

Christoph Breuer & Pamela Wicker

Rapport sur l'Évolution Sportive 2009/2010

Analyse de la situation des associations
sportives en Allemagne

Version abrégée

Table des matières

1	Résumé.....	5
2	L'importance des associations sportives pour l'Allemagne (savoir d'argumentation)	6
	2.1 La philosophie des associations	6
	2.2 Types d'associations	9
	2.3 L'offre de pratique sportive	12
	2.4 Soins de santé.....	15
	2.5 Partenariats généraux	16
	2.6 Partenariat avec les écoles	17
	2.7 Activités conviviales.....	18
	2.8 Engagement volontaire et bénévolat	19
	2.9 Insertion de migrants	20
	2.10 Formation et qualification du personnel.....	21
	2.11 Communes et associations	27
3	Les possibilités et les besoins de soutien des associations sportives (savoir d'action).....	31
	3.1 Problèmes généraux	31
	3.2 Besoin de soutien des associations sportives selon leur type.....	34
	3.3 Influence des investissements dans la formation sur le besoin de soutien des associations sportives.....	41
	3.4 Influence de la situation économique des communes sur le besoin de soutien des associations	44
	3.5 Installations sportives publiques	45
	3.6 Finances	46
4	Méthodologie	49
	4.1 Contexte	49
	4.2 Échantillon et taux de participation	49
	4.3 Analyse longitudinale et calcul des indices	50
	4.4 Analyse des données	51
5	Bibliographie.....	54

Les associations sportives en Allemagne

1 Résumé

Les associations sportives proposent des activités sportives particulièrement orientées vers le bien public, ce qui se manifeste dans leurs objectifs. Il est en effet particulièrement important pour les associations sportives de transmettre des valeurs telles que le Fair Play et la tolérance, d'offrir des activités sportives à un prix raisonnable et de favoriser une participation égale entre hommes et femmes. En outre, les associations sportives attachent une grande importance à la communauté et la sociabilité et souhaitent permettre aux personnes issues de l'immigration de faire du sport. Les associations sportives se distinguent ainsi de manière décisive des autres fournisseurs de sport. L'image de soi par rapport au bien public qu'ont les associations sportives est remarquablement stable entre 2005 et 2009.

De plus en plus d'associations sportives travaillent en collaboration avec des écoles, d'autres associations sportives, des écoles maternelles ou des garderies ou bien encore des fournisseurs commerciaux. Plus de 27 % de toutes les associations sportives en Allemagne coopèrent déjà avec des écoles. Soit presque 20 % de toutes les associations sportives avec les écoles primaires, environ 10 % avec les Hauptschulen, presque 10 % avec les Gymnasien et environ 8 % avec les Realschulen.

De plus en plus d'associations proposent aussi des cours aux non-adhérents. En outre, grâce aux activités sportives qu'elles proposent à des prix abordables, les associations sportives garantissent une demande de la part d'une large population. La moitié de toutes les associations sportives exige au maximum une cotisation annuelle de € 25,- pour les enfants, de € 30,- pour les jeunes, de € 56,- pour les adultes et de € 100,- pour les familles.

Les problèmes sont avant tout liés à la fidélisation et au recrutement du personnel bénévole, des jeunes athlètes de haut niveau, des entraîneurs et animateurs sportifs, des arbitres et des adhérents. De plus, un soutien est nécessaire en ce qui concerne les coûts liés aux compétitions et le nombre de lois, décrets et règlements pour les associations sportives. En outre, on constate une aggravation des problèmes quant à la disponibilité des infrastructures sportives.

Du point de vue financier, les dépenses pour les entraîneurs, les animateurs et les

éducateurs sportifs, ainsi que pour l'organisation de propres événements sportifs et d'événements non-sportifs, pour le personnel de maintenance, les taxes Gema et les assurances et pour les frais d'administration généraux et les frais de voyage pour les compétitions ont considérablement augmenté.

2 L'importance des associations sportives pour l'Allemagne (savoir d'argumentation)

Plus de 90.000 associations sportives en Allemagne apportent une contribution remarquable au bien public dans le domaine du sport de compétition, du sport pour tous, du sport-loisir et du sport pour la santé.

2.1 La philosophie des associations

On constate clairement que les associations sportives en Allemagne ne se contentent pas de l'organisation d'une simple offre sportive. Au contraire, l'offre sportive des associations s'oriente particulièrement vers le bien public. Ainsi, il est important pour les associations sportives en Allemagne – parmi une multitude d'objectifs possibles - (1) de transmettre des valeurs telles que le Fair Play et la tolérance, (2) d'offrir des activités sportives à un prix raisonnable et (3) de favoriser une participation égale entre hommes et femmes. En outre, les associations sportives (4) attachent une grande importance à la communauté et la sociabilité et (5) souhaitent permettre aux personnes issues de l'immigration de faire du sport (cf. figure 1). Les associations sportives se distinguent ainsi de manière décisive des autres fournisseurs de sport.

En moyenne, on constate que seule l'image de soi par rapport au bien public qu'ont les associations sportives en tant qu'acteur dans le domaine de l'encadrement des jeunes et en tant que fournisseur de sport global (beaucoup d'offres pour beaucoup de groupes cibles) est légèrement en baisse. Ce dernier constat pourrait être interprété comme un procédé plus orienté vers les groupes cibles de la part des associations sportives. On constate également une légère baisse en ce qui concerne l'orientation au sport de compétition ainsi que l'orientation aux offres des fournisseurs commerciaux. En moyenne, on constate que les associations sportives sont un peu moins optimistes en l'avenir qu'il y a quatre ans (cf. figures 1 et 2).

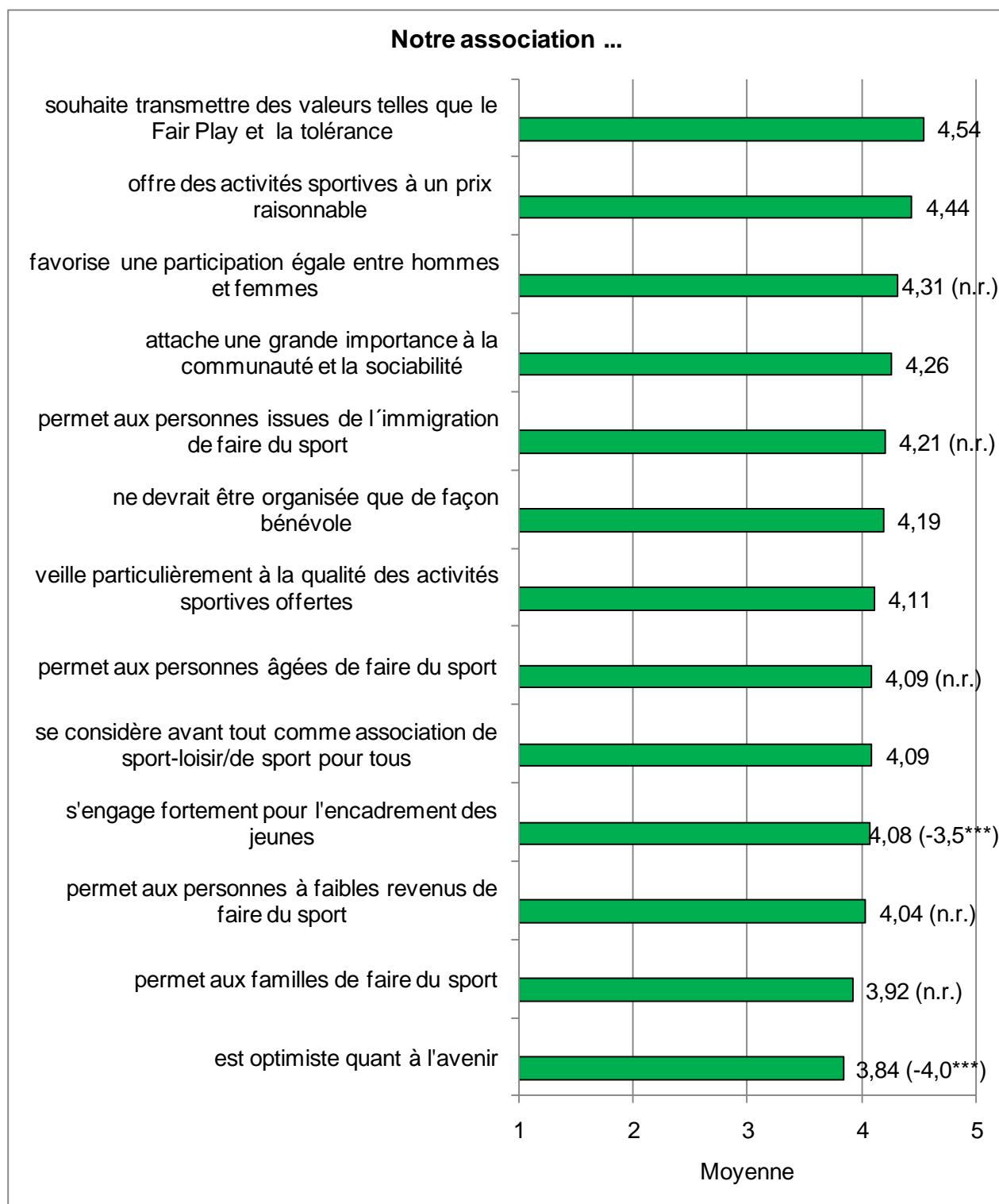


Fig. 1: Objectifs des associations sportives et leur évolution (1^{ère} partie; 1=je désapprouve à 5=j'approuve totalement; entre parenthèses indice¹: 2005=0; n.r.=non recensé en 2005/06).

¹ Le calcul des indices est expliqué dans la partie 4.4 de la méthodologie.

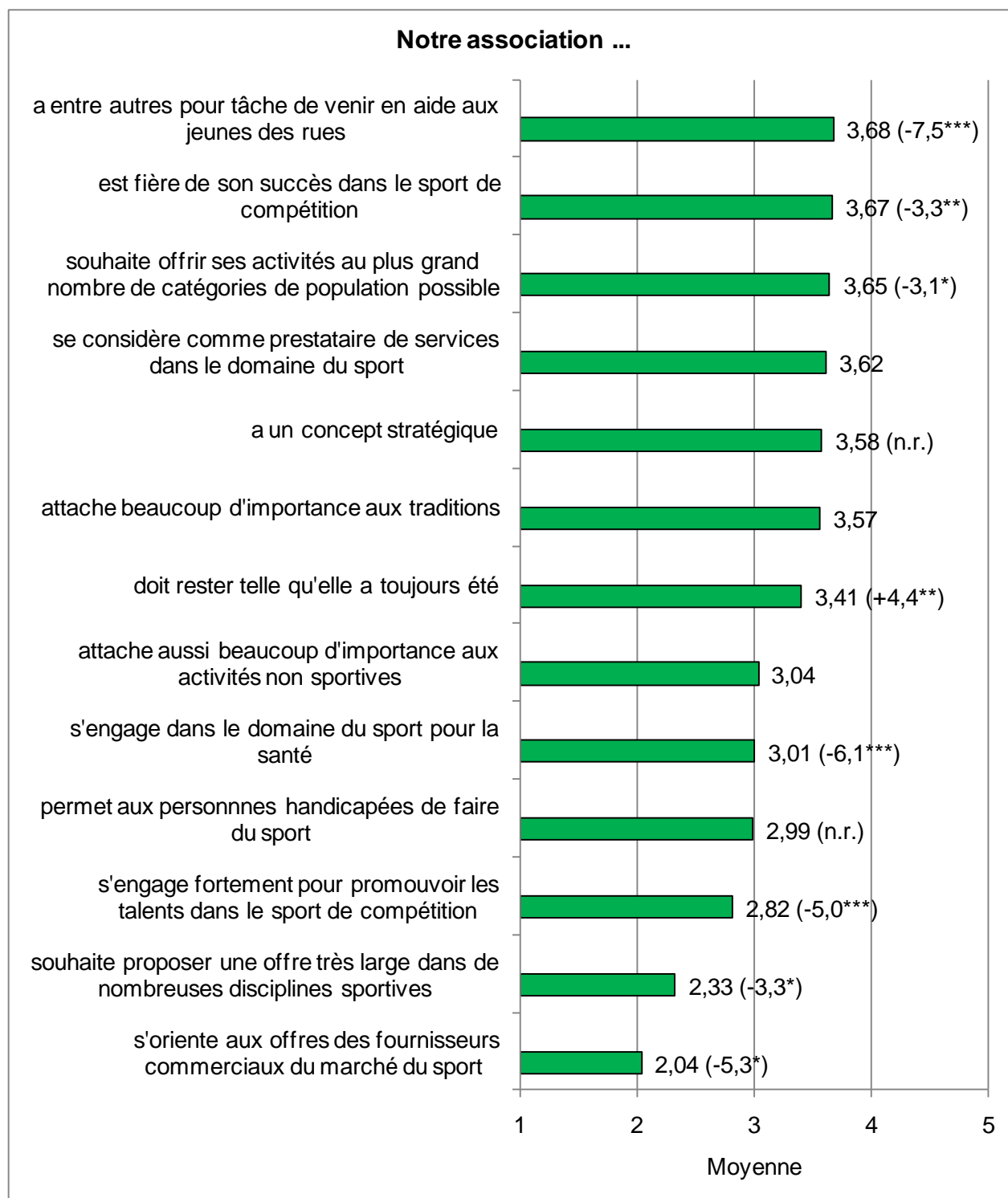


Fig. 2: Objectifs des associations sportives et leur évolution (2^{ème} partie; 1=je désapprouve à 5=j'approuve totalement; entre parenthèses indice: 2005=0; n.r.=non recensé en 2005/06).

2.2 Types d'associations

Outre l'offre d'activités sportives à leurs adhérents, les associations sportives en Allemagne poursuivent d'autres objectifs. Ceux-ci ont été répartis en cinq groupes (cf. tableau 1). Cette catégorisation se base sur des précédentes études ayant déjà défini des types d'associations semblables (par exemple, Emrich, Pitsch & Papathanassiou, 2001; Heinemann & Schubert, 1994; Nagel, 2006).

Tab. 1: *Catégorisation des associations selon leur philosophie.*

Type d'association	Notre association ...
Association intégrative	<ul style="list-style-type: none"> - souhaite offrir ses activités au plus grand nombre de catégories de population possibles - offre des activités sportives à un prix raisonnable - permet aux personnes âgées de faire du sport - permet aux familles de faire du sport - permet aux personnes handicapées de faire du sport - permet aux personnes à faibles revenus de faire du sport - permet aux personnes issues de l'immigration de faire du sport - favorise une participation égale entre hommes et femmes
Association orientée vers la jeunesse	<ul style="list-style-type: none"> - tâche de venir en aide aux jeunes des rues - s'engage fortement pour l'encadrement des jeunes
Association de sport de compétition	<ul style="list-style-type: none"> - est fière de son succès dans le sport de compétition - s'engage fortement pour promouvoir les talents dans le sport de compétition
Association traditionnelle	<ul style="list-style-type: none"> - doit rester telle qu'elle a toujours été - ne devrait être organisée que de façon bénévole - attache beaucoup d'importance aux traditions - attache une grande importance à la communauté et la sociabilité - attache aussi beaucoup d'importance aux activités non sportives
Association orientée vers la prestation de services	<ul style="list-style-type: none"> - a un concept stratégique - s'engage dans le domaine du sport pour la santé - se considère comme prestataire de services dans le domaine du sport - veille particulièrement à la qualité des activités sportives offertes

La valeur moyenne de l'approbation à ces différents types d'associations a été calculée pour chaque association. On constate ainsi quels types d'associations sont, en moyenne, les plus répandus. Il faut savoir que l'évaluation des types d'associations n'a pas eu lieu selon le principe de "soit l'un... soit l'autre" mais comme une mesure de l'importance de l'approbation. Par conséquent, une association peut être hybride et appartenir à plusieurs types. Au niveau national la majorité des associations se considèrent plutôt comme intégratives et orientées vers la jeunesse et moins comme des associations de sport de compétition. Entre 2005 et 2009, l'approbation à tous les types d'associations a régressé considérablement excepté l'association traditionnelle (cf. tableau 2).

Tab. 2: Approbation moyenne aux types d'associations et son développement (1= je désapprouve, 5= j'approuve totalement).

Type d'association	Moyenne	Indice (2005=0)
Association intégrative	3,95	-3,4***
Association orientée vers la jeunesse	3,88	-5,4***
Association traditionnelle	3,68	
Association orientée vers la prestation de services	3,58	-3,8***
Association de sport de compétition	3,25	-3,9***

Outre les valeurs moyennes de l'approbation, la part des associations ayant fortement approuvé ces types d'associations, donne des informations majeures sur l'importance des types d'associations. Il faut tenir compte du fait que les associations sportives peuvent être hybrides et appartenir par conséquent à plusieurs types d'associations. Plus une association est grande, plus il est probable qu'elle soit hybride. Une analyse de la forte approbation (critère: valeur moyenne ≥ 4) aux types d'associations le démontre. La plus grande part des associations (62 %) approuve l'association orientée vers la jeunesse, suivi de l'association intégrative et de l'association de sport de compétition. De cette manière, les changements sont d'autant plus flagrants: Comparé à 2005, la forte approbation à l'association orientée vers la jeunesse, à l'association intégrative et à l'association orientée vers la prestation de services a respectivement diminué de façon significative (cf. tableau 3).

Tab. 3: Associations à forte approbation aux types d'associations et leur développement (valeur moyenne $\geq 4,00$).

Type d'association	Part des associations (en %)	Indice (2005=0)
Association orientée vers la jeunesse	62,3	-11,6***
Association intégrative	53,7	-21,9***
Association de sport de compétition	38,6	
Association traditionnelle	37,1	
Association orientée vers la prestation de services	35,7	-23,8***

2.2.1 Association intégrative

Dans cette partie ainsi que dans celles qui suivent, les caractéristiques de ces cinq types d'associations (cf. tableau 3) seront approfondies grâce à une analyse structurelle (cf. Méthodologie 4.4).

L'analyse structurelle montre que les associations intégratives disposent plus fréquemment d'offres de sport pour la santé et de cours de sport. En outre, elles ont tendance à proposer des offres sportives telles que le jeu de quilles et le tir ainsi que des offres s'adressant à des personnes handicapées ou chroniquement malades. Des associations sportives hippiques ne se considèrent pas trop comme intégratives. Les associations intégratives sont généralement des associations ayant plus de 173 adhérents. En outre, les associations intégratives se distinguent des autres car elles établissent plus fréquemment des offres avec des écoles.

2.2.2 Association orientée vers la jeunesse

Les associations orientées vers la jeunesse sont à reconnaître par rapport à la structure de leurs adhérents, puisque la majorité des adhérents sont des enfants de 7 à 14 ans et des jeunes de 15 à 18 ans. Le total de leurs adhérents est en général supérieur à 96. En ce qui concerne les activités sportives proposées, ce sont surtout les associations de tir et de football qui se considèrent comme des associations orientées vers la jeunesse. Pendant l'élaboration du programme sportif, les associations orientées vers la jeunesse coopèrent fréquemment avec les écoles. En outre, les associations orientées vers la jeunesse disposent en général de leur propre infrastructure sportive et disposent d'un concept pour la formation de leur personnel.

2.2.3 Association traditionnelle

Dans les associations traditionnelles, une grande part des adhérents s'engage en tant que bénévoles pour des tâches particulières telles que l'organisation des

fêtes et des manifestations sportives, la rénovation, le nettoyage etc. Une grande partie des adhérents participe également aux activités conviviales de leur association. En ce qui concerne la structure des adhérents de ces associations, on constate qu'une majorité des adhérents est âgée de plus de 60 ans et qu'une minorité est issue de l'immigration.

2.2.4 Association orientée vers la prestation de services

Les associations orientées vers la prestation de services proposent fréquemment des activités aux personnes handicapées et des activités favorisant la promotion de la santé. Un grand nombre de ces associations propose également leurs activités sportives aux non-adhérents. L'élaboration d'offre de pratique sportive des associations orientées vers la prestation de services se fait souvent en coopération avec des écoles maternelles ou des garderies. En outre, ces associations sportives disposent d'un concept pour la formation de leur salariés et bénévoles. En ce qui concerne la structure des adhérents de ces associations, on constate une grand part d'adhérents âgés de 7 à 14 ans.

2.2.5 Association de sport de compétition

Des associations de sport de compétition se distinguent des autres en premier lieu parce qu'elles ont des athlètes d'équipes sélectionnées parmi elles. En ce qui concerne la structure des adhérents de ces associations, on constate qu'une majorité des adhérents est âgée de 15 à 18 ans et qu'une minorité est âgée de 41 à 60 ans. L'offre d'activités sportives joue un rôle dans le sens où les associations de tir se considèrent plus en tant qu'association de sport de compétition contrairement aux clubs de gymnastique ou de tennis de table. Les associations de sport de compétition coopèrent souvent avec les « écoles à plein temps » (des écoles qui proposent des activités scolaires et périscolaires jusqu'en fin d'après-midi contrairement à des écoles traditionnelles qui ne proposent que des activités scolaires pendant la matinée ou jusqu'en début d'après-midi) et disposent d'entraîneurs dotés d'une licence du DOSB (Confédération Olympique et Sportive Allemande)².

2.3 L'offre de pratique sportive

L'objectif d'une offre d'activités sportives à un prix raisonnable se reflète aussi dans les cotisations et les frais d'adhésion des associations sportives envers ses

² Licence du DOSB: Licences des confédérations régionales des sports et des fédérations sportives nationales, organisations membres du DOSB, pour les entraîneurs/managers/responsables des jeunes.

adhérents. Ainsi, les associations sportives garantissent une demande de la part d'une large population en ce qui concerne les activités sportives organisées aux prix abordables. La moitié de toutes les associations sportives exige au maximum une cotisation annuelle pour des enfants de € 25,-, pour les adolescents de € 30,-, pour les adultes de € 56,- et pour les familles de € 100,-. En raison du changement démographique et de la situation financière difficile actuellement pour certains ménages, les associations sportives proposent aussi des tarifs spéciaux pour les personnes âgées et pour les personnes à faibles revenus ou chômeurs. Pour plus de la moitié des associations sportives ceux-ci n'excèdent pas € 49,- par an pour les personnes âgées et € 30 pour les personnes à faibles revenus ou chômeurs (cf. tableau 4).

Tab. 4: Montant des cotisations annuelles.

Cotisations annuelles pour	Médiane ³ (en €)
les enfants	25,00
les adolescents	30,00
les adultes	56,00
les personnes âgées	49,00
les familles	100,00
les adhérents passifs	35,00
les chômeurs, les personnes à faibles revenus	30,00

La plupart des associations sportives ne perçoit pas de frais d'adhésion pour les nouveaux adhérents. Plus de 70 % des associations sportives n'exigent pas de frais d'adhésion envers les enfants, adolescents, personnes âgées et familles, et presque 88 % envers les chômeurs ou les personnes à faibles revenus. La part des associations sportives qui ne perçoivent pas de frais d'adhésion envers les enfants, adolescents, familles et adhérents passifs, a augmenté de manière significative depuis 2007 (cf. tableau 5). Par conséquent, de moins en moins d'associations sportives exigent des frais d'adhésion.

³ La médiane est la valeur qui permet de partager une série numérique ordonnée en deux parties de même nombre d'éléments. Elle est moins sujette aux valeurs déviantes vers le haut et vers le bas que la valeur moyenne.

Tab. 5: Associations sportives ne percevant pas de frais d'adhésion et leur évolution (n.r.=non recensé en 2007/08).

Frais d'adhésion pour	Part des associations ne percevant pas de frais d'adhésion (en %)	Indice (2007=0)
les enfants	77,3	+5,1***
les adolescents	74,2	+7,4***
les adultes	65,2	+6,7***
les personnes âgées	73,4	n.r.
les familles	79,2	+9,7***
les adhérents passifs	83,7	+10,4***
les chômeurs, les personnes à faibles revenus	87,6	n.r.

Pour 50 % des associations sportives qui exigent des frais d'adhésion, le montant n'excède pas € 10,- pour les enfants, € 13,- pour les adolescents, € 22,- pour les adultes, € 20,- pour les personnes âgées, € 30,- pour les familles et € 15,- pour les chômeurs ou personnes à faibles revenus (cf. tableau 6).

Tab. 6: Frais d'adhésion pour les associations sportives qui en exigent.

Frais d'adhésion pour	Médiane (en €)	Moyenne (en €)
les enfants	10,00	25,13
les adolescents	13,00	31,63
les adultes	22,00	84,95
les personnes âgées	20,00	71,01
les familles	30,00	109,20
les adhérents passifs	15,00	47,16
les chômeurs, les personnes à faibles revenus	15,00	51,99

En outre, le fait que plus de la moitié des associations sportives offrent des activités sportives aux non-adhérents est important pour l'offre de pratique sportive envers l'ensemble de la population. Au total les non-adhérents peuvent bénéficier de plus d'un tiers des activités sportives proposées par les associations dans le cadre des cours de sport. De plus en plus d'associations proposent des cours pour les non-adhérents. Ainsi la part des associations qui offrent au moins un cours aux non-adhérents, a considérablement augmenté entre 2007 et 2009, soit de presque 59 %. Durant cette même période, la part des cours proposés a augmenté d'environ 9 % par rapport à toutes les activités sportives (cf. tableau 7).

Tab. 7: Cours de sport proposés aux non-adhérents et leur évolution.

	A	Indice (2007=0)
Cours de sport (part des associations en %)	50,5	+58,9***
Cours de sport (total des associations)	45.800	
Part des cours proposés par rapport à toutes les activités sportives (moyenne en %)	36,4	+9,7**

Sans les associations sportives, le sport de compétition serait à peine imaginable en Allemagne. 14,6 %, soit au total plus de 13.000 associations sportives, ont parmi eux des athlètes d'équipes sélectionnées au niveau D/C, C, B ou A (différents niveaux de sélections nationales d'athlètes, jeunes et adultes) et forment ainsi une base importante pour le sport de compétition et de haut niveau en Allemagne (cf. tableau 8). Il n'y a donc pas de changement significatif entre 2007 et 2009.

Tab. 8: Associations sportives ayant des athlètes d'équipes sélectionnées.

	Part des associations (en %)	Total des associations
Athlètes d'équipes sélectionnées	14,6	13.300

2.4 Soins de santé

En outre, les associations sportives en Allemagne apportent une contribution importante aux soins de santé de la population. Ainsi, presque un tiers des associations sportives en Allemagne propose des programmes pour promouvoir la santé, la prévention et la rééducation. En moyenne 11 % de toutes les offres sportives ont un rapport direct avec la santé (cf. tableau 9). Le fait que les valeurs se trouvent un peu en-dessous de celles de la coupe transversale 2007 (Breuer & Wicker, 2009) dans le Rapport sur l'Évolution Sportive 2009/2010, pourrait être lié au fait que la participation d'associations spécifiques (clubs de tir, clubs d'équitation) est nettement en hausse.

Tab. 9: Associations proposant des activités sportives dans le domaine de la santé.

	Part des associations (en %)	Part des offres (moyenne en %)
Promotion de la santé et prévention primaire	31,3	9,4
Rééducation/prévention tertiaire	4,5	0,7
Handicap/maladie chronique	4,7	0,9
Total des catégories ayant un rapport direct avec la santé	32,3	11,0

2.5 Partenariats généraux

Le fait que les associations sportives collaborent en Allemagne avec de nombreux autres acteurs du bien public (par exemple l'échange d'informations, les contacts personnels, la distribution de dépliants) montre l'ampleur du caractère de bien public des offres des associations sportives. Une forme de coopération intensive est l'élaboration d'offres communes. Environ 27 % des associations sportives en Allemagne élaborent des offres en coopération avec des écoles, environ 20 % avec une autre association sportive, presque 12 % avec des écoles maternelles ou des garderies et plus de 6 % avec une caisse d'assurance-maladie. Un exemple pour une coopération avec une école peut être la participation à la mise en place d'activités périscolaires. Au cours des deux dernières années, les associations sportives ont beaucoup plus collaboré à l'élaboration d'offres sportives soit avec une autre association sportive, une école maternelle/garderie, une école et un fournisseur de sport commercial (cf. tableau 10).

Tab. 10: Coopération à l'élaboration des offres sportives et son évolution (mentions multiples possibles; n.r.=non recensé en 2007/08).

Coopération pour l'élaboration des offres sportives avec	Part des associations (en %)	Total des associations	Indice (2007=0)
une école	27,3	24.800	+42,2***
une autre association sportive	20,9	19.000	+58,8***
une école maternelle/une garderie	11,7	10.600	+48,7***
une caisse d'assurance-maladie	6,6	6.000	
une entreprise	5,7	5.200	
un fournisseur commercial	3,7	3.400	+46,1*
le service de protection de la jeunesse	3,0	2.700	

Coopération pour l'élaboration des offres sportives avec	Part des associations (en %)	Total des associations	Indice (2007=0)
le service public de l'emploi	2,3	2.100	n.r.
une maison de retraite	2,1	1.900	n.r.
le service administratif de la santé	0,4	400	

2.6 Partenariat avec les écoles

La coopération avec les écoles gagne en importance en raison de l'aménagement de « l'école à plein temps ». Si on observe les associations sportives qui collaborent à l'élaboration d'offres avec des écoles (27,3 %; cf. tableau 10), on constate que presque 20 % de toutes les associations sportives en Allemagne coopèrent avec une école primaire, environ 10 % avec une Hauptschule, presque 10 % avec un lycée et environ 8 % avec une Realschule. Presque 7 % de toutes les associations sportives collaborent avec une « école primaire à plein temps » et presque 4 % avec une Gesamtschule ou une Hauptschule à plein temps (les Real- et Hauptschulen sont des genres d'écoles, à côté du lycée, qui permettent de commencer un apprentissage professionnel après l'école. La Gesamtschule est un genre d'école qui réunit les trois différents genres; cf. tableau 11).

Tab. 11: Coopération avec tous genres d'écoles (mentions multiples possibles).

Genre d'école	Coopération		« École à plein temps »	
	Part des associations (en %)	Total des associations	Part des associations (en %)	Total des associations
École primaire	19,8	18.000	6,7	6.100
Hauptschule	10,3	9.300	3,9	3.500
Realschule	8,4	7.600	3,1	2.800
Gesamtschule	5,3	4.800	3,9	3.500
Lycée	9,7	8.800	3,6	3.300
École de formation professionnelle	1,3	1.200	0,2	200

Pour la coopération avec les écoles, la plupart des associations (plus de 22 %) a recours à du personnel bénévole. Seulement 4,5 % des associations recourent à des collaborateurs indépendants et à peine 3 % à du personnel dont l'activité professionnelle principale est de s'occuper de la coopération avec les écoles (cf. tableau 12).

Tab. 12: Personnel pour la coopération avec les écoles (mentions multiples possibles).

Personnel	Part des associations (en %)	Total des associations
Personnel bénévole	22,6	20.500
Collaborateurs indépendants	4,5	4.100
Personnel	2,7	2.500
Autres	1,7	1.500

La coopération entre école et association est financée pour environ 13 % de toutes les associations sportives par leurs propres contributions et pour 8 % des associations par des contributions des écoles ou par un financement externe (cf. tableau 13).

Tab. 13: Financement de la coopération avec les écoles (mentions multiples possibles).

Financement de la coopération	Part des associations (en %)	Total des associations
Par les contributions de l'association	13,3	12.100
Par les contributions de l'école	8,0	7.300
Par un financement externe	8,0	7.300
Pas de financement particulier	4,6	4.200

2.7 Activités conviviales

L'offre d'activités sportives mais aussi l'offre d'activités conviviales mettent en valeur l'importance du bien public des associations sportives. Les résultats suivants montrent que les adhérents profitent bel et bien de ces offres et que le potentiel de bien public peut encore se développer. En moyenne, presque un adhérent sur deux participe aux activités conviviales des associations sportives. En 2008, au total 13,7 millions d'adhérents ont participé aux activités conviviales de leur association. Parallèlement on constate qu'en 2008 bien plus d'adhérents ont participé aux activités conviviales de leur association qu'en 2006 (cf. tableau 14).

Tab. 14: Adhérents ayant participé aux activités conviviales de leur association en 2008 et leur évolution.

	Part des adhérents (moyenne en %)	Total des adhérents	Indice (2007=0)
Participation aux activités conviviales	49,8	13.700.000	+5,5***

2.8 Engagement volontaire et bénévolat

La contribution des associations sportives au bénévolat représente une quote-part importante du bien public. Au total, 1,85 million d'adhérents des associations sportives en Allemagne s'engagent en tant que bénévoles, dont 0,85 million au niveau du comité directeur et 1 million au niveau exécutif.

Dans une association sportive, le niveau exécutif se charge de fonctions qui sont prévus à long terme, qui ont une certaine envergure et dont le rôle est important pour que les associations puissent garantir leurs activités et leurs compétitions. Il s'agit entre autres des entraîneurs, des éducateurs sportifs ou des arbitres. Presque 1,3 million des postes sont occupés par des hommes, presque 600.000 par des femmes (cf. tableau 15). Ainsi, le mouvement sportif continue de représenter quantitativement le domaine le plus important en ce qui concerne l'engagement bénévole. Entre 2007 et 2009, le nombre des postes bénévoles au niveau du comité directeur a considérablement diminué alors qu'il a nettement augmenté au niveau exécutif.

Tab. 15: Postes bénévoles et leur évolution.

Nombre de bénévoles	Moyenne	Total	Indice (2007=0)
au comité directeur	9,4	850.000	-11,6***
au niveau exécutif	11,0	1.000.000	+8,5*
hommes	14,0	1.270.000	
femmes	6,4	580.000	
Total	20,4	1.850.000	
Volume de travail par personne (heures/mois)	20,1	37.200.000	

Chaque bénévole travaille en moyenne pendant 20,1 heures par mois pour son association. Il en résulte un total de 37,2 millions d'heures de travail au niveau national dont bénéficient les associations sportives chaque mois. Ceci correspond à une valeur ajoutée mensuelle de € 558,- millions, soit une valeur ajoutée

annuelle de € 6,7 milliards, due à l'engagement bénévole dans les associations sportives. Le travail non rémunéré des personnes bénévoles pour des tâches particulières telles que l'organisation des fêtes et des manifestations sportives, la rénovation, le nettoyage etc., n'est pas pris en compte. Ce sont environ 7 millions d'adhérents qui accomplissent ces tâches supplémentaires dans le cadre de leur association. Si on ajoute ces personnes aux autres personnes bénévoles, il en résulte un total⁴ de 8,8 millions de bénévoles dans les associations sportives.

2.9 Insertion de migrants

En tenant compte de l'internationalisation de la population, le travail d'insertion des migrants effectué par les associations sportives joue un rôle de plus en plus important pour juger de leur importance dans le domaine du bien commun. En moyenne, 9 % des adhérents des associations sportives allemandes sont issus de l'immigration⁵. Cela correspond au total à 2,6 millions de personnes issues de l'immigration dans les 90.000 associations sportives (cf. tableau 16). Ici, on ne constate pas de grand changement au fil du temps. La part moyenne d'hommes chez les adhérents issus de l'immigration est de 67 %, la part des femmes de 33 %.

Tab. 16: Adhérents issus de l'immigration.

	Part des adhérents (moyenne en %)	Total des adhérents
Adhérents issus de l'immigration	9,3	2.600.000

Les personnes issues de l'immigration s'engagent comme bénévoles dans 30 % des associations sportives. Environ 18 % de toutes les associations ont des bénévoles issus de l'immigration au niveau du comité directeur et presque 22 % au niveau exécutif. Dans l'ensemble, beaucoup plus d'associations sportives ont des bénévoles issus de l'immigration depuis 2007 (cf. tableau 17).

⁴ Pour le calcul du total, il faut prendre en considération que les personnes qui occupent un poste bénévole et celles qui s'engagent bénévolement en tant qu'aides volontaires, peuvent être comptées en double.

⁵ La part des personnes issues de l'immigration au sens large du terme en 2008 en Allemagne était de 19,0 % (Office Fédéral des Statistiques, 2010b), la part des étrangers était de 8,8 % (Office Fédéral des Statistiques, 2010a).

Tab. 17: Associations sportives ayant des bénévoles issus de l'immigration et leur évolution (n.r.=non recensé en 2007/08).

Bénévoles issus de l'immigration	Part des associations (en %)	Total des associations	Indice (2007=0)
au comité directeur	18,1	16.400	+109,7***
au niveau exécutif	21,7	19.700	+114,5***
hommes	25,9	23.500	n.r.
femmes	15,4	14.000	n.r.
Total	29,3	26.600	+101,2***

En moyenne, au moins une personne issue de l'immigration occupe une position bénévole dans une association sportive en Allemagne. Ainsi, environ 100.000 immigrants au total sont engagés bénévolement dans les associations sportives, ce qui signifie une nette augmentation depuis 2007 (cf. tableau 18). Au total, en moyenne 4,7 % de tous les bénévoles sont issus de l'immigration. La part des immigrants parmi les bénévoles a donc nettement augmenté depuis 2007.

Tab. 18: Postes bénévoles des personnes issues de l'immigration et leur évolution (n.r.=non recensé en 2007/08).

Postes bénévoles	Nombre d'immigrants (moyenne)	Total des immigrants	Indice (2007=0)
au comité de direction	0,33	30.000	+61,0**
au niveau exécutif	0,77	70.000	+77,7***
hommes	0,84	76.000	n.r.
femmes	0,26	24.000	n.r.
Total	1,10	100.000	+77,4***

2.10 Formation et qualification du personnel

L'importance des associations sportives dans la société est d'autant plus évidente qu'elles s'occupent intensément de la formation du personnel et font fonction d'entreprises de formation. Ainsi, une personne s'occupe de la formation des collaborateurs bénévoles et des salariés au sein de l'association dans déjà 33,4 % des cas soit au total dans 30.300 associations.

Grâce à une analyse structurale approfondie (cf. Méthodologie 4.4) on peut constater les caractéristiques des associations ayant un responsable pour la formation du personnel. Surtout l'image d'elles-mêmes et les objectifs des associations sont importants. Ainsi, les associations prétendant faire

particulièrement attention à la qualité de l'offre sportive disposent d'une telle personne. Il en est de même pour les associations ayant un concept stratégique et pour les associations favorisant la promotion de la santé. Par contre ceci est plus rare pour les associations qui attachent une grande importance à la communauté et la sociabilité et celles organisées exclusivement bénévolement, d'après leurs données.

Outre la philosophie des associations, l'offre joue un rôle important. En conséquence de l'engagement orienté vers le sport pour la santé, les associations avec beaucoup d'activités orientées vers la santé disposent plus fréquemment d'une telle personne. Le même effet se constate par rapport à la part des cours de sport offerts. En ce qui concerne les différentes disciplines sportives, on remarque que les clubs de tennis, de tennis de table, de football et de sport hippique disposent plus rarement d'un responsable de formation.

En outre, la structure des adhérents est importante. Ici on constate tout d'abord que les associations de grande taille (effectif critique supérieur à 490) disposent plus fréquemment d'une telle personne. En ce qui concerne le sex-ratio, la part d'hommes parmi les adhérents s'avère être un facteur critique. Ici l'analyse montre que les associations avec une part moyenne (entre 30 et 53%) disposent plus fréquemment d'une telle personne. Outre la structure des sexes, la structure d'âge est également décisive et, dans ce contexte, en particulier la part des personnes de 7 à 14 ans et celles de 41 à 60 ans comparé à l'effectif total. Ainsi, la part des personnes de 7 à 14 ans d'au moins 21% influe positivement sur la mise à disposition d'une personne responsable. Par contre, les associations dont la part des personnes de 41 à 60 ans est entre 17 et 31% disposent plus rarement d'une personne responsable des formations.

Il existe un concept de formation dans presque un quart des associations sportives. Celui-ci est déjà appliqué dans la plupart des associations (cf. tableau 19). Le budget annuel prévu par les associations sportives en 2008 pour de tels programmes de formation s'élève en moyenne à € 946.

Tab. 19: Associations sportives ayant un concept de formation.

	Part des associations (en %)	Total des associations
Concept existant et appliqué	18,0	16.300
Concept existant mais pas encore appliqué	6,4	5.800

Grâce à une analyse structurelle approfondie (cf. Méthodologie 4.4) on peut constater les caractéristiques des associations ayant un concept pour la formation du personnel. Les caractéristiques sont semblables à celles des associations

pourvues d'un responsable pour la formation du personnel. Ainsi la philosophie de l'association est décisive pour la mise en place d'un concept. Les associations prétendant faire particulièrement attention à la qualité de l'offre sportive, celles ayant un concept stratégique et celles favorisant la promotion de la santé disposent plus fréquemment d'un tel concept. Par contre ceci est plus rare pour les associations qui souhaitent être organisées exclusivement bénévolement, pour celles qui attachent une grande importance à la communauté et la sociabilité et enfin pour celles qui souhaitent permettre aux personnes âgées de faire du sport.

Outre la philosophie des associations, la structure des offres joue un rôle important. Ainsi, des associations proposant au moins un cours de sport et des activités orientées vers la santé disposent plus fréquemment d'un tel concept. En ce qui concerne les différentes disciplines sportives, on remarque que les associations proposant du football et du tennis disposent moins souvent d'un concept de formation contrairement aux associations proposant de la natation et du tir.

En outre, la structure des adhérents de l'association est importante. Ainsi, les associations pourvues d'athlètes d'équipes sélectionnées disposent plus fréquemment d'un concept de formation pour le personnel de l'association. La part des enfants et des jeunes par rapport à l'effectif total est également décisive. On constate que les associations dont la part des enfants (7-14 ans) est d'au moins 21 % et la part des jeunes (15-18 ans) d'au moins 16 % disposent plus fréquemment d'un tel concept.

Une petite part des associations fait déjà fonction d'entreprise de formation professionnelle. Ainsi, au total 1.300 associations en Allemagne emploient en moyenne deux apprentis (par exemple formation commerciale, formation commerciale dans le domaine du sport/fitness; cf. tableau 20).

Tab. 20: Formation professionnelle dans les associations sportives.

	Société de formation professionnelle
Part des associations (en %)	1,4
Total des associations	1.300
Nombre d'apprentis (moyenne)	2,1
Total des apprentis	2.700

Le personnel bénévole et salarié présente de nombreuses qualifications formelles. Ainsi plus de la moitié des associations ont des entraîneurs ou des animateurs

sportifs dotés d'une licence du DOSB (Confédération Olympique et Sportive Allemande⁶; cf. tableau 21).

Tab. 21: Qualification⁷ des collaborateurs dans les associations sportives.

	Part des associations (en %)	Total des associations
Entraîneurs (anciens animateurs sportifs spécialisés compris) avec licence du DOSB	50,5	45.800
Animateurs sportifs avec licence du DOSB	50,9	46.200
Entraîneurs/animateurs sportifs sans licence du DOSB	60,5	54.900
Managers avec licence du DOSB	8,3	7.500
Responsables des jeunes avec licence du DOSB	13,3	12.100

En moyenne, environ 12 personnes ayant une quelconque qualification liée au sport s'engagent dans une association sportive. La majorité est bénévole, indépendamment de la qualification (cf. tableau 22).

Tab. 22: Personnel bénévole et salarié selon la qualification.

	Nombre de personnes (moyenne)	Bénévoles ⁸ (moyenne en %)	Salariés ⁹ (moyenne en %)
Entraîneurs (anciens animateurs sportifs spécialisés compris) avec licence du DOSB	2,2	83,0	17,0
Animateurs sportifs avec licence du DOSB	4,2	92,4	7,6
Entraîneurs/animateurs sportifs sans licence du DOSB	4,9	93,0	7,0
Managers avec licence du DOSB	0,1	85,0	15,0
Responsables des jeunes avec licence du DOSB	0,3	93,2	6,8

⁶ Licence du DOSB: Licences des confédérations régionales des sports et des fédérations sportives nationales, organisations membres du DOSB, pour les entraîneurs/managers/responsables des jeunes.

⁷ Seule la plus haute qualification formelle d'une personne a été prise en considération.

⁸ Personnes ne recevant aucune indemnité ou une indemnité inférieure ou égale au forfait d'un animateur sportif (€ 2.100 par an).

⁹ Personnes recevant des honoraires/salaires ou une indemnité supérieure au forfait d'un animateur sportif (€ 2.100 par an).

	Nombre de personnes (moyenne)	Bénévoles ⁸ (moyenne en %)	Salariés ⁹ (moyenne en %)
Total	11,7	89,5	10,5

Toutes qualifications confondues, 34,5 % de tout le personnel des associations sportives sont des femmes. La plus grande part de femmes est dans la catégorie des animateurs sportifs avec licence du DOSB (cf. tableau 23).

Tab. 23: Part des femmes selon la qualification du personnel.

	Part des femmes (moyenne en %)
Entraîneurs (anciens animateurs sportifs spécialisés compris) avec licence du DOSB	28,2
Animateurs sportifs avec licence du DOSB	43,5
Entraîneurs/animateurs sportifs sans licence du DOSB	34,3
Managers avec licence du DOSB	31,1
Responsables des jeunes avec licence du DOSB	33,1
Total	34,5

Finalement, les indemnités et le nombre des personnes encadrées par heure par le personnel des associations sportives - selon la qualification et l'emploi (salarié¹⁰/bénévole) - seront examinés de plus près. Chez le personnel bénévole ce sont les entraîneurs ayant une licence du DOSB qui sont les mieux dédommagés (en moyenne un peu plus de € 7,-/h). Ensuite, ce sont les animateurs sportifs avec licence du DOSB (€ 6,60/h), puis les entraîneurs/animateurs sportifs sans licence du DOSB (presque 4,- €/h), puis les managers avec licence du DOSB (environ € 2,-/h) et enfin les responsables des jeunes avec licence du DOSB (€ 1,60/h). Chez les bénévoles ce sont les animateurs sportifs avec licence du DOSB qui encadrent le plus de personnes par heure (en moyenne 15 personnes/h), suivis des entraîneurs/animateurs sportifs sans licence du DOSB (en moyenne plus de 14 personnes/h) et enfin des responsables des jeunes et des entraîneurs avec licence du DOSB (environ 13 personnes/h; cf. tableau 24).

¹⁰ Le terme "personnel titulaire" englobe aussi bien la notion de fonction permanente que la notion de fonction secondaire.

Tab. 24: Indemnité et nombre de personnes encadrées par heure selon la qualification du personnel bénévole.

Qualification	Indemnité par heure (moyenne en €)	Personnes encadrées par heure (moyenne)
Entraîneurs (anciens animateurs sportifs spécialisés compris) avec licence du DOSB	7,08	12,9
Animateurs sportifs avec licence du DOSB	6,60	14,9
Entraîneurs/animateurs sportifs sans licence du DOSB	3,88	14,1
Managers avec licence du DOSB	1,65	
Responsables des jeunes avec licence du DOSB	1,60	13,0

C'est chez le personnel salarié que le salaire horaire moyen est le plus haut, environ € 21,- pour l'entraîneur avec licence du DOSB, suivi des managers avec licence du DOSB avec un salaire horaire moyen de presque € 15,-, des animateurs sportifs avec licence du DOSB avec presque € 14,- par heure, des entraîneurs/animateurs sportifs sans licence du DOSB avec plus de € 13,- et enfin des responsables des jeunes avec licence du DOSB avec un salaire horaire de € 10,- (cf. tableau 25).

Tab. 25: Salaire (par heure) et nombre de personnes encadrées par heure selon la qualification du personnel salarié.

Qualification	Salaire/heure (moyenne en €)	Personnes encadrées par heure (moyenne)
Entraîneurs (anciens animateurs sportifs spécialisés compris) avec licence du DOSB	20,71	11,7
Animateurs sportifs avec licence du DOSB	13,91	14,0
Entraîneurs/animateurs sportifs sans licence du DOSB	13,55	12,8
Managers avec licence du DOSB	14,90	
Responsables des jeunes avec licence du DOSB	10,00	10,7

Au niveau de l'encadrement moyen, on constate pour le personnel salarié que ce sont les animateurs sportifs avec licence du DOSB qui encadrent le plus de gens avec en moyenne 14 personnes par heure. Ce sont ensuite les entraîneurs/animateurs sportifs sans licence du DOSB avec un encadrement moyen

d'environ 13 personnes par heure, puis les entraîneurs avec licence du DOSB avec presque 12 personnes encadrées par heure et enfin les responsables des jeunes avec licence du DOSB avec presque 11 personnes encadrées (cf. tableau 25).

2.11 Communes et associations

Les associations sportives en Allemagne montrent, indépendamment des conditions générales communales, des objectifs, des structures et des problèmes semblables. Néanmoins la situation des associations sportives est différente dans les petites communes et petites villes (jusqu'à 20.000 habitants), dans les villes moyennes (de 20.000 à 100.000 habitants), dans les grandes villes (plus de 100.000 à 500.000 habitants) et dans les très grandes villes (plus de 500.000 habitants).

2.11.1 Les petites communes et petites villes (jusqu'à 20.000 habitants)

L'orientation fondamentale des associations sportives dans les petites communes et petites villes (jusqu'à 20.000 habitants) est particulièrement traditionnelle. Les associations portent une très grande importance aux valeurs classiques de l'association sportive telles que la communauté et la sociabilité, le maintien des traditions ou bien la fierté des succès de l'association dans le sport de compétition. De plus, des objectifs comme une organisation exclusivement bénévole, un fort engagement dans le travail de la jeunesse ainsi qu'une offre variée d'activités sportives à prix raisonnable ont une très grande importance. Cependant, entre 2005 et 2009, certains objectifs des associations sportives ont perdu de l'importance, en particulier dans les petites communes et les petites villes. Il s'agit entre autres de l'orientation aux offres des fournisseurs commerciaux de sport ainsi que de l'engagement dans le travail de la jeunesse et dans la promotion de talents dans le sport de compétition. Ces associations sont moins optimistes en l'avenir qu'il y a quatre ans.

Les frais d'adhésion sont plus rares dans les associations des petites villes et de petites communes et la part des associations ayant des athlètes d'équipes sélectionnées est moins importante que dans les communes plus grandes. Une coopération avec d'autres associations est également plus rare dans les petites communes et les petites villes. Les personnes issues de l'immigration sont moins représentées dans les associations des petites communes et des petites villes que dans les plus grandes communes. Ceci est valable aussi bien au niveau des adhérents qu'au niveau des bénévoles. Ceci est certainement lié au fait que la

part des personnes issues de l'immigration dans les petites communes et les petites villes est généralement faible.

La forte orientation traditionnelle des associations sportives dans les petites villes et petites communes s'accompagne cependant de problèmes plus ou moins importants. Les problèmes en ce qui concerne le personnel sont particulièrement nombreux. Il s'agit du problème de fidélisation et de recrutement du personnel bénévole, de jeunes athlètes de haut niveau, d'animateurs sportifs et d'entraîneurs ainsi que d'arbitres. Il s'agit également des problèmes liés au nombre de lois, de décrets et de règlements ainsi qu'au développement démographique dans la région des associations sportives de petites communes et de petites villes.

Depuis 2007, les problèmes liés à la fidélisation et au recrutement d'adhérents, à la mise à disposition et à l'état des infrastructures sportives ainsi qu'à la concurrence locale des autres associations et de fournisseurs commerciaux de sport ont clairement augmenté. Comparé aux associations des communes plus grandes, ce sont surtout les problèmes d'ordre existentiel qui ont augmenté en raison de la fidélisation et du recrutement d'animateurs sportifs et d'entraîneurs et de disponibilité des infrastructures sportives.

2.11.2 Villes moyennes (de 20.000 à 100.000 habitants)

Les associations sportives dans les villes moyennes (de 20.000 à 100.000 habitants) veillent en général plus particulièrement à la qualité des activités sportives offertes et à l'offre d'activités sportives pour les personnes handicapées. Par contre, elles portent moins d'importance aux traditions en tant qu'associations sportives dans d'autres communes. Comparé au développement des objectifs des associations depuis 2005, les associations dans les villes moyennes constatent en particulier une régression de l'engagement dans le travail de la jeunesse.

On constate également que les associations sportives dans des villes moyennes coopèrent beaucoup plus fréquemment avec les fournisseurs commerciaux et le service de protection de la jeunesse pour l'élaboration des offres sportives. En ce qui concerne leurs problèmes, rien de particulier n'est à signaler pour les associations sportives des villes moyennes. Quant à leur relation avec les communes, on constate qu'elles utilisent plus souvent les infrastructures sportives communales gratuitement et sans contrepartie.

Depuis 2007, on constate en particulier une aggravation des problèmes dus à la disponibilité des infrastructures sportives et à la concurrence locale d'autres associations ou de fournisseurs commerciaux de sport. Les problèmes liés aux infrastructures sportives menacent souvent la survie des associations.

2.11.3 Grandes villes (de 100.000 à 500.000 habitants)

Les associations sportives dans les grandes villes (de 100.000 à 500.000 habitants) se considèrent un peu moins souvent (bien qu'encore avec une large majorité), avant tout, comme des associations offrant des activités sportives pour tous ou de loisir. Cela sous-entend que les associations sportives dans les grandes villes ont plus rarement pour objectif d'offrir leurs activités au plus grand nombre de catégories de population possibles. L'objectif de favoriser les activités sportives pour les personnes à faibles revenus est également moins important (l'approbation à cette attitude fondamentale prédomine aussi ici). Par contre, il est flagrant que les associations dans les grandes villes agissent de manière plus stratégique (ont un concept stratégique) que les associations des communes plus petites. Dans les grandes villes, les associations souhaitent permettre aux personnes handicapées de faire du sport. L'importance du sport de compétition est un peu régressive depuis 2005 pour ces associations. Depuis, elles sont moins optimistes en l'avenir.

De plus, on constate clairement que les grandes villes disposent de la plus grande part d'associations sportives ayant des athlètes d'équipes sélectionnées. La part des personnes issues de l'immigration est beaucoup plus grande que dans les associations des communes plus petites, aussi bien au niveau des adhérents qu'au niveau des bénévoles.

On constate nettement que les associations sportives dans les grandes villes ont beaucoup plus de problèmes en ce qui concerne la mise à disposition, l'état et l'adéquation des infrastructures sportives utilisées que les associations sportives des communes plus petites. Ces problèmes ont, en outre, augmenté depuis 2007. Le problème de fidélisation et de recrutement d'animateurs sportifs et d'entraîneurs devient un problème d'ordre existentiel pour de plus en plus d'associations. En outre, la situation financière de l'association représente un problème plus grave que dans les communes plus petites. Cela sous-entend que les associations dans les grandes villes utilisent beaucoup plus fréquemment les infrastructures sportives communales et ont à payer plus fréquemment un droit d'utilisation que les associations sportives dans les communes plus petites.

2.11.4 Très grandes villes (plus de 500.000 habitants)

Les associations sportives dans les très grandes villes (plus de 500.000 habitants) semblent être moins traditionnelles que les associations des communes plus petites. Même si elles approuvent fortement les valeurs classiques d'une association sportive, on constate qu'elles portent moins d'importance à la communauté et la sociabilité, aux traditions, aux activités non sportives, à l'engagement dans le travail pour la jeunesse ou à la fierté de leur succès dans le

sport de compétition. L'opinion que l'association devrait être organisée exclusivement bénévolement, est moins présente. Un concept stratégique est également plus fréquent. En ce qui concerne la composition des offres sportives, ce sont les personnes âgées qui sont plus fortement ciblées, contrairement aux familles. Des coopérations avec les fournisseurs commerciaux de sport sont plus répandues que dans les communes plus petites. Par rapport à 2005, l'opinion que l'association doit rester telle qu'elle a toujours été est plus fortement prononcée. Les associations se considèrent aussi plus comme des associations proposant du sport-loisir et du sport pour tous.

Dans les associations sportives des très grandes villes, les cotisations sont les plus élevées. Elles exigent également plus souvent des frais d'adhésion. Néanmoins la part des personnes issues de l'immigration parmi les adhérents s'élève à plus de 15 %. Dans presque un quart de toutes les associations des très grandes villes, des bénévoles issus de l'immigration s'engagent dans le comité directeur, 27 % au niveau exécutif (animateur sportif, arbitre). Les associations sportives dans les très grandes villes intègrent donc beaucoup plus de personnes issues de l'immigration. Cependant, ceci est en grande part lié au fait que beaucoup plus de personnes issues de l'immigration habitent dans les très grandes villes.

Les associations sportives dans les très grandes villes montrent des problèmes bien spécifiques. Il est surprenant qu'il n'y ait pas trop de problèmes liés au personnel. Cela concerne la fidélisation et le recrutement du personnel bénévole, des jeunes athlètes de haut niveau, des entraîneurs et animateurs sportifs ainsi que des arbitres. Il y a également peu de problèmes liés au changement démographique. Par contre les problèmes d'infrastructures sportives (mise à disposition, état et adéquation) sont plus importants. Il en est de même pour les problèmes de concurrence (d'autres associations sportives et fournisseurs commerciaux de sport). Ces derniers ont augmenté de manière significative depuis 2007. Les problèmes d'ordre existentiel ont également augmenté en raison de la fidélisation et du recrutement des adhérents ainsi que de la disponibilité des infrastructures sportives.

Les associations dans les très grandes villes utilisent très fréquemment les infrastructures sportives communales et doivent souvent payer un droit d'utilisation. On peut constater l'ampleur du problème des infrastructures sportives dans les très grandes villes, par le fait que beaucoup d'associations sont beaucoup plus menacées de survie en raison du manque d'espaces sportifs plutôt qu'en raison des problèmes liés à la fidélisation et au recrutement du personnel bénévole. En outre, la situation financière et les problèmes dans le domaine de la fidélisation et du recrutement des adhérents menacent de survie beaucoup d'associations sportives dans les très grandes villes.

3 Les possibilités et les besoins de soutien des associations sportives (savoir d'action)

3.1 Problèmes généraux

Malgré toutes les performances remarquables des associations sportives, il faut souligner l'existence de certains problèmes. Il s'agit avant tout du problème de fidélisation/recrutement (1) du personnel bénévole, (2) des jeunes athlètes de haut niveau, (3) des animateurs sportifs et entraîneurs, (4) des arbitres et (5) des adhérents. Elles ont également besoin de soutien pour les problèmes liés (6) aux frais pour le sport de compétition et (7) au nombre de lois, décrets et règlements, considérés comme trop nombreux et contraignants (cf. figure 3).

Au cours des deux dernières années, la pression concernant le problème de fidélisation/recrutement du personnel bénévole a diminué. A l'inverse, durant cette même période, plusieurs problèmes se sont aggravés, comme par exemple ceux liés à la fidélisation/au recrutement des adhérents, au nombre de lois, décrets et règlements, aux frais pour le sport de compétition et au développement démographique dans la région (cf. figure 3). Les problèmes de disponibilité des infrastructures sportives ont également augmenté.

À ces problèmes d'ampleur modérée s'ajoutent des problèmes d'ordre existentiel pour un nombre non négligeable d'associations sportives. Cela concerne, au niveau national, 32,1 % de toutes les associations sportives soit environ 29.000 des 90.767 associations en Allemagne. Le nombre de ces associations a augmenté de façon significative entre 2007 et 2009. Cela est essentiellement dû au fait que certains problèmes se sont aggravés. En particulier le problème de fidélisation/recrutement du personnel bénévole constitue une menace à la survie de presque 9 % des associations et le problème lié au nombre de lois, décrets et règlements touche presque 6 % des associations. Pour plus de 5 % des associations, la menace de survie est due à la fidélisation/au recrutement des adhérents et des animateurs sportifs/entraîneurs ainsi qu'à la situation financière de l'association. Les problèmes liés aux frais pour le sport de compétition, au nombre des lois, décrets et règlements ainsi qu'à la concurrence des fournisseurs commerciaux de sport sont ceux qui ont augmenté le plus (cf. figure 4).

Il faut tenir compte des multiples relations et de l'amplification mutuelle des problèmes présentés ci-après. Ainsi, les conséquences de l'évolution de « l'école à plein temps » peuvent par exemple influencer la fidélisation/le recrutement des adhérents.

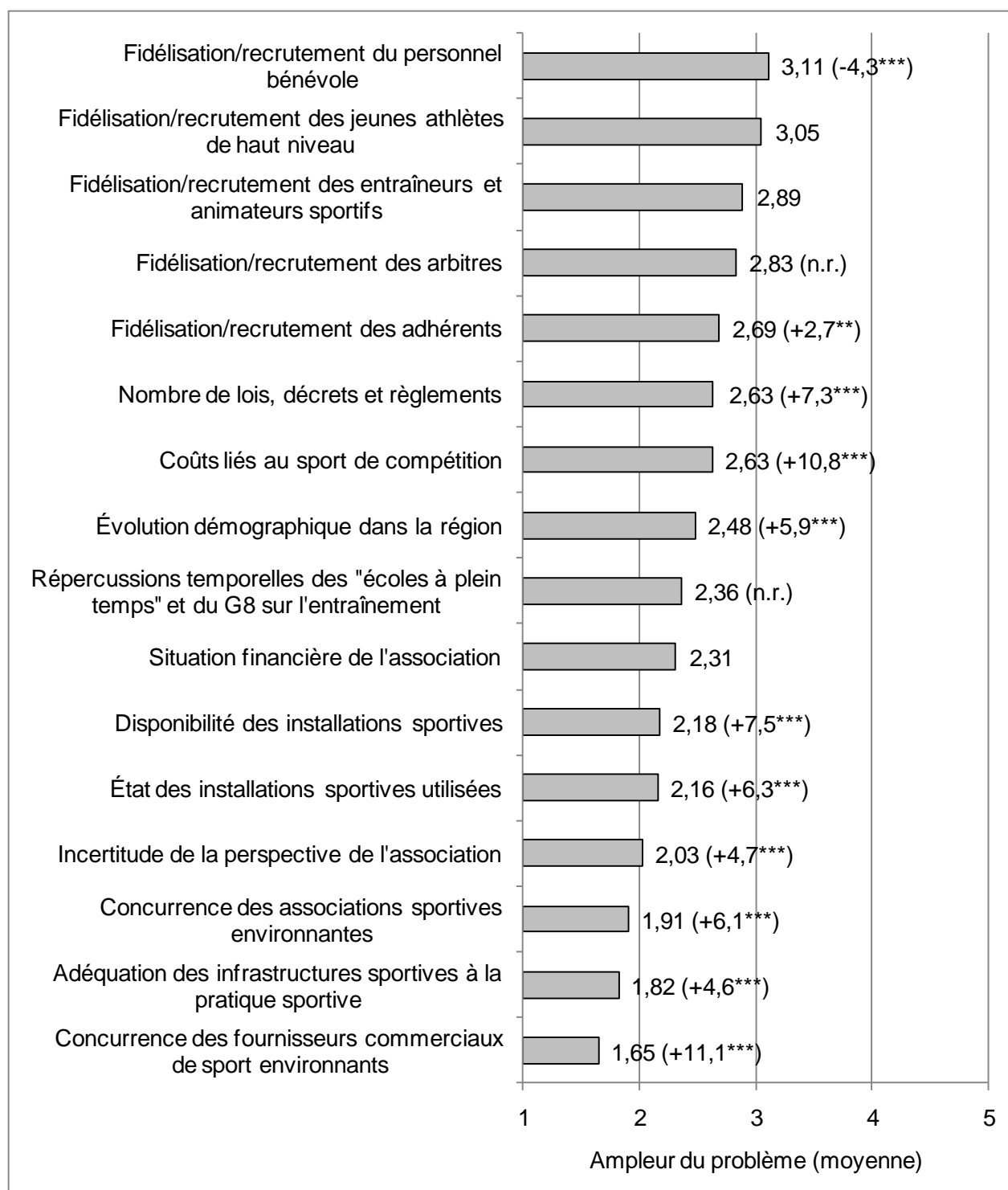


Fig. 3: Problèmes des associations sportives triés par l'ampleur du problème et leur évolution (1=aucun problème, 5=un très grand problème; G8 s'appelle la réforme du système scolaire qui prévoit le raccourcissement d'un an du temps scolaire jusqu'au baccalauréat; entre parenthèses indice: 2007=0; n.r.=non recensé 2007/08).

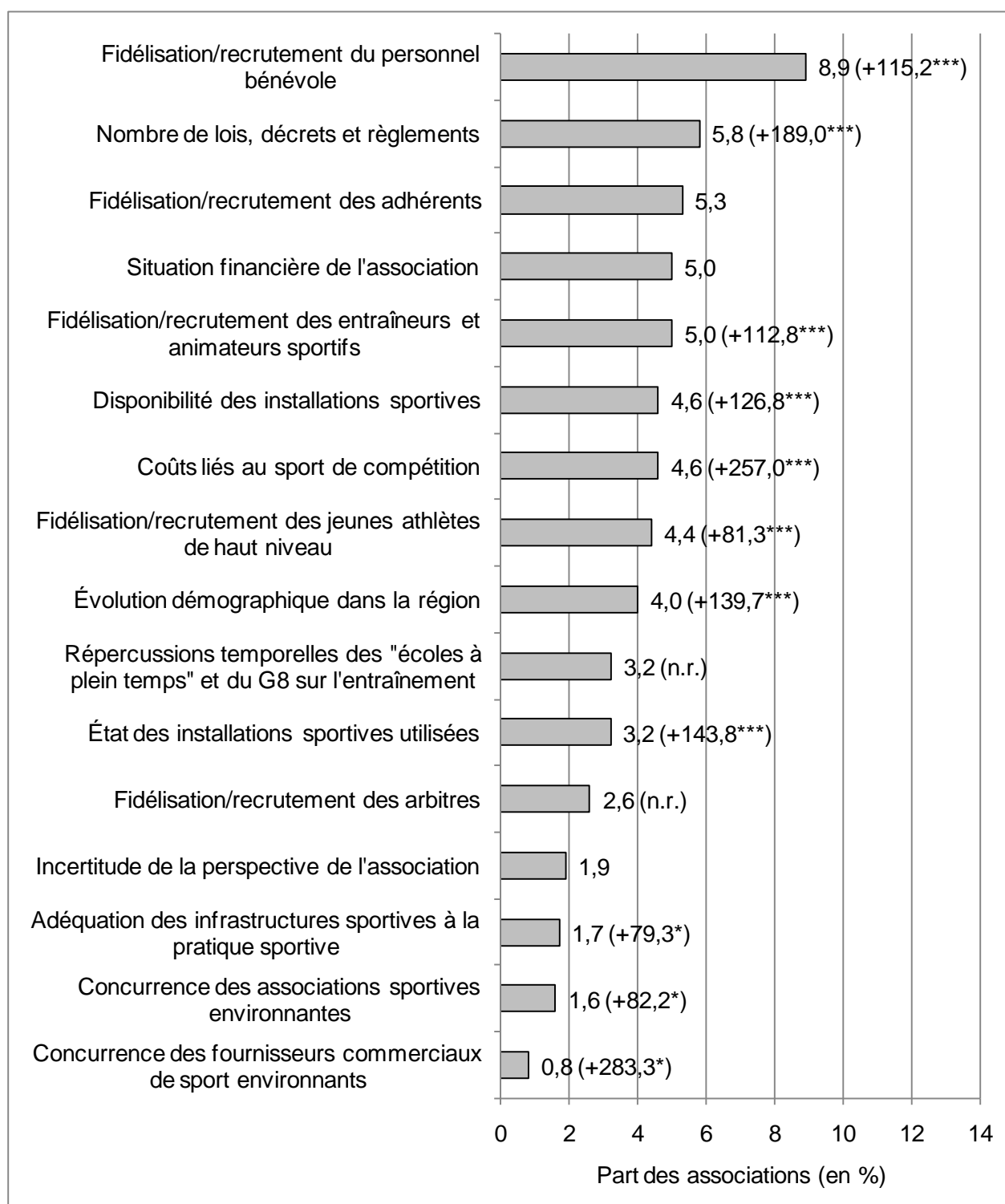


Fig. 4: Part des associations sportives qui ont des problèmes existentiels (en %; G8 s'appelle la réforme du système scolaire qui prévoit le raccourcissement d'un an du temps scolaire jusqu'au baccalauréat; entre parenthèses indice: 2007=0; n.r.=non recensé 2007/08).

3.2 Besoin de soutien des associations sportives selon leur type

Dans ce chapitre on examinera si les cinq types d'associations montrent des différences en ce qui concerne le besoin de soutien (cf. Méthodologie 4.4). Les résultats de l'analyse sont résumés dans le tableau 26. Un signe négatif signifie que le besoin de soutien diminue de manière significative lors de l'approbation croissante pour un type d'association. Analogiquement un signe positif signifie que plus une association correspond à un certain type, plus le besoin de soutien augmente dans un certain domaine.

L'analyse dévoile les différences flagrantes en ce qui concerne le besoin de soutien des différents types d'associations. De manière générale, les associations traditionnelles montrent le besoin de soutien le plus faible. Les associations orientées vers la prestation de services et les associations intégratives se caractérisent par une forte pression au niveau des problèmes dans peu de domaines. Par contre les associations de sport de compétition et en particulier les associations orientées vers la jeunesse jugent un grand nombre de leurs problèmes comme grave (cf. tableau 26).

Les associations intégratives montrent un grand besoin de soutien uniquement dans les domaines de fidélisation et de recrutement des jeunes athlètes de haut niveau et des animateurs sportifs/entraîneurs. Par contre elles perçoivent moins de pression face aux problèmes dans plusieurs domaines. Cela concerne avant tout les problèmes de fidélisation et de recrutement des arbitres, la situation financière de l'association, les coûts liés au sport de compétition, la disponibilité et l'état des infrastructures sportives utilisées, l'imprécision de la perspective générale de l'association et les effets temporels des « écoles à plein temps » et du raccourcissement d'un an du temps scolaire au lycée (G8) sur l'entraînement.

Comparé aux associations intégratives, les associations orientées vers la jeunesse ont besoin d'un grand soutien dans presque tous les domaines, à part ceux concernant la fidélisation et le recrutement des adhérents et des jeunes athlètes de haut niveau. En ce qui concerne la concurrence des fournisseurs sportifs commerciaux, on ne constate aucun effet significatif.

Les associations de sport de compétition se caractérisent également par une forte pression des problèmes dans plusieurs domaines. Il s'agit en particulier des problèmes liés à la fidélisation et au recrutement des adhérents, des jeunes athlètes de haut niveau et des arbitres ainsi que des problèmes concernant la situation financière de l'association et les dépenses pour le sport de compétition. Mais elles perçoivent également les problèmes liés au nombre de lois, décrets et règlements ainsi que les effets temporels des « écoles à plein temps » et du raccourcissement d'un an du temps scolaire au lycée (G8) sur l'entraînement

comme sérieux. Les problèmes liés à la fidélisation et au recrutement du personnel bénévole et des animateurs sportifs et entraîneurs ainsi que les problèmes de l'infrastructure sportive et de la concurrence des fournisseurs commerciaux de sport sont ressentis comme moins importants.

Les associations traditionnelles sont celles qui ont le moins besoin de soutien. A part pour les problèmes liés à la fidélisation et au recrutement des jeunes athlètes de haut niveau et au développement démographique régional, on peut constater le rapport suivant dans tous les domaines: Plus une association se considère comme traditionnelle, moins elle aura besoin de soutien. Ce résultat peut tout d'abord un peu surprendre puisqu'on recommande souvent aux associations sportives de s'ouvrir et de se moderniser. Du point de vue du management, une ouverture augmente clairement les chances de développement et une plus grande marge pour les associations sportives. Mais souvent cela sous-entend de nouveaux défis.

Les associations orientées vers la prestation de services ont des problèmes de grande ampleur dans peu de domaines. Il s'agit de la disponibilité des infrastructures sportives, de la concurrence des fournisseurs commerciaux de sport ainsi que des effets temporels des « écoles à plein temps » et du raccourcissement d'un an du temps scolaire du lycée (G8) sur l'entraînement.

Tab. 26: Besoin de soutien selon les types d'associations (de +++=très fort à ---=très faible; n.s.=non significatif).

Problème	Association intégrative	Association orientée vers la jeunesse	Association de sport de compétition	Association traditionnelle	Association orientée vers la prestation de services
Fidélisation/recrutement d'adhérents	n.s.	---	+++	--	---
Fidélisation/recrutement de jeunes athlètes de haut niveau	+++	--	+++	n.s.	---
Fidélisation/recrutement de personnel bénévole	n.s.	+++	-	---	---
Fidélisation/recrutement d'animateurs sportifs et d'entraîneurs	+	+++	-	---	---
Fidélisation/recrutement d'arbitres	-	+++	+++	---	---

Problème	Association intégrative	Association orientée vers la jeunesse	Association de sport de compétition	Association traditionnelle	Association orientée vers la prestation de services
Situation financière des associations	---	+++	+++	---	---
Frais liés au sport de compétition	---	+++	+++	---	--
Disponibilité des infrastructures sportives	--	+++	-	---	+++
Etat des infrastructures sportives utilisées	--	+++	---	---	n.s.
Adéquation des infrastructures sportives selon les différents sports	n.s.	+++	---	---	n.s.
Concurrence locale d'autres associations	n.s.	+++	n.s.	---	---
Concurrence locale de fournisseurs commerciaux de sport	n.s.	n.s.	-	---	+++
Nombre de lois, décrets et règlements	n.s.	+++	+	-	--
Imprécision de la perspective générale de l'association	---	++	n.s.	---	---
Evolution démographique dans la région	n.s.	+++	n.s.	n.s.	---
Effets temporels des écoles à plein temps et du raccourcissement d'un an du temps scolaire du lycée (G8) sur l'entraînement	-	+++	+++	---	+++

Ce sont surtout les associations orientées vers la jeunesse qui ont de grands problèmes dans beaucoup de domaines alors que les autres types d'associations ont souvent de moindres problèmes. En ce qui concerne les orientations hybrides des associations, on constate qu'une combinaison de types d'associations affaiblit les problèmes dans beaucoup de domaines (cf. figures 5 et 6).

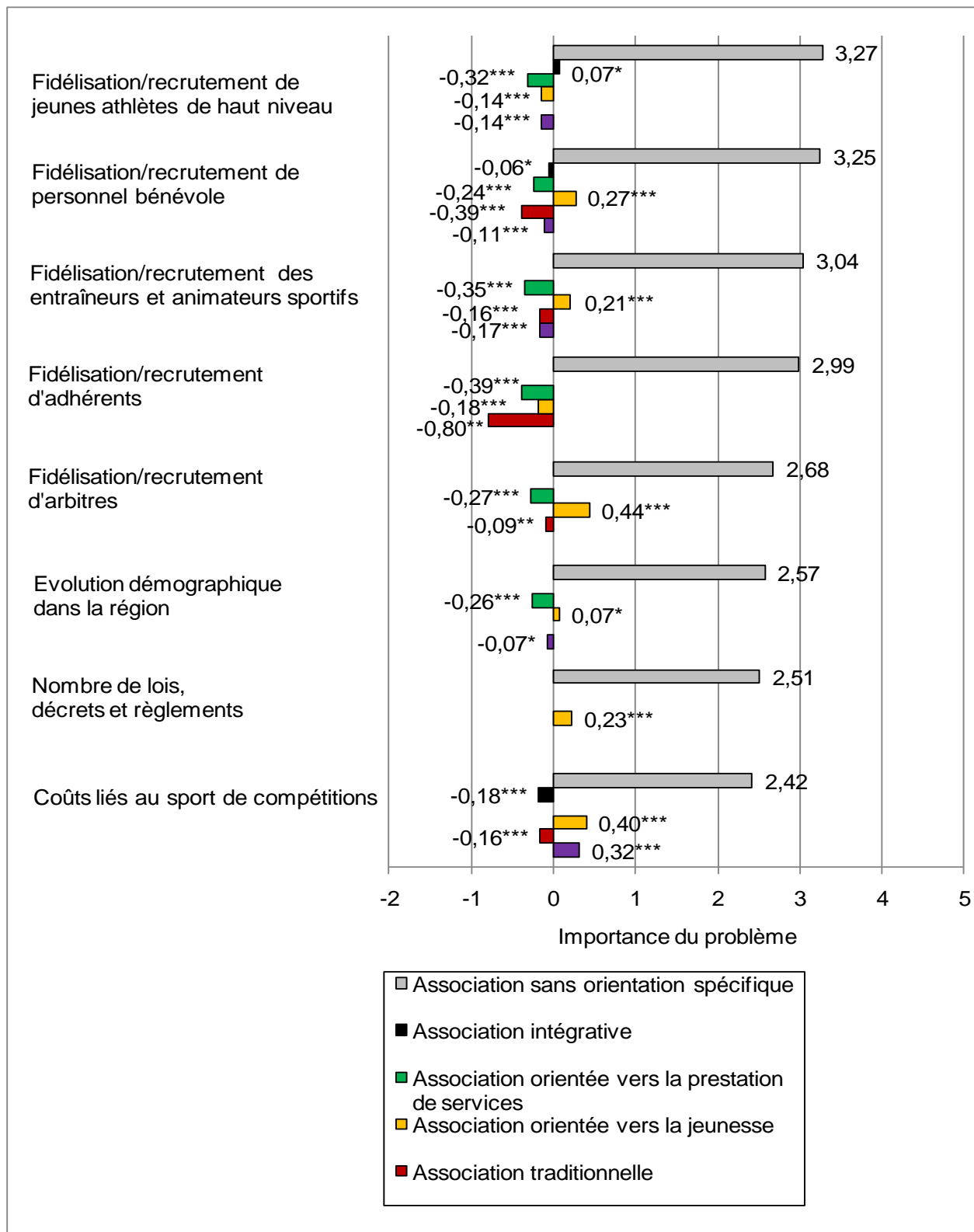


Fig. 5: Importance des problèmes des associations selon la forte approbation aux types d'associations (partie 1).

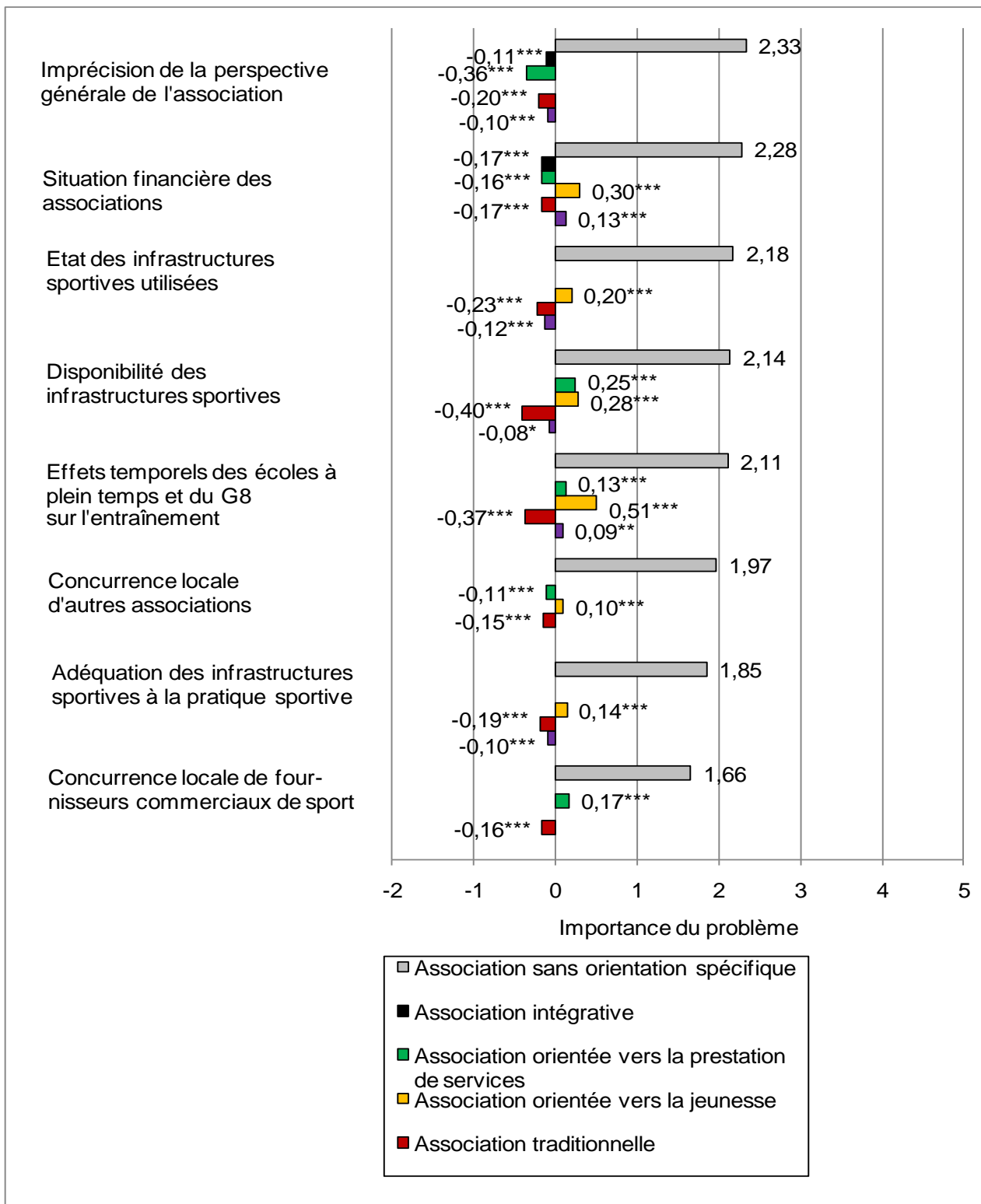


Fig. 6: Importance des problèmes des associations selon la forte approbation aux types d'associations (partie 2; G8 s'appelle la réforme du système scolaire qui prévoit le raccourcissement d'un an du temps scolaire jusqu'au baccalauréat).

Ainsi, par exemple, la pression moyenne des problèmes liés à la fidélisation et au recrutement du personnel bénévole sans orientation spécifique (c.-à-d. l'approbation moyenne à tous les types d'associations <4) est de 3,25. Pour les associations intégratives la valeur est de 3,19 ($=3,25-0,06$), pour les associations orientées vers la prestation de services en conséquence de 3,01 ($=3,25-0,24$) et pour les associations orientées vers la jeunesse de 3,52 ($=3,25+0,27$). Lors d'une orientation hybride dans l'esprit d'une association intégrative et (simultanément) d'une association traditionnelle, la pression des problèmes diminue par la combinaison des facteurs et est de 2,80 ($=3,25-0,06-0,39$; cf. figure 5).

Maintenant, on peut se poser la question, jusqu'à quel point la pression des problèmes a changé selon le type d'associations au fil du temps, c.-à-d. si certains problèmes ont amplifié ou diminué selon le type d'associations. Il s'avère que tous les cinq types d'associations montrent partiellement des changements semblables, mais certains problèmes ne concernent que certains types d'associations en particulier. En ce qui concerne l'évolution des problèmes liés à la fidélisation et au recrutement des adhérents, des jeunes athlètes de haut niveau et du personnel bénévole ainsi qu'à la situation financière de l'association, aux coûts liés au sport de compétition et au nombre de lois, décrets et règlements, aucun changement significatif n'est constaté entre 2005 et 2009. Les problèmes de disponibilité des infrastructures sportives, la concurrence locale d'autres associations sportives et l'évolution démographique dans la région ont augmenté de manière significative pour tous les cinq types d'associations (cf. tableau 27).

Par contre certains problèmes se sont aggravés uniquement pour certains types d'associations. Pour les associations intégratives, ce sont les problèmes liés à l'état des infrastructures sportives utilisées, à l'adéquation des infrastructures sportives selon les sports proposés et l'imprécision de la perspective générale de l'association. Ces changements sont également valables pour les associations orientées vers la jeunesse. En outre, la pression due aux problèmes concernant la concurrence locale des fournisseurs commerciaux de sport a augmenté pour ces associations. Pour les associations de sport de compétition, les problèmes se sont moins aggravés que pour les autres types d'associations. Les associations traditionnelles ont au fil du temps, en plus des domaines déjà cités, une forte pression concernant les problèmes d'adéquation des infrastructures sportives pour les sports proposés et la concurrence locale des fournisseurs commerciaux de sport. Pour les associations orientées vers la prestation de services, les problèmes concernant l'état des infrastructures sportives utilisées et la concurrence locale des fournisseurs commerciaux de sport ont également nettement augmenté (cf. tableau 27).

Tab. 27: *Évolution des problèmes selon le type d'associations de 2005 à 2009 (critère: forte approbation; dans les cellules: indices basés sur 2005=0).*

Problème	Associa- tion intégra- tive	Associa- tion orientée vers la jeunesse	Associa- tion de sport de compéti- tion	Associa- tion tradi- tionnelle	Association orientée vers la prestation de services
Fidélisation/recrute- ment d'adhérents	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Fidélisation/recrute- ment de jeunes athlètes de haut niveau	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Fidélisation/recrute- ment de personnel bénévole	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Situation financière des associations	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Coûts liés au sport de compétition	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Disponibilité des infrastructures sportives	+7,9**	+12,2***	+9,5**	+11,6**	+12,0***
Etat des infrastructures sportives utilisées	+6,2*	+8,6**	n.s.	n.s.	+4,4*
Adéquation des infra- structures sportives selon les différents sports	+9,2**	+9,8**	n.s.	+5,7*	n.s.
Concurrence locale d'autres associations	+7,1*	+10,3**	+8,6*	+10,0*	+11,6*
Concurrence locale de fournisseurs commer- ciaux de sport	n.s.	+8,2*	n.s.	+11,7*	+12,0**
Nombre de lois, décrets et règlements	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.
Imprécision de la perspective générale de l'association	+8,4*	+7,2*	n.s.	n.s.	n.s.
Evolution démogra- phique dans la région	+11,0***	+13,0***	+15,4***	+13,5**	+10,5***

3.3 Influence des investissements dans la formation sur le besoin de soutien des associations sportives

Dans ce chapitre on étudiera la question si les associations qui investissent dans la formation ont des problèmes plus grands ou plus petits que les associations qui n'investissent pas ou peu dans la formation (cf. calcul/4.4). Il s'agit de savoir dans quelle mesure les investissements dans la formation du personnel de l'association peuvent en valoir la peine. Trois indicateurs ont été invoqués quant à la présence des investissements dans la formation dans les associations sportives. Ces trois indicateurs sont (1) l'existence d'un concept pour la formation du personnel, (2) la prise en charge, en général, des frais de formation par l'association, et (3) une part des dépenses pour la formation d'au moins 2 % en 2008 par rapport au budget total de l'association. L'observation effectuée examine le changement des problèmes des associations selon la présence des indicateurs concernant les investissements dans la formation (cf. figure 7).

D'abord on constate que pour les associations qui n'investissent pas dans la formation, la fidélisation et le recrutement du personnel bénévole représente le plus grand problème. Vis-à-vis de ce problème, cela sous-entend clairement que la mise en place d'un concept de formation et aussi une hausse des frais de formation implique un amoindrissement du problème.

A partir d'ici et pour le reste de l'analyse des problèmes, il faut signaler qu'une combinaison de différents investissements dans la formation diminue proportionnellement la pression des problèmes. Une combinaison de différentes mesures pourrait être judicieuse pour maîtriser les problèmes.

En outre, la figure 7 montre que pour les associations sportives qui n'investissent pas dans la formation, le second problème le plus important est la fidélisation et le recrutement des jeunes athlètes de haut niveau. Ce problème peut être amoindri par la mise en place d'un concept de formation et par la prise en charge des frais de formation par l'association. La baisse du problème par l'introduction d'un concept de formation est plus importante comparé à la prise en charge des dépenses concernant la formation.

Enfin, le problème de fidélisation et de recrutement d'animateurs sportifs et d'entraîneurs apparaît en troisième position pour les associations qui n'investissent pas dans la formation. Pour diminuer l'ampleur de ce problème, il serait judicieux d'introduire un concept de formation et de rehausser la part des dépenses concernant la formation par rapport au budget total. La mise en place d'un concept de formation engendre cependant une plus forte baisse de l'ampleur du problème.

Un problème également considérable pour les associations qui n'investissent pas dans la formation est la fidélisation et le recrutement d'arbitres. Pour ce problème aussi, on obtient une baisse de pression grâce à l'introduction d'un concept de formation et la hausse des dépenses de formation.

En outre, la fidélisation et le recrutement des adhérents est également source de problèmes pour les associations sportives qui n'investissent pas dans la formation. La mise en place d'un concept de formation et la prise en charge des dépenses de formation par l'association sportive engendrent une baisse de l'ampleur du problème. La mesure la plus efficace dans ce contexte semble être la mise en place d'un concept de formation.

En ce qui concerne les problèmes liés à l'évolution démographique dans la région, on peut en diminuer l'ampleur grâce à la mise en place d'un concept de formation.

La situation financière critique des associations sportives qui n'investissent pas dans la formation peut être améliorée par de tels investissements dans les trois domaines (la mise en place d'un concept de formation, la prise en charge des frais de formation par l'association, la hausse des dépenses concernant la formation). Il est à supposer que la prise en charge des dépenses de formation par l'association engendrera la plus grande baisse du problème.

Le dernier problème est l'imprécision de la perspective générale de l'association. Une amélioration est possible grâce à la mise en place d'un concept de formation et à la prise en charge des dépenses concernant la formation par l'association. Mais là aussi, la mise en place d'un concept de formation semble réduire plus fortement l'ampleur du problème (cf. figure 7).

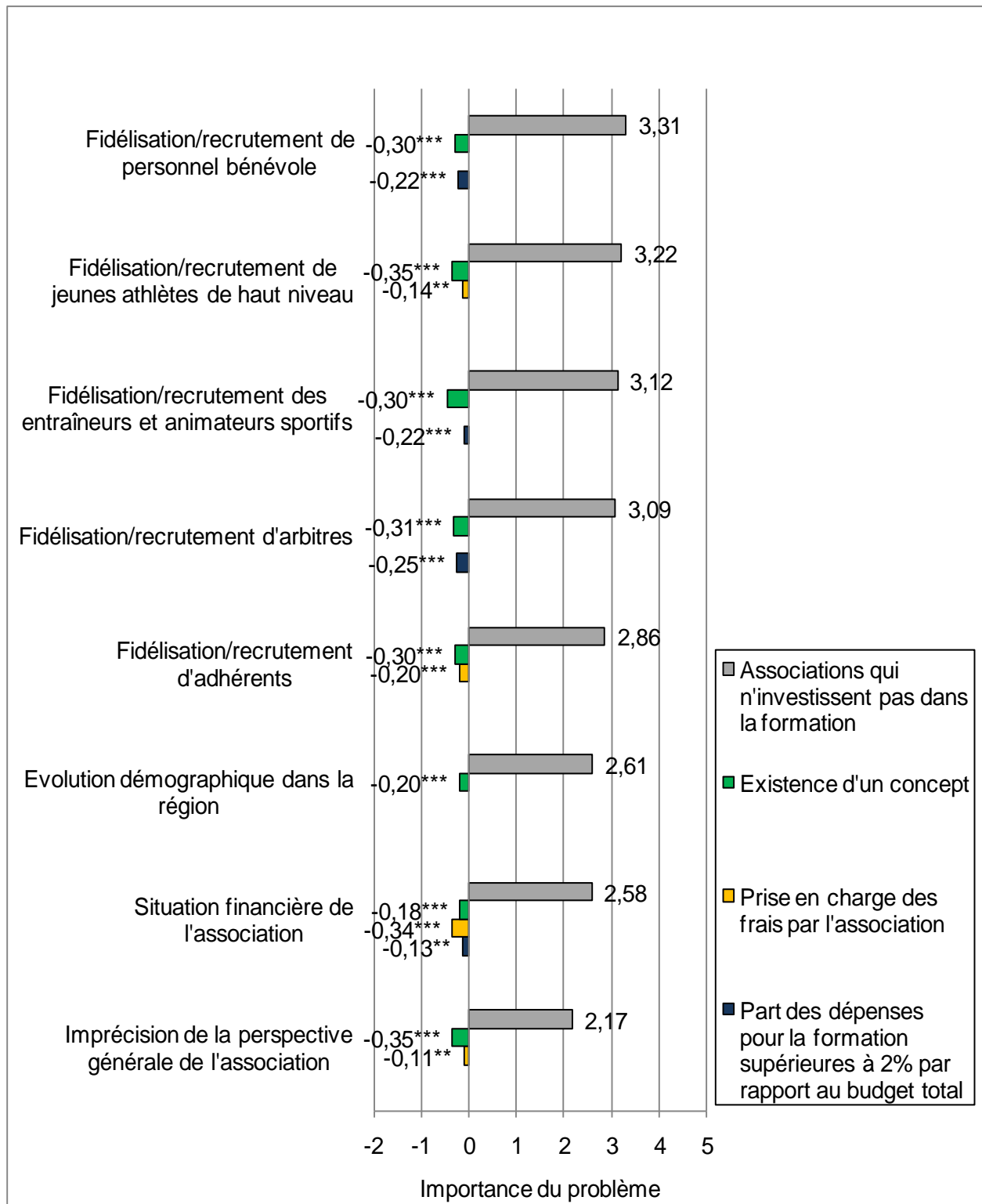


Fig. 7: Importance des problèmes des associations selon les investissements dans la formation (1=pas de problème, 5=un très gros problème).

3.4 Influence de la situation économique des communes sur le besoin de soutien des associations

A l'aide d'autres analyses on constate de plus qu'indépendamment de la taille d'une commune, la situation économique joue un rôle décisif en ce qui concerne l'ampleur de chaque problème pour les associations (cf. tableau 28). Ainsi, on constate que plus une commune est forte économiquement (indicateur: recettes provenant des impôts sur les salaires par habitant), plus les problèmes liés aux infrastructures sportives et la concurrence locale des fournisseurs commerciaux de sport s'aggravent. Les problèmes concernant la situation financière de l'association et l'évolution démographique dans la région baissent au contraire - indépendamment de la taille de la population - si la situation économique est prospère (indicateurs: recettes provenant des impôts sur les salaires par habitant, chômage).

Tab. 28: Effets des indicateurs communaux sur l'importance des problèmes des associations.

Problème	Indicateur		
	Population	Chômeurs	recettes provenant des impôts sur les salaires/habitant
Fidélisation/recrutement d'adhérents	+		
Fidélisation/recrutement de jeunes athlètes de haut niveau			-
Fidélisation/recrutement de personnel bénévole		-	
Fidélisation/recrutement d'animateurs sportifs et d'entraîneurs		-	-
Fidélisation/recrutement d'arbitres	-	-	-
Situation financière des associations	+	+	-
Coûts liés au sport de compétition			-
Disponibilité des infrastructures sportives	+	+	+
Etat des infrastructures sportives utilisées	+	+	+
Adéquation des infrastructures sportives selon les différents sports	+	+	
Concurrence locale d'autres	+		

Problème	Indicateur		
	Population	Chômeurs	recettes provenant des impôts sur les salaires/habitant
associations			
Concurrence locale de fournisseurs commerciaux de sport	+		+
Nombre de lois, décrets et règlements	-		
Imprécision de la perspective générale de l'association			-
Evolution démographique dans la région	-	+	-

3.5 Installations sportives publiques

Au total 58 %, soit 52.600 associations, utilisent les infrastructures sportives communales (également les infrastructures sportives scolaires). L'analyse longitudinale montre que cette part a légèrement augmenté. 34 % des associations utilisent les infrastructures sportives communales à titre gratuit et sans contrepartie liée à la responsabilité de clé, entretien des locaux etc. Cependant, 42 % des associations doivent fournir une quelconque contrepartie en échange de l'utilisation des infrastructures sportives communales et presque 45 % payent un droit d'utilisation. Les indices indiquent que l'utilisation des infrastructures sportives communales signifie peu de frais et de contrepartie pour les associations (cf. tableau 29). En moyenne, 39,1 % du volume horaire d'utilisation des infrastructures sportives communales est soumis à l'acquittement de droits d'utilisation. Les frais d'utilisation moyenne pour une heure étaient de € 4,62 en 2008.

Tab. 29: Utilisation des infrastructures sportives communales et son évolution.

	Part des associations (en %)	Total des associations	Indice (2007=0)
Utilisation des infrastructures sportives communales	58,0	52.600	+5,8***
contre paiement de droit d'utilisation	44,7	23.500	
contre quelconque contrepartie	42,3	22.300	-11,5***
à titre gratuit et sans contrepartie	34,0	17.900	+21,7***

3.6 Finances

Les postes de dépenses les plus importants des associations sportives allemandes sont les suivants: (1) la rémunération des entraîneurs et des animateurs sportifs, suivi par (2) la maintenance et la gestion des propres infrastructures sportives, (3) le matériel sportif et les vêtements de sport et enfin (4) l'organisation de propres événements sportifs. Comparées aux deux années précédentes, les dépenses concernant les entraîneurs, animateurs sportifs et professeurs de sport, l'organisation de propres événements sportifs, les événements non-sportifs, le personnel de maintenance, les taxes Gema et les assurances ainsi que les frais administratifs généraux et les frais de déplacement liés à l'organisation des entraînements et des compétitions ont nettement augmenté (cf. tableau 30).

Tab. 30: Dépenses des associations sportives en 2008 et leur évolution.

Dépenses pour	Moyenne (en €)	Indice moyenne (2007=0)	Part des associations ayant ces dépenses (en %)
l'entraîneur, l'animateur sportif	9.122	+19,7**	59,1
l'entretien et le fonctionnement des propres infrastructures sportives	6.354		50,5
le matériel sportif et les vêtements de sport	2.892		71,1
l'organisation de propres événements sportifs	2.812	+46,4**	59,8
le personnel administratif	2.319		11,1
les taxes redevables aux organisations sportives (fédérations sportives)	2.306		86,6
les loyers et les remboursements dus à l'utilisation d'infrastructures sportives externes	1.989		43,6
les frais de remboursement de crédits/prêts	1.974		20,7
les frais administratifs généraux	1.794	+47,0**	64,0
les frais d'événements non-sportifs (fêtes par ex.)	1.693	+26,8*	57,6
le personnel de maintenance, le gardien	1.659	+24,2*	21,2
les frais de déplacement liés à	1.596	+49,2*	38,1

Dépenses pour	Moyenne (en €)	Indice moyenne (2007=0)	Part des associations ayant ces dépenses (en %)
l'organisation des entraînements et des compétitions			
les assurances	1.096	+21,2*	73,5
les versements aux sportifs	933		5,8
toutes sortes d'impôts	881		29,7
les provisions	756		14,4
les taxes Gema	110	+27,5*	30,4
autres	3.422		23,1

Les recettes les plus importantes des associations sportives en Allemagne proviennent (1) des cotisations, (2) des dons et (3) des prestations pour les adhérents à titre onéreux (pour la location du gymnase par ex.). Les indices montrent que certaines recettes ont gagné en importance en comparant à 2006. Il s'agit entre autres des recettes provenant des cotisations des adhérents, des frais d'adhésion, des activités conviviales, des frais des cours de sport, des contrats publicitaires (banderoles) ainsi que des subventions du Land (région). Durant cette même période, on constate une nette baisse des recettes provenant d'autres subventions (par exemple, l'agence pour l'emploi; cf. tableau 31).

Tab. 31: Recettes des associations sportives en 2008 et leur évolution.

Recettes provenant de	Moyenne (en €)	Indice moyenne (2007=0)	Part des associations ayant ces recettes (en %)
cotisations	21.139	+12,9*	100,0
dons	3.666		77,4
prestations pour les adhérents à titre onéreux (pour les gymnases par ex.)	2.289		15,3
subventions de la municipalité / de la commune	2.074		57,2
événements sportifs (recettes des spectateurs etc.)	2.045		40,6
restaurants autogérés	1.744		17,0
activités conviviales (Bal, carnaval etc.)	1.529	+32,8*	37,7
subventions des organisations sportives	1.501		50,1
frais des cours de sport	987	+52,7**	16,1
contrats publicitaires (banderoles)	868	+35,0*	22,3

Recettes provenant de	Moyenne (en €)	Indice moyenne (2007=0)	Part des associations ayant ces recettes (en %)
gestion du patrimoine (intérêts par ex.)	813		33,8
subventions du Land (région)	768	+62,7*	24,2
contrats publicitaires (annonces)	657		15,5
prestations pour les non-adhérents à titre onéreux (pour les gymnases par ex.)	598		10,9
contrats publicitaires (maillot, équipement)	581		12,6
octroi de crédit	498		2,1
frais d'adhésion	323	+25,4**	30,5
activités économiques propres	314		2,0
autres subventions	180	-72,4*	3,3
contrats publicitaires (droits de retransmission)	141		0,5
subventions au niveau européen (Fonds structurels de l'UE, SOCRATES, LEONARDO, JEUNESSE)	3		0,4
autres	2.913		20,3

4 Méthodologie

4.1 Contexte

Les Rapports sur l'Évolution Sportive - „Analyse de la situation des associations sportives en Allemagne“ représentent un avancement des anciennes analyses financières et structurelles du sport (FISAS). Ils ont pour objectif de procurer rapidement aux décideurs du mouvement sportif, politique et administratif des informations importantes concernant la politique et le management (savoir d'argumentation et savoir d'action). Plus concrètement, ils ont pour but d'assurer la compétitivité du mouvement sportif, compétitivité qui doit être renforcée dans la mesure d'un changement dynamique de la société. Ces rapports sont financés par les seize confédérations régionales des sports (LSB), la Confédération Olympique et Sportive Allemande (DOSB) et l'Institut Fédéral des Sciences Sportives (BISp)¹¹. Prof. Dr. Christoph Breuer de l'Institut d'Économie et de Management du Sport de l'Université Allemande des Sports à Cologne a été chargé de la réalisation de la deuxième et troisième enquête des Rapports sur l'Évolution Sportive le 26.06.2007. L'idée de base des rapports est la réalisation d'un panel. Cela veut dire que les mêmes associations sportives sont interrogées tous les deux ans sur leur situation. Grâce aux trois premières enquêtes (en 2005/06, en 2007/08 et 2009/10), nous obtenons ainsi pour la toute première fois des informations sur l'évolution des associations sportives en Allemagne.

4.2 Échantillon et taux de participation

Les données ont été collectées par une enquête en ligne, comme la première et la deuxième fois. Les interviews de cette troisième enquête ont été réalisées du 01.10.09 au 20.12.09. L'échantillon se base sur les adresses e-mails des associations sportives mises à disposition par les confédérations régionales des sports. Au total, 68.000 adresses e-mails des 90.767 associations sportives en Allemagne ont été transmises. Le nombre d'adresses e-mails différait fortement selon les régions (Länder). Après la suppression des adresses en double, 63.468 associations sportives ont été invitées à participer à l'enquête. Pour diverses raisons, certaines associations sportives n'ont pas pu participer à l'enquête, d'où un moindre échantillon. La raison principale est une adresse e-mail incorrecte (environ 5.400). Finalement, n=19.345 interviews ont pu être réalisées, ce qui

¹¹ Référence IIA1-080902/07-11.

correspond à un retour de 33,3 % (cf. tableau 32). L'échantillon de la deuxième enquête a pu ainsi être augmenté de 48 %.

Tab. 32: Échantillon et taux de participation dans le Rapport sur l'Évolution Sportive 2009/2010 pour l'Allemagne.

Rapport sur l'Évolution Sportive 2009/2010	N	Part de l'échantillon I (en %)	Part de l'échantillon II (en %)
Population	90.767		
Échantillon I	63.468	100,0	
Adresses e-mails incorrectes, personnes non actives dans une association, associations qui n'existent plus ou en voie de dissolution, refus	5.399		
Échantillon corrigé II	58.069		100,0
Interviews réalisées	19.345		
Taux de participation (en %)	21,3	30,5	33,3

4.3 Analyse longitudinale et calcul des indices

Pour préparer l'analyse longitudinale de données et pour éviter que les associations reçoivent le courrier en double, celles-ci ont toutes été dotées d'un numéro interchangeable (id). Ce numéro permet d'identifier chaque association ayant participé aux enquêtes. Au total, n=1.211 associations ont participé aux enquêtes en 2005 et 2009 ainsi que n=5.026 associations aux enquêtes en 2007 et 2009 au niveau national. Cela correspond à un taux de 32,5 % ou 38,5 %.

Ainsi, depuis la deuxième enquête, on peut analyser les changements de la production de bien commun ainsi que les problèmes des associations sportives en Allemagne, qui se basent sur l'analyse longitudinale. Dans la troisième enquête du Rapport sur l'Évolution Sportive, chaque changement entre 2007 et 2009 est mesuré, puisque cette fiche longitudinale des données offre une base de données plus vaste et plus sûre. On a recouru à l'analyse longitudinale de 2005-2009 uniquement dans la partie philosophie des associations et types d'associations, puisque cette dernière ne faisait pas partie de la deuxième enquête en 2007.

L'ampleur des changements est montrée à l'aide des indices qui présentent le changement relatif. La base pour le calcul de l'indice représente la valeur calculée dans l'analyse longitudinale des données pour chaque année respective. Par exemple, un indice de +12 signifie que la valeur respective (dans l'analyse

longitudinale) a augmenté de 12%. L'année initiale (année de l'enquête) figure dans les tableaux et figures comme „indice (2005=0)“ ou "indice (2007=0)". Le premier se réfère au Rapport sur l'évolution sportive 2005/06 et de dernier au Rapport sur l'évolution sportive 2007/08. Concernant la valeur de l'indice, il est possible que les indices soient élevés malgré de faibles changements (par exemple, l'indice serait à +200 si une valeur augmentait de 0,5 % à 1,5 %).

En outre, en ce qui concerne l'indice, il a été vérifié s'il s'agissait de changements significatifs du point de vue de la statistique (test de signifiante: t-Test). Ici, seuls les indices significatifs sont présentés. La probabilité d'erreurs, laquelle est déterminante pour la signifiante, est illustrée par la notation courante (cf. tableau 33).

Tab. 33: Aperçu des probabilités d'erreur dans les analyses statistiques et leur notation.

Symbole	Signification
n.s.	non significatif, c.-à-d. la probabilité d'erreur est à plus de 5 %
*	significatif, c.-à-d. la probabilité d'erreur est plus petite ou égale à 5 %
**	très significatif, c.-à-d. la probabilité d'erreur est plus petite ou égale à 1 %
***	extrêmement significatif, c.-à-d. la probabilité d'erreur est plus petite ou égale à 0,1 %

4.4 Analyse des données

Dans les parties 2.2.1 à 2.2.5 et 2.10 des analyses structurelles supplémentaires ont été effectuées. Elles ont été réalisées à l'aide du logiciel PASW Modeler 14.0, un programme de Data Mining. A l'aide de Data Mining, les caractéristiques structurelles les plus importantes de certains types d'associations peuvent être identifiées. Par rapport à une différenciation, par exemple selon la taille de l'association, les critères distinctifs les plus importants sont décelés et exposés. Alors que ces critères (par ex. le nombre d'adhérents) sont déterminés à l'avance en utilisant des analyses conventionnelles, la méthode de Data Mining permet de les déceler. Le nombre d'adhérents ne représente que rarement le critère le plus important. Le logiciel offre des possibilités plus variées en ce qui concerne l'analyse explorative de données, puisque des structures et des rapports peuvent être décelés grâce à l'application simultanée de méthodes différentes et d'algorithmes, qui resteraient éventuellement inaperçus lors d'analyses conventionnelles. Pour les analyses présentées, on a recours à plusieurs arbres de décision.

Pour pouvoir se prononcer sur l'intégration communale des associations sportives, les données de l'enquête des associations présentées furent liées aux données de la statistique officielle de 2008 (Offices Fédéraux et Régionaux des Statistiques, 2008). Ce lien a été effectué à l'aide du code officiel (AGS) donné à chaque association (basé sur le code postal et l'emplacement de l'association). Les données de la statistique officielle contiennent des informations sur la situation des communes en Allemagne en ce qui concerne leur emplacement, leur travail et leurs finances. Dans la partie 2.11 on analyse s'il existe des différences importantes entre les associations sportives des communes jusqu'à 20.000 habitants et les associations des communes plus grandes (test de signifiante: analyse de variance). Le test a lieu systématiquement par paires, mais les associations dans des communes jusqu'à 20.000 habitants représentent toujours le point de comparaison.

Dans la partie 3.2 il est question de savoir si les cinq différents types d'associations montrent des différences en ce qui concerne l'importance des problèmes de l'association. Pour le contrôle statistique, les analyses de régression furent effectuées avec les problèmes en tant que variables dépendantes. Tout d'abord les cinq types d'associations (valeurs moyennes) puis la forte approbation des types d'associations (variables factices: 0=moyenne de l'approbation <4; 1=moyenne de l'approbation de 4 et supérieur) furent saisis comme variables indépendantes. La probabilité d'erreurs des calculs statistiques est illustrée par la notation courante (cf. tableau 33).

Dans la partie 3.3 on a examiné si les investissements dans la formation ont des effets positifs ou négatifs sur l'ampleur des problèmes des associations. Pour des investissements dans la formation, les trois indicateurs suivants ont été pris en compte: 1) l'association a un concept d'après lequel le personnel suivra une formation (en bref: existence d'un concept), 2) l'association prend en charge, habituellement, les frais concernant la formation (en bref: prise en charge des frais par l'association) et 3) la part des dépenses concernant la formation par rapport au budget total de l'association en 2008 (en bref: part des dépenses concernant la formation par rapport au budget total). Les deux premiers indicateurs existent comme variables factices (0=non, 1=oui). Pour le troisième indicateur, une variable factice a été mise en place mais la médiane de distribution était utilisée comme valeur de séparation (médiane=2,048 %). Ainsi les associations avec une part jusqu'à 2,048 % sont comparées aux associations avec une part supérieure à la valeur médiane.

Pour contrôler quels indicateurs ont une influence significative sur l'importance des problèmes des associations, on a effectué des analyses de régression linéaires (méthode: progressive). Les problèmes des associations faisaient fonction de variables dépendantes et les indicateurs de variables indépendantes.

Pour une meilleure illustration des effets, on a montré les coefficients de régression (valeurs b non-standardisés ; cf. fig. 7). La valeur des problèmes des associations qui n'investissent pas dans la formation sert de valeur initiale et les effets des indicateurs correspondants sont soit additionnés soit soustraits. Dans le rapport, seuls les effets significatifs sont représentés. La probabilité d'erreurs, laquelle est déterminante pour la signifiante, est illustrée par la notation courante (cf. tableau 33).

Dans la partie 3.4 on a analysé si la situation dans la commune avait une influence sur les problèmes des associations. Pour cela, les trois indicateurs suivants ont été choisis: (1) population/10.000 habitants, (2) nombre de chômeurs/1.000 habitants et (3) recettes provenant des impôts sur les salaires/habitant (en 1.000 €). Pour déceler quels facteurs ont une influence sur l'importance des problèmes des associations, on a effectué des analyses de régression (méthode: progressive), avec les problèmes des associations comme variables dépendantes et les trois indicateurs communaux comme variables indépendantes. Dans le rapport présenté, seuls les effets significatifs sont représentés.

5 Bibliographie

- Breuer, C. & Wicker, P. (2009). Les associations sportives en Allemagne. En C. Breuer (Éd.), *Rapport sur l'Évolution Sportive 2007/2008. Analyse de la situation des associations sportives en Allemagne. Version abrégée* (p. 5-52). Cologne: Sportverlag Strauß.
- Emrich, E., Pitsch, W. & Papathanassiou, V. (2001). *Die Sportvereine – Ein Versuch auf empirischer Grundlage [Les associations sportives. Un essai sur une base empirique]*. Schorndorf: Hofmann.
- Heinemann, K. & Schubert, M. (1994). *Der Sportverein [L'association sportive]*. Schorndorf: Hofmann.
- Nagel, S. (2006). *Sportvereine im Wandel. Akteurtheoretische Analysen zur Entwicklung von Sportvereinen [Les associations sportives en mutation. Analyses théoriques sur l'évolution des associations sportives]*. Schorndorf: Hofmann.
- Offices Fédéraux et Régionaux des Statistiques (Éd.) (2008). *Statistik lokal. Daten für die Gemeinden, kreisfreien Städte und Kreise Deutschlands [Statistiques locales. Données pour les communes, villes sans districts et districts d'Allemagne]*. Düsseldorf: Office régional pour le traitement des données et la statistique de la Rhénanie-du-Nord-Westphalie.
- Office Fédéral des Statistiques (2010a). *Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Ausländische Bevölkerung, Ergebnisse des Ausländerzentralregisters [Population et activité professionnelle. Population étrangère, résultats du registre central des étrangers] (série 1, rangée 2)*. Wiesbaden: Office Fédéral des Statistiques.
- Office Fédéral des Statistiques (2010b). *Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Bevölkerung mit Migrationshintergrund – Ergebnisse des Mikrozensus 2008 [Population et activité professionnelle. Population issue de l'immigration – Résultats du Mikrozensus de 2008] (série 1, rangée 2.2)*. Wiesbaden: Office fédéral des statistiques.