % aucun, n'ont pas de projet formalisé. En

l'espèce, la place accordée à ces activités extra-sportives devient alors relativement importante dans ces clubs qui mobilisent de nombreux bénévoles (cf. tableau 3.2b). La centration du projet sportif sur l'objectif compétitif doit ainsi permettre de maintenir, sinon faire progresser, le club sur tous ces points de vue.

Tableaux 3.2a. Structure des projets sportifs selon le budget et les générations de bureaux, les rencontres des élus et les budgets des associations

Budgets	% PSp Non	% PSp Oui	Densité moyenne de population	% PSp Non	% PSp Oui
Moins 5 000 €	38,5	8,2	0 à 50 hbts	7,9	5,4
5 000 à 10 000 €	21,4	9,8	51 à 100 hbts	39,7	21,6
10 000 à 20 000 €	18,3	12,4	101 à 150 hbts	8,3	6,3
20 000 à 30 000 €	8,2	11,0	151 à 300 hbts	14,4	13,5
30 000 à 50 000 €	8,0	15,6	301 à 1 000 hbts	16,2	26,1
50 000 à 100 000 €	4,5	21,6	1 001 à 3 568 hbts	13,5	27,0
Plus de 100 000 €	1,2	21,3	Total	100,0	100,0
Total	100,0	100,0			

Rencontres élus	% PSp Non	% PSp Oui	Dipômes "sportifs"	% PSp Non	% PSp Oui
Aucun	8,5	1,8	Non	72,8	63,2
Municipalité	73,4	63,5	Oui,diplôme arbitre officiel	7,3	13,7
Département/Région	11,3	21,8	Oui,diplôme d'État	5,2	7,7
Nation	6,7	12,9	Oui,diplôme fédéral	14,7	15,4
Total	100,0	100,0	Total	100	100

Généralisations bureaux	% PSp Non	% PSp Oui	Nbr événements	% PSp Non	% PSp Oui
"Vieille" génération	19,0	27,0	0 Événement	16,2	3,8
Génération intermédiaire	43,5	49,5	1/2/3 Événements	60,8	49,0
"Jeune" génération	37,5	23,4	4 et + Événements	23,0	47,1
Total	100,0	100,0	Total	100,0	100,0

Sources : Enquête AVA49, 2010-11 (redressé par niveaux de budget Stat-Info 2006).

Même si proportionnellement ces données sont les plus significatives, elles sont quelque peu à relativiser dans la mesure où la formalisation de projets sportifs, et par là même associatifs, s'opère logiquement là où les dirigeant(e)s en ressentent le plus le besoin, c'est-à-dire où les enjeux économiques et sportifs sont les plus forts. Pour autant, en prenant le contre-pied de ce constat, on observe malgré tout, mais moins fréquemment, des associations qui n'ayant pas de gros budgets, ancrées territorialement dans des zones à faible densité d'habitants, n'ayant pas de dirigeant(e)s sportivement qualifié(e)s et n'organisant pas d'événements associatifs formaliser des projets sportifs. Tout aussi peu fréquemment, des dirigeant(e)s de clubs à forte concentration en capitaux sportifs, économiques, culturels, etc. ne formalisent pas nécessairement de projets non plus. La formalisation de projet n'est pas plus la « chasse gardée » des « vieilles » générations de dirigeant(e)s.

Tableau 3.2b. Nombre et distribution en % de dirigeant(e)s du conseil d'administration (CA), de cadres techniques bénévoles et de bénévoles selon le budget des associations et la formalisation ou non d'un projet sportif

	Nbr moyen	Distribution	Distribution	Nbr moyen	Distribution	Distribution	Nbr moyen	Distribution	Distribution
	dirigeants CA	dirigeants CA avec projet	dirigeants CA sans projet	cadres techniques	CT Béné avec projet	CT Béné sans projet	bénévoles	bénévoles avec projet	bénévoles sans projet
Moins 2 000 €	6	4,0	17,1	2	4,7	10,0	10	4,1	19,2
2 000 à 3 000 €	5		8,5	1		7,2	3		4,2
3 000 à 5 000 €	8	4,4	12,6	3		11,1	5	4,5	11,7
5 000 à 10 000 €	9	10,0	21,4	5	11,9	24,3	10	10,2	19,0
10 000 à 20 000 €	9	12,7	18,1	5	12,6	20,7	12	11,9	19,5
20 000 à 30 000 €	9	10,2	8,0	6	12,2	9,8	13	9,4	9,4
30 000 à 50 000 €	13	15,9	8,2	10	15,8	10,7	23	15,3	9,7
50 000 à 100 000 €	15	21,1	4,7	9	21,3	4,9	29	22,4	5,7
100 000 à 200 000 €	20	15,4	1,0	11	15,0	1,4	37	15,7	1,2
Plus de 200 000 €	16	6,4	0,3	18	6,6		26	6,5	0,3
Moyenne et %	11	100,0	100,0	7	100,0	100,0	17	100,0	100,0

Sources : Enquête AVA49, 2010-11 (redressé par niveaux de budget Stat-Info 2006).

Toutes ces observations valent pour les clubs sans projet associatif (70,9 %). Pour autant, même en absence de formalisation, si les projets associatifs ont pour vocation de dépasser les seules intentions sportives des activités, les clubs sont toujours aussi nombreux à organiser des événements au cours de la saison (88 %). L'organisation de tels événements n'en est pas moins liée à des formes de rationalisations de chaque secteur d'activité et à la mobilisation toujours plus importante des dirigeant(e)s bénévoles et des salarié(e)s (cf. tableau Ao).

3.3 Besoin de formation et complexification associative

Formalisés ou non, les projets sportifs et/ou associatifs, quelles qu'en soient les finalités, constituent manifestement une manière de mobiliser « le bénévolat » dans les clubs. Pour autant, ils n'en disent pas plus sur leur contenu et leur mise en œuvre. Ce n'est pas, en effet, parce qu'un projet est formalisé et qu'il répond à un certain nombre d'exigences qu'il est pour autant pertinent et efficace. Il existe, en effet, d'autres formes de rationalités, plus ou moins formalisées, qui peuvent être tout aussi efficaces dans la gestion d'une association et qui ne demandent pas nécessairement de mise en forme. On fait ainsi l'hypothèse que cette formalisation relève aussi d'une mise en conformité institutionnelle et d'intérêts légitimes pour obtenir des soutiens de toutes natures. Dans tous les cas, l'exercice de formalisation d'un projet demande des compétences inégalement distribuées dans l'espace social qu'il s'agit d'objectiver à travers le sentiment qu'ont ou non les dirigeant(e)s de devoir faire appel à des formations bénévoles pour répondre à leurs propres interrogations.

Tableau 3.3a. Projets sportifs et besoin de formation bénévole

	Projet sportif Non	Projet sportif Oui	Total
Besoin formation Non	69,2	58,7	65,8
Besoin formation Oui	30,8	41,3	34,2
Total	100	100	100
Besoin formation Non	70,8	29,2	100
Besoin formation Oui	60,5	39,5	100
Total	67,3	32,7	100

Sources : Enquête AVA49, 2010-11.

À la lecture du tableau 3.3a ci-dessus, il est frappant de voir qu'au-delà de la faible demande de formation, ce sont les clubs où le projet sportif est déjà formalisé que la demande de formation est proportionnellement la plus forte. Même si chaque projet est perfectible et suscite des aménagements selon ses propres échéances, il y a fort à parier au regard de cette corrélation statistique que les demandes de formation sont la manifestation de dirigeant(e)s déjà au fait de ce que les instances sportives sont en mesure de leur proposer en la matière. Autrement dit, la problématique de l'accompagnement associatif ici par la formation bénévole ne peut faire l'économie d'une réflexion sur la distance sociale et/ou générationnelle et/ou sportive plus ou moins grande qui sépare, dans les esprits comme dans les faits, une catégorie de dirigeant(e)s de clubs et à ceux des instances locales du mouvement sportif. L'extrait d'entretien ci-dessous, même s'il n'est pas représentatif de l'ensemble des disciplines sportives du département, fait ressortir les raisons d'une rupture fédérale qui d'emblée coupe court à toute forme de rapprochement :

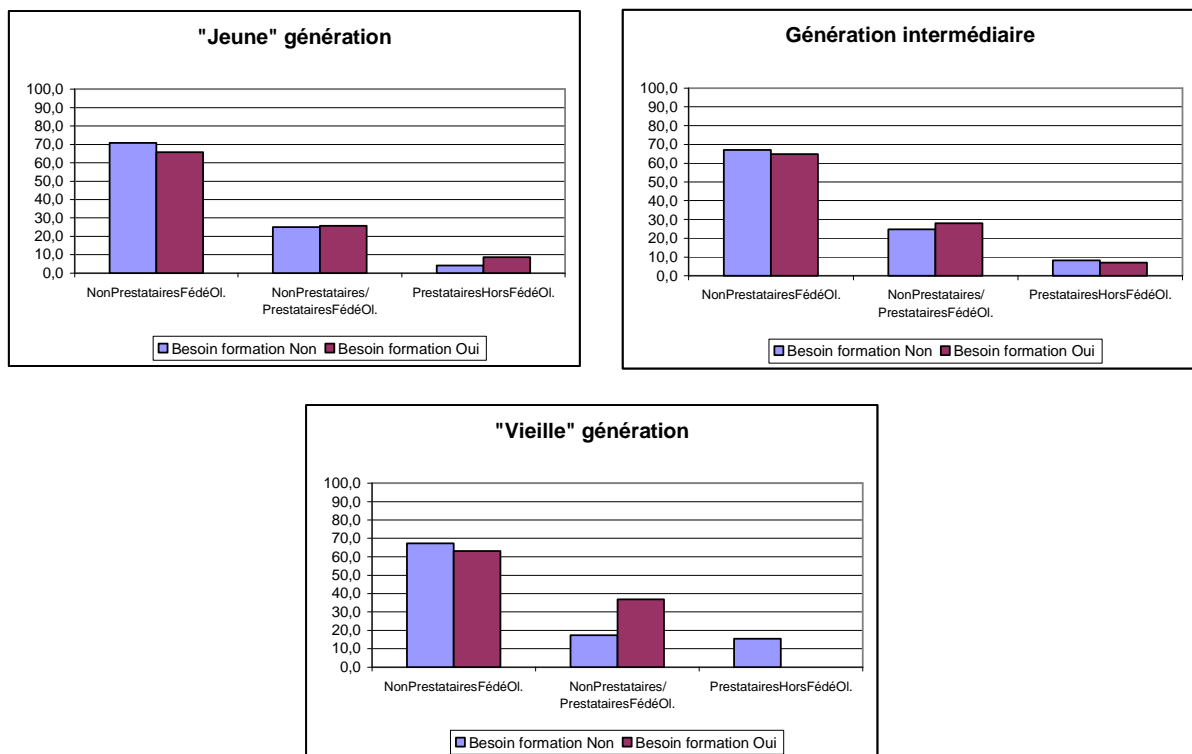
« Effectivement notre groupe, les membres du bureau, ne se sentent pas concernés par ce questionnaire et ceci pour diverses raisons. Déjà parce que c'est une activité non sportive qui s'adresse à des gens disponibles. Puis ensuite à vouloir classer la randonnée, puisque c'est notre activité, en activité sportive avec toutes les contraintes administratives et sécuritaires liées (Brevet d'accompagnateur etc., et j'en passe...) ou en activité de loisirs en interdisant plus ou moins des courts séjours de randos (et encore) dans le cadre des réglementations touristiques etc., cela conduit tout droit notre groupe à sortir de tout système fédéral ou autre pour retrouver une activité de base simple en cercle amical sans complications ni obligations. Voilà le pourquoi du comment... et si j'ajoute que de nombreuses communes, qui paient l'entretien des sentiers au travers des Com d'agglomération, cherchent à proposer ce genre d'activité en s'appuyant sur les locaux et donc à s'éloigner de la FFRP trop droite dans ses bottes... et qui de plus mettent des moyens à disposition de leurs bénévoles : copies, impressions de cartes avec les autorisations adéquates bien sûr, divers soutiens administratifs, locaux de réunions, matériels divers. Donc pourquoi des réunions réunionites sur Angers (frais voitures, disponibilité etc.) pour des choses complètement décalées par rapport aux souhaits de nos adhérents ? Un tas de documents pour quelle utilité ? C'est ainsi que des groupes de marcheurs [...] n'appartiennent pas à la FFRP, ils sont d'ailleurs plus nombreux que les licenciés fédérés¹⁴ et ils

¹⁴ Souligné dans l'extrait envoyé.

marchent comme notre groupe le dimanche à la journée 1,2 voire 3 fois par mois sur des parcours qu'ils préparent avec des autorisations de passages spécifiques et hors organisations payantes, organiser par des assos locales pour la commune et se faire quelque argent. Voila grosso modo une petite partie des éléments qui nous séparent de vos souhaits et demandes »

Ainsi, le groupe de dirigeant(e)s qui déclare ne pas être en demande de formation bénévole, qui y est même parfois complètement indifférent, se concentre dans les associations où la compétition est absente, où le dispositif du CNDS ne comporte *a priori* aucun intérêt et n'est donc pas sollicité, où le/la président(e) est le moins souvent diplômé(e)s sportivement. Ces premières caractéristiques sont intimement liées à la dimension humaine des clubs. On y trouve, en effet, relativement peu de licencié(e)s, des « petits » budgets qui sont généralement équilibrés ne nécessitant pas le recours à des spécialistes pour gérer financièrement et juridiquement les ressources humaines. Le peu d'organisation d'événements associatifs ne nécessitent pas plus de recrutement à venir de salarié(e)s, ni l'appui d'emplois de salariés qui, s'ils existent, prennent la forme de contrats « non aidés ». La différence entre générations de bureaux réside dans le rapport aux différentes modalités de pratiques offertes (cf. graphiques 3.3a ci-dessous).

Graphiques 3.3a. Structure de besoin de formation selon trois configurations associatives et les générations de bureaux



Sources : Enquête AVA49, 2010-11.

Plus on s'éloigne du pôle compétitif (comme dans l'extrait d'entretien précité), et ce quelles que soient les générations, moins la demande de formation est forte. Mais à l'inverse des générations les plus « jeunes », la génération intermédiaire et surtout la plus « vieille » est en demande de formation dès lors que ses associations cumulent compétitions et prestations de services sportifs.

Ainsi, le peu de dirigeant(e)s en demande de formation bénévole se concentre dans les associations les plus proches des instances sportives. Cette demande est, en effet, très sensible à la variation des niveaux de compétition « jeune » comme « senior » (cf. graphique Ap). Elle concerne des dirigeant(e)s, diplômé(e)s « sportif », qui sollicitent le plus souvent le CNDS et l'obtiennent. Accueillant un nombre plus important de licencié(e)s, les budgets de ces clubs plus conséquents sont aussi plus souvent déficitaires. Ce qui s'explique par les moyens financiers – les subventions publiques y sont plus importantes – et humains qu'il est nécessaire de mobiliser pour continuer à figurer honorablement dans les différentes compétitions. Ainsi, le recours à de l'emploi salarié est plus fréquent, tout comme l'organisation d'événements associatifs.

De plus, les formes de mutualisation des emplois et les projets de fusion entre clubs sont eux aussi les plus pratiqués et envisagés. Enfin, ce n'est pas qu'il y ait plus de rationalité qu'ailleurs dans ces clubs, mais le rapport au droit, commun et sportif, y est plus prégnant, la densité et la complexification associative plus pesante. Elles pèsent sur les épaules de dirigeant(e)s qui, bien que sur-diplômé(e)s scolairement (surtout chez les « jeunes » générations, cf. graphiques Aq), n'hésitent pas à se référer à la convention collective du sport (en particulier pour rédiger des contrats de travail), ont recours à des spécialistes de la comptabilité et des salaires et sont en demande de formation, en particulier juridique.

La compétition étant l'apanage des classes sociales supérieures, les clubs où la demande de formation bénévole est la plus prégnante sont principalement ceux de l'économie compétitive. Dans ces professions (cf. les deux premières lignes du tableau 3.3b ci-dessous), la demande est multipliée de deux, voire quatre fois plus, lorsque l'on passe du niveau départemental au niveau régional (de 6,6 % à 27,5 % pour les artisans, commerçants, chefs d'entreprises par exemple). Ce taux multiplicateur est nettement inférieur pour les dirigeant(e)s des classes sociales moyennes et populaires qui sont plus demandeurs aux niveaux inférieurs de compétition, en particulier les ouvriers qui dirigent des clubs où la compétition est inexistante. Le cas singulier des professions intermédiaires où plus le niveau de compétition augmente plus la demande de formation régresse (ou plus le niveau est faible plus la de-

mande est forte) est principalement le fait du poids des catégories enseignantes surreprésentées dans l'échantillon.

Tableau 3.3b. Structure de la demande de formation bénévole selon la profession du/de la président(e) et les niveaux de compétition « seniors »

PCS	Pas de compétition		Départemental		Régional		National	
	Besoin formation	Besoin formation	Besoin formation	Besoin formation	Besoin formation	Besoin formation	Besoin formation	Besoin formation
	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui
Agri/Artis/Com/ChefsEntrep	6,6		5,2	6,6		27,5	12,9	14,1
ProfsLib/CadreSup	9,9	1,8	7,1	7,6	12,2	14,7	14,8	15,0
ProfsScol/ProfInterm/TechnAgentMaît	16,6	19,8	23,4	39,4	21,8	20,0	25,5	19,0
Employés	41,0	16,3	23,9	20,5	33,8	37,7	13,3	33,7
Ouvriers	25,9	62,0	40,4	25,9	32,1		33,6	18,3

Sources : Enquête AVA49, 2010-11 (redressé par PCS INSEE RP 2007).

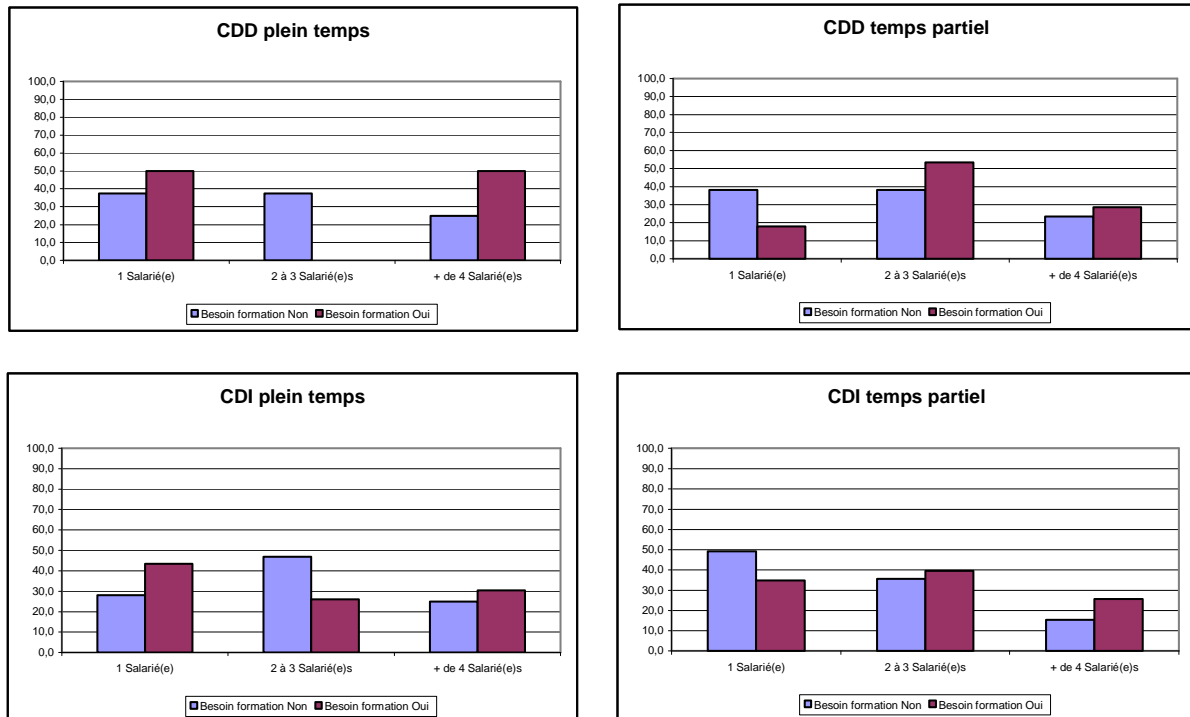
Les thèmes abordés dans le questionnaire sur les types de formation souhaités par les dirigeant(e)s tournent principalement autour des questions de gestion juridique, économique et sociale. Le besoin de formation est très lié statistiquement à l'augmentation de salarié(e)s dans les clubs (cf. graphique Ar), d'autant que la phase actuelle est marquée par une forme d'abandon de la contractualisation « aidé » dans l'embauche d'un ou plusieurs salarié(e)s (cf. tableau 3.3c ci-dessous). Pour autant, l'engagement contractuel s'organise plus souvent par la signature de contrats aidés plein temps dans les clubs à économie compétitive et de contrats non aidés à temps partiel dans les clubs à économie prestataire (cf. tableau As). Ainsi, les sollicitations en formation se déclenchent de deux manières : dans le cadre de contrats à plein temps, le besoin de formation se fait ressentir dès l'embauche du premier salarié, dans le cadre de contrats à temps partiel, ce besoin s'exprime plus souvent à partir des deuxièmes et troisièmes salarié(e)s, plus encore à partir du quatrième (cf. graphique 3.3b).

Tableau 3.3c. Contrats aidés et non aidés selon trois configurations associatives

Configurations associatives	Contrats aidés	Contrats non aidés	Total
NonPrestatairesFédéOl.	72,2	48,4	54,5
NonPrestataires/PrestatairesFédéOl.	24,1	34,4	31,8
PrestatairesHorsFédéOl.	3,7	17,2	13,7
Total	100	100	100

Sources : Enquête AVA49, 2010-11.

Graphiques 3.3b. Structure du besoin de formation selon les types de contrats et le nombre de salarié(e)s



Sources : Enquête AVA49, 2010-11.

Si le recours à des professionnels salarié(e)s est, dans les domaines techniques ou administratifs, une tendance qui marque l'échantillon de l'enquête, elle engendre par là même des transformations dans le rapport que doivent désormais entretenir (ou entretenaient) les élus bénévoles au droit du travail et à l'économie associative, qu'elle soit compétitive ou non. De plus, la fréquence des renouvellements de bureau est un obstacle de plus à cette complexification associative que les dirigeant(e)s semble vouloir dépasser en faisant justement appel aux formations (cf. graphique At).

Conclusion

Si l'accompagnement de la vie associative est une volonté institutionnelle, suite aux conclusions de ce travail il pose non seulement des questions à ceux qui en formulent la demande, si peu nombreux soient-ils, mais aussi à ceux qui souhaitent prendre la charge de cet accompagnement. Pour pouvoir cibler les associations qui seraient dans un « besoin d'accompagnement », encore faut-il en connaître un peu mieux socialement les dirigeant(e)s, les objectifs prioritaires qu'ils se fixent, dans quelles mesures ils se les fixent plus ou moins explicitement et les conditions sportives, économiques, sociales, juridiques et territoriales dans lesquelles ils exercent leur mandat d'élu bénévoles. Ce travail a été l'objet des deux premières parties de ce rapport. Ainsi, pour penser l'accompagnement associatif de ceux qui ont participé à cette enquête, mais aussi de ceux qui n'ont pas daigné le faire, et rendre effective la politique du CDOS49 en la matière, il s'agit de prendre en considération un certain nombre des conclusions apportées par cette étude.

Pour nuancer les possibilités de soutiens institutionnels, quels qu'ils soient, il s'agit dès lors de rappeler la double bipartition de l'économie associative qui se décline en trois modalités de direction de club. L'économie « compétitive », qui concentre toutes les formes de capitaux, est monopolisée par des dirigeants masculins des générations les plus anciennes et aussi les plus proches du mouvement sportif. L'utilité de formaliser un projet sportif et/ou associatif et celle de participer à des formations vont ici de soi, en particulier du point de vue de la complexification de ce qu'exige réglementairement aujourd'hui la reproduction de performances sportives. Sous fortes contraintes économiques, juridiques et sociales à travers la salarisation progressive de l'encadrement technique et administratif des clubs, ces dirigeants sont moins difficiles à convaincre sur le discours d'une aide potentielle. Un peu à l'image de l'usage des dispositifs de soutiens financiers (le CNDS par exemple) et juridiques (la convention collective en est un autre), l'accompagnement associatif fait toujours plus écho auprès de

ceux qui occupent déjà les positions les plus hautes sportivement, qui sont les plus pourvus économiquement, les plus armées humainement pour développer leurs activités, etc. Bref, tous ceux qui sont disposés à recevoir ce genre de discours dont ils savent que les instances locales peuvent leur offrir ce genre de prestations. La légitimité du mouvement sportif ne peut alors qu'en être renforcée.

La question de cette distance institutionnelle se pose en d'autres termes pour les clubs à la croisée de l'économie « compétitive » et celle des prestations de services sportifs marchands. Sur le modèle de ce qui s'observe pour les pratiquant(e)s, la mixité des bureaux de club incarnée par les générations intermédiaires de dirigeant(e)s limite cet écart aux instances puisque le besoin de formation est relativement manifeste. Les raisons de ce besoin sont à chercher dans la problématique spécifique du partage de l'encadrement entre sportifs compétiteurs et pratiquants non compétitifs et/ou occasionnels¹⁵ et dans celle de la (ré)partition financière et fiscale. Si cette autre forme de complexification de la gestion associative favorise le recours à des aides extérieures, elle s'exprime plutôt sur des thématiques très techniques. Et plus on s'éloigne de cet entremêlement associatif, et en même temps on se rapproche d'une offre de prestations sportives marchandes et non compétitive, plus la distance institutionnelle est marquée. En vis-à-vis de l'économie compétitive, cette économie est le monopole de femmes des jeunes générations de dirigeant(e)s. Titulaires de diplômes scolaires techniques, elles sont relativement moins sensibles aux formations que propose le mouvement sportif, alors même qu'elles sont confrontées comme leurs homologues masculins, mais dans une moindre mesure, à la salarisation des personnels qui assurent la bonne marche de leurs très petites entreprises. En revanche, la « professionnalisation » associative de l'offre d'ACR marchandes se réalise selon des modalités de contractualisation étrangère aux dispositifs d'aides que sollicitent plus fréquemment et dont bénéficient les associations sportives compétitives. À contrat de travail non aidé, gestion associative non aidée et inversement.

Ainsi, tout un pan de l'économie associative échappe, en quelque sorte, au mouvement sportif. Ce processus s'explique également par les transformations des compositions sociales des bureaux, en particulier de leur président(e)s. Moins de retraité(e)s, moins de professions indépendantes, un rajeunissement des générations de dirigeant(e)s, voire le renouvellement des anciennes, qui n'entrent plus dans la vie associative dans les mêmes conditions et plus d'emplois non aidés (ou moins d'emplois aidés) autonomisent les manières de diriger son club.

¹⁵ Ce qui s'observe encore plus vivement dans les clubs où le pic d'activités est estival. Voir Guibert C. et Slimani H., *Étude sur les activités nautiques et de loisirs touristiques dans le département des Landes. État des lieux, perspectives et préconisations. La plateforme de l'emploi des moniteurs sportifs hors saison*, DRJSCS d'Aquitaine, DDCSPP des Landes, CREPS d'Aquitaine, Université de Nantes-CENS, avril 2010, 251p.

Seules ceux et celles qui axent leurs activités sur la compétition conservent un degré d'autonomie moins important et un rapport au temps associatif calqué sur celui des instances locales. À l'inverse, les clubs proposant des prestations sportives en saison estivale ou qui n'organisent pas leurs activités sur un calendrier fédéral accentuent ainsi leur décalage. Au-delà des enjeux purement sportifs et économiques, il semble en effet indispensable d'aborder l'économie des compétitions et celle des prestations à la fois dans leurs différences (« petits » vs « gros » budgets, fort vs faible nombre de licencié(e)s, mobilisation vs dispersion associative, emplois aidés vs emplois non aidés, etc.) et dans leurs ressemblances (gestion économique, juridique et sociale des ressources humaines, difficultés à ou refus de formaliser un projet associatif et/ou sportif, etc.). Finalement, la problématique de l'accompagnement de la vie associative peut se résumer d'une part aux intérêts plus ou moins prononcés des dirigeant(e) à se mettre en conformité avec les règles de la vie sociale et économique en fonction de l'état de rationalisation de la division du travail dans les clubs, en particulier à leur direction. D'autre part, elle questionne la place des instances locales dans cette redistribution des pouvoirs associatifs et le crédit ou la légitimité que leur accordent les dirigeant(e)s pour une mission dont les formes d'aides au « développement », par leur multiplication des sources, constituent un véritable marché.

Références convoquées dans le rapport

Beretti E. , Les budgets des associations sportives, Stat-Info n° 06-05, avril 2006

La Lettre de l'économie du sport, « Le ministère des sports livre les premiers résultats de l'enquête 2010 sur la pratique sportive », n° 1014, vendredi 18 mars 2011, p.1-3.

Lefevre B., « Les premiers résultats de l'enquête 2010 sur les pratiques physiques et sportives en France », Stat-Info, n° 10-01, déc. 2010.

Loirand G., « Les paradoxes de la “professionnalisation” des associations sportives », in L. Prouteau (dir), *Les associations entre bénévolat et logique d'entreprise*, Rennes, PUR, p.85-103.

Recensement de la population 2007, INSEE.

Simonet M., *Le travail bénévole. Engagement citoyen ou travail gratuit ?*, Paris, La Dispute, 2010.

Slimani H. et Noblet C., « L'adhésion fédérale à l'échelle régionale », communication au 3^{ème} colloque SRPDL, 23 octobre 2009.

Slimani H., Les conditions de réalisation du « travail associatif » dans l'encadrement des activités corporelles récréatives. Le cas des associations du secteur douessin en Maine et Loire, Profession sport/AESA, CDOS, mai 2008.

Tchernonog V. et *al.*, « Les associations sportives et d'éducation populaire dans le secteur associatif français en 2000, Stat-Info n° 05-04, octobre 2005.

Annexe 1

L'ACCOMPAGNEMENT DE LA VIE ASSOCIATIVE PROJET DE DIAGNOSTIC TERRITORIAL

Mesdames, Messieurs,

Le questionnaire qui vous est proposé – en format papier ou téléchargeable sur le site du CDOS – a pour objectif de réaliser un **diagnostic** précis des modalités de fonctionnement de votre association. Les thèmes abordés (voir ci-dessous) ont été choisis en fonction des problématiques actuelles du secteur associatif sportif (évolution du nombre d'adhérents, renouvellement de bureau, engagement bénévole, mise en projet sportif, mutualisation de l'emploi, gestion des ressources humaines bénévoles et salariées, etc.).

Il s'agit, pour vous, de répondre le plus précisément et consciencieusement possible à toutes les questions, soit en cochant une ou plusieurs cases, soit en rédigeant en toutes lettres vos réponses. La validité des résultats et la réussite du diagnostic en dépendent grandement.

LES THÈMES DU QUESTIONNAIRE :

- 1/ L'organisation de votre association
- 2/ Le bureau de votre association
- 3/ Le développement de votre association

Le questionnaire est à renseigner **de préférence par le/la PRÉSIDENT(E)** de l'association, et/ou par le/la Secrétaire et/ou par le/la Trésorier(e). En version papier, il est à renvoyer à l'une des deux adresses postales ci-dessous **AVANT LE 31 MARS 2010** :

**Diagnostic Accompagnement Vie Associative
Maison Départementale des Sports-CDOS
49 bis, rue des Perrins – BP 45527
49135 LES PONTS DE CÉ**

**Diagnostic Accompagnement Vie Associative
IFEPSA
49, rue des Perrins – BP 71
49136 LES PONTS DE CÉ Cedex**

En fichier électronique Word, il est à envoyer aux adresses suivantes **AVANT LE 31 MARS 2010** :

arayer-cdos49@orange.fr

hassen.slimani@uco.fr

Pour tous renseignements complémentaires, contacter Aurélien au 02 41 79 02 14 ou 02 41 79 29 39.

IMPORTANT : L'anonymat des personnes et des associations qui répondent à ce questionnaire est déontologiquement garanti par la loi n° 2004-801 du 6 août 2004 relative à la Commission nationale de l'informatique et des libertés (CNIL).

Merci par avance de votre participation



L'ACCOMPAGNEMENT DE LA VIE ASSOCIATIVE QUESTIONNAIRE DE DIAGNOSTIC

IMPORTANT : *hormis ceux qui répondront au questionnaire sur document papier, ceux qui répondent sur DOCUMENT ÉLECTRONIQUE WORD (à télécharger sur le site du CDOS) doivent cliquer 2 fois sur la case grisée pour l'activer et afficher une croix à l'endroit désiré (champ « case activée » de la boîte de dialogue). Pour les réponses à rédiger, cliquez 2 fois sur la zone grisée et saisissez votre texte dans le champ « texte par défaut » de la boîte de dialogue.*

3. Les informations nécessaires pour renseigner ce questionnaire sont ou ont été collectées par le/la :

1 Président(e) **ET/OU** 2 Secrétaire **ET/OU** 3 Trésorier(e) **ET/OU** 4 Autre, préciser :

II. Ce questionnaire est rempli par le/la : 1 Président(e) 2 Secrétaire 3 Trésorier(e)

I – L'ORGANISATION DE VOTRE ASSOCIATION

A – LES CARACTÉRISTIQUES DE L'ASSOCIATION

3. Votre association est-elle affiliée à une fédération :

1 Unisport olympique 2 Unisport non olympique 3 Multisports affinitaire
4 Multisports scolaire/universitaire 5 Non affiliée au 1^{er}/01/2010 6 Autre, préciser :

2. Votre association comporte-t-elle plusieurs sections ? 1 Non 2 Oui Si OUI, combien ?

3. Quelle est le NOMBRE TOTAL de licencié(e)s et/ou membres et/ou adhérents de votre association ?

4. Quelle est l'activité ou la section de votre association qui compte le plus de licencié(e)s et/ou membres et/ou adhérents ? (merci de rédiger en toutes lettres. Ne répondez pas « Sports collectifs », mais plutôt « Basket-ball ») :
- Unisport : - Multisports :

5. Quel est le Code postal à 5 CHIFFRES de l'actuel siège social de l'association ?

6. En catégorie « Jeune », quel est le plus haut niveau de compétition de l'équipe ou du sportif le mieux classé ?

1 Départemental 2 Régional 3 Interrégional/pré-national
4 National amateur niveau 2 ou 3 5 National amateur niveau 1 6 National professionnel
7 Pas de compétition

7. En catégorie « Senior », quel est le plus haut niveau de compétition de l'équipe ou du sportif le mieux classé ?

1 Départemental 2 Régional 3 Interrégional/pré-national
4 National amateur niveau 2 ou 3 5 National amateur niveau 1 6 National professionnel
7 Pas de compétition

8. Depuis 1990, quel est le titre obtenu ou la finale disputée le/la plus élevé(e) par l'association en compétition ?

En catégorie « Jeune » : ; en quelle année ?

En catégorie « Senior » : ; en quelle année ?

B – BÉNÉVOLES ET PROFESSIONNEL(LE)S

1. Combien l'association compte de cadres techniques bénévoles (entraîneurs, éducateurs, animateurs) ?

2. Combien l'association compte de dirigeants bénévoles élus au conseil d'administration (CA) ? (y compris les membres du bureau) :

3. En dehors des élus au CA et des cadres techniques, combien l'association compte habituellement de bénévoles pour assurer sa bonne marche ?

4. Par ailleurs, l'association recourt-elle à un ou des professionnel(le)s ? 1 Oui 2 Non

5. Combien de professionnel(le)s sont employé(e)s dans l'association ?

1 1 Salarié(e) 2 2 Salarié(e)s 3 3 Salarié(e)s 4 4 à 5 Salarié(e)s
5 6 à 10 Salarié(e)s 6 Plus de 10 salarié(e)s 7 Aucun

6. Parmi ces professionnels : a) combien ont signé un (indiquer le nombre de contrats) :

..... CDI plein temps CDI temps partiel CDD plein temps
..... CDD temps partiel Non concerné(e)

b) combien bénéficient ou ont bénéficié d'un Contrat Aidé ? (indiquer le nombre) :

..... Contrat d'Avenir d'Accompagnement dans l'emploi d'Apprentissage
..... Emploi consolidé Emploi jeune Emploi solidarité Initiative emploi
..... d'Insertion vie active Autre type de Contrat Aidé, précisez : Non concerné(e)

c) combien sont salarié(e)s (indiquer le nombre) :

..... de votre association d'Anjou emploi sport animation (AESA) et mis à votre disposition
..... de votre association avec gestion administrative du poste par l'AESA Non concerné(e)
..... d'un autre organisme que votre association et/ou l'AESA (ex. Mairie), précisez :

7. Votre association est-elle l'unique employeur du ou des salarié(e)s ? (hormis l'AESA ou autre organisme) :

1 Oui 2 Non 3 Ne sais pas 4 Non concerné(e)

8. En tant que membre du bureau, avez-vous déjà eu l'occasion d'utiliser :

- la Convention collective nationale du sport ? 1 Non 2 Oui, avant 2006 3 Oui, après 2006

- la Convention collective nationale de l'animation ? 1 Non 2 Oui, avant 1989 3 Oui, après 1989

Si OUI, pour l'une ou l'autre :
(plusieurs réponses possibles)

1 Rédiger un contrat de travail 2 Rédiger une fiche de poste
3 Fixer la durée légale du travail 4 Fixer la rémunération d'un(e) salarié(e)s
5 Licencié un(e) salarié(e) 6 Régler un conflit avec un(e) salarié(e)
7 Autres, préciser :

9. L'association a-t-elle déjà eu recours à des spécialistes dans les domaines ? (plusieurs réponses possibles) :

1 De la gestion des ressources humaines 2 De la comptabilité 3 Juridique
4 Technique (CTR, CTS, etc.) 5 Autres, préciser :

II – LE BUREAU DE L'ASSOCIATION

A – LA COMPOSITION ACTUELLE DU BUREAU

1. Quelle est la composition actuelle du bureau de votre association ?

- **Président** : 1 Femme 2 Homme - **Secrétaire** : 1 Femme 2 Homme
- **Trésorier** : 1 Femme 2 Homme

2. Depuis combien de temps le/la président(e) est-il(elle) en poste ?

1 1 an 2 2 ans 3 3 ans 4 4 ans 5 5 ans 6 6 ans
7 7 ans 8 8 ans 9 9 ans 10 10 ans 11 Plus de 10 ans

3. Depuis combien de temps le/la secrétaire est-il(elle) en poste ?

- 1 1 an 2 2 ans 3 3 ans 4 4 ans 5 5 ans 6 6 ans
 7 7 ans 8 8 ans 9 9 ans 10 10 ans 11 Plus de 10 ans

4. Depuis combien de temps le/la trésorier(e) est-il(elle) en poste ?

- 1 1 an 2 2 ans 3 3 ans 4 4 ans 5 5 ans 6 6 ans
 7 7 ans 8 8 ans 9 9 ans 10 10 ans 11 Plus de 10 ans

5. Selon l'organisation de votre association, quelle est la fréquence de renouvellement du bureau ?

- 1 Plus d'1 fois/an 2 1 fois/an 3 Tous les 3 ans 4 Autre, préciser :

6. Combien d'année(s) le précédent président a-t-il exercé sa fonction ?

- 1 1 an 2 2 ans 3 3 ans 4 4 ans 5 5 ans 6 6 ans
 7 7 ans 8 8 ans 9 9 ans 10 10 ans 11 Plus de 10 ans

B – LE PROFIL DES ÉLUS DU BUREAU

1. Quels âges ont le/la : - Président(e) : ans - Secrétaire : ans - Trésorier(e) : ans

2. Quel est actuellement VOTRE statut socioprofessionnel ?

- 1 Salarié(e) du privé 2 Salarié(e) du public 3 Travailleur indépendant(e)
 4 Chef d'entreprise 5 Retraité(e) 6 Demandeur(se) d'emploi
 7 En cours d'étude 8 Autre, inactif(ve)

3. Quelle profession exercez-vous actuellement ou quelle a été votre dernière activité professionnelle en cas de retraite ou d'interruption ? (merci de détailler, dans la mesure du possible : l'intitulé de votre profession, vos plus hautes responsabilités, votre ou vos spécialités professionnelles, votre principal secteur d'activité, PAS DE SIGLES SVP) :

4. SI VOUS N'ÊTES PAS LE/LA PRÉSIDENT(E) de l'association, indiquez le statut socioprofessionnel actuel du/de la président(e) :

- 1 Salarié(e) du privé 2 Salarié(e) du public 3 Travailleur indépendant(e)
 4 Chef d'entreprise 5 Retraité(e) 6 Demandeur(se) d'emploi
 7 En cours d'étude 8 Autre, inactif(ve) 9 Non concerné(e)

5. Quelle est ou a été SA profession en cas de retraite ou d'interruption ? (merci de détailler, dans la mesure du possible : l'intitulé de sa profession, ses plus hautes responsabilités, sa ou ses spécialités professionnelles, son principal secteur d'activité, PAS DE SIGLES SVP) :

6. Êtes-vous titulaire de qualifications de cadre sportif ? (plusieurs réponses possibles) :

- 1 Non 2 Oui, d'un diplôme fédéral 3 Oui, d'un diplôme d'État (Ex. : BEES, BPJEPS)
 4 Oui, d'un diplôme d'arbitre officiel

7. Quel est le diplôme scolaire ou professionnel LE PLUS ÉLEVÉ dont vous êtes titulaire ? (merci de préciser LA OU LES SPÉCIALITÉS, PAS DE SIGLES SVP) :

III – LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ASSOCIATION

A – L'EXISTANT

1. En quelle année a été créée votre association ?

2. Quel est le budget de l'association pour l'exercice 2009-2010 ? €

3. Pour l'exercice 2008-2009, votre budget était-il ?

1 Équilibré 2 Excédentaire, de combien ? € 3 Déficitaire, de combien ? €

4. L'association fait-elle appel à un expert comptable ou un commissaire au compte pour gérer son budget ? (ne pas confondre avec les vérificateurs au compte de l'association) :

1 Oui 2 Non

5. Quelles sont les 3 principales ressources budgétaires de l'association parmi les 9 proposées ?

1 Cotisations 2 Recettes d'activités en propre 3 Dons/Mécénat 4 Sponsors
 5 Subventions Mairie 6 Subventions Conseil général 7 Subventions Conseil régional
 8 Subventions État 9 Subventions Europe 10 Autres, préciser :

6. Depuis 2006, avez-vous fait une demande de subvention au Centre national pour le développement du sport (CNDS, ex-FNDS) ?

1 Oui 2 Non 3 Non, ne nous sentons pas concernés par le CNDS

Si OUI, l'avez-vous obtenu ? 1 Oui 2 Non 3 Non concerné

7. Votre association est-elle le résultat d'une fusion ?

1 Oui 2 Non

Si NON, avez-vous un projet de fusion avec une autre association ? 1 Oui 2 Non

8. Votre association est-elle propriétaire de ses installations sportives ?

1 Oui 2 Non

9. Les membres de votre association utilisent-ils d'autres installations que les installations de l'association ?

1 Non 2 Oui *Si OUI, cela pose-t-il des problèmes ?* 1 Non 2 Oui, lesquels ?

10. Organisez-vous des événements favorisant la bonne marche de votre association ?

1 Non 2 Oui, combien pour cette saison-ci ? ; lesquels ?

11. Parmi les responsables élus politiques, lesquels avez-vous rencontré depuis que vous êtes vous-même élu du bureau de l'association ? (plusieurs réponses possibles) :

1 Maire 2 Conseiller municipal 3 Conseiller général 4 Conseiller régional 5 Député
 6 Sénateur 7 Ministre 8 Autre, préciser : 9 Aucun

B – LE PROJET ASSOCIATIF

1. Avez-vous rédigé un « projet associatif » ? 1 Oui 2 Non

2. Avez-vous rédigé un « projet sportif » ? 1 Oui 2 Non

3. Avez-vous pour projet de recruter un ou plusieurs professionnel(le)s ?

1 Non 2 Oui, pour le prochain exercice 3 Oui, dans les 2 ans à venir
 4 Oui, dans les 4 ans à venir

4. Selon vous, quel est l'échelon territorial le mieux adapté pour accompagner les associations sportives ? (une seule réponse SVP) :

1 Ville ou commune 2 Département 3 Région 4 Communauté d'agglomération
 5 Intercommunalité/communauté de communes 6 Autre, préciser :

5. Au regard de vos responsabilités, pensez-vous avoir besoin d'une formation de bénévole ?

1 Non 2 Oui *Si OUI, dans quels domaines ?*

6. Pour finir, en quelques mots, pouvez-vous dire selon vous :

- Ce qui fonctionne le mieux dans votre association :

- *Ce qui fonctionne le moins bien dans votre association :*

3. *Sur quoi insistez-vous le plus dans votre manière de diriger votre association :*

Merci encore pour votre collaboration

Annexe 2

TROISIÈME RELANCE DU QUESTIONNAIRE ACCOMPAGNEMENT DE LA VIE ASSOCIATIVE

Mesdames, Mesdemoiselles, Messieurs,

Aux dirigeants d'associations sportives qui n'auraient pas répondu au questionnaire de diagnostic sur « l'Accompagnement de la Vie Associative en Maine et Loire » (AVA49).

Le taux de réponses au questionnaire de diagnostic « AVA49 » est, à ce jour et suite à deux relances, relativement bas, de l'ordre de seulement 35 %.

Ce premier résultat, décevant en soi, nous pose évidemment question sur notre démarche :

- Ce questionnaire est-il trop long et fastidieux à remplir (2 recto verso) ? Oriente-t-il vers des réponses trop restrictives ou mal adaptées ?
- Les questions renvoient-elles aux situations et problématiques vécues au quotidien par les dirigeants ? Si ce n'est pas le cas, les réponses souhaitées perdent logiquement de leur intérêt et de leur pertinence, d'où le peu de retours.

Au-delà de l'imperfection du questionnaire, bien d'autres questions se posent encore pour savoir comment mobiliser l'ensemble des acteurs de la vie sportive locale pour répondre à ce diagnostic qui, nous semblait-il, était dans l'intérêt de tous, et en particulier celle-ci :

- Les dirigeants ont-ils ou non véritablement besoin d'un accompagnement dans leurs projets associatif et sportif ? Ici aussi, si ce n'est pas le cas, alors le diagnostic perd de son sens et est donc visiblement peu susceptible d'être renseigné et renvoyé.

Par conséquent, l'objet de cette troisième relance, vise à demander à ceux qui n'ont toujours pas répondu au questionnaire :

- soit de remplir ce questionnaire (en pièce jointe), ce que nous souhaitons vivement, et de nous le retourner par mail ou par courrier postal ;
- soit d'exprimer explicitement le souhait de ne pas répondre à ce questionnaire.

Merci de votre compréhension.

Bien sportivement.

Tableaux et graphiques annexes

Introduction

Tableau Aa. Taux de réponses à l'enquête selon les disciplines

Disciplines	Effectifs	%	Taux de réponse
Football	53	14,9	21,8
Basketball	37	10,4	27,4
Tennis	34	9,6	20,7
Gymnastique volontaire	23	6,5	64,3
Judo-Jijitsu	20	5,6	29,4
Gymnastique	15	4,2	78,9
Badminton	12	3,4	29,3
Cyclotourisme	12	3,4	20,0
Tennis de table	11	3,1	13,6
Volley-ball	11	3,1	45,8
Cyclisme	10	2,8	29,4
Athlétisme	9	2,5	36,0
Handball	9	2,5	33,3
Sports sous marin (plongée)	9	2,5	?
Natation	8	2,3	42,1
Karaté/Aïkido/Autres AM	7	2,0	11,4
Tir sportif (à l'arc)	6	1,7	55,6
Aéronautique	4	1,1	57,1
Montagne et escalade	3	0,8	30,0
Motocyclisme	3	0,8	?
Baseball	2	0,6	50,0
Boule de fort	2	0,6	?
Canoë-kayak	2	0,6	18,2
Danse/Danse country	2	0,6	?
Dressage canin	2	0,6	?
Hockey glace	2	0,6	100,0
Roller skating	2	0,6	40,0
Rugby XV	2	0,6	37,5
Voile	2	0,6	25,0
Automobile	1	0,3	?
Aviron	1	0,3	25,0
Billard français	1	0,3	?
Bowling	1	0,3	?
Boxe française	1	0,3	?
Chasse	1	0,3	?
Chorale	1	0,3	2,9
Colombophilie (pigeons)	1	0,3	?
Equitation	1	0,3	0,9
Football US	1	0,3	?
Hockey gazon	1	0,3	33,3
Jeu d'échecs	1	0,3	33,3
Pétanque	1	0,3	2,9
Randonnée pédestre	1	0,3	2,9
Rugby XIII	1	0,3	37,5
Yoga	1	0,3	?
Non réponse	25	7,0	
Total	355	100,0	

Sources : Enquête AVA49, 2010-11.

Tableau Ab. Taux de réponses selon l'affiliation à une fédération olympique ou non

	AVA49	CDOS49	Taux	Nbr disciplines
Olympiques	247	1056	23,4	21
NonOlympiques	99	517	19,1	18
Total	346	1573	22,0	39

Sources : Enquête AVA49, 2010-11.

Tableau Ac. Taux de réponses selon le type d'activités associatives

	AVA49	CDOS49	Taux	Nbr disciplines
NonPrestataires Fédé	228	1109	20,6	29
NonPrestataires/Prestataires Fédé	91	422	21,6	9
Prestataires Hors Fédé	27	42	64,3	1
Total	346	1573	22,0	39

Sources : Enquête AVA49, 2010-11.

I. Caractéristiques de deux économies associatives

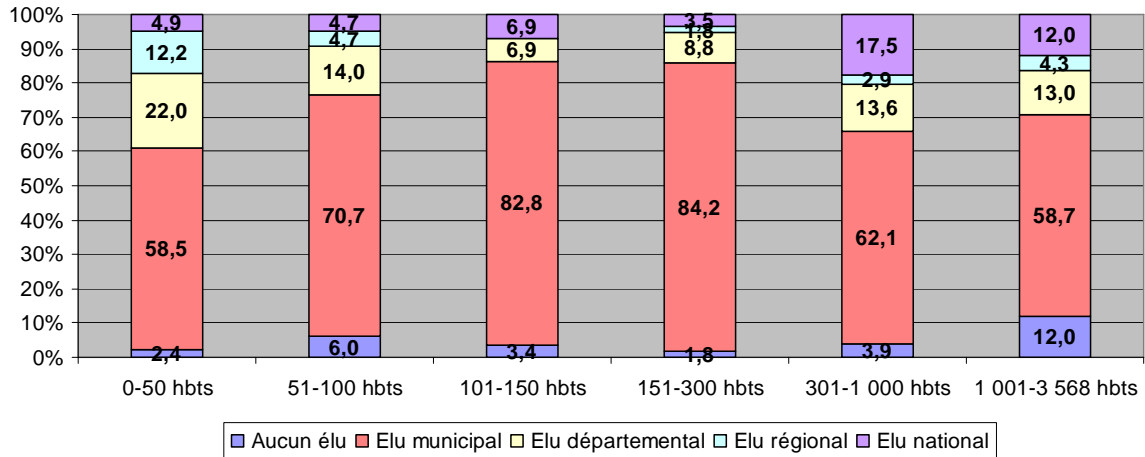
1.1 Affiliations, encadrement bénévole, licencié(e)s

Tableau Ad. Niveaux de compétitions « Jeunes » et « Seniors »

Niveaux compétitions "Jeunes"	Niveaux compétitions "Seniors"						Total
	Pas de compétition	Département	Région	Interrégion/ pré-nation	Nation amateur 1	Nation amateur 2/3-Pro	
Pas de compétition	25,0	1,4	0,3	0,2	1,2	0,2	28,3
Département	2,2	15,3	7,8	0,2		0,7	26,3
Région	2,2	1,4	8,4	1,7	1,0	2,7	17,4
Interrégion/pré-nation	0,9		2,5	1,5	0,2	0,7	5,8
Nation amateur 1	0,4		1,9	0,7	5,6	1,2	9,9
Nation amateur 2/3		0,2	1,6	1,0	0,2	9,3	12,3
Total	30,7	18,2	22,5	5,4	8,3	14,9	100,0

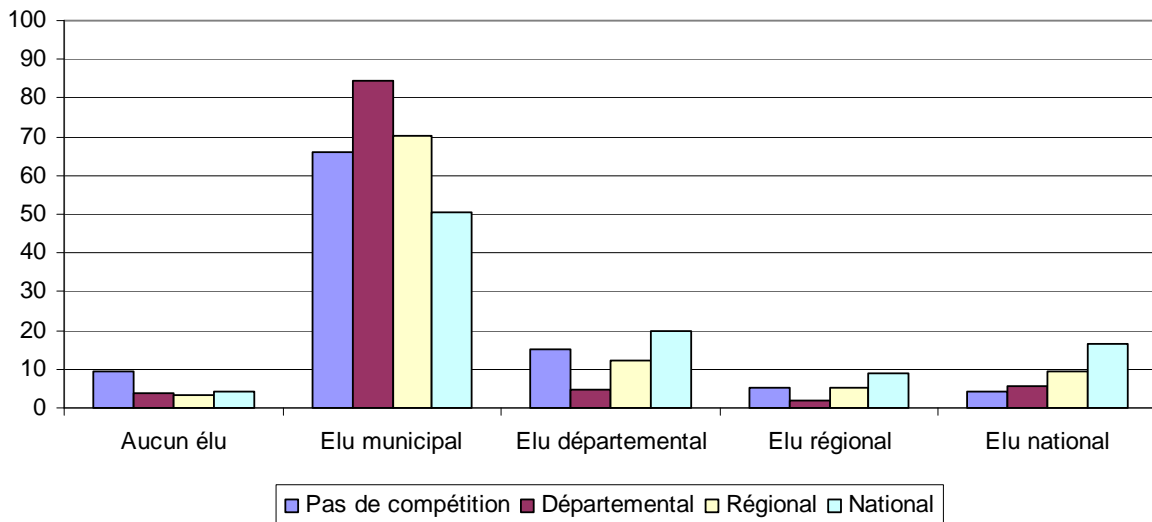
Sources : Enquête AVA49, 2010-11 (redressé par niveaux de compétition Stat-Info 2006).

Graphique Ae. Rencontres avec les élus selon la densité moyenne d'implantation des associations



Sources : Enquête AVA49, 2010-11.

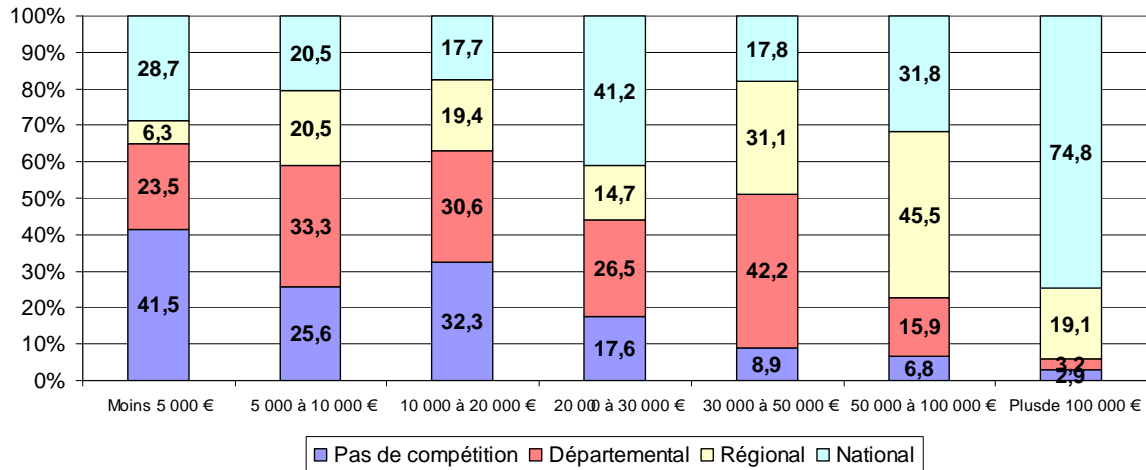
Graphique Af. Rencontre des élus selon le niveau de compétition « seniors »



Sources : Enquête AVA49, 2010-11 (redressé par niveaux de compétition Stat-Info 2006).

1.2 Économie des compétitions et économie des prestations

Graphique Ag. Niveaux de compétition selon le budget de l'association

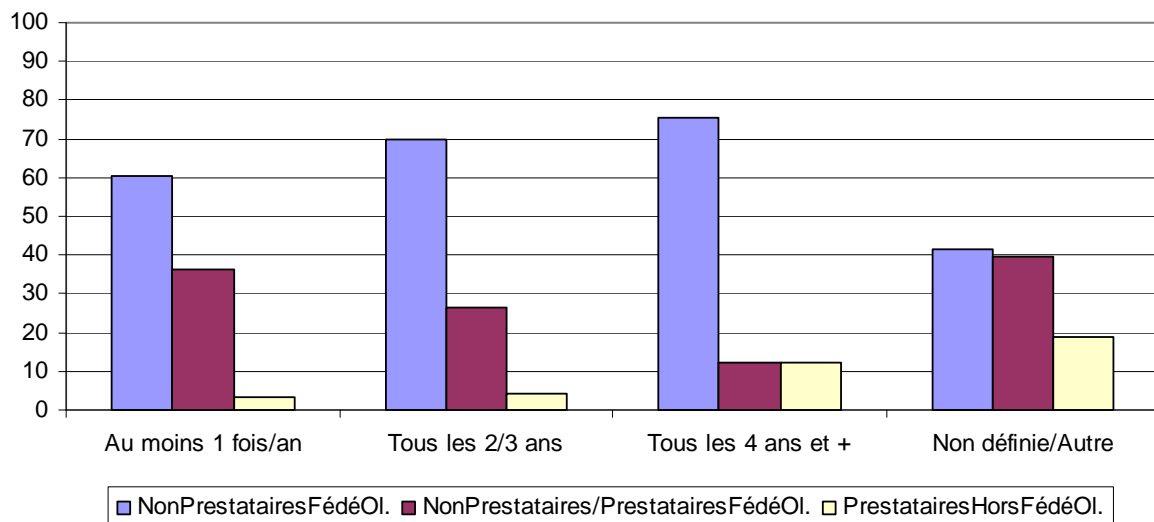


Sources : Enquête AVA49, 2010-11 (redressé par niveaux de budget Stat-Info 2006).

II. Les partages de et à la direction des clubs

2.1 Mixité, permanence et renouvellement des bureaux

Graphique Ah. Renouvellement de bureau selon trois configurations associatives



Sources : Enquête AVA49, 2010-11 (redressé par disciplines sportives, Stat-Info 2006).

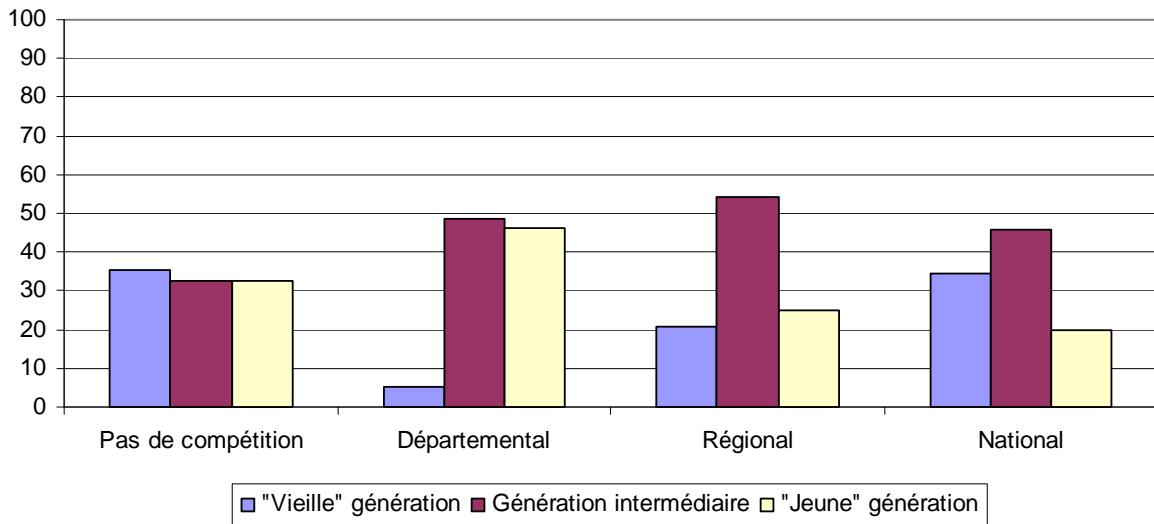
2.1 Des bureaux générationnels

**Tableau Ai. Distribution des associations selon les âges moyens
de leurs président(e)s, secrétaires et trésorier(e)s**

	Nbr clubs	Age président(e)	Age secrétaire	Age trésorier(e)
Football US	1	31,0	35,0	48,0
Boxe française	1	32,0	35,0	42,0
Colombophilie (pigeons)	1	35,0	37,0	48,0
Badminton	12	37,8	35,5	44,0
Volley-ball	11	38,2	40,5	30,4
Basketball	37	41,6	42,2	42,5
Handball	9	41,7	41,9	42,9
Cyclisme	10	41,8	41,8	43,0
Tennis de table	11	43,2	39,8	46,8
Danse/Danse country	2	44,5	45,5	48,0
Aviron	1	45,0	43,0	34,0
Chasse	1	45,0	56,0	25,0
Gymnastique	15	45,3	34,5	42,2
Sports sous marin (plongée)	9	45,9	47,0	42,1
Equitation	1	46,0	24,0	47,0
Pétanque	1	46,0	48,0	41,0
Bowling	1	47,0	45,0	50,0
Rugby XIII	1	47,0	67,0	51,0
Tennis	33	47,8	44,5	44,5
Football	53	49,0	47,4	46,8
Jeu d'échecs	1	49,0	35,0	23,0
Natation	8	49,3	51,5	49,3
Judo-Jijitsu	20	49,6	43,4	43,5
Voile	2	50,5	49,0	61,0
Karaté/Aïkido/Autres AM	7	51,3	40,6	45,1
Hockey glace	2	51,5	41,5	49,5
Motocyclisme	3	51,7	41,7	40,3
Chorale	1	52,0	39,0	48,0
Rugby XV	2	53,0	44,0	36,0
Gymnastique volontaire	23	53,3	46,8	48,8
Canoë-kayak	2	53,5	32,5	41,0
Montagne et escalade	3	54,0	41,3	39,3
Aéronautique	4	54,3	58,5	44,3
Automobile	1	57,0	62,0	52,0
Tir sportif (à l'arc)	6	57,3	48,2	54,5
Dressage canin	2	58,0	39,0	50,0
Cyclotourisme	12	58,3	59,3	59,1
Athlétisme	9	58,4	45,8	47,6
Roller skating	2	59,0	42,5	44,0
Hockey gazon	1	61,0	37,0	37,0
Yoga	1	62,0	35,0	35,0
Baseball	2	63,0	29,5	32,0
Billard français	1	63,0	65,0	67,0
Boule de fort	2	63,0	62,0	71,0
Randonnée pédestre	1	71,0	58,0	62,0
Global	329	48,0	44,5	45,6

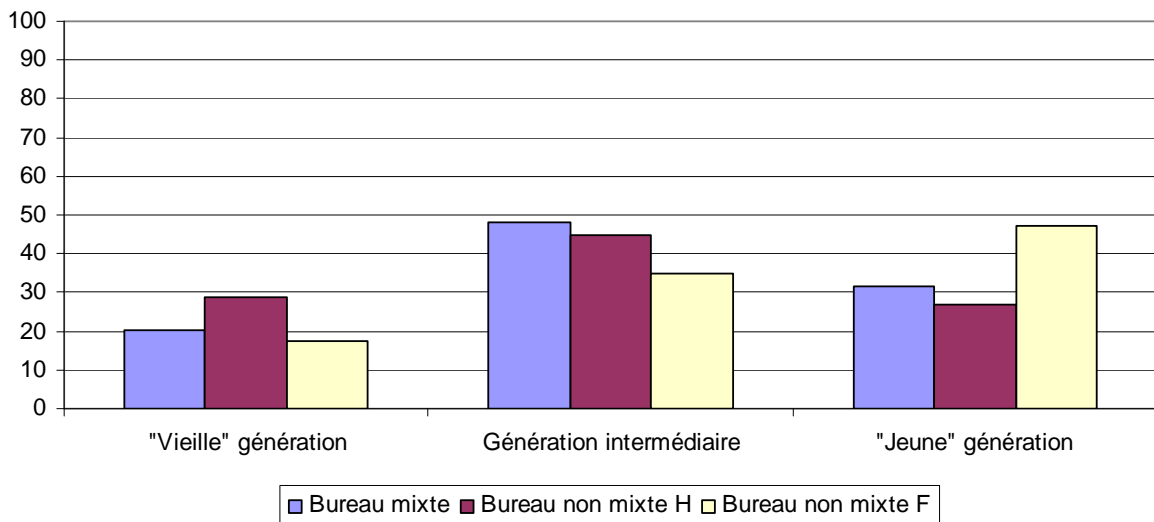
Sources : Enquête AVA49, 2010-11. En grisé, les moyennes d'âges inférieures à l'âge moyen.

Graphique Aj. Générations de bureaux selon les niveaux de compétition « seniors »



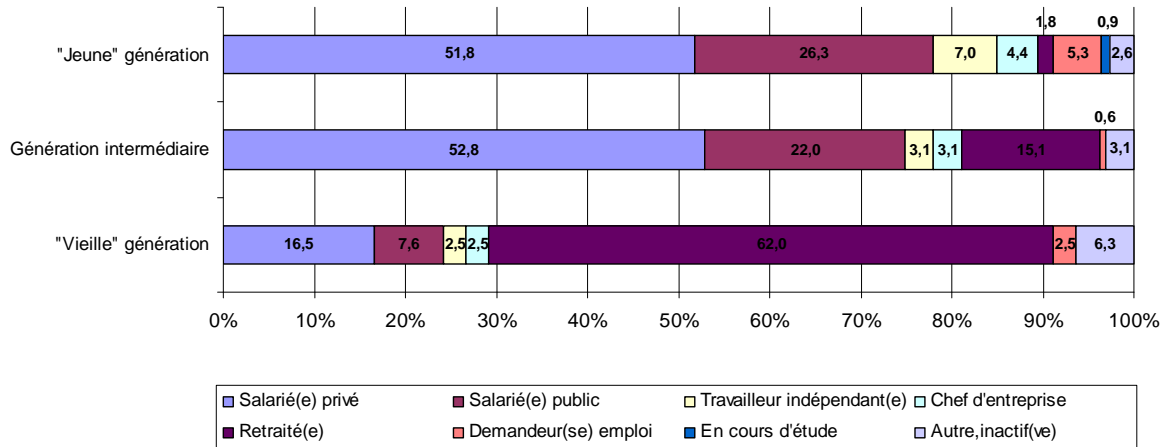
Sources : Enquête AVA49, 2010-11.

Graphique Ak. Générations de bureaux selon leur mixité



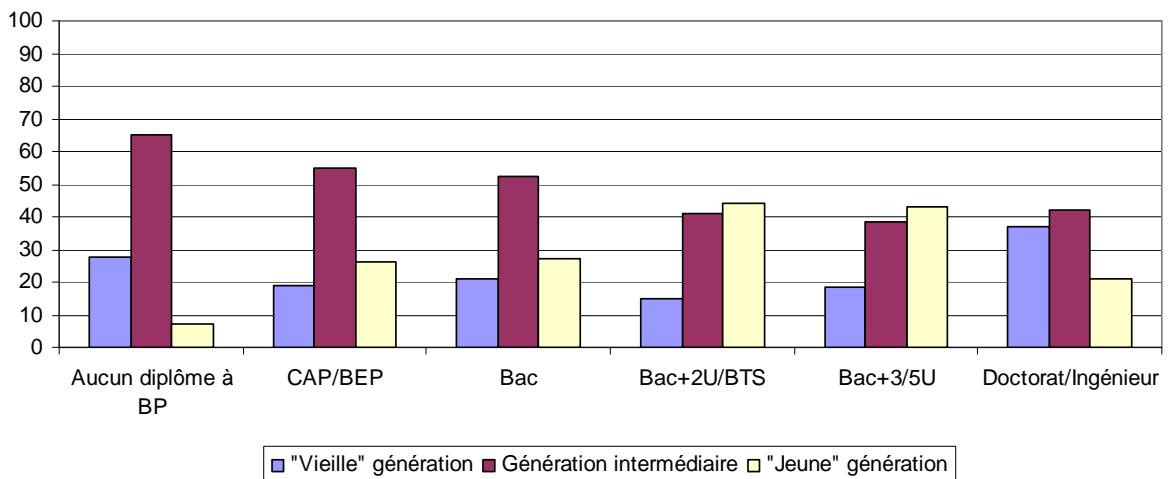
Sources : Enquête AVA49, 2010-11.

Graphique A1. Générations de bureaux selon les statuts socioprofessionnels de leur président(e)



Sources : Enquête AVA49, 2010-11.

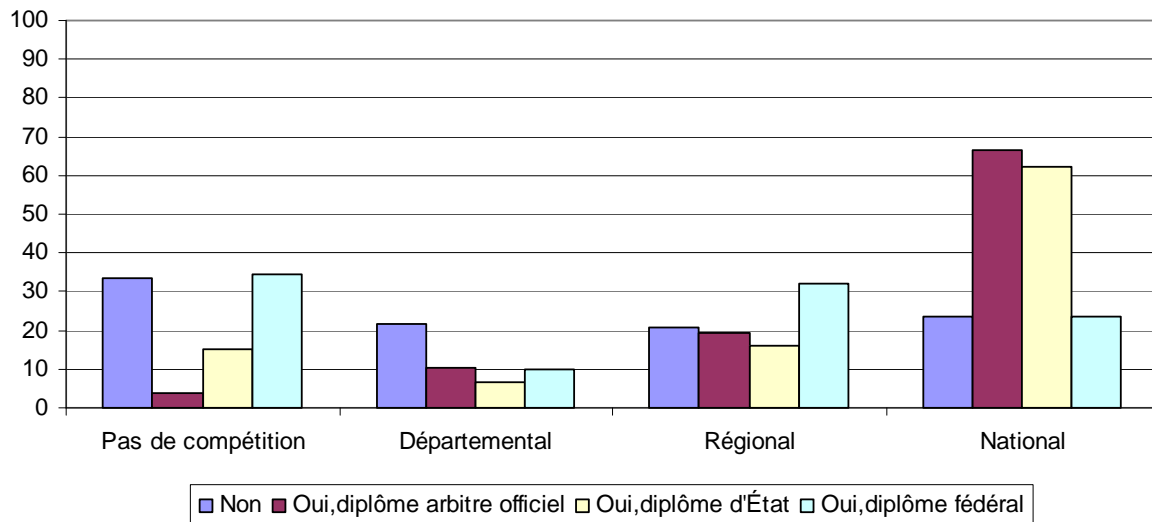
Graphique Am. Générations de bureaux selon le plus haut niveau de diplôme



Sources : Enquête AVA49, 2010-11.

2.3 Le retrait des retraités et des indépendants

Graphique An. La détention d'un diplôme « sportif » selon les niveaux de compétition « seniors »



Sources : Enquête AVA49, 2010-11 (redressé par niveaux de compétition Stat-Info 2006).

III. Un accompagnement associatif : pourquoi et pour qui ?

3.1 Les figures hypothétiques de l'accompagnement associatif

3.2 Une mise en projet circonscrite à la compétition

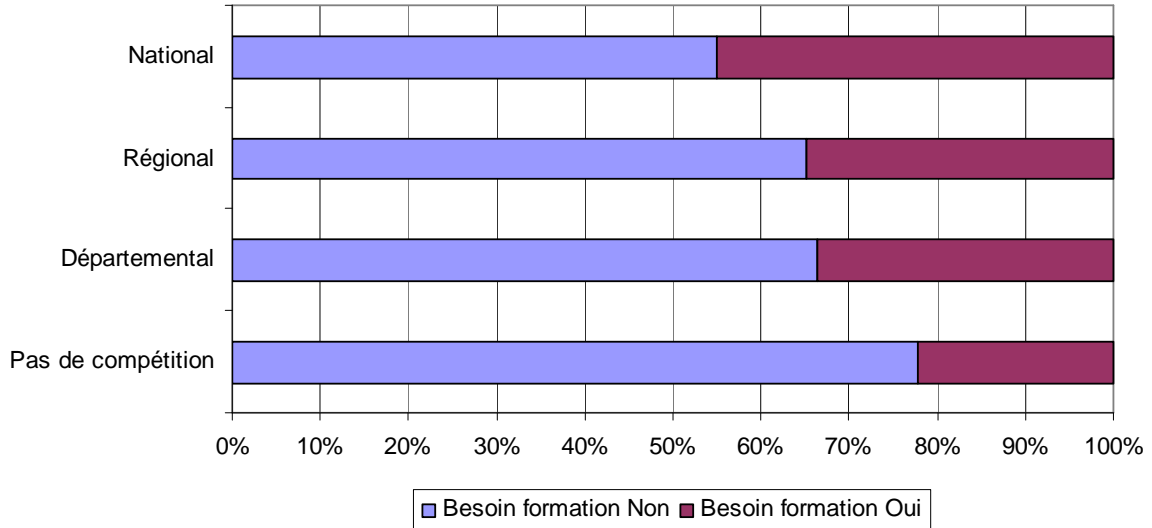
Tableau Ao. Structure des projets sportifs selon le nombre de salarié(e)s associatifs

	% PSp Non	% PSp Oui	Total
Aucun(e) salarié(e)s	50,6	30,6	44,2
1 Salarié(e)	26,4	27,9	26,9
2 à 3 Salarié(e)s	16,9	25,2	19,6
+ de 4 Salarié(e)s	6,1	16,2	9,4
Total	100,0	100,0	100,0

Sources : Enquête AVA49, 2010-11.

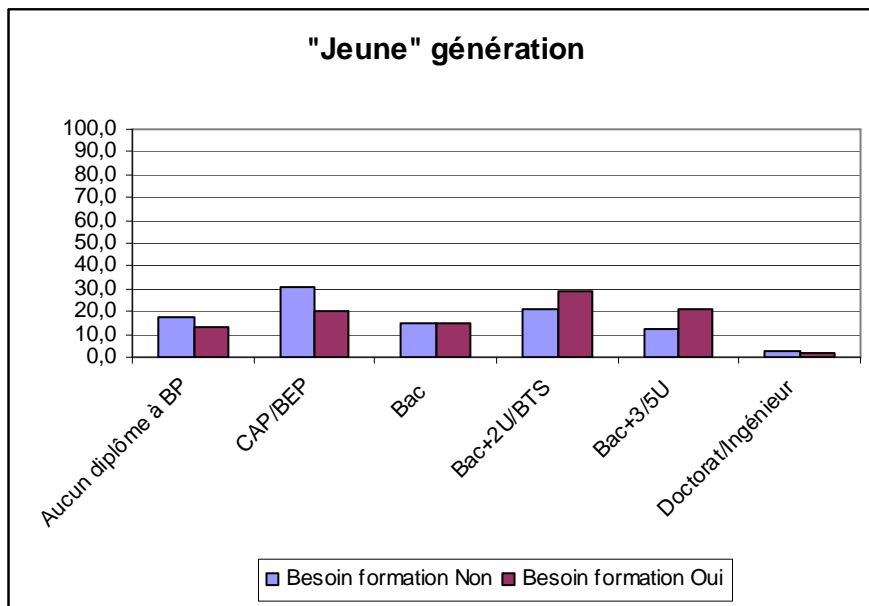
3.3 Besoin de formation et complexification associative

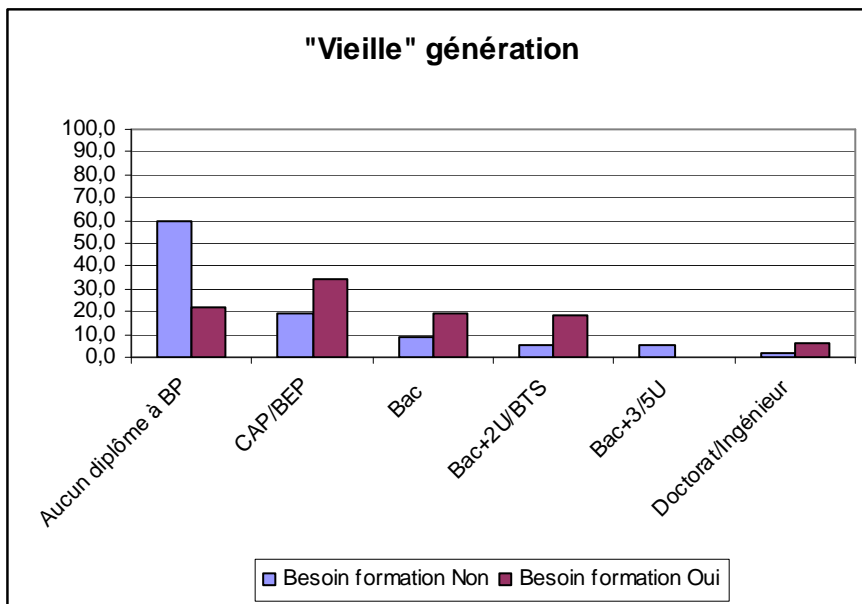
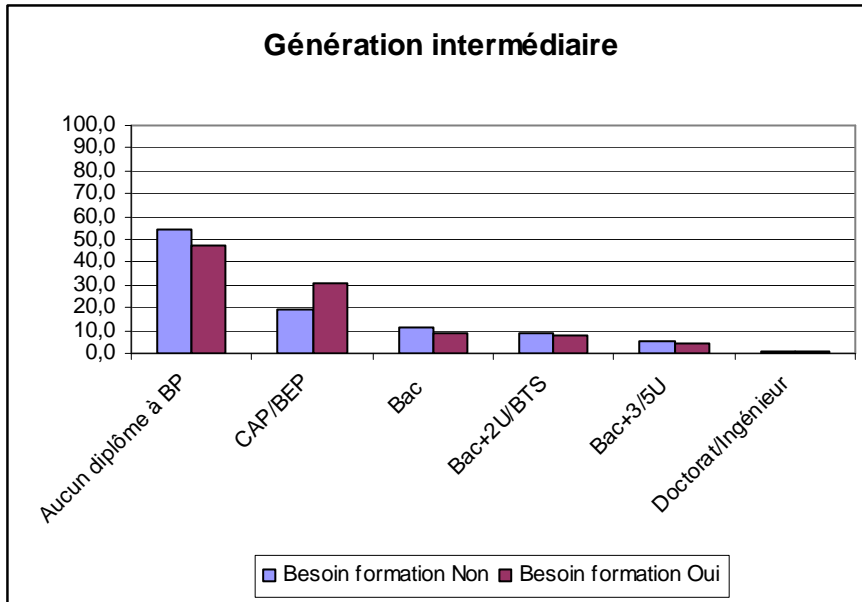
Graphique Ap. Besoin de formation bénévole selon les niveaux de compétition « senior »



Sources : Enquête AVA49, 2010-11 (redressé par niveaux de compétition Stat-Info 2006).

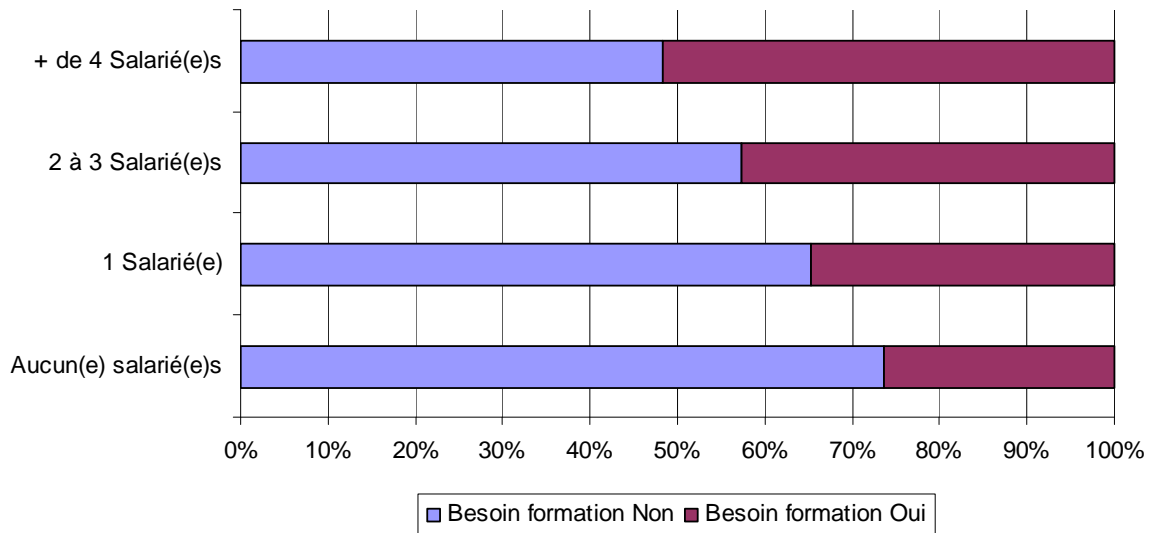
Graphiques Aq. Besoin de formation bénévole selon les niveaux de diplômes des président(e)s d'association





Sources : Enquête AVA49, 2010-11 (redressé par diplômes INSEE RP 2007 Maine et Loire).

Graphique Ar. Besoin de formation selon le nombre de salarié(e)s



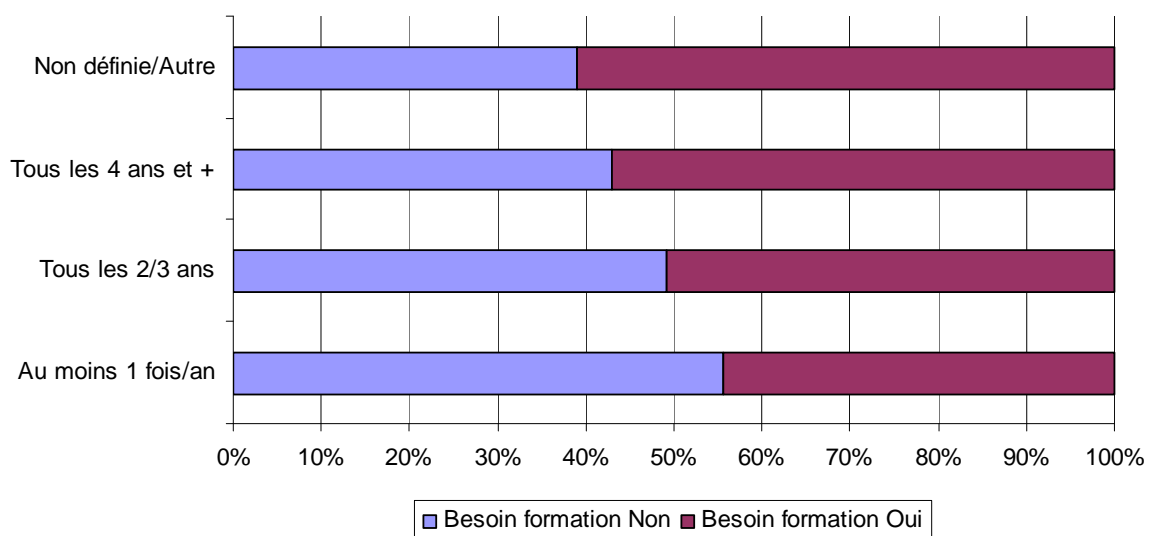
Sources : Enquête AVA49, 2010-11.

Tableau As. Types de contrats signés selon les trois configurations associatives

Configurations associatives	Contrats plein temps				Contrats temps partiel			
	CDD		CDI		CDD		CDI	
	Contrats aidés	Contrats non aidés	Contrats aidés	Contrats non aidés	Contrats aidés	Contrats non aidés	Contrats aidés	Contrats non aidés
NonPrestatairesFédéOI.	75,0	20,0	85,3	64,9	60,0	60,7	50,0	35,8
NonPrestataires/PrestatairesFédéOI.	25,0	80,0	11,8	27,0	40,0	26,8	40,9	43,2
PrestatairesHorsFédéOI.			2,9	8,1		12,5	9,1	21,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Sources : Enquête AVA49, 2010-11.

Graphique At. Besoin de formation selon les modalités de renouvellement de bureau



Sources : Enquête AVA49, 2010-11.



COMITE DEPARTEMENTAL OLYMPIQUE ET SPORTIF

