



HAL
open science

Football professionnel : taxe à 75% : un "salary cap" en Ligue 1 ?

Mickael Terrien, Christophe Durand, Lionel Maltèse, Lucien Véran

► To cite this version:

Mickael Terrien, Christophe Durand, Lionel Maltèse, Lucien Véran. Football professionnel : taxe à 75% : un "salary cap" en Ligue 1?. *Jurisport : La revue juridique et économique du sport*, 2014, Représentation féminine "La course à l'égalité", 146, pp.42-45. halshs-02111078

HAL Id: halshs-02111078

<https://shs.hal.science/halshs-02111078v1>

Submitted on 2 May 2019

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.

■ La fiscalité est un élément contingent de la compétitivité d'une ligue de sport professionnel et un déterminant majeur dans le choix de localisation des joueurs.

■ La taxe à 75 % votée en France impacte l'allocation des talents intra et inter ligues.

FOOTBALL
PROFESSIONNEL

TAXE À 75 % : UN SALARY CAP EN LIGUE 1 ?

La mise en place de la taxe à 75 % sur la part des salaires supérieure à un million d'euros par an a suscité de nombreuses réactions dans le secteur du football professionnel. Si son impact est clair sur la rentabilité des clubs, elle peut également agir sur la présence (ou non) de joueurs de talents ainsi que sur l'incertitude du résultat.



AUTEUR Mickaël Terrien
TITRE Doctorant en science de gestion, université de Caen Basse-Normandie



AUTEUR Christophe Durand
TITRE Professeur des universités, université de Caen Basse-Normandie



AUTEUR Lionel Maltese
TITRE Professeur associé, Kedge Business School



AUTEUR Lucien Veran
TITRE Professeur agrégé en science de gestion, université Aix-Marseille



La suppression des quotas de joueurs communautaires suite à l'arrêt Bosman (1995) a entraîné la dérégulation du marché des joueurs et amplifié la mise en compétition des ligues nationales. Dans ce contexte, l'attractivité des clubs et des ligues dépend du niveau de rémunération net d'impôts des joueurs et, *de facto*, des politiques fiscales et sociales nationales. En effet, ce

contexte réglementaire détermine le coût total pour l'employeur et donc sa rentabilité, ainsi que le salaire net de charges perçu par le joueur. Ce qui influence sa localisation : sur le plan national, la mobilité intra-ligue impactant l'incertitude du résultat ; sur le plan international, la mobilité inter-ligues¹ positionnant la Ligue 1 (L1) face aux ligues rivales notamment dans le cadre des compétitions continentales.

TAXE À 75 % ET RENTABILITÉ DES CLUBS : DES EFFETS DE L'IMPÔT SUR LE COMPTE DE RÉSULTAT...

Cette mesure fiscale correspond à une promesse de campagne du candidat Hollande de taxer pendant deux ans² tous les revenus supérieurs au seuil de 1 million d'euros par an et par joueur. Le rejet du projet de loi initial par le Conseil constitutionnel a finalement incité le gouvernement à faire peser cette contribution sur les entreprises et non plus sur les joueurs/contribuables eux-mêmes. Le tableau 1 détaille l'impact de la taxe pour la L1³.

La taxe à 75 % s'inscrit dans un contexte particulier pour le sport professionnel français puisqu'elle intervient peu après la suppression du droit à l'image collective (DIC) survenue en

2009. Ce dispositif permettait une exonération de charges sociales allant jusqu'à 30 % des salaires mensuels sur la partie supérieure à 5 000 euros. De plus, les clubs français font face à des déficits structurels estimés par la direction nationale du contrôle de gestion (DNCG) à 311 millions d'euros sur les cinq dernières saisons. Dans ce contexte, la taxe à 75 % peut apparaître comme un coup de grâce.

1. Pour une modélisation du choix de localisation des joueurs en fonction de la pression fiscale, voir H. Kleven, C. Landais & E. Saez (2010), « Taxation and International Migration of Superstars: Evidence from the European Football Market », *National Bureau*

of Economic Research, w16545, NA.
2. L'effet d'hystérèse de la fiscalité française, illustrée par l'histoire de la CSG, oblige à prendre avec prudence la nature temporaire de cette taxe.
3. Ces données ont été publiées par les clubs et relayées dans les médias,

même si elles ont été contestées par les pouvoirs publics. Ajaccio, Bastia et Guingamp ont également un joueur concerné par la taxe à 75 % (coût agrégé estimé à 0,3 million d'euros).
4. Sur le sujet, voir notamment R. K. Storm & K. Nielsen (2012),

« Soft budget constraints in professional football », *European Sport Management Quarterly*, 12(2), 183-201.
5. Le modèle coopératif traditionnel est adapté aux particularités des ligues nord-européennes, notamment une offre de talent variable. Voir S. Késenne

Tableau 1
TYPOLOGIE DES CLUBS SELON L'IMPACT DE LA TAXE À 75 % (en millions d'euros)

Clubs présidés par des « sugar daddies »			Clubs impactés par le plafond			Clubs non impactés par le plafond		
Clubs	Nombre de joueurs concernés par la taxe	Montant de la taxe (montant sans plafond)	Clubs	Nombre de joueurs	Montant de la taxe (montant sans plafond)	Clubs	Nombre de joueurs	Montant de la taxe
Paris	21	19,6 (43,5)	Marseille	17	5,2 (13)	Saint-Etienne	9	0,9
Monaco	0	0 (0)	Lyon	14	4,9 (11,5)	Toulouse	7	1,2
Pour limiter le coût de la taxe pour les entreprises, l'État a instauré un plafonnement maximal fixé à 5 % du chiffre d'affaires.			Lille	13	4,8 (7,7)	Montpellier	3	0,4
			Bordeaux	14	3,4 (4,1)	Valenciennes	3	0,2
			Rennes	8	2,1 (3,3)	Nice	2	1

Le risque de faillite doit pourtant être écarté. Les analyses longitudinales effectuées dans le secteur du sport professionnel montrent que les déficits sont un phénomène ancien et récurrent, tandis que la stabilité des acteurs sur ce marché est exceptionnelle⁴. Toute nouvelle ressource vient alimenter la « course à l'armement » des clubs pour attirer des talents, afin d'améliorer leur performance sportive. Le corolaire vaut également pour une nouvelle dépense : une taxe supplémentaire entraîne une réponse stratégique afin de respecter le niveau de déficit autorisé dans une logique de contrainte budgétaire lâche.

MODÉLISATION DES CHOIX STRATÉGIQUES DES CLUBS : LE CODE A CHANGÉ, QUELLES CONSÉQUENCES ?

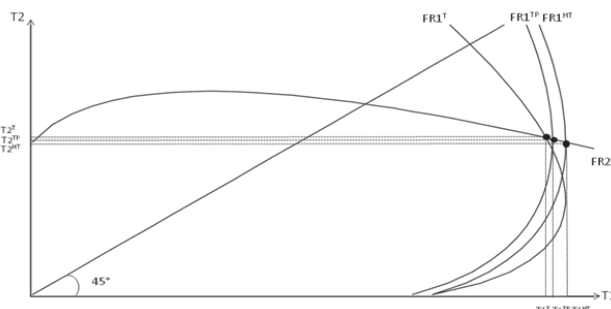
Le comportement stratégique des clubs est représenté à travers un modèle de ligue à deux clubs (notés 1 et 2) développé par El-Hodiri et Quirk (1971). Celui-ci est adapté au contexte européen afin de correspondre à un duopole non coopératif où chaque équipe cherche à maximiser sa performance sportive sous contrainte budgétaire⁵. Cette optimisation permet d'établir la fonction de réaction de chaque équipe⁶ qui détermine son niveau d'investissement en talent en fonction du choix effectué par les clubs rivaux. Le modèle permet d'évaluer l'évolution de l'allocation des talents suite à un choc exogène, comme peut l'être l'apparition d'une taxe sur les hauts revenus. Une analyse statique permet de rendre compte d'un éventuel exode des joueurs et, *de facto*, de l'évolution de l'équi-

libre compétitif. Cet équilibre correspond au degré d'incertitude du résultat, fortement recherché par les consommateurs de spectacle sportif : la littérature en économie du sport considère l'équilibre compétitif comme l'un des déterminants majeurs de l'attractivité des ligues professionnelles pour leurs clients (particuliers, entreprises, médias).

Dans le modèle, une asymétrie de potentiels locaux est supposée entre les deux équipes : l'équipe 1 évolue dans un environnement économique plus favorable et est donc la seule équipe à être concernée par la nouvelle contrainte fiscale. Le graphique 1 permet de comprendre l'effet de la taxe à 75 %.



Graphique 1
IMPACT DE LA TAXE À 75 % SUR LA LIGUE 1



FR_i : fonction de réaction de l'équipe *i*
 T_i : stock de talent équipe *i*
 T : taxe non plafonnée
 TP : taxe plafonnée
 HT : hors taxe
 m₁ = 0.6 et m₂ = 0.4
 c = 1 et β = 1.5

(1996), « League management in professional team sports within win maximizing clubs », *European Journal of Sport Management*, 2, 14-22.
 6. Les fonctions de réaction représentent les meilleures réponses données par un club *i* (T_i) compte tenu

du choix de l'équipe *j* concernant son stock de talent (T_j). Le détail des calculs est disponible auprès des auteurs.

●●● La bissectrice (segment avec un angle de 45° , où $T1=T2$) correspond aux équilibres compétitifs parfaits. Les points d'intersection des fonctions de réaction indiquent par leur glissement sous l'effet de la taxe. La contrainte fiscale permet donc de réduire le déséquilibre initial. Ce constat confirme que le principe d'invariance⁷ ne fonctionne pas dans le contexte des ligues européennes et que la taxe à 75 % agit bien comme un *salary cap*. Toutefois, sa logique diffère du système nord-américain plafonnant la masse salariale totale alors que, dans le cas étudié, seule la partie haute des salaires (supérieure à 1 million d'euros) pour chaque joueur est pénalisée.

L'effet sur la mobilité internationale des talents inter-ligues est contrasté. Si l'équipe 1 dominante réduit bien son niveau d'investissement sous l'effet de la taxe, l'équipe 2 bénéficie de revenus additionnels issus de victoires supplémentaires et d'un regain d'intérêt des spectateurs du fait d'une incertitude améliorée. Ce qui lui permet d'augmenter son niveau d'investissement, compensant partiellement la fuite de talents de l'équipe 1.

On notera que la mise en place d'un plafond à 5 % maximum du chiffre d'affaires de chaque club modère ces résultats : l'équilibre obtenu avec le plafond est intermédiaire entre l'équilibre naturel et celui sans plafonnement de la taxe qui reste l'équilibre le plus proche de la bissectrice et donc d'une ligue sportivement incertaine. On en conclut que l'instauration d'un plafond fiscal nuit à l'équilibre compétitif de la ligue : le PSG capte à lui seul 55 % de l'économie liée au plafond, ce qui s'apparente à un effet d'aubaine pour ce club lorsqu'on observe son comportement stratégique.

ASYMÉTRIE DES COMPORTEMENTS : L'EFFET « SUGAR DADDY »

Le modèle utilisé suppose deux clubs maximisant leur performance sportive sous contrainte budgétaire. Or, les comportements d'investissement de deux clubs de L1 (PSG et Monaco) imposent de reconsidérer cette hypothèse⁸. Présidés par des « *sugar daddies* », ces clubs investissent sans considération pour leur contrainte budgétaire et recrutent des joueurs de talent afin de devenir les égaux des plus grands clubs européens. Leur niveau d'investissement dépend donc des opportunités sur le marché des superstars. Reprenons le modèle en supprimant l'hypothèse d'asymétrie des potentiels locaux (deux clubs soumis à la taxe) et introduisons une asymétrie des comportements : l'équipe 1 présidée par un « *sugar daddy* » investit un montant exogène \bar{T} sans se soucier du déficit éventuel, quand l'équipe 2 maximise sa performance sportive sous contrainte budgétaire.

Le graphique 2 présente quatre équilibres. Ceux placés sur la bissectrice correspondent aux situations sans asymétrie de comportement, le plus élevé représentant celui avant l'apparition de la taxe et le second celui avec la taxe plafonnée. L'équilibre compétitif étant parfait, il ne peut être amélioré. Nos deux équipes restent de force égale, malgré une fuite des talents conséquente pour les deux équipes, les meilleurs joueurs étant recrutés par des firmes implantées dans d'autres pays. Les deux points représentés sur la droite \bar{T} correspondent aux déséquilibres liés au comportement de « *sugar daddy* » de l'équipe 1 : le plus haut représente l'équilibre compétitif sans taxe et le second celui avec la taxe plafonnée. Avec cette hypothèse, la taxe accroît le déséquilibre du championnat puisque seul le

“ Si la ligue souhaite favoriser l'émergence d'une élite afin de bien figurer dans les compétitions européennes, cette taxe est une chance puisqu'elle va assurer les positions des deux « superpuissances » ”

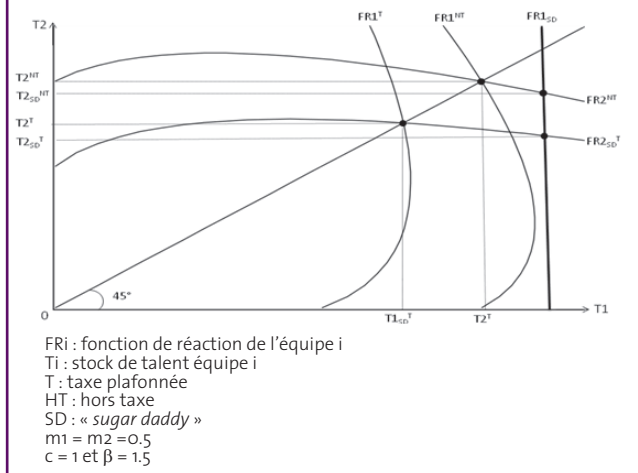
7. Ce principe stipule que le mécanisme de régulation ne permet pas dans les ligues nord-américaines d'améliorer l'équilibre compétitif. Il a été formalisé par M. El Hodiri & J. Quirk

(1971), « An economic model of professional sports league », *The Journal of Political Economy*, 13302-1319.
8. Lors du dernier mercato d'été, 78 % des dépenses effectuées en L1

ont été réalisées par ces deux clubs, soit 249 millions d'euros. Le rappel à l'ordre du PSG par l'UEFA dans le cadre du fair-play financier illustre le comportement des propriétaires du

club pour lesquels la profitabilité de la structure ne semble pas prioritaire.

Graphique 2
TAXE, « SUGAR DADDY » ET ÉQUILIBRE COMPÉTITIF



club 2 modifie sa réponse stratégique via une réduction significative de son niveau d'investissement, ce que l'équipe 1 ne fait pas (\bar{T} étant exogène). Le principe d'invariance est là aussi remis en cause, mais la taxe à 75 % n'agit plus comme un *salary cap* puisqu'elle détériore l'incertitude du résultat. Le plafonnement apparaît alors bénéfique puisqu'il limite ce déséquilibre. Toutefois, son fonctionnement ne semble pas à ce jour optimal. Comme le rappelle le président de la Ligue de football professionnel, Frédéric Thiriez : « Je ne dis pas que le résultat est pire que le système initial (sans plafond), mais il est très injuste. En réalité, ce sont les plus gros clubs qui vont profiter de ce plafonnement. C'est-à-dire le PSG essentiellement, un peu Marseille, Lyon ou Lille. »⁹

LES IMPLICATIONS POUR LA LIGUE : ÉVITER UNE DUALISATION DU CHAMPIONNAT

L'enrichissement du modèle d'El Hodiri et Quirk montre que la taxe à 75 % risque d'entraîner une dualisation de la ligue. Deux clubs vont se disputer les deux premières places : le PSG et son propriétaire aux moyens quasi illimités et l'ASM qui bénéficie d'un actionnaire puissant ainsi que d'un avantage social et fiscal estimé

à 70 millions d'euros (dont 20 millions d'euros liés à la non-application de la taxe à 75 %) ; tandis que l'incertitude du résultat sera relancée pour les dix-huit autres clubs. Si la ligue souhaite favoriser l'émergence d'une élite afin de bien figurer dans les compétitions européennes, cette taxe est une chance puisqu'elle va assurer les positions des deux « superpuissances », la présence récurrente de ces clubs en Ligue des champions étant une condition nécessaire de leur compétitivité sur la scène européenne, même si la taxe pénalise (un peu) le PSG. En revanche, si la ligue privilégie l'homogénéité du championnat, la taxe présente un danger. L'espérance de gain des dix-huit autres clubs liée à la participation en Ligue des champions étant de plus en plus faible, leurs dirigeants sont incités à réduire significativement leurs investissements.

Un élément pourrait interférer dans ce nouvel équilibre français : la régulation de l'UEFA via sa licence et le fair-play financier qu'elle intègre. En limitant les apports massifs des actionnaires « *sugar daddies* », l'instance européenne pourrait figer les positions actuelles en Europe et limiter la montée en puissance des deux mastodontes de L1. Dans ce cas, la dualisation de la L1 amplifiée par la taxe à 75 % pourrait s'avérer pérenne mais ne serait pas accompagnée d'une élévation du rang européen du football de club français. Un scénario noir pour l'attractivité de la L1...

Pour conclure, une suggestion : pour se rapprocher du fonctionnement des ligues nord-américaines axées sur l'équilibre compétitif, on pourrait envisager un système de redistribution des économies de taxe réalisées grâce au plafond et limiter ainsi son effet d'aubaine. Cette économie se compose de la différence entre ce qui aurait été collecté sans plafond et ce qui est réellement perçu par l'État. Un DIC plafonné¹⁰ pourrait assurer cette redistribution, tout en étant neutre pour les caisses de l'État et des organismes sociaux (principale limite du DIC identifiée par le rapport de la Cour des comptes de 2009) et permettrait de combler partiellement le fossé entre d'une part le PSG et l'ASM, et d'autre part les autres clubs. Si l'objectif prioritaire de la ligue est de maintenir l'incertitude du résultat, alors ce partage des ressources permettrait de réduire les écarts, sans les combler. En ajoutant dans le même temps un partage des revenus des droits médias (*revenue sharing pool*) plus égalitaire, la ligue française réduirait la dualisation en marche de la L1. Les systèmes de clés de répartition mis en place par les ligues apparaissent de plus en plus comme les facteurs déterminants de régulation des sports collectifs professionnels et des leviers majeurs de leur fonctionnement tant au niveau national que continental. ■

9. Source : www.slate.fr/story/78358/plafonnement-taxe-75-bouclier-fiscal-psg-grands-clubs-foot.

10. L'exonération serait limitée en valeur absolue et non relativement

à la masse salariale (précédent mode de fonctionnement du DIC) ou au chiffre d'affaires (plafonnement de la taxe à 75 %) du club.