

# LE RACQUETBALL AUX PAYS-BAS

NRA (ASSOCIATION NÉERLANDAISE DE RACQUETBALL)

Le 24 août 2007



# Contenu

<b>1</b>	<b>Introduction</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Le racquetball</b>	<b>4</b>
2.1	Qu'est-ce que le racquetball?	4
2.2	Le groupe cible?	4
2.3	Où pratique-t-on ce sport?	4
2.4	Le terrain	4
2.5	Pourquoi le racquetball?	5
2.6	Faits additionnels	5
<b>3</b>	<b>Les tendances et les développements</b>	<b>6</b>
3.1	La vie associative par opposition à l'économie de l'expérience	6
3.2	La participation, l'organisation et les installations sportives	7
3.3	Synthèse: sept problématiques dans le sport	10
3.4	Quelques pistes pour les associations et fédérations existantes	11
<b>4</b>	<b>Les développements le racquetball aux Pays-Bas</b>	<b>12</b>
4.1	Le racquetball aujourd'hui	12
4.2	Recommandations	13
<b>5</b>	<b>Les Finances</b>	<b>14</b>
5.1	Generalistes	14
5.2	Schémas d'exploitation pour terrains de racquetball	15
5.3	Schema d'exploitation pour terrain simple	17
5.4	Schema d'exploitation en cas d'usage de cartes saisonnières	18
<b>Annexe</b>		
<b>1</b>	<b>Aperçu des intérêts et montants d'amortissement</b>	<b>19-20</b>
<b>2</b>	<b>Dépliant</b>	<b>21</b>
<b>3</b>	<b>Référence</b>	<b>21</b>

## CHAPITRE

# 1 Introduction

L'Association néerlandaise de racquetball a demandé, par le biais du service Sport en Zaken d'ARCADIS, de créer un dépliant destiné à promouvoir ce sport et de rédiger une proposition afin de populariser le Racquetball aux Pays-Bas.

Pour faire augmenter le nombre d'adeptes de ce sport, la NRA doit briser l'impasse suivante :

- pour recruter plus de membres et de joueurs actifs, il faut créer plus de terrains de racquetball aux Pays-Bas ;
- pour réaliser plus de terrains auprès d'exploitants (commerciaux pour la plupart), il faut plus de joueurs et le jeu doit bénéficier d'une plus grande notoriété.

De nombreux éléments font que ce sport apporte une valeur ajoutée au monde du sport de raquettes néerlandais :

- très accessible aux enfants / personnes âgées ;
- plus offensif et plus rapide pour les joueurs chevronnés ;
- peut constituer un exercice de mise en forme très intensif ;
- les pratiquants qui s'investissent pourront très rapidement rejoindre le niveau des meilleurs joueurs (inter)nationaux.

ARCADIS a été prié de rédiger une proposition sur base de laquelle une "brochure de vente / de promotion du racquetball" pourra être créée.

Afin de briser l'éternel dilemme des installations face aux joueurs actifs, la NRA souhaite une proposition explicite combinée à un plan de faisabilité pour la construction d'un terrain avec les frais d'exploitation.

Le dépliant a déjà été rédigé ; vous le trouverez en annexe.

## CHAPITRE

# 2 Le racquetball

### 2.1 QU'EST-CE QUE LE RACQUETBALL ?

Le racquetball est un jeu de balle spectaculaire. Deux joueurs ou deux équipes y tapent successivement la balle contre le mur frontal avant que la balle ne touche le sol deux fois. Le racquetball est un sport accessible à tous, des jeunes aux personnes âgées et des débutants aux joueurs expérimentés. La possibilité d'améliorer sa condition physique en jouant justifie parfaitement le slogan "FITNESS IN A GAME".

Le racquetball est un sport dynamique qui nécessite une bonne réactivité, de la rapidité, une bonne condition physique, de la force et une bonne technique. Bref, le racquetball offre une séance d'entraînement total sous la forme d'un jeu attrayant.

### 2.2 LE GROUPE CIBLÉ

Comme ce jeu est accessible à tous, le groupe cible du racquetball est très vaste. Quel que soit l'âge ou le niveau des joueurs, chacun peut pratiquer ce sport à son propre niveau. Grâce aux excellentes caractéristiques de rebondissement de la balle, le jeu s'apprend aisément. À mesure que l'on améliore son niveau de pratique, les joueurs taperont plus fort sur la balle et les échanges deviennent spectaculaires. Le racquetball convient également aux personnes handicapées puisqu'il se joue également en fauteuil roulant.

### 2.3 OÙ PRATIQUE-T-ON CE SPORT ?

Aux Pays-Bas, le racquetball se joue en salle. Il existe actuellement deux centres possédant des terrains de racquetball, l'un à La Haye, l'autre à Franeker. Trois terrains ont également été aménagés sur des bases militaires, mais ceux-ci ne sont pas accessibles au public.

En Amérique du Nord et du Sud, il s'agit d'un sport relativement populaire, également pratiqué à l'extérieur.

### 2.4 LE TERRAIN

Le racquetball se joue sur un terrain clos de 6 m 10 sur 12 m 20. Les murs et le plafond sont également utilisés.

Le terrain peut être aménagé en le combinant à un terrain de squash. Le terrain de squash est plus court que le terrain de racquetball. Grâce à l'application d'une paroi de fond coulissante, le terrain peut servir aussi bien au squash qu'au racquetball.

## 2.5 POURQUOI LE RACQUETBALL ?

- Le racquetball vient compléter de manière intéressante l'offre des sports de fitness.
- La dépense énergétique due au racquetball est souvent supérieure à celle d'autres activités de fitness (la dépense énergétique s'exprime en MET, pour le racquetball pratiqué de manière compétitive, cette valeur atteint 10 MET, alors que pour la pratique récréative de niveau général, elle est de 7 MET. Autres activités de fitness : Aérobie, général 6.0. Aérobie ballet ou moderne, twist 6.0, Aérobie impact élevé 7.0, Aérobie impact faible 5.0)
- Sous sa forme compétitive, le racquetball offre une bonne séance d'entraînement.
- Ce sport assure une bonne condition physique en améliorant votre forme et en vous rendant plus énergique : *Fitness in a game!*
- Le terrain peut se combiner à un terrain de squash grâce à l'application d'une paroi de fond coulissante.
- Le racquetball permet d'enrichir la gamme de sports proposée dans votre centre.
- D'autres sports peuvent également être pratiqués sur le terrain : le wallyball (sorte de volleyball) et le handball.
- Ce sport peut être pratiqué par des personnes de tous âges.
- C'est un sport relativement peu coûteux. Il nécessite peu de matériel au départ.
- On accède rapidement à une pratique de haut niveau, ce qui attirera les joueurs ayant des ambitions sportives de haute compétition.

## 2.6 FAITS ADDITIONNELS

- Le racquetball se pratique dans plus de 90 pays.
- En Amérique du Nord, quelque 13 millions de personnes jouent au racquetball.
- Le racquetball a été reconnu officiellement par le CIO.
- L'Association néerlandaise de racquetball (NRA) est affiliée au Comité olympique néerlandais / à la Fédération néerlandaise des sports (NOC\*NSF).
- La NRA est une fédération active prête à aider les entrepreneurs à développer ce sport.

## CHAPITRE

# 3 Les tendances et les développements

Ce chapitre présente une série de tendances, après quoi nous indiquerons où se situent les occasions ou quelles sont les conclusions à tirer par la NRA.

## 3.1 LA VIE ASSOCIATIVE PAR OPPOSITION À L'ÉCONOMIE DE L'EXPÉRIENCE

Les motifs : les pratiquants de sports de performances par rapport aux pratiquants soucieux de leur santé

La pratique du sport pour des raisons de santé l'emporte de plus en plus sur les sports de performances. De nos jours, le fait de pratiquer un sport n'implique nullement l'affiliation à un club, ni la participation à des compétitions.

L'adage de Coubertin 'citius, altius, fortius' a fait place aux slogans tels que 'fresh, new and exciting' ('c'est frais, c'est nouveau et c'est passionnant') de Coca Cola et ses consorts. Le sport se signifie plus seulement s'entraîner de manière disciplinée en vue de performances toujours améliorées ; on se soucie plus du plaisir au jeu et des plaisirs autour du jeu et pour garder la forme, il n'est pas nécessaire d'être toujours aussi motivé.

**CONCLUSION** Cette occasion rejoint le point de vue de la NRA

Moins d'attaches, plus de styles de vie variables

Le sport est un choix, une histoire ou un style de vie. Le sport n'est pas le seul domaine à incarner cette tendance, il suit plutôt les tendances présentées par le reste de la société.

Parmi une offre beaucoup plus riche, le public choisit ce qui lui convient.

L'individualisation ne signifie pas que l'on ne souhaite plus faire partie de groupes sociaux plus vastes. Le mode d'engagement au sein de ces groupes a toutefois changé. Les relations sont plus passagères, plus superficielles ; elles impliquent moins de règles et d'obligations, on s'engage en s'appuyant davantage sur ses émotions, comme composante d'un style de vie choisi par la personne. Dans ce sens, les chercheurs parlent de l'avènement de 'communautés légères' (Hurenkamp, cité par De Hart 2005: 74).

**CONCLUSION** Voici une occasion, avec le terrain de racquetball, l'exploitant pourra augmenter son offre

La pratique sportive : elle prend de plus en plus souvent la forme d'événements

De plus en plus, le sport devient événement, spectacle. De moins en moins de personnes semblent prêtes à consacrer du temps, de manière structurelle, à améliorer leurs prestations d'année en année (ou à aider une association). D'autre part, on observe un intérêt marqué pour les tours cyclistes, les courses à pied, les événements de randonnée et autres événements de masse de courte durée. Apparemment, les participants sont suffisamment intéressés pour rejoindre, ne fut ce que brièvement, d'importants groupes de personnes partageant la même passion et s'afficher comme sportif ou comme bénévole sportif.

**CONCLUSION** Le racquetball se laisse difficilement transformer en événement. Ou faut-il organiser des événements de fitness et de sports de terrain nouveaux ? L'occasion à saisir sur ce plan, consisterait à faire circuler un terrain mobile lors d'événements organisés

Le sport comme composante de l'économie de l'expérience

L'industrie du sport répond de manière astucieuse à cette tendance en fournissant toutes sortes de matériel (moyennant paiement) aux intéressés leur permettant d'exprimer le 'capital sportif' du style de vie choisi. Le sport, et non seulement le sport de haut niveau ou les sports médiatiques mais également le sport au sens large, fait désormais partie de l'économie de l'expérience. Sur ce plan également, le sport ne fait que suivre le reste de la société.

**CONCLUSION** L'occasion consiste à profiter du battage publicitaire pour le fitness

Vue d'ensemble : grande participation sportive, individualisation, commercialisation Pour le sport organisé, les développements au sein du sport – intérêt social largement répandu pour la santé et la pratique sportive, segmentation croissante, un lien plus relâché avec le sport et la progression de l'économie de l'expérience - ont eu des conséquences diverses. La commercialisation a fait son entrée, les budgets consacrés aux sports de compétition ont augmenté, l'intérêt du public pour le sport a augmenté. Simultanément, la part de marché du sport organisé a baissé. Si en 1991, 60 % des sportifs étaient encore membres d'au moins une association sportive, en 2003, ils n'étaient plus que 53 %.

Notons, par ailleurs, que malgré les processus d'individualisation auxquels nous assistons, l'évolution au niveau du nombre de membres d'associations sportives n'est nullement défavorable. Aujourd'hui encore, aucun autre secteur de loisirs ne compte autant de membres d'associations bénévoles que le secteur sportif. Certaines fédérations et certains sports d'équipe connaissent toujours une croissance (le hockey, par exemple). Un chiffre relativement constant de 10 à 14 % (en fonction des définitions) des Néerlandais pratique le bénévolat au sein d'une association sportive.

**CONCLUSION** Le racquetball ne doit pas forcément se pratiquer de manière organisée.

### 3.2 LA PARTICIPATION, L'ORGANISATION ET LES INSTALLATIONS SPORTIVES

Les associations sportives : concentration, grandes fluctuations

Il est question d'une concentration des clubs sportifs en raison d'une baisse du nombre de clubs, avec une progression simultanée du nombre de sportifs et d'activités sportives.

Au cours des quatorze dernières années, on a observé des fluctuations dans le nombre d'associations de billard, de tir, de ski, de squash et de triathlon : après une augmentation initiale, il y a eu une chute marquée ces dernières années. Citons parmi les sports dont au moins cent associations ont disparu ces quatorze dernières années : le badminton, le billard, la gymnastique, le handball, l'équitation, le bowling, le korfbal (sport d'équipe mixte apparenté au basket-ball), le tennis de table, le volleyball et le cyclisme.

Les 'nouveaux sports' sont aujourd'hui mieux établis, on remarque pourtant une baisse de la popularité des sports pratiqués en duo. Malgré la chute citée du nombre de clubs sportifs, plusieurs segments de sports organisés ont gagné du terrain aux Pays-Bas. Ceci s'applique certainement aux sports adaptés (sport pour personnes handicapées ou atteintes d'une maladie chronique), le bridge, le golf, le roller, le squash, le triathlon, le sport nautique et le hockey sur glace. Pour les sports pratiqués en duo, les statistiques de membres du NOC\*NSF indiquent une croissance uniquement pour les sports de combat ces dernières années. D'après l'étude RSO, la popularité de tous les sports pratiqués en duo baisse.

Classification du nombre d'affiliés (NOC\*NSF) : peu de changements

Il est remarquable de constater que l'augmentation des nouveaux sports n'est pas ou pratiquement pas reflétée dans la classification du nombre d'affiliés et l'enregistrement officiel du NOC\*NSF. La composition des quinze sports les plus populaires (mesurés en fonction du nombre d'affiliés) n'a pas changé de manière radicale au cours de la période 1978-2004. Douze fédérations parmi les plus importantes en 2004, figuraient sur la liste des quinze sports les plus populaires ces 26 dernières années. De plus, les trois sports les plus populaires sont restés très stables (1, KNVB/Football, 2. KNLTB/Tennis, 3. Union néerlandaise de gymnastique).

NB : Depuis 1998, les deux organisations suivantes ont été admises comme membres du NOC\*NSF : L'Association néerlandaise de racquetball NRA (en 1998) et en 2003, la Fédération néerlandaise de frisbee. Ces dernières décennies, toutes les demandes d'affiliation n'ont pas été honorées par le NOC\*NSF, loin de là, car :

- depuis 1989, le NOC\*NSF applique plusieurs conditions explicites d'affiliation ;
- lors de la fusion de la Fédération néerlandaise des sports NSF et le Comité olympique néerlandais NOC en 1993, il a été établi qu'une seule organisation par discipline sportive pouvait devenir membre du NOC\*NSF.
- plusieurs activités sportives nouvelles ont été intégrées aux organisations sportives existantes: le surf au sein de la fédération de sport nautique, le billard américain au sein de la fédération royale néerlandaise de billard, le roller au sein de la fédération néerlandaise de skating et le tir à la corde à la fédération royale néerlandaise de sport de force et de fitness.

Baisse des installations sportives spécifiques, croissance de salles et de centres (généraux) au cours des années quatre-vingt-dix du siècle dernier, le nombre d'installations sportives couvertes a augmenté de 1600 à 2200 (voir tableau 6.15). L'augmentation au cours de cette période concernait surtout la catégorie des 'autres installations sportives couvertes'. Il s'agit, par exemple, de centres de squash, de salles de billard, de patinoires couvertes, de salles d'escalade, de salles d'escrime, de centres de bowling, de centres de karting, de centres de sport cérébral, etc.

Depuis l'an 2000, la croissance au sein de cette partie des installations semble prendre fin, ce qui présente un pourcentage relativement élevé d'exploitants privés (89 % ; ce chiffre ne figure pas dans le tableau). Entre l'an 2000 et 2003, le nombre d'"autres installations sportives couvertes" a baissé de 11 % (tableau 6.15). Cette tendance est imputable à une réduction du nombre d'installations exploitées à titre privé.

Les salles de tennis, souvent également aux mains d'exploitants privés (95 % ; ce chiffre ne figure pas dans le tableau), ont connu une évolution comparable entre 2000 et 2003. Leur nombre a également baissé après l'an 2000 (-10 %).

La baisse du nombre de salles de tennis est également imputable à une baisse du nombre d'installations exploitées par des personnes privées.

Tableau 6.16

Nombre de salles de sport et de terrains, tables dans des salles de sport spécifiques<sup>8</sup> au sein d'installations sportives couvertes, 10,88-2003 (<sup>n</sup> chiffres absolus et indices)

	Absolut						Index (1988= 100)		
	1988	1991	1994	1997	2000	2003	1988	2000	2003
salles de sport polyvalentes	448	473	605	520	585	655	100	131	146
salles omnisports polyvalentes	768	818	930	935	945	975	100	123	127
patinoires	16	19	20	20	20	20	100	125	125
salles de fitness , coins de musculation				215	295	315			
terrains, tables dans salles de sport spécifiques <sup>3</sup> wv.	3890	5447	7425	8135	8075	7325	100	208	188
terrains de tennis généraux	1102	1202	1540	5555	1610	1530	100	146	139
terrains de squash	374	642	1030	1325	1410	1245	100	377	333
terrains de jeu de quilles et de bowling	1123	1169	1405	1285	1130	1130	100	101	101
tables de tennis de table	302	376	325	260	405	385	100	134	127
tables de billard	514	1469	2235	2935	2400	1775	100	467	345
autres terrains, tables, salles	475	589	885	775	1120	1250	100	236	265

a Salles de sport spécialement aménagées pour une discipline sportive: CBS(SIS'83-'03)

Face à la baisse du nombre d'«autres installations sportives couvertes» et la baisse du nombre de salles de tennis, nous observons, entre 2000 et 2003, une augmentation aussi bien du nombre de salles de sport que du nombre de salles omnisports.

Moins d'installations en raison d'un recul du nombre d'exploitations privées Tout compte fait, cette situation a entraîné une réduction modeste du nombre total d'installations sportives couvertes entre 2000 et 2003. Le mouvement de privatisation accrue des installations couvertes a connu une stagnation (temporaire?) entre 2000 et 2003. En l'an 2000, 56 % de l'ensemble des exploitations était encore aux mains d'exploitants privés. En 2003, ce chiffre avait baissé jusqu'à 54 %.

Chute du nombre de terrains de squash de -12% (au sein d'installations sportives notamment) La tendance à la baisse n'a affecté pas seulement les tables de billard entre 2000 et 2003, car le nombre de terrains de squash a diminué (de -12%), au même titre que les terrains de tennis (-5%) et les tables de tennis de table (-5%) dans des salles de sport spécifiques. Comme l'indiquent ces chiffres, pour les terrains de squash et de tennis, il s'agit manifestement d'une rupture de la tendance, puisqu'au cours de la dernière décennie du siècle dernier, ces deux types de terrains de sport ont connu une croissance constante sur toute la période.

#### Manque structurel d'installations

Ces dernières années, le nombre de sportifs a augmenté, ainsi que l'ampleur de la population. Cependant, les statistiques disponibles à l'heure actuelle indiquent une croissance minimale de l'espace disponible pour pratiquer ces sports. Le nombre d'installations sportives n'augmente pas non plus.

Fin 2005, le NOC\*NSF a présenté une étude indiquant qu'en 2020, le secteur du sport néerlandais manquera de 9000 hectares d'espace et de 425 salles omnisports (Stichting Recreatie en Alterra 2005; voir également Van der Poel 2000). Après des années d'investissements effectués surtout au niveau des logiciels et de l'organisation du secteur sportif, il est peut-être temps d'examiner dans quelle mesure la disponibilité, l'accessibilité et le prix des installations sportives forment des obstacles à une poursuite de la croissance du mouvement en faveur du sport. Ceci vaut certainement pour l'enseignement, où, comme nous

l'avons indiqué, l'objectif est de faire en sorte que dans 90 % des établissements scolaires, les écoliers puissent faire du sport quotidiennement.

**CONCLUSION** Le problème de la NRA quant aux installations n'est donc pas un problème unique. Toutefois, il peut s'avérer utile de travailler plus ensemble avec le secteur du fitness, car ce dernier dispose d'un espace relativement important, il est proche du groupe ciblé et une diversification est susceptible d'intéresser ce secteur.

### 3.3 SYNTHÈSE : SEPT PROBLÉMATIQUES DANS LE SPORT

Le Bureau du plan social et culturel néerlandais SCP a signalé, dans l'ensemble, sept problématiques pour le sport néerlandais :

1. Premièrement, le sport et la surcharge pondérale. Si plus de personnes font de l'exercice, celles présentant une surcharge pondérale (grave) a également continué d'augmenter ces dernières années. Il n'y a pas encore de revirement de cette tendance.

2. L'expérience sportive se modifie. Si, aujourd'hui, les enfants ont plus de chance de voir leurs parents faire du sport qu'il y a vingt ans, ces enfants verront cependant leurs parents en faire surtout de manière non organisée. L'augmentation du 'capital sportif' que les parents transmettent à leur progéniture concerne principalement la pratique de sports individuels, aisément praticables seuls, qui ne nécessitent pas d'adversaire direct, ni de partenaire ou de coéquipier. Comparé à il y a vingt ans, les enfants voient leurs parents à peine plus souvent participer à des compétitions ou des entraînements et à peine plus souvent en tant que membres d'associations sportives.

3. L'organisation du sport se modifie. Conformément au second point, force est de constater que le nombre de sportifs membres d'une association sportive a (de nouveau) légèrement baissé. L'augmentation des sportifs est plus importante dans les sports non organisés que dans les sports organisés. De plus en plus, le sport se pratique en dehors des associations traditionnelles.

4. L'inégalité persistante dans le sport. La pratique du sport parmi la seconde génération d'immigrés est supérieure à celle de la première génération, mais reste toujours en-deçà de la population autochtone.

Le sport ne présente pas seulement des écarts ethniques. Parmi les personnes de formation et de revenu supérieurs, la pratique du sport est beaucoup plus répandue que parmi les personnes de niveau de formation et / ou de revenu inférieurs. Le retard en matière de pratique du sport des personnes handicapées, par rapport aux personnes valides, n'a pas non plus diminué ces dernières années.

5. La course aux médailles dans le sport de haut niveau. Les investissements dans le sport de haute compétition ont augmenté ces dix dernières années. Le sport de haut niveau s'est amélioré notamment grâce à ces investissements. Toutefois, la concurrence fait de même.

6. L'espace et les installations. Ces dernières années, le nombre de sportifs a augmenté, ainsi que l'ampleur de la population. Cependant, les statistiques disponibles à l'heure actuelle indiquent une croissance minime de l'espace disponible pour pratiquer ces sports. Le nombre d'installations sportives n'augmente pas non plus. Le déplacement des installations sportives vers les abords des villes n'a pas pu être arrêté. Dans les grands centres-villes, seules les salles de fitness sont bien représentées (voir le chapitre 8). Ce n'est pas par hasard si le fitness se pratique plus souvent dans les grandes villes que dans le reste du pays.

N.B. Le nombre de terrains de squash (et de racquetball) a même diminué sur ce marché (de 12 % pour le squash).

7. Le sport comme employeur à temps partiel. Ces dernières années, l'emploi dans le secteur du sport a augmenté de 5 % environ. De nombreux postes dans ce secteur prennent la forme d'emplois à temps partiel. Cette situation n'a pas véritablement changé au cours de la période récente. Le sport demeure un employeur à temps partiel.

### 3.4 QUELQUES PISTES POUR LES ASSOCIATIONS ET FÉDÉRATIONS EXISTANTES

Le Bureau du plan social et culturel aux Pays-Bas (SCP) cite les conséquences et les pistes suivantes pour la vie associative existante :

- Si les associations sportives veulent assurer leur survie, un certain degré de modernisation et de professionnalisation paraît inévitable ; ce processus est déjà en cours dans de nombreuses associations. Grâce à des programmes de stimulation comme spin, Prins, l'outil d'automesure importé de Flandre iksport et le label De gezonde sportvereniging (L'association sportive saine), on travaille à l'amélioration de la qualité des services proposés (Lucassen et Van Bottenburg 2004).
- Beaucoup d'associations ont fusionné ces dernières décennies et cette tendance s'est poursuivie ces dernières années également (voir le chapitre 6).
- Le soutien offert par les conseillers professionnels. À condition d'être dosée et de ne pas être imposée, la professionnalisation du sport peut apporter certains bénéfices (Van Bottenburg 2005). La structure ne s'en trouve pas minée, mais au contraire renforcée; le travail des bénévoles n'est pas repris, mais soutenu.

Des occasions de collaborer avec les organisations commerciales Cette collaboration permettra peut-être également d'inverser la tendance de perte de membres pour les associations, en proposant des associations fortes, qui offrent un service et qui répondent de manière ciblée à la demande variable. Il n'y a pas de raisons de principe qui interdiraient que les clubs d'athlétisme n'offrent pas des cours de course à pied. De même, rien n'interdit que les entreprises commerciales ne créent ou ne soutiennent des associations (une situation déjà passée dans l'usage pour certains sports comme le golf, le tennis, le squash, et qui se répand aussi de plus en plus dans le monde du fitness). La différence entre ces deux types de prestataires se situe surtout au niveau de l'organisation de ce qu'ils proposent (le mode de gestion, les objectifs), la qualité, le service et la flexibilité, ainsi que le mode de paiement (en espèces ou par un engagement personnel).

Une partie des sportifs d'aujourd'hui est manifestement sous le charme de l'offre en matière de sport disséminée ces dernières années par les entreprises. Une autre partie de ce public, peut-être moins nombreuse mais que l'on ne pourra jamais totalement négliger, souhaite participer à des compétitions de fédérations, affiche un certain intérêt pour l'engagement auprès d'un club et se dit prêt à s'engager, ou prend plaisir au jeu proposé surtout par les clubs sportifs, car le jeu en question serait pratiquement impossible à organiser commercialement ou d'une autre manière. Cependant, cette partie du public exige également, de plus en plus, de la qualité, tout simplement parce qu'il a l'habitude d'exiger et d'obtenir cette qualité dans d'autres domaines sociaux. Les chiffres indiquent que le sport (organisé) ne peut rester aveugle à cette tendance.

#### Comparaison piscines – salles de fitness

Depuis 1994, les piscines néerlandaises ont attiré quelque 90 millions de visiteurs annuels, et ce alors que la population et la pratique du sport augmentent. Les piscines n'ont donc pas bénéficié de la pratique accrue du sport au cours de cette période. Simultanément, le prix du billet d'entrée pour les piscines a doublé pendant la même période (voir annexe F). La question demeure de savoir si ces phénomènes sont liés. Il faut pourtant constater que ces dix dernières années, le nombre de visites de piscines n'a pas augmenté, alors qu'aux Pays-Bas, la population est manifestement devenue plus sportive. Les Néerlandais sont cependant plus nombreux à pratiquer le fitness. Ce n'est pas un hasard si les salles de fitness se classent parmi les rares installations sportives à dominer numériquement le paysage des grands centres-villes.

Pour parvenir à une proposition claire, il faudra tenir compte de ces tendances. Nous conseillons de présenter ces tendances et ces évolutions parallèlement aux plans de la NRA.

## CHAPITRE

# 4 Les développements

## Le racquetball aux Pays-Bas

Quelle est la position du racquetball aux Pays-Bas et quelles sont les recommandations formulées pour populariser ce sport aux Pays-Bas ?

### 4.1 LE RACQUETBALL AUJOURD'HUI

*Le 'cycle de vie' du racquetball est relativement avancé et le sport risque de présenter un mouvement à la baisse*

- Le gestionnaire de salles Zoetermeer a cessé d'offrir le racquetball récemment à Zoetermeer, alors qu'il est l'un des pionniers de ce sport.
- Un nombre de plus en plus faible de salles, cela signifie qu'il y a de moins en moins de possibilités de présenter ce sport et de recruter de nouveaux membres.

*La NRA n'est pas en mesure d'arrêter cette tendance seule, elle a besoin de partenaires*

- D'après les prévisions, la promotion du racquetball à elle seule n'aura pas l'impact souhaité parce qu'il n'y a pas de besoin manifeste, au contraire, les faits démontrent que ce sport risque d'être de moins en moins pratiqué.
- Le racquetball à lui seul semble avoir une capacité à se distinguer et un profil insuffisants pour surmonter les difficultés grâce à une nouvelle proposition.
- La NRA devra rechercher des partenaires afin de répondre aux circonstances actuelles du marché.

*La NRA bénéficie d'une excellente position pour rechercher des partenaires.*

Voici les atouts de l'association :

- une direction active et bien organisée ;
- elle a prouvé sa capacité à mettre en place et à maintenir une coopération avec les exploitants ;
- elle a introduit une méthode de recrutement réussie avec sa formule de cours d'introduction ;
- une formule lapidaire, 'fitness in a game' ;
- une politique pluriannuelle et des plans annuels explicites stipulant clairement les objectifs poursuivis.

*Les circonstances du marché semblent offrir des occasions pour l'avenir :*

- santé, synergie avec le secteur du fitness et d'autres sports comme le squash, le wallyball, le football en salle ;
- le marché des séniors ;
- des possibilités au niveau TIC pour trouver des partenaires de jeu et réserver directement un terrain avec la formule du paiement par jeu ('pay per play').

#### **4.2 RECOMMANDATIONS :**

- renforcer la notoriété du racquetball grâce à la formule 'fitness in a game' ;
- faire de la publicité pour ce sport ;
- rechercher le contact avec les centres de bien-être existants ;
- en cas de nouvelles initiatives, se mettre autour de la table à temps ;
- lors de salons et d'événements organisés, le terrain mobile offre une excellente occasion de présenter ce sport au public et d'en faire la promotion ;
- discuter avec les parties qui font davantage autorité et entamer la discussion armé d'exemples ;
- adopter une approche axée sur l'offre, les écoliers, le sport dans les établissements scolaires ;
- utiliser les documents actuels créés par la NRA pour ce sport.

## CHAPITRE

# 5 Les finances

Ce chapitre présente une série de modèles portant sur la faisabilité des terrains de racquetball en fonction de plusieurs situations.

Pour chaque situation, nous expliquerons les principes appliqués.

### 5.1 GÉNÉRALITÉS

#### *La structure*

De nombreuses installations sportives sont équipées pour la pratique d'un sport spécifique, mais il existe également des lieux polyvalents comme les salles omnisports. Aux Pays-Bas, il existe par ailleurs des centres omnisports où l'on peut pratiquer plusieurs sports, comme le squash, le tennis, le fitness et la natation dans différentes salles spécialement aménagées. Le nombre de centres omnisports, souvent exploités par les entreprises, augmente. L'exploitation des complexes sportifs simples, pour les sports pratiqués en dehors des associations, est souvent également aux mains d'entreprises.

Citons dans ce cadre les centres équestres et de fitness. Dans de nombreux cas, au sein des installations sportives polyvalentes, les associations louent des installations (partielles) pour une période déterminée. Pour les sports pratiqués à l'extérieur, l'association est plus souvent propriétaire de l'installation qu'en cas de sports pratiqués en salle. Les fédérations de tennis surtout sont souvent propriétaires des installations utilisées.

#### *L'exploitation*

Les installations sportives obtiennent leur revenu en majorité de la location et des billets d'entrée. Pour de nombreux exploitants, la part des revenus engendrés par la restauration augmente. En cas d'exploitation à perte, les salles omnisports et les piscines peuvent souvent compter sur une contribution des autorités publiques, car, pour les municipalités, il est important que ces installations demeurent accessibles à leurs habitants. Les revenus d'une piscine se composent souvent pour moitié de subventions. Grâce aux subventions, le prix des billets d'entrée reste faible. Les centres équestres n'obtiennent qu'une petite partie de leurs recettes des billets d'entrée. Le principal provient des cours, de la restauration et de la location de boxes pour chevaux. Les salaires représentent une part relativement importante des coûts variant entre pas moins de 45 % du chiffre d'affaires pour les piscines à 19 % pour les centres équestres.

#### *Les développements et les perspectives*

Aux Pays-Bas, quelque 6,5 millions de personnes pratiquent un sport ; 4,9 millions environ d'entre elles le font comme membres d'une association. Le nombre de Néerlandais pratiquant un sport en étant membre d'une association sportive a augmenté en 2004. En terme d'affiliation, la catégorie des jeunes de moins de 18 ans affiche la plus forte hausse. Dans les années à venir, le gouvernement continuera à promouvoir le sport, afin d'encourager la population à bouger davantage et afin de lutter contre la surcharge pondérale. Cet objectif a

été formulé dans le Plan d'action national Faire du sport et bouger (Nationaal Actieplan Sport en Bewegen). La stimulation de la pratique du sport au sein de fédérations sportives et dans les écoles fera davantage progresser le taux d'occupation des installations sportives.

Les exploitants sont de plus en plus nombreux à essayer d'augmenter leurs revenus en offrant de nouveaux services. Quoique la location et les billets d'entrée constituent l'essentiel des recettes, une part croissante du chiffre d'affaires est dû à l'exploitation professionnelle de la restauration, de l'organisation d'événements et d'installations récréatives, comme les saunas et les solariums. C'est notamment grâce à ces nouvelles tendances qu'après une période initiale de pertes, beaucoup d'installations sportives polyvalentes nouvelles parviennent aujourd'hui au stade de rendement positif.

Le golf connaît une croissance forte aux Pays-Bas. De ce fait, l'aménagement de nouveaux terrains de golf est attrayant pour les entreprises. La vitesse de création de nouveaux terrains de golf est toutefois tempérée par les difficultés que présentent la modification de plans d'occupation des sols propres aux municipalités ou aux provinces. Actuellement, plus de cinquante pour cent des terrains de golf est aux mains d'entreprises au lieu d'appartenir à une association de golf. Plus de 45 % de tous les joueurs de golf ne pratiquent pas ce sport comme membre d'une association. Le tennis se joue également de plus en plus en dehors des associations. Cette tendance est due notamment au fait qu'il existe davantage de possibilités de location de terrains dans les stades et salles de tennis commerciaux.

## 5.2 SCHÉMAS D'EXPLOITATION POUR TERRAINS DE RACQUETBALL

Budget d'investissement d'un centre de racquetball (prix des terrains exclus).

centre	10 terrains	surface	prix
terrains	10	744,2	494.893
vestiaires	2	60	39.900
douches	2	30	33.000
secourisme	1	10	6.650
cantine	1	100	66.500
cuisine	1	25	27.500
toilettes	3	30	33.000
couloirs, etc.	1	50	33.250
dépenses imprévues			73.469
		1049,2	808.162

Dans l'exemple susmentionné, nous partons d'un investissement de 808 162 € pour réaliser un centre de racquetball de base. Notons que les frais d'aménagement (le mobilier, etc.) ne sont pas inclus dans ce tableau.

Un calcul des intérêts et des amortissements présente, pour une durée de 20 ans, un montant annuel des intérêts et amortissements de 64 550 €. En nous appuyant sur ces chiffres, nous avons établi le schéma d'exploitation suivant :

Description	pourcentage	montant
Chiffre d'affaires	100%	379.706
coûts du personnel	26%	98.724
coûts du logement	22%	83.535
Intérêts et amortissement	17%	64.550
autres coûts	26%	98.724
		345.532
résultat d'exploitation	9%	34.174

Pour atteindre un chiffre d'affaires de 380 000 € environ, nous avons établi le modèle de calcul suivant :

quantités	description	totaux		pourcentage	totaux
10	terrains				
50	blocs de 45 min.				
14	tarif				
1	terrain	700	par sem.	65%	455
10	terrains	7.000	par sem.	65%	4.550
50	semaines	350.000	par an	65%	227.500
1000	personnes		par sem.	65%	650
50.000	personnes		par an	65%	32.500
5	consommations			65%	3,25
Sous-total	restauration	250.000			162.500
Total	chiffre d'affaires	600.000			390.000

Le tableau ci-dessus indique que pour un taux d'occupation de 65 %, le chiffre d'affaires atteint 390 000 euros annuels.

Nous partons ici de blocs de location de terrains d'une durée de 45 minutes. De plus, nous avons basé nos calculs sur 50 blocs de location par semaine. Remarquons qu'il s'agit d'une moyenne utilisée pour effectuer les calculs.

Le modèle d'exploitation ci-dessus concerne uniquement le racquetball. Etant donné le nombre de joueurs aux Pays-Bas, ce modèle ne semble pas faisable pour l'instant. Une salle de squash combinée à une ou deux salles de racquetball serait un choix plus logique.

### 5.3 SCHÉMA D'EXPLOITATION POUR TERRAIN SIMPLE

Ce schéma présente le modèle d'exploitation en cas de construction d'un seul terrain de racquetball. Nous partons d'une situation existante ou d'une nouvelle situation où l'on aménagerait deux terrains additionnels pour le racquetball. Partant d'un investissement de 100 000 € ; (2 terrains de 98 978,60 €).

Description	pourcentage	montant
Chiffre d'affaires	100%	47.059
coûts du personnel	26%	12.235
coûts du logement	22%	10.353
Intérêts et amortissement	17%	8.000
autres coûts	26%	12.235
		42.824
résultat d'exploitation	9%	4.235

Ces deux terrains nécessiteront un chiffre d'affaires de 47 059 €

quantités	description	Totaux		pourcentage	totaux
2	terrains				
50	blocs de 45 min.		par sem.		
14	tarif		par bloc de 45 min.		
	terrain	700	par sem.	70%	490
2	terrains	1400		70%	980
50	semaines	70.000	par an		49.000

En cas de disponibilité de 50 blocs de locations de 45 minutes par semaine, un tarif de 14 euros par heure par terrain et un taux d'occupation de 70% génèreront un chiffre d'affaires annuel de 49 000 €. Notons que ces chiffres ne tiennent pas compte des revenus supplémentaires provenant de la restauration.

Remarquons que pour les investissements, les coûts du terrain n'ont pas été inclus. Ces coûts dépendent fortement du lieu et de la politique menée par la municipalité en matière de répartition des sols.

#### 5.4 SCHÉMA D'EXPLOITATION EN CAS D'USAGE DE CARTES SAISONNIÈRES

En cas de recours à la vente de cartes saisonnières, le modèle d'exploitation présente une autre image.

quantités	description	Totaux		pourcentage	totaux
2	terrains				
25	blocs de 45 min.		par sem.		
14	tarif		par bloc de 45 min.		
275	tarif abon. annuel				
90	Détenteurs d'un abon.				
	terrain	350	par sem.	70%	490
2	terrains	700		70%	980
50	semaines	35.000	par an	70%	24.500
	détenteurs d'un abon.	24.750			24.750
					49.250

Nous partons ici de 90 détenteurs d'un abonnement.

Si les détenteurs d'un abonnement utilisent chacun un terrain 1 x par semaine, cela signifie qu'ils loueront 45 blocs de 45 minutes.

La possibilité de location de blocs horaires séparés a été défini à 25 par terrain. Dans le schéma ci-dessus,

il s'agit donc de 50 blocs de 45 min. Par semaine pour la location séparée.

Le prix d'un abonnement annuel a été défini comme étant 275 €.

Dans le calcul susmentionné, 90 détenteurs d'un abonnement environ devront donc acheter une carte annuelle pour réaliser le chiffre d'affaires de 49 250 €.

## ANNEXE 1 Aperçu des intérêts et montants d'amortissement

Modèle 1

	Montant d'investissement	Intérêts	sous-total	amortissement	reste
		5%			
1	808.162	40.408	848.570	64.550	784.020
2	784.020	39.201	823.221	64.550	758.671
3	758.671	37.934	796.605	64.550	732.055
4	732.055	36.603	768.658	64.550	704.108
5	704.108	35.205	739.313	64.550	674.763
6	674.763	33.738	708.501	64.550	643.951
7	643.951	32.198	676.149	64.550	611.599
8	611.599	30.580	642.179	64.550	577.629
9	577.629	28.881	606.510	64.550	541.960
10	541.960	27.098	569.058	64.550	504.508
11	504.508	25.225	529.734	64.550	465.184
12	465.184	23.259	488.443	64.550	423.893
13	423.893	21.195	445.088	64.550	380.538
14	380.538	19.027	399.564	64.550	335.014
15	335.014	16.751	351.765	64.550	287.215
16	287.215	14.361	301.576	64.550	237.026
17	237.026	11.851	248.877	64.550	184.327
18	184.327	9.216	193.544	64.550	128.994
19	128.994	6.450	135.443	64.550	70.893
20	64.444	3.222	67.666	64.550	3.116

Pour ce calcul, nous partons d'un pourcentage d'intérêt de 5 %.

## Modèle 2

	Montant d'investissement	intérêts	sous-total	amortissement	reste
		5%			
1	100.000	5.000	105.000	8.000	97.000
2	97.000	4.850	101.850	8.000	93.850
3	93.850	4.693	98.543	8.000	90.543
4	90.543	4.527	95.070	8.000	87.070
5	87.070	4.353	91.423	8.000	83.423
6	83.423	4.171	87.594	8.000	79.594
7	79.594	3.980	83.574	8.000	75.574
8	75.574	3.779	79.353	8.000	71.353
9	71.353	3.568	74.920	8.000	66.920
10	66.920	3.346	70.266	8.000	62.266
11	62.266	3.113	65.380	8.000	57.380
12	57.380	2.869	60.249	8.000	52.249
13	52.249	2.612	54.861	8.000	46.861
14	46.861	2.343	49.204	8.000	41.204
15	41.204	2.060	43.264	8.000	35.264
16	35.264	1.763	37.028	8.000	29.028
17	29.028	1.451	30.479	8.000	22.479
18	22.479	1.124	23.603	8.000	15.603
19	15.603	780	16.383	8.000	8.383
20	7.603	380	7.983	8.000	-17

**ANNEXE 2**      **Dépliant**

**ANNEXE 3**      **Référence**

Pour rédiger cet avis, nous avons utilisé le rapport sport 2006 du Bureau du plan social et culturel (SCP).