

La Lettre du DUC Tennis

DUC TENNIS

ANNEE 14 N° 76

FEVRIER 2025

www.club.fft.fr/ductennis

LOISIRS MARCHANDS ET CLUBS ASSOCIATIFS : Pourquoi le DUC tennis ne sera pas le club des années 2030

En ce début d'année, la lecture d'un récent article du Monde (voir plus loin, pages 4 et 5), daté du 3 janvier 2025 et intitulé *Les salles de sport privées gagnent du terrain auprès des jeunes urbains : "des lieux de vie où les gens se rassemblent"* fournit matière à réfléchir à l'évolution des modèles de loisir sportif dans la société actuelle. Au recto, c'est aussi l'occasion de s'intéresser au succès de nouvelles pratiques en salles qu'il s'agisse de l'escalade, du futsal et surtout, depuis peu, du padel et, au verso, de se pencher sur l'avenir du club.

De nouvelles formes de motivation à la pratique sportive

Toutes les enquêtes mettent en évidence, depuis longtemps, le moindre attrait pour la pratique associative et l'engagement bénévole, le recul de la compétition, la recherche de services à satisfaire immédiatement. Le modèle associatif basé sur la prise de licence, l'engagement à long terme et la compétition comme moteur de la pratique s'essouffle.

Les instances ne sont pourtant pas restées inertes : en témoignent, par exemples, les compétitions de tennis adaptées et auto-gérées, la réussite des tournois TMC se jouant sur un week-end, les formats réduits pour diminuer les temps de jeu ou les interclubs à 6, voire 4 ou 3, rencontres (au lieu de 9 en Nationale 3 à une époque). Ces innovations n'empêchent pas d'observer que les interclubs du mois de mai, moins sacralisés, n'ont plus autant d'attractivité, que le public a globalement déserté les tournois, même de bon niveau et que la pénurie d'enseignants de tennis n'est pas résolue.

A contrario, les loisirs sportifs s'orientent, à présent, vers une pratique voulue moins contraignante, plus connectée, plus libre, plus conviviale. Très simplement, un groupe d'amis décide de se réunir un soir à 21h autour d'une piste de padel ou dans une salle de remise en forme. C'est pour satisfaire ces types de motivation (loisir, forme, santé, convivialité, immédiateté) que se déploient les réservations sur internet, le système de règlement en ligne "pay and play" et que les cotisations à l'année perdent de leur attrait.

Il n'est pas question d'opposer un modèle associatif centenaire à une nouvelle forme de sociabilité sportive. Car il est facile de voir que le club-house des adeptes du tennis des années 1970 et 1980 a pu bénéficier de changements sociétaux et être l'équivalent, sous des modes d'entrée différents, des lieux de rencontres offerts aujourd'hui dans les confor-

DANS CE NUMÉRO :

Edito	1
Edito (suite)	2
Edito (suite)	3
Article du Monde	4
	5



Président : Lionel Crognier - Membres du comité directeur : Bernard Colas, Clovis Cristel-Delesse, Hervé Marchandea, Ludovic Millot

Loisirs marchands et clubs associatifs

tables centres sportifs privés. C'est, en effet, parce que les gens avaient besoin de se rencontrer que les clubs de tennis et les tournois ont fourni un cadre propice, aux professions libérales et aux employés notamment, et que la FFT a pu compter jusqu'à près de 1.4 millions de licenciés en 1986. Clairement, il n'est pas nécessaire d'attendre un hypothétique champion de padel pour présager un beau développement de cette activité qui correspond à un fort besoin social. Ce qui n'empêche pas, dans ce contexte, de devoir s'interroger sur le devenir des structures classiques.

Les clubs traditionnels ont-ils encore un avenir?

Si la dualité entre le club privé des notables et le club municipal des nouveaux fervents du tennis a déjà existé, **il faut assurément prendre acte et accepter que le centre de padel, en tant que loisir marchand, répond à des motivations que les clubs traditionnels ne peuvent pas satisfaire.** Quels choix se présentent alors à ces derniers?

Plusieurs équipes dirigeantes, souvent bien soutenues par leurs municipalités, se hâtent de tendre vers des transformations lourdes pour améliorer les services fournis aux adhérents (réservations à distance), rendre plus accueillant leur club-house, développer des terres-battues synthétiques tout temps, ou de nouvelles formes de pratiques (tennis santé), voire de transformer des terrains en pistes de padel. Mais, seuls les clubs urbains, au potentiel de recrutement important, peuvent se risquer à ces évolutions pour investir 700 000 euros dans deux pistes couvertes. L'avenir des clubs ruraux est ici beaucoup plus incertain, sinon à envisager des regroupements.

Cependant, rares sont les associations pouvant présenter des formes de tennis intégrant toutes les motivations. Aussi, d'autres clubs choisissent de renforcer la dimension compétitrice de leur projet. Il s'agit alors de tisser des partenariats avec des écoles, de tirer bénéfice des temps creux l'après-midi pour monter des formes de tennis-études, de profiter d'une équipe d'entraîneurs ciblant l'accès vers le bon niveau. Il faut, ici, s'inscrire dans le temps long, bénéficier de nombreux adhérents et de solides subventions, pour que la formation de l'élite soit financée par la base.



Ils ont fait ou font toujours le bonheur du DUC tennis et étaient de retour durant les vacances hivernales. Ils n'ont pas hésité à se retrouver sur la piste autour d'une partie de padel. De gauche à droite, Julien White (actuellement en Croatie), Clovis Cristel-Delesse (toujours à Dijon), Martin Leroy (le fils du président du comité départemental 21 et actuellement à Paris) et Jérémie Mathieu (travaillant à la ligue et dans le département 71).

Le DUC tennis ou la défense d'un projet spécifique

Dans ce paysage mouvant, le DUC tennis, cela a déjà été écrit dans des *Lettres* antérieures, présente des caractéristiques qui en font un club tout à fait à part. Comment peut-il évoluer? Quelles sont ses marges de manœuvre?

Club hybride, avec des installations, plus fonctionnelles que cosy, partagées par plusieurs acteurs (SUAPS, STAPS, Personnels universitaires, étudiants, club), **il est contraint à une logique de cohabitation et de mutualisation**. Il doit trouver sa place dans un ensemble qui reste peu lisible pour les non initiés, à tel point que certains pensent que le club est seulement réservé aux étudiants. Il faut redire que le SUAPS offre une pratique gratuite et de loisir pour tous les étudiants de l'uB qui le souhaitent avec un enseignant financé par l'Etat. De son côté, l'UFR Staps forme les étudiants à la diversité des métiers du sport et de l'activité physique. Enfin, le DUC tennis, avec un entraîneur professionnel, s'inscrit dans une logique fédérale et doit assurer l'équilibre de son modèle économique avec les diverses subventions et les cotisations des adhérents. En outre, le DUC tennis en tant que club universitaire, non propriétaire de ses structures, a la chance de pouvoir utiliser les installations du campus dijonnais, nombreuses (11 courts dont 4 à l'intérieur), bien entretenues par les services techniques et d'accès libres aux étudiants. Il défend des valeurs communes aux autres sections du DUC Omnisport.

Bien loin de la logique du loisir marchand, c'est tout à l'honneur de l'université de s'intégrer dans la cité aux bénéfices de la santé des étudiants en proposant un cadre de pratique universel et gratuit. Les adhérents du club ont à accepter cet état de fait, même si les installations sont quelque peu impersonnelles, ouvertes à tout vent, sans système de gardiennage ni contrôle d'accès sur les courts extérieurs, et dans la réalité, souvent terrains de jeu de nombreux licenciés des clubs des alentours en manque de structures. **Mais, le club est aussi confronté à un double système concurrentiel** qui l'oblige à se démarquer de la concurrence interne avec le SUAPS et de la gratuité du tennis sur le campus mais aussi de la concurrence externe des clubs voisins qui, pour beaucoup, ont des offres similaires. Avec le soutien de la Ligue de Bourgogne, le club a pu axer son projet sur des valeurs de compétition pour tous jusqu'au milieu des années 2015. Le départ et le décès de dirigeants et d'entraîneurs historiques ont marqué la fin de l'âge d'or, que le Covid et l'évolution des motivations sportives, ont pu accentuer.

On dit souvent que la paire entraîneur/président constitue la base d'un club. Heureusement, le club universitaire a bien d'autres atouts et points forts à faire valoir: le soutien de l'uB, de l'UFR Staps et l'apport des étudiants chaque année renouvelés, le succès des deux tournois CNGT de la ville de Dijon sans égal en Bourgogne, le para-tennis, la halle avec ses 4 courts et son code d'accès, les 22 équipes de jeunes et d'adultes jouant pour le club. **Si le DUC ne vise plus à être "la grenouille se faisant plus grosse que le boeuf", il a encore une identité bien spécifique à ancrer autour de valeurs universitaires et universelles.**

Ducitement LC



Le DUC tennis a pu présenter deux équipes en handisport pour la saison 2024-2025, signe d'un projet qui se construit dans la durée.

Les salles de sport privées gagnent du terrain auprès des jeunes urbains : « Des lieux de vie où les gens se rassemblent »

Article du Journal Le Monde - 3 janvier 2025. Apolline Vilbois

Pour transpirer en toute convivialité, de plus en plus de jeunes urbains sont prêts à se muer en clients et à payer l'accès à des lieux où la pratique sportive est dégagée des contraintes du milieu associatif et perçue comme plus ludique.

Le passage à la caisse se fait sur un comptoir garni de fûts de bière. Dans un hall d'accueil très fréquenté, des fauteuils sont opportunément disposés pour s'avachir devant un match diffusé sur grand écran. En arrière-plan, on aperçoit une dizaine de terrains de foot à cinq en intérieur. Deux équipes de cinq joueurs, composées librement par les clients, s'affrontent sur ces terrains miniatures encadrés de tous côtés par des filets, réservables en général jusqu'à minuit.

Dans cette salle du nord de Paris, la performance n'est pas essentielle. Il s'agit avant tout de « *prendre du plaisir* », suggère l'entreprise sur son site Internet. A l'issue de son match, le client se voit proposer la possibilité de visionner des *replays* des buts, tout prêts à être diffusés sur les réseaux sociaux, à l'image d'un triplé du député La France insoumise des Bouches-du-Rhône Manuel Bompard, diffusé sur le réseau social X, le 17 décembre 2024, par l'entreprise.

A l'instar des salles d'escalade ou de padel (un sport de raquette apparenté au tennis, qui se joue généralement en double, sur un petit court fermé) qui ont éclos ces dernières années dans les villes grandes et moyennes (plus de 2 000 espaces de loisirs sportifs marchands, hors fitness, selon l'organisation patronale Union sport et cycle), ces nouveaux lieux de pratique représentent un secteur en plein essor. « *Toutes les salles d'escalade ou de foot à cinq qui ouvrent sont rentables* », assure Virgile Caillet, le délégué général de l'Union sport et cycle.

Sur ce terreau se développe un sport payant, à la carte, fondé sur l'initiative et les goûts personnels plutôt que sur l'intégration dans une structure associative pouvant apparaître rigide. Les acteurs du loisir sportif marchand monnaient le fait de pratiquer une activité physique « *comme [on] le souhaite, avec qui [on] le souhaite, quand [on] le souhaite* », explique Benjamin Carlier, fondateur du cabinet de conseil Olbia.

S'affranchir des « contraintes »

Selon l'Institut national de la jeunesse et de l'éducation populaire, la pratique sportive dans les structures commerciales comme les centres de remise en forme, de fitness ou de gymnastique a progressé de deux points et représentait 11 % des pratiquantes et pratiquants à la mi-2024.

Il s'agit de répondre à la demande « *de flexibilité, de pluriactivité, de bien-être et de découverte de populations plutôt urbaines, prêtes à entrer dans la logique et à payer le prix d'une activité marchande* », selon [l'étude nationale sur les attentes et besoin des acteurs du sport](#), publiée par l'Agence nationale du sport en mai 2022. Le phénomène reste en effet circonscrit aux centres urbains, le modèle économique de ces structures – soumises à un foncier onéreux – n'étant efficace que dans des « zones de chalandise » densément peuplées.

Suite de l'article du Monde

Cette activité, qui se détourne de la compétition, « *questionne le modèle même de la licence fédérale traditionnelle* », souligne l'étude de l'Agence nationale du sport de 2022. En matière de coût pour les usagers, l'écart est important. Le prix d'une licence annuelle à la Fédération française de football se situe, selon les régions, autour de 30 euros (hors cotisation aux clubs). Dans un établissement du nord de Paris, il faut compter, selon les horaires, entre 50 et 140 euros (à diviser par le nombre de participants) pour la location d'un terrain de foot à cinq. Même si le Pass'Sport (une aide de 50 euros réservée aux jeunes bénéficiant de certaines allocations sociales) peut-être utilisé dans ces structures, ces tarifs créent, de fait, une forme de sélection par l'argent.

« 0 % gadoue » et « 100 % confort »

Ces nouveaux espaces sont conçus comme des lieux de divertissement plus que de sport. Virgile Caillet parle à leur endroit de « *destinations sportives* ». Par exemple, le site d'une entreprise de location de terrains de foot à cinq promet, à la manière de l'événementiel, une « *expérience haut de gamme* », « 0 % gadoue » et « 100 % confort ».

Le secteur est convoité par des acteurs économiques de poids. La Compagnie des Alpes, exploitant de plusieurs grands domaines skiables et parcs de loisirs, a racheté, en juin 2024, Urban Soccer, l'un des principaux acteurs du foot à cinq en intérieur, avec 30 centres et 1 million de visiteurs annuels revendiqués.

« *En fonction des endroits, on ne cherche pas la même clientèle* », précise Benjamin Carlier. Ainsi, dans les salles d'escalade, la population visée est majoritairement diplômée : « *Nos clients sont à 50 % des CSP +, à 55 % des hommes, et ont généralement entre 18 et 35 ans* », observe François Petit, champion du monde d'escalade en 1997 et fondateur de Climb Up. Ce groupe, dont la première salle a ouvert il y a dix ans, en totalise désormais 28 en France (et deux en licence), qui proposent des voies en accès libre (jusqu'à 18 euros pour une entrée libre dans une salle parisienne), mais aussi des cours collectifs et des espaces de restauration (qui peuvent générer de 10 % à 30 % du chiffre d'affaires).

Au dire de l'entrepreneur, « *l'escalade est parfois juste un prétexte* ». La pratique « *ne représente qu'un tiers du temps* » passé dans ces salles, confie François Petit, qui envisage ces espaces comme des « *lieux de vie où les gens se rassemblent* ». En plaisantant, le patron de Climb Up, qui revendique 360 000 nouveaux clients en 2024, lance : « *Il y a peut-être plus de rencontres en salle d'escalade que sur Meetic !* »



Les points à gogo
une innovation
portée par David
Moreau pour dy-
namiser la pra-
tique amicale et
conviviale le same-
di après-midi.

Tarifs du DUC 2024-2025

Les tarifs ci-contre incluent

La licence fédérale pour jouer en compétition

L'accès à la halle pour jouer librement
(ouverture de la halle avec code d'accès)

L'accès à des formations (arbitre, juge-arbitre) prises en charge par le DUC

Selon le niveau, la possibilité de jouer en équipes (jeunes, adultes) avec engagements pris en charge par le club

Des matchs amicaux le samedi après-midi
(les « points à gogo »)

Des séances de préparation physique plusieurs dimanches dans l'année

L'accès à la halle durant les vacances scolaires



Par son logo prestigieux, le DUC représente les valeurs universitaires de la connaissance et de l'esprit sportif.

La torche représente la Flamme Olympique.

La fleur représente la Pensée Universelle.

La plume représente les Lettres.

L'aile protectrice représente la Justice ou le Droit.

TARIFS	Les règlements sont redevables en début d'année et sont associés à la prise de licence fédérale. Il est possible de régler avec plusieurs chèques. Merci alors d'indiquer la date d'encaissement souhaitée. Les chèques vacances et coupons sport sont acceptés.
ADULTES	AVEC SEANCES D'ENTRAÎNEMENT DIRIGÉES (1H30)
LOISIR	1 séance / semaine : 320 euros Pour les étudiants : 265 €
JOUEURS D'ÉQUIPES	1 séance / semaine : 265 € 2 séances / semaine : 430 €
ÉCOLE DE TENNIS	1 séance / semaine (1H30) Enfants en 2020, 2019, 2018: 130 € (1h) Enfants nés en 2017, 2016, 2015: 190 € Enfants nés en 2014 et 2013 : 210 € Enfants nés en 2012 et avant : 240 €
ÉCOLE DE COMPÉTITION (APRÈS ACCORD DE L'ENTRAÎNEUR)	2 séances / semaine (3H) Enfants en 2020, 2019, 2018: 250 € (2 x 1h) Enfants nés en 2017, 2016, 2015: 300 € Enfants nés en 2014 et 2013 : 350 € Enfants nés en 2012 et avant : 400 €
LICENCE SEULE	60 € (réservé aux étudiants)
FAMILLE 2ÈME SÉRIE	5% de remise à partir du 3^{ème} inscrit 1 entraînement : 180 € 2 entraînements : 320 €
JEU LIBRE	150 € : incluant l'accès libre à la halle (avec code d'accès)



La halle du campus dijonnais, construite au début des années 1990, comporte 4 courts. Après un dégât des eaux, la toiture a été rénovée il y a deux mois ce qui a permis de sauver l'organisation du 25^{ème} tournoi d'hiver.

Merci à l'Université, à la ville de Dijon et aux Partenaires