

Université Paul Sabatier – Toulouse III



Laboratoire SOI – EA 3690



Le paysage français des clubs d'arts martiaux

État des lieux et perspectives

Septembre 2010

Rapport de synthèse présenté par

Samuel JULHE

Chargé d'étude (Toulouse III) – Maître de conférences (Bordeaux II)

Remerciements

Il est souvent dit que l'amélioration des connaissances est le fruit d'une œuvre collective. Cela est particulièrement vrai dans le domaine des sciences sociales et plus encore pour cette recherche.

Au terme de ce travail, je tiens très sincèrement à remercier l'ensemble des clubs, des dirigeants et des enseignants qui ont accepté de participer à cette étude. Sans eux, sans le temps qu'ils nous ont accordé, sans l'enthousiasme et l'énergie dont ils ont fait preuve, rien de tout cela n'aurait été possible.

Sommaire

1. Contexte de l'étude.....	1
2. Caractéristiques générales des clubs.....	2
3. Des budgets réduits et centrés sur les cotisations....	3
4. Un encadrement en voie de professionnalisation.....	5
5. Conclusion	7

1. Contexte de l'étude

Au cours des soixante dernières années, les pratiques martiales asiatiques ont progressivement intégré le paysage sportif français. Si en 1945 on ne comptait pas plus de 1.500 pratiquants pour quelques dizaines de salles, on dénombre actuellement près de 900.000 licenciés, répartis entre 13.000 clubs et six fédérations délégataires¹. Cet essor relativement spectaculaire dénote la place importante occupée aujourd'hui par les arts martiaux² dans la société française. Malgré cela, l'organisation de ces activités apparaît morcelée et très hétérogène, que se soit en termes de nombre d'adhérents, de modalités de pratique proposées (traditionnel, compétition, self-défense, *etc.*), de diversification des activités au sein d'un même club (mono ou pluri-activité), *etc.* De plus, même si les données ministérielles fournissent de précieux renseignements sur l'évolution du nombre de licenciés et de clubs³ (*cf.* tableau 1), il s'avère encore très délicat de dresser un état des lieux global de ce secteur. La présente étude vise à combler ce manque, au moins en partie, en contribuant à **brosser les grandes lignes de ce qu'est aujourd'hui le paysage des clubs d'arts martiaux en France.**

Tableau 1 : Les clubs d'arts martiaux en France (2008)

	Nombre licenciés	% de femmes	Nombre clubs	Moyenne licenciés/club
FFJDA	553.391	27,6 %	5.549	99,7
FFKDA	190.379	30,3 %	3.792	50,2
FFTDA	45.883	30,3 %	880	52,1
FFWushu	36.697	54,8 %	1.130	32,5
FFAAA	29.084	28,4 %	899	32,4
FFAB	27.559	24,8 %	836	33,0
Ensemble	882.993	29,4 %	13.086	67,5

1. Fédération Française de Judo et Disciplines Associées (FFJDA) ; Fédération Française de Karaté et Disciplines Associées (FFKDA) ; Fédération Française de Taekwondo et Disciplines Associées (FFTDA) ; Fédération Française d'Aïkido, Aïkibudo et Affinitaires (FFAAA) ; Fédération Française d'Aïkido et de Budo (FFAB) ; Fédération Française de Wushu (FFWushu).

2. Le terme usuel d'"arts martiaux" pose toujours des questions de définition aux spécialistes et se trouve bien souvent jugé impropre. Néanmoins, il sera utilisé ici de manière générique afin de désigner sous un seul terme un vaste ensemble de disciplines, aussi diverses que : le judo, le kendo, le taekwondo, l'aïkido, le kung-fu, le viet-vo-dao, le tai-chi, *etc.*

3. Voir notamment les [lettres d'information STAT-Info](#) publiées par le Ministère chargé des sports.

Cette étude a été réalisée par l'intermédiaire de questionnaires anonymes diffusés auprès d'un vaste ensemble de clubs issus des six fédérations susnommées. Les réponses exploitables s'élèvent à 625, soit **un échantillon représentant 5 % de l'ensemble des clubs** français d'art martiaux⁴. Ainsi, les données recueillies ont pu faire l'objet d'un traitement statistique adapté⁵.

Concrètement, les questions posées portaient sur les activités proposées au sein du club, les types de public, les répartitions budgétaires et sources de financement, les modalités d'encadrement, la part de structures ayant un statut d'employeur, les moyens de communication utilisés par les clubs. Tous ces aspects, qui peuvent sembler triviaux au premier abord, doivent néanmoins être questionnés à l'heure de la mise en application de la Convention Collective Nationale du Sport⁶ et de la réforme des diplômes touchant à l'encadrement des activités physiques et sportives.

Partant de là, l'objectif général de cette étude, dont nous présentons ici une synthèse, se veut double. D'une part, elle souhaite établir un état des lieux aussi précis et complet que possible tout en rendant compte de la diversité des clubs et de leur mode de fonctionnement. D'autre part, elle cherche à situer le domaine des arts martiaux vis-à-vis du reste du "secteur sportif". En ces sens, **cette recherche prend plus largement sa place dans les problématiques actuelles de la sociologie du mouvement associatif**⁷.

4. Selon les normes en usage dans les études statistiques, ce taux d'échantillonnage est suffisant pour autoriser l'extrapolation des résultats obtenus et construire des indicateurs applicables à l'ensemble de la population des clubs (N=13.086). Cet échantillon (n=625) est construit de manière à être représentatif de l'ensemble des clubs d'arts martiaux français, à la fois du point de vue de la répartition des affiliations fédérales, mais aussi de la répartition géographique.

5. Les logiciels de traitement de données utilisés sont : MS-Excel ; Modalisa et R.

6. PAUTOT, S., PAUTOT, M., 2006, *La convention collective nationale du sport*, PUS, Paris. L'intégralité du texte de la CCNS est consultable sur le site <http://www.cosmos.asso.fr>

7. PROUTEAU, L. (dir.), 2003, *Les associations : entre bénévolat et logique d'entreprise*, Rennes, PUR ; TCHERNONOG, V. (dir.), 2007, *Le paysage associatif français*, Paris/Lyon, Dalloz/Juris-associations ; HOAREAU, C., LAVILLE, J.-L. (dir.), 2008, *La gouvernance des associations : économie, sociologie, gestion*, Toulouse, Erès ; HELY, M., 2009, *Les métamorphoses du monde associatif*, Paris, PUF.

2. Caractéristiques générales des clubs

Cette première partie vise à présenter les caractéristiques générales des clubs enquêtés.

— Concernant le statut des clubs, la très grande majorité d'entre eux, **75 %**, ont un **statut d'association indépendante**, tandis que 15 % sont des sections rattachées à une association multisports. Les autres types de statuts (section de MJC, de CE, *etc.*) sont très minoritaires.

— Les clubs enquêtés comptent une **moyenne de 93 adhérents**. Ce chiffre situe l'échantillon légèrement au dessus des données de références fournies par le ministère : moyenne de 67,5 adhérents par club pour l'année 2008 (*cf.* tableau 1). Autrement dit, les répondants à l'enquête sont plutôt des clubs de taille moyenne ou importante, les structures les plus petites ayant eu parfois des réticences à répondre. Plusieurs échanges avec des responsables de clubs corroborent cette idée. Malgré cela, cet indicateur conserve toute sa pertinence et permet de constater la très grande hétérogénéité du secteur. En effet, l'analyse des quartiles indique que 25 % des clubs comptent moins de 35 adhérents, tandis que 25 % en comptent plus de 108, la valeur médiane se situant à 60. Comme nous le verrons par la suite, **le nombre d'adhérents des clubs est un indicateur particulièrement important, qui permet de comprendre la variabilité des modes de fonctionnement des clubs**, ceci plus encore que le rattachement à telle ou telle fédération.

— Analyser l'année de fondation des clubs enquêtés permet d'indiquer qu'ils se révèlent relativement anciens, **les clubs de l'échantillon existant en moyenne depuis plus de 21 ans**. Deux constats permettent d'aller plus loin. D'une part, le rattachement fédéral joue ici un rôle essentiel et reflète bien le rythme historique d'implantation des différentes disciplines martiales en France. Autrement dit, les clubs de judo sont généralement plus anciens que les clubs de karaté ou d'aïkido, eux mêmes plus anciens que ceux proposant du taekwondo, les clubs rattachés à la FFWushu étant les plus jeunes de l'échantillon.

D'autre part, il existe une **corrélation notable ($r=0,41$) entre l'ancienneté du club et le nombre d'adhérents**. Les clubs les plus anciens étant souvent ceux ayant le plus grand nombre d'adhérents (*cf.* tableau 2).

— Les clubs de l'échantillon organisent leurs activités dans des locaux dont la surface moyenne de pratique s'élève à 221,65 m². Là encore les disparités sont importantes et l'on trouve logiquement un lien positif entre le nombre d'adhérents et la surface disponible (*cf.* tableau 2). **Dans 80 % des cas, les locaux sont prêtés par un partenaire public**, généralement la commune, cela indépendamment de tout autre facteur. Une exception notable est à relever : les clubs affiliés à la FFWushu sont plus souvent que les autres locataires des salles qu'ils occupent : 60 % de ces clubs ont des locaux prêtés, tandis que 20 % les louent à un partenaire public et 20 % à un partenaire privé.

— Enfin, concernant les types de public (enfants, seniors, handicapés, *etc.*), les différences sont particulièrement notables selon la fédération de rattachement. Ainsi près de 75 % des clubs de judo, taekwondo ou karaté disposent d'une section enfants, contre 50 % des clubs d'aïkido, et seulement 30 % des clubs de la FFWushu. Par ailleurs, la prise en compte d'une pratique adaptée aux publics handicapés se retrouve uniquement parmi les clubs FFJDA, 16 % d'entre eux disposant de séances spécifiques pour ces publics. Par ailleurs, il est indéniable que **l'augmentation de la taille des clubs contribue à une diversification du type de séance proposée** (*cf.* tableau 2).

Tableau 2 : Caractéristiques générales selon le nombre d'adhérents

Nombre d'adhérents	Âge moyen des clubs	Surface moyenne de pratique	Nbre de types de séances ⁸
Moins de 35	11,35 ans	175,25 m ²	1,86
De 35 à 59	17,73 ans	194,73 m ²	2,94
De 60 à 107	23,72 ans	202,02 m ²	3,73
Au delà de 108	30,71 ans	289,57 m ²	4,20
Ensemble	21,32 ans	221,65 m ²	3,25

8. Si le club dispose uniquement de séances "tout public" l'indice est de "1"; s'il dispose, par exemple, de séances "enfants", "adultes" et "compétiteurs", l'indice est de "3".

3. Des budgets réduits et centrés sur les cotisations

L'étude comportait une série de questions concernant le montant du budget des clubs, mais aussi sur l'origine de ces ressources (cotisations, subventions, *etc.*). Ces informations sont très éclairantes, dans le sens où elles permettent de situer le domaine des arts martiaux par rapport au reste du « secteur sportif », mais aussi d'observer l'hétérogénéité interne à ce domaine.

Pour l'échantillon d'enquête, **le budget moyen par club s'élève à 20.386 euros**, ce chiffre correspondant peu ou prou aux résultats d'une étude antérieure⁹ (*cf.* tableau 3). Or, cette valeur représente seulement les deux tiers du budget moyen des clubs sportifs dans leur ensemble¹⁰. Cela montre, s'il restait encore à le faire, que le domaine des arts martiaux est encore aujourd'hui bien moins doté que nombre d'autres disciplines et cela malgré le nombre important de pratiquants. Par ailleurs, au delà de cette valeur moyenne, la variabilité selon les disciplines apparaît flagrante, le budget pouvant quasiment passer de 1 à 3 selon les fédérations de rattachement.

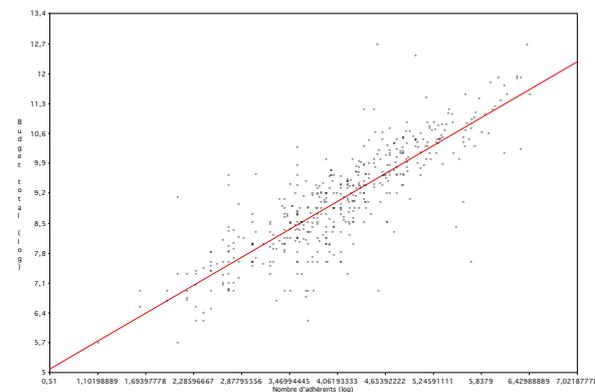
Tableau 3 : Montant des budgets moyens par club

	Valeur de référence Enquête MJSVA	Valeur observée Echantillon
Clubs FFJDA	25.899 euros	28.722 euros
Clubs FFKDA	16.808 euros	15.916 euros
Clubs FFAAA	-	12.015 euros
Clubs FFAB	-	13.014 euros
Clubs FFTDA	-	26.951 euros
Clubs FFWushu	-	17.170 euros
Ensemble	-	20.386 euros

Outre la fédération d'affiliation, le facteur influençant le plus fortement le montant du budget est sans conteste le nombre d'adhérents. La

corrélation entre ces deux facteurs est particulièrement forte ($r=0,84$), plus encore que le fait de recevoir ou non des subventions, d'avoir ou non un statut d'employeur, d'encadrer ou non des compétiteurs, *etc.* (*cf.* figure 1 et tableau 4).

Figure 1 : Corrélation linéaire et droite de régression entre nombre d'adhérents et volume budgétaire des clubs¹¹



Par ailleurs, on note que **le budget moyen par adhérent (181 euros) varie de manière positive en faveur des clubs de taille importante**, les économies d'échelle permettant de dégager un budget plus important par adhérent¹². Notons à ce propos que la variation observée n'est pas due à une différenciation du montant des cotisations, qui restent relativement stables quelle que soit la taille du club, le facteur discriminant étant ici la discipline de référence comme nous le verrons par la suite.

Tableau 4 : Indicateurs budgétaires selon la taille des clubs

Nombre d'adhérents	Budget moyen	Budget moyen par adhérent	Montant moyen de cotisation
Moins de 35	3.299 euros	170 euros	154 euros
De 35 à 59	6.685 euros	152 euros	143 euros
De 60 à 107	16.120 euros	197 euros	141 euros
Au delà de 108	43.943 euros	204 euros	155 euros
Ensemble	20.386 euros	181 euros	149 euros

9. En 2006, le ministère chargé des sports a publié un état des lieux du budget des associations sportives. Quelques éléments de détail sont donnés à propos des clubs FFJDA et FFKDA (*ex* FFKAMA). *Cf.* BERETTI Estelle, CALATAYUD Philippe (2006) « [Le budget des associations sportives](#) », *Stat-Info*, n°06-05.

10. L'enquête menée par l'équipe Matisse auprès de 9.265 associations, dont 2.124 associations sportives, indiquait pour ces dernières un budget moyen de 33.169 euros. TCHERNONOG, V. (dir.), 2007, *Le paysage associatif français*, Paris/Lyon, Dalloz/Juris-associations

11. Sur ce graphique, l'axe des abscisses correspond au logarithme du nombre d'adhérent, l'axe des ordonnées au logarithme du budget total. Chaque point représente la position d'un club au croisement de ces deux variables, tandis que la droite indique la tendance statistique d'ensemble.

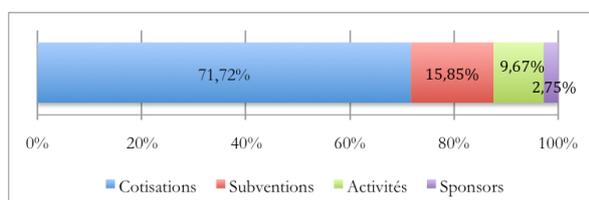
12. En ce sens, le secteur des arts martiaux se rapproche plutôt de ce que la nomenclature ministérielle, dite NAPS, nomme les « activités individuelles de masse », qui comprennent notamment des activités comme la natation, l'athlétisme, le vélo, la gymnastique, *etc.*, dont les indicateurs estimés sont un budget moyen de 20.901 euros et un budget moyen par adhérent de 168 euros. Pour plus de détails sur la NAPS, voir BELLOC Brigitte (2002) « [Une nomenclature pour les activités physiques et sportives](#) », *Stat-Info*, n°02-02.

Au delà de ces grands indicateurs budgétaires, il est également possible d'analyser la structure des sources de financement. Comme toute structure associative, les clubs d'arts martiaux disposent de quatre grandes formes de ressources :

- Les cotisations perçues auprès des membres ;
- Les subventions provenant de partenaires publics ;
- Les sponsors provenant de partenaires privés ;
- Le produit de la vente de services ou de biens (places de spectacles, matériel, buvette, etc.)

De manière globale, la structure budgétaire des clubs de l'échantillon indique que 70 % de leurs ressources proviennent des cotisations, 16 % des subventions, 10 % de recettes d'activités et moins de 3 % de sponsors (cf. figure 2). Or, la comparaison de ces résultats avec les données portant sur l'ensemble du secteur sportif montre une nouvelle fois la spécificité du domaine des arts martiaux. Celui-ci se caractérise par la **place très importante accordée aux cotisations des adhérents et la part très faible liée aux recettes d'activités**¹³.

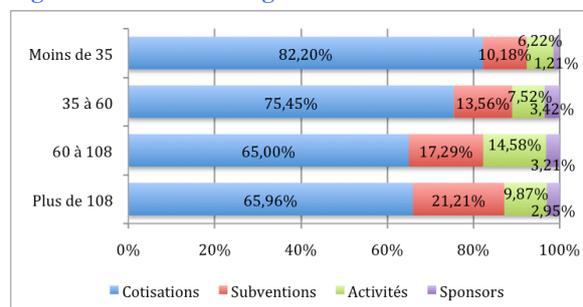
Figure 2 : Structure budgétaire des clubs de l'échantillon



Néanmoins ces chiffres globaux masquent des disparités importantes entre clubs. Une fois encore, le nombre d'adhérents exerce une forte influence. **Plus la taille du club est importante plus la structure budgétaire laisse de place au subventionnement et voit diminuer la part relative des cotisations** (cf. figure 3). Cela se comprend aisément si l'on considère que les clubs les plus importants sont également ceux qui sont le plus soutenus par les pouvoirs publics, dans la

mesure où ils participent au « rayonnement » communal, tout en proposant des activités pour une plus grande diversité de publics (cf. supra).

Figure 3 : Structures budgétaires selon la taille des clubs



En dernier lieu, l'analyse des budgets des clubs pose la question du montant des cotisations, celles-ci constituant la principale ressource des clubs d'arts martiaux. Comme nous l'avons vu précédemment (cf. tableau 4), ce montant n'est pas directement lié à la taille du club. Autrement dit, les pratiquants d'un club de petite taille ne paient pas plus chère leur cotisation annuelle ou inversement. Ici, le facteur le plus discriminant n'est autre que la fédération de rattachement. En d'autres termes, **certaines disciplines se révèlent plus onéreuses que d'autres, l'écart moyen pouvant aller de 1 à 1,7** (cf. tableau 5).

Tableau 5 : Cotisation et subventionnement selon les fédérations

Fédération	Montant moyen de la cotisation annuelle	Taux de clubs subventionnés
Clubs FFJDA	133 euros	87 %
Clubs FFKDA	165 euros	74 %
Clubs FFAAA	133 euros	72 %
Clubs FFAB	144 euros	73 %
Clubs FFTDA	164 euros	87 %
Clubs FFWushu	224 euros	33 %
Ensemble	149 euros	77 %

Le fort décalage entre les clubs affiliés à la FFWushu et les autres disciplines peut s'expliquer de plusieurs manières : d'une part, comme indiqué précédemment, ces clubs font plus souvent face à des coûts de location ; d'autre part, il est plus fréquent qu'ils ne soient pas subventionnés. Ces deux aspects sont eux-mêmes liés au caractère relativement récent de l'institutionnalisation des disciplines composant cette fédération.

13. Pour l'ensemble des clubs sportifs, l'enquête du Matisse (2007) donnait la répartition suivante : cotisations 38 % ; subventions publiques 24 % ; recettes d'activités 32 % ; dons et mécénat 6 %. L'enquête du MJSVA (2006) indiquait des chiffres relativement semblables avec : cotisations 31 % ; subventions publiques 32 % ; recettes d'activités 29 % ; dons et mécénat 8 %.

4. Un encadrement en voie de professionnalisation

Cette quatrième partie aborde les caractéristiques de l'encadrement, autrement dit celles des enseignants qui animent la vie des clubs et transmettent la pratique. Ici deux aspects sont à distinguer :

— D'une part, la place qu'occupe l'encadrement dans l'organisation des clubs : nombre d'enseignants, statut ou non d'employeur, volume budgétaire dévolu à l'encadrement, *etc.*

— D'autre part, les caractéristiques socio-démographiques des enseignants proprement dits : sexe, âge, temps consacré à l'enseignement, *etc.*

Au premier abord, nous constatons que la figure du club où l'encadrement est assuré par un seul et unique enseignant reste forte, même s'il ne s'agit pas de la majorité des cas (41 % des clubs). De manière générale, **le nombre moyen d'enseignant par club s'élevant à 2,32**, cette valeur évoluant positivement avec la taille du club (*cf.* tableau 6). De même, **la moyenne de 44,55 adhérents par enseignant masque de forte disparité des taux d'encadrement**. Ainsi, dans les clubs les plus petits, l'enseignant peut avoir en charge une quinzaine de pratiquants, tandis que le ratio passe à un enseignant pour 82 adhérents dans les clubs les plus importants (*cf.* tableau 6). Ces données montrent bien ce qui distingue pratiques « intimiste » et pratiques « de masse ». Enfin, **la taille du club a un impact direct sur la qualité d'employeur des clubs**, le rapport étant quasiment de 1 à 10 entre les clubs les plus petits et les plus grands.

Tableau 6 : L'encadrement selon la taille des clubs

Nombre d'adhérents	Nombre d'enseignants	Adhérents par enseignant	Taux de clubs employeurs
Moins de 35	1,58	14,85	7,6 %
De 35 à 59	2,04	28,93	21,4 %
De 60 à 107	2,33	48,00	47,4 %
Au delà de 108	3,21	82,28	68,9 %
Ensemble	2,32	44,55	37,3 %

Le taux de clubs employeurs est un indicateur important, car il **bat en brèche l'idée reçue selon**

laquelle le processus de professionnalisation serait moins avancé dans le domaine de l'encadrement des arts martiaux que dans le reste du secteur sportif. Il semble même légèrement plus important. En effet, si 37,3 % des clubs de l'échantillon comptent au moins un encadrant employé, c'est le cas de 31 % de clubs sportifs dans leur ensemble¹⁴. De même, la part budgétaire consacrée aux salaires et charges n'est pas foncièrement différente entre clubs d'arts martiaux employeurs (54 %) et l'ensemble des clubs sportifs (43 %). Le propos doit malgré tout être nuancé :

— D'une part, **le nombre d'enseignants employés reste très réduit**, deux tiers des clubs employeurs n'ayant qu'un seul employé.

— D'autre part, **ce mouvement de professionnalisation est avant tout le fait d'une unique discipline, le judo**, qui compte le plus de pratiquants, le plus de clubs et qui dispose du statut olympique. Ainsi, les clubs affiliés aux autres fédérations restent bien moins professionnalisés (*cf.* tableau 7).

Tableau 7 : L'encadrement selon la fédération

	Nombre d'enseignants	Adhérents par enseignant	Taux de clubs employeurs
Clubs FFJDA	2,11	66,86	60,8 %
Clubs FFKDA	2,70	28,00	19,9 %
Clubs FFAAA	2,10	20,77	13,1 %
Clubs FFAB	2,45	24,47	12,8 %
Clubs FFTDA	1,68	47,53	30,4 %
Clubs FFWushu	1,70	28,33	17,9 %
Ensemble	2,32	44,55	37,3 %

Pour terminer sur ce point, notons que **28,8 % des clubs employeurs déclarent ne pas connaître la Convention Collective Nationale du Sport**¹⁵ (pour 60,2 % des clubs non employeurs), ce qui dénote le chemin relatif qui reste à parcourir pour la pleine prise en compte des droits des éducateurs salariés.

Le questionnaire comportait également une série de questions sur les caractéristiques socio-démographiques et socioéconomiques des

14. Sources : BERETTI Estelle, CALATAYUD Philippe (2006) « [Le budget des associations sportives](#) », *Stat-Info*, n°06-05.

15. Sur la CCNS, voir notamment : PAUTOT, S., PAUTOT, M., 2006, *La convention collective nationale du sport*, PUS, Paris.

enseignants. Cette démarche a permis de recueillir **des informations sur 1827 enseignants**. Dans ce cadre, contrairement aux sections précédentes, c'est avant tout la fédération de rattachement qui joue le rôle de variable discriminante, davantage que la taille du club ou tout autre facteur.

En premier lieu, il apparaît que **les femmes enseignantes d'arts martiaux sont minoritaires (15,5%)**, hormis dans le cas de la FFWushu où cette proportion est doublée. Ce constat est d'autant plus important que cette situation ne reflète pas la structure de la population des licenciés. Autrement dit, il y a moins de femmes enseignantes que ne le laisserait supposer le nombre de pratiquantes (cf. tableau 8).

Tableau 8 : Part des femmes parmi l'ensemble des licenciés et parmi les enseignants selon la fédération

	Taux de femmes licenciées (MJSVA – 2008)	Taux de femmes enseignantes (échantillon)	Ratio
Clubs FFJDA	27,6 %	15,2 %	0,55
Clubs FFKDA	30,3 %	15,5 %	0,51
Clubs FFAAA	28,4 %	14,3 %	0,50
Clubs FFAB	24,8 %	10,8 %	0,44
Clubs FFTDA	30,3 %	12,5 %	0,41
Clubs FFWushu	54,8 %	31,5 %	0,57
Ensemble	29,4 %	15,5 %	0,53

L'âge moyen des enseignants de l'échantillon est de 43 ans. Néanmoins, les caractéristiques disciplinaires induisent à nouveau des variations. **Les enseignants de la FFTDA sont en moyenne plus jeunes que les autres, tandis que les enseignants de la FFWushu et des deux fédérations d'aïkido tendent à être plus âgés** (cf. tableau 9).

De même, la fédération de rattachement à un impact direct sur le type de diplôme possédé. Si **47 % des enseignants dans leur ensemble disposent d'un Brevet d'État**¹⁶, cette proportion s'élève à 67 % parmi les enseignants de la FFJDA pour seulement 26 % de ceux de la FFWushu. On note également une grande différence entre les deux fédérations d'aïkido, alors que leurs caractéristiques étaient relativement semblables jusque-là (cf. tableau 9).

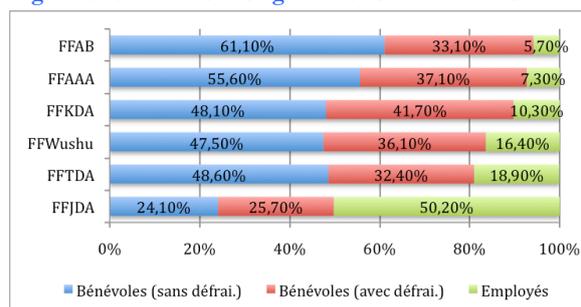
16. Depuis 2008, le système du Brevet d'État à trois degrés a été remplacé par deux diplômes : BP JEPS et DE JEPS.

Tableau 9 : Âge et diplôme des enseignants selon la fédération

	Âge moyen	Diplôme		
		Fédéral	Brevet d'État	Autre
Clubs FFJDA	41 ans	19,3 %	67,3 %	13,4 %
Clubs FFKDA	42 ans	52,3 %	31,2 %	16,5 %
Clubs FFAAA	47 ans	33,9 %	48,8 %	17,3 %
Clubs FFAB	47 ans	55,8 %	26,7 %	17,6 %
Clubs FFTDA	36 ans	50,0 %	44,4 %	5,6 %
Clubs FFWushu	44 ans	31,5 %	26,0 %	42,5 %
Ensemble	43 ans	35,9 %	47,4 %	16,7 %

Pour finir, revenons sur la question de la professionnalisation. Il a été noté auparavant que 37 % des clubs ont le statut d'employeur. Lorsque la focale se porte sur les enseignants, il apparaît que **28 % disposent d'un contrat de travail**¹⁷. Sur ce plan, il est à nouveau clair que le judo est la discipline la plus professionnalisée : **50 % des enseignants FFJDA sont employés** à un titre ou à un autre. Inversement, l'aïkido est la discipline la moins professionnalisée (cf. figure 4).

Figure 4 : Statut des enseignants selon la fédération



Ce statut de bénévole ou d'employé influence bien entendu le nombre d'heures d'enseignement effectué. Ainsi, quelle que soit la discipline considérée, **les bénévoles enseignent en moyenne 5,5 heures par semaine, tandis que ceux avec contrat de travail enseignent 9,25 heures hebdomadaires en moyenne.** Enfin, notons que le taux de rémunération des enseignants sous contrat est relativement constant d'une discipline à l'autre, au alentour de **20 euros brut de l'heure**. La FFWushu fait une fois encore figure d'exception, les taux de rémunération étant plus faible, avec 14,5 euros de l'heure en moyenne.

17. Les types de statut sont variables : CDI, CDD, contrat aidé, travailleur indépendant. Par ailleurs notons qu'avoir le statut d'employé ne signifie aucunement que ces enseignants soient professionnels à temps-plein.

5. Conclusion

Ce travail de recherche, présenté ici de manière synthétique, a permis de tracer les grandes lignes de la “nébuleuse associative” que forment actuellement les clubs d’arts martiaux en France. Celle-ci est indéniablement diversifiée et contrastée. Par ailleurs, s’il apparaît que les disciplines martiales sont encore en retrait vis-à-vis du reste du secteur sportif (taille et budget réduits des clubs, degré de subventionnement moindre, *etc.*), il semble également qu’un mouvement de professionnalisation soit en marche, pour le moins concernant l’encadrement des activités. Cette tendance, qui s’observe globalement dans l’ensemble du secteur associatif, couplée à une complexification des relations entre les clubs et leurs partenaires – aussi bien publics que privés – ainsi qu’à une augmentation du poids des réglementations et des procédures administratives, pousse à rationaliser toujours d’avantage le fonctionnement des clubs.

À l’avenir, ce processus de rationalisation, voire de “managérialisation”, pourrait encore être renforcé par la mise en œuvre de politiques et de stratégies fédérales visant à développer le nombre de licenciés et à densifier le maillage associatif. À titre d’exemple, les propositions actuelles de la FFJDA vont explicitement dans le sens d’une augmentation de la “concurrence” entre clubs¹⁸. De même, les axes de développement quadriennaux présentés par la FFTDA¹⁹ présentent explicitement l’avenir des clubs en utilisant le vocabulaire de la “fidélisation” des licenciés, la “conquête” de nouveaux publics, la “diversification de l’offre”, *etc.*, autant de termes d’ordinaire attachés au discours managérial du secteur privé.

Néanmoins, ces derniers aspects sont particulièrement difficiles à appréhender dans toute leur finesse par le biais d’enquêtes quantitatives. En effet, celles-ci restituent assez mal les conditions concrètes de fonctionnement des clubs et toute la

dynamique qui les animent. Aussi, il conviendrait sans aucun doute de compléter le présent travail par une approche beaucoup plus qualitative, qui, au-delà du caractère parfois aride des chiffres et des tableaux, permettrait de laisser davantage de place à la parole des dirigeants de clubs, ceci afin d’appréhender la diversité et la complexité des tâches qu’ils accomplissent – le plus souvent en prenant sur leur temps libre –, les difficultés qu’ils rencontrent, et plus largement la manière dont ils font vivre leurs clubs.

18. Cf. [Dojo-Info n°13](#) - Décembre 2009 – Article : « La création d’un club “concurrent” : une émulation positive... ».

19. Cf. [FFTDA – Politique fédérale 2008/2012](#)