



HAL
open science

L'impact économique de la crise sanitaire de la COVID-19 sur le secteur français de l'esport

Nicolas Besombes

► **To cite this version:**

Nicolas Besombes. L'impact économique de la crise sanitaire de la COVID-19 sur le secteur français de l'esport. *Jurisport : La revue juridique et économique du sport*, 2021, 220, pp.40-45. hal-03731259

HAL Id: hal-03731259

<https://hal.science/hal-03731259v1>

Submitted on 20 Jul 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

L'impact économique de la crise sanitaire de la COVID-19 sur le secteur français de l'esport

Nicolas Besombes

Maître de Conférences STAPS – Université de Paris
Vice-Président – France Esports

Ce qu'il faut retenir

En raison de la crise sanitaire de 2020, le marché de l'esport français a subi une perte de chiffre d'affaires estimée entre 6.71 et 13.13 millions d'euros. Les acteurs esportifs les plus durement impactés par la crise sont les associations et micro-entreprises (ETP<10) qui ont une activité événementielle.

Introduction

Un an après les premières mesures gouvernementales visant à endiguer la propagation de la pandémie de COVID-19 en France, le secteur esportif est parfois présenté à travers de nombreux médias comme « *le grand gagnant du confinement* »¹. Si l'esport a indéniablement su faire preuve d'une remarquable adaptabilité au moment où l'ensemble des autres activités sportives et culturelles se retrouvaient à l'arrêt forcé, il a également dû faire face aux nombreuses annulations ou reports d'événements² liés à la fois aux interdictions de déplacements et de rassemblements, à la fermeture des espaces culturels accueillant du public ou des frontières de l'espace Schengen, et aux confinements et couvre-feux successifs.

D'un point de vue médiatique, force est d'admettre que les compétitions esportives ont bénéficié d'une visibilité accrue ces derniers mois. Au-delà des records d'audiences parfois atteints sur quelques circuits compétitifs majeurs – comme le segment estival 2020 du LEC (championnat européen de League of Legends), certaines disciplines esportives que l'on pourrait qualifier de plus « confidentielles » – comme celles des simulations sportives et de courses automobiles – ont émergé aux yeux d'un public plus large. En raison de leur disponibilité inédite, de nombreux athlètes (inter)nationaux ont exceptionnellement concouru lors de ces événements virtuels³, et ont de fait un

¹ Par exemple, le 25 mars 2020, Le Midi Libre titrait l'un de ses articles « L'e-sport, le grand gagnant de cette crise », tandis que le 7 juillet 2020, Europe 1 consacrait sa chronique La Rétro Sport à « L'E-Sport, le grand gagnant du confinement ».

² L'association France Esports a recensé un peu plus de 70 événements physiques esportifs annulés ou reportés dès les premières semaines qui ont suivi les premières mesures gouvernementales du 5 mars 2020. Cet inventaire ne tient pas compte de l'ensemble des événements qui auraient pu avoir lieu depuis le dernier trimestre 2020 jusqu'à ce jour.

³ Parmi les événements esportifs qui ont réuni des athlètes lors du premier confinement, citons par exemple les F1 Esports Virtual Grand Prix Series en Formule 1, le Tour de France virtuel en cyclisme, ou bien encore le Mutua Madrid Open Virtual Pro en tennis.

peu plus favorisé la démocratisation de l'esport auprès des plus néophytes en en devenant des ambassadeurs de premier plan.

Si ce contexte semble avoir eu des effets particulièrement positifs sur le marché français du jeu vidéo qui a observé une croissance de 11.3 % par rapport à 2019, soit un chiffre d'affaire consolidé de 5.3 milliards d'euros (SELL, 2021), le secteur sportif français peine de son côté à être en mesure de dresser un bilan de l'impact de la crise sanitaire sur ses activités au-delà des indicateurs d'audiences. Pourtant, de nombreuses questions restent en suspens : quelles sont les conséquences économiques des mesures gouvernementales sur le secteur ? La visibilité dont a bénéficié l'esport sur cette période a-t-elle eu des effets favorables sur le chiffre d'affaires du marché français ? La situation sanitaire a-t-elle eu les mêmes répercussions selon les différentes typologies d'acteurs, que ce soit en fonction de leurs activités, de leur statut légal ou de leur taille ? C'est à ces différentes questions que cet article souhaite apporter des éléments de réponses, en s'appuyant sur des données quantitatives objectives.

Procédure

Afin d'évaluer l'impact économique de la crise sanitaire sur le secteur français de l'esport, l'association France Esports a mené une enquête par questionnaire auprès des promoteurs de la filière (clubs, organisateurs d'événements, équipementiers, fournisseurs de services, agences et médias spécialisés). Cette méthodologie exclusivement quantitative a ainsi permis de recueillir des données relatives aux pertes et gains estimés de revenus de ces acteurs, aux adaptations organisationnelles qu'ils ont déployées et aux mesures d'aides gouvernementales qu'ils ont le plus plébiscitées.

Le questionnaire autoadministré a été diffusé à la fois par mail auprès des membres cotisants du Collège des Promoteurs de l'association France Esports, et parallèlement sur les réseaux sociaux Twitter et LinkedIn pour étendre la population d'enquête aux acteurs du secteur non-adhérents de l'association. Plusieurs relances ciblées, par réseau d'interconnaissance construit au sein du milieu enquêté, ont également été effectuées.

L'étude s'est déroulée sur deux périodes : la première entre le 30 mars et le 5 mai 2020, afin de rapidement récolter des données objectives dans le but de s'assurer que le secteur sportif puisse bénéficier des dispositifs de soutien et relance des pouvoirs publics accordés aux différentes industries ; puis la seconde entre le 19 janvier et le 2 février 2021, dans le but d'une part de compléter le matériau recueilli par des répondants supplémentaires, et d'autre part d'offrir la possibilité aux premiers enquêtés de réajuster leurs réponses une fois leurs bilans financiers de l'année civile 2020 effectués.

Au final, 101 questionnaires ont été réunis, 72 lors de la première période, et 29 lors de la seconde. Quinze (15) d'entre eux ont été écartés car ils correspondaient à des doublons. Ce sont donc les réponses de 86 enquêtés qui ont été traitées sous forme de tris à plat et tris croisés.

Malgré les précautions méthodologiques prises, il semble nécessaire de souligner les deux limites principales de ce travail : premièrement le caractère déclaratif des enquêtes par questionnaires auquel s'ajoute l'approximation relative des estimations effectuées par les répondants eux-mêmes, et deuxièmement le fait que l'échantillon interrogé ne peut en aucun cas être considéré comme représentatif du secteur. Les résultats doivent donc être interprétés avec précaution et ne constituent en tant que tels que des indicateurs de tendances.

Échantillon

L'échantillon de répondants est constitué d'une majorité d'entreprises (59.3 % et n = 51), tandis que 23.3 % sont des associations Loi 1901 (n = 20) et 15.1 % des auto-entrepreneurs et des indépendants (n = 13). Parmi les 86 enquêtés, seuls 58.1 % sont des membres de l'association France Esports (n = 50).

L'échantillon se caractérise par la multiplicité des activités effectuées par l'ensemble des acteurs interrogés (en moyenne 2.1 ± 1.0). Par exemple, bien que l'activité principale des clubs sportifs soit d'encadrer la performance des joueurs, nombre d'entre eux diversifient leurs activités en diffusant du contenu sur des plateformes de streaming, en animant leurs communautés de fans lors d'événements physiques ou en ligne, ou bien encore en accompagnant certains annonceurs ou investisseurs sur leurs stratégies de communication concernant l'esport. La figure 1 révèle cette pluralité : l'échantillon de répondants est constitué d'une majorité d'acteurs déclarant avoir une activité événementielle, qu'elle soit principale ou non (n = 49). Viennent ensuite les activités de conseil en communication, marketing ou gestion de carrière (n = 29), de services tels que le développement d'outils statistiques ou de coaching en ligne (n = 27), de formation et d'encadrement d'équipes de joueurs (n = 24), et enfin de diffusion de contenu (n = 17).

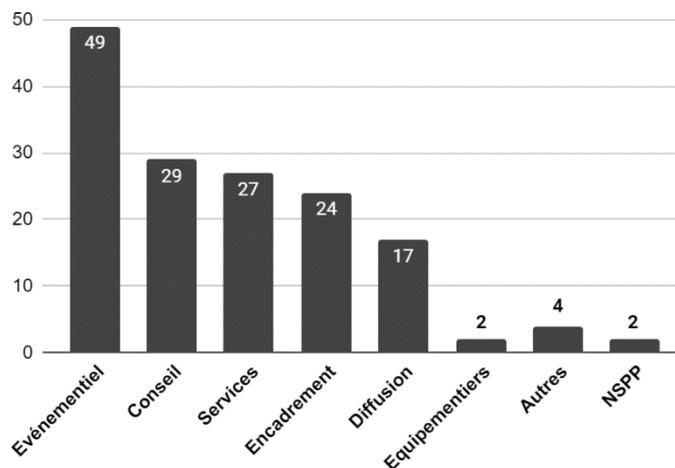


Figure 1. Principales activités des répondants.

Résultats

Les premiers résultats de l'enquête (figure 2) révèlent que l'immense majorité des acteurs sportifs interrogés (89.5 % et n = 77) déclare que la crise sanitaire a eu un impact négatif sur ses revenus. Plus important encore, près d'un tiers des enquêtés (32.6 % et n = 28) estime ses pertes à plus de 50 % de son chiffre d'affaires. À l'inverse, seuls 4.7 % des répondants (n = 4) évaluent positivement l'impact de la crise sanitaire sur le budget de leurs activités.

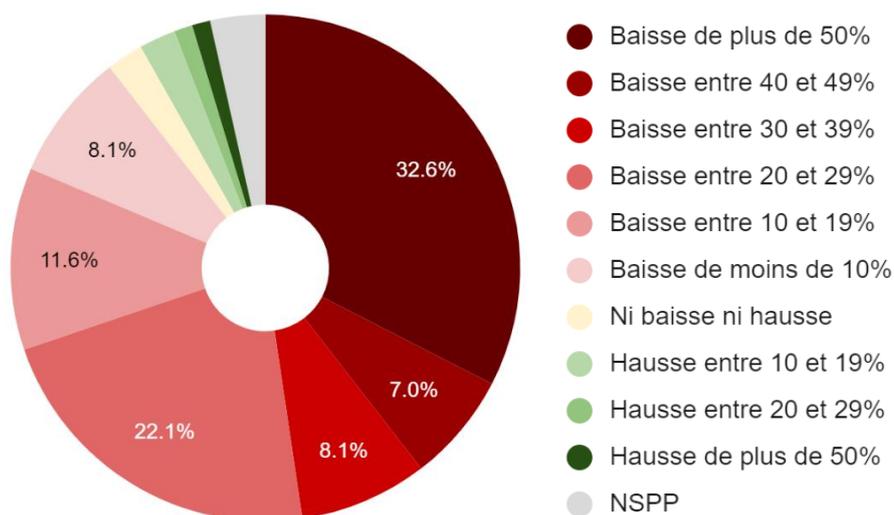


Figure 2. Estimation du pourcentage de perte ou gain de CA et/ou budget par répondant.

Ces pertes peuvent s'expliquer par les multiples annulations ou passages en ligne des événements physiques compétitifs (inter)nationaux sur le territoire, entraînant de fait une absence de revenus habituellement liés à la billetterie, ainsi que par la suspension ou le report de nombreux accords de partenariats en cours de négociation à cette période. En effet, le secteur reste dans son immense majorité dépendant de sponsors et d'investisseurs privés. Ces derniers, eux-mêmes touchés par l'arrêt de leurs activités principales, ont été confrontés à la nécessité d'effectuer des arbitrages financiers dont l'esport n'a pas toujours constitué la priorité. Au-delà des pertes de budget qui ont précarisé de nombreux acteurs, les fermetures successives des espaces accueillant du public, associées au manque de visibilité concernant une réouverture pérenne possible, ont contraint certains d'entre eux à cesser définitivement leurs activités comme l'ont par exemple annoncé le Toulouse Esport Concept en mai 2020 ou l'Esport Stadium à Paris en février 2021.

Le tableau 2 permet dès lors de chiffrer objectivement en partie l'impact économique de la crise sanitaire sur le marché français de l'esport. Si un quart des enquêtés (24.4 %) estime n'avoir perdu « que » moins de 10 000 euros, ils sont cependant presque un tiers (29.1 %) à évaluer leur manque à gagner au-delà de 100 000 euros. Une fois cumulée, l'ensemble des pertes des 86 enquêtés oscille entre un montant minimal de 6.95 millions et un montant maximal de 13.24 millions d'euros. À l'opposé, l'ensemble des gains cumulés par les 4.7 % d'enquêtés qui déclarent avoir une hausse de revenus sur la période ne s'élève au maximum qu'à 240 000 euros. En les agrégeant, l'impact global de la crise sur l'échantillon interrogé est compris entre 6.71 millions (pertes minimales + gains maximaux) et 13.13 millions d'euros (pertes maximales + gains minimaux). Sur un marché du secteur français estimé entre 47.5 et 53.3 millions d'euros en 2019⁴ – répartis entre équipes professionnelles, organisateurs d'événements, producteurs et diffuseurs de contenus et acteurs multi-maillons (Cepheid, 2021), cela représente une perte de revenus de 13.4 à 26.3 %. Ces résultats corroborent le constat également observé en Espagne, dont les pertes du secteur sportif sont évaluées à 23 % pour l'année 2020, soit plus de 8 millions d'euros sur un marché domestique estimé à 27 millions d'euros (Anuario AEVI, 2020).

⁴ En 2020, le ministère de l'Économie, celui des Sports, la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC), le Syndicat des Éditeurs de Logiciels de Loisirs (SELL), Level 256 et France Esports ont commandité une étude économique du secteur français de l'esport, dont les résultats ont été présentés à la fin du premier trimestre 2021.

	Nbre	%	Montant minimal	Montant maximal
NSPP	4	4.7%	0 €	0 €
Perte de plus d'1M€	2	2.3%	-2 000 000 €	-2 000 000 €
Perte de 500K à 1M€	1	1.2%	- 500 000 €	-1 000 000 €
Perte de 200K à 500K€	14	16.3%	-2 800 000 €	-7 000 000 €
Perte de 100K à 200K€	8	9.3%	- 800 000 €	-1 600 000 €
Perte de 50K à 100K€	7	8.1%	- 350 000 €	- 700 000 €
Perte de 40K à 50K€	4	4.7%	- 160 000 €	- 200 000 €
Perte de 30K à 40K€	6	7.0%	- 180 000 €	- 240 000 €
Perte de 20K à 30K€	3	3.5%	- 60 000 €	- 90 000 €
Perte de 10K à 20K€	10	11.6%	- 100 000 €	- 200 000 €
Perte de moins de 10K€	21	24.4%	0 €	- 210 000 €
TOTAL PERTES	76	88.4%	-6 950 000 €	-13 240 000 €
Ni baisse ni hausse	2	2.3%	0 €	0 €
Gain de moins de 10K€	2	2.3%	0 €	20 000 €
Gain de 10K à 20K€	1	1.2%	10 000 €	20 000 €
Gain de 20K à 30K€	0	0.0%	0 €	0 €
Gain de 30K à 40K€	0	0.0%	0 €	0 €
Gain de 40K à 50K€	0	0.0%	0 €	0 €
Gain de 50K à 100K€	0	0.0%	0 €	0 €
Gain de 100K à 200K€	1	1.2%	100 000 €	200 000 €
Gain de 200K à 500K€	0	0.0%	0 €	0 €
Gain de 500K à 1M€	0	0.0%	0 €	0 €
Gain de plus d'1M€	0	0.0%	0 €	0 €
TOTAL GAINS	4	4.7%	110 000 €	240 000 €
GLOBAL	86	100.0%	-6 710 000 €	-13 130 000 €

Tableau 1. Estimation du montant des pertes ou des gains de CA et/ou budget par répondant.

À ce stade de l'analyse, il est encore délicat de saisir quels sont les acteurs le plus durement touchés et ceux qui s'en sortent le mieux. Compte tenu des caractéristiques de l'échantillon des répondants, il est envisageable que dans le cas des acteurs les plus « robustes », l'impact ait pu être amorti grâce à des flux de trésorerie disponible relativement conséquents en raison de modèles économiques plus pérennes. Cependant, dans le cas d'une majorité d'acteurs plus modestes et fragiles, notamment au sein du tissu associatif, des indépendants, des auto-entrepreneurs et des micro-entreprises, il est possible que les conséquences soient bien plus préoccupantes malgré les aides débloquées par l'État dont le secteur a pu parfois bénéficier (notamment le chômage partiel simplifié et renforcé, le rééchelonnement des crédits bancaires, et les délais de paiements d'échéances sociales ou fiscales).

Le tableau 3 semble confirmer cette hypothèse. Si les petites et moyennes entreprises (ETP > 10) sont proportionnellement plus nombreuses à évaluer leurs pertes entre 0 et 29 % de leur chiffre d'affaires, les associations et micro-entreprises (ETP < 10) sont dans leur cas proportionnellement plus

nombreuses à estimer leurs pertes au-delà de 40 %. Ainsi, ces dernières qui constituent 75.6 % des répondants de l'enquête (n = 65), représentent respectivement 100 % et 89.3 % des acteurs qui estiment leurs pertes entre 40 et 49 % et à plus de 50 % de leurs revenus. À l'inverse, les petites et moyennes entreprises qui ne constituent que 18.6 % de l'échantillon des enquêtés (n = 16), représentent entre 20 et 28.6 % des acteurs qui ont connu une baisse comprise entre 0 et 29 %. Une fois cumulées, les pertes estimées des micro-entreprises sont évaluées entre 4.76 millions et 7.88 millions d'euros, tandis qu'elles sont comprises entre 1.9 millions et 5.11 millions d'euros pour les petites et moyennes entreprises.

NOMBRE D'ÉQUIVALENTS TEMPS PLEIN (ETP)														
	0	1-5	6-10	TOTAL	%	11-20	21-50	+ 50	TOTAL	%	NSPP	TOTAL	%	
Baisse de plus de 50%	12	8	5	25	89.3%	2			2	7.1%	1	28	32.6%	
Baisse entre 40 et 49%	2	2	2	6	100.0%				0	0.0%		6	7.0%	
Baisse entre 30 et 39%	1	4		5	71.4%		1		1	14.3%	1	7	8.1%	
Baisse entre 20 et 29%	4	6	2	12	63.2%	3	2		5	26.3%	2	19	22.1%	
Baisse entre 10 et 19%	4	3	1	8	80.0%	2			2	20.0%		10	11.6%	
Baisse de moins de 10%	3	1	1	5	71.4%	1	1		2	28.6%		7	8.1%	
Ni baisse ni hausse				0	0.0%		1	1	2	100.0%		2	2.3%	
Hausse de moins de 10%				0	0.0%				0	0.0%		0	0	
Hausse entre 10 et 19%	1			1	50.0%	1			1	50.0%		2	2.3%	
Hausse entre 20 et 29%				0	0.0%				0	0.0%	1	1	1.2%	
Hausse entre 30 et 39%				0	0.0%				0	0.0%		0	0.0%	
Hausse entre 40 et 49%				0	0.0%				0	0.0%		0	0.0%	
Hausse de plus de 50%	1			1	100.0%				0	0.0%		1	1.2%	
NSPP	1	1		2	66.7%		1		1	33.3%		3	3.5%	
TOTAL	29	25	11	65	75.6%	9	6	1	16	18.6%	5	86	100.0%	
	ASSOS + MICRO-ENTREPRISES					PETITES & MOYENNES ENTREPRISES								

Tableau 2. Estimation du pourcentage des pertes de CA et/ou budget de chaque répondant en fonction du nombre d'ETP.

Enfin, la typologie d'acteurs la plus durement impactée par cette crise est incontestablement celle des organisateurs d'événements. Les répondants qui indiquent avoir une activité événementielle (n = 49), dont seulement 16.3 % (n = 8) disposent d'une assurance « annulation d'événements » ou « perte d'exploitation », cumulent des pertes estimées entre 4.7 et 8.65 millions d'euros, soit environ les deux-tiers (entre 65.9 et 70 %) des pertes globales estimées pour l'ensemble des répondants de l'enquête.

Discussion

Ces résultats confirment, dans une certaine mesure, ceux du rapport annuel de l'institut d'études de marché Newzoo (2020 Global Esports Market Report – October 2020 Update). Pour la première fois

depuis la crise bancaire et financière de 2008, le marché global de l'esport subit une régression (- 1.1 % par rapport à 2019). Après plus de dix ans de croissance, la situation sanitaire met donc un coup d'arrêt dans la progression internationale constante du secteur, stagnant en 2020 sous la barre symbolique du milliard de dollars deux années consécutives (947.1 millions de dollars). Parmi les sources de revenus les plus impactées, toujours selon Newzoo, se trouvent le merchandising et la billetterie (-50.8 % par rapport à 2019), confirmant là encore que le secteur événementiel de la filière est l'un de ceux ayant le plus souffert.

Contrairement aux apparences, l'organisation de compétitions exclusivement en ligne, bien que particulièrement salubre pour la visibilité du secteur sportif, n'en est pas la panacée. Elle n'en est qu'un substitut de fortune qui ne permet pas pour le moment de remplacer les émotions partagées sur place par les compétiteurs et les spectateurs, que ce soit dans une arène sportive internationale ou dans une salle des fêtes locale. Par ailleurs, ces rassemblements physiques constituent habituellement des espaces d'exposition pour les partenaires économiques des organisateurs et des équipes. Ils en sont la vitrine depuis ces vingt dernières années, et sont historiquement tout autant liés à l'émergence de la pratique à la fin des années 1990, qu'à sa popularisation aux tournants des années 2010.

L'incertitude concernant les possibilités de reprises des compétitions en présentiel pouvant accueillir du public représente actuellement une réelle menace pour le secteur. En effet, le transfert des événements physiques au profit de compétitions en ligne a mis en évidence la précarité des modèles économiques des événements exclusivement en ligne. À l'absence de revenus issus de la billetterie provenant de spectateurs physiques, et à la difficulté de trouver des partenaires économiques du fait de la multiplication de ce type d'événements depuis un an, s'ajoute dans ce cas spécifique l'interdiction de percevoir des droits d'inscription de la part des participants. En effet, depuis 2016 et l'article 101 de la loi pour une République Numérique, seules les compétitions physiques sont exclues du régime des loteries, et peuvent de ce fait réclamer un sacrifice financier aux compétiteurs. Dans ce contexte, la régulation des compétitions de jeux vidéo en ligne constitue un enjeu particulièrement urgent pour le maillon événementiel du secteur, et notamment pour les acteurs associatifs et les micro-entreprises déjà particulièrement fragilisés.

Conclusion

Les différents résultats de cette enquête viennent ainsi nuancer le discours médiatique insinuant que l'esport aurait amplement « bénéficié » de la situation sanitaire. Si ce dernier a certainement su tirer parti de ses caractéristiques intrinsèquement numériques pour poursuivre certaines de ses activités et proposer du contenu en ligne au moment où les industries culturelles et sportives étaient à l'arrêt complet, il subit comme de nombreux secteurs (certainement dans une moindre mesure) la crise économique et sociale dont se double la pandémie. Finalement, la flexibilité dont l'esport fait preuve pour maintenir ses activités demeure le socle de sa résilience. Mais à quel prix ?