
Durabilité économique de l'esports : modèles économiques des clubs et régulation des ligues professionnelles

William De Moor*¹, Christophe Durand², Nicolas Besombes³, and Mickaël Terrien⁴

¹Centre de recherche en économie et management – Université de Caen Normandie, Université de Rennes, Centre National de la Recherche Scientifique – France

²Centre de recherche en économie et management – Université de Caen Normandie – France

³Institut des Sciences du Sport-Santé de Paris – Université Paris Cité – France

⁴Swiss Graduate School of Public Administration – Suisse

Résumé

Résumé

L'esports est un secteur présentant de nombreuses particularités économiques, à l'image du sport traditionnel (Scelles et al., 2021). Cependant, malgré un important développement économique de l'écosystème (Scholz, 2019), le secteur de l'esports professionnel semble reposer sur un modèle relativement instable.

Objectif

Cette recherche présente les particularités économiques de l'esports professionnel en France. Elle vise tout d'abord à caractériser les modèles économiques adoptés par les clubs, par leurs revenus, dépenses et profitabilité (Scelles & Andreff, 2017). Cette étude entend également évaluer les mécanismes de régulation instaurés par les ligues, leviers économiques essentiels du sport professionnel permettant d'agir sur l'équilibre compétitif et la stabilité financière des clubs (Terrien & Andreff, 2020).

Méthode

Une méthode qualitative a été retenue, reposant sur neuf entretiens semi-directifs avec des parties prenantes majeures de l'écosystème français (clubs, ligues, agents de joueurs), complétés par l'analyse de données financières disponibles de trois clubs. Cette approche permet d'identifier les comportements économiques des clubs, et d'évaluer l'efficacité des mécanismes de régulation existants à agir sur ces comportements.

Résultats

*Intervenant

L'étude met en lumière deux modèles économiques dominants chez les clubs :

- Le modèle MSG (*Market, Sponsoring, Global*), porté par les clubs évoluant à l'échelle européenne et principalement financé par des levées de fonds.
- Le modèle SCG (*Sponsoring, Corporations, Global*), typique des clubs nationaux, adossé à des sociétés mères dans une logique de valorisation marketing.

Dans les deux cas, les clubs présentent des déficits structurels. Les revenus opérationnels ne couvrent pas leurs dépenses majoritairement consacrées aux salaires des joueurs dans une dynamique de "course à l'armement" (Andreff, 2009). Ces déficits sont comblés par des revenus externes, prodigués par des investisseurs ou les sociétés-mères. La rentabilité à long terme repose sur une hypothèse spéculative de croissance future des revenus du secteur.

La régulation par les ligues, qu'elles soient ouvertes ou fermées, reste limitée. Les mécanismes existants (partage de revenus, design des ligues, ancrage territorial) sont soit inexistantes, soit inefficaces face à la logique de maximisation des victoires qui prévaut chez les clubs.

Implications

Face à cette dynamique de dépenses inflationnistes et à la fragilité financière des structures, des mécanismes de régulation plus ambitieux apparaissent nécessaires pour assurer la durabilité du secteur.

Des outils inspirés du sport professionnel traditionnel, tels qu'un plafond salarial ou une forme de fair-play financier, pourraient être adaptés à l'esports pour freiner la course à l'armement (Keefer, 2015). Ces mécanismes permettraient d'encourager une croissance plus saine, en régulant les dépenses *ex-ante* des clubs et en les incitant à développer des revenus pertinents et durables plutôt que de dépendre de financements exogènes. Ils pourraient également agir positivement sur l'équilibre compétitif des ligues, maximisant ainsi potentiellement leur attractivité auprès des consommateurs.

Références

- Andreff, W. (2009). Competitive balance and budget constraint in a sport professional league. *Revue Economique*, 3(3), 591-633
- Keefer, Q.A.W. (2015). The sunk-cost fallacy in the national football league: salary cap value and playing time. *Journal of Sports Economics*, 18(3), 282-297.
- Scelles, N., & Andreff, W. (2017). Economic model of a professional football club in France. In N. Chanavat, M. Desbordes, & N. Lorgnier (Eds.), *Routledge Handbook of Football Marketing* (pp. 60-72). Routledge.
- Scelles, N., Peng, Q., & Valenti, M. (2021). *Do the Peculiar Economics of Professional Team Sports Apply to Esports? Sequential Snowballing Literature Reviews and Implications. Economies*, 9(1), 31
- Scholz, T. (2019). *Esports is business: Management in the world of competitive gaming*. Springer Berlin Heidelberg.
- Terrien, M., & Andreff, W. (2020). Organisational efficiency of national football leagues in Europe, *European Sport Management Quarterly*, 20(2), 205-224