

L'ECONOMIE DANS L'INDUSTRIE DE SPORTS

Aisha Madsbjerg - *UNIS*

Translated by Samsara Locoh-Donou

Les sports ont toujours eu un lien important avec l'économie. Cependant, depuis l'introduction répandue de la télévision dans les années 1950 à 60, ce lien s'est agrandi en complexité, car le public a commencé à voir le caractère lucratif du sport. Aujourd'hui, l'économie du sport génère un chiffre d'affaires mondial de 2,65 billions de dollars.¹ Entre investissements personnels ou de capital privé qui refaçonnent l'actionnariat d'équipe et grands événements sportifs influençant les économies nationales, l'aspect financier du sport offre une compréhension plus complexe de tendances économiques. Le développement de cette relation entre le sport et l'économie pose une question importante sur la réglementation, la moralité et l'accessibilité.

L'introduction du capital privé dans le monde des sports professionnels, surtout aux États-Unis, a été rapide et marquante, modifiant profondément la culture qui sous-tend de nombreuses structures de propriété sportive traditionnelles. Commencant avec le MLB (Ligue de baseball majeur) en 2019, les compagnies de capital privé ont agrandi leur engagement avec l'investissement des sports américains. Mondialement, les investissements de capital privé sont nouvellement permis dans la majorité de grandes ligues de sports avec quelques exceptions, tels que les toutes les ligues majeures de football européen, la Major League Cricket (MLC), l'Indian Premier League (IPL), et bien plus encore. Selon S&P Global, les offres de services sportifs ont atteint une somme totale de \$31,64 milliards en 2024, ce qui a presque quadrupler les 8,81 milliards de dollars enregistrés en 2023.² En 2023, les compagnies de capital privé ont investi environ €4,9 milliards dans les 5 ligues majeures de football européen, une augmentation massive de 7246,33% comparé au €66,7 millions investi en 2018.³ En Décembre de 2024, les entreprises et dirigeants de capital privé étaient liés à 20 des 30 équipes de la National Basketball Association (NBA), 10 des 32 équipes de la National Hockey League (NHL), 18 des 30 équipes de la Major League Baseball (MLB) et 8 des 32 équipes de la National Football League (NFL), ce qui représente en moyenne 46,9 % des équipes des ligues majeures américaines (« Big Four ») ainsi que de la Major League Soccer (MLS).³

Alors que ces investissements peuvent faire apparaître très rentables pour des investisseurs privés, plusieurs démontrent aussi que leur objectif de maximisation des profits est en conflit direct avec la nature communautaire du sport et ses racines dans les classes ouvrières. Bien que le capital privé puisse améliorer des installations, son objectif principal reste les rendements financiers plutôt que l'excellence sportive ou le bien-être des supporters. Dans l'industrie de football anglais, des analyses récentes ont montré que les billets aux matchs de Premier League ont augmenté plus de trois fois plus vite que l'inflation depuis 1991-1992.

L'expansion notable des paris sportifs représente un autre des grands développements économiques récents dans l'industrie des sports. Les marchés de

paris sportifs américains ont généré \$10,92 milliards de profits en 2023, une augmentation de 44,5 % d'une année sur l'autre après que la Cour suprême a levé l'interdiction fédérale des paris sportifs. Les Américains ont légalement parié 119,84 milliards de dollars sur le sport en 2023, contre 93,2 milliards de dollars en 2022. À l'échelle mondiale, les revenus annuels générés par le sport sur les sites de jeux d'argent légaux ont atteint 261 milliards de dollars.

Bien que les paris sportifs génèrent de nouvelles sources de revenus grâce à la fiscalité, ils introduisent également des risques importants, comme c'est le cas pour toutes les formes de jeux d'argent. Le National Council on Problem Gambling estime qu'environ 2,5 millions d'adultes américains répondent aux critères d'un trouble sévère lié aux jeux d'argent, tandis que 5 à 8 millions supplémentaires souffrent d'addictions légères à modérées. L'intégration des paris dans le visionnage des événements sportifs soulève des préoccupations en matière de protection des consommateurs et de profits tirés d'une base traditionnelle de consommateurs composée majoritairement de jeunes hommes, principal public de nombreux sites de paris, lesquels seraient deux à trois fois plus susceptibles de développer une addiction aux jeux d'argent que les femmes.

Les grands événements sportifs tels que les Jeux olympiques et la Coupe du monde de la FIFA constituent d'importants moteurs financiers qui génèrent une activité économique considérable et attirent un grand nombre de touristes tous les quatre ans. Toutefois, leurs bénéfices économiques et sociaux produisent souvent des résultats complexes et inégaux. La Coupe du monde 2022 au Qatar représente un exemple particulièrement extrême de l'ampleur de ces méga-événements, avec un investissement record de 220 milliards de dollars injectés dans le tournoi sur une décennie, un montant équivalant à l'ensemble du PIB du Qatar en 2025. Les pays hôtes justifient souvent ces coûts par des projections de bénéfices à long terme en matière d'infrastructures, d'emploi et de tourisme. Cependant, les données montrent de manière constante un écart entre les résultats projetés et ceux réellement obtenus. Le Fonds monétaire international a estimé que la Coupe du monde au Qatar n'a généré que 1,56 milliard de dollars grâce aux dépenses des visiteurs et aux revenus de diffusion, contre les 17 milliards prévus.

En outre, lorsque des gains d'emploi se produisent, ils tendent à être de courte durée, concentrés dans le secteur de la construction et absorbés par des travailleurs déjà en activité plutôt que de créer de nouvelles opportunités d'emploi. Les recherches sur les effets du tourisme montrent également des résultats mitigés : la Coupe du monde 2010 en Afrique du Sud, par exemple, a attiré 300 000 touristes au lieu des 450 000 prévus, pour un coût estimé à 13 000 dollars par visiteur supplémentaire. Après l'événement lui-même, des défis subsistent pour les pays hôtes. L'« effet éléphant blanc », terme popularisé dans le domaine sportif par l'économiste Andrew Zimbalist, désigne des infrastructures construites spécialement pour l'événement qui peinent à générer suffisamment de revenus par la suite pour compenser les coûts d'entretien continus, tout en mettant en lumière des phénomènes de déplacement de populations et une répartition inégale des coûts

et des bénéfiques entre les différents groupes socio-économiques autour des villes hôtes.

À mesure qu'il évolue, le paysage financier qui englobe désormais le sport soulève des tensions entre les intérêts commerciaux et les valeurs sociales et traditionnelles qui fondent l'athlétisme professionnel. S'il est certain que ces investissements financiers peuvent grandement améliorer la qualité du sport, des inquiétudes croissantes émergent quant au risque de les transformer en simples produits commerciaux et de les éloigner de leurs racines communautaires et traditionnelles. Alors que la relation entre le sport et l'économie continue d'évoluer, trouver un équilibre entre l'intérêt financier et les valeurs sportives classiques demeure plus que jamais essentiel.