

PSG qatari : coup de folie ou coup de génie ?

Le club du Paris Saint-Germain vient d'être racheté à 70% par un fond d'investissement qatari. A l'heure où les plus grands clubs de football de la planète traînent des dettes considérables, l'arrivée de ces nouveaux fans de foot peut-elle aider les clubs à retrouver une stabilité financière ?

Avec Stéphane
Thuillier

Le fond Qatar Sport Investments (QSI), sera selon toute vraisemblance, **le prochain actionnaire majoritaire du Paris Saint-Germain** (à hauteur de 70%), **pour environ 40 M€**. On peut être tenté aussitôt de se ranger du côté des sceptiques pour voir dans cette acquisition **le geste d'un investisseur aveuglé par sa passion ou son ambition politique**.

Pourtant, si l'on prend soin de flairer l'air du temps et de porter un regard nouveau sur un écosystème du football actuellement en ébullition, **on décèlera quelques indices qui peuvent nous mettre sur la piste d'un joli coup** plus que d'une folie passagère.

Un achat pas si déraisonnable que ça d'ailleurs car il valoriserait le club aux alentours de 60 – 70 M€, soit moins d'une année du chiffre d'affaires, en dessous des ratios usuellement constatés lors des rachats de clubs (entre 1 et 1,5 fois le CA annuel). Bien sûr, il y a les pertes d'exploitation à provisionner... Tout est donc là : **quelle confiance avoir dans l'avenir et le modèle économique des clubs français et européens ?**

Le système actuel n'a rien de vertueux, comme chacun sait. La finale de la dernière Champions League était à coup sûr un match au sommet... **avec 1,2 milliards d'euros de dettes sur la pelouse** (800 M€ pour Manchester United, 400 M€ pour le Barça). Mais ce système est surtout arrivé « au bout du bout » : **les banques exigent le remboursement de leurs dettes**, les grands medias ne sont plus disposés à proposer aussi facilement les mêmes sommes aux détenteurs de droits TV et l'UEFA est fermement décidée, sous la houlette de Michel Platini, à instaurer son « fair play financier ».

Certains commencent donc à entrevoir l'émergence forcée d'un modèle plus sain, donc économiquement plus attractif, sur lequel ils sont désormais prêts à parier.

Dans le paysage européen, **la France ne sera pas en reste, avec des recettes stades bientôt boostées par un parc renouvelé à l'occasion de l'Euro 2016**, l'arrivée de nouveaux annonceurs dans la foulée des grands « naming partners » (comme MMA) et un vrai savoir-faire dans la formation des jeunes talents.

Mais au-delà des recettes, c'est surtout sur le volet « charges » qui devrait susciter l'attention des observateurs. A l'instar de leurs confrères du rugby, qui ont installé un système de plafonnement de la rémunération (salary cap) en 2009, **les acteurs du football français commencent, par petites touches** (projet de limitation des commissions dues aux agents), **à s'attaquer à la question des salaires des joueurs**. Ils savent qu'ils seront soutenus dans cette voie par l'UEFA ... et par la pression financière qui s'exerce sur leurs concurrents européens.

Alors que son voisin dubaiote s'est jusqu'alors « contenté » d'investir massivement dans le sponsoring pour apposer sa marque à des événements (Coupe du Monde de football ou de rugby), des clubs (Arsenal, PSG) ou des stades (Emirates Stadium), **l'Etat du Qatar opte pour une stratégie différente, ambitieuse, et entend se placer directement du côté des organisateurs** (Coupe du Monde 2022) et des ayant-droits (les clubs) : un pari qui peut tout à fait s'avérer gagnant à moyen terme si le monde du football va jusqu'au bout de sa révolution.