

RAPPORT

DE

MONSIEUR JEAN-PIERRE DENIS

INSPECTEUR DES FINANCES

A

MONSIEUR JEAN-FRANCOIS LAMOUR

MINISTRE DES SPORTS

SUR

**CERTAINS ASPECTS DU SPORT PROFESSIONNEL
EN FRANCE**

NOVEMBRE 2003

S O M M A I R E

<i>Introduction</i>	<i>p 5 à 6</i>
Partie I <u>L'ENVIRONNEMENT EUROPEEN DE NOS CLUBS PROFESSIONNELS</u>	<i>p 7 à 22</i>
A - L'émergence d'un marché européen du sport professionnel	
B - Les distorsions de concurrence en Europe	
1 - les écarts de ressources entre les clubs français et leurs concurrents étrangers	
2 - les freins à la compétitivité des clubs français	
C - L'absence de véritable régulation européenne	
Partie II <u>LE REGIME JURIDIQUE DES SOCIETES SPORTIVES</u>	<i>p 23 à 33</i>
A - Le statut des clubs professionnels	
1 - la SAEMLS	
2 - la SAOS	
3 - l'EUSRL	
4 - la SASP	
B - Les apports de la loi du 1^{er} août 2003	
1 - le droit d'utiliser le numéro d'affiliation	
2 - le droit des marques sportives	
3 - la propriété des droits audiovisuels	
C - La normalisation progressive du régime des clubs	
1 - les relations entre l'association support et la société sportive	
2 - l'interdiction de la multipropriété dans une même discipline sportive	

- 3 - le régime des subventions publiques
- 4 - l'assouplissement du statut juridique des sociétés sportives

Partie III **LES PRINCIPAUX ENJEUX ECONOMIQUES DES CLUBS PROFESSIONNELS FRANÇAIS**

p 34 à 53

A - Les disparités au sein du sport professionnel

- 1 - les disparités entre disciplines
- 2 - les disparités entre clubs

B - Les principaux enjeux de gestion

- 1 - la diversification des recettes
- 2- la maîtrise de la dépense salariale

C - La recherche de nouveaux investisseurs

- 1 - le point de départ : l'interdiction de l'appel public à l'épargne
- 2 - les possibilités de cotation via une holding
- 3 - la reconnaissance du droit de faire appel public à l'épargne
- 4 - quelles garanties pour les actionnaires des clubs professionnels ?
- 5 - la préservation des mécanismes de solidarité entre les différentes formes de pratiques sportives et entre les clubs eux-mêmes.

Partie IV **LES PRELEVEMENTS SUR LES CLUBS PROFESSIONNELS**

p 54 à 62

A - La fiscalité des clubs professionnels

- 1 - les associations sportives
- 2 - les sociétés sportives

B - La taxe sur les spectacles

C - La contribution de 1 % sur les contrats à durée déterminée

D - La couverture des risques encourus par les sportifs professionnels

A - Le statut fiscal du sportif professionnel salarié

- 1 - les limites des comparaisons fiscales européennes
- 2 - les mesures fiscales spécifiques aux sportifs

B - Le droit à l'image

- 1 - l'image, support de développement du sport professionnel
- 2 - la prise en compte actuelle du droit à l'image
- 3 - la nécessité de reconnaître aux sportifs professionnels un véritable droit à l'image

C - La préparation de la reconversion des sportifs professionnels

- 1 - le régime de retraite des sportifs professionnels
- 2 - l'épargne salariale dans les clubs sportifs

Conclusion

p 75 à 77

ANNEXES

- Annexe 1 : Lettre de mission *p 80*
- Annexe 2 : Football *p 81 à 93*
- Annexe 3 : Rugby *p 94 à 101*
- Annexe 4 : Basket-ball *p 102 à 110*
- Annexe 5 : Hand-ball *p 111 à 115*
- Annexe 6 : Volley-ball *p 116 à 120*
- Annexe 7 : Cyclisme *p 121 à 122*
- Annexe 8 : Proposition de l'UNFP pour un plan d'épargne sportif *p 123 à 124*
- Annexe 9 : Liste des principaux entretiens *p 125 à 126*

Par lettre en date du 5 septembre 2003⁽¹⁾, le Ministre des Sports, en accord avec le Ministre Délégué au Budget, a souhaité lancer une mission sur certains aspects du sport professionnel en France.

Concernant en priorité les principaux sports collectifs⁽²⁾ (football ; rugby ; basket-ball ; hand-ball ; volley-ball), cette mission devait, aux termes de la demande du Ministre des Sports, porter notamment sur :

- la situation du sport professionnel au regard des prélèvements sociaux (examen de la question du « droit à l'image » des sportifs) ;
- le contexte économique et juridique concurrentiel dans lequel nos clubs évoluent en Europe ;
- le statut des sociétés sportives.

Le présent rapport comporte, par ailleurs, plusieurs développements complémentaires sur d'autres préoccupations des acteurs du sport professionnel en France.

Il prend appui sur les informations communiquées par les dirigeants des Fédérations et des Ligues concernées, dans un souci de parfaite coopération qui est à souligner, même si la richesse de l'information disponible varie sensiblement d'une discipline à l'autre.

Le document reflète aussi divers échanges conduits, en dehors du cadre fédéral, avec différentes personnalités qualifiées, instances représentatives des clubs et des joueurs, acteurs du monde sportif, conseils de clubs professionnels ou universitaires spécialisés (cf. liste des principaux entretiens en Annexe 9). Ces consultations n'ont pu avoir malheureusement, dans les délais impartis à la mission, un caractère pleinement exhaustif.

La présente mission s'est donnée pour premier objectif d'identifier les obstacles à la compétitivité sportive de nos équipes professionnelles, en cherchant à définir les moyens de rendre nos clubs plus performants. Plusieurs questions-clés intéressant le sport professionnel n'ont pu, dès lors, être directement abordées. Il en est ainsi du statut des activités sportives proprement dit, considérées en France comme des missions d'intérêt public, de l'organisation du sport professionnel qui reconnaît à l'Etat et aux Fédérations des responsabilités particulières ou bien encore du rôle spécifique des Ligues.

De façon plus générale, il nous semble que le souci devrait aujourd'hui prévaloir d'apporter des solutions répondant aux attentes communes de l'ensemble des disciplines majeures du sport professionnel, même s'il est évident que le football

⁽¹⁾ cf. *Annexe 1*

⁽²⁾ *sur le cas particulier du cyclisme, voir Annexe 7*

se trouve dans une situation singulière, étant le plus avancé, et de loin, dans la voie de la professionnalisation.

En dépit de ses particularités, le football peut constituer, sur quelques points précis, une préfiguration du sport professionnel de demain en France et servir de repère aux autres disciplines de sport collectif, dans le respect, naturellement, de leur identité, de leurs spécificités respectives et de leurs différences qui sont grandes.

L'essentiel résidera dans la capacité à prendre en compte la diversité des situations et des attentes pour ne pas freiner les clubs qui font preuve de la plus grande maturité professionnelle et, à l'inverse, ne pas brusquer ceux, quelle que soit leur discipline, qui souhaitent évoluer plus lentement, sans changer au fond de dimension.

La richesse de notre sport professionnel se mesurera aussi, à l'avenir, à la diversité des formes de développement qu'il empruntera. La performance sportive n'épousera pas, de toute évidence, une voie unique, pour peu que l'on offre à nos clubs des schémas d'organisation assez souples pour favoriser l'émergence de pratiques différenciées en fonction de la maturité économique de chaque discipline et de la situation propre à chaque club.

PARTIE I

L'ENVIRONNEMENT EUROPEEN DE NOS CLUBS PROFESSIONNELS

Un rapport conjoint de l'Inspection Générale des Finances et de l'Inspection Générale de la Jeunesse et des Sports concluait, en 1991, que « rien ne permettait d'affirmer que telle ou telle règle juridique en vigueur dans les pays voisins allait mettre le football français en infériorité du point de vue sportif ». Le même document ajoutait que « les conditions d'application au football professionnel des règles communautaires concernant la libre circulation des travailleurs joueraient dans le sens d'une modération de la masse salariale ».

Force est de reconnaître que ces prévisions se sont révélées inexactes. Dans les dix dernières années, la compétitivité sportive de nos clubs professionnels s'est plutôt dégradée, en particulier dans le football, sport européen par excellence.

A l'origine de cette dégradation tendancielle, il y a, bel et bien, des distorsions de concurrence entre nos clubs et leurs grands concurrents en Europe, dans un contexte marqué par une forte inflation salariale.

De ce point de vue, le football constitue un puissant révélateur des faiblesses relatives du sport professionnel français sur un marché européen qui s'est définitivement globalisé.

A – L'EMERGENCE D'UN MARCHÉ EUROPEEN DU SPORT PROFESSIONNEL

Le principe de libre circulation des personnes appliqué au domaine sportif s'est trouvé consacré en 1995 avec la décision de la Cour Européenne de Justice (CEJ) sur le cas de Jean-Marc Bosman, footballeur belge qui devait quitter le club de Liège pour celui de Dunkerque. Ce ne sont pas les qualités sportives de l'intéressé qui ont donné à cet arrêt son immense portée, mais la décision de la CEJ de déclarer illégales les indemnités de transfert exigées par les clubs en fin de contrat (hors formation) et de considérer la limitation du quota de joueurs étrangers à trois par club, contraire à l'article 48 du Traité de Rome sur la libre circulation des personnes.

Dans le prolongement de l'arrêt Bosman, nombre de juridictions nationales ont étendu la jurisprudence de la CEJ à d'autres disciplines (le basket, en France, avec l'arrêt du Conseil d'Etat « MALAJA » du 30/12/2002, confirmé par la CEJ dans sa décision KOLPAK) et à de nouvelles catégories de sportifs, en particulier celle des ressortissants non communautaires.

Ces décisions de justice ont sensiblement réduit le recours aux quotas de nationalité jusque là favorisé par de nombreuses fédérations sportives, faisant émerger un véritable marché européen du sport, plus fluide et plus compétitif.

Les quotas de nationalité s'étant assouplis, le pourcentage de joueurs étrangers évoluant dans les différents championnats européens a fortement progressé dans les dernières années, pour atteindre pratiquement un joueur sur deux en Angleterre dans le football lors de la saison 2000-2001, étant précisé que cette tendance s'est confirmée depuis lors :

	% d'étrangers parmi les joueurs de D1 en 2000/2001	% d'étrangers parmi les joueurs de D1 en 1995/1996
<i>Allemagne</i>	43 % (33% hors UE)	27 %
<i>Angleterre</i>	48 % (31 % hors UE)	34 %
<i>Espagne</i>	33 % (26 % hors UE)	26,6 %
<i>France</i>	31 % (23 % hors UE)	18 %
<i>Italie</i>	33 % (24 % hors UE)	17 %

Source : EUROSTAF

Ce qui vaut pour le football⁽¹⁾ vaut aussi pour d'autres disciplines, comme le basket-ball par exemple, avec des moyennes d'étrangers par club s'établissant à plus de six pour l'Italie et cinq pour la France (sur des effectifs globaux comportant généralement une douzaine de joueurs).

Il est à noter que l'Union Européenne a conclu avec les Etats dits ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) un accord de coopération à Cotonou prévoyant l'interdiction de la discrimination en raison de la nationalité s'agissant des conditions de travail. L'article 13-3 de cet accord est rédigé en termes suffisamment clairs et précis pour être d'application directe. Tout donne à penser que les sportifs originaires

(1) *La France du football se caractérisant, ceci étant, par un pourcentage d'étrangers dans les équipes professionnelles inférieur à celui observé chez nos principaux concurrents.*

des 77 pays concernés sont susceptibles d'être assimilés aux sportifs communautaires, ouvrant davantage encore les portes de nos clubs professionnels à des recrutements lointains.

Les accords d'association et de coopération avec les pays d'Europe Centrale et Orientale vont produire, naturellement, des effets comparables que l'élargissement programmé de l'Union Européenne à l'Est ne fera qu'amplifier (10 pays au 1^{er} mai 2004).

La plupart des sports collectifs professionnels sont concernés par ces évolutions.

Une réflexion spécifique, qui n'entrerait pas directement dans le périmètre de la présente mission, gagnerait à être lancée en France sur les incidences de ces évolutions sur le monde sportif professionnel, avec des enjeux de premier ordre à la clé : la détection et la formation des jeunes joueurs ; la composition des équipes nationales (cas du rugby où les sélections nationales peuvent comprendre des joueurs de nationalité étrangère sous réserve que ces derniers aient évolué dans notre championnat durant trois années successives) ; le chômage des sportifs professionnels ressortissants communautaires.

B - LES DISTORSIONS DE CONCURRENCE EN EUROPE ⁽¹⁾

Les grands clubs sportifs européens se font concurrence sur un grand marché unique. Ils disputent les mêmes compétitions, source de leurs revenus et de leur capital de notoriété. Ils sont souvent confrontés les uns aux autres pour recruter les meilleurs joueurs et, dans certains cas, séduire les mêmes catégories d'investisseurs.

Dans ce contexte, le fossé se creuse progressivement entre les clubs français à vocation européenne et leurs grands concurrents étrangers qui, non seulement ont souvent un poids économique supérieur, mais supportent des charges sociales et fiscales moindres. Ils évoluent, de surcroît, dans des environnements juridiques jugés plus adaptés car plus souples.

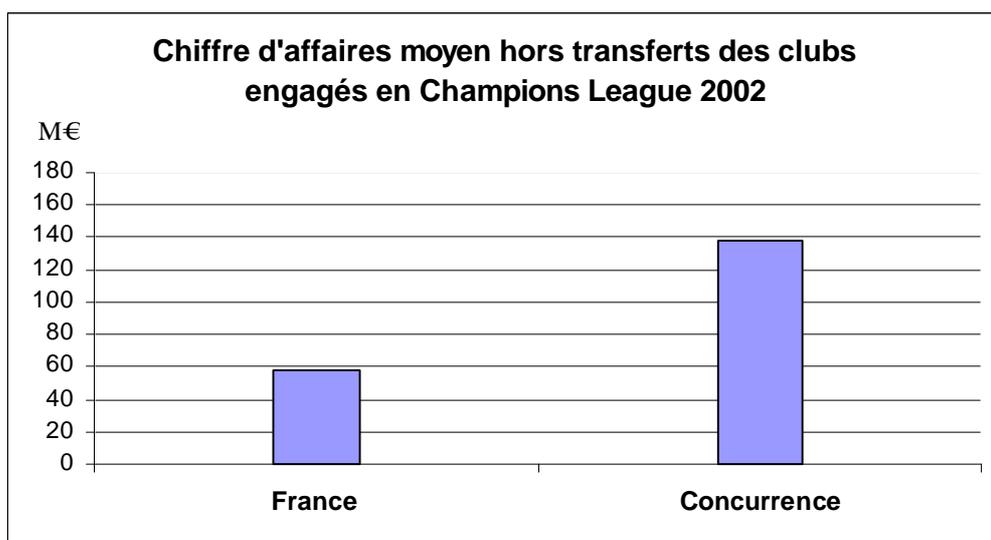
1 - Les écarts de ressources entre les clubs français et leurs concurrents européens

C'est évidemment dans le football, première discipline du sport professionnel en Europe, que les écarts entre nos clubs et leurs principaux concurrents sont les plus significatifs.

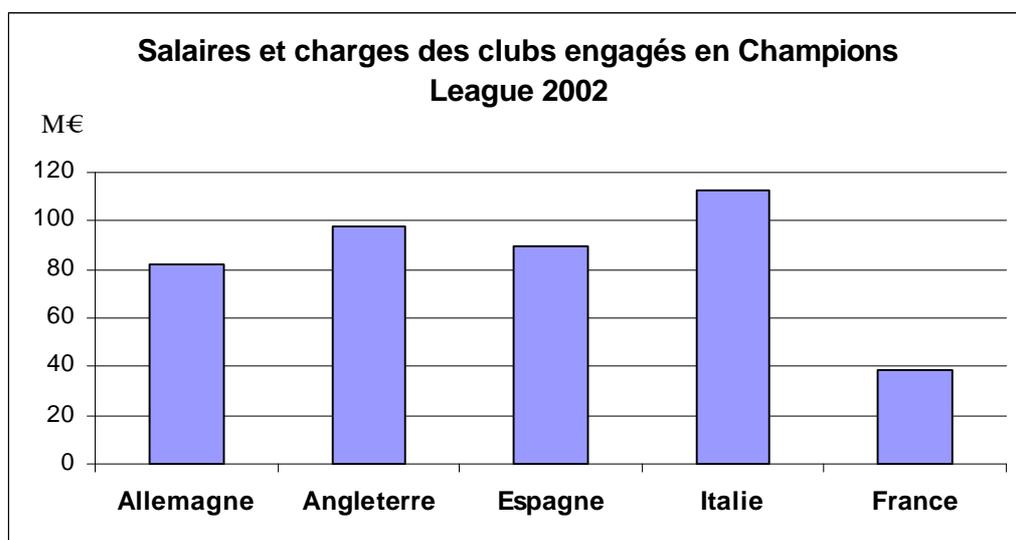
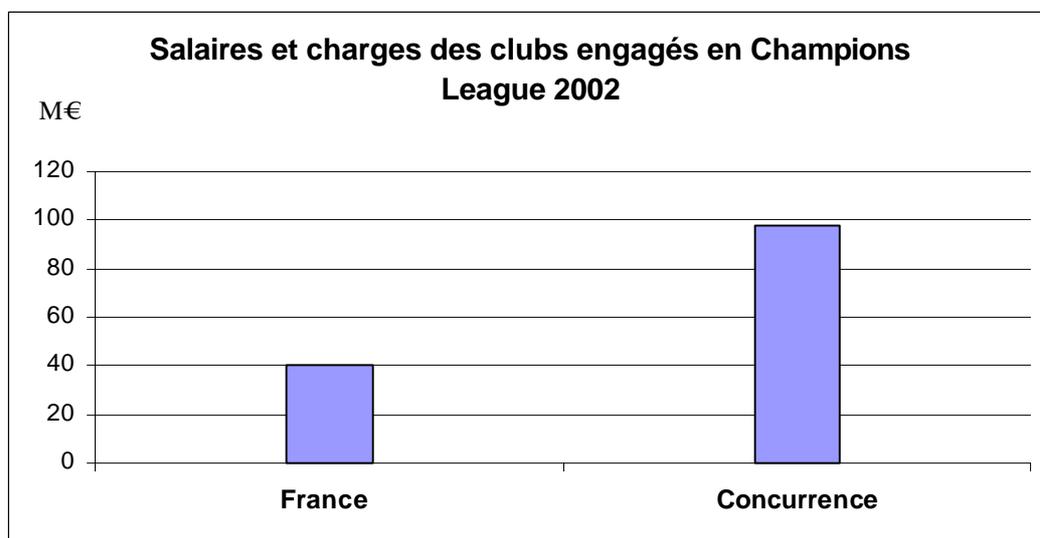
(1) *il est, bien sûr, des contre-performances sportives qui s'expliquent par d'autres raisons que les distorsions de concurrence extra sportives évoquées ici. Faire des distorsions de concurrence, l'explication principale, sinon unique, de nos résultats sportifs serait tout à fait exagéré.*

Le football français s'est donné les moyens, grâce à la Ligue de Football Professionnel, de recenser les principales faiblesses de nos clubs et de les quantifier. Plusieurs enseignements en ressortent :

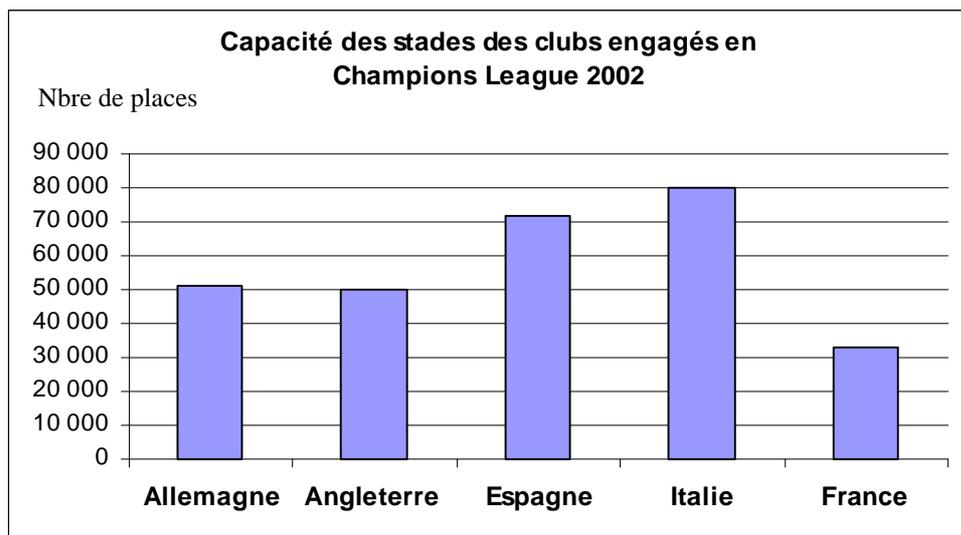
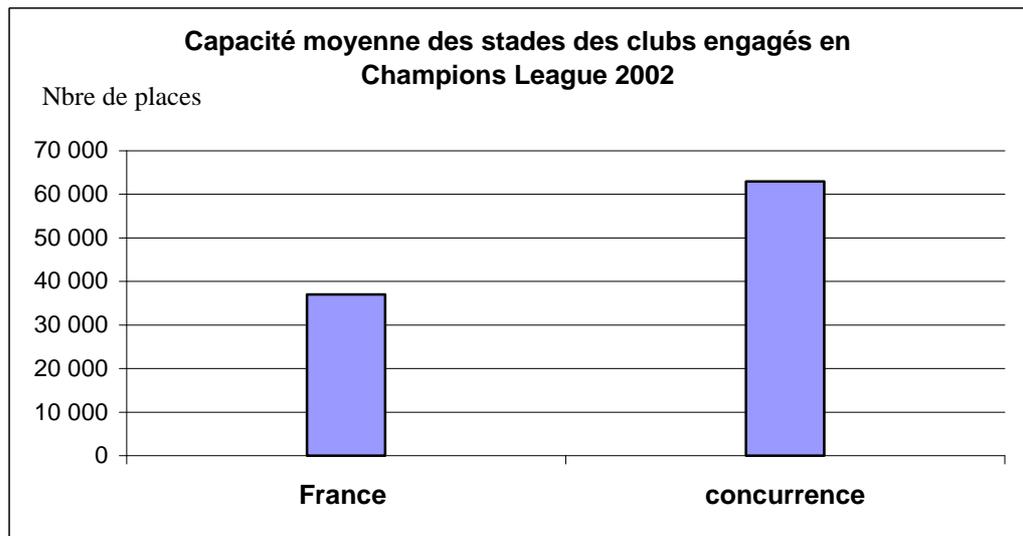
- a) l'écart entre le chiffre d'affaires des clubs français qualifiés pour les coupes européennes et celui de leurs concurrents s'est considérablement creusé dans les dix dernières années :



- b) le niveau de la masse salariale des clubs engagés en Ligue des Champions varie du simple à plus du double, à la défaveur des équipes françaises :

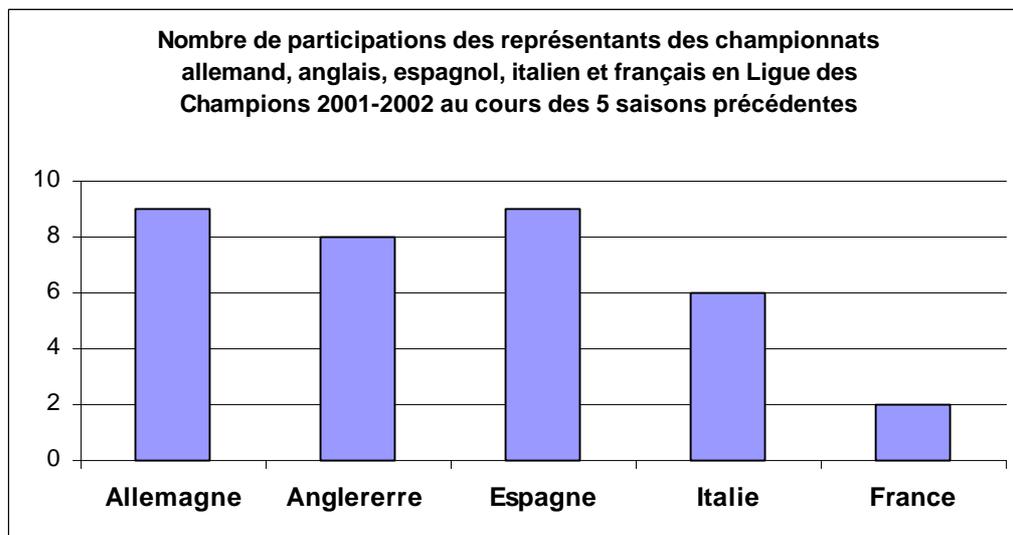


- c) la capacité des stades français est assez nettement inférieure à celle des stades étrangers, ce qui limite le potentiel des recettes de billetterie, même s'il est vrai que les niveaux d'affluence en championnat dans les enceintes françaises, bien qu'en progression, sont en retrait de ceux observés en Italie ou en Angleterre, par exemple :



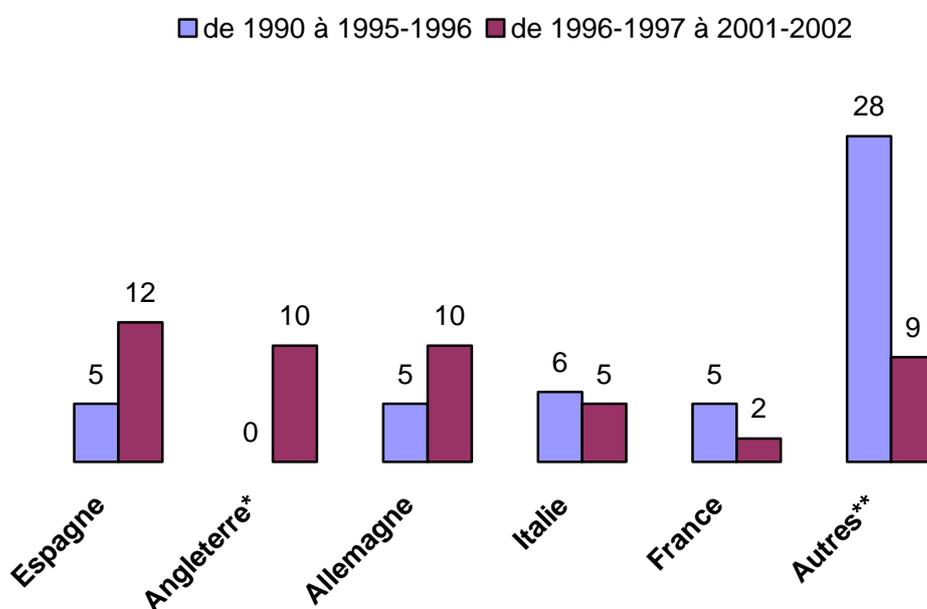
- d) Au-delà de la capacité d'accueil, le niveau de confort des stades français, malgré les efforts accomplis à l'occasion de la Coupe du Monde de 1998, reste moins attractif que celui des stades anglais par exemple, qui ont fait l'objet d'investissements très significatifs dans les dix dernières années.

La différence de potentiel, voire d'échelle économique entre les clubs français et leurs concurrents étrangers se traduit en termes de performances sportives, même si la corrélation entre moyens engagés et résultats en compétition n'est pas, fort heureusement, parfaite. Les équipes françaises souffrent d'un manque de régularité sur les dernières années :



L'arrêt Bosman, avec ses répercussions sur la mobilité des joueurs, a clairement contribué au déséquilibre des compétitions européennes au détriment de nos équipes face aux clubs espagnols, anglais et allemands :

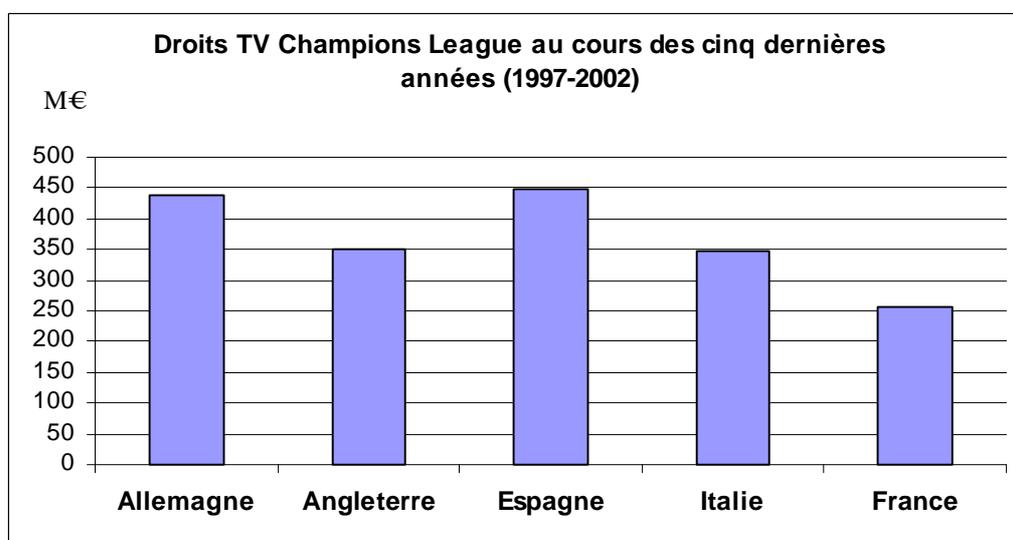
LIGUE DES CHAMPIONS (COUPE D'EUROPE DES CLUBS CHAMPIONS), LES QUARTS DE FINALISTES PAR PAYS AVANT ET APRES L'ARRET BOSMAN



* Suite au drame du Heysel, les clubs anglais ont été suspendus de toute compétition européenne de 1985 à 1991.

** Autres pays représentés en quarts de finales de 1990 à 1996 : Portugal, Russie et Pays-Bas (5), Belgique (3), Yougoslavie et Suède (2), Croatie, RDA, Tchécoslovaquie, Ecosse, Pologne, Grèce et Turquie (1) ; de 1997 à 2002 : Ukraine et Portugal (2), Turquie, Grèce, Pays-Bas et Norvège (1).

Le manque de régularité sportive au plus haut niveau se traduit par un manque à gagner au titre des droits TV versés aux clubs engagés dans la Champions League. Ainsi, sur les trois dernières saisons, ce sont près de 140 millions d'euros supplémentaires que les clubs espagnols ont reçus au titre de la Champions League. Un enchaînement défavorable s'est ainsi amorcé, la baisse des recettes TV réduisant d'autant les budgets, c'est-à-dire la force de frappe économique de nos clubs dans la compétition européenne :



Le différentiel de poids économique entre les clubs français et leurs principaux concurrents trouve aussi son origine dans le montant des droits TV qui leur sont versés dans le cadre des championnats nationaux :

CONTRATS TV ⁽¹⁾ 2001/2002 (M€)	ALLEMAGNE	ANGLETERRE	ESPAGNE	ITALIE	FRANCE
Droits « bruts »	380	612	237	486	397
Droits « nets » ^(*)	286	534	219	385	205

^(*) Droits après déduction de prélèvements divers (type FNDS, Fédération, D2, et versement à la L2 en France)

(1) il est à noter que la situation a évolué durant les dernières saisons avec une forte baisse des droits TV dans certains pays européens comme l'Allemagne.

Compte tenu des clés nationales de répartition des droits entre clubs, les écarts entre les équipes engagées dans les coupes européennes sont encore plus grands, la France ayant fait le choix d'une péréquation renforcée entre clubs (part forfaitaire des droits TV). Ainsi le club italien le mieux rétribué dans son championnat en droits TV (49 millions d'euros) disposait d'un avantage compétitif de près de 35 millions d'euros sur le club français le mieux doté :

2001-2002	ALLEMAGNE	ANGLETERRE	ESPAGNE	ITALIE	FRANCE	CONCURRENCE
Club le + rétribué	24,7	39,5	24,0	49,0	15,2	34,3
Club le - rétribué	9,4	16,6	4,6	7,5	9,1	9,5
Ratio	2,6	2,4	5,2	6,5	1,7	3,6

Les critères de redistribution des droits TV entre les clubs français font une place importante à la solidarité (50 % en Ligue 1 ; 100 % en Ligue 2). Sans ignorer les arguments de ceux qui considèrent que ces clés de répartition constituent des handicaps pour la compétitivité de nos clubs engagés dans les compétitions européennes, nous n'avons pas estimé avoir la légitimité suffisante pour faire ici des recommandations. Il nous semble que seules les autorités sportives sont fondées à porter une appréciation sur ces mécanismes de redistribution et à les faire évoluer, le cas échéant.

Il faut garder à l'esprit, en toutes hypothèses, que la plupart de ces constats ne valent pas pour toutes les disciplines sportives. En l'espèce, le football ne peut résumer à lui seul la situation du sport professionnel en France.

Il est indiscutable que les différentiels de compétitivité dans le rugby, le basket, le volley-ball ou le hand-ball, par exemple, sont incomparablement plus faibles, pour des raisons qui tiennent, avant tout, à la dimension économique de ces sports, très en retrait par rapport au football.

Dans les disciplines économiquement moins sélectives, à l'instar du volley-ball ou du basket-ball féminins, les performances sportives de nos clubs⁽¹⁾ dans les dernières années ont été remarquables, comme l'ont été celles des basketteurs masculins en coupe Korac par exemple.

Reste la question de savoir si nous pouvons également ambitionner des victoires au plus haut niveau dans les disciplines et les compétitions phares du sport européen. C'est en cela que la situation du football, qui représente près de 80 % du chiffre d'affaires « consolidé » des sports collectifs professionnels en

⁽¹⁾ cannois, berruyer, parisien et valenciennois par exemple.

France, est riche d'enseignements, malgré ses effets « grossissants » voire déformants.

2 - **Les freins à la compétitivité des clubs français**

- *Le poids des prélèvements obligatoires sur les joueurs*

Au déficit de ressources de nos clubs, s'ajoute un handicap de charges sociales et fiscales qui rend difficile le maintien dans nos championnats nationaux des meilleurs joueurs français (y compris à la sortie des centres de formation), comme il complique, parallèlement, le recrutement de talents étrangers, en tout cas pour les joueurs du « premier choix ».

Ce handicap n'est pas propre au sport professionnel, mais il a sur lui de grandes répercussions en raison du niveau des rémunérations dont bénéficient les joueurs d'élite des grandes disciplines sportives et de la forte mobilité qui caractérise cette population.

Si l'on cumule l'effet des charges sociales (patronales et salariales) et celui de la fiscalité personnelle ⁽¹⁾ sur les tranches élevées du barème de l'impôt sur le revenu, l'on fait ressortir des distorsions significatives entre championnats européens, au détriment des clubs français.

Une étude récente estime, sur la base des différences de régime fiscal et social, que le club français « moyen » de football engagé en Champions League devrait trouver près de 110 M € supplémentaires, c'est-à-dire multiplier son budget par trois, pour que ses joueurs puissent obtenir le même salaire « net-net » que ses principaux concurrents.

Là aussi, le football d'élite, compte tenu des niveaux de rémunération qui le caractérisent, n'est pas tout à fait représentatif des autres disciplines (ni même de la L2 française de football). Mais ce qui vaut pour des joueurs de classe internationale vaut aussi, toutes proportions gardées, pour des joueurs moins rémunérés :

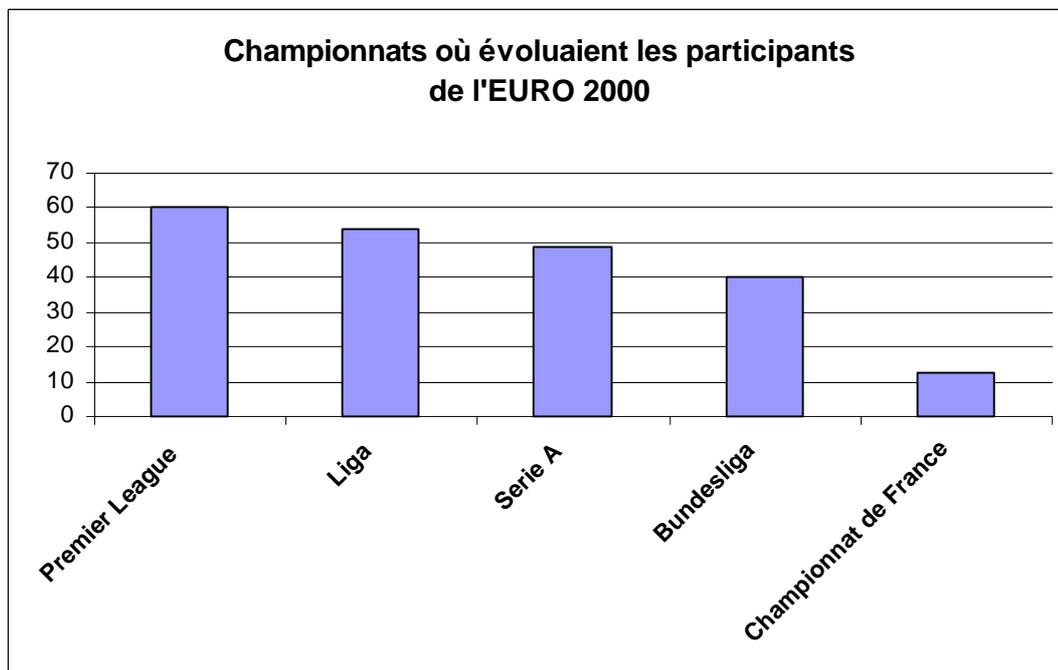
⁽¹⁾ sur les limites de ces comparaisons, voir partie V.

COUT COMPARE DES JOUEURS EN EUROPE POUR LES CLUBS

<i>EN EUROS</i>	FRANCE	ALLEMAGNE	ESPAGNE	ITALIE	ANGLETERRE
<i>Joueur international</i>					
Net en poche annuel	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000
Salaire brut annuel	4 302 184	3 675 687	3 442 621	3 354 776	2 986 487
Coût total club	5 728 891	3 682 519	3 453 090	3 370 741	3 341 879
Rapport base 100	100,0	64,3	60,3	58,8	58,3
<i>Joueur moyen D1</i>					
Net en poche annuel	219 590	219 590	219 590	219 590	219 590
Salaire brut annuel	480 000	439 116	403 275	399 722	352 496
Coût total club	699 063	445 949	427 744	414 791	394 444
Rapport base 100	100,0	66,7	67,6	62,0	59,0
<i>Bon joueur D2</i>					
Net en poche annuel	95 513	95 513	95 513	95 513	95 513
Salaire brut annuel	180 000	187 100	166 588	170 899	147 367
Coût total club	261 733	193 933	176 719	185 545	164 904
Rapport base 100	100,0	74,1	67,5	70,5	63,0

Source : Deloitte & Touche

Le sport professionnel est, par nature, une « industrie de main d'œuvre » et la délocalisation des talents s'y développe avec une rare facilité. Dès que les challenges sportifs proposés à nos meilleurs éléments sont motivants, le départ à l'étranger devient presque systématique dans une discipline comme le football, avec une concentration des meilleurs joueurs en Angleterre, en Italie et en Espagne :



Il ne faudrait pas, cependant, généraliser ces constats. Les départs de sportifs professionnels à l'étranger ne sont massifs qu'au-delà d'un certain niveau de rémunération et de notoriété : plusieurs dizaines de joueurs (et entraîneurs) de football ; nettement moins de rugbymen ou de basketteurs et des exceptions plus ponctuelles encore dans le volley-ball ou le hand-ball où, malgré tout, près de 50 % des joueurs de l'équipe nationale évoluent à l'étranger (Allemagne et Espagne notamment).

Dans les disciplines moins rémunératrices que le football, la France peut d'ailleurs compter sur un atout : la qualité enviable de son niveau de vie et de sa protection sociale qui reste un attrait pour nombre de joueurs professionnels.

Il n'en reste pas moins que la perte de joueurs « locomotives » dans les disciplines majeures est préjudiciable à l'ensemble du sport professionnel français et que ses effets sur le sport amateur (fréquentation des plus jeunes) ne sont sûrement pas neutres.

- *L'environnement juridique des clubs*

Si le différentiel de charges sociales et fiscales a des incidences directes sur notre compétitivité sportive, d'autres facteurs, bien que plus diffus et délicats à quantifier, peuvent également jouer. Il en est ainsi, par exemple, du statut juridique de nos clubs professionnels qui, sur certains points particuliers, est plus contraignant

qu'à l'étranger, sans même évoquer ici les mesures hors normes dont certains clubs espagnols ont bénéficié récemment sous forme de remises de dettes sociales et fiscales, pendant que les clubs italiens se voyaient, pour leur part, reconnaître des règles d'amortissement tout à fait discutables :

	FRANCE	ALLEMAGNE	ANGLETERRE	ESPAGNE	ITALIE
<i>Statut juridique des clubs</i>					
Obligation légale d'une association support	Oui (minorité de blocage des associations, supprimée dans les SASP)	Oui (l'association détient au moins 50,1 % des parts de la société)	Non	Non	Non
Distribution de bénéfices	Oui (SASP)	Oui	Oui	Oui	Oui
<i>Propriété du capital</i>					
Introduction en bourse	Non	Oui	Oui	Oui (depuis le 1 ^{er} janvier 2002)	Oui
Multipropriété des clubs	Interdite dans une même discipline	Limitée à 49,9 %	Limitée à 9,9 %	Limitée à 5 % dans une division	Interdite ds 1 même division

Source : EUROSTAF

Jusqu'à présent, ces décalages de statut juridique n'ont pas été, sauf peut-être quelques exceptions dans le football, handicapants pour nos clubs. On peut même estimer que le régime juridique des clubs professionnels français ne constitue pas, aujourd'hui, une préoccupation de premier ordre pour la majorité de leurs dirigeants. Ce qui n'interdit pas, pour autant, d'envisager certaines adaptations pour aligner le régime des clubs sur le droit commun des sociétés (cf. infra).

C - L'ABSENCE DE VERITABLE REGULATION EUROPEENNE

La préoccupation de bonne gestion de nos clubs professionnels s'est progressivement affirmée, dans la dernière décennie à la suite de graves difficultés rencontrées par plusieurs clubs relevant de différentes disciplines. Les lois du 16 juillet 1984 et du 6 juillet 2000 ont imposé aux fédérations disposant d'une ligue

professionnelle de créer un organisme assurant le contrôle juridique et financier des clubs sportifs.

C'est ainsi que la Direction Nationale du Contrôle de Gestion (DNCG) pour le football et la Direction Nationale d'Aide et de Contrôle de Gestion (DNACG) pour le rugby, toutes deux instituées par convention entre Fédérations et Ligues, assurent le contrôle de la gestion administrative et financière des clubs professionnels. Le volley-ball (DNCG) s'est doté d'un système comparable, alors que la Ligue de basket, à travers une commission de contrôle de gestion qui va être prochainement institutionnalisée, a la responsabilité de suivre l'évolution financière des clubs engagés dans les championnats professionnels.

La création de ce dispositif de contrôle de gestion, assorti de pouvoirs de sanctions réels (interdiction ou encadrement du recrutement ; rétrogradation sportive ; contrôle des politiques salariales...) a contribué à l'assainissement du sport professionnel français.

Les défaillances d'un certain nombre de clubs (cas au basket du CSP Limoges ou de Toulon-Hyères par exemple) montrent, de temps à autre, à quel point les carences des systèmes de contrôle interne et externe peuvent avoir de redoutables conséquences. Elles ne font que souligner la nécessité d'une surveillance toujours plus attentive des sociétés sportives par les autorités responsables du sport professionnel.

Force est de reconnaître que la France peine à exporter en Europe son exigence de rigueur financière, même si certains pays, comme l'Allemagne, disposent de structures de la même inspiration que nos DNCG. Les clubs de football italiens, espagnols ou turcs, par exemple, déjà fortement endettés, continuent à gonfler leur masse salariale dans des conditions incompatibles avec leur situation financière. Il en résulte une concurrence déloyale qui place nos clubs en infériorité sportive dans les compétitions européennes.

Dans le domaine du football, l'UEFA est récemment intervenue en décidant d'instaurer un contrôle indirect, via les fédérations nationales. A compter de la saison 2004-2005, les clubs qualifiés pour les compétitions européennes seront tenus de se mettre en conformité avec un certain nombre d'exigences (sportives, administratives, liées aux infrastructures, juridiques et financières). Les clubs ne respectant pas ces exigences communes, sorte de « critères de convergence », pourraient être purement et simplement exclus des compétitions européennes.

Il ne se trouvera sans doute aucun dirigeant français pour contester le principe de cette régulation européenne. Mais nombre d'entre eux sont, à juste titre, sceptiques sur les modalités retenues, tout reposant, in fine, sur le bon vouloir des

fédérations nationales d'exercer un contrôle que la France est aujourd'hui seule à pratiquer.

C'est en réalité, vers des organismes européens de contrôle de gestion de plein exercice, placés sous la tutelle des fédérations sportives européennes, qu'il faudrait tendre : ils sont seuls capables de garantir, à travers des procédures de travail homogènes et un niveau d'exigence valable pour tous, l'équilibre des compétitions sportives.

Instrument d'une régulation du sport professionnel en Europe, leurs interventions pourraient, au-delà de la surveillance de la situation financière des clubs, contribuer à créer les conditions d'une juste et saine concurrence entre clubs sportifs, en tout cas ceux ressortissants des Etats membres de l'Union.

En perspective, il y a la préfiguration d'un cadre juridique pour le sport professionnel européen avec des enjeux de premier ordre, comme par exemple :

- la définition de règles spécifiques pour la propriété des clubs (limites à la multipropriété) ;
- l'harmonisation du statut juridique et fiscal des clubs ;
- l'encadrement des aides publiques au sport professionnel ;
- le régime de centres de formation et la protection des très jeunes sportifs ;
- les droits sociaux des joueurs professionnels ;
- le règlement de la question des quotas de joueurs (« règle 6 + 5 » pour laquelle la FIFA et l'UEFA militent ou suppression pure et simple des quotas) ;
- les principes régissant les transferts internationaux.

Sur tous ces points, et bien d'autres encore, la France du sport professionnel cherche à peser plus fortement en Europe et faire entendre sa différence au sein des grandes fédérations européennes.

Parce que le sport n'est pas une activité économique comme les autres (ne serait-ce qu'en raison du fait que les entreprises qui s'y confrontent sont à la fois adversaires sportifs et partenaires économiques), il doit disposer d'un mode de régulation spécifique. Non pas pour échapper aux dispositions générales en vigueur en matière de liberté de circulation des personnes ou de droit de la concurrence, ni pour contester aux Etats leur compétence de premier rang en matière sportive. Mais pour disposer de règles harmonisées garantissant l'équité des compétitions sportives.

Il nous semble également opportun de pouvoir sécuriser sur le plan communautaire les dispositions nationales qui ont pu être introduites pour garantir l'unité du mouvement sportif et les nécessaires liens de solidarité entre les différentes formes de pratique (sport amateur et sport professionnel) et entre les clubs eux-mêmes.

Pour faire du sport une compétence complémentaire au sein de l'Union, les autorités françaises, en liaison étroite avec les Fédérations et les Ligues, ont devant elles une responsabilité particulière et difficile, tant les approches du sport professionnel varient en Europe. Mais la Déclaration de Nice qui reconnaît au sport une spécificité et le projet de Constitution pour l'Europe, qui place les activités sportives dans les domaines où l'Union peut mener des actions de coordination et affirme la volonté de « développer la dimension européenne du sport en promouvant l'équité dans les compétitions », ouvrent des perspectives. Il nous revient sans doute plus qu'à d'autres, parce que nos intérêts sportifs sont mis en cause aujourd'hui, de convertir ces perspectives en actes. Tel a notamment été le sens de l'action du gouvernement français dans le cadre de la Convention sur l'Avenir de l'Europe.

PARTIE II

LE REGIME JURIDIQUE DES SOCIETES SPORTIVES

Fidèles à l'idéal qui les avait vu naître, les clubs sportifs français se sont créés à l'origine sous la forme d'associations sans but lucratif. Progressivement, alors que le poids économique de certaines disciplines se renforçait, il est apparu que le régime des associations correspondait mal aux attentes des clubs comptant une section professionnelle en leur sein. C'est ainsi que le statut des clubs sportifs a évolué, plusieurs lois successives jalonnant cette adaptation : la loi du 29 octobre 1975 prolongée par la loi du 16 juillet 1984, qui fut modifiée en 1999.

A – LES STATUTS DES CLUBS PROFESSIONNELS

Les clubs français ont l'obligation de créer une société pour gérer leurs activités professionnelles dès lors qu'ils dépassent l'un ou l'autre des seuils suivants :

- 1,2 M € pour les recettes liées à l'organisation de manifestations payantes (billetterie ; recettes publicitaires ; droits TV...) à l'exclusion des subventions publiques ;
- 800 000 euros pour les rémunérations nettes versées aux sportifs employés par le club, hors les charges sociales et fiscales afférentes à ces rémunérations.

Le niveau des seuils est fixé de telle façon que la plupart des clubs professionnels relevant des grandes disciplines sont désormais constitués en sociétés commerciales, liées par convention à une association dite « support », destinée à gérer le secteur amateur :

2001-2002						
	FOOTBALL		BASKET		RUGBY	
	<i>D1 (18)</i>	<i>D2 (20)</i>	<i>Pro A (16)</i>	<i>Pro B (16)</i>	<i>Top (16)</i>	<i>D2 (16)</i>
SAEMLS	1	5	5	11	1	
SAOS	8	8	7	2	10	9
SASP	9	6			5	3
EURLSP		1				2
ASR				2		
ASS			4	11		1
Total	38		32		32	
2002-2003						
	FOOTBALL		BASKET ⁽¹⁾		RUGBY	
	<i>D1 (20)</i>	<i>D2 (20)</i>	<i>Pro A (16)</i>	<i>Pro B (18) ⁽²⁾</i>	<i>Top (16)</i>	<i>D2 (16)</i>
SAEMLS	1	4	5	2	0	0
SAOS	2	7	5	1	7	7
SASP	16	8	2	2	9	5
EURLSP	1	1			0	2
ASR				2	0	1
ASS			4	11	0	1
Total	40		34		32	

⁽¹⁾ sur les 11 clubs de Ligue Féminine, 2 sont constitués en SASP et 9 en association loi 1901.

⁽²⁾ Y compris promus de National.

1 – La société anonyme d'économie mixte locale sportive (SAEMLS)

Introduit en 1975, ce statut, qui donnait aux collectivités locales un pouvoir d'orientation considéré comme la contrepartie de leurs apports financiers au sport professionnel, a été largement utilisé dans les années 80.

La loi de 1999 a rendu impossible le recours à la SAEMLS, en accordant cependant aux clubs qui avaient fait le choix de ce statut le droit de le conserver.

Le régime, en voie d'extinction naturelle, convient encore à la situation locale de certains clubs, en particulier au basket-ball (7) ; il n'appelle pas d'observation particulière de notre part.

2 – La société anonyme à objet sportif (SAOS)

La SAOS est une société commerciale, régie par le code du commerce, sous réserve de dispositions dérogatoires prévues par la loi du 16 juillet 1984 (interdiction de distribuer des dividendes et de rémunérer les dirigeants). L'association support doit détenir au minimum un tiers du capital social, ce qui constitue une limite à leur financement (augmentation de capital notamment).

Malgré ses rigidités, ce régime a séduit nombre de clubs dans les grandes disciplines : football (7 clubs de L2), basket-ball (6 clubs), rugby (11 clubs).

3 – L'entreprise unipersonnelle sportive à responsabilité limitée (EUSRL)

L'EUSRL est une société à responsabilité limitée dont l'associé unique est l'association support. Il s'agit donc d'un régime idéal pour les dirigeants qui souhaitent conserver un lien exclusif avec la société commerciale qu'ils doivent créer pour gérer leur activité professionnelle. Ce statut interdit, par construction, la possibilité de voir des partenaires extérieurs financés, via la société, la section professionnelle.

A l'image des SAOS, l'EUSRL ne peut distribuer de bénéfices ; s'ils existent, ils sont obligatoirement affectés à la constitution de réserves.

Peu utilisé (4 clubs professionnels au total pour le football, le rugby et le basket-ball), le régime de l'EUSRL convient en fait aux groupements sportifs dont les besoins de financement sont des plus limités. Il permet pour certaines associations sportives le passage, par étapes, d'une gestion à but désintéressé à

une gestion plus commerciale, avec la possibilité, à tout moment, d'opter pour la formule de la société anonyme.

4 – La société anonyme sportive professionnelle (SASP)

Créée par la loi du 28 décembre 1999, la SASP est la forme juridique la plus proche du droit commun des sociétés commerciales. Elle présente, en effet, certaines caractéristiques qui la distinguent des SAOS et, bien sûr, des SAEMSL. Elle peut, notamment, distribuer des dividendes et rémunérer ses dirigeants, ce qui est souhaitable au-delà d'un certain niveau d'investissement en fonds propres et de taille de budget à gérer.

L'accès au capital des SASP est libre (l'association support n'est pas tenue de détenir un capital minimum), ce qui la rend attractive pour les investisseurs intéressés par des disciplines comme le football (24 clubs entre L1 et L2) et le rugby (14 clubs top 16 et D2 confondus), mais qui ne souhaitent pas devoir composer avec une association détentrice d'une minorité de blocage (cas de la SAOS).

La SASP constitue, de fait, la solution vers laquelle convergent la plupart des grands clubs professionnels. Cette tendance est particulièrement nette dans le secteur du football (L1 et L2) touchant même certains clubs de National. L'essentiel de ces évolutions statutaires se sont d'ailleurs produites dans les toutes dernières années, avec une brusque accélération en 2002 :

FORME JURIDIQUE DES CLUBS PROFESSIONNELS DE FOOTBALL DE DIVISION 1 : EVOLUTION DE 1977 A 2002

STATUT	1977	1989	1995	1999	2002
Association (loi 1901 ou à statut renforcé)	19	15	8	7	0
Société d'économie mixte	1	3	6	1	1
Société anonyme à objet sportif	0	2	6	10	2
Société anonyme sportive Professionnelle	0	0	0	0	15*
TOTAL	20	20	20	18	18

*Y compris Monaco, SA monégasque

Sources : LFP

B – LES APPORTS DE LA LOI DU 1ER AOUT 2003

Le volet « sport professionnel » de la récente loi sur les activités sportives, votée dans le prolongement des Etats Généraux sur le Sport de décembre 2002, comporte des dispositions qui renforcent la consistance des clubs professionnels en leur reconnaissant des droits nouveaux.

1 – Le droit d'utiliser le numéro d'affiliation

Les clubs professionnels souhaitaient, de longue date, pouvoir inscrire directement leurs équipes aux compétitions figurant au calendrier des fédérations. Ils étaient, jusqu'à présent, tenus de transiter par les associations supports qui les avaient créés pour leur confier la gestion de leur secteur professionnel. Cette obligation résultait du fait que seules les associations sont membres des fédérations qui leur délivrent, en contrepartie de leur cotisation, un numéro d'affiliation.

La réforme de 2003 permet désormais aux fédérations d'autoriser les sociétés sportives à utiliser le numéro d'affiliation qui leur donnera le droit d'inscrire leurs équipes aux compétitions organisées par les ligues, et ce pour la durée de la convention liant société sportive et association support.

2 – Le droit des marques sportives

De nombreux dirigeants de clubs professionnels souhaiteraient que les sociétés sportives deviennent propriétaires des marques et des signes distinctifs qui constituent une source complémentaire de recettes et un élément potentiel de l'actif de leur bilan. Tel est d'ailleurs le cas de figure dominant dans la plupart des grands pays européens (Angleterre, Espagne, Italie).

Sans aller jusqu'à s'aligner sur la pratique la plus répandue en Europe, la loi d'août 2003 autorise les associations supports, si elles le décident, à céder à leurs sociétés sportives la marque et les signes particuliers qui s'attachent aux clubs. Il est alors prévu que les associations conservent à titre gratuit la disposition des éléments constitutifs de la marque du club.

Sur la question de l'exploitation des marques sportives, la loi d'août 2003 peut être considérée comme une étape supplémentaire dans l'harmonisation du statut des sociétés sportives françaises sur le modèle européen.

3 – La propriété des droits audiovisuels

S'il est une revendication constante des grands clubs professionnels, du football en particulier, c'est bien celle de la propriété des droits audiovisuels portant sur les compétitions auxquelles ils participent. Il est, d'ailleurs, non moins établi que nos clubs souffrent, en ce domaine, d'un handicap vis à vis de leurs concurrents étrangers :

	ALLEMAGNE	ANGLETERRE	ESPAGNE	ITALIE
Propriété des droits	Clubs / Ligue	Clubs	Clubs	Clubs
Mode de commercialisation	Collectif	Collectif	Individuel	Individuel
Instance de commercialisation	Société représentant la Ligue	Première Ligue	Clubs	Clubs / regroupement de clubs

L'article 4 de la loi d'août 2003 comporte un changement significatif puisqu'il autorise les fédérations, si elles le décident, à céder aux clubs professionnels tout ou partie des droits d'exploitation audiovisuels des compétitions et manifestations sportives organisées par les ligues. Les ligues sont, toutefois, chargées de leur commercialisation et de leur répartition entre les clubs selon des critères prenant en compte leur notoriété, leurs performances sportives et des objectifs propres de mutualisation (solidarité entre les clubs).

En ce domaine, la portée des évolutions votées par le législateur dépendra étroitement des conditions de leur mise en œuvre, notamment sur les plans fiscaux (neutralisation des effets de la cession des droits concernés) et comptables. Sur ce dernier point, une clarification est absolument indispensable pour permettre aux clubs bénéficiaires du transfert des droits audiovisuels de les inscrire à l'actif immobilisé de leur bilan (à quelle valorisation ? ; avec quelles conséquences en cas de rétrogradation ? ...). Tel est le sens de la saisine du Conseil National de la Comptabilité par le Ministère des Sports.

La question se pose, désormais, de savoir si les droits en cause peuvent être considérés comme de véritables immobilisations incorporelles, autrement dit, s'ils constituent une source régulière de profits, dotée d'une pérennité suffisante, et sont susceptibles de faire l'objet d'une cession, ce qui n'est pas évident s'agissant de droits commercialisés par les Ligues.

Dans l'hypothèse où ces droits ne figureraient pas à l'actif immobilisé, ils seraient considérés comme de simples droits pécuniaires correspondant à des recettes futures à percevoir, dont la comptabilisation à l'actif aurait pour contrepartie un produit constaté d'avance. Il n'y aurait alors aucune incidence sur les capitaux propres des sociétés sportives.

C – NORMALISATION PROGRESSIVE DU REGIME DES CLUBS

1 – Les relations entre l'association support et la société sportive

Les grands clubs professionnels français sont constitués, pour la plupart, d'une association et d'une société dont la forme juridique varie d'un cas à l'autre. Fait singulier, les relations entre les deux entités ne sont pas réglées par le jeu habituel du contrôle du capital social, mais par une convention obligatoire conférant à l'association des prérogatives spécifiques.

L'originalité française n'est pas fortuite. Elle procède de la volonté de concilier deux objectifs pas toujours concordants : une certaine conception du sport qui préserve l'esprit amateur et la « glorieuse incertitude » des compétitions ; le souci de moderniser et de professionnaliser les clubs professionnels. Il s'agit en fait de réunir dans une même démarche secteur amateur et secteur professionnel. D'où l'existence de véritables « groupes sportifs » comportant une association et une société. Avec, sans nul doute, un intérêt à bien coopérer car pour sa renommée et la bonne santé de sa propre activité, l'association est intéressée aux résultats du club professionnel : les collectivités locales et les sponsors sont souvent plus généreux avec les associations liées à des clubs professionnels performants.

La loi du 1^{er} août 2003 a pris le parti de simplifier les relations entre l'association et la société (cf. supra), sans rompre le lien qui les unit.

Peut-être conviendra-t-il, à terme, de s'interroger sur la portée de la convention unissant l'association et la société et, notamment les risques qu'elle peut comporter pour les autres actionnaires de la société.

Il ne nous paraît pas contestable de renvoyer à la convention le droit d'organiser la vie, sinon commune, du moins conjointe, des secteurs amateur et professionnel : utilisation des infrastructures ; animation des activités de formation ; participation de la société aux activités demeurant sous la responsabilité de l'association.

Mais il nous semble que la coordination entre association et société sera inévitablement plus complexe quand il s'agira, par exemple, de gérer le numéro d'affiliation qui donne accès aux compétitions professionnelles, élément vital pour les clubs.

Il faut surtout relever qu'en cas de conflit, l'association dispose, au moins théoriquement, de la possibilité de retirer la gestion du secteur professionnel à la société à l'issue des quatre années qui tiennent lieu de durée maximale pour la convention, voire au terme de chaque saison sportive, moyennant un simple préavis de trois mois. Il y a là un risque d'instabilité qui n'est pas, de notre point de vue, totalement neutre pour d'éventuels investisseurs soucieux de disposer d'une parfaite maîtrise de la société sportive.

2 – L'interdiction de la multipropriété privée dans une même discipline sportive

La France a toujours considéré que la propriété, par un même investisseur, de plusieurs clubs sportifs engagés dans des compétitions relevant d'une même discipline, portait préjudice à l'équité sportive.

L'article 15-1 de la loi du 16 juillet 1984 interdit ainsi, sous peine de nullité des transactions, « à toute personne privée, directement ou indirectement, d'être porteur de titres donnant accès au capital ou conférant un droit de vote » dans plus d'une société sportive française évoluant dans la même discipline.

Il n'est pas davantage possible à un actionnaire privé d'une société sportive de consentir un prêt ou de se porter caution d'une autre société pratiquant le même sport. En revanche, rien n'empêche une même société de parrainer plusieurs clubs engagés dans les mêmes compétitions.

Les dispositions de la loi de 1984 en matière de multipropriété ne constituent pas, en tant que tel, un obstacle aux performances sportives de nos clubs. Elles rappellent d'ailleurs, les interdictions en vigueur aux Etats-Unis dans des disciplines où la professionnalisation est très poussée (NBA ; NFL ; NHL).

Ceci étant, il est permis de s'interroger sur la portée très générale des interdictions prévues par l'article 15-1 qui vise l'ensemble des titres donnant accès au capital que leur détention soit directe ou indirecte. Ce domaine d'application, des plus larges, fait douter de la légalité de la loi française au regard du droit communautaire, et principalement, de l'article 56 du traité qui prohibe les restrictions aux mouvements de capitaux entre les Etats membres.

En toutes hypothèses, la législation française actuelle excède, à notre sens, les normes indispensables pour préserver l'indépendance des clubs et l'intégrité des résultats sportifs. Il est, de surcroît très difficile d'en garantir le respect en pratique.

Rendre possible la détention minoritaire, sans contrôle, de titres de plusieurs sociétés sportives relevant de la même discipline, aurait pour effet d'accroître les possibilités d'engagement de certains investisseurs, notamment de groupes de médias dans les clubs professionnels. Une telle réforme aurait l'avantage de nous rapprocher des règlements de l'UEFA qui ne sanctionnent que le contrôle par un même investisseur de plusieurs clubs.

3 – Le régime des subventions publiques

Historiquement, la participation des collectivités locales françaises fut essentielle au développement du sport professionnel. Elle le reste encore pour la plupart des disciplines, y compris celles qui disposent de recettes significatives par ailleurs :

SAISON 2001/2002	FOOTBALL DIVISION 1 (*)	RUGBY TOP 16 PREVISIONNEL	BASKET-BALL PRO A
Nombre de clubs	17 (**)	16	16
Budget moyen / club (en M€)	35,8	5,3	2,9
Chiffre d'affaires global de la division (en M€)	608,4	84,8	46,4
Structure du budget en % :			
. Reversements Ligue (dont droits TV)	52 %	18 %	-(***)
. Sponsoring	20 %	41 %	41 %
. Billetterie-Abonnements	15 %	15 %	24 %
. Subventions	3 %	10 %	28 %
. Autres produits	11 %	16 %	8 % (***)

(*) Budget hors transferts.

(**) 18 clubs en fait, mais Toulouse ayant déposé le bilan en cours de saison n'est pas pris en compte dans les statistiques officielles.

(***) Les droits télévisuels du basket, peu élevés, sont intégrés au poste « Autres produits ».

Des disciplines comme le volley-ball et le hand-ball, où les subventions publiques représentent près de 70 % des recettes des clubs, sont très dépendantes de l'aide des collectivités locales.

Un moment programmée, la disparition des subventions publiques aux sociétés sportives professionnelles fut remise en cause par la loi du 28 décembre 1999. Aujourd'hui, les clubs professionnels et leurs associations sont donc fondés à recevoir des subventions publiques locales, dans une limite de 2,3 M€ par saison, pour des missions précisées par les textes : la formation des jeunes sportifs ; la sécurité dans les stades ; l'animation sociale. Les contrats de prestations de service (sponsoring ; achats de places ; ...) entre clubs et collectivités font également l'objet d'un plafonnement à 1,6 M€ dans la limite de 30 % des produits de l'année écoulée.

Au-delà de ces aides directes qui ne peuvent plus comporter, à la différence du passé, de cautionnements d'emprunts, les clubs bénéficient parfois de contributions « indirectes », le plus souvent en nature : location de stades ou de salles couvertes à des conditions avantageuses ; mise à disposition gracieuse de personnel ou de locaux ; exonération de la taxe sur les spectacles, ...

Ces aides indirectes, qui n'ont rien de spécifique à la France, confirment l'ancrage local fort de la plupart de nos clubs professionnels.

La loi de 1999, en redonnant une base légale aux subventions publiques, a préservé un grand nombre de clubs professionnels de graves difficultés financières, en particulier dans le domaine du rugby, du basket, du hand-ball, du volley-ball, et même parfois du football (Ligue 2). Il ne nous paraît pas nécessaire, aujourd'hui, de durcir le régime des subventions publiques, que l'Union Européenne considère d'ailleurs comme compatible avec la libre concurrence.

L'on pourrait même, à la limite, imaginer de l'assouplir légèrement en déplaçant, au nom de l'autonomie des collectivités locales, les sommes versées dans le cadre des contrats de prestations de service, à la condition impérative, bien sûr, qu'elles correspondent à de véritables contreparties, valorisées objectivement.

4 – L'assouplissement du statut juridique des sociétés sportives

Sous réserve de l'appel public à l'épargne, qui justifie des développements particuliers (cf. infra, Partie III), le régime juridique des sociétés sportives n'appelle pas, de notre point de vue, de modifications substantielles.

La transition des sociétés sportives vers le modèle sociétaire de droit commun est bien engagée. Le statut des SASP, dans lequel les associations supports ne détiennent plus de minorité de blocage, est adapté aux évolutions récentes du sport professionnel, même si le régime de cession des titres (les actions sont nécessairement nominatives et toute cession suppose un vote du conseil à la majorité de 2/3) peut sembler un peu contraignant.

S'agissant des clubs professionnels les plus modestes, présents dans le volley-ball et le hand-ball par exemple, on peut simplement regretter que le choix offert entre les différents statuts possibles n'ait pas été étendu à d'autres sociétés à risque limité, comme la SARL et la SAS. La SARL aurait représenté une solution intermédiaire entre l'EUSRL et la SAOS ou la SASP ; elle aurait permis à l'association d'accueillir d'autres associés sans, pour autant, transformer la société sportive en société anonyme. La SAS, pour sa part, qui peut être unipersonnelle ou pluripersonnelle, aurait apporté une souplesse d'organisation qui fait défaut aux autres formes sociales (SA).

PARTIE III

LES PRINCIPAUX ENJEUX ECONOMIQUES DES CLUBS PROFESSIONNELS FRANCAIS

La présente mission n'avait pas pour objet de dresser un tableau précis de la situation économique et financière des clubs professionnels évoluant dans les principales disciplines du sport collectif. Un tel objectif aurait, d'ailleurs, été difficile à atteindre, tant l'information disponible est hétérogène selon les disciplines.

Partant d'un constat principal, l'extrême disparité de nos clubs, l'on s'est surtout attaché à identifier les enjeux auxquels le sport professionnel français est aujourd'hui confronté, en particulier :

- la nécessaire diversification de ses recettes ;
- la maîtrise de ses dépenses, notamment salariales ;
- la recherche de nouveaux investisseurs.

Il faut, cependant, garder à l'esprit que ce diagnostic d'ensemble n'a pas la même portée ni les mêmes implications d'une discipline à l'autre. Les différences de poids économique qui caractérisent les grands sports collectifs en France rendent délicates, voire abusives, les analyses globales et les tentatives de généralisation.

Une attention particulière sera ici réservée au football, compte tenu des enjeux économiques spécifiques qu'il comporte.

A – LES DISPARITES AU SEIN DU SPORT PROFESSIONNEL

1 – Les disparités entre disciplines

Les Annexes 2, 3, 4, 5 et 6 comportent des informations chiffrées sur le secteur professionnel du football, du rugby, du basket-ball, du hand-ball et du volley-ball.

Des données produites par les Ligues, ressort le constat d'une extrême hétérogénéité du sport professionnel français :

- *La taille des budgets*

Elle varie dans un rapport de 1 à 100 environ, si l'on considère le plus petit budget du hand-ball (D1 masculine) et celui du club de football disposant du plus grand budget en L1 (hors transferts).

Le budget d'un club de rugby comme Toulouse (13 M€ pour la saison 2002-2003) représente près du double du budget moyen au sein du Top 16 ; il est supérieur de 40 % à celui de Clermont-Ferrand, second de la division. Pourtant, le budget de Toulouse figurerait au dernier rang de celui des clubs de football engagés en Ligue 1.

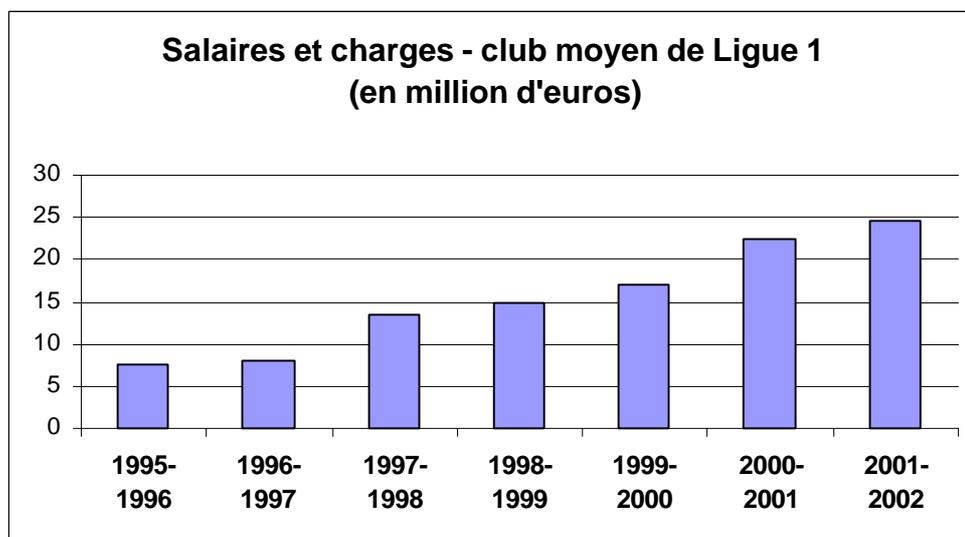
La tendance à la progression des budgets est assez générale, même si certaines disciplines font exception, comme le basket-ball par exemple où le budget moyen actuel en Pro A (3,4 M€ pour la saison 2002-2003) est très proche du niveau observé il y a 10 ans (3,2 M€).

- *La masse salariale*

Là aussi, les écarts entre les clubs sont considérables et la dimension de leurs effectifs, variant naturellement d'une discipline à l'autre, ne suffit pas à l'expliquer.

On ne relèvera, par exemple, rien de commun en termes de masse salariale entre le rugby (plus de 3 M€ en moyenne pour les clubs du Top 16, soit une augmentation de 55 % en quatre saisons) et le hand-ball (0,9 M€ en moyenne par club en D1 masculine).

La masse salariale de l'ensemble du hand-ball masculin, D1 et D2 confondues, soit 30 clubs, totalise à peine 16,5 M€ c'est-à-dire moins que la masse salariale d'un club moyen de L1 de football :



	1996-1997	1998-1999	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2001-2002
Salaires et charges (M€)	8 923	12 354	15 178	17 993	23 011	24 500
Evolution	10,7 %	38,5 %	22,9 %	18,5 %	27,9 %	8,5 %

Source : LFP

▪ *Le niveau des fonds propres*

Au 30 juin 2002, le montant des capitaux propres des 18 clubs de L1 de football ressortait à 143 M € en progression de 70 % par rapport à la saison précédente à la suite d'augmentations de capital significatives. En L2, ces fonds propres s'établissaient, en données consolidées, à 19,5 M € pour les 20 clubs (+66 % par rapport à la saison 2000-2001).

En profond décalage, les fonds propres des clubs du Top 16 en rugby ne s'élevaient qu'à 7,5 M € au 30/6/2002, bien qu'en forte progression par rapport à l'exercice précédent (+ 75 %). Les capitaux propres de la Pro D2 étaient, pour leur part, négatifs à hauteur d'1,5 M € au 30/6/2002.

Au sein des clubs de hand (D1 et D2 masculines ; D1 féminine), la situation dominante est celle de fonds propres négatifs (29 clubs sur 42), pour un montant consolidé de - 1,8 M € au 31/12/2002, l'objectif étant un retour des capitaux propres au voisinage de zéro à la fin de la saison en cours (30/6/2004).

- *La structure des produits (hors transferts)*

Au-delà de la taille des budgets proprement dite, qui est fortement discriminante, les disciplines du sport professionnel se distinguent sensiblement les unes des autres en termes de répartition des recettes.

Les droits TV revenant aux clubs sont quasi inexistantes au sein du basket-ball et du hand-ball. Les clubs vivent essentiellement des subventions (près de 70 % en D1 masculine au hand-ball ; 35 % en Pro A de basket-ball) et du sponsoring (25 % pour le hand-ball ; 40 % pour le basket-ball).

La situation du rugby fait ressortir une diminution régulière de la part des subventions (8 % pour la saison 2001-2002 au titre du Top 16) et une montée en régime progressive des partenaires et des sponsors (40 %). Les recettes de billetterie représentent un peu plus de 10 % du total des produits, abonnements compris, et les versements de la Ligue environ 15 %. La Pro D2 (16 clubs) dépend, pour sa part, de plus en plus des partenariats et du sponsoring (30 % des produits sur la saison 2001-2002) et moins des subventions (22 % contre 28 % lors de la saison 2000-2001).

La physionomie des clubs de football professionnel en termes de structure de recettes est, par comparaison, très spécifique, avec une part prédominante des droits TV :

REPARTITION DES PRODUITS EN % (SAISON 2001-2002)	LIGUE 1	LIGUE 2
Droits TV	52 %	43 %
Billetterie et abonnements	15 %	10 %
Sponsors – publicités	20 %	17 %
Collectivités locales	3 %	19 %
Autres	10 %	11 %

Source : DNCG

Sur les six dernières saisons, alors que les budgets de L1 faisaient plus que doubler, la part des droits TV est passée d'environ 30 % à plus de 50 %

aujourd'hui. Les collectivités locales se sont, de façon générale, désengagées du financement des clubs (15 % des produits lors de la saison 1996-1997, 3 % aujourd'hui), l'apport des sponsors ayant progressé régulièrement en valeur absolue sur les dernières années.

L'ensemble de ces données illustre l'extrême disparité des clubs professionnels en France. Les enjeux varient fondamentalement d'une discipline à l'autre :

- L'évolution des droits TV va orienter directement l'avenir du football professionnel en France, en L1, mais aussi en L2, le poids des subventions locales devenant marginal ;
- Des sports, comme le hand-ball et le volley-ball, vont rester très dépendants de la contribution des collectivités locales qui détermine leur existence ;
- Le rugby, pour sa part, pourrait voir l'apport des sponsors et des droits TV contribuer davantage à l'augmentation de ses produits sur les prochaines saisons, rendant la discipline moins sensible aux subventions publiques.

2 – Les disparités entre clubs

A l'intérieur de chaque sport, particulièrement dans le football et le rugby, on relève une segmentation des clubs en deux sous-ensembles : d'un côté les grands clubs ayant vocation à jouer, chaque saison, les premières places et à disputer les compétitions européennes et, de l'autre, les clubs dont le format est, avant tout, conçu pour le championnat national. Cette segmentation se ressent d'un strict point de vue budgétaire, même si la corrélation des résultats sportifs aux moyens financiers n'est pas toujours parfaite.

Ainsi, dans le rugby, le club de Toulouse qui dispose traditionnellement du plus gros budget de l'élite, présente le plus beau palmarès sur les dernières années.

Dans le football, la DNCG opère d'elle-même une ventilation des clubs de Ligue 1 en quatre groupes qui, à quelques exceptions près, rend compte des ambitions européennes des différentes équipes (saison 2001-2002) :

- Groupe 1 : charges inférieures à 23 M € Auxerre, Bastia, Guingamp, Lorient, Troyes.

- Groupe 2 : charges comprises entre 23 et 34 M€: Lille, Metz, Montpellier, Sedan, Sochaux.
- Groupe 3 : charges comprises entre 34 et 65 M € Bordeaux, Lens, Marseille, Rennes.
- Groupe 4 : charges supérieures à 65 M€: Lyon, Monaco, Nantes, Paris.

On relèvera, au passage, que seuls les groupes 1 et 2 présentent un Résultat d'Exploitation (REX) et un Résultat Net (RN) consolidé positifs :

SAISON 2001/2002 (EN M€)	GRUPE 1	GRUPE 2	GRUPE 3	GRUPE 4	TOTAL
Total Produits	95,9	128,7	177,9	240,6	643
Total charges	95,3	136,7	213	295,9	740,8
Contribution-compétition	0,6	<8>	<35,1>	<55,3>	<97,7>
Contribution-mutation	3,4	14,6	<64,4>	<21,6>	<68>
REX	3,9	6,7	<99,5>	<76,9>	<165,8>
RN	3	4,2	<27,4>	<26,3>	<46,3>

Sur la moyenne période, les écarts budgétaires entre les clubs de première division qualifiés pour l'Europe (hors Intertoto) et les autres parlent d'eux-mêmes :

EN M€	1997-1998	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2001-2002
Moyenne budgets clubs européens (A)	23,1 (9 clubs)	37,5 (6 clubs)	49,2 (7 clubs)	62,8 (5 clubs)	43,5 (7 clubs)
Moyenne budgets clubs non européens (B)	12,7 (9 clubs)	14,0 (12 clubs)	23,9 (11 clubs)	24,5 (12 clubs)	27,4 (11 clubs)
Rapport A/B	1,82	2,68	2,06	2,56	1,59

Source : EUROSTAF

Il faut noter que les disparités entre clubs de football seraient, selon toute probabilité, nettement plus fortes encore si plusieurs mécanismes de redistribution⁽¹⁾ ne jouaient pas :

- *Les transferts*

Les mouvements de joueurs, avec les flux de recettes qu'ils entraînent au profit des clubs « vendeurs », permettent un transfert de ressources des clubs riches vers les autres.

On estime ainsi, pour la saison 2000-2001, les flux de transferts (nets) en provenance de sept premiers budgets de D1 (football) vers les autres clubs professionnels (D1, D2 et National) à plus de 25 M€ Dans le même temps, nos clubs professionnels recevaient une contribution (nette) des clubs étrangers au titre des transferts d'environ 150 M€

- *La billetterie*

Les recettes de billetterie perçues par les clubs jouant à domicile constituent également un mode de péréquation entre clubs, partant du fait, établi, que ce ne sont pas nécessairement les équipes bien classées qui remplissent le mieux les stades, mais les « grands » clubs qui ont une vocation européenne et disposent de joueurs à forte renommée internationale.

- *Les droits TV*

Le schéma actuel de commercialisation centralisée et de redistribution des droits TV, selon des critères qui font une part significative à la solidarité entre clubs (50 % en Ligue 1 ; 100 % en Ligue 2), assure une péréquation entre les équipes. Là aussi, les « grands clubs », avec un palmarès européen, apportent leur valeur médiatique à l'ensemble des équipes du championnat qui, toutes, en profitent.

(1) la solidarité avec le sport amateur n'est pas évoquée ici, même si elle peut porter sur des sommes non négligeables (cf. la contribution de la LFP à la FFF au profit du Fonds d'Aide destiné aux clubs amateurs : 9,1 M€ en 2002-2003 ; 10,7 M€ en 2003-2004)

B – LES PRINCIPAUX ENJEUX DE GESTION DE NOS CLUBS PROFESSIONNELS

1 – La diversification des recettes

Les sports qui, à l'image du volley-ball et du hand-ball ou, dans une moindre mesure du basket-ball, vivent grâce à l'apport des subventions publiques n'ont d'autre issue que de renforcer leur ancrage territorial et de gagner, peu à peu, la confiance de nouveaux sponsors locaux. Le niveau actuel d'équipement en grandes installations sportives couvertes ne permet pas d'anticiper une forte progression des recettes de billetterie.

Il ne faut pas attendre pour ces disciplines de marges de manœuvre en provenance des droits TV, l'espace médiatique étant largement occupé par des sports plus attractifs ou déjà saturé par des images venant de championnats étrangers (cas extrême du basket français face à la NBA américaine qui incarne le sport d'élite et fait que la concurrence des clubs français est, en réalité, non pas européenne mais mondiale).

LES CINQ SPORTS LES PLUS RETRANSMIS PAR LES CHAINES FRANCAISES HERZIENNES EN 2000

	ENSEMBLE	TF1	FRANCE 2	FRANCE 3	CANAL +	M6
Football	740 h 32	202 h 17	42 h 38	53 h 51	441 h 44	0
Rugby	246 h 43	0	67 h 18	5 h 44	173 h 44	0
Basket	201 h 50	0	16 h 08	28 h 57	156 h 44	0
Cyclisme	201 h 15	0	131 h 39	59 h 14	10 h 21	0
Tennis	130 h 08	36 h 54	83 h 29	39 h 16	07 h 22	0
Total offre sportive	2 716 h 00	331 h 00	621 h 00	416 h 00	1 269 h 00	79 h 00
<i>Part du football dans le total de l'offre sportive des chaînes (en %)</i>	27,5	61,0	6,8	12,9	34,7	0,0

Source : CSA/EUROSTAF

L'enjeu principal pour les clubs professionnels de rugby est d'acquiescer un statut médiatique, à côté de l'équipe de France, de telle façon que les droits TV puissent contribuer, à l'avenir, plus significativement à leurs budgets. De nouveaux types de sponsors, au-delà des quelques personnalités individuelles ou entreprises qui s'y impliquent déjà seront également nécessaires pour renforcer la consistance économique de la discipline. Le développement des produits dérivés restera, selon toute vraisemblance, réservé à quelques rares clubs, comme Toulouse par exemple.

Les clubs de football professionnels sont, pour ce qui les concerne, confrontés à plusieurs exigences :

- il leur faut anticiper une possible inflexion du rythme de progression des droits TV à terme, après une longue période inflationniste, même si la discipline reste encore un produit d'appel incomparable, grâce à son audience, pour les chaînes de télévision ;
- il leur revient aussi de maintenir au plus haut niveau possible l'apport des partenariats, le sponsoring prenant aujourd'hui des formes nouvelles avec un potentiel intéressant. On doit noter cependant, s'agissant des sponsors, que la loi Evin qui interdit la présence dans les stades de sponsors de marques de tabac, d'alcool et de bière, génère un manque à gagner important pour les clubs français par rapport à leurs concurrents étrangers. Une modification de la loi en ce domaine est, malgré tout, délicate à envisager, tout comme d'ailleurs un alignement des législations européennes sur les dispositions en vigueur en France ;
- pour les clubs qui disposent d'une marque à forte visibilité, les prochaines années pourraient être celles d'une diversification de leurs produits dérivés sur le modèle de certains clubs étrangers (plus de 30 M€ de recettes par an, pour Manchester, soit 25 % de son budget). Notre retard en ce domaine est grand, même s'il est difficile à quantifier, l'évolution du poste « autres produits » dans le budget des clubs français ne reflétant pas seulement l'augmentation de l'activité de produits dérivés. Des clubs comme le Racing Club de Lens, l'Olympique Lyonnais, l'OM et le PSG, pour ne citer que les principaux, disposent d'un potentiel d'augmentation de recettes sur les produits dérivés, moyennant un investissement en compétences commerciales et en circuits de distribution. La récurrence des produits dérivés et leur relative inertie par rapport aux résultats sportifs (ils sont davantage corrélés à la force de la marque) en font des recettes complémentaires très appréciables ;

- de la billetterie, il serait aventureux d'attendre une contribution budgétaire en forte augmentation dans les prochaines années. Les clubs français souffrent, en effet, sur ce plan, de plusieurs handicaps structurels : des affluences moyennes, bien qu'en progression, inférieures à celles relevées en Angleterre ou en Italie par exemple ; une recette par spectateur qui plafonne autour de 15 € pour la Ligue 1 contre plus du double en Premier League anglaise. Il y a, bel et bien, un déficit de demande, à la base, de la part du public français, que le niveau de confort de nos installations moins bon qu'à l'étranger, dans l'ensemble, ne vient pas compenser. Face à cette situation, plusieurs clubs ont mis en place de nouvelles approches marketing destinées à fidéliser et élargir leur public. De telles initiatives, naturellement louables, ne donneront leurs fruits qu'à moyen terme.

Il convient enfin de noter, s'agissant du football comme des autres disciplines, qu'en application de l'article 17 de la loi du 16 juillet 1984, le calendrier annuel des compétitions est mis à disposition gracieusement des sociétés organisant les jeux de pronostic sportif, ce qui prive l'ensemble des clubs d'une recette qui devrait normalement, à notre sens, leur revenir. Cette disposition est cependant cohérente avec le mécanisme de prélèvement, au bénéfice de l'ensemble du mouvement sportif, sur les recettes des jeux.

2 – La maîtrise de la dépense salariale ⁽¹⁾

Les salaires représentent l'essentiel des dépenses des clubs professionnels français : plus de 55 % pour les clubs de basket-ball de la Pro A au titre de la saison 2001-2002 (59 % pour la Pro B), près de 70 % du budget de la D1 masculine au hand-ball (65 % environ pour la D2 masculine et la D1 féminine).

Au rugby, 63 % des charges budgétées par les clubs du Top 16 pour la saison 2002-2003, soit une masse salariale moyenne par club de 3,1 M€ contre 1,2 M€ quatre saisons plus tôt. Les 16 clubs professionnels de rugby de D2 sont, toutes proportions gardées, dans une situation comparable : pour la saison en cours, les salaires et charges sociales représentent 58 % des dépenses budgétées, avec une masse salariale en progression de 60 % environ en moyenne sur les deux derniers exercices.

C'est dire que la maîtrise de l'équilibre d'exploitation des clubs passe, s'agissant du volet « dépenses », par le contrôle de la masse salariale. Cet enjeu, commun à l'ensemble des disciplines, est naturellement encore plus déterminant pour le football compte tenu des masses en cause.

⁽¹⁾ la situation française n'a rien d'exceptionnelle en Europe. Ainsi, une étude EUROSTAF-CDES faisait ressortir la rémunération annuelle brute moyenne d'un joueur de football de 1ère division, primes et avantages compris, à 490 K€ en France pour la saison 2001-2002, contre 620 K€ en Allemagne, 630 K€ en Espagne, 1 040 K€ en Angleterre et 1 300 K€ en Italie.

En Ligue 1, la part de la masse salariale, charges sociales incluses, représentait 69 % des produits de la contribution-compétition au 30 juin 2002, soit une augmentation de 16 points sur 3 saisons. En d'autres termes, les salaires et charges sociales absorbent près de 70 % des recettes de nos clubs aujourd'hui. Ce ratio est encore plus élevé en Ligue 2 (82 % pour la saison 2001-2002), avec une masse salariale de 110 M€ contre, à titre indicatif, 441 M€ pour la Ligue 1.

Sur la moyenne période, les chiffres reflètent une forte inflation salariale⁽¹⁾, le cumul salaires / charges sociales ayant été multiplié par 2,5 en cinq saisons, aussi bien en Ligue 1 qu'en Ligue 2 :

Salaires et charges sociales (M€)	Saison 1996-1997	Saison 2001-2002	Variation
Ligue 1	178,5 ⁽¹⁾	441 ⁽²⁾	x 2,5
Ligue 2	44,7 ⁽³⁾	110 ⁽⁴⁾	x 2,5

⁽¹⁾ 20 clubs - ⁽²⁾ 18 clubs - ⁽³⁾ 19 clubs - ⁽⁴⁾ 20 clubs

Ces évolutions sont à mettre en parallèle avec la forte progression des droits TV perçus par les clubs de L1 (x 3,5) et de L2 (x 2,5) sur la même période. Tout s'est donc passé en fait comme si les droits TV avaient, d'abord et avant tout, profité aux joueurs qui, sur un marché du travail de plus en plus compétitif en Europe, ont exercé pleinement leur pouvoir de négociation salariale. Ainsi, les résultats des clubs se sont dégradés dans les dernières années malgré l'augmentation des droits TV :

EN M€	LIGUE 2		LIGUE 1	
	REX	RN	REX	RN
Saison ⁽¹⁾ 1996/1997	2,5	1,3	17,6	(165,8)
Saison ⁽²⁾ (2001/2002)	(20,3)	(20,2)	6,8	(45,3)

⁽¹⁾ 19 clubs en L2 ; 20 clubs en L1

⁽²⁾ 20 clubs en L2 ; 18 clubs en L1

⁽¹⁾ L'inflation salariale exprime aussi, pour une part, un effet « gonflement des effectifs » : l'effectif moyen par club en Ligue 1 est passé de 19,7 en 1994-1995 à 27,1 lors de la saison 2001-2002

Le résultat d'exploitation intègre la contribution dite « compétition », structurellement négative (à l'exception de la saison 1999-2000), les produits ne couvrant pas les charges de fonctionnement des clubs. Il comporte aussi la contribution dite « mutation » qui correspond au solde des transferts nets, amortissements et transferts de charges compris. Cette contribution a cessé d'être positive depuis la saison 2000-2001 en Ligue 1, étant précisé qu'elle est régulièrement positive en Ligue 2.

Cette présentation aurait pu laisser penser un moment que la balance des transferts constituait une ressource structurelle (en net) de la Ligue 1. Tel n'est pas le cas en réalité et l'on doit cet effet d'optique au mode de comptabilisation des transferts : les cessions de joueurs sont intégralement prises en compte au titre de la période où elles se réalisent ; les acquisitions sont le plus souvent réparties sur la durée des contrats par l'intermédiaire du poste « transfert de charges » (lissage par comptabilisation au bilan en « charges à répartir »).

Dans un contexte d'inflation forte sur le marché des transferts, cette méthode de comptabilisation, conforme aux normes de la plupart des ligues européennes, a eu pour effet de rendre positive la contribution « mutation » des clubs de L1 jusqu'à la saison 1998-2000, même s'ils « achetaient » plus qu'ils ne « vendaient » de joueurs depuis la saison 1997-1998.

La contribution « mutation », négative en 2000-2001 (-1,1 M€ pour le club « moyen » de L1 sur la saison 2000-2001 et -3,8 M€ sur 2001-2002), devrait rester négative dans les années à venir compte tenu de l'évolution du marché des transferts : les plus-values sur cessions de joueurs ne devraient pas être, selon toute probabilité, à la hauteur de l'amortissement des contrats en cours (346 M€ de charges à répartir au 30/6/2002). C'est dire que la rigueur de gestion qui caractérise les clubs professionnels de football aujourd'hui devra demeurer à moyen terme pour améliorer le ratio (fonds propres + comptes courants d'associés) / charges à répartir :

EN M€	AU 30/6/2001	AU 30/6/2002
Charges à répartir : (A)	435	346
Capitaux propres + Comptes courants : (B)	307	285
B / A	70,6 %	82,3 %

De façon plus générale, l'amélioration de la structure de bilan des clubs professionnels suppose, dans le football comme dans la plupart des autres disciplines, l'entrée de nouveaux investisseurs.

C – LA RECHERCHE DE NOUVEAUX INVESTISSEURS

1 – Le point de départ : l'interdiction de l'appel public à l'épargne

S'il est permis de penser que l'évolution des sociétés sportives vers le droit commun des sociétés commerciales reste, à ce stade, inachevée, c'est principalement parce que la loi du 28 décembre 1999 instituant les SASP leur a dénié le droit de faire appel public à l'épargne, confirmant sur ce point la règle de principe posée par la loi du 16 juillet 1984 en son article 13.

Le législateur a certes fait un pas significatif vers les investisseurs dans les sociétés sportives en retirant aux associations supports la minorité de blocage, qu'elles continuent néanmoins de détenir dans les SAOS. Mais il n'a pas souhaité, au moins à titre conservatoire, élargir les possibilités de financement des sociétés sportives à l'épargne publique. Ce faisant, il plaçait nos clubs professionnels dans une situation relativement singulière, la règle de l'accès au marché financier des sociétés sportives prévalant en Angleterre, en Espagne (depuis 2002), au Portugal, en Italie, en Allemagne et dans la plupart des pays du nord de l'Europe.

Au-delà des arguments idéologiques parfois mis en avant (l'incompatibilité de principe entre marché financier et éthique sportive), les choix faits en 1999, qui n'ont pas été remis en cause à ce stade, résultaient de plusieurs types de considération :

- des arguments de bon sens : pourquoi aurait-on donné aux sociétés sportives un droit dont elles n'étaient guère en état d'user, faute de disposer d'une structure de bilan attractive pour des investisseurs, la quasi totalité des clubs professionnels, quelles que soient les disciplines, n'étant pas, par exemple, propriétaires de leur stade ou de leur salle ;
- les craintes de voir les disparités économiques se creuser entre quelques clubs d'élite, pour l'essentiel ressortissants du football, à vocation européenne, et les autres clubs qui, sans être cantonnés à des

« championnats de patronage » ou des « compétitions de clochers », n'auraient pas eu vocation à devenir des entreprises comme les autres ;

- les risques, à la lumière de certaines expériences étrangères, de constater une forte volatilité des valeurs, et même un effondrement des cours en cas de cotation en bourse. Derrière cet argument, figurait une préoccupation légitime, celle de la protection du petit épargnant dont l'investissement aurait pu être avant tout inspiré par des choix de cœur, le rendant vulnérable à un démarchage agressif.

C'est ainsi que les sociétés sportives françaises sont aujourd'hui privées, non seulement du droit d'être cotées en bourse, mais aussi, plus largement, du recours public à l'épargne, c'est-à-dire, concrètement, de la possibilité de placer leurs titres dans le public par l'intermédiaire de prestataires spécialisés. L'accès au marché libre, accessible aux sociétés trop récentes ou trop modestes pour accéder aux marchés réglementés (les 1^{er} et 2nd marchés ; le nouveau marché), leur est également interdit.

Cette situation n'empêche pas plusieurs clubs d'être la propriété de sociétés elles-mêmes cotées (cas du PSG et de Canal + ou des Girondins de Bordeaux et de M6). Mais ces cas ne constituent pas, à proprement parler, des exceptions à la règle. Ils signifient simplement qu'il n'est pas interdit à une société cotée d'investir dans une société sportive. Ce point n'est pas discuté depuis longtemps.

En revanche, la question de savoir si les dispositions de la loi de 1984 modifiée interdisant l'appel public à l'épargne sont conformes au droit européen se pose, à notre sens, réellement. Certains soutiennent que cette interdiction, nonobstant l'article 295 du traité qui reconnaît aux Etats Membres le droit souverain de définir le régime de la propriété, contrevient aux libertés de circulation des capitaux (art. 43 du Traité) et d'établissement (art. 49), ainsi qu'aux principes de libre concurrence (art. 81, 82 et 86). Il n'entraîne pas dans notre vocation ni notre compétence de statuer sur ce point. Mais l'on ne peut écarter a priori l'hypothèse de la fragilité des dispositions prohibant l'appel public à l'épargne par les sociétés sportives françaises.

2 – Les possibilités de cotation via une holding

Sans modifier la loi actuelle, il est permis de s'interroger sur la possibilité d'envisager la cotation d'une société sportive à travers une société holding qui

en aurait, par hypothèse, le contrôle, et si oui, à quelles conditions. Tel pourrait être aujourd'hui le cas de figure de l'Olympique Lyonnais.

Il appartiendra à la nouvelle autorité en charge des marchés financiers (AMF) de se prononcer sur de tels cas particuliers. Nous considérons, pour notre part, que la création d'une structure à double niveau, avec une filiale dédiée à l'exploitation de l'activité sportive, permettrait de sortir des interdictions posées par les lois de 1984 et 1999, à la condition impérative que la société holding ait, en dehors de la détention du club sportif, une réelle activité, par définition extra-sportive, avec sa propre existence et sa propre pérennité. Autrement dit, il faudrait démontrer, au cas par cas, que les activités périphériques de la société sportive disposent d'une autonomie indiscutable, sans laquelle le montage envisagé s'apparenterait à un détournement de la loi et ne pourrait être, en conséquence, que sanctionné.

Pour les autorités de marché en charge de la protection de l'épargne, l'indépendance des revenus de la société mère par rapport aux résultats de sa fille, qui aurait pour avantage de réduire la volatilité d'un cours de bourse corrélé aux seules performances sportives, risque d'être déterminante. Plus la part des revenus issus des activités extra sportives sera grande, plus l'appel public à l'épargne pourrait être justifié.

Au-delà de ces observations générales, tout pronostic en la matière se révélerait bien aléatoire, comme en témoigne les quelques décisions que la Commission des Opérations de Bourse (COB) a été conduite à prendre sur plusieurs cas d'espèce.

Saisie d'un projet relatif à l'appel public à l'épargne et à la cotation sur le nouveau marché d'une société ne relevant a priori d'aucune fédération (et n'entrant donc pas dans le champ d'application de la loi de 1984), dont l'actif principal était un bateau de course, la COB a considéré que la dite société présentait une structure pérenne, valorisée comme c'est l'usage pour les sociétés cotées, sur la base de revenus futurs, et qu'elle ne faisait pas courir de risques anormaux aux investisseurs et à l'intégrité des marchés. Ayant à statuer, dans un autre cas, sur le projet d'appel public à l'épargne d'une société en commandite exploitant une écurie de chevaux de course, la COB a bloqué l'opération au motif, entre autres, que les hypothèses du business plan étaient particulièrement irréalistes et les revenus prévisionnels de la société trop aléatoires car avant tout liés aux résultats des courses de ses chevaux.

En 2002, s'est présenté le cas d'une société anonyme de droit belge, dont l'activité principale était la gestion d'un club de football de première division belge, souhaitant accéder au marché libre d'Euronext Paris via une augmentation de capital. Sur le principe, la COB a estimé que l'interdiction

d'appel public à l'épargne ne concernait pas les clubs de football à l'étranger dans la mesure où leur droit national ne le prohibe pas (cas d'espèce avec la Belgique). Sur le fond de la demande, la COB a considéré que les sources de revenus très aléatoires du club et la structure financière particulièrement faible de son bilan (la société ne détenait pratiquement aucun des actifs qu'elle exploitait) rendait l'opération trop risquée.

Ces différents cas montrent à quel point tout est affaire de circonstances, même si l'importance du lien entre performances sportives et résultats économiques s'affirme comme un critère souvent décisif de décision pour la COB. A être trop direct, ce lien suffirait à faire courir un risque anormal aux épargnants.

La situation de la société de football belge est, par certains côtés, encore plus instructive : singulière situation, en effet, que celle qui autorise un club belge à faire appel public à l'épargne sur des marchés financiers français qui restent inaccessibles, au moins en direct, à nos clubs. L'interdiction d'appel public à l'épargne posée par la loi française ne concerne pas, en effet, les clubs étrangers dans la mesure où il est établi que si les règles qui gouvernent l'organisation des marchés relèvent du pays où l'admission est sollicitée, les règles de fonctionnement des sociétés procèdent de la loi du pays où elles ont leur siège social.

3 – La reconnaissance du droit de faire appel public à l'épargne

Certains considèrent que la faculté de faire appel public à l'épargne ne concernerait qu'une poignée de clubs professionnels à court terme : cette analyse paraît tout à fait fondée.

D'autres en tirent la conclusion que, s'agissant d'une demande très minoritaire, elle n'a pas à être satisfaite. Cette position est, elle, infiniment plus discutable : pour les clubs intéressés, l'appel à l'épargne est un mode de financement qui peut avoir son intérêt, au moins à titre complémentaire. Et, à notre sens, il revient naturellement aux dirigeants, au cas par cas, en fonction des situations locales, de l'histoire des clubs, de leurs ambitions, de leur type de développement, de la présence ou non de partenaires financiers, de choisir la structure de ressources sur laquelle ils souhaitent s'appuyer. Ce qui est en cause, au fond, c'est le projet des clubs et la vision que leurs actionnaires et leurs dirigeants ont de leur avenir.

C'est au nom de l'autonomie des responsables de clubs que l'appel public à l'épargne doit, de notre point de vue, être ouvert aux sociétés sportives.

Quand bien même un seul club en bénéficierait, tous auraient gagné une liberté supplémentaire. L'existence d'une option ne crée aucune contrainte ; elle donne à chacun des marges de manœuvre potentielles nouvelles. Et tant mieux si une telle évolution nous rapproche des règles en vigueur dans les pays qui nous entourent, réduisant le fameux écart de compétitivité avec les clubs étrangers. Mais ce n'est pas l'enjeu principal : l'objectif est, avant tout, de donner aux dirigeants des clubs professionnels le choix des moyens pour se développer, à charge pour eux de définir librement leurs modalités de financement.

Il convient, au passage, de rappeler que l'appel public à l'épargne pourrait présenter pour certains clubs, dans le football, éventuellement le rugby, des avantages réels. Au moment où certaines ressources plafonnent voire régressent (billetterie, subventions locales), l'idée d'élargir l'assise financière des clubs paraît naturelle.

Il s'agirait d'abord de consolider le niveau des fonds propres de nos clubs qui, malgré les efforts accomplis pour assainir leur situation (les fonds propres des clubs de football de D1 étaient encore négatifs, en valeur consolidée, lors de la saison 1993-1994), n'ont toujours pas une structure de bilan à la mesure de leurs ambitions :

L1-FOOTBALL	1996	1997	1998	1999	2000	2001
(M€)	/	/	/	/	/	/
	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Capitaux propres	52	72	84	90	84	143
Comptes courants d'associés	7	8	64	163	223	142
TOTAL ⁽¹⁾	59	80	148	253	307	285

⁽¹⁾ L'assimilation des comptes courants d'associés aux capitaux propres serait évidemment abusive sur un plan économique.

L1-FOOTBALL	2001	2000	1999	1998	1997	1996
(K€)	/	/	/	/	/	/
	2002	2001	2000	1999	1998	1997
A - Capitaux propres ⁽¹⁾	142 782	83 965	89 364	84 088	72 295	52 391
B - Total dettes (LT et CT)	646 794	744 351	618 070	384 544	196 618	140 359
A / B	22,1%	11,3 %	14,5 %	21,9 %	36,8%	37,3 %

⁽¹⁾ hors provisions pour risques et charges.

Certains objecteront que rien n'empêche aujourd'hui un investisseur de prendre des positions au capital d'une société sportive. Il convient d'observer, cependant, qu'en l'absence de liquidité sur les titres, celle que permet précisément une cotation, l'entrée dans un club professionnel présente une rigidité qui peut dissuader nombre d'investisseurs, sauf à être motivé par le ressort d'une véritable passion personnelle. Le mécénat d'entreprise, comme le mécénat individuel, ont assurément leurs vertus et leur place dans le sport professionnel. Mais ils ne peuvent, à notre sens, tenir lieu de financement principal.

Tout en contribuant à l'amélioration de la structure de leur bilan (ratio dettes/fonds propres), les augmentations de capital pourraient permettre aux clubs professionnels de financer, outre l'achat de grands joueurs, des investissements pour développer leurs infrastructures sportives (capacité d'accueil du public et reconfiguration « commerciale » des stades), diversifier leurs prestations en marge des matches et densifier leurs activités de produits dérivés.

Plusieurs clubs français, pas exclusivement dans le football, ont inscrit ces objectifs au cœur de leur projet d'entreprise. L'appel public à l'épargne leur donnerait les moyens de les concrétiser.

A ceux qui craignent que ne se renforce la tendance des championnats à « deux vitesses » au détriment de l'intérêt sportif et de l'affluence dans les stades, on rappellera que l'arrivée de stars internationales dans nos compétitions n'est pas un frein à l'audience, bien au contraire. Elle peut même aider des clubs moins renommés à remplir leur enceinte sportive à l'occasion de la venue de grandes équipes.

4 – Quelles garanties pour les actionnaires des clubs professionnels ?

A la lumière de l'expérience étrangère (une quarantaine de clubs de football cotés en Europe), il serait permis de douter de l'intérêt d'investir dans le sport professionnel. Dans une période boursière déprimée, les cours de bourse n'ont pas, sauf quelques exceptions, bien résisté et rien ne garantit au demeurant que les investisseurs s'intéresseraient en nombre aux clubs sportifs en cas de reprise des marchés.

Peut-on en conclure que le « business model » des clubs professionnels est, par nature, incompatible avec la cotation ? Il serait excessif, à notre sens, d'aller si loin.

Ce qui ne fait pas de doute, en revanche, c'est que l'appel public à l'épargne, en ce qu'il comporte une obligation de transparence comptable et de communication financière renforcée, sanctionnée par les autorités en charge des marchés financiers, est une garantie forte, même si elle ne peut bien sûr, à elle seule, prévenir de mauvais résultats économiques, dans le sport comme dans les autres domaines d'activité.

Une société souhaitant faire appel public à l'épargne pour financer sa croissance doit remplir un certain nombre de conditions qui l'obligent, selon le marché concerné, à la présentation de deux ou trois années de comptes certifiés et à la publication d'un prospectus visé par la COB (l'AMF désormais) comprenant toutes les informations nécessaires aux investisseurs pour fonder leur jugement sur le patrimoine, l'activité, la situation financière, les résultats et les perspectives attendues. Et dès lors qu'elle a été admise à faire appel public à l'épargne, la société est tenue de porter à la connaissance du public tout fait susceptible d'avoir une incidence significative sur le cours du titre. En cas de risques particuliers, il revient à l'autorité de marché d'alerter les investisseurs et de les appeler à la vigilance.

Ces règles générales protectrices de l'épargne en France, et les disciplines qu'elles impliquent, ne pourraient avoir, selon nous, que des effets positifs sur la gestion des clubs professionnels qui s'engageraient dans la voie de l'appel public à l'épargne.

Ce que l'on ne parviendra pas à éviter, cependant, c'est le fait que tout épargnant qui investit en bourse prend, inévitablement, un risque qui n'est que la contrepartie de son espérance de plus-value. Les titres des sociétés cotées peuvent évoluer, en fonction de leurs succès ou leurs échecs et, plus généralement, de la situation des marchés dans leur ensemble. Encore convient-il de rappeler que nombre d'entreprises relevant de secteurs intrinsèquement plus volatiles que le sport professionnel sont cotées, sans que personne n'envisage de les exclure du marché. Surtout, il faut garder à l'esprit que la cotation n'est que l'une des formes possibles d'appel public à l'épargne, les épargnants pouvant se voir proposer par les clubs des placements nettement moins risqués et plus sûrs.

Il appartiendra, en toutes hypothèses, aux autorités de marché de dire, dans chaque cas d'espèce, si les sociétés sportives candidates à l'appel public à l'épargne disposent de la taille critique pour prétendre à une introduction sur un marché réglementé et détiennent des actifs suffisants pour se développer de façon équilibrée. C'est en cela que le renforcement du haut de bilan des clubs est un enjeu de premier ordre. En ce domaine, les marges de progression sont encore grandes : à la différence de l'étranger, la propriété des stades par les clubs reste exceptionnelle (le bail emphytéotique, comme au Racing Club de

Lens, ou la concession de service public comme au PSG ouvrent peut-être des perspectives d'inscription au bilan des clubs) ; les droits TV ne disposent pas d'un régime comptable clair à l'heure actuelle (cf. supra, Partie II) ; l'actif « naturel » des clubs que constituent les joueurs sous contrat pose un problème délicat de valorisation.

Au total, il nous semble que l'incompatibilité, souvent alléguée entre sport professionnel et marché financier, n'est pas insurmontable. L'argument peut, à la limite, se renverser : en s'appuyant, par exemple, sur le cas britannique, l'on pourrait montrer que l'accès des clubs aux marchés financiers a eu des effets bénéfiques sur leur mode de fonctionnement, leur transparence de gestion, la mise en place de systèmes de contrôle interne, en un mot, sur la bonne gouvernance des entreprises concernées.

5 - La préservation des mécanismes de solidarité entre les différentes formes de pratiques sportives et entre les clubs eux-mêmes

Le sport professionnel français pourrait gagner à recourir à l'appel public à l'épargne sans que le phénomène ne se généralise, pour autant. Selon toute probabilité, il restera même l'exception dans la plupart des disciplines et pour la grande majorité des clubs. Surtout, comme le montrent les exemples étrangers, ce sont essentiellement des compléments de financement que le recours aux marchés financiers pourrait apporter, et en aucune façon, un financement principal et récurrent. En cela au moins, l'autorisation de solliciter l'épargne publique ne viendrait pas menacer l'équilibre et la physionomie du sport professionnel français.

Il nous semble par ailleurs que les mécanismes de solidarité en vigueur dans le football (cf. supra, Partie III), principale discipline intéressée par l'appel public à l'épargne, constituent aujourd'hui une protection efficace contre le risque de dualisation des compétitions sportives. Il est essentiel de les pérenniser pour l'avenir, au moment même où de nouvelles sources de financement pourraient trouver à s'investir dans le sport professionnel grâce à l'appel public de l'épargne.

Si cet objectif ne pouvait être atteint, il nous semblerait alors encore plus important d'encourager l'investissement dans les clubs professionnels par une incitation fiscale spécifique comme il en existe, par exemple, au Royaume-Uni sous la forme d'une déductibilité des sommes investies du revenu imposable, ou pour certaines catégories d'entreprise. En France, le régime SOFICA, conçu pour favoriser l'investissement dans le cinéma et l'audiovisuel, offre une référence intéressante qui pourrait inspirer un dispositif analogue pour les placements dans les sociétés sportives.

PARTIE IV

LES PRELEVEMENTS SUR LES CLUBS PROFESSIONNELS

A – LA FISCALITE DES CLUBS PROFESSIONNELS

Les structures juridiques du sport professionnel se sont, au fil du temps, alignées sur le droit commun des sociétés, la forme associative devenant progressivement l'exception, même si elle est encore d'usage quasi général dans une discipline comme le volley-ball.

Cette métamorphose s'est accompagnée, logiquement, d'une banalisation de la fiscalité applicable aux clubs professionnels. Avec le réalisme qui est souvent le sien, le droit fiscal appréhende d'ailleurs presque tous les types de matières imposables que peut générer le sport professionnel. Les bénéfices d'une SAOS ou d'une SASP, les recettes publicitaires d'un club professionnel ou les équipements, stades ou salles couvertes qu'il utilise, sont autant d'occasions de mettre en œuvre les principaux prélèvements que compte notre système fiscal.

Autant l'effet de surprise peut encore jouer lorsqu'une association sportive sans but lucratif fait l'objet d'un contrôle fiscal, autant le secteur professionnel a pris peu à peu conscience de l'étendue de ses obligations fiscales. Naturellement, les redressements restent assez fréquents, car la loi fiscale n'a pas toujours la simplicité voulue, et la rigueur des clubs n'est pas toujours au niveau requis pour des activités économiques à part entière. Mais, de façon générale, on peut considérer que le sport professionnel assume, de mieux en mieux, son statut fiscal.

1 – Les associations sportives

Les clubs professionnels encore constitués sous forme associative sont, de façon générale, soumis à l'impôt sur les sociétés selon le régime de droit commun (art. 206-1 du CGI). Ils sont également passibles de la taxe professionnelle. Ce régime ne nous paraît pas soulever de problèmes majeurs.

Une difficulté mérite, cependant, d'être soulignée. Elle concerne le statut fiscal des associations supports des clubs professionnels qui sont liés, en vertu de la loi, par une convention qui prévoit le versement d'une redevance en contrepartie de l'utilisation par la société de la dénomination, la marque et des autres signes distinctifs appartenant à l'association.

Le Service de la Législation Fiscale a défini, en 2002, une doctrine en vertu de laquelle l'association support est assujettie aux impôts commerciaux pour la partie de son activité correspondant à la redevance versée par la société en contrepartie de prestations à caractère commercial.

L'application de cette doctrine soulève des difficultés lorsque l'administration fiscale cherche à imposer la quasi totalité de l'activité de l'association support, notamment, dans l'hypothèse de plus en plus fréquente où le financement de l'association dépend presque intégralement des sommes versées par la société sportive.

Dans ce cas particulier, l'approche des services fiscaux nous paraît excessive, car elle ne prend pas en compte la faiblesse des ressources propres dont disposent bien souvent les associations supports pour fonctionner et assumer leurs obligations fédérales. Le mieux serait de revenir à l'esprit de la loi du 16 juillet 1984 qui était de bien séparer la gestion des activités professionnelles des clubs, soumis à une fiscalité de droit commun, de l'activité associative qui n'en relève pas. A défaut, nombre d'associations pourrait voir leur situation très fragilisée.

2 – Les sociétés sportives

Le développement du professionnalisme en France, à compter de 1932 (football) s'est effectué, sur le fondement de la loi de 1901 sur les associations. Il a fallu attendre 1975 (Sociétés d'Economie Mixte locales) et surtout 1984 (Société à Objet Sportif) pour que la loi impose la forme sociétaire au sport professionnel, au-delà de certains seuils (montant de recettes et enveloppe de rémunérations). La loi du 29 décembre 1999, en créant l'EUSRL, la SAOS et la SASP, a prolongé cette évolution (cf. supra – Partie II).

Ces différentes formes d'organisation sont régies par la loi du 24 juillet 1966 sur les sociétés commerciales. Sur le plan fiscal, elles sont soumises, en tant que telles, au régime d'imposition de droit commun des sociétés de capitaux. C'est ainsi que la taxation à l'impôt sur les sociétés des clubs professionnels suit les règles habituelles et la base imposable supporte le taux normal de 33 1/3 %. L'assujettissement à la taxe professionnelle s'opère, de la

même façon, selon les principes et les critères habituels de l'administration fiscale.

Lorsqu'un club sportif est géré par une société commerciale, l'imposition est donc la règle. Et cette règle est, à nos yeux, pleinement légitime, car le sport professionnel figure alors dans la sphère de l'économie marchande (sur un point fiscal particulier concernant le rugby, voir Annexe 3, paragraphe 8).

Mais si la fiscalité sur les clubs proprement dite ne se discute pas dans son principe⁽¹⁾, celle des activités sportives stricto sensu, elle, n'est pas sans soulever de difficultés. Il en est ainsi, en particulier, de l'impôt sur les spectacles qui introduit des distorsions entre clubs et les pénalise au titre de la récupération de la TVA.

B – LA TAXE SUR LES SPECTACLES

L'impôt sur les spectacles est un prélèvement datant de l'Ancien Régime dont le champ d'application a été restreint par la loi du 21 décembre 1970. Il ne s'applique plus aujourd'hui qu'aux réunions sportives (pour un produit global d'environ 11 M€ par an), aux cercles et maisons de jeux et aux appareils automatiques installés dans les lieux publics. La presque totalité des spectacles, des jeux et des divertissements relève désormais de la TVA.

Héritage d'un lointain passé, la taxe sur les spectacles (assiette constituée par les assiettes de billetterie, y compris les abonnements et taux de 8 % pouvant être porté à 12 %, comme il est fréquent dans le football professionnel) est un impôt résiduel, en voie d'extinction si l'on en juge par la multiplication des exonérations, totales ou partielles, auxquelles il donne lieu. L'athlétisme, l'aviron, la natation, la gymnastique et l'escrime en sont dispensés à titre permanent comme, d'ailleurs, l'ensemble des activités sportives en Corse. Une exonération jusqu'au 31 décembre 2004 est prévue pour un grand nombre de sports amateurs, mais aussi pour des disciplines comme le hand-ball et le volley-ball. En revanche, les principaux sports professionnels comme le football, le rugby à XV, le basket-ball et le cyclisme restent soumis à la taxe, sauf décision contraire des conseils municipaux qui bénéficient du produit de cette imposition.

Le moins que l'on puisse dire est que les conditions d'application de la taxe sur les spectacles sont complexes, pour ne pas dire discrétionnaires. C'est sans doute dans un souci de simplification que le Parlement avait envisagé sa suppression lors du vote du projet de loi de finances pour 2000.

Complexe, la taxe sur les spectacles est également discriminatoire dans la mesure où les collectivités locales peuvent décider, en toute autonomie, de ne pas la

(1) le niveau des prélèvements au titre de l'impôt sur les sociétés et de la taxe professionnelle est un autre sujet qui excède, à l'évidence, le champ de la présente mission.

prélever, générant une distorsion de concurrence entre les clubs qui bénéficient de l'exonération et les autres.

Il est vrai que la fiscalité locale réserve traditionnellement aux collectivités territoriales une liberté d'appréciation. Mais à la différence de la taxe professionnelle, par exemple, dont les taux peuvent varier d'une commune à l'autre, conduisant les entreprises à arbitrer entre différents lieux d'implantation, il n'est pas envisageable pour les clubs professionnels de se délocaliser pour échapper à la taxe sur les spectacles : ils portent les couleurs de leur ville et sont, par nature, des résidents obligés. Le lieu d'exercice de leur activité leur est imposé le plus souvent.

Si la taxe sur les spectacles peut être considérée comme inadaptée c'est, non seulement en raison des difficultés que soulève son champ d'application, mais aussi des effets fiscaux qu'elle induit.

Elle a, d'abord, pour effet mécanique de limiter les recettes soumises à la TVA des organisateurs de réunions sportives et, ainsi, de réduire le prorata de déduction de la TVA d'amont supportée sur les dépenses par les organisateurs. Ensuite, dans la mesure où les promoteurs de réunions sportives ne sont pas, en règle générale, soumis à la TVA sur plus de 90 % de leur chiffre d'affaires, ils deviennent de droit imposables à la taxe sur les salaires (article 231-1 du CGI), ce qui alourdit les prélèvements sur les rémunérations supportés par les clubs. Une telle conséquence est particulièrement préjudiciable aux sports professionnels à forte masse salariale, comme le football et le rugby.

Il est, à notre sens, temps de supprimer la taxe sur les spectacles compte tenu de ses effets induits et de prévoir, en contrepartie l'assujettissement à la TVA des recettes de billetterie.

Cette réforme aurait l'avantage de réintroduire les clubs sportifs dans le droit commun des taxes sur le chiffre d'affaires et de générer des économies fiscales pour le sport professionnel, notamment les clubs qui souffrent d'un manque de compétitivité par rapport à leurs concurrents européens. Elle mettrait fin aussi aux distorsions existant entre clubs français selon qu'ils sont ou non soumis à la taxe sur les spectacles.

Une étude réalisée en 2002 à l'initiative de l'Union des Clubs Professionnels de Football (UCPF) sur la Ligue 1 et la Ligue 2, qui supportent près de 50 % du produit national de la taxe sur les spectacles, évalue à environ 20 M€ par an la charge fiscale globale induite pour les clubs (taxe sur les spectacles ; TVA d'amont non récupérée ; taxe sur les salaires). Plus instructive encore, elle montre que la combinaison d'un prix constant du billet et l'application de la TVA aurait en schématisant les effets suivants sur la période 1999-2002 :

GAIN GLOBAL (EN MILLIONS D'EUROS)	CLUBS VERSANT LA TAXE SUR LES SPECTACLES	CLUBS EXONERES DE LA TAXE SUR LES SPECTACLES
TVA à 19,6 %	+ 2,1	Négatif ⁽¹⁾
TVA à 5,5 %	+21,1	+7,5

⁽¹⁾ Avantage au maintien de l'exonération de la taxe sur les spectacles.

L'imposition des recettes de billetterie à la TVA en remplacement de la taxe sur les spectacles pourrait générer d'importantes économies fiscales pour les clubs professionnels de Ligue 1 et de Ligue 2. L'avantage de la substitution de la taxe sur les spectacles par la TVA au taux réduit, qui ne soulèverait pas de difficulté sur le plan européen (la Directive TVA de 1977 l'autorise explicitement), serait de rendre bénéficiaire l'ensemble des clubs, qu'ils soient ou non exonérés de taxe sur les spectacles. Les pertes de recettes correspondantes pour les collectivités locales (environ 10 M€) pourraient être compensées, comme cela avait été envisagé dans le cadre du projet de loi de finances pour 2000, par un prélèvement sur les recettes de l'Etat retirées de l'assujettissement à la TVA des spectacles sportifs visés par la réforme.

Le passage à la TVA à taux réduit, qui pourrait être la règle ou prendre la forme d'une option donnée aux clubs, aurait le mérite de nous rapprocher de la pratique européenne dominante (il n'y a pas d'équivalent à l'impôt sur les spectacles) et d'aligner le régime fiscal des réunions sportives sur celui de la plupart des spectacles (cinéma ; théâtre ; concerts...) avec une certaine logique, celle qui fait par exemple que le Conseil d'Etat assimile une association sportive à un « entrepreneur de spectacles sportifs ».

**C – LA CONTRIBUTION DE 1 % SUR LES CONTRATS A DUREE DETERMINEE
(ARTICLE L931-20 DU CODE DU TRAVAIL)**

Le passage du « contrat à vie » au « contrat à temps » restera, dans l'histoire du football professionnel, comme une étape marquante de progrès social.

Les contrats à durée déterminée (CDD) représentent, aujourd'hui, la norme du sport professionnel qui fait partie des secteurs d'activité visés aux articles L122-1-1 et D121-2 du Code du travail, pour lesquels il est d'usage constant de ne pas recourir au contrat à durée indéterminée. Ainsi, un club qui n'aurait pas conclu un CDD conformément aux conditions prévues par la Charte du Football avec un joueur professionnel ne pourrait faire homologuer ce contrat par la Ligue.

La question de savoir si les joueurs des équipes professionnelles de football, de rugby, de basket ou de tout autre sport collectif occupent des emplois permanents ou des emplois ayant par nature un caractère temporaire au sens de l'article L122-1-1 du Code du Travail est donc définitivement tranchée. Les joueurs et les entraîneurs sont engagés pour des durées nécessairement limitées et le CDD dit « d'usage » constitue le droit commun des sportifs. La conclusion de plusieurs CDD successifs avec le même club employeur, sans contrainte, notamment de délai minimum entre deux contrats, est possible. La durée maximale de 18 mois pour les CDD ne s'applique pas aux CDD « d'usage » aux termes d'une jurisprudence constante. Il est d'ailleurs intéressant d'observer qu'un certain nombre de joueurs professionnels exercent, en parallèle de leur carrière sportive, une autre activité salariée et bénéficient, dans ce cadre, du plan de formation de leur deuxième employeur.

Tout conduit en fait à douter des raisons qui fondent l'assujettissement des clubs sportifs professionnels au prélèvement de 1 % frappent en France les CDD.

Ce n'est pas le principe du 1 % qui est ici en cause ; il est légitime que les employeurs occupant des salariés sous contrat à durée déterminée soient redevables d'une contribution spécifique dont l'objectif est, au terme même de la loi, de « faire reculer la proposition d'emplois précaires en facilitant leur transformation en emplois stables ».

Mais la loi ne vise, dans son esprit, que les CDD conclus pour des emplois précaires, alors que l'entreprise aurait pu, par hypothèse, faire d'autres choix de recrutement et opter pour des contrats stables empruntant la forme du CDI.

Manifestement, le sport professionnel ne devrait pas rentrer dans le champ d'application de cette disposition, les CDD constituant la norme dans ce domaine d'activité. Les emplois concernés ne sont pas, de surcroît, des emplois à caractère subsidiaire, ni même de court terme, la présence des joueurs dans les clubs dépassant fréquemment 3 ou 4 ans, pour atteindre parfois des durées bien plus longues.

Il convient, à notre sens, d'exonérer les clubs professionnels du «1% CDD », comme le sont, par exemple, les professions agricoles. Les montants en cause ne sont pas des plus considérables (moins de 2 M€ par an à titre indicatif, pour le football, L1 et L2 confondues) et les règles de droit commun prévoyant que tout employeur doit cotiser en faveur de la formation professionnelle continue des salariés à hauteur

de 0,2 % (FONGECIF) pourraient s'appliquer à l'avenir, en remplacement du régime actuel.

D – LA COUVERTURE DES RISQUES ENCOEURS PAR LES SPORTIFS PROFESSIONNELS

La pratique professionnelle du sport de haut niveau requiert une complète intégrité physique. C'est la raison pour laquelle les clubs ont recours, de plus en plus, au-delà de la protection sociale habituelle (prise en charge des soins et indemnités journalières plafonnées), à des assurances privées complémentaires. Celles-ci couvrent, notamment, le versement des salaires pendant les périodes d'indisponibilité (3 mois au minimum, par exemple, selon la Charte Nationale du football professionnel).

Il n'en demeure pas moins que la position du sport professionnel au regard de la branche « Accident du Travail » soulève plusieurs difficultés.

La jurisprudence, à travers plusieurs décisions récentes, fait peser sur les clubs professionnels des risques nouveaux, avec en particulier l'obligation de rembourser les prestations servies par les caisses primaires d'assurance maladie au profit de joueurs blessés à l'occasion de compétitions. Ces condamnations, intervenues sur la base de la responsabilité des commettants du fait de leurs préposés prévue par le code civil (article 1384), aboutissent en fait à assimiler la violation d'une règle du jeu à une faute civile, avec des répercussions financières qui pourraient être redoutables pour les clubs.

Cette évolution jurisprudentielle laisse d'autant plus perplexe que la situation de certaines disciplines au regard de la branche « Accident du Travail » est profondément déséquilibrée. Le cas du football professionnel est, à cet égard, très révélateur. Le montant des cotisations acquittées par les clubs L1 et L2 est sans rapport avec celui des indemnités reçues des organismes de sécurité sociale, le « taux de retour »⁽¹⁾ étant d'environ 14 % :

⁽¹⁾ *les accidents du travail sont gérés, il est vrai, dans une logique de solidarité interprofessionnelle qui est légitime. Mais, en l'occurrence, la disproportion entre cotisations versées et indemnités reçues est manifestement anormale.*

L1 et L2	1999	2000	2001
Total des cotisations versées (K€)	23 301	25 669	20 996
Total des indemnités perçues (K€)	3 047	3 829	3 118
Moyenne des Cotisations versées (K€)	685	755	583
Moyenne des Indemnités reçues (K€)	95	120	87
Rapport Indemnités / cotisations (%)	13 %	14,9 %	14,8%

Cet état de fait procède d'un certain nombre de facteurs, et notamment de la classification du football dans la nomenclature des risques aux côtés de sports autrement dangereux (l'automobile et le motocyclisme). La tarification du risque lié au football est elle-même défavorable, sans raison objective apparente :

SPORT	TAUX COLLECTIF (%) (1)
FOOTBALL	6,70
BASKET	4,30
HANDBALL	4,30
VOLLEY-BALL	4,30
RUGBY	4,30

(1) qui entre dans la composition de la tarification dite mixte des AT avec la tarification propre à l'entreprise (10 à 199 salariés).

Plus encore que les taux applicables, le dé plafonnement des cotisations accident du travail, intervenu en 1991, contribue à déséquilibrer le rapport cotisations/prestations. L'inflation salariale qui caractérise le football, dans un contexte européen pleinement concurrentiel depuis le milieu des années 90 (arrêt Bosman), a donné à ce dé plafonnement de redoutables conséquences financières supportées par nos clubs.

L'ensemble de ces évolutions rend nécessaire, à notre sens, une concertation approfondie entre les pouvoirs publics et les différentes disciplines du sport professionnel pour adapter la réglementation en matière d'accident du travail.

A la lumière des récentes décisions jurisprudentielles, la doctrine des caisses primaires d'assurance maladie gagnerait à être redéfinie pour prendre en compte la spécificité des activités sportives, la violation des règles du jeu, inhérente au jeu lui-même, ne devant pas, selon nous, être automatiquement assimilé à une faute civile. Une adaptation du système de tarification des accidents du travail mérite également d'être envisagée avec une réflexion particulière sur les conséquences du dé plafonnement des cotisations. A défaut, l'on peut craindre une réaction des compagnies d'assurances sous la forme de résiliation de contrats ou de forte majoration des primes.

PARTIE V

LE STATUT ECONOMIQUE DU JOUEUR PROFESSIONNEL

La professionnalisation des clubs français ne peut se concevoir qu'en y associant étroitement les joueurs, à travers leurs instances représentatives. Il s'agirait, désormais, de les doter d'un véritable statut économique⁽¹⁾ qui tienne compte du caractère souvent éphémère de leurs « belles années » et les prépare, pour les moins richement dotés d'entre eux, à leur reconversion. C'est une question d'équilibre pour le sport professionnel ; c'est aussi un enjeu de compétitivité à part entière sur un marché européen définitivement ouvert.

A – LE STATUT FISCAL DU SPORTIF PROFESSIONNEL SALARIE

1 – Les limites des comparaisons fiscales européennes

Il est fréquent d'opposer le poids des prélèvements obligatoires en France à celui de nos principaux partenaires européens. L'exercice, qui n'est d'ailleurs pas sans intérêt, trouve cependant ses limites si l'on exclut les charges sociales, pour se concentrer sur la seule fiscalité personnelle.

Les comparaisons sont alors plus fragiles, tant la diversité des règles d'assiette et des modalités de liquidation de l'impôt sur le revenu est grande en Europe.

Ainsi, la France est l'un des rares pays européens à mettre en œuvre un quotient familial qui favorise, malgré les règles de plafonnement, les couples avec enfants, en particulier lorsque l'un des conjoints ne dispose pas de revenus ou n'en perçoit que de très faibles, cas de figure assez fréquent chez les sportifs professionnels. De même, la CSG complète l'impôt sur le revenu en France, mais une fraction en est déductible, ce qui fausse les cumuls du taux marginal et du taux à la CSG pour mesurer la charge globale d'imposition.

Les règles d'abattement (10 % en France représentatifs des frais professionnels, auxquels s'ajoute un abattement spécifique de 20 %), même plafonné, aboutissent à un allègement significatif du montant du prélèvement sur le contribuable imposé en France. A l'inverse, certains de nos voisins européens pratiquent des abattements exprimés, non en pourcentage, mais en

⁽¹⁾ *le statut et le rôle des agents des joueurs n'a pas été abordé dans le cadre de la présente mission.*

valeur absolue, souvent dégressive avec le niveau de la rémunération, ce qui défavorise nettement les bénéficiaires de salaires élevés, du type de ceux que l'on rencontre dans les disciplines majeures du sport professionnel.

Faut-il, en outre, rappeler à quel point les facultés de déduction sur le revenu brut imposable sont hétérogènes en Europe ? En France, les cotisations sociales obligatoires sont déduites en totalité de la base imposable. Ce droit à déduction est étroitement encadré en Allemagne, alors qu'aux Pays-Bas, une part du produit de l'impôt sur le revenu est transféré aux organismes sociaux, jouant en l'occurrence le rôle de nos cotisations sociales.

Enfin, à côté de l'impôt sur le revenu, figurent d'autres impôts (fiscalité sur le patrimoine ; fiscalité locale ; TVA...) qui ne sont pas sans incidence sur la charge qui, in fine, pèse sur les sportifs.

La plus grande prudence s'impose donc dans les comparaisons fiscales entre pays européens, même s'il n'est pas ici contesté que le niveau de nos prélèvements obligatoires est parmi les plus élevés en Europe (cf. supra, Partie I).

2 – Les mesures fiscales spécifiques aux sportifs

Il n'entraîne naturellement pas dans la vocation de la présente mission de se prononcer sur l'intérêt d'harmoniser notre fiscalité personnelle sur celle de nos principaux concurrents européens. Il faudra, sans doute, plusieurs générations avant de voir l'Union Européenne substituer sa propre fiscalité sur les ménages à celles des Etats membres.

Plus pertinente paraît être la question des mesures spécifiques qui trouvent à s'appliquer aux sportifs. Bien que peu nombreuses en France, elles présentent un certain intérêt pour les contribuables concernés.

Ainsi, en est-il de la possibilité ouverte aux sportifs, comme aux artistes, d'être imposés sur une base moyenne annuelle. Ce régime dérogatoire s'applique aussi bien aux salaires (art. 84-A du Code Général des Impôts) qu'aux bénéfices non commerciaux perçus par certains joueurs professionnels (art. 100 Bis du CGI). Compte tenu de la progressivité du barème de l'impôt sur le revenu en France, cette option peut permettre d'atténuer, en la lissant sur trois ou cinq ans, la charge des prélèvements. Elle est même ouverte si aucun revenu n'a été perçu sur les années antérieures. Ce dispositif peut, cependant, se révéler dangereux en fin de carrière pour les sportifs impécunieux qui n'anticipent pas à temps la baisse de leur rémunération.

De façon plus particulière, le mécanisme dit du « pécule », en vigueur dans le football, comporte des avantages qui, même s'ils ont été réduits au fil des quarante ans d'existence du dispositif, sont réels. Les intéressés peuvent déduire, pour le calcul de leur revenu imposable, dans une limite globale qui tient compte des autres cotisations de retraite, les sommes versées au régime de prévoyance des joueurs professionnels. En contrepartie de la déduction des cotisations, le pécule de fin de carrière est devenu en 1993 imposable à l'impôt sur le revenu, cette imposition se faisant selon un régime spécifique de quotient destiné à atténuer la progressivité du barème.

Faut-il aller plus loin aujourd'hui en envisageant, par exemple, de lisser l'impôt sur le revenu des sportifs sur l'ensemble de leur vie professionnelle ou en leur ouvrant, en franchise fiscale, la sortie de leurs plans d'épargne à long terme (cas du pécule avant 1993) ? La voie paraît politiquement bien étroite : comment parviendrait-on à justifier une fiscalité « sur mesure » pour des sportifs professionnels dont les rémunérations moyennes excèdent souvent celles du contribuable « lambda », sans même évoquer les ressources dont bénéficient les joueurs d'élite, comme au football ? Peut-être pourrait-on, de façon moins ambitieuse, réfléchir à des dispositions ciblées sur les joueurs étrangers rejoignant les clubs français, en profitant du récent train de mesures annoncé par le gouvernement pour améliorer l'attractivité du territoire français et doter les « impatriés » d'un statut fiscal aménagé, comme il en existe dans certains pays européens.

Mais au-delà de cette catégorie particulière de contribuables, il nous semble que c'est la baisse progressive de l'impôt sur le revenu, initiée depuis plusieurs années, qui permettra de placer à terme notre fiscalité sur les joueurs à un niveau compétitif en Europe.

B – LE DROIT A L'IMAGE

1 – L'image, support de développement du sport professionnel

L'image est devenue une composante essentielle du sport professionnel ; elle constitue même souvent le principal vecteur de son développement.

L'image du sportif, véhiculant les valeurs de performance, de dépassement de soi, d'engagement et de réussite, intéresse au plus haut point la communication des entreprises. Parce qu'il est un personnage public (et même un personnage aimé du public), le sportif de haut niveau, est souvent sollicité pour placer sa notoriété au service des intérêts les plus divers, le plus souvent lucratifs, parfois désintéressés. C'est ainsi que s'est développée, dans le monde

du sport professionnel, la pratique des contrats d'image par lesquels les sportifs apportent ou prêtent leur image à des opérations de promotion de produits ou de services.

Ces pratiques, dont l'initiative revient soit aux clubs, soit au sportif, se renforcent avec une ampleur qui varie sensiblement selon les disciplines, sous l'emprise de deux facteurs principaux :

- la forte progression des produits de commercialisation des droits TV, ceux-ci représentant, comme dans le football, plus de 50 % des budgets des ressources des clubs (L1) ;
- le choix délibéré des clubs de diversifier leurs recettes, au-delà des apports traditionnels de la billetterie ou des subventions publiques, pour les élargir aux ressources du sponsoring et à la vente de produits dérivés des marques (football et rugby notamment).

Dans tous les cas, il s'agit de valoriser l'image des joueurs et des clubs pour mieux capitaliser sur elles. Bien sûr, celle des joueurs stars et des clubs de référence, mais aussi, celle de joueurs de moindre notoriété et de clubs moins prestigieux. Le sport est devenu un produit d'appel pour les médias et un vecteur de communication grand public international, national et même local.

On peut même se demander si à terme certains clubs professionnels, notamment de football, ne deviendront pas progressivement des entreprises de spectacle sportif, de véritables producteurs d'image avec le potentiel commercial et de gestion de droits qui leur sont associés. La stratégie des grands clubs professionnels pourrait alors à dissocier autant que possible le résultat sportif de la valorisation de la marque associée au club et de l'image, collective et individuelle, de ses joueurs. L'exploitation de l'image permettra, à travers la diversification des ressources des clubs qu'elle entraîne, de lisser l'aléa sportif. Cette approche est d'ores et déjà celle d'un certain nombre de grands clubs européens de football, comme le Milan AC ou Manchester United, qui font de la promotion de leur marque à l'international un objectif prioritaire.

Bien sûr, tous les joueurs de football n'ont pas l'image d'un Zinedine Zidane ou d'un Thierry Henry ; les rugbymen n'ont pas tous le rayonnement d'un Fabien Pelous aujourd'hui ou d'un Frédéric Michalak demain. Mais l'ensemble des sportifs professionnels ont en commun de contribuer à la fabrication d'une image qui ouvre la voie à une exploitation commerciale distincte de la prestation sportive proprement dite pour laquelle le joueur est rémunéré.

2 – La prise en compte actuelle du droit à l'image

L'exploitation de l'image des sportifs professionnels s'effectue aujourd'hui dans des conditions très imparfaites et, pour tout dire, parfois abusives.

Certains y voient un mécanisme permettant aux clubs de profiter de la notoriété de certains de leurs salariés pour soustraire une fraction de leurs rémunérations aux charges sociales. Les joueurs sont souvent tentés, pour leur part, de ne pas déclarer intégralement ces revenus complémentaires.

La plupart des disciplines sportives, comme le football ou le rugby, sont ou ont été concernées. Tel est, ainsi, le cas des clubs qui fournissent une partie de la rémunération de leurs joueurs sous forme d'honoraires versés à des sociétés chargées d'exploiter leur image, qu'elles soient domiciliées en France ou à l'étranger. Telle est, également, l'hypothèse lorsqu'un club constitue directement une société dont la vocation est de gérer l'image de ses joueurs. Ceux-ci sont alors rémunérés grâce aux moyens dégagés par la société auprès de sponsors qui bénéficient, en contrepartie, du droit d'utiliser l'image des sportifs intéressés.

Dans tous les cas, existe le risque de voir requalifiés les montants versés aux joueurs en salaires soumis aux charges sociales, au motif que les redevances de droit d'image sont jugées « non détachables » de l'activité salariée, autrement dit qu'elles ne sont pas la contrepartie directe d'une prestation d'image autonome par rapport aux obligations qui découlent du contrat de travail.

Les administrations sociales vont même plus loin puisqu'elles considèrent que les rémunérations versées aux sociétés chargées d'exploiter les droits d'image sont nécessairement liées au contrat de travail. La circulaire du Ministre du Travail sur la situation des sportifs au regard de la sécurité sociale, en date du 28 juillet 1994, est à cet égard d'une redoutable rigueur. Elle considère que les rémunérations en cause sont automatiquement « versées, sinon en contrepartie, du moins à l'occasion du travail et doivent donc être assujetties à cotisations, en application des articles L1 et L136-2-I et II du Code de la Sécurité Sociale ». Elle ajoute que « l'existence d'une société écran ne peut faire échec à ce principe ».

Dans ces conditions, la seule façon de valoriser l'image d'un joueur, avec un minimum de sécurité juridique, est d'isoler la gestion de ses droits d'image

dans une structure ad hoc (une société de capitaux qu'elle qu'en soit la forme) en veillant à ce que :

- la rémunération en cause n'émane pas du club employeur du joueur. Elle doit être versée par des sponsors, qui peuvent être ceux du club, dans le but de promouvoir leur propre activité commerciale ;
- les redevances acquittées par les sponsors soient versées à la société et non au sportif lui-même. Dans cette hypothèse, les revenus distribués sous forme de dividende supportent les prélèvements sociaux au taux global de 10 % (CSG, CRDS et prélèvement social de 2 %), à l'instar des revenus du patrimoine.

Il est donc théoriquement possible en France, sous certaines conditions, d'exploiter les droits d'image en prévoyant la mise en société, par les sportifs professionnels, de l'exploitation commerciale de leur notoriété, avec l'intérêt qu'elle comporte :

- la plus-value éventuelle résultant de l'apport du droit d'image à la société peut bénéficier d'un report d'imposition (art 151 octies du CGI) ;
- les bénéfices de la société nets du règlement de l'impôt sur les sociétés peuvent être, au choix, mis en réserve, par exemple, à des fins de reconversion ultérieures, ou distribués, avec imputation d'un avoir fiscal de 50 % du montant des dividendes.

Le passage en société a pour lui plusieurs avantages. Il place les sportifs dans un régime dont bénéficient les autres professions indépendantes : il ne crée donc pas une dérogation pour une catégorie de contribuables qu'il serait difficile de considérer comme prioritaire. Il permet de différer la perception des revenus en répartissant la charge fiscale dans le temps ; de ce point de vue, il peut contribuer à la reconversion des sportifs et au lissage de leur imposition.

Pourtant, le recours à une société de gestion d'image présente plusieurs inconvénients qui en limitent singulièrement l'attrait. Outre sa relative complexité qui est de nature à dissuader certains sportifs professionnels, on observera qu'un tel montage :

- aboutit à externaliser une partie de la rémunération des sportifs, grâce aux sponsors, qui n'apparaît donc plus dans la comptabilité des clubs sportifs soumis à la vérification des différentes instances de contrôle de gestion relevant des ligues professionnelles ;

- pose clairement la question de savoir quelle part de la rémunération du sportif est versée en droit à l'image. A la limite, une parfaite connivence entre les clubs et leurs sponsors pourrait aboutir à un niveau de salaire réduit au minimum, au détriment de la couverture sociale des sportifs.

Surtout, l'approche du droit d'image par le canal d'une société chargée de son exploitation conduit à réserver de facto l'avantage de la formule aux seuls sportifs salariés qui intéressent personnellement les sponsors, c'est-à-dire en France à quelques dizaines de professionnels à très forte notoriété, toutes disciplines confondues.

L'on aboutit alors à un régime d'exception occultant le fait, à notre sens déterminant, que les sportifs professionnels participent collectivement à l'image de leur club et de leur sport. La fabrication de l'image est, par construction, collective dans les sports que l'on dit d'ailleurs, et ce n'est pas fortuit, collectifs. Comment pourrait-on réserver à quelques uns le bénéfice du droit d'image, dès lors que celui-ci est le fruit d'une œuvre collective ?

3 – La nécessité de reconnaître aux sportifs professionnels un véritable droit d'image

Le régime juridique des artistes-interprètes nous paraît constituer une référence pertinente pour faire évoluer le régime du droit à l'image des sportifs pris collectivement.

Dès lors qu'ils sont liés à un employeur par un contrat de travail, les artistes- interprètes ont le statut de salarié et sont affiliés au régime général de la sécurité sociale. Mais une distinction est faite entre le salaire perçu en contrepartie de l'exécution du contrat de travail stricto sensu et les exploitations auxquelles il donne lieu par la suite.

L'article L-762-2 du Code du Travail dispose que : « N'est pas considérée comme salaire la rémunération due à l'artiste à l'occasion de la vente ou de l'exploitation de l'enregistrement de son interprétation, exécution ou présentation par l'employeur ou tout autre utilisateur, dès que la présence physique de l'artiste n'est plus requise pour exploiter ledit enregistrement et que cette rémunération n'est en rien fonction du salaire reçu pour la production de son interprétation, exécution ou présentation, mais au contraire fonction du produit de la vente ou l'exploitation dudit enregistrement ».

Sur la base de cet article, les rémunérations des artistes-interprètes qui sont le fruit de l'exploitation d'images ne constituent pas des salaires soumis à charges sociales ; ils sont imposés dans la catégorie des bénéficiaires non commerciaux.

Il est, à notre sens, temps de reconnaître aux sportifs professionnels des droits comparables à ceux dont bénéficient les artistes-interprètes, leurs situations étant analogues. En effet, le sportif, comme l'artiste, se donne en spectacle grâce à son talent, à l'occasion des compétitions sportives. Et dans le prolongement de sa prestation en direct, se développe une exploitation commerciale sous la forme de diffusion d'images enregistrées qui sont similaires à l'exploitation audiovisuelle d'un concert ou d'une pièce de théâtre. La proximité est grande entre les deux professions.

Il est indiscutable qu'une partie des rémunérations perçues par les sportifs professionnels évoluant dans les sports collectifs provient de l'exploitation de leur image par leur employeur. Et s'agissant d'une œuvre collective, comme dans le football, le rugby ou le basket par exemple, un traitement forfaitaire, valable pour l'ensemble des participants à l'équipe, se justifie pleinement.

C'est dans cette perspective qu'un projet de loi (DDOF) avait prévu, en 1997, de distinguer dans la rémunération de tout sportif une fraction exonérée de charges sociales correspondant à l'exploitation de son image. Ce texte prévoyait la fixation, par voie réglementaire, d'un plafond de rémunération mensuelle au-dessus duquel les revenus acquis au titre du droit d'image auraient été exonérés de charges sociales, étant précisé que les sportifs professionnels resteraient alors soumis au régime de droit commun en matière d'imposition sur le revenu.

Il nous semble opportun de redonner à ce projet une actualité, afin que le droit d'image ne soit pas exclusivement réservé aux seuls sportifs susceptibles de bénéficier de contrats d'image individuels. Cette évolution nous paraît d'autant plus justifiée du point de vue des clubs que les sportifs professionnels qui relèvent des disciplines à forte couverture médiatique ont vu augmenter sensiblement leur potentiel de négociation salariale, dans les dernières années, celles qui ont vu précisément les droits audiovisuels progresser fortement.

Une telle réforme, conçue pour tenir compte d'un état de fait (le développement du commerce des images et des produits dérivés dans le sport), aurait pour effet de réduire les charges de personnel de nos clubs, en particulier celui qui se caractérise par les niveaux de rémunération les plus élevés.

Cette évolution pourrait présenter quelques inconvénients pour les sportifs, entraînant une relative complexité (gestion des redevances d'image dans la catégorie des BNC et obligations déclaratives correspondantes). Elle suscite certaines interrogations dont les syndicats des joueurs se font l'interprète sur ses incidences en termes de fiscalité personnelle et de couverture sociale.

Si ces points méritent la plus grande attention, ils ne nous paraissent pas de nature à bloquer une avancée qui aurait la vertu de nous mettre à niveau des régimes en vigueur dans des pays comme l'Espagne ou l'Italie. Les modifications qui s'imposeraient pourraient être d'ailleurs l'occasion d'un dialogue approfondi entre représentants des sportifs et des clubs au sein de chaque discipline, afin de dissiper les ambiguïtés et d'apporter les éclaircissements et les apaisements nécessaires en accordant, le cas échéant, certaines contreparties aux joueurs.

C – LA PREPARATION DE LA RECONVERSION DES SPORTIFS PROFESSIONNELS

Les carrières sportives sont souvent brèves et aléatoires. A l'issue de leur période d'activité, les sportifs peuvent se trouver démunis, faute d'avoir anticipé leur reconversion et assez épargné pour financer leur repositionnement professionnel.

Les clubs et, naturellement, les représentants des joueurs, sont sensibles à la nécessité de développer une épargne de « précaution ». Sans épuiser un sujet qui n'entraîne qu'indirectement dans le champ de cette mission, il nous paraît utile d'insister sur l'intérêt d'adapter le système de retraite des sportifs professionnels et de les aider à mieux préparer leur reconversion.

1 – Le régime de retraite des sportifs professionnels

Il n'existe pas de dispositif adapté à la situation des sportifs professionnels. Le seul régime existant, dit « pécule » des footballeurs professionnels, a eu le grand mérite, dès 1961, de poser les bases d'un système de prévoyance, solidaire dans sa conception avec des prestations identiques pour tous, quel que soit le niveau des cotisations. Peu à peu, le régime s'est durci avec le plafonnement des versements et l'imposition du pécule à l'impôt sur le revenu lors de sa perception. Il faut bien admettre, de surcroît, que « l'esprit égalitaire » du pécule ne correspond pas toujours aux préoccupations actuelles des sportifs qui aspirent à des formules plus personnalisées de gestion de leurs placements, prenant bien en compte la diversité de la capacité d'épargne des intéressés.

C'est ainsi qu'un certain nombre de joueurs, bénéficiant d'une forte augmentation de leurs rémunérations, dans le football et, dans une moindre mesure, dans le rugby, ont opté pour une gestion privée de leur patrimoine et de leur épargne-

retraite. Il n'en reste pas moins que la grande majorité des sportifs professionnels reste en attente d'une solution leur permettant de mieux préparer leur retraite.

Pourquoi, dans cette perspective, ne pas offrir aux sportifs professionnels la possibilité de cotiser de façon accélérée sur quelques années (8 à 10 ans par exemple) afin d'acquérir des droits à pensions majorés ? Les suppléments de cotisations seraient déductibles de l'assiette du revenu imposable comme elle l'est d'ailleurs, dans le régime de retraites des parlementaires, députés et sénateurs, qui constitue, dans ses grandes lignes, une référence intéressante. Le bénéfice à l'entrée (réduction de l'impôt sur le revenu) s'accompagnerait d'un avantage à la sortie, avec un niveau de pension majoré par rapport au décompte normal.

Il est à noter qu'un tel dispositif ne porterait pas atteinte aux principes de la retraite par répartition. Et la brièveté des carrières sportives devrait suffire à éviter que d'autres catégories de salariés ne revendiquent des aménagements comparables.

2 – L'épargne salariale dans les clubs sportifs

L'épargne salariale pourrait constituer un outil précieux pour les sportifs professionnels, à la condition d'adapter les différentes formules existantes à la situation de salariés disposant de rémunérations souvent élevées.

Le Plan d'Epargne Entreprise (PEE), qui prévoit des placements bloqués pour une période minimum de cinq ans, en harmonie avec la durée des carrières sportives, a pour lui l'avantage d'un régime social et fiscal attractif. L'abondement du PEE par l'employeur n'a pas le caractère d'une rémunération. Il est donc exonéré de cotisations, ne supportant que la CSG et le CRDS. Déductible de l'assiette de l'impôt sur les sociétés, l'abondement ne supporte pas la taxe sur les salaires, pas plus que les 1 % formation et construction.

Pour les clubs et les joueurs, les avantages fiscaux et sociaux du PEE sont importants quand il s'agit, notamment, de développer la composante variable de la rémunération (primes de résultats) :

En euros	Prime classique	Intéressement sans PEE	Intéressement versé dans un PEE
Pour le club			
Montant brut versé	1 500	1 500	1 500
Charges sociales (environ 50 %)	750	0	0
Coût réel	2 250	1 500	1 500
Pour le salarié			
Montant brut perçu	1 500	1 500	1 500
Charges sociales (13 %)	195	0	0
CSG déductible (5,1 %)	73	73	73
CSG-CRDS non déductible (2,9 %)	41	41	41
Solde			
Net imposable	1 191	1 386	1 386
Impôt sur le revenu	479	555	0
Montant net réel de la prime versée	712 soit 47 % de la prime initiale	831 soit 55 % de la prime initiale	1 386 soit 92 % de la prime initiale
Coût fiscal et social	1 538	669	114

Source : Sport, Finance et Marketing

Le Plan Partenarial d'Épargne Salarial Volontaire (PPESV) entraîne, pour sa part, le blocage des sommes investies pour une période de 10 ans minimum. Mis en place dans des conditions plus complexes que celles du PEE, le PPESV bénéficie d'un régime social et fiscal également avantageux. Il permet de procéder à des retraits échelonnés à l'initiative du salarié, en fonction de ses besoins de financement.

Particulièrement adapté au secteur sportif, le Plan d'Épargne Interentreprises (PEI) peut être mis en œuvre au niveau d'une profession, ou de plusieurs entreprises. La loi du 19 février 2001 qui l'a institué pourrait offrir aux clubs sportifs, division par division, discipline par discipline, la possibilité de se doter d'un outil de développement de l'épargne à moyen terme financé par des versements libres du salarié et un abondement de son employeur, déductible de l'impôt sur les sociétés et exonéré de charges sociales.

Encore faudrait-il pour que le PEI, comme les autres supports d'épargne salariale, se développe dans le secteur du sport professionnel, que les conditions d'entrée soient assouplies (relèvement significatif des plafonds de versement et d'exonération en matière fiscale et sociale pour l'abondement versé par l'employeur). Ainsi, l'épargne salariale, stimulée par les avantages fiscaux et sociaux prévues à la sortie des plans, pourrait apporter toute sa contribution à l'élaboration d'un véritable statut économique pour les sportifs professionnels.

L'Union Nationale des Footballeurs Professionnels (UNFP) propose, dans une perspective voisine, la création d'un Plan d'Épargne Sportif (cf. Annexe 8) qui ouvre des pistes intéressantes et pourrait constituer une bonne base de réflexion.

CONCLUSION

Pour répondre à la demande du Ministre des Sports, la présente mission a pris le parti de centrer son approche sur quelques thèmes spécifiques, au risque d'occulter certaines autres préoccupations du monde sportif professionnel comme par exemple :

- le rôle des ligues comme instances de régulation du sport professionnel ;
- le format des compétitions et la gestion du calendrier ;
- les infrastructures, et notamment, l'équipement du territoire en grandes installations couvertes si important pour les sports en salle ;
- le statut salarié du sportif professionnel (convention collective des métiers du sport) ;
- la question spécifique des transferts et de sa contribution à l'équilibre des clubs ;
- la situation des sportifs professionnels vis à vis des sélections nationales (conditions de mise à disposition par les clubs employeurs).

Nous avons volontairement fait le choix de nous limiter à une seule problématique, nécessairement un peu réductrice, que l'on peut résumer finalement en une question simple : comment rendre plus performants les clubs professionnels français relevant des principaux sports collectifs ?

Parmi les exigences qui se sont imposées durant cette mission, on insistera sur la nécessité de :

- 1) concevoir des solutions d'ensemble, transversales et communes aux différentes disciplines. Sans nier l'évidente disparité de situation de nos clubs professionnels et la grande diversité de leurs attentes, nous ne recommandons pas la création d'un régime « sur-mesure » taillé pour le seul football ou pour les seuls grands clubs ;
- 2) adapter, en l'assouplissant, le régime actuel des clubs sportifs professionnels. Le souci de ne pas imposer de contraintes ou d'obligations supplémentaires a été permanent. La plupart des propositions ont été conçues comme des options nouvelles offertes aux responsables du sport professionnel, à charge pour eux, en toute autonomie, d'y recourir ou pas ;
- 3) privilégier, sans jamais remettre en cause les bases de l'organisation du sport professionnel en France et notamment les responsabilités du pouvoir fédéral, l'entrée des activités sportives dans le droit commun, en les rapprochant de la pratique dominante en Europe ;

- 4) veiller attentivement, comme l'avait souhaité le Ministre, à préserver au sein de chaque discipline, la nécessaire et si précieuse solidarité entre sport professionnel et sport amateur. Cette préoccupation a eu pour conséquence d'éliminer toute orientation ou proposition qui aurait eu, de notre point de vue, pour effet de fragiliser l'unité du mouvement sportif dans notre pays.

Sans vouloir résumer les cinq parties qui composent le rapport, il nous semble utile, au stade de la conclusion, de mettre en relief, pour chacune d'elles, une orientation prioritaire à nos yeux. C'est ainsi que nous souhaitons insister sur l'intérêt de :

- 1) prendre l'initiative, en liaison avec nos grands partenaires, de promouvoir à l'échelle européenne un dispositif de contrôle de gestion des clubs, discipline par discipline, pour garantir une plus grande équité sportive entre les compétiteurs. La France dispose en ce domaine d'un bilan appréciable qui la rend crédible et même exemplaire ;
- 2) aligner le régime juridique des clubs professionnels sur le droit commun des sociétés anonymes en les autorisant à faire appel public à l'épargne. Au moment où de nouvelles sources de financement pourraient ainsi trouver à s'investir dans le sport professionnel, il nous semble essentiel de pérenniser parallèlement les mécanismes de solidarité, entre clubs et entre pratiques sportives, aujourd'hui en vigueur ;
- 3) alléger et moderniser les prélèvements sur les clubs professionnels grâce, en particulier, au remplacement de l'actuelle taxe sur les spectacles, impôt archaïque et injuste, par une TVA à taux réduit. Dans le même esprit, l'aménagement de certains prélèvements sociaux est suggéré ;
- 4) reconnaître à l'ensemble des joueurs professionnels, en concertation avec eux et dans le respect de leurs droits sociaux, un « droit à l'image » sur le modèle de celui des artistes-interprètes. Une telle évolution ne ferait que tirer les conséquences de la médiatisation croissante du sport professionnel ;
- 5) proposer aux sportifs professionnels, non pas une fiscalité dérogatoire, mais des outils les préparant à leur reconversion après les « belles années ». Un système de retraite tenant compte de la brièveté des carrières et des mécanismes d'épargne salariale adaptés à la rémunération des sportifs professionnels pourraient y contribuer.

En marge de ces grandes orientations, le présent rapport comporte un ensemble de propositions destinées à favoriser le développement des clubs sportifs

professionnels français, étant naturellement précisé que bien d'autres facteurs que ceux évoqués ici détermineront nos performances sportives à l'avenir, à commencer par la formation des plus jeunes qui repose dans notre pays sur un modèle unique, si souvent envié par nos concurrents.

Au-delà des quelques difficultés analysées au fil de ce rapport, nous souhaitons conclure sur un sentiment positif tant nos équipes professionnelles de sport collectif démontrent, lors de chaque saison, leur vitalité en championnat et, malgré leurs handicaps propres, dans les compétitions européennes.

Leurs principaux atouts résident bien sûr dans le talent des joueurs et le savoir-faire des entraîneurs ; ils reposent aussi sur la motivation des dirigeants et la passion des supporters. Nous espérons simplement avoir ouvert, à l'occasion de cette mission, quelques pistes pour accroître leur rayonnement.

Paris, le 26 novembre 2003,

Jean-Pierre DENIS

ANNEXES

ANNEXE N° 1 : LETTRE DE MISSION

Le Ministre

Paris, le 08 SEP 2003

Monsieur,

La loi du 1^{er} août 2003 a traduit au plan législatif les engagements que j'avais pris à l'issue des Etats généraux du sport en ce qui concerne les nécessaires évolutions de l'environnement du sport professionnel. Les dispositions retenues portent sur la cession du droit des marques et sur les droits de retransmissions audiovisuelles et radiophoniques des compétitions sportives. Elles constituent une première étape des évolutions nécessaires du sport professionnel qui ne peuvent être conduites que dans le cadre d'un consensus avec le sport amateur au sein des fédérations sportives concernées.

Je me suis engagé à ce que des réflexions plus approfondies soient menées sur d'autres demandes du milieu sportif et notamment sur la situation du sport professionnel au regard des prélèvements sociaux (examen de la question du « droit à l'image » des sportifs).

En outre, les travaux parlementaires ont mis en évidence la clarification nécessaire du contexte économique et juridique concurrentiel dans lequel les clubs de chaque pays européens évoluent. Un projet d'amendement sénatorial sur ce sujet a en effet mis l'accent sur les distorsions qui pourraient en résulter.

A la lumière de ce contexte, le statut des sociétés sportives justifie également d'être analysé.

Je vous demande de bien vouloir conduire cette réflexion sur l'ensemble de ces points avec tous les partenaires concernés.

Je vous remercie de me remettre le fruit de vos travaux avant la fin de l'année.

Je vous prie d'agréer, Monsieur, l'expression de mes sentiments les meilleurs.



Jean-François LAMCUR

Monsieur Jean-Pierre DENIS

VICE

Oliver-de-Sorres - 75739 Paris cedex 15 - Tél. : 01 40 45 90 00 - Fax : 01 42 50 42 49

ANNEXE N° 2 : FOOTBALL

Sources : DNCG et LNF

1 – STATUT JURIDIQUE AU 30/6/02 DES CLUBS DE L1 et L2

LIGUE 1			LIGUE 2			
SASP	SAOS	SAEMS	SASP	SAOS	SAEMS	EUSRL
BORDEAUX	AUXERRE	GUI NGAMP	CAEN	BEAUVAIS	GRENOBLE	AJACCIO
LENS	BASTIA		LE HAVRE	CHATEAUROUX	ISTRES	AMIENS
LILLE			NANCY	CRETEIL	LAVAL	
LORIENT			NICE	GUEUGNON	MARTIGUES	
LYON			NIMES	LE MANS	WASQUEHAL	
MARSEILLE			STRASBOURG	NI ORT		
METZ				SAINT ETIENNE		
MONACO						
MONTPELLIER						
NANTES						
PARIS						
RENNES						
SEDAN						
SOCHAUX						
TROYES						
15	2	1	6	7	5	2

2 - BILANS CUMULES (K€) : SAISONS 1996-1997 A 2001-2002

a) Ligue 1

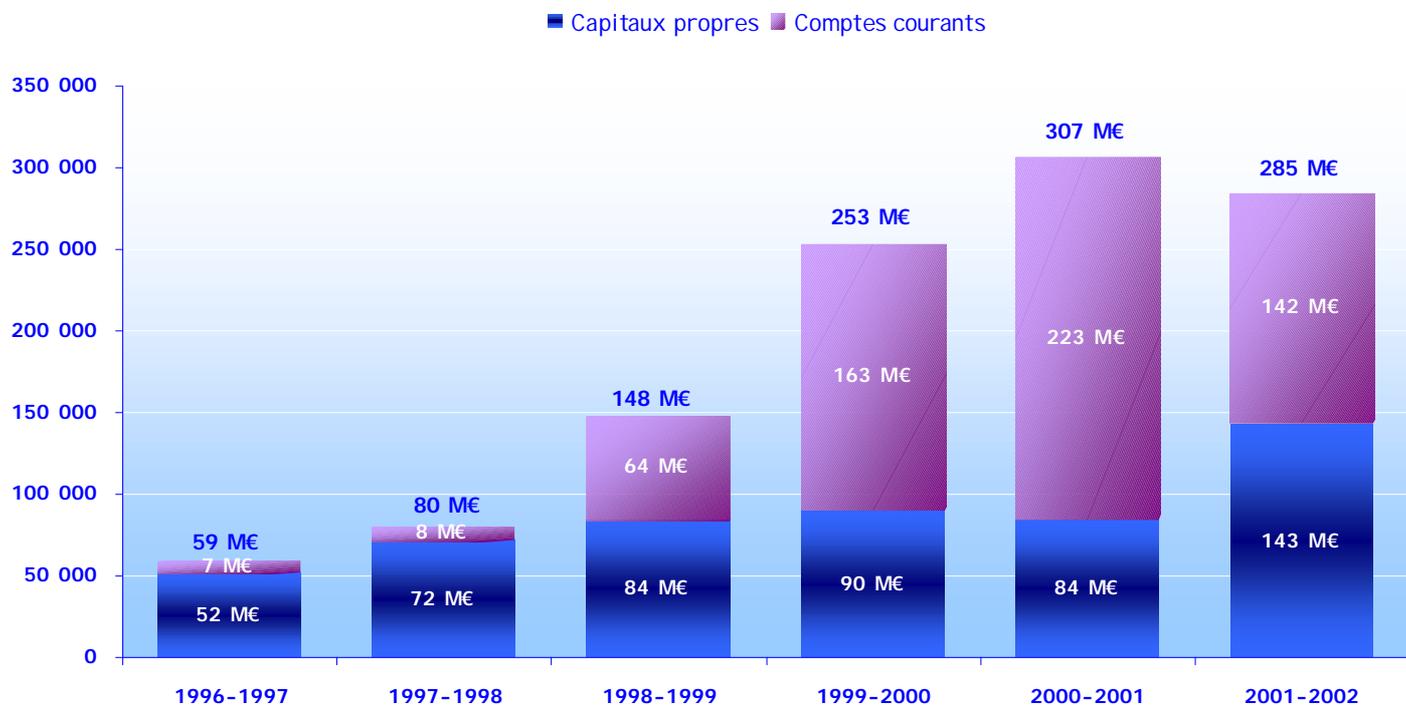
	Saison 2001-2002 18 clubs	Saison 2000-2001 17 clubs	Saison 1999-2000 18 clubs	Saison 1998-1999 18 clubs	Saison 1997-1998 18 clubs	Saison 1996-1997 20 clubs
Immobilisations incorporelles	3 143	2 948	1 838	1 489	2 041	1 008
Immobilisations corporelles	43 749	35 954	34 572	24 426	20 372	16 091
Immobilisations financières	13 320	6 441	5 213	3 945	2 499	2 743
Stocks et en cours	3 530	6 398	4 265	2 768	2 531	976
Avances et acomptes versés	2 140	808	3 182	597	307	13
Créances clients	110 427	81 303	102 631	63 254	25 400	22 299
Autres créances	159 881	211 119	163 070	108 692	70 629	68 385
Disponibilités et V.M.P.	111 453	117 145	124 504	71 481	60 331	37 684
Charges constatées d'avance	53 018	32 569	22 751	22 426	16 303	8 488
Charges à répartir	346 498	434 658	341 201	218 060	106 941	55 075
TOTAL ACTIF	847 158	929 342	803 227	517 138	307 354	212 762
Capitaux propres	142 782	83 965	89 364	84 088	72 295	52 391
Provisions risques et charges	59 636	101 026	122 982	48 505	38 441	22 033
Emprunts établissements crédit	83 400	91 535	58 475	43 989	18 235	10 685
Emprunts et dettes financières diverses	144 420	227 882	169 554	63 592	8 225	10 058
Avances et acomptes reçus	429	466	3 370	306	238	161
Fournisseurs et comptes rattachés	131 822	125 168	126 098	62 408	49 610	21 115
Dettes fiscales et sociales	91 960	83 922	57 697	53 768	37 330	34 342
Autres dettes	137 211	152 925	118 568	113 183	59 848	47 738
Produits constatés d'avance	55 497	62 452	57 119	47 298	23 132	14 240
TOTAL PASSIF	847 158	929 342	803 227	517 138	307 354	212 762
Résultat net comptable	(46 324)	(53 619)	2 067	(7 081)	(7 618)	6 804
TOTAL DETTES L T	76 036	132 994	106 563	85 713	43 740	6 994
TOTAL DETTES C T	570 758	611 357	511 507	298 831	152 878	133 365

b) Ligue 2

	Saison 2001-2002 20 clubs	Saison 2000-2001 20 clubs	Saison 1999-2000 20 clubs	Saison 1998-1999 20 clubs	Saison 1997-1998 21 clubs	Saison 1996-1997 19 clubs
Immobilisations incorporelles	690	186	408	453	340	1 573
Immobilisations corporelles	18 211	11 785	6 999	4 330	3 118	2 556
Immobilisations financières	2 117	1 170	527	790	1 068	497
Stocks et en cours	326	317	510	670	158	267
Avances et acomptes versés	43	74	75	148	69	94
Créances clients	7 909	3 030	3 982	6 543	2 538	3 757
Autres créances	27 971	23 434	21 400	15 261	11 613	10 652
Disponibilités et V.M.P.	17 236	16 636	19 085	15 943	9 274	5 423
Charges constatées d'avance	3 092	1 051	2 526	1 667	930	926
Charges à répartir	13 098	9 298	11 688	3 563	5 025	2 184
TOTAL ACTIF	90 693	66 979	67 201	49 368	34 133	27 929
Capitaux propres	19 489	11 695	12 223	9 884	1 382	(955)
Provisions risques et charges	5 503	6 196	5 371	3 611	4 000	2 102
Emprunts établissements crédit	8 958	7 908	8 911	1 011	4 114	4 953
Emprunts et dettes financières diverses	10 180	3 191	2 941	547	2 806	2 806
Avances et acomptes reçus	31	0	0	143	53	297
Fournisseurs et comptes rattachés	13 475	8 428	7 198	5 818	4 098	3 051
Dettes fiscales et sociales	22 181	18 675	18 817	19 432	12 018	11 451
Autres dettes	7 033	8 183	7 506	2 880	3 293	2 016
Produits constatés d'avance	3 843	2 703	4 235	6 043	2 369	2 208
TOTAL PASSIF	90 693	66 979	67 201	49 368	34 133	27 929
Résultat net comptable	(20 161)	(14 217)	1 387	2 975	(1 501)	1 283
TOTAL DETTES L T	8 716	5 348	1 798	2 403	1 801	4 821
TOTAL DETTES C T	57 787	43 741	47 621	33 471	26 932	22 554

3 - EVOLUTION DES CAPITAUX PROPRES ET DES COMPTES COURANTS D'ACTIONNAIRES (EN K€)

a) Ligue 1



b) Ligue 2



4 - EVOLUTION DU COMPTE DE RESULTAT (EN K€)

a) Ligue 1

- La contribution « compétition » se définit comme la somme des recettes et subventions (hors mutations) moins l'ensemble des charges récurrentes de l'exploitation.
- La contribution « mutation » est égale aux indemnités de mutation reçues, majorées des transferts de charges et diminuées des indemnités de mutation versées et des dotations aux amortissements (l'amortissement des indemnités de mutation versées s'effectue sur la durée des contrats des joueurs).
- Le résultat d'exploitation est la somme de ces deux contributions.

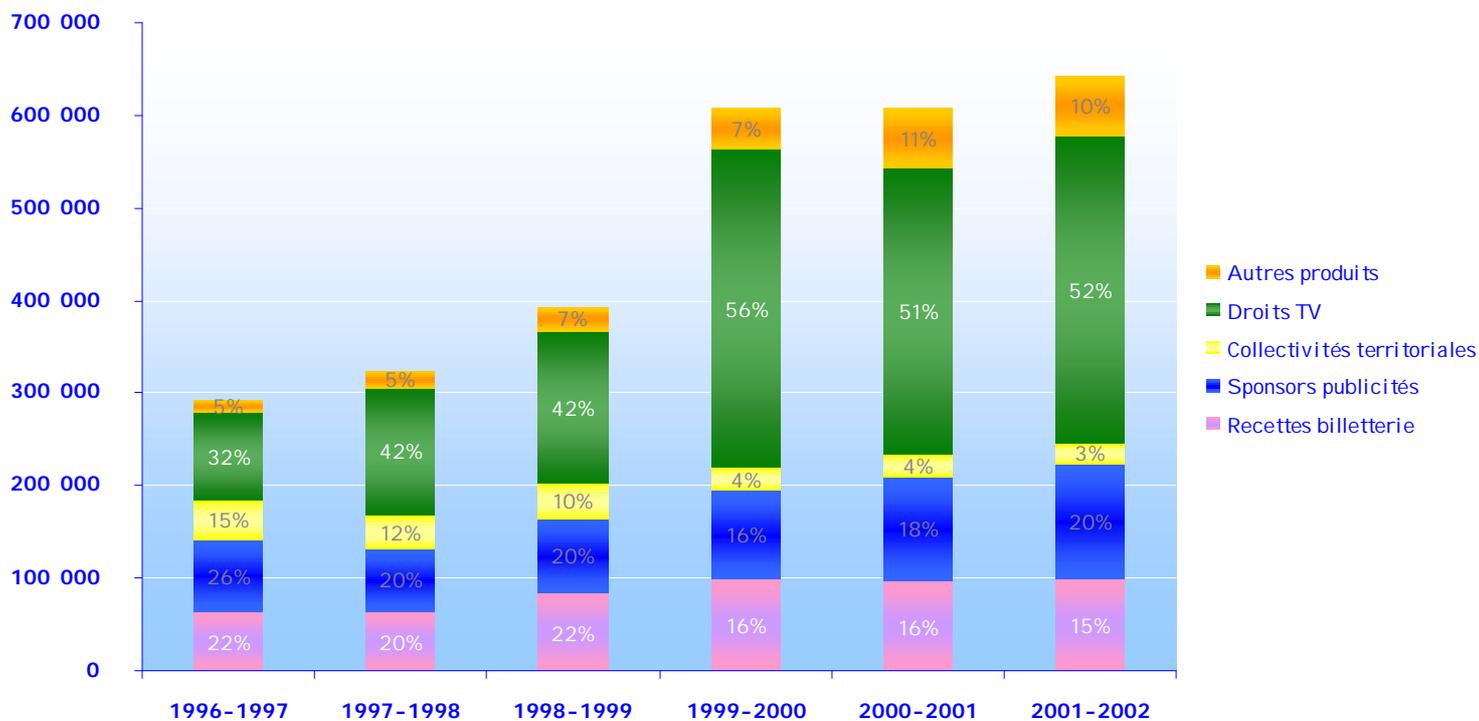
	Saison 2001-2002 18 clubs	%	Saison 2000-2001 17 clubs	%	Saison 1999-2000 18 clubs	%	Saison 1998-1999 18 clubs	%	Saison 1997-1998 18 clubs	%	Saison 1996-1997 20 clubs	%
PRODUITS												
Matches championnat à domicile	78 583	12	78 986	13	79 672	13	65 632	17	49 120	15	50 808	17
Matches coupe d'Europe	13 079	2	11 732	2	13 202	2	12 935	3	9 777	3	9 083	3
Autres matches	5 890	1	6 073	1	4 905	1	6 310	2	5 181	2	4 295	1
Sponsors publicités	126 541	20	112 346	18	96 866	16	79 583	20	66 140	20	76 931	26
Collectivités territoriales	21 090	3	24 781	4	25 269	4	37 669	10	38 162	12	43 183	15
Droits TV	332 810	52	308 245	51	342 567	56	164 173	42	137 057	42	94 699	32
Autres produits	65 096	10	66 260	11	44 712	7	26 880	7	17 276	5	13 630	5
TOTAL 1	643 090	100	608 424	100	607 194	100	393 183	100	322 714	100	292 630	100
CHARGES												
Achats de marchandises & stock	34 269	5	29 869	5	28 288	5	19 635	4	15 773	4	12 800	4
Services extérieurs	37 018	5	29 760	5	22 576	4	16 620	4	14 208	4	11 171	4
Frais de déplacement	35 521	5	30 462	5	29 824	5	25 374	5	22 336	6	18 875	6
Frais d'organisation de matches	21 725	3	20 864	3	19 082	3	19 738	4	14 612	4	12 892	4
Autres services extérieurs	93 294	13	87 606	14	76 193	13	64 093	14	43 788	12	31 761	11
Impôts et taxes	40 093	5	34 136	5	30 246	5	25 115	5	21 999	6	20 420	7
Rémunération du personnel	339 953	46	299 249	46	245 130	43	207 913	45	167 276	45	132 480	44
Charges sociales	101 038	14	91 946	14	78 745	14	65 298	14	55 096	15	45 976	15
Autres charges	14 067	2	8 476	1	9 303	2	4 393	1	4 182	1	2 291	1
Dotations amort. et provisions	23 844	3	14 479	2	31 478	6	14 541	3	9 044	2	11 404	4
TOTAL 2	740 821	100	646 847	100	570 866	100	462 721	100	368 313	100	300 070	100
Contribution-compétition	(97 731)		(38 422)		36 328		(69 537)		(45 599)		(7 440)	
Indemnités mutation reçues	229 983		277 900		228 162		223 978		141 308		75 611	
Transfert de charges	222 737		372 658		315 194		231 551		133 431		20 912	
Indemnités mutation versées	234 792		393 632		353 502		280 020		156 343		44 127	
Amortissement indemnités mutation	286 008		276 268		181 719		109 624		67 321		27 318	
Contribution-mutation	(68 080)		(19 341)		8 135		65 885		51 075		25 077	
Résultat d'exploitation	(165 811)		(57 764)		44 367		(3 576)		5 476		17 637	
Résultat financier	(15 170)		(13 088)		(4 277)		(3 890)		(189)		(1 132)	
Résultat exceptionnel	139 709		17 471		(34 404)		4 422		(11 256)		(5 695)	
Participation des salariés	(552)		(293)		(130)		(290)		(138)		(526)	
Impôt sur les bénéfices	(4 499)		55		(3 489)		(3 747)		(1 512)		(3 481)	
Résultat net comptable	(46 324)		(53 619)		2 163		(7 081)		(7 618)		6 804	

b) Ligue 2

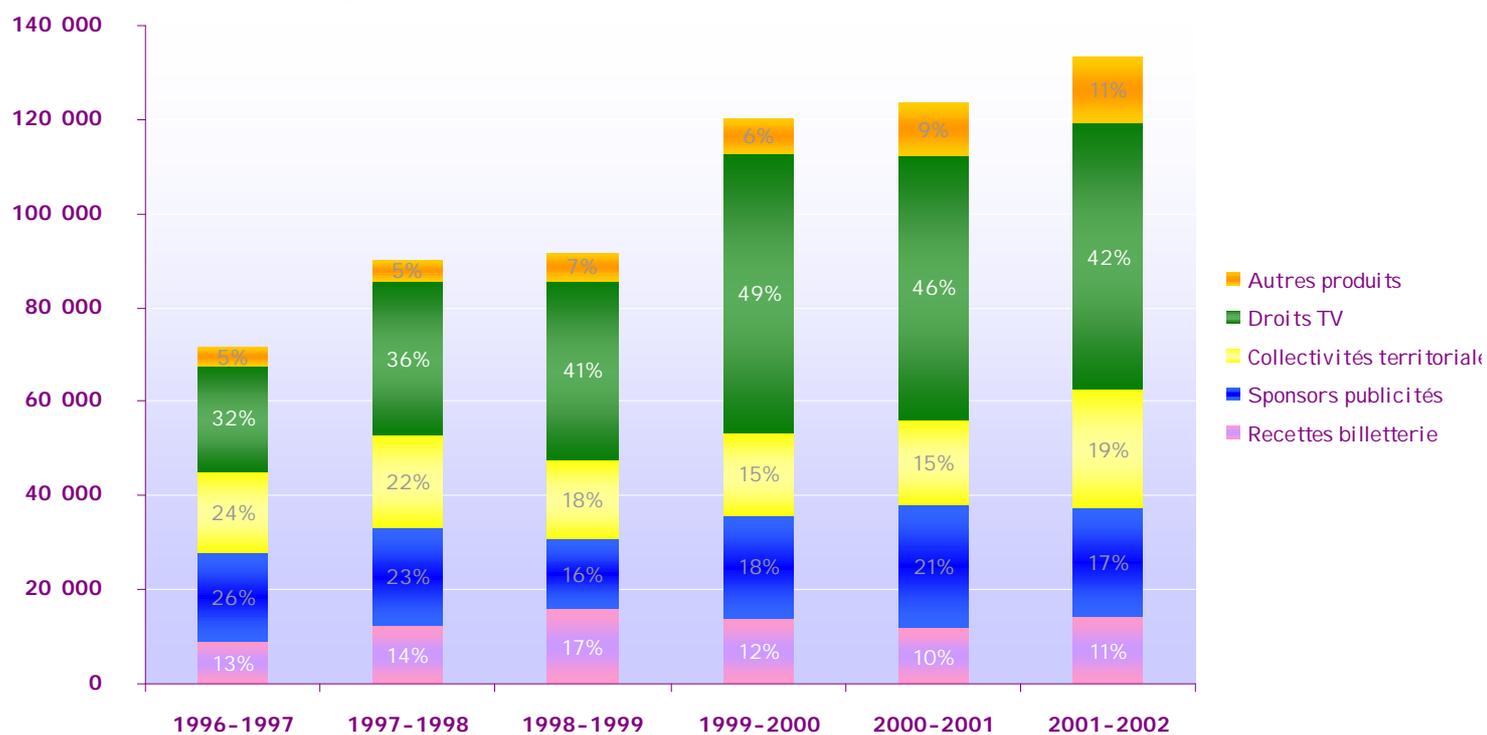
	Saison 2001-2002	%	Saison 2000-2001	%	Saison 1999-2000	%	Saison 1998-1999	%	Saison 1997-1998	%	Saison 1996-1997	%
	20 clubs		20 clubs		20 clubs		20 clubs		21 clubs		19 clubs	
PRODUITS												
Matches championnat à domicile	12 597	9	10 637	9	12 193	10	13 282	15	9 809	11	7 462	10
Matches coupe d'Europe	126	0	57	0	0	0	0	0	374	0	0	0
Autres matches	1 648	1	1 195	1	1 690	1	2 687	3	2 118	2	1 674	2
Sponsors publicités	22 934	17	26 114	21	21 635	18	14 851	16	20 964	23	18 863	26
Collectivités territoriales	25 381	19	17 976	15	17 713	15	16 677	18	19 658	22	17 032	24
Droits TV	56 551	42	56 372	46	59 372	49	37 907	41	32 815	36	22 584	32
Autres produits	14 292	11	11 236	9	7 758	6	6 095	7	4 287	5	3 877	5
TOTAL 1	133 529	100	123 589	100	120 361	100	91 499	100	90 025	100	71 493	100
CHARGES												
Achats de marchandises & stock	6 844	4	6 774	4	5 894	4	4 707	4	4 583	5	3 918	5
Services extérieurs	10 131	6	7 682	5	6 349	4	5 442	5	3 512	4	2 856	4
Frais de déplacement	13 788	8	12 241	7	11 995	8	9 602	8	8 649	9	6 698	9
Frais d'organisation de matches	5 080	3	4 114	2	5 207	4	4 041	4	3 645	4	2 679	4
Autres services extérieurs	15 124	9	12 177	7	10 413	7	8 841	8	9 003	9	6 122	8
Impôts et taxes	7 808	4	9 060	5	8 334	6	6 914	6	5 738	6	3 769	5
Rémunération du personnel	78 226	45	79 537	48	65 396	46	51 708	45	43 408	44	31 567	43
Charges sociales	31 749	18	30 723	18	26 452	19	20 995	18	18 244	18	13 188	18
Autres charges	2 830	2	1 646	1	789	1	620	1	568	1	813	1
Dotations amort. et provisions	3 320	2	3 287	2	2 008	1	1 608	1	1 877	2	1 064	1
TOTAL 2	174 900	100	167 242	100	142 837	100	114 477	100	99 226	100	72 674	100
Contribution-compétition	(41 371)		(43 653)		(22 476)		(22 978)		(9 201)		(1 181)	
Indemnités mutation reçues	38 447		38 348		27 281		27 373		11 884		5 900	
Transfert de charges	10 687		16 103		18 754		6 206		5 623		2 050	
Indemnités mutation versées	7 338		14 894		16 828		5 340		4 346		4 223	
Amortissement indemnités mutation	20 759		13 538		9 740		4 678		4 390		0	
Contribution-mutation	21 037		26 019		19 468		23 561		8 772		3 726	
Résultat d'exploitation	(20 335)		(17 635)		(3 009)		582		(429)		2 545	
Résultat financier	(207)		3 942		(239)		55		(415)		(590)	
Résultat exceptionnel	303		57		5 806		3 467		(75)		(222)	
Participation des salariés	(58)		(172)		(183)		(88)		(111)		(384)	
Impôt sur les bénéfices	135		(410)		(988)		(1 041)		(470)		(66)	
Résultat net comptable	(20 161)		(14 217)		1 387		2 975		(1 501)		1 283	

5 - EVOLUTION DE LA STRUCTURE DES PRODUITS (EN % ET EN K€)

a) Ligue 1

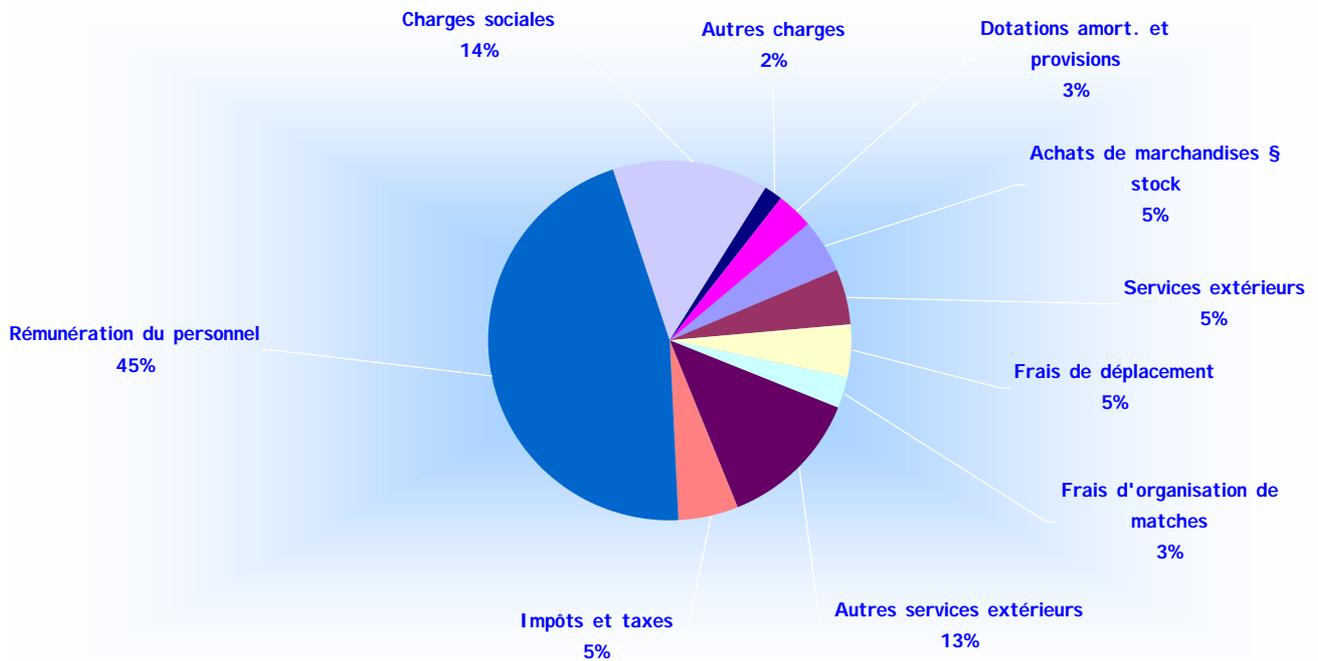


b) Ligue 2

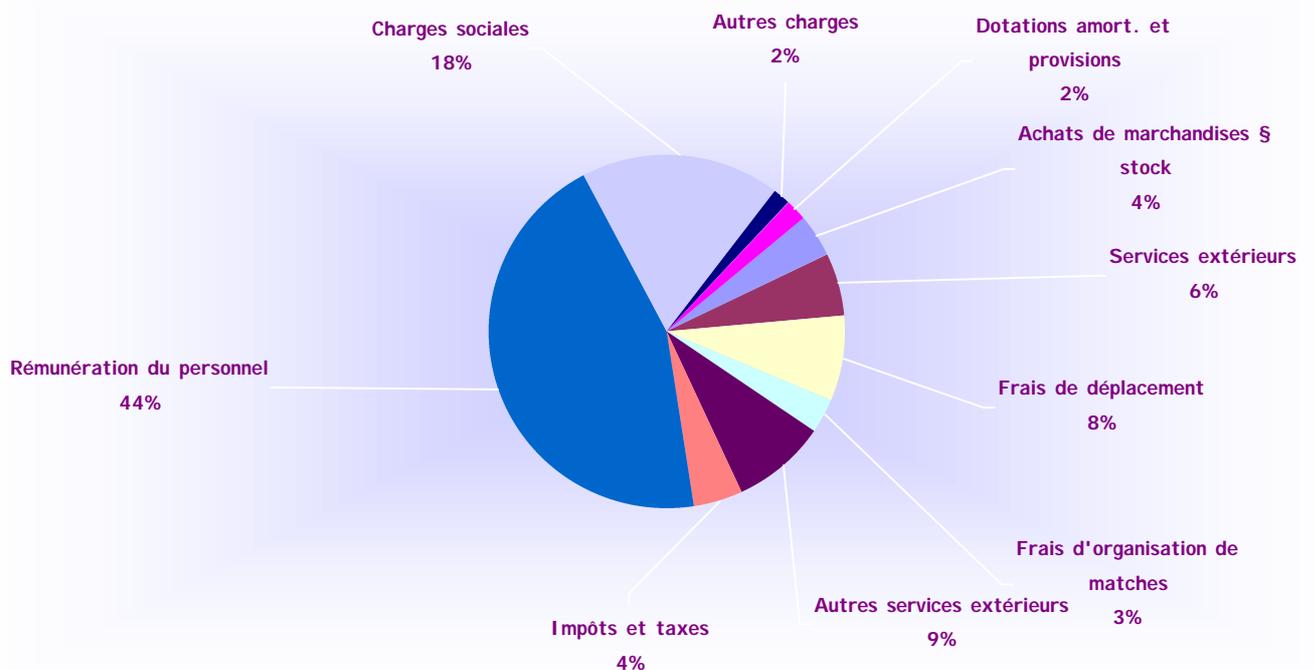


6 - REPARTITION DES CHARGES (SAISON 2001-2002)

a) Ligue 1

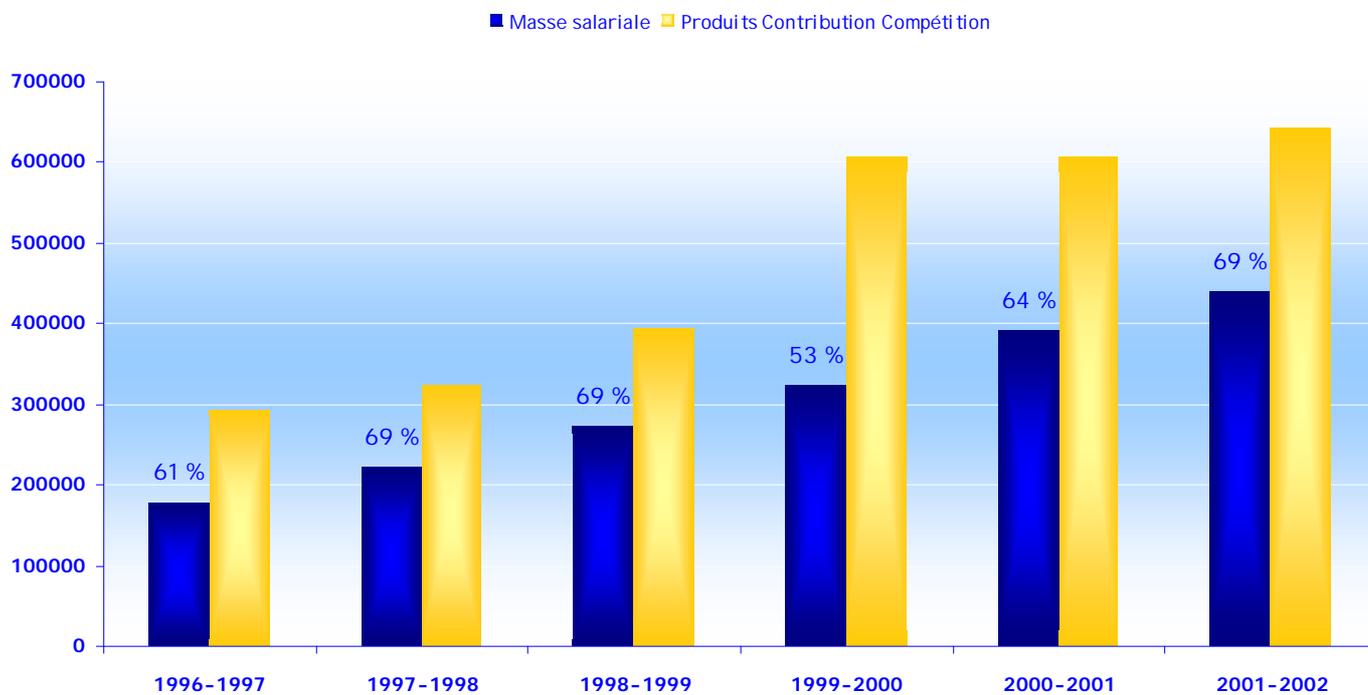


b) Ligue 2

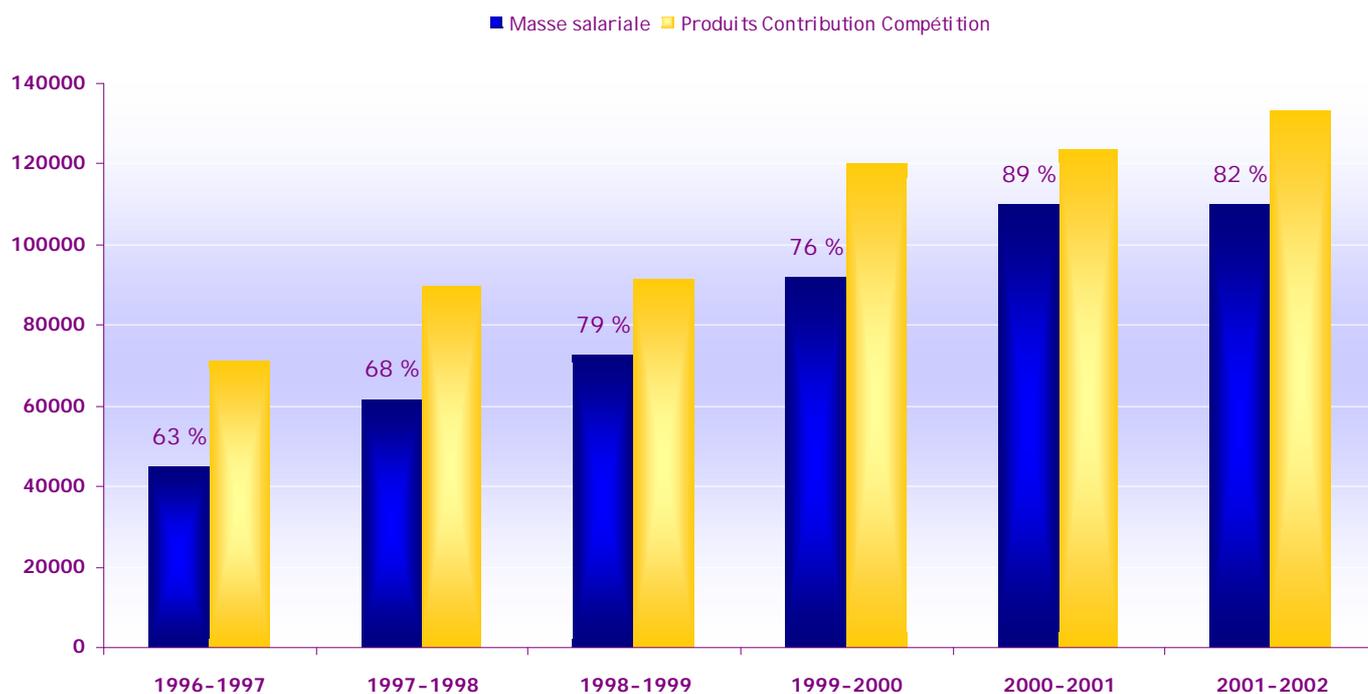


7 - EVOLUTION DE LA MASSE SALARIALE PAR RAPPORT AUX PRODUITS DE LA CONTRIBUTION « COMPETITION » (EN % ET EN K€)

c) Ligue 1

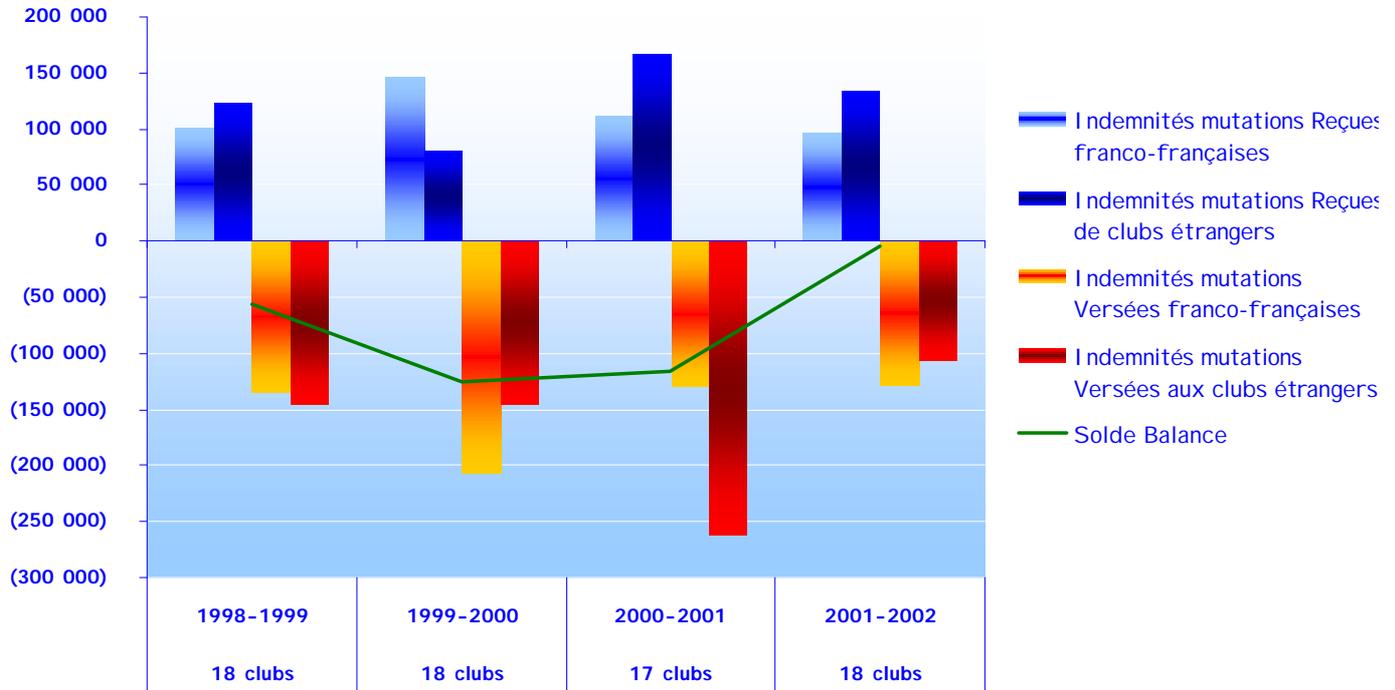


b) Ligue 2

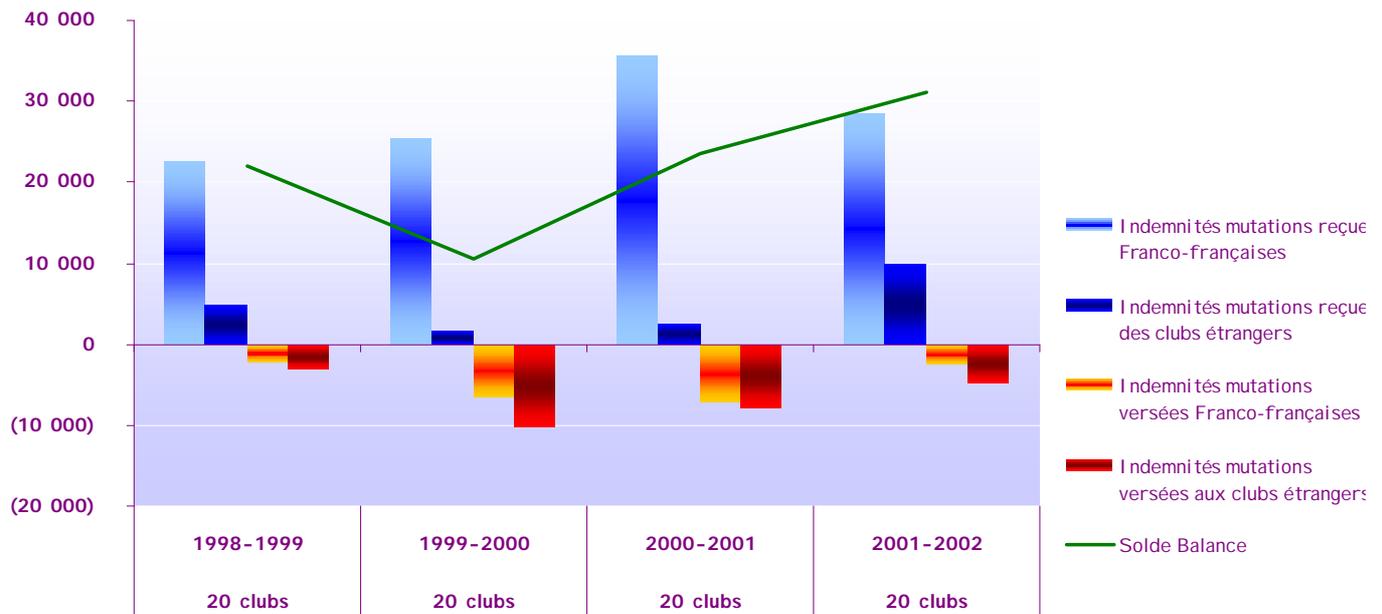


8 - EVOLUTION DE LA BALANCE DES MUTATIONS EN VOLUME

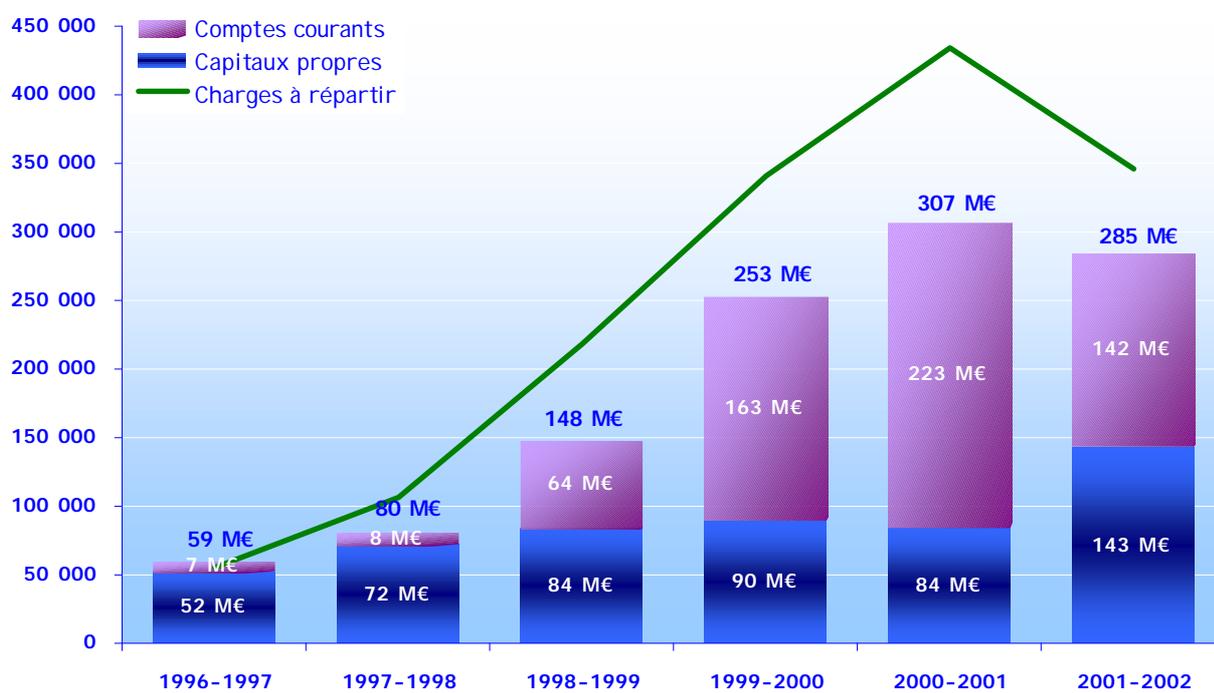
d) Ligue 1



e) Ligue 2



9 - EVOLUTION DES CHARGES A REPARTIR (INDEMNITES DE MUTATION JOUEURS RESTANT A AMORTIR PAR RAPPORT AUX FONDS PERMANENTS EN LIGUE 1



10 - AFFLUENCES EN LIGUE 1 SUR LES 6 DRNIERES SAISONS

2003-2004 <i>(après 13 journées)</i>	(20 clubs)	2 663 109 <i>(+ 118 949 par rapport A 2002-2003)</i>	
2002-2003	(20 clubs)	7 517 690	(+ 13 %)
2001-2002	(18 clubs)	6 651 553	(+ 9,7 %)
2000-2001	(18 clubs)	6 831 023	(+ 3 %)
1999-2000	(18 clubs)	6 631 023	(+ 9,4 %)
1998-1999	(18 clubs)	6 061 011	

ANNEXE N° 3 : **RUGBY**

Sources : DNACG / LNR

1 - FORME JURIDIQUE DES CLUBS DE RUGBY

	TOP 16	PRO D2
ASSOCIATION	-	3
EURSL	-	2
SEM	-	1
SAOS	7	4
SASP	9	6
TOTAL	16	16

2 - TAILLE DES BUDGETS (SAISONS 2003/2004)

a) TOP 16

. budget moyen = 6,6 M€

. $\frac{\text{plus gros budget}}{\text{plus petit budget}}$ = 3.3

. variation des budgets entre les saisons 1998-1999 et 2003-2004 = + 230 %

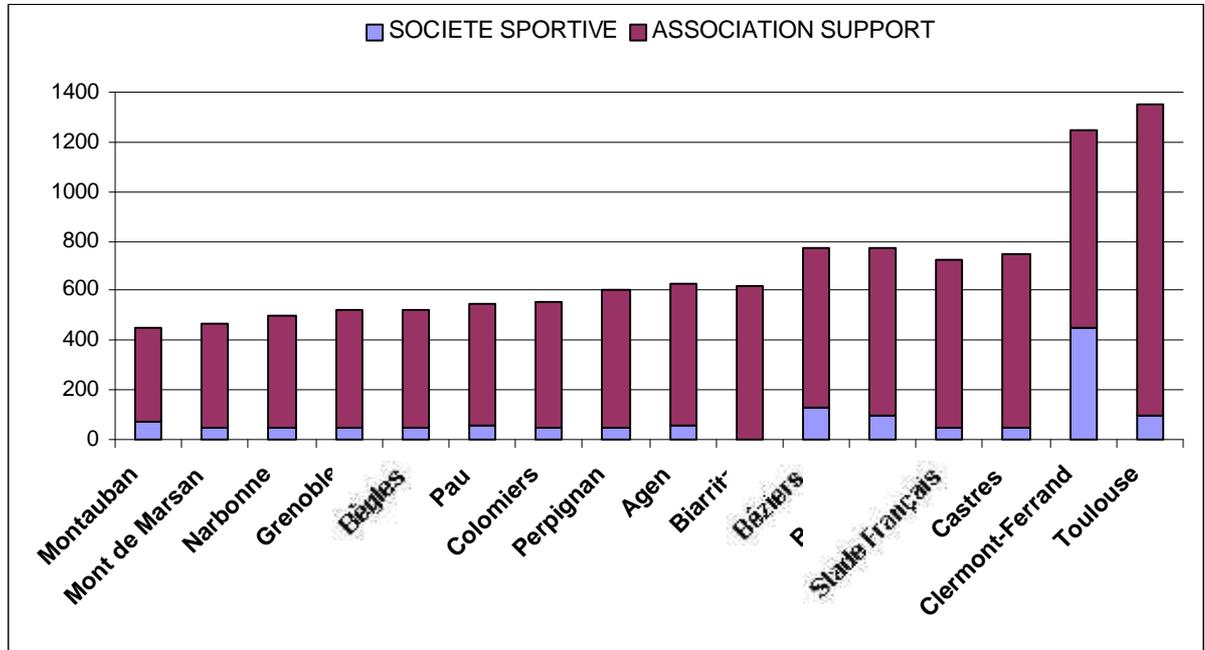
b) PRO D2

. budget moyen = 2,1 M€

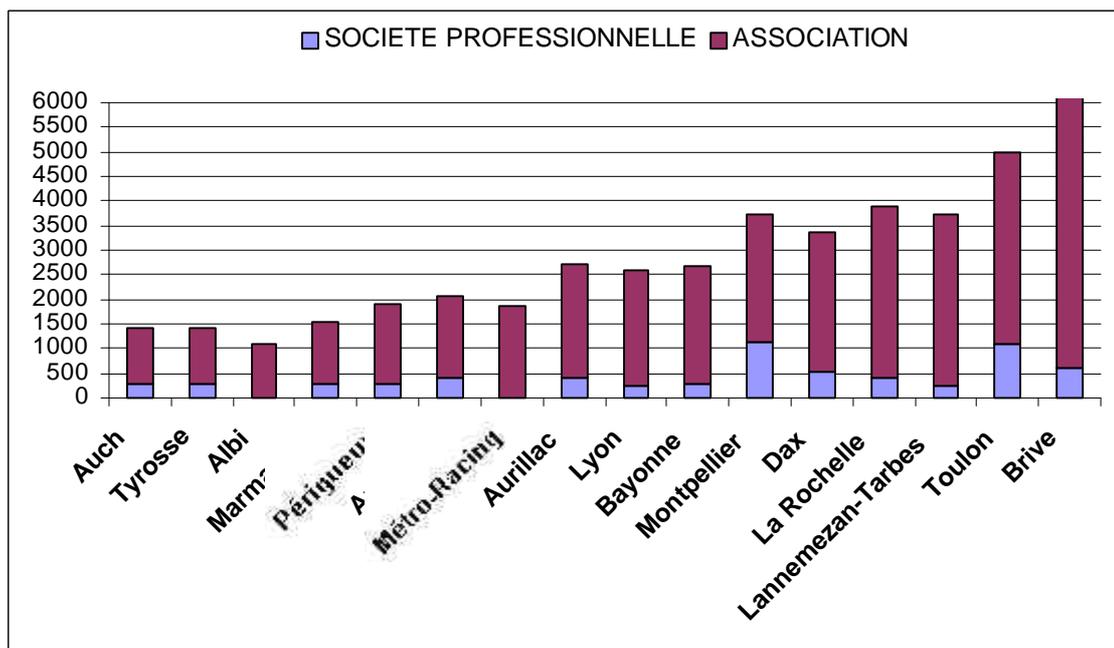
. $\frac{\text{plus gros budget}}{\text{plus petit budget}}$ = 3.5

3 - BUDGETS PAR CLUB (SAISON 2002-2003)

a) TOP 16

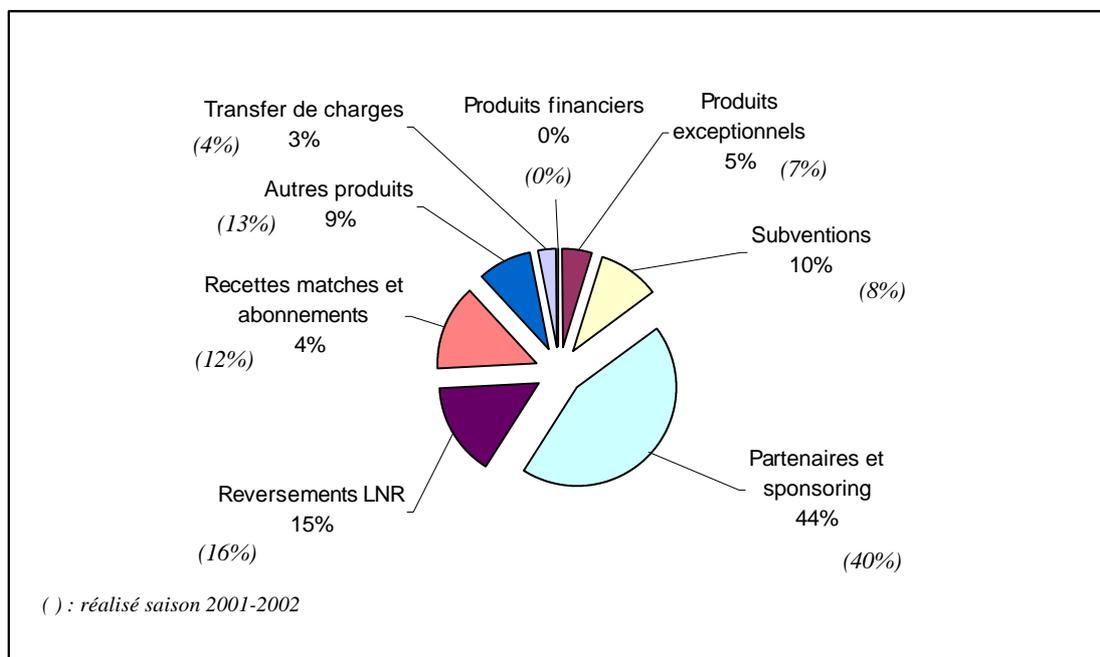


b) PRO D2

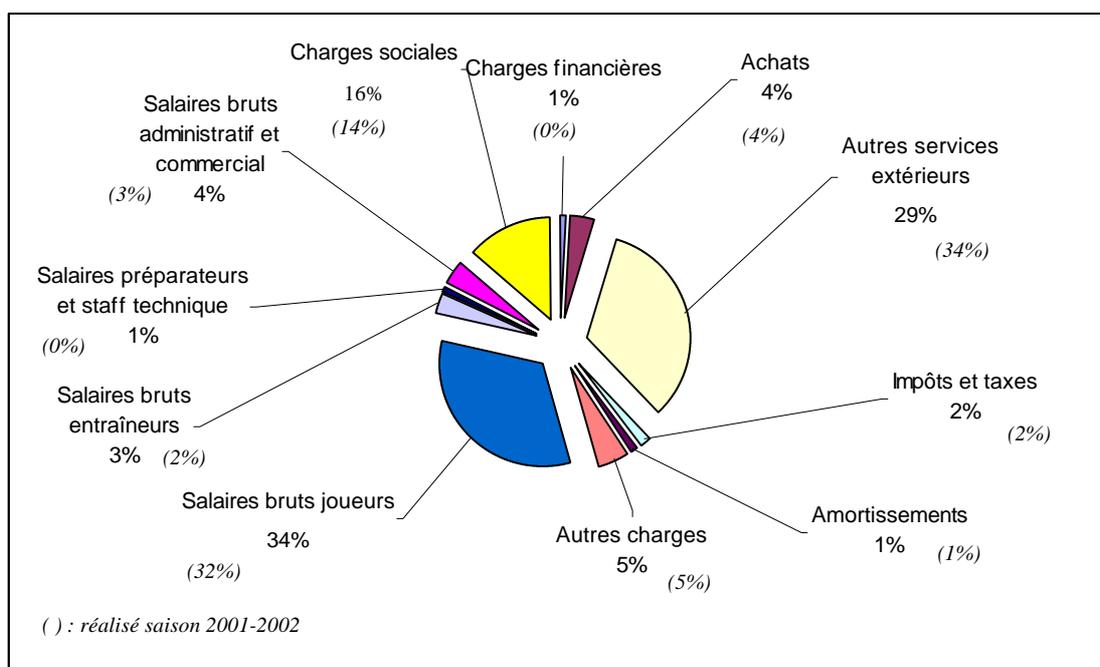


4 - REPARTITION DES CHARGES (BUDGET 2002-2003)

a) TOP 16

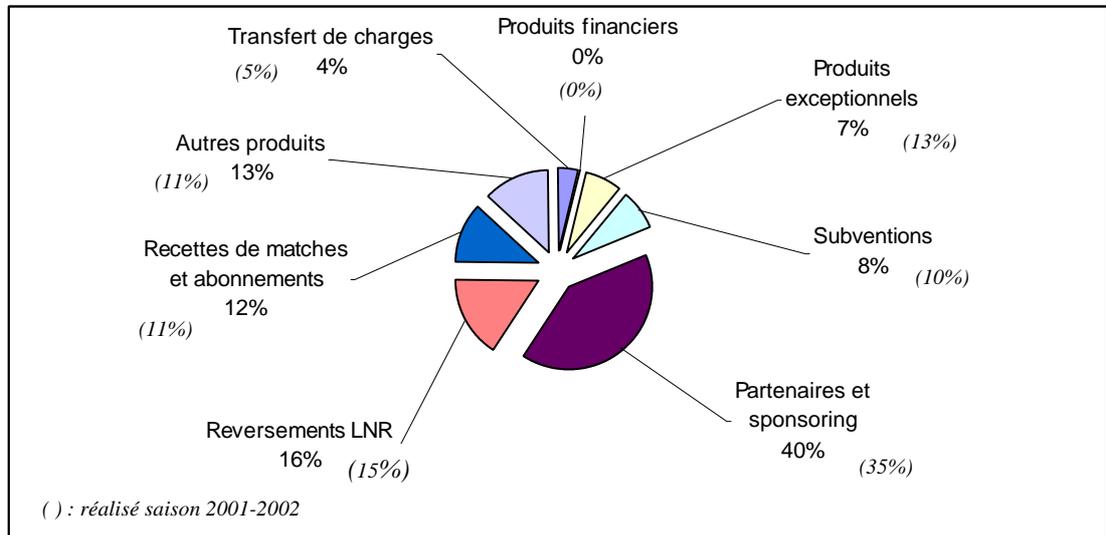


b) PRO D2

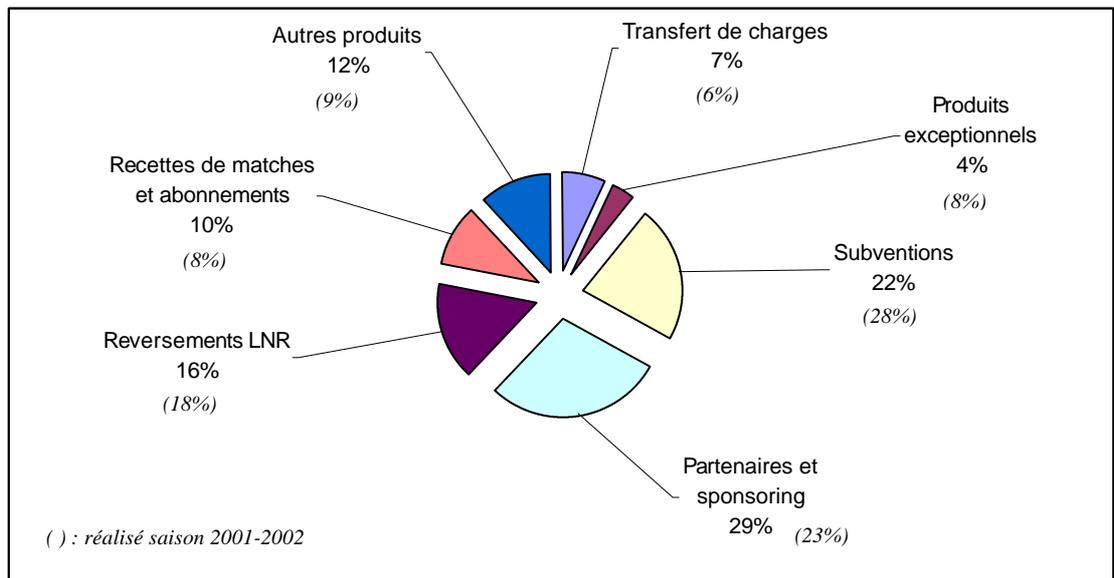


5 - STRUCTURE DES PRODUITS (2001-2002)

a) TOP 16

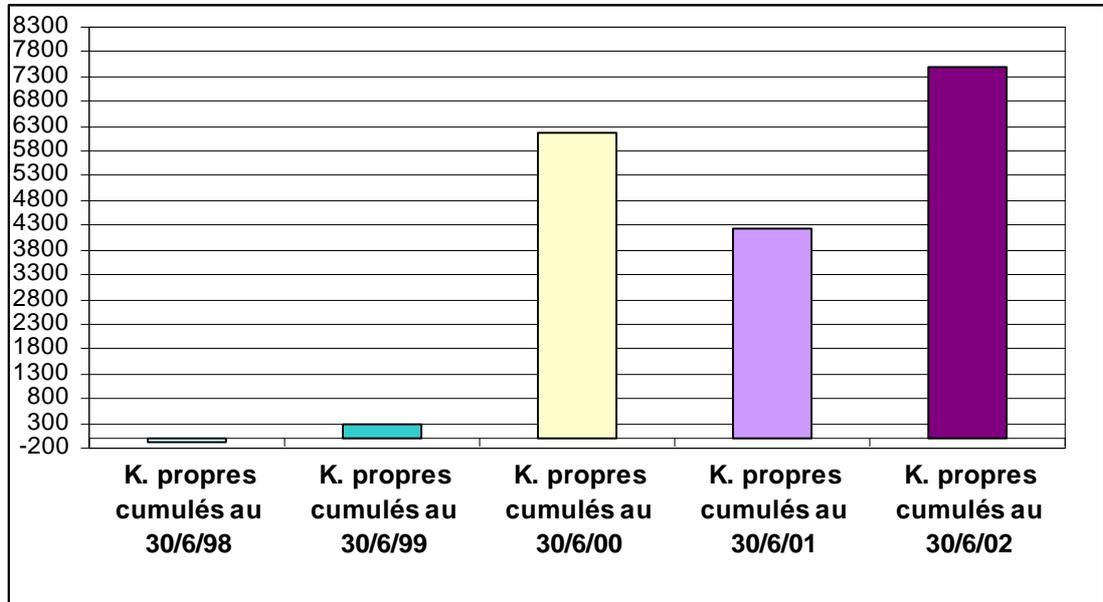


b) PRO D2

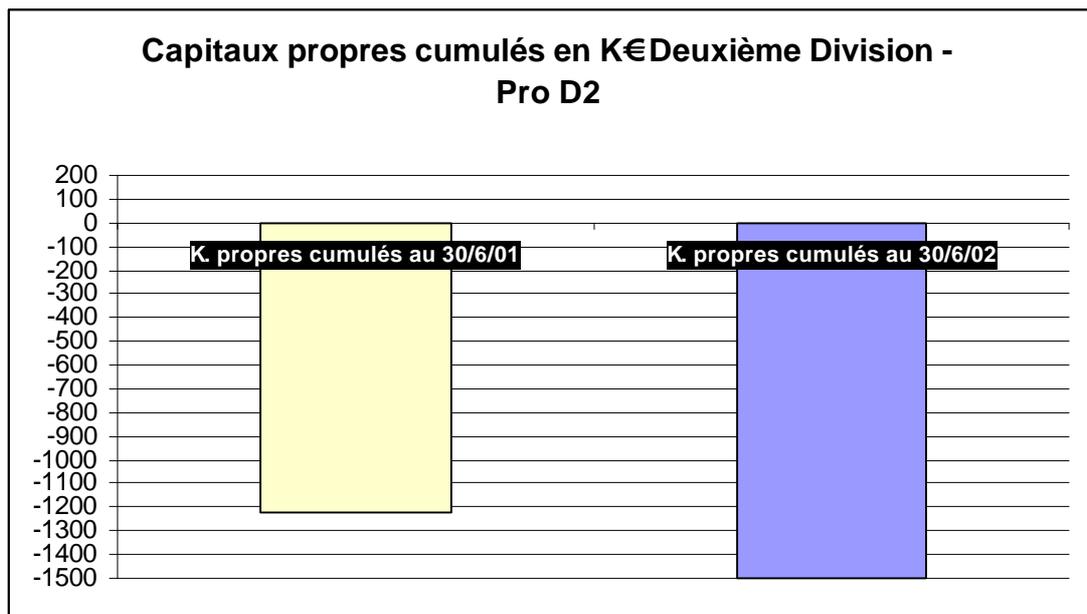


6 - **EVOLUTION DES CAPITAUX PROPRES CUMULES (EN K€)**

a) TOP 16



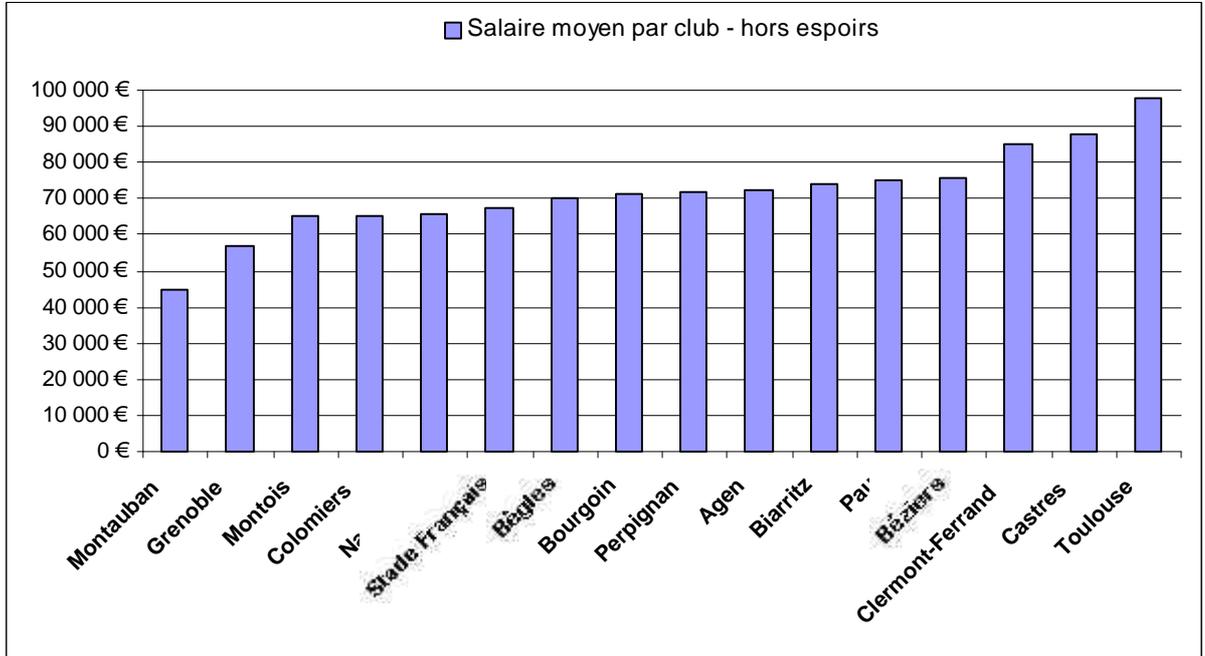
b) PRO D2



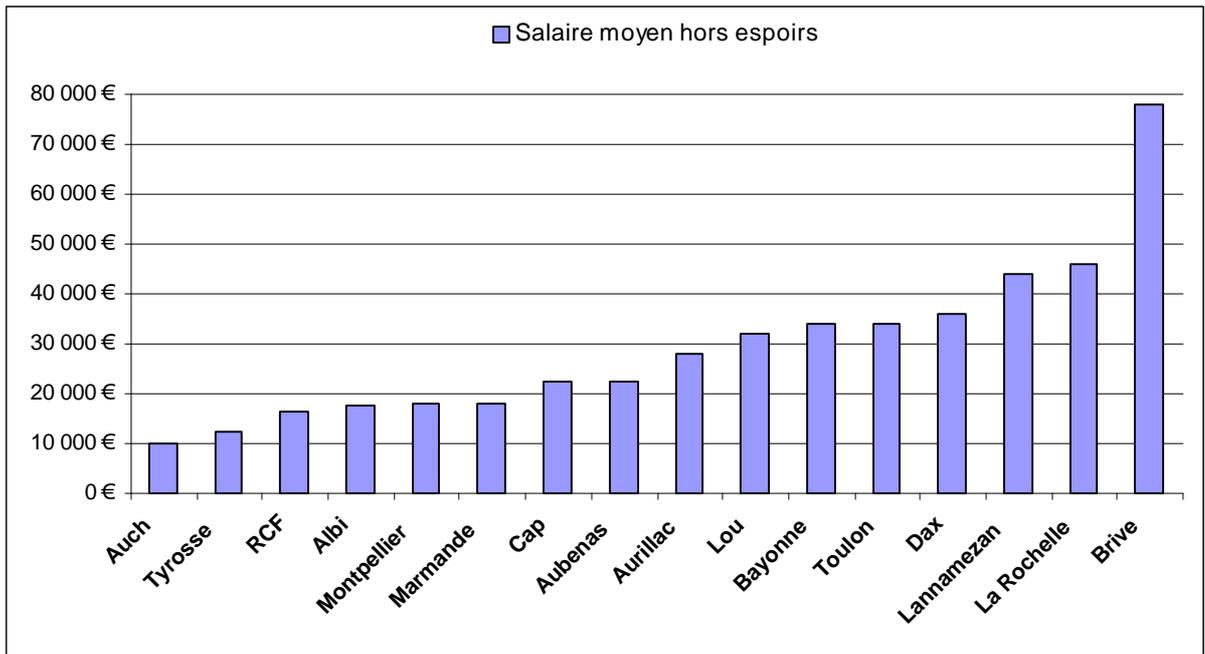
7 - **REMUNERATION**

(SALAIRE ANNUEL MOYEN BRUT PAR CLUB, SELON LES BUDGETS 2002-2003)

a) Top 16

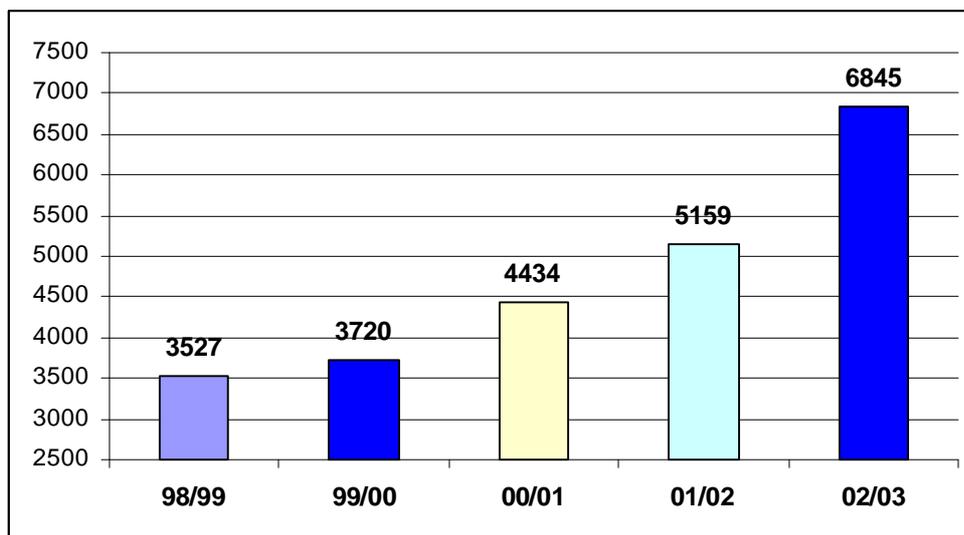


b) PROD2

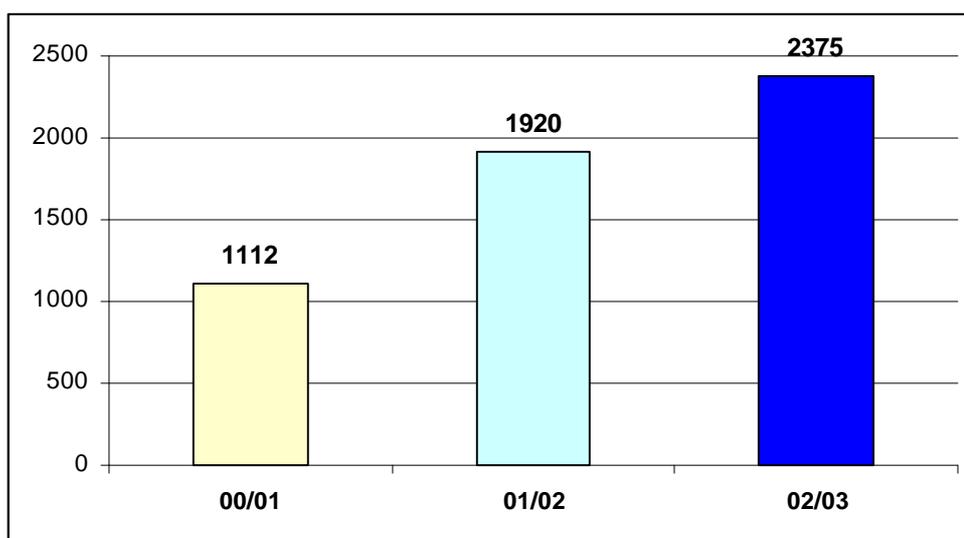


7 - AFFLUENCES MOYENNES (Y COMPRIS ABONNES)

a) TOP 16



b) PRO D2



8 - METHODOLOGIE

- Les capitaux propres sont retraités des éléments incorporels.
- Le poste « *subventions* » ne tient pas compte des prestations payées par les collectivités qui sont classées dans le « *sponsoring* ».
- Les « *recettes de matches* » comprennent les abonnements et le reversement de la LNR au titre de la caisse de blocage.
- Le poste « *autres produits* » et « *autres charges* » comprend les conventions passées entre l'association support et la société sportive.
- Les « *charges exceptionnelles* » et « *produits exceptionnels* » comprennent les abandons de compte courant et le mécénat exceptionnel permettant d'améliorer le résultat en fin de saison.

9 - REGIME FISCAL DU FONDS DE RESERVE REGLEMENTAIRE CONSTITUE PAR LES CLUBS DE RUGBY PROFESSIONNELS

La LNR a imposé à l'ensemble des clubs professionnels de constituer un fonds de réserve d'un montant égal à au moins 10 % de leur budget, sur 3 ans, à compter de la saison 2001-2002. La DNACG contrôle le respect de cette obligation.

Les dirigeants de la LNR souhaitent que ce fonds puisse être constitué en franchise d'impôt sur les sociétés, dès lors que la réserve ainsi formée serait affecté au financement de dépenses d'investissement :

- structuration des centres de formation ,
- rénovation ou aménagement des stades,
- formation continue ou actions de préparation à la reconversion des joueurs.

ANNEXE N° 4 : **BASKET-BALL**

Source : LNB

1 - FORME JURIDIQUE DES CLUBS PROFESSIONNELS

	PRO A	PRO B ⁽²⁾	FÉMININES
ASSOCIATION	4	13 ⁽¹⁾	9
SAEMSL	5	2	-
SAOS	5	1	-
SASP	2	2	2
TOTAL	16	18	11

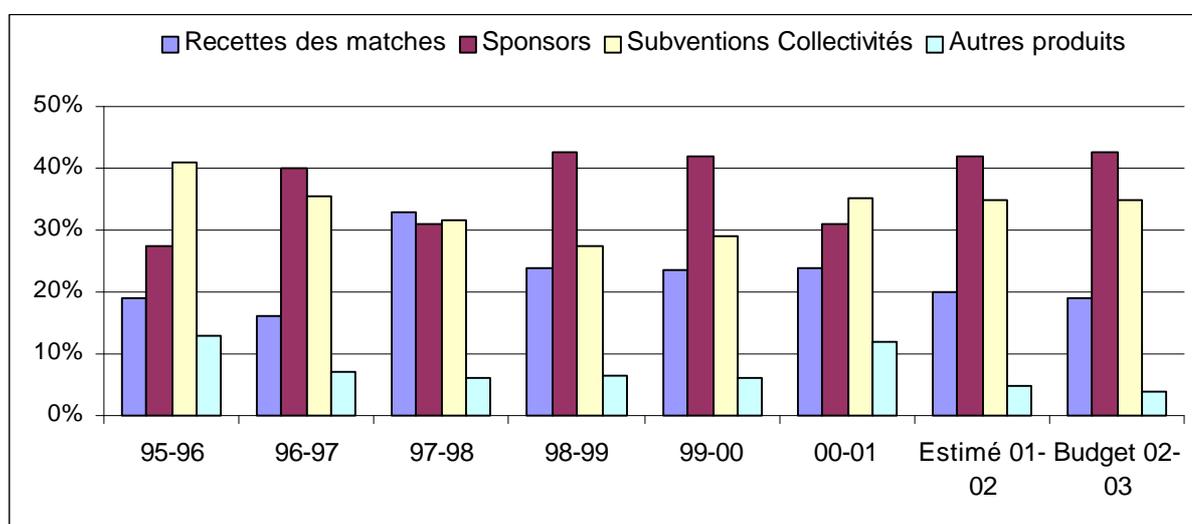
⁽¹⁾ dont 2 en statuts renforcés

⁽²⁾ y compris promus de Nationale

2 - REPARTITION DES PRODUITS D'EXPLOITATION :

(SAISON 1995-1996 A 2002-2003)

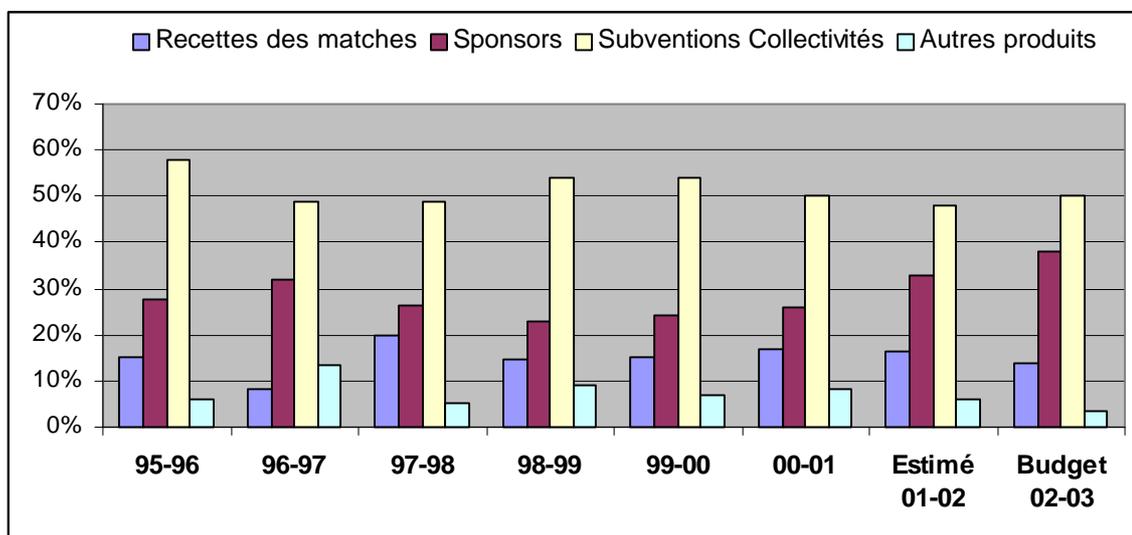
a) PROA



Budget 2002-2003 :

- recettes des matches	19 %
- sponsors	42 %
- subventions	35 % (maximum : 87 %)
- autres	4 %

b) PRO B



Budget 2002-2003 :

- recettes des matches 14 %
- sponsors 33 %
- subventions 49 % (maximum : 89 %)
- autres 4 %

3 - STRUCTURE DES CHARGES D'EXPLOITATION (BUDGET 2002-2003)

	PRO A	PRO B
Salaires + charges sociales (en % des charges)	61 %	60 %

4 - TAILLE DES BUDGETS

a) PRO A

MONTANT DES BUDGETS	NOMBRE DE CLUBS
> 6 M€	2
2,5 à 4 M€	8
1,5 à 2,5 M€	5

- Budget moyen 3 M€
- Budget minimum 1,5 M€
- Budget maximum 6,6 M€

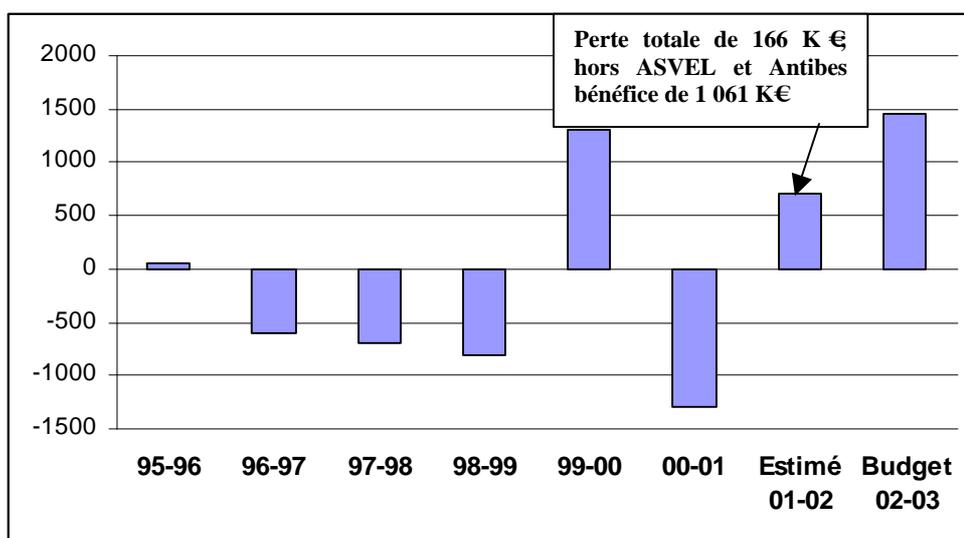
b) PRO B

MONTANT DES BUDGETS	NOMBRE DE CLUBS
1,4 à 1,8 M€	4
1 à 1,4 M€	10
0,6 à 1 M€	3

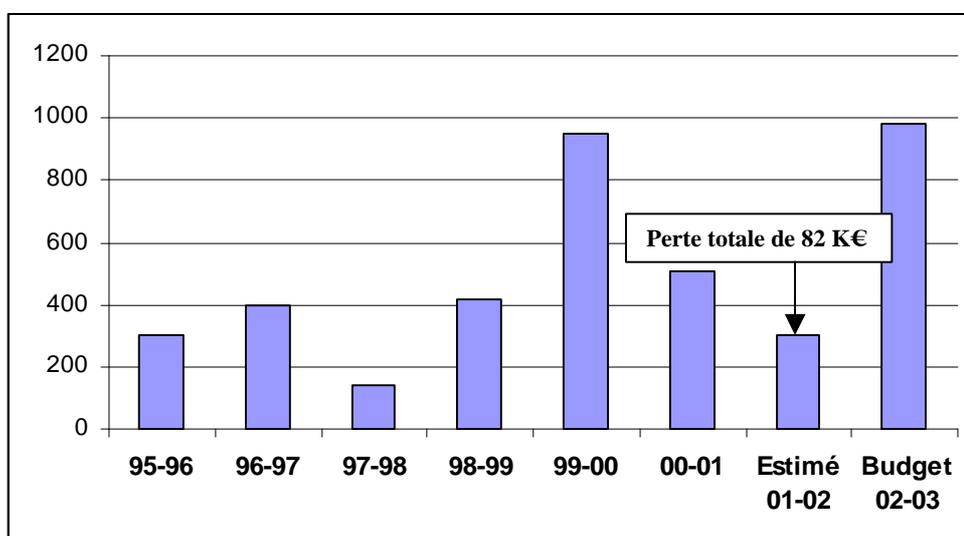
- Budget moyen 1,1 M€
- Budget minimum 0,6 M€
- Budget maximum 1,8 M€

5 - **RESULTAT D'EXPLOITATION (EN K€) : SAISONS 1995-1996 à 2002-2003**

a) *PRO A*

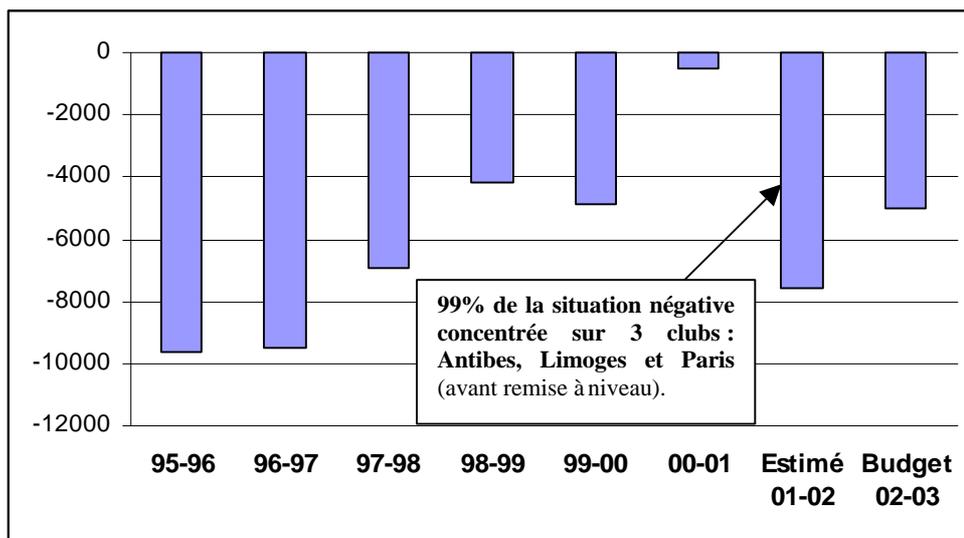


b) *PRO B*

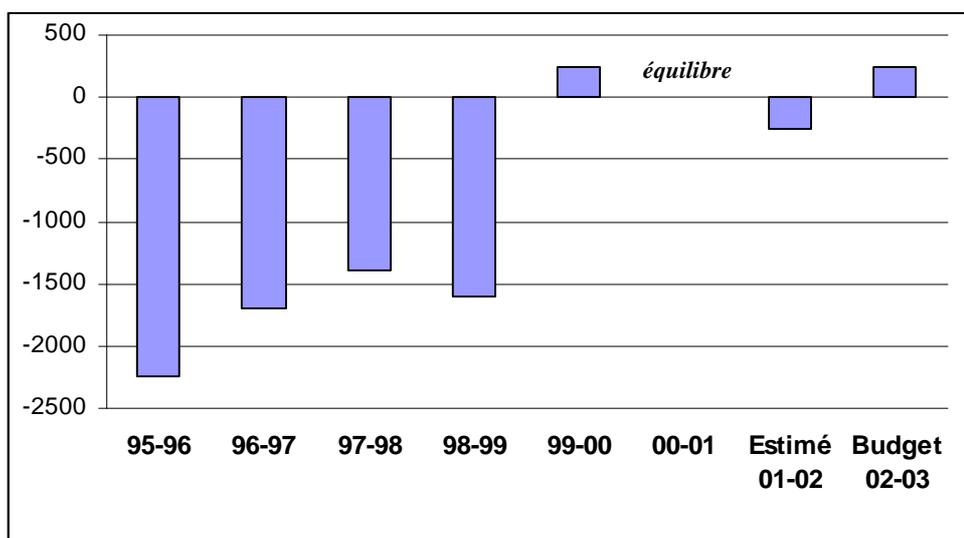


6 - **EVOLUTION DE LA SITUATION NETTE (EN K€) : SAISONS 1995-1996 à 2002-2003**

a) PRO A



c) PRO B



ANNEXE N° 5 : HAND-BALL

Source : LNH

1 - D1 MASCULINE : BUDGET 2003-2004 ET CAPITAUX PROPRES AU 31/12/002

(cf. tableau ci-après- page n°112)

2 - D2 MASCULINE : BUDGET 2003-2004 ET CAPITAUX PROPRES AU 31/12/002

(cf. tableau ci-après – page n°113)

1 - D1 MASCULINE : Budgets 2003-2004 et capitaux propres au 31/12/02

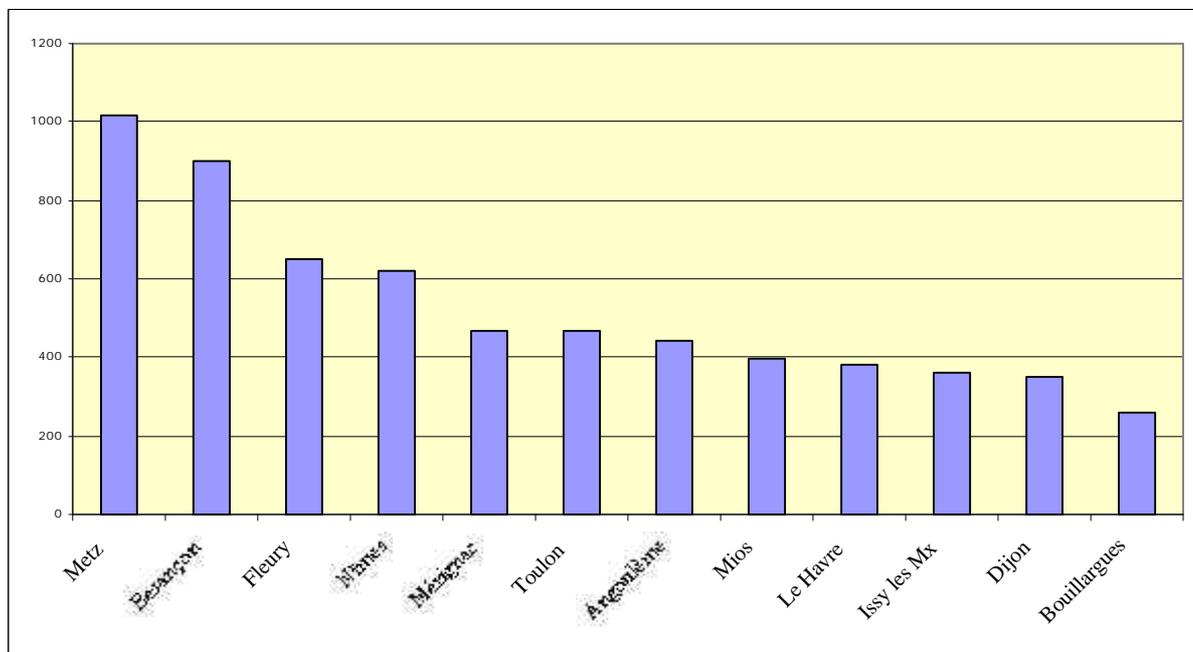
Budgets 2003/2004																	
																	
	Montpellier	Dunkerque	Paris	Chambéry	Créteil	Ivry	Toulouse	Angers	Istres	Villeurbanne	Pontault Combault	Sélestat	Nîmes	Livry-Gargan	Total	Moyenne	Moyenne en %
Subventions	2 073	1 001	762	959	1 125	821	767	720	784	359	781	328	525	610	11 615	830	66%
Sponsorisation	214	598	875	415	260	256	272	130	110	439	77	357	191	100	4 294	307	24%
Cotisations	24	10		15		20	8	13	13	16		24	36	24	203	15	1%
Entrées buvette	107	64	15	176	22	37	30	75	19	54		56	40	36	731	52	4%
Divers	23	175	60	40	76	33	33	82	62	82		48	18		732	52	4%
Total du budget en K€	2 441	1 848	1 712	1 605	1 483	1 167	1 110	1 020	988	950	858	813	810	770	17 575	1 255	100%
Variation budget/budget n-1	9%	18%	13%	9%	20%	-3%	41%	11%	15%	117%	9%	11%	5%	9%	17%		
Masse salariale	1 827	1 090	1 371	1 271	1 023	890	682	801	635	650	682	539	343	322	12 126	866	69%
Frais de déplacement	152	81	78	120	190	100	103	83	86	71	61	57	160	31	1 373	98	8%
Divers	297	538	196	176	270	177	135	136	227	161	90	196	151	150	2 900	207	17%
Centre de formation	84	99		38			70								291	21	2%
Total des autres dépenses	533	718	274	334	460	277	308	219	313	232	151	253	311	181	4 564	326	26%
Apurement du passif	32	23	67				120		40	38	25		156	267	768	55	4%
Total des dépenses	2 392	1 831	1 712	1 605	1 483	1 167	1 110	1 020	988	920	858	792	810	770	17 458	1 247	99%
Résultat	49	17								30		21			117	8	1%
% masse salariale/budget	75%	59%	80%	79%	69%	76%	61%	79%	64%	68%	79%	66%	42%	42%	69%		
% autres dépenses/budget	22%	39%	16%	21%	31%	24%	28%	21%	32%	24%	18%	31%	38%	24%	26%		
Capitaux propres																	
Capitaux propres en K€ 31/12/2001	-119	-33	19	-115	86	-37	-222	34	-126	-51	-94	4	-73	-802	-1 529	-109	
Apurement réalisé en 2002	87	10	-86	220	-3	45	92	-23	21	13	49	3	-109	211	530	38	
Capitaux propres en K€ 31/12/2002	-32	-23	-67	105	83	8	-130	11	-105	-38	-45	7	-182	-591	-999	-71	
% du budget	-1%	-1%	-4%	7%	6%	1%	-12%	1%	-11%	-4%	-5%	1%	-22%	-77%	-9%	-9%	

D2 MASCULINE : Budgets 2003-2004 et capitaux propres au 31/12/02

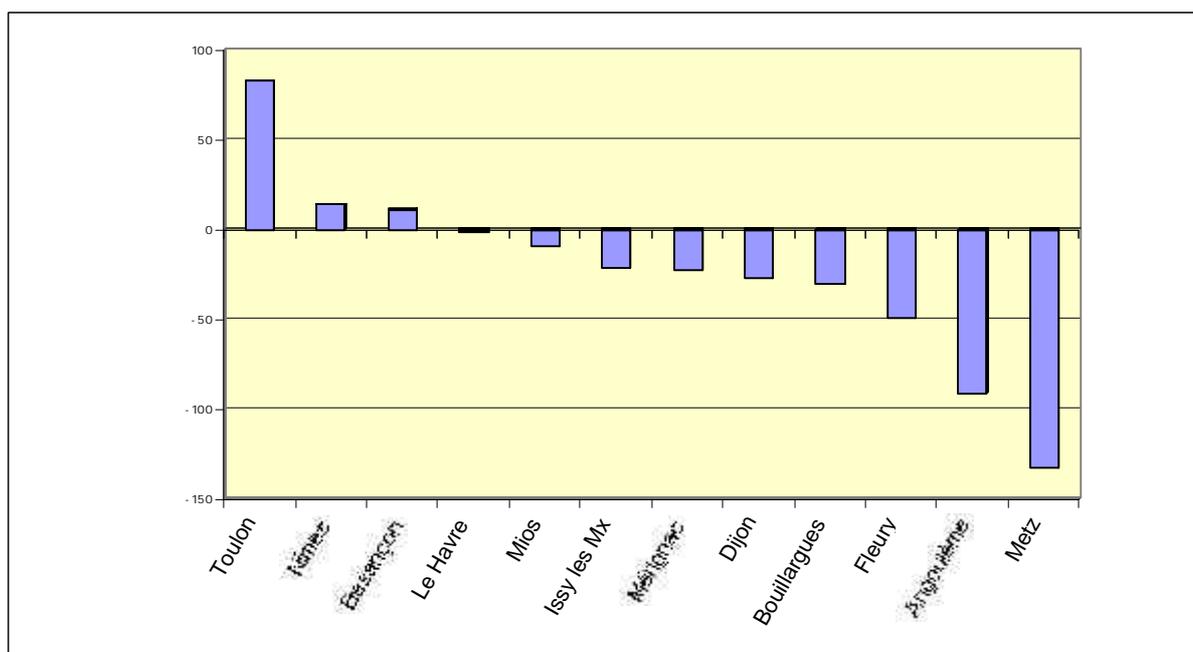
Budgets 2003/2004																	Total	Moyenne	Moyenne en %
	Saint Raphaël	Nancy	S.Metz	Bordeaux	Villeneuve d'Ascq	Massy	Saintes	Aix en Provence	Robertsau	Conflans	Ajaccio	Villefranche	Billère	Wittelsheim	Villapinte	Cesson			
Subventions	670	451	276	468	422	407	247	325	315	326	332	242	246	110	317	168	5 322	333	68%
Sponsorisation	150	50	90	55	64	80	213	54	35	112	55	100	95	205	50	69	1 477	92	19%
Cotisations	15	30	11	9	18	11	12	26	15	18	17	17	8	8	9	18	242	15	3%
Entrées buvette	15	40	24	6	17	4	38	40	8	15	36	18	24	40		15	340	21	4%
Divers		40	196	6	13	12	1	35	99			45	13	17		3	480	30	6%
Total du budget en K€	850	611	597	544	534	514	511	480	472	471	440	422	386	380	376	273	7 861	491	100%
Variation budget/budget n-1	6%		25%	5%	4%	15%			-6%	3%	-17%	20%	51%	11%	4%	-5%	1%		
Masse salariale	525	235	347	280	270	247	232	263	320	256	270	230	170	271	250	173	4 339	271	55%
Frais de déplacement	115	54	45	62	29	54	45	57	77	38	110	45	64	41	66	30	932	58	12%
Divers	160	213	205	104	143	91	191	160	75	73	45	88	131	68	44	70	1 861	116	24%
Centre de formation				10													10	1	0%
Total des autres dépenses	275	267	250	176	172	145	236	217	152	111	155	133	195	109	110	100	2 803	175	36%
Apurement du passif	26	58		88	91	120	14			100	15	27					539	34	7%
Total des dépenses	826	560	597	544	533	512	482	480	472	467	440	390	365	380	360	273	7 681	480	98%
Résultat	24	51			0	2	29			4		32	21		16		179	11	2%
% masse salariale/budget	62%	38%	58%	51%	51%	48%	45%	55%	68%	54%	61%	55%	44%	71%	66%	63%	55%		
% autres dépenses/budget	32%	44%	42%	32%	32%	28%	46%	45%	32%	24%	35%	32%	51%	29%	29%	37%	36%		
Capitaux propres																			
Capitaux propres en K€ 31/12/2001	-25		-15	-186	-83	-155	-30	33	-34	-44	3	-28	1	3	53	47	-460	-29	
Apurement réalisé en 2002	-1	-58	6	79	-10	35	16	38	17	-56	-39	1		1	-37	-21	-29	-2	
Capitaux propres en K€ 31/12/2002	-26	-58	-9	-107	-93	-120	-14	71	-17	-100	-36	-27	1	4	16	26	-489	-31	
% du budget	-3%	-9%	-2%	-20%	-17%	-23%	-3%	15%	-4%	-21%	-8%	-6%	0%	1%	4%	10%	-6%	-6%	

3 - D1 FEMININE

a) Budgets 2003-2004 (K€)



b) Fonds propres au 31/12/02 (K€)



Classement des clubs par budget en K€

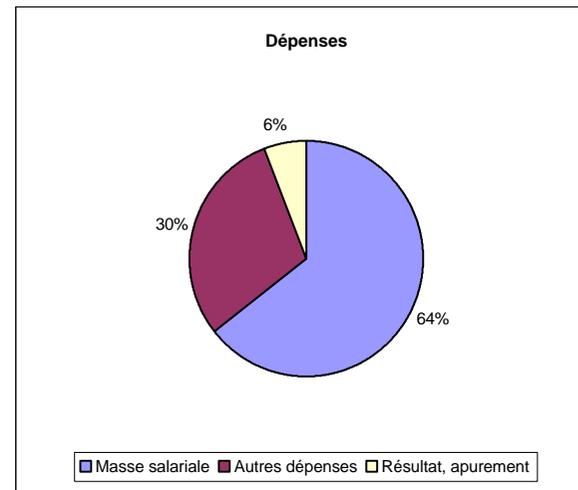
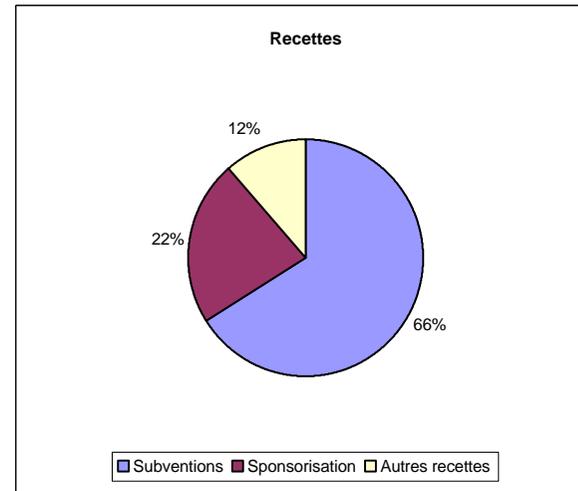
Gén.	Par cat.		D1 M	D2 M	D1 F
1	1	Montpellier	2 441		
2	2	Dunkerque	1 848		
3	3	Paris	1 712		
4	4	Chambéry	1 605		
5	5	Créteil	1 483		
6	6	Ivry	1 167		
7	7	Toulouse	1 110		
8	8	Angers	1 020		
9		1 Metz			1 015
10	9	Istres	988		
11	10	Villeurbanne	950		
12		2 Besançon			900
13	11	Pontault Combault	858		
14		1 Saint Raphaël		850	
15	12	Sélestat	813		
16	13	Nîmes	810		
17	14	Livry-Gargan	770		
18		3 Fleury			649
19		4 Nîmes			621
20	2	Nancy		611	
21	3	S.Metz		597	
22	4	Bordeaux		544	
23	5	Villeneuve d'Asq		534	
24	6	Massy		514	
25	7	Saintes		511	
26	8	Aix en Provence		480	
27	9	Robertsau		472	
28	10	Conflans		471	
29		5 Mérignac			468
30		6 Toulon			466
31		7 Angoulême			445
32	11	Ajaccio		440	
33	12	Villefranche		422	
34		8 Mios			399
35	13	Billère		386	
36		9 Le Havre			381
37	14	Wittelsheim		380	
38	15	Villepinte		376	
39		10 Issy les Mx			363
40		11 Dijon			349
41	16	Cesson		273	
42		12 Bouillargues			258

Total	17 575	7 861	6 314	31 749
Moyenne	1 255	491	526	756

Rappel 2002/2003

Total	14 975	7 762	5 998	28 735
Moyenne	1 070	485	500	684

Répartition des recettes et des dépenses



ANNEXE N° 6 : **VOLLEY-BALL**

Source : LNV

1 - SAISON 2001-2002

a) PRO A MASCULINE

	1998/1999 K€	1999/2000 K€	2000/2001 K€	2001/2002 K€
Produits	8 397	9 777	11 547	12 042
Dont Subventions	5 643	6570	8 453	8638
%	67,2 %	67,2 %	73,2 %	71,7 %
Résultats	<84>	74	246	<129>
%	<1 %>	0,7 %	2,1 %	<1,1 %>
Situation Nette	<787>	<771>	<756>	<572>
% des Produits	<9,4 %>	<7,9 %>	<6,5 %>	<4,7 %>

▫ Produits :

- moyenne : 927 K€
- maximum : 1 418 K€
- minimum : 502 K€

▫ Situation nette :

- 3 Clubs ont une situation nette négative
- endettement : 537 K€

b) PRO B MASCULINE

	1998/1999 K€	1999/2000 K€	2000/2001 K€	2001/2002 K€
Produits	3 037	3 414	3 334	4 024
Dont Subventions	2 298	2 648	2 632	2 907
%	75,7%	77,6 %	78,9 %	72,2 %
Résultats	<26>	<13>	9	4
%	<0,9 %>	<0,4 %>	0,3 %	0,1 %
Situation Nette	<644>	<318>	<259>	<275>
% des Produits	<21,2 %>	<12,5 %>	<10,2 %>	<6,8 %>

▫ Produits : (saison 2001-2002)

- moyenne : 335 K€
- maximum : 509 K€
- minimum : 136 K€

▫ Situation nette :

- Hors associations omnisports, elle était négative de 275 K€ à la fin de la saison 2001-2002
- endettement : 364 K€ (au 30/6/02)

c) PRO A FÉMININE

	1998/1999 K€	1999/2000 K€	2000/2001 K€	2001/2002 K€
Produits	4 061	3 915	5 401	6 065
Dont Subventions	2 395	2 375	3 277	3 745
%	59%	60,6 %	60,7 %	61,8 %
Résultats	<99>	<85>	41	<221>
%	<2,4 %>	<2,2 %>	0,7 %	<3,7 %>
Situation Nette	<629>	<563>	<445>	<665>
% des Produits	<15,5 %>	<14,4 %>	<9,1 %>	<11 %>

▫ Produits : (saison 2001-2002)

- moyenne : 505 K€
- maximum : 1 088 K€
- minimum : 245 K€

▫ Situation nette : (au 30/6/02)

- Situation nette négative de 665 K€(10 clubs sur 12 en SN négative)
- endettement : 581 K€

d) ENSEMBLE DES CLUBS PRO RELEVANT DE LA LNV

	1998/1999 K€	1999/2000 K€	2000/2001 K€	2001/2002 K€
Produits	15 495	17 107	20 282	22 131
Dont Subventions	10 336	11 593	14 361	15 290
%	66,7%	67,8 %	70,8 %	69,1 %
Résultats	<210>	<24>	295	<346>
%	<1,4 %>	<0,1 %>	1,4 %	<1,6 %>
Situation Nette	<2 059>	<1 629>	<1 458>	<1 512>
% des Produits	<13,3 %>	<9,50 %>	<7,2 %>	<6,9 %>

▫ Situation nette : (au 30/6/02)

- Situation nette négative à 1 512 K€
- endettement global : 1 482 K€

2 - ESTIMATION 2002-2003

RESULTATS ESTIMES SAISON 2002-2003 (EN K€)

Etablis en mars 2003

PRO AM	PRO AF	PRO BM	TOTAL
13 007	ND	ND	
15	ND	ND	
0,1 %	ND	ND	

- ND : non disponible au 18/11/03
- Pro A masculine :
 - produits en hausse de 8 %
 - résultat global de 15 K€(- 129 K€en 2001-2002)

3 - FORME JURIDIQUE DES CLUBS

L'ensemble des clubs Pro, toutes divisions confondues (Pro AM, Pro AF, Pro BM) est constitué sous la forme associative, à l'exception du club de Pro A Masculine de Tourcoing (SAEMLS).

ANNEXE N° 7 : CYCLISME

Le cyclisme n'appartient pas stricto sensu à la catégorie des sports collectifs mais plutôt à celle des sports individuels qui s'exerce en équipe. Il n'a donc pas été traité en tant que tel dans le corps du présent rapport.

Les quelques entretiens conduits, lors de la mission, avec des acteurs du sport cyclisme professionnel, ont mis évidence un certain nombre d'enjeux communs avec les principales disciplines de sport collectif.

Plusieurs des propositions formulées dans le présent rapport, trouveraient à s'appliquer utilement aux équipes cyclistes, en particulier celles destinés à réduire les distorsions de concurrence en Europe et à consolider le statut économique des sportifs.

En complément, des sujets ou des attentes plus spécifiques méritent d'être mentionnés. Il en est ainsi, par exemple de :

1 - L'ORGANISATION DU TEMPS DE TRAVAIL

Il est difficile (pas seulement dans le cyclisme au demeurant) de concilier les impératifs sportifs avec les durées maximales hebdomadaires : moyenne de 44 heures par semaine, calculées sur une période quelconque de 12 semaines consécutives au 48 heures sur une même semaine (article L212-7 du Code du Travail).

L'application de ces moyennes se révèlent complexes pour les cyclistes professionnels, et leur accompagnateurs (Directeurs et assistants sportifs ; mécaniciens) sur une épreuve comme le Tour de France, par exemple.

De même, le respect des dispositions sur le repos dominical ou de la règle des 11 heures de repos hebdomadaire entre deux journées de travail est souvent bien délicat.

En cas de survenance d'un accident, la responsabilité des employeurs pourrait se trouver engagée dans des conditions potentiellement lourdes de conséquences.

Faut-il ignorer plus longtemps la question de l'adaptation des règles de droit commun du droit du travail aux spécificités des compétitions sportives en général et du cyclisme en particulier ? Tel n'est pas notre point de vue.

2 - LE SUIVI MEDICAL

Un assouplissement des règles qui organisent le secret médical est souhaité pour permettre aux employeurs, via leurs directions sportives, d'accéder aux résultats du suivi longitudinal. Il s'agit de permettre aux sociétés sportives de répondre, comme il se doit, aux exigences de rigueur et de transparence qui émanent des autorités sportives, des partenaires des équipes et des médias.

3 - LE STATUT DES ASSISTANTS SPORTIFS

Le rôle des assistants sportifs, essentiel dans la vie au quotidien des équipes cyclistes, mériterait une reconnaissance sous la forme, par exemple, d'une formation conduisant à une validation des acquis professionnels.

Une quarantaine d'assistants sportifs sont concernés chez les professionnels.

4 - LE REGIME DES PRIX CYCLISTES AU REGARD DES URSSAF

Le redressement URSSAF des sociétés sportives employeurs de coureurs cyclistes au titre de l'assujettissement à cotisation des prix de courses gagnées par les coureurs pose une difficulté de principe.

S'il est vrai que les clubs ou les groupes sportifs ont un lien contractuel avec les coureurs, qui en sont les subordonnés, ils ne leur versent pas les prix. Dans ces conditions, on voit mal sur quel fondement la requalification de ces prix en rémunérations soumises à charges sociales pourrait être automatique.

5 - LE REGIME DES DROITS TV

Le cyclisme est, de tous les sports à forte exposition télévisuelle, l'un des rares à ne pas bénéficier, sauf cas exceptionnels, d'une redistribution des droits TV. La Fédération et la Ligue n'ont pas de droits sur les épreuves qui appartiennent à des organisations privées. Cette spécificité est « structurante » pour l'économie du cyclisme professionnel.

Il est à noter que la Ligue Nationale de Cyclisme ne dispose, en conséquence, que de peu de ressources et de moyens propres pour conduire ses missions.

ANNEXE N° 8 :

PROPOSITION DE L'UNFP **pour un projet d'épargne longue pour les sportifs**

OBJECTIFS :

Permettre à tous les sportifs professionnels de se constituer un capital durant leur carrière en vue de leur reconversion (création d'entreprise, complément de revenus, etc...).

MOYENS :

- 1 - Alimenter un P.E.S. ou L.E.S. par des revenus provenant des diverses primes de résultats des compétitions auxquelles ils participent (primes de matches, primes de qualification, médailles olympiques, etc...).
- 2 - Utiliser les principes de l'intéressement et du Plan Epargne Entreprise déjà existants. Cela nécessiterait toutefois un assouplissement des contraintes et les adapter au monde du sport. En résumé, rendre plus simple le dispositif.

PRINCIPES : (Comparatif Intéressement P.E.E./P.E.S. ou L.E.S.)

INTERESSEMENT / P.E.E.	P.E.S. ou L.E.S.
<ul style="list-style-type: none"> - Accord collectif (tous les salariés de l'entreprise). 	<ul style="list-style-type: none"> - Réservé aux professionnels - Accord inter-entreprise pour les sports collectifs.
<ul style="list-style-type: none"> - Les revenus considérés comme intéressement ne doivent se substituer à aucun élément du salaire en vigueur dans l'entreprise (revenus aléatoires). 	<ul style="list-style-type: none"> - Idem - Les revenus versés dans le P.E.S. ou L.E.S. ne seraient que des primes (résultats, qualification, médailles, etc...). Pas de résultats... pas de prime (donc bien aléatoires).
<ul style="list-style-type: none"> - Sommes exonérées de charges sociales salariales (exception CSG et CRDS). 	<ul style="list-style-type: none"> - Idem
<ul style="list-style-type: none"> - Sommes non soumises à l'impôt sur le revenu si versement dans un PEE. - Epargne placée pour une durée minimale de 5 ans (la législation prévoit 9 exceptions à cette règle). 	<ul style="list-style-type: none"> - Idem - A adapter à la carrière du sportif professionnel (blessure, fin de carrière, etc...).
<ul style="list-style-type: none"> - Pour l'employeur, les sommes versées sont fiscalement déductibles et exonérées des charges sociales patronales et de la taxe sur les salaires. 	<ul style="list-style-type: none"> - Idem
<ul style="list-style-type: none"> - Plafond de versement égal à un demi plafond de la Sécurité Sociale soit : 14 592 € auquel peut s'ajouter un abondement de 2 300 € soit au total 16 892 € 	<ul style="list-style-type: none"> - A modifier plafond plus élevé. - Abondement de l'employeur obligatoire. - Abondement exprimé en % (20% par exemple des sommes versées par le sportif). - Accord paritaire.

ANNEXE N° 9 :

LISTE DES PRINCIPAUX ENTRETIENS

ABERGEL	Kerstie	Directrice Ligue Nationale de Volley-Ball
AULAS	Jean-Michel	Président de l'Olympique Lyonnais
BANA	Philippe	Directeur Technique National - Hand-Ball
BLANCO	Serge	Président de la Ligue Nationale de Rugby
BOLOTNY	Frédéric	Universitaire
BONDUE	Alain	Manager Général de l'équipe cycliste COFIDIS
BOUCHET	Christophe	Président de l'Olympique de Marseille
BROCHAND	Bernard	Député-Maire de Cannes
CAZENEUVE	Thierry	Président de la Ligue Nationale de Cyclisme
CHARIER	René	Vice-Président de l'Union Nationale des Footballeurs Professionnels
COQUAND	Pierre	Président Ligue Nationale de Volley-Ball
DAGORNE	Arnaud	Directeur de la Ligue Nationale de Rugby
DARMON	Jean-Claude	Président de SPORTFIVE
d'AUBERT	François	Député-Maire de Laval
DIALLO	Philippe	Directeur UCPF
DRUAIS	Jean-Luc	Directeur Administratif de la Fédération Française de Rugby
ENAULT	Gérard	Directeur Général de la Fédération Française de Football
ESCALETTE	Jean-Pierre	Président de la Ligue Fédérale du Football Amateur
ESCHALIER	Emmanuel	Directeur Juridique de la Ligue Nationale de Rugby
FOUCHER	Sabine	Bureau des Affaires Juridiques et Financières - Ministère des Sports
KERAUDREN	Olivier	Directeur Juridique de la Fédération Française de Rugby
LAMOUR	Jean-François	Ministre des Sports
LAURENT	Dominique	Directeur des Sports - Ministère des Sports
LAVEYNE	Christophe	Responsable Juridique de la Fédération Française de Cyclisme
LE GOFF	René	Président de La Ligue Nationale de Basket-Ball
LEBRETON	Jean	Chargé d'études - COB
LEGEAY	Roger	Directeur Sportif de l'équipe cycliste professionnelle Crédit Agricole

MAININI	Yvan	Président de la Fédération Française de Basket-Ball
MARTEL	Gervais	Président de l'UCPF et Président du Racing Club de Lens
MEHEUT	Bertrand	Président Directeur Général de Canal +
MESSECA	Jacques	Avocat - Paris
MOYERSEN	Patricia	Avocate - Paris
PENSEC	Ronan	Consultant France Télévision
PIAT	Philippe	Président de l'Union Nationale des Footballeurs Professionnels
PITALLIER	Jean	Président de la Fédération Française de Cyclisme
PLATINI	Michel	FIFA
RAIMBAUD	Philippe	Président Directeur Général de l'équipe cycliste "La Boulangère"
RAMEIX	Gérard	Directeur Général de la COB
REYNIER	Hubert	Chef du Service des Opérations et de l'Information Financière - COB
ROUSSEL	Florence	Chef du Service Juridique - COB
ROUX	Guy	A.J. Auxerre
SERANDOUR	Henri	Président du CNOSF
SIMON	Serge	Président de PROVALE
SIMONET	Claude	Président de la Fédération Française de Football
TAHAR	Simon	Avocat
THIRIEZ	Frédéric	Président de la Ligue de Football Professionnel
VILOTTE	Jean-François	Directeur de Cabinet du Ministre des Sports
WOLFF	Patrick	Vice-Président de la Ligue Nationale de Rugby