

Rapport DNCCGCP Saison 2018-2019

Comptes des clubs
professionnels

au 30 juin 2019

SOMMAIRE

03 Présentation de la DNCCG des Clubs Professionnels

06 Méthodologie

06 Clés d'analyse

08 Édito

10 Résultats sportifs 2018-2019

11 Comptes annuels Jeep® ÉLITE

12 Compte de résultat cumulé de la Jeep® ÉLITE

13 Situation nette de la Jeep® ÉLITE

15 Les produits d'exploitation

20 Les charges d'exploitation

23 Résultats financier et exceptionnel

24 Corrélation entre résultats sportifs et gestion financière

26 Étude comparative Jeep® ÉLITE / PRO B

27 Comptes annuels PRO B

28 Compte de résultat cumulé de la PRO B

29 Situation nette de la PRO B

30 Les produits d'exploitation

34 Les charges d'exploitation

35 Résultats financier et exceptionnel

36 Corrélation entre résultats sportifs et gestion financière

38 Focus sur les budgets des clubs pour la saison 2019-2020

39 À propos de la Ligue Nationale de Basket

Présentation de la DNCCG des Clubs Professionnels

Qu'est-ce que la DNCCG des Clubs Professionnels ?

Conformément à l'article L.132-2 du Code du Sport, aux règlements de la Fédération Française de Basketball (FFBB), à la convention de délégation liant la FFBB et la Ligue Nationale de Basket (LNB) ainsi qu'aux règlements de la LNB (article 30), la Direction Nationale du Conseil et du Contrôle de Gestion des Clubs Professionnels (DNCCGCP) est chargée d'assurer le contrôle de la gestion administrative, financière et juridique des clubs affiliés à la LNB.

Les moyens mis en œuvre par la DNCCGCP sont notamment :

- l'indépendance, rappelée dans l'article du Code du Sport précité ;
- la compétence technique, primordiale compte tenu de la complexité des dossiers, facilitée par :
 - le choix de travailler avec un prestataire, cabinet d'expertise-comptable indépendant ;
 - une composition de Commission garantissant une connaissance fine du basket professionnel ;
- un cadre réglementaire pertinent et adapté, qui doit évoluer régulièrement afin de s'adapter aux modifications du contexte.

Objectifs :

- Assurer la pérennité des associations et sociétés sportives qui sont membres de la LNB ou en sollicitent l'adhésion
- Favoriser le respect de l'équité sportive
- Contribuer à la régulation économique des compétitions
- Évaluer la santé financière actuelle et future des clubs

Composition des organes :

Direction Nationale du Conseil et du Contrôle de Gestion des Clubs Professionnels (DNCCGCP) Président : Cyrille MULLER



Conseil Supérieur de Gestion

5 membres indépendants des clubs désignés par le Comité Directeur de la LNB

Cyrille MULLER
Président de la DNCCG



Bernard CORON



Sabine FOUCHER



Jean-Christophe JONON



Jean-François MANDROUX

Commission de Contrôle de Gestion

3 membres désignés par le Comité Directeur de la LNB issus d'un ou plusieurs cabinet(s) indépendant(s) d'expertise-comptable :



Philippe AUSSEUR



Hervé DULAC



Pierre-Alain LIÉGEAIS

Commission d'Homologation et de Qualification

Cyrille MULLER
Président de la DNCCG

Philippe AUSSEUR
Président de la Commission de Contrôle de Gestion



Mathieu MAISONNEUVE
Membre de la Commission Juridique et de Discipline



Julien MONDOU
Expert en droit du sport



Didier PRIMAULT
Expert en droit social

Effectif permanent de la DNCCGCP

Référents de la Commission de Contrôle de Gestion et du Conseil Supérieur de Gestion :



Paul LAFONT
Responsable du pôle Contrôle de Gestion

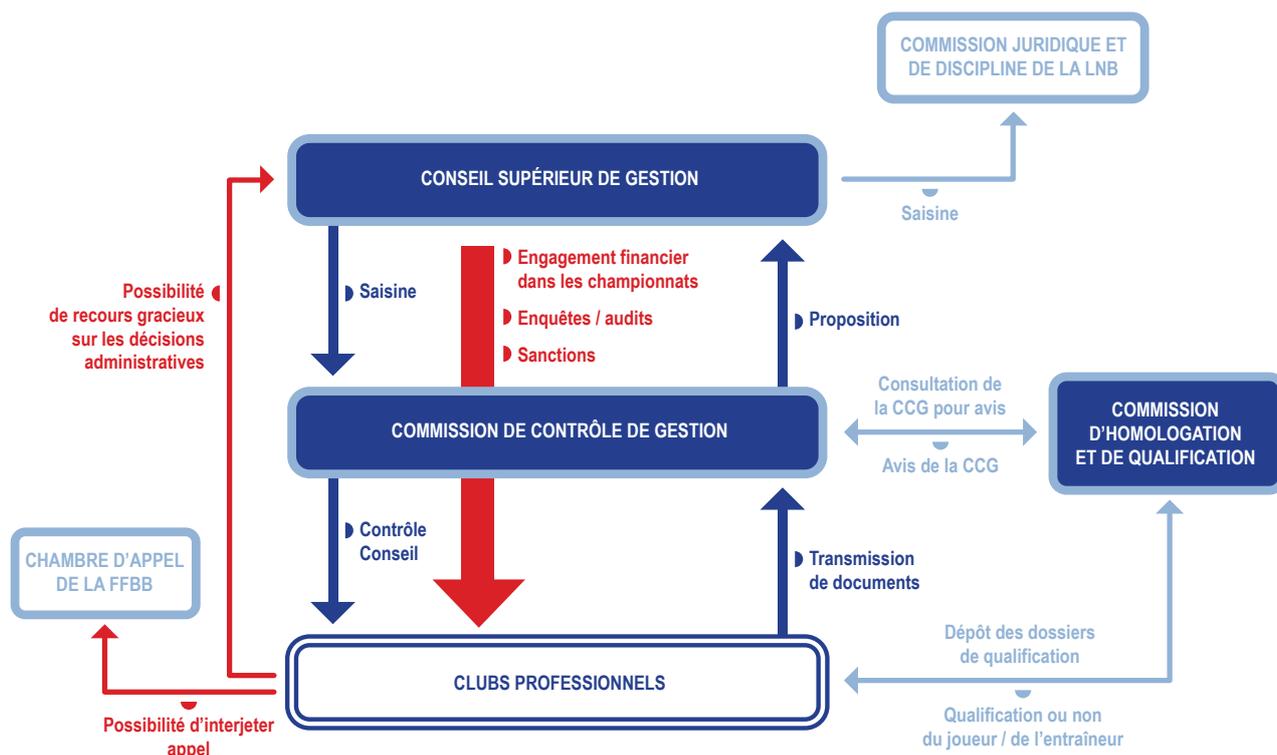


Benjamin BERNERON
Contrôleur de Gestion

Référent de la Commission d'Homologation et de Qualification :



Mickaël CONTRERAS
Directeur Juridique



La répartition des rôles et des responsabilités entre les différentes instances de la DNCCG des Clubs Professionnels est précisée dans les règlements de la LNB :

1 - La Commission de Contrôle de Gestion analyse les dossiers des clubs professionnels. Elle :

- assure une mission d'information et de contrôle du respect, par les clubs, des dispositions obligatoires relatives à la tenue de la comptabilité, aux procédures de contrôle et à la production des documents prévus par les règlements ;
- examine la situation financière des clubs ;

Chaque club professionnel (évoluant en Jeep® ÉLITE ou PRO B) est reçu au moins une fois par an à la fin du championnat au mois de mai pour permettre à la Commission de Contrôle de Gestion d'apprécier la situation financière du groupement sportif de la saison en cours, comprendre les principes de construction budgétaire de la saison à venir et valider sa participation aux compétitions organisées par la LNB.

- conduit des audits sur place et sur pièces ;
- fournit les éléments permettant la production du bilan et du compte de résultat du Basket Professionnel ;
- propose des évolutions des règlements et du plan comptable applicable au Basket Professionnel.

2 - Le Conseil Supérieur de Gestion :

- est le garant des procédures telles que définies par le Comité Directeur de la LNB ;
- assure une mission d'information et de contrôle en matière de gestion ;
- est l'instance habilitée à diligenter des contrôles (y compris sur place et sur pièces) et à prononcer des sanctions ;

- peut saisir toute Commission de Discipline compétente s'il a connaissance de faits ou d'éléments susceptibles de constituer un manquement aux règlements de la LNB ou de la FFBB ;
- assure le contrôle et l'évaluation des projets d'achat, de cession et de changement d'actionnaire des sociétés sportives.

Depuis sa création en 2003, la DNCCG a toujours souhaité délivrer une assistance et un conseil auprès des clubs professionnels, comme symbolisé par le premier « C » de son sigle. Cette mission se concrétise au quotidien par une assistance permanente sur les problématiques comptables, financières, sociales et fiscales ainsi que juridiques. Ce soutien quotidien est assuré grâce notamment à la présence au sein de la LNB des salariés permanents qui sont au contact des clubs et des membres de la Commission de Contrôle de Gestion.

3 - La Commission d'Homologation et de Qualification a pour missions :

- l'homologation des contrats de travail des joueurs et entraîneurs ;
- la qualification des joueurs et entraîneurs ;
- le conseil juridique auprès des clubs pour la rédaction des contrats et / ou sur la résolution de problématiques liées aux contrats de travail ;
- l'interprétation des règlements ;
- le contrôle relatif aux titres de séjours et immatriculation à la Sécurité Sociale des joueurs étrangers (hors UE et EEE) ;
- le traitement des dossiers JFL (octroi du statut et traitement des demandes de dérogation) ;
- l'enregistrement des documents attestant de l'éligibilité d'un joueur à prendre part aux compétitions Espoirs organisées par la LNB.

Le bilan d'activité de la DNCCGCP pour la saison 2018-2019

1 - Activité du Conseil Supérieur de Gestion et de la Commission de Contrôle de Gestion

Bilan des réunions

- 5 réunions plénières du Conseil Supérieur de Gestion ;
- 17 réunions à distance (conférences téléphoniques ou consultations par e-mail) ;
- 1 session de formation destinée à l'ensemble des responsables administratifs et financiers des clubs de Jeep® ÉLITE et PRO B en mars 2019, portant sur des sujets juridiques, comptables, financiers et fiscaux (31 clubs représentés) ;
- Audition par la Commission de Contrôle de Gestion (ou par le Conseil Supérieur de Gestion pour les clubs faisant l'objet d'un changement de division) de tous les clubs évoluant en Jeep® ÉLITE et PRO B ainsi que des 2 clubs de NM1 ayant validé leur accession sportive à la PRO B au terme de la saison, pour présentation de l'estimé de leurs comptes au 30 juin 2019 et de leur budget prévisionnel 2019-2020 (une audition minimum

par club, deux ou plus pour ceux ayant fait l'objet d'un sursis à statuer ou d'un refus d'engagement en première instance, ainsi que pour ceux ayant exercé un recours gracieux sur la décision initiale d'engagement).

Bilan des auditions et demandes d'informations complémentaires

- 10 clubs ont fait l'objet de demandes d'informations complémentaires suite à l'analyse des situations intermédiaires au 31 décembre 2018 ;
- Aucun club n'a été convoqué pour motif disciplinaire.

Bilan des audits

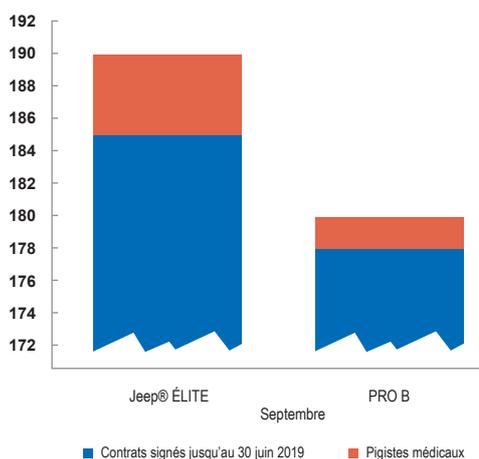
- Aucun audit sur place et sur pièces (comme la saison précédente).

2 - Activité de la Commission d'Homologation et de Qualification

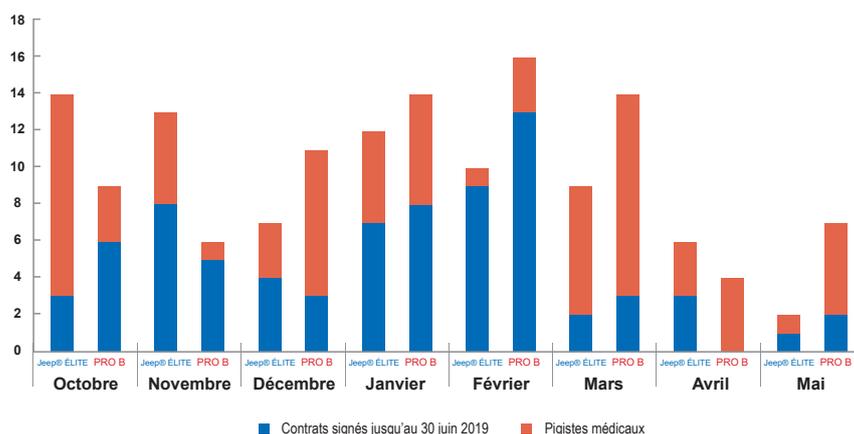
468 joueurs professionnels et 88 espoirs ont évolué dans les Championnats Jeep® ÉLITE et PRO B sur la saison 2018-2019 (contrats homologués et joueurs qualifiés).

Homologation des contrats* de joueurs professionnels

Nombre de contrats homologués en septembre 2018



Nombre de contrats homologués entre les mois d'octobre 2018 et mai 2019



Homologation des contrats* de joueurs espoirs et d'entraîneurs

Nombre de contrats homologués sur la saison

Joueurs espoirs	56	33
<i>sous contrat aspirant</i>	19	10
<i>sous contrat stagiaire</i>	37	23
Entraîneurs	47	39
<i>sous contrat d'entraîneur principal</i>	22	20
<i>sous contrat d'entraîneur assistant</i>	25	19

*Il s'agit des contrats (nouveaux recrutements ou prolongations); les nombres annoncés ne tiennent pas compte des éventuels avenants, également homologués par la CHQ.

Méthodologie

Les données présentées dans ce rapport ont été établies à partir des informations comptables et financières fournies par les clubs professionnels qui évoluaient en Jeep® ÉLITE et PRO B lors de la saison 2018-2019 (comptes clôturés validés par les Commissaires aux Comptes au 15 septembre 2019 et saisis sur la plateforme en ligne SAP Analytics Cloud).

Conformément aux règlements de la LNB, ces comptes (bilans et comptes de résultat) ont été préparés selon les principes comptables généralement admis en France.

La présente publication fait état des comptes des groupements sportifs :

- Pour les groupements sportifs ayant créé une société pour gérer le secteur professionnel, seuls les comptes de la société sont pris en compte pour l'élaboration du présent rapport ;
- Pour les autres, les comptes de l'association sont pris en compte dans leur intégralité.

Les holdings de contrôle sont exclues du périmètre de ce rapport. Les bilans et comptes de résultats agrégés ont été obtenus par simple addition des états fournis par les clubs.

Les commentaires sur les principaux chiffres présentés le sont dans le cadre d'une analyse globale et ne sauraient donc être considérés comme systématiquement applicables à chacun des clubs composant les divisions professionnelles.

Afin de faciliter la compréhension du lecteur :

- Le poste « *subventions d'exploitation* » ne tient normalement pas compte des prestations payées par les collectivités qui sont classées dans le poste « *sponsoring* » ainsi que de l'achat de places qui est intégré dans le poste « *recettes de matchs* » ;
- La masse salariale tient uniquement compte de l'effectif professionnel. Toutefois, pour les clubs dont le centre de formation est rattaché à la structure professionnelle, la masse salariale tient également compte des joueurs sous contrat aspirant et stagiaire ;
- De même, concernant les indemnités journalières versées par la Sécurité Sociale et par les assurances complémentaires dans le cadre de blessure(s) de joueur(s), la présentation n'est pas homogène selon les clubs et ces sommes peuvent être directement déduites du montant de la masse salariale.

Clés d'analyse

Périmètre d'analyse pour la saison 2018-2019

Périmètre de la Jeep® ÉLITE : 18 clubs

Les variations du périmètre de la Jeep® ÉLITE font suite aux résultats sportifs de la saison 2017-2018 :

Club relégué en PRO B
à l'issue de la saison 2017-2018



Hyères-Toulon Var Basket
(devenu Paris Basketball)

Club promu en Jeep® ÉLITE
à l'issue de la saison 2017-2018



Fos Provence Basket

Clubs relégués en NM1
à l'issue de la saison 2017-2018



STB Le Havre



Étoile de Charleville-Mézières
Ardennes

Clubs promus en PRO B
à l'issue de la saison 2017-2018

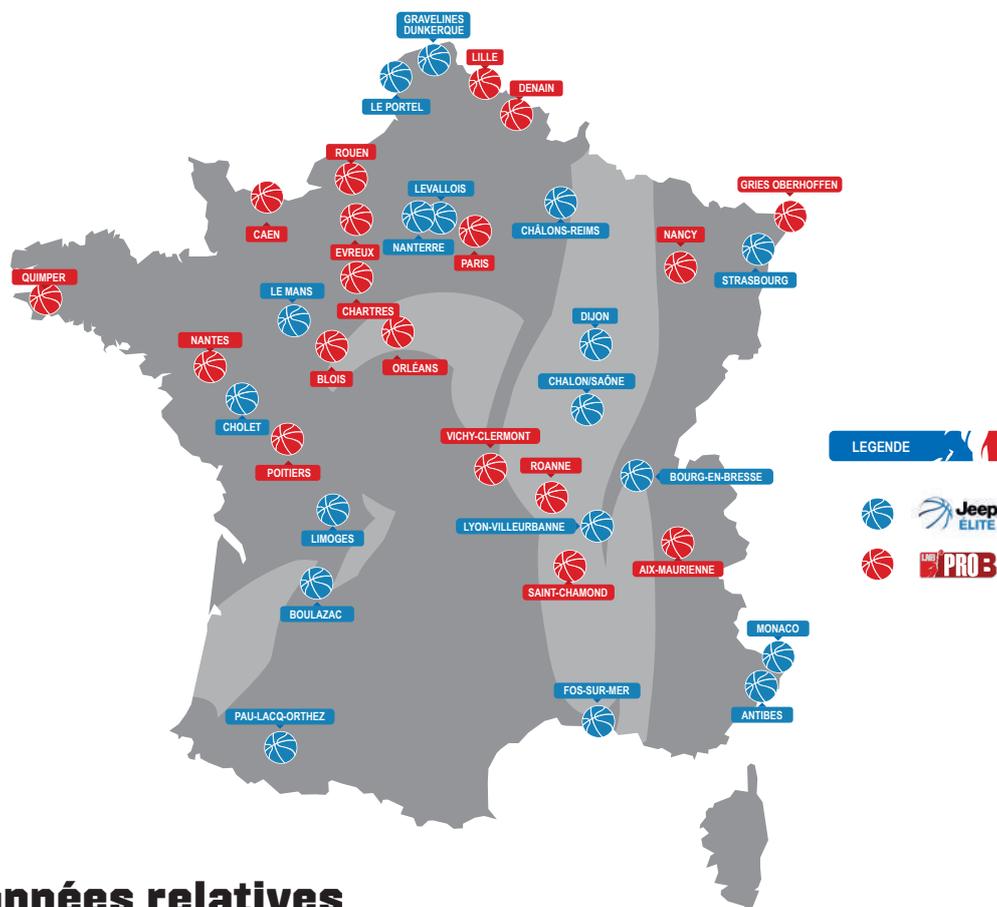


BC Gries Oberhoffen



C'Chartres Basket M

Répartition géographique des clubs pour la saison 2018-2019



Données relatives aux centres de formation



Centre de formation agréé sur la saison 2018-2019 ?

Centre de formation porté par la structure professionnelle du club ?



Centre de formation agréé sur la saison 2018-2019 ?

Centre de formation porté par la structure professionnelle du club ?

	OUI	OUI		OUI	OUI
ANTIBES SHARKS	OUI	OUI	AIX MAURIENNE SAVOIE BASKET	OUI	OUI
BOULAZAC BASKET DORDOGNE	OUI	OUI	ADA BLOIS BASKET 41	OUI	OUI
JL BOURG BASKET	OUI	OUI	CAEN BASKET CALVADOS	OUI	OUI
ELAN CHALON	OUI	OUI	C'CHARTRES BASKET M	NON	
CHAMPAGNE CHÂLONS REIMS BASKET	OUI	NON	ASC DENAIN VOLTAIRE RH	NON	
CHOLET BASKET	OUI	OUI	ALM EVREUX	OUI	OUI
JDA DIJON	OUI	NON	BC GRIES OBERHOFFEN	NON	
FOS PROVENCE BASKET	OUI	OUI	LILLE MÉTROPOLE BASKET CLUB	OUI	OUI
BCM GRAVELINES DUNKERQUE	OUI	NON	SLUC NANCY BASKET	OUI	NON
LDLC ASVEL	OUI	NON	NANTES BASKET HERMINE	OUI	NON**
LE MANS SARTHE BASKET	OUI	OUI	ORLÉANS LOIRET BASKET	OUI	OUI
ESSM LE PORTEL	OUI	NON	PARIS BASKETBALL	NON*	
LEVALLOIS MÉTROPOLITAINS	OUI	NON	POITIERS BASKET 86	OUI	OUI
LIMOGES CSP	OUI	OUI	UJAP QUIMPER 29	NON*	
AS MONACO BASKET	OUI	NON	CHORALE DE ROANNE	OUI	NON
NANTERRE 92	OUI	NON	ROUEN MÉTROPOLE BASKET	OUI	OUI
ELAN BÉARNAIS PAU LACQ ORTHEZ	OUI	OUI	St-CHAMOND BASKET VALLÉE DU GIER	NON	
SIG STRASBOURG	OUI	OUI	JA VICHY-CLERMONT MÉTROPOLE	OUI	OUI

*Agrément pour la saison 2019-2020

**Contrats aspirants et stagiaires pris en charge financièrement par la structure professionnelle

EDITO



Point de vue de la Direction Nationale du Conseil et du Contrôle de Gestion des Clubs Professionnels

Philippe AUSSEUR Président de la DNCCGCP

Cyrille Muller ayant marqué de son empreinte le développement et le contrôle de gestion du basket français, a décidé de quitter la présidence de la DNCCGCP de la Ligue Nationale de Basket dont il était membre depuis 2003.

Il quitte la présidence en laissant derrière lui un sport avec une situation financière pérenne et des situations nettes quasiment toutes positives. C'est un bilan dont il peut être fier, fierté que l'ensemble du basket professionnel partage avec lui.

Anciennement président de la Commission de Contrôle de Gestion, j'ai l'honneur de lui succéder en devenant président de la DNCCGCP. Je m'efforcerai de poursuivre et faire fructifier l'œuvre accomplie sous sa présidence pour permettre au basket professionnel de réaliser ses ambitions dans un cadre de saine gestion.

La DNCCGCP de la Ligue Nationale de Basket s'efforce d'évoluer au rythme des modifications légales, mais également réglementaires liées aux spécificités de son sport. Sa mission première demeure le contrôle, avec un triple objectif :

- assurer la pérennité des associations et sociétés sportives (s'assurer par exemple que les clubs soient tous en mesure de terminer la saison qu'ils ont commencée) ;
- favoriser le respect de l'équité sportive des compétitions organisées par la LNB (éviter qu'un club engage un niveau de charges trop élevé sans justifier des ressources nécessaires pour le financer) ;
- contribuer à la régulation économique des compétitions et veiller à l'équilibre financier.

La situation d'ensemble du basket professionnel poursuit sa progression et conforte ses bons résultats.

Lors de la saison 2018-2019, les résultats financiers des clubs de Jeep® ÉLITE et de PRO B confirment les constats de la saison précédente. La situation nette cumulée est en progression de 848 K€ par rapport à l'année 2017-2018, soit une hausse de 20% pour la Jeep® ÉLITE, qui est en progression pour la troisième année consécutive. Elle atteint le montant cumulé de 6 512 K€.

La situation nette cumulée est également en progression pour les clubs de PRO B avec une hausse de 900 K€ soit +53% par rapport à l'année 2017-2018. Elle s'établit à un montant cumulé de 2 600 K€. Ces chiffres mettent en exergue les efforts engagés par l'ensemble des clubs de Jeep® ÉLITE et de Pro B et de leurs dirigeants pour dégager des résultats financiers sains.

D'autres postes sont des indicateurs du développement du basket français. La masse salariale allouée aux personnels sportifs connaît une augmentation de 9,3% au cours de la saison 2018-2019. La masse salariale administrative est également en pleine croissance avec une augmentation de 22% pour la Jeep® ÉLITE. La masse salariale allouée aux personnels sportifs a augmenté de 6% au cours de la saison 2018-2019, il en résulte de même pour la masse salariale administrative, en hausse de 10% pour la PRO B.

Ces évolutions continues démontrent que les dirigeants des clubs de Jeep Elite et de Pro B souhaitent développer leurs équipes sportives tout en continuant à structurer leurs équipes administratives afin d'assurer des bons résultats sportifs mais également une meilleure gestion de leur club.

Les bons résultats financiers des clubs de Jeep® ÉLITE et de PRO B devront se confirmer sur l'exercice 2019-2020 avec des clubs qui devraient tendre, voire dépasser, les budgets de 10 millions d'euros en Jeep® ÉLITE.

Comme par le passé, la Commission du Contrôle de Gestion veillera à maintenir l'équité financière et le respect des dispositions en matière de contrôle de gestion mais accompagnera également les clubs pour leur fournir les éléments de comparaison et d'analyse les plus pertinents.



©LNB/IS/BELLENGER - Alain Béral, entouré de Cyrille Muller, Philippe Ausseur et Christophe Lebouille lors de la conférence de presse financière



©LNB/IS/BELLENGER - Belle prestation du talentueux Théo Maledon lors du All Star Game (11 pts, 4 rbd, 5 pds)

RÉSULTATS SPORTIFS 2018-2019

Champion de France Jeep® ÉLITE : LDLC ASVEL

Champion de France PRO B : Chorale de Roanne

Vainqueur de la Coupe de France : LDLC ASVEL

Vainqueur de la Disneyland® Paris Leaders Cup* LNB : SIG Strasbourg

Vainqueur de la Disneyland® Paris Leaders Cup* PRO B : Chorale de Roanne

Promu en Jeep® ÉLITE : Chorale de Roanne, Orléans Loiret Basket

Promus en PRO B : BC Souffelweyersheim, Saint-Quentin Basket-Ball

Relégué en PRO B : Antibes Sharks, Fos Provence Basket

Relégués en NM1 : C'Chartres Basket M, Caen Basket Calvados

** Coupe des leaders*

Clubs engagés en Coupes d'Europe pour la saison 2018-2019

En Basketball Champions League :

**JDA Dijon Basket, Le Mans Sarthe Basket,
Nanterre 92, SIG Strasbourg**

En Eurocup :

**LDLC ASVEL,
Limoges CSP, AS Monaco Basket**



©LNB/IS/BELLENGER - Les Villeurbannais, sacrés Champions de France

COMPTES ANNUELS

Jeep® ÉLITE

Antibes Sharks
Boulazac Basket Dordogne
JL Bourg Basket
Elan Chalon
Champagne Châlons Reims Basket
Cholet Basket
JDA Dijon
Fos Provence Basket
BCM Gravelines Dunkerque

LDLC ASVEL
Le Mans Sarthe Basket
ESSM Le Portel
Levallois Metropolitans
Limoges CSP
AS Monaco Basket
Nanterre 92
Elan Béarnais Pau Lacq Orthez
SIG Strasbourg



Compte de résultat cumulé de la Jeep® ÉLITE

Jeep® ÉLITE - (en milliers d'euros)	Réalisé 30 juin 2019	%	Réalisé 30 juin 2018	%	Évolution Globale	
Produits d'exploitation						
Recettes de matchs	15 271	16%	15 899	17%	-628	-4%
Droits TV	3 843	4%	4 094	4%	-251	-6%
Sponsoring	48 048	50%	45 506	49%	2 542	6%
<i>dont sponsors privés</i>	41 852	43%	39 790	43%	2 062	5%
<i>dont sponsors publics</i>	6 196	6%	5 716	6%	480	8%
Subventions	19 710	20%	18 890	20%	820	4%
Reprises sur amortissements / transferts de charges	4 121	4%	3 502	4%	619	18%
Autres produits	5 289	5%	5 373	6%	-84	-2%
Total produits d'exploitation	96 282	100%	93 264	100%	3 018	3%
Charges d'exploitation						
Autres achats et charges externes	39 384	39%	37 959	40%	1 425	4%
Impôts et taxes	2 014	2%	1 932	2%	82	4%
Masse salariale	41 950	41%	37 265	40%	4 685	13%
Charges sociales	16 469	16%	14 893	16%	1 576	11%
Autres charges	563	1%	554	1%	9	2%
Dotations aux amortissements et provisions	1 433	2%	1 639	2%	-206	-13%
Total charges d'exploitation	101 813	100%	94 242	100%	7 571	8%
Résultat d'exploitation	-5 531		-978		-4 553	
Résultat financier	-220		-28		-192	
Résultat exceptionnel	812		1 348		-536	
- Impôts sur les bénéfices	-46		150		-196	
Bénéfices ou pertes	-4 894		192		-5 086	

Une progression des produits d'exploitation

Les produits d'exploitation cumulés de la Jeep® ÉLITE affichent une augmentation sur la saison 2018-2019 (+3 millions d'euros, soit +3% globalement entre les saisons 2017-2018 et 2018-2019).

Cette évolution s'explique principalement par le sponsoring qui croît de +6% entre les saisons 2017-2018 et 2018-2019 avec des progressions aussi bien constatées sur les sponsors privés (+5%) que sur les sponsors publics (+8%).

On note également une hausse des subventions (+4%) par rapport à la saison 2017-2018.

À l'inverse, une baisse est constatée sur la saison 2018-2019 sur le poste « Recettes de matchs » à hauteur de -4% ainsi que sur les droits TV (-6%). Il est important de rappeler que ce dernier poste comprend notamment certains reversements de la LNB et d'autres institutions aux clubs.

Il faut également souligner l'impact important lié à l'augmentation des reprises sur amortissements (+18%).

Une croissance importante des charges d'exploitation

Les charges d'exploitation cumulées de la Jeep® ÉLITE ont augmenté de manière significative poursuivant la tendance de l'année précédente (+5% entre les saisons 2016-2017 et 2017-2018 et +8% entre les saisons 2017-2018 et 2018-2019). Cette croissance s'explique principalement par des hausses sur les salaires (+13%) et les charges sociales (+11%), et dans une moindre mesure sur les postes « Autres achats et charges externes » (+4%) et « Impôts et taxes » (+4%).

Une exploitation et un résultat net déficitaires

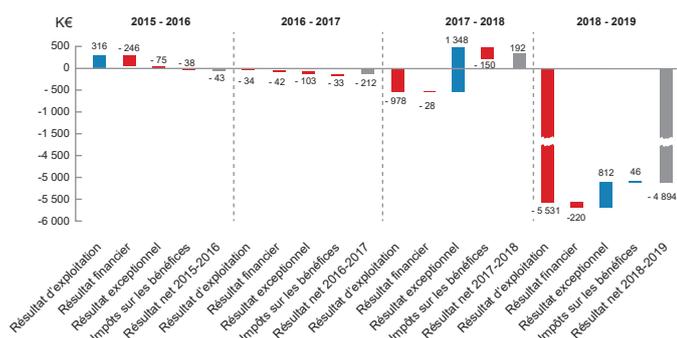
Les comptes clôturés au 30 juin 2019 présentent une perte d'exploitation de 5,5 millions d'euros alors que le résultat d'exploitation au 30 juin 2018 affichait une perte nettement moins importante (-978 K€). Cette perte d'exploitation est portée principalement par deux clubs (LDLC ASVEL et Limoges CSP) qui, à eux deux, cumulent 5,3 millions d'euros de pertes.

On note également une dégradation du résultat financier, remonté à -28 K€ sur la saison 2017-2018 et qui passe à -220 K€ sur la saison 2018-2019.

Le résultat exceptionnel est en baisse sur la saison 2018-2019 (812 K€ cette saison contre 1,3 million d'euros pour la saison 2017-2018) alors même que l'on constate des produits exceptionnels significatifs à hauteur de 1,2 million d'euros sur les deux mêmes clubs cités auparavant (LDLC ASVEL et Limoges CSP).

Contrairement à la saison précédente, le résultat net cumulé de la Jeep® ÉLITE est déficitaire à hauteur de 4,9 millions d'euros avec des résultats nets se situant entre -3,4 millions d'euros et 130 K€. Afin d'analyser cette perte nette cumulée de la division, il est important de noter qu'un club représente à lui seul une perte nette de 3,4 millions d'euros (LDLC ASVEL).

Evolution du résultat net cumulé



Après une année au cours de laquelle la Jeep® ÉLITE présentait une exploitation de -978 K€ au 30 juin 2018, la saison 2018-2019 est marquée par un résultat d'exploitation à -5,5 millions d'euros au 30 juin 2019. Comme vu précédemment, deux clubs portent la quasi-totalité de cette perte. La hausse des recettes des clubs (+3%) ne permet pas de contenir l'augmentation plus significative des charges d'exploitation, à hauteur de 8%.

Le résultat financier, après avoir connu une amélioration sur les trois dernières saisons, présente au 30 juin 2019 une forte diminution passant de -28 K€ au 30 juin 2018 à -220 K€ au 30 juin 2019 (plus de 80% de cette perte est portée par seulement quatre clubs).

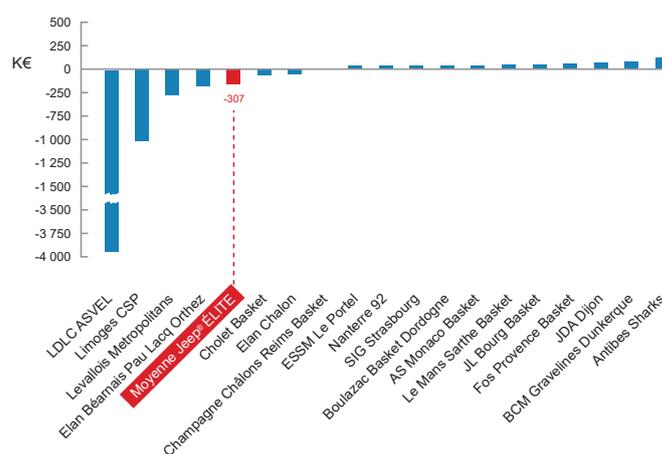
Le résultat exceptionnel cumulé affiche un excédent global de 812 K€, du fait d'un produit exceptionnel de 1,7 million d'euros perçu par deux clubs (opération d'abandon de comptes courant, produit lié à la draft d'un joueur en NBA). La saison 2018-2019 s'est ainsi clôturée avec un résultat net en perte de 4,9 millions d'euros.

On constate une grande disparité au niveau de la performance économique des clubs :

- D'une part, sept clubs présentent un résultat net négatif au 30 juin 2019 contre quatre clubs au 30 juin 2018. Trois clubs arrivent néanmoins proche de l'équilibre (pertes inférieures à 30 K€), alors que quatre autres affichent des pertes importantes. Ces sept clubs enregistrent une perte globale de 5,3 millions d'euros ;

- D'autre part, onze clubs réalisent un résultat net positif permettant de dégager un bénéfice net cumulé de 435 K€. Sur ces onze clubs en résultat net positif, il apparaît important de noter que les deux clubs qui présentent les bénéfices les plus importants sont les deux clubs relégués en PRO B à la fin de la saison. Ainsi, il convient de souligner une gestion rigoureuse de ces deux clubs malgré des résultats sportifs difficiles.

Résultat d'exploitation par club pour la saison 2018-2019



Le niveau de performance globale des clubs fait apparaître une perte d'exploitation importante à l'issue de la saison 2018-2019. Sept clubs présentent une perte d'exploitation contre cinq clubs au 30 juin 2018.

De plus, il faut souligner que l'écart entre la perte d'exploitation la plus importante et l'excédent d'exploitation le plus élevé s'est accru cette saison et s'est établi à 4,1 millions d'euros contre 2,1 millions d'euros au 30 juin 2018.

Situation nette de la Jeep® ÉLITE

Une situation nette pérenne, désormais au-delà de 6 millions d'euros

Évolution de la situation nette et du résultat net cumulés



Pour la troisième année consécutive, la situation nette est en croissance (+848 K€ entre le 30 juin 2018 et le 30 juin 2019) et dépasse désormais le seuil symbolique des 6 millions d'euros, pour s'établir à +6 512 K€, confirmant ainsi la solidité de la situation financière des clubs de la Jeep® ÉLITE et leur pérennité.

La situation nette cumulée de la division poursuit donc sa progression malgré la perte nette cumulée constatée au 30 juin 2019 (-4,9 millions d'euros). Cette situation s'explique d'une part par des opérations en capital importantes réalisées par quatre clubs lors de la saison 2018-2019 (LDLC ASVEL, Levallois Metropolitans, Boulazac Basket Dordogne et Cholet Basket), et d'autre part par le changement de périmètre de la division (le club Hyères-Toulon Var Basket, relégué en PRO B à l'issue de la saison 2017-2018, présentait à lui seul une situation nette de -1 040 K€ au 30 juin 2018).

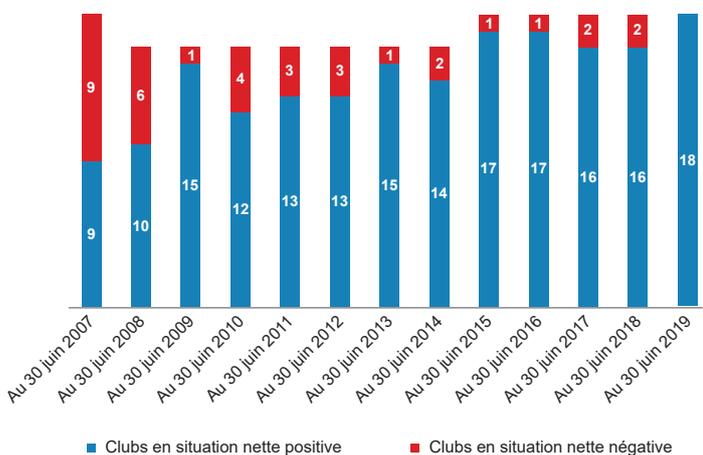
La situation nette de la Jeep® ÉLITE observe une progression globalement régulière depuis une quinzaine d'années (situation nette à -5,7 millions d'euros avant la création de la DNCCG en 2003), ayant permis de stabiliser la division au-dessus de la barre des 5 millions lors des 4 dernières saisons et de poursuivre sa croissance en dépassant largement le seuil des 6 millions d'euros cette année.

Pour la première fois dans l'histoire de la division, aucun club ne présente une situation nette négative tandis qu'ils étaient encore deux dans ce cas de figure lors de la saison 2017-2018. En effet, outre le club Hyères-Toulon Var Basket, relégué en Pro B à l'issue de la saison sportive, le club Antibes Sharks, qui devait rétablir sa situation à l'équilibre au plus tard au 30 juin 2021 (obligation réglementaire), a présenté au 30 juin 2019 une situation nette positive (+13 K€), suite à un bénéfice important réalisé sur cette saison. Autre signe de la pérennité financière de la division, seuls deux clubs ont une situation nette inférieure à 100 K€.

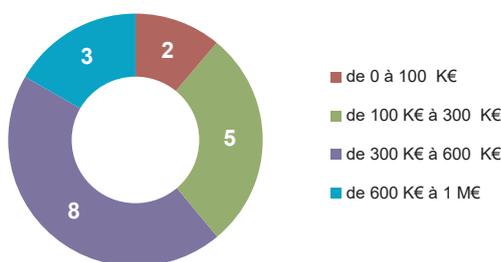
Rappel réglementaire :

« Lorsqu'un exercice se termine par un déficit conduisant à une situation nette négative, soit par le seul effet de l'exploitation courante, soit à la suite d'un redressement fiscal ou social, la totalité du passif ainsi accumulé doit être apuré sur une durée qui ne peut dépasser trois saisons. »

Évolution du nombre de clubs en situation nette positive ou négative en Jeep® ÉLITE



Répartition des clubs par niveau de situation nette au 30 juin 2019



À l'issue de la saison 2018-2019, seize clubs sur dix-huit présentent une situation nette supérieure à 100 K€, soit deux clubs supplémentaires par rapport à l'année précédente. Contrairement à la saison 2017-2018 où le Limoges CSP avait affiché une situation nette positive de 1 252 K€, plus aucun club ne présente une situation nette supérieure à 1 million d'euros, et c'est le club SIG Strasbourg qui affiche la meilleure situation nette avec 760 K€. On observe donc une diminution de l'écart entre la formation affichant la meilleure situation nette et celle affichant la moins bonne (écart de 759 K€), témoignant d'une amélioration globale et homogène de la situation financière des clubs de la division.

Club	Structure juridique	Capital social (arrondi au millier)
Antibes Sharks	SASP	500 000 €
Boulazac Basket Dordogne	SAS	400 000 €
JL Bourg Basket	SAS	274 000 €
Elan Chalon	SEM	292 000 €
Champagne Châlons Reims Basket	SAS	470 000 €
Cholet Basket	SASP	135 000 €
JDA Dijon	SASP	1 159 000 €
Fos Provence Basket	Association	-
BCM Gravelines Dunkerque	SEM	42 000 €
Le Mans Sarthe Basket	SEM	505 000 €
ESSM Le Portel	SASP	440 000 €
Levallois Métropolitans	SASP	1 037 000 €
Limoges CSP	SASP	354 000 €
LDC ASVEL	SASP	1 033 000 €
AS Monaco Basket	SAM *	150 000 €
Nanterre 92	SAS	56 000 €
Elan Béarnais Pau Lacq Orthez	SEM	626 000 €
SIG Strasbourg	SASP	400 000 €

* Société Anonyme Monégasque

Concernant la forme juridique des clubs, pour la première saison depuis 4 ans, un club de la division n'était pas constitué en société sur la saison 2018-2019 : le club promu, Fos Provence Basket qui dispose du statut d'association. Nous rappelons qu'il n'existe aucune obligation réglementaire en la matière dans la discipline du basket, et que cette situation résulte soit d'un choix stratégique de la part du club, soit d'une obligation de passage en société compte tenu des contraintes légales (existence de seuils fixés par décret, liés à la masse salariale ou aux recettes des manifestations sportives).

Après deux saisons qui avaient vu le capital social cumulé de la Jeep® ÉLITE diminuer, la saison 2018-2019 est marquée par une forte augmentation de l'ordre de 1,3 million d'euros pour s'établir au 30 juin 2019 à 7,8 millions d'euros contre 6,5 millions d'euros au 30 juin 2018. Cette forte augmentation intervient malgré la présence du club Fos Provence Basket dans le périmètre, marqué par l'absence d'un capital social (du fait du statut associatif du club).

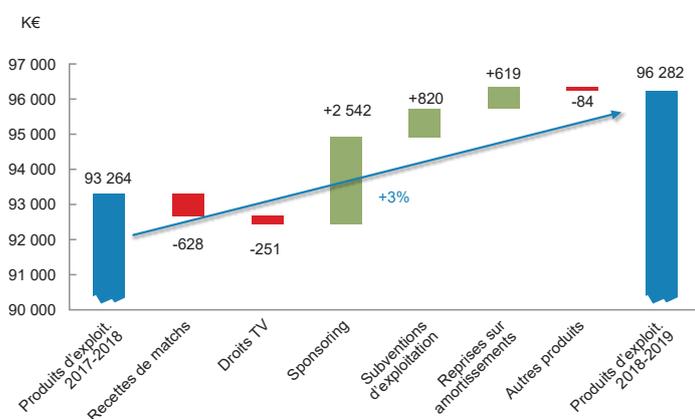
Exception faite du club Fos Provence Basket, les clubs affichent une forte hausse du capital social moyen par club avec 463 K€ lors de la saison 2018-2019 contre 362 K€ lors de la saison 2017-2018. Le nombre de clubs disposant d'un capital social supérieur à 1 million d'euros est de trois au 30 juin 2019, contre un seul au 30 juin 2018.

Les produits d'exploitation

Répartition des produits d'exploitation

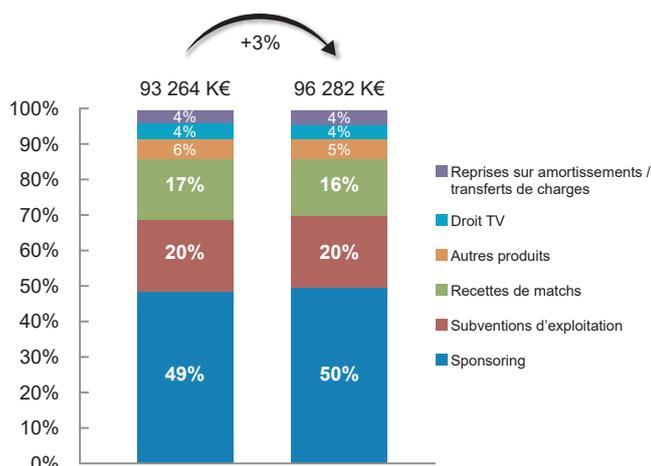
Après une augmentation de 4% lors de la saison 2017-2018, les produits d'exploitation conservent leur dynamique de croissance augmentant de 3% lors de la saison 2018-2019 pour s'établir à 96,3 millions d'euros au 30 juin 2019 contre 93,3 millions d'euros au 30 juin 2018. Les clubs de Jeep® ÉLITE ont ainsi généré en moyenne 5,3 millions d'euros de produits d'exploitation, soit une hausse de plus de 160 K€ par rapport à la saison précédente.

Évolution des produits d'exploitation



Cette forte croissance des produits d'exploitation s'explique principalement par l'augmentation significative du sponsoring (+6%) et dans une moindre mesure par une hausse des reprises sur amortissements (+18%) et des subventions d'exploitation (+4%). Ces progressions permettent de compenser une légère baisse des recettes de match (-4%) et des droits TV (-6%). Cette croissance des produits d'exploitation peut également s'expliquer par un effet périmètre de clubs qui composent la Jeep® ÉLITE et par la relégation du club Hyères-Toulon Var Basket en PRO B à l'issue de la saison 2017-2018, qui présentait des produits d'exploitation exceptionnellement faibles, de l'ordre de 1,6 million d'euros.

Évolution de la répartition des produits d'exploitation



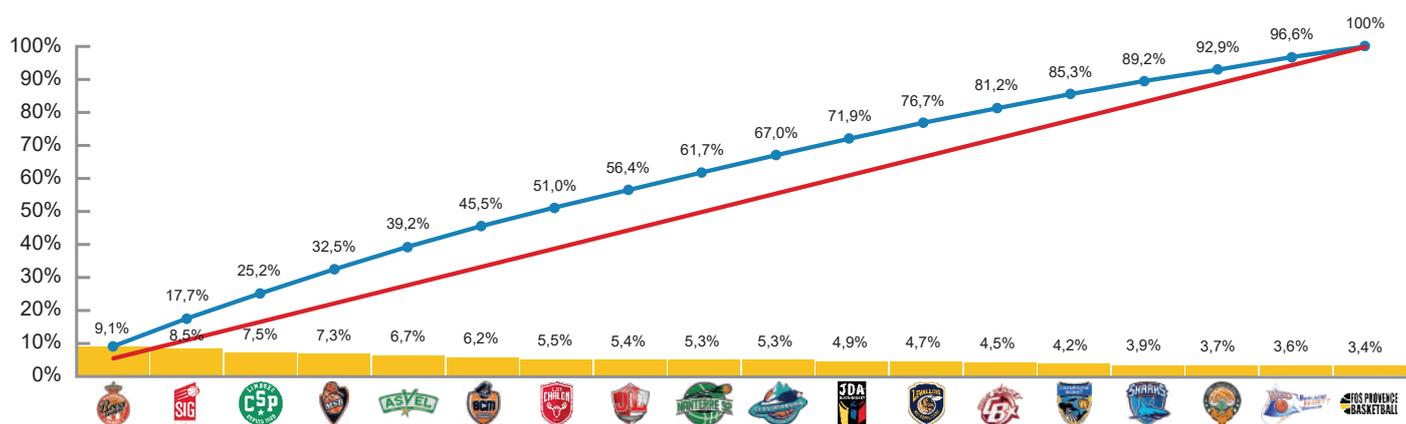
Conséquence de la forte croissance des recettes liées au sponsoring, la répartition des produits d'exploitation a observé de légers changements par rapport à la saison 2017-2018, même si la structure économique des clubs reste globalement conforme aux saisons précédentes :

- Le poids du sponsoring, qui représente depuis plusieurs saisons près de la moitié des produits d'exploitation des clubs, augmente de 1 point pour s'établir à 50% au 30 juin 2019 contre 49% au 30 juin 2018. Cette augmentation s'explique également par la baisse des revenus liés aux recettes de matchs ;
- Après avoir diminué au cours des trois dernières saisons, les subventions des collectivités observent une croissance de 4% et s'établissent à 19,7 millions d'euros au 30 juin 2019. Leur poids dans les produits d'exploitation reste cependant stable et représente 20% comme lors de la saison 2017-2018 ;
- Les recettes de matchs, qui avaient connu une très forte croissance de 26% lors de la saison 2017-2018, observent cette année une diminution à hauteur de 4% soit un recul d'un point dans la répartition des produits d'exploitation en représentant 16% au 30 juin 2019 ;
- Concernant les autres postes de produits, à savoir les postes « Reprises sur amortissements / Transferts de charges », « Droits TV » et « Autres produits », leurs poids dans la répartition des produits d'exploitation restent relativement inchangés, représentant à eux trois 13% du montant total des produits d'exploitation contre 14% lors de la saison 2017-2018.



©Charlotte Geoffroy - Bataille au rebond entre Jerry Boutsiele et Ousmane Camara

Pourcentage cumulé des produits d'exploitation



Sur l'axe des abscisses, les équipes sont classées dans l'ordre décroissant des produits d'exploitation.

Sur l'axe des ordonnées se trouve le pourcentage cumulé des produits d'exploitation.

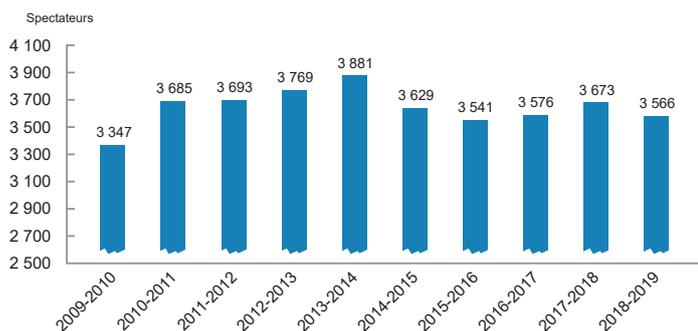
La ligne rouge représente le cas d'une répartition parfaitement égale des produits d'exploitation entre les clubs. Plus la courbe bleue est éloignée de cette ligne, plus les produits d'exploitation sont générés par un petit nombre de clubs. À l'inverse, si les deux courbes sont proches, cela révèle une répartition plus homogène des produits d'exploitation.

En complément des analyses précédentes, il est important de noter que sept clubs représentent à eux seuls plus de la moitié des produits d'exploitation cumulés, à l'instar de la saison précédente.

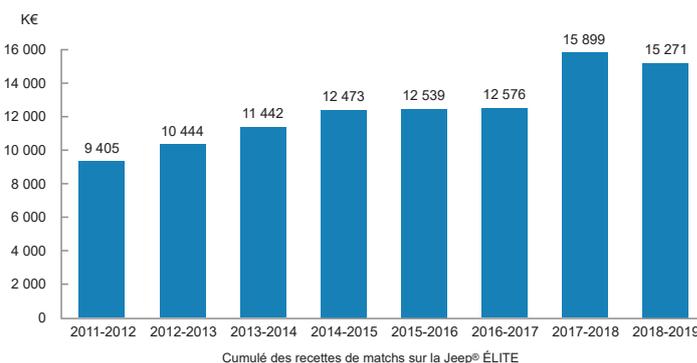
Cette saison, quatre clubs présentent des produits d'exploitation supérieurs à 7 millions d'euros contre trois la saison passée, à savoir l'AS Monaco Basket (8,8 millions d'euros), la SIG Strasbourg (8,2 millions d'euros), le Limoges CSP (7,2 millions d'euros) et Le Mans Sarthe Basket (7,1 millions d'euros). Le poids du club générant les plus hauts revenus dans le total des produits de la Jeep® ÉLITE est en diminution passant de 9,6% pour la SIG Strasbourg lors de la saison 2017-2018 à 9,1% pour l'AS Monaco Basket lors de la saison 2018-2019, tandis que la contribution du club présentant la plus faible part (Fos Provence Basket) a augmenté, passant de 1,7% (Hyères-Toulon Var Basket) pour la saison 2017-2018 à 3,4% pour la saison 2018-2019. La réduction de cet écart témoigne d'une répartition des produits d'exploitation plus homogène.

Focus sur les recettes de match

Évolution de l'affluence moyenne par match (saison régulière)



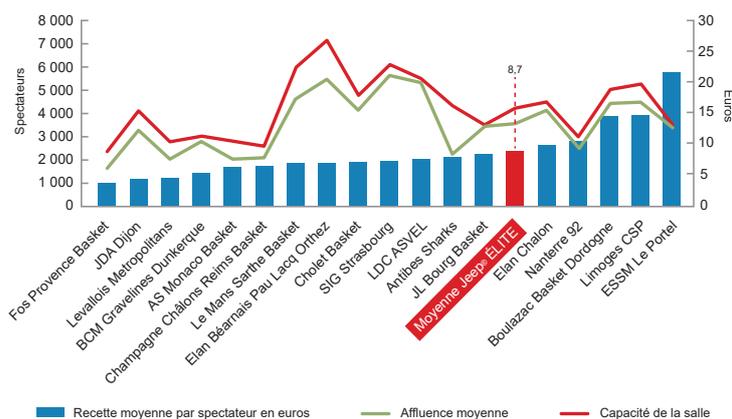
Évolution des recettes de matchs (toutes compétitions confondues)



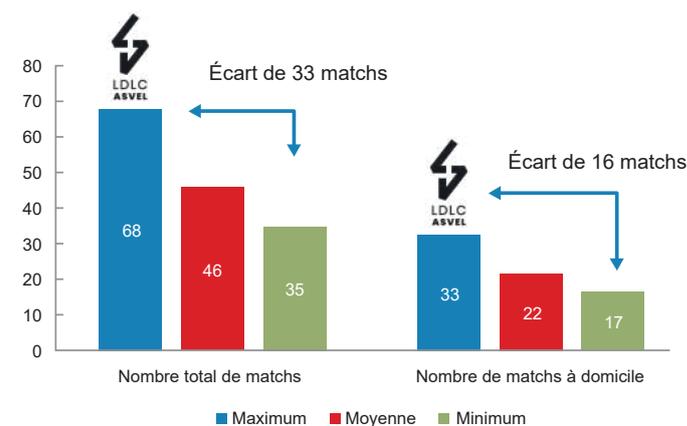
Les recettes de matchs (constituées des recettes de billetterie, incluant les achats de places effectués par des collectivités, ainsi que des recettes annexes liées aux buvettes, boutiques et programmes de matchs) ont observé une baisse sur la saison 2018-2019 à hauteur de 4%. Après la forte croissance de la saison 2017-2018 de 10%, les recettes de match constituent le premier facteur de ralentissement de la croissance lors de la saison 2018-2019. Cette baisse peut en partie s'expliquer par la baisse de l'affluence moyenne par match de Jeep® ÉLITE sur la saison régulière (-3%).

Pour rappel, la modification du plan comptable lors de la saison 2017-2018 a impacté le poste « Recettes de matchs », et plus particulièrement les recettes billetteries à hauteur de 2,9 millions d'euros (intégration du montant total des recettes de billetterie provenant des partenaires privés du club). Ce changement de méthodologie justifie la forte hausse des recettes de matchs observée entre les saisons 2016-2017 et 2017-2018.

Affluence et recette billetterie moyenne par spectateur



Nombre de matchs joués sur l'ensemble de la saison 2018-2019



Méthodologie :

Recettes moyennes par spectateur en euros : a été pris en compte le montant de billetterie généré par les clubs en Championnat (saison régulière et playoffs, abonnement inclus). Sont exclus du calcul la Coupe de France, les Coupes d'Europe et matchs amicaux éventuels, les achats de places par les collectivités ainsi que les produits annexes liés aux soirs de matchs (buvettes, boutiques et programmes de matchs notamment.) Néanmoins, pour certains clubs, les abonnements commercialisés et comptabilisés au sein du poste « Abonnements » peuvent inclure d'autres compétitions que le Championnat de France Jeep® ÉLITE.

Spectateurs : a été prise en compte l'affluence moyenne par club en Championnat, saison régulière et playoffs inclus.

Pour les clubs évoluant dans plusieurs salles, la capacité de la salle est calculée au prorata du nombre de matchs disputés dans chacune de ces salles.

Nous constatons que la recette moyenne par spectateur des clubs de la division diminue légèrement, passant de 9,0 € sur la saison 2017-2018 à 8,7 € sur la saison 2018-2019. La recette moyenne est encore très hétérogène au sein de la Jeep® ÉLITE, avec un écart entre les extrêmes sur la saison 2018-2019 représentant plus de 18 € contre 22 € la saison précédente.

La capacité moyenne des salles observe une importante baisse de 4%, passant de 4 433 pour la saison 2017-2018 à 4 273 pour la saison 2018-2019. L'évolution de la capacité moyenne des salles dépend des infrastructures des clubs évoluant dans la division, il convient donc de s'intéresser plus particulièrement au taux de remplissage de celles-ci. Nous constatons que le taux de remplissage moyen en Jeep® ÉLITE est stable entre les saisons 2017-2018 et 2018-2019, à hauteur de 84%. Cependant, il est important de noter que la moyenne de la saison 2017-2018 avait bénéficié de la délocalisation d'un match à la U Arena, améliorant ainsi l'affluence exceptionnelle sur ce match là (15 000 spectateurs). Le taux de remplissage des salles par club est relativement homogène, mis à part pour le club Antibes Sharks qui affiche un taux de remplissage de 51%, très éloigné de la moyenne.

Le montant total des recettes de matchs (toutes compétitions confondues) est à mettre en perspective du nombre de matchs disputés pendant la saison par les clubs.

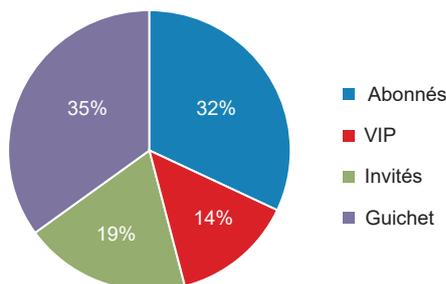
En moyenne, un club de Jeep® ÉLITE a joué 46 matchs sur la saison 2018-2019, dont 22 à domicile (soit 48%). Cette moyenne cache néanmoins une forte disparité entre les clubs compte tenu de leurs parcours sportifs différents (fonction d'une participation ou non aux compétitions, puis du niveau atteint par le club dans ces compétitions).

Alors que le club LDLC ASVEL a disputé 68 matchs, dont 33 à domicile, les clubs ayant disputé le plus faible nombre de rencontres en ont joué 35, dont 17 à domicile (Cholet Basket, Fos Provence Basket et BCM Gravelines Dunkerque).



©MSB - Retour en Jeep® ÉLITE de Blake Schilb sous les couleurs du CCRB

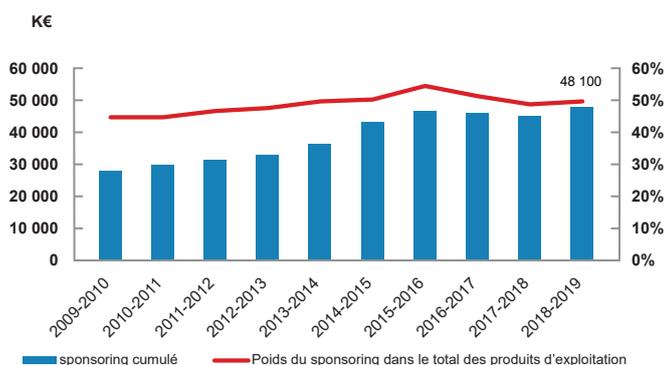
Répartition des spectateurs par typologie de public sur l'ensemble de la Jeep® ÉLITE*



* données saison régulière

Focus sur le sponsoring

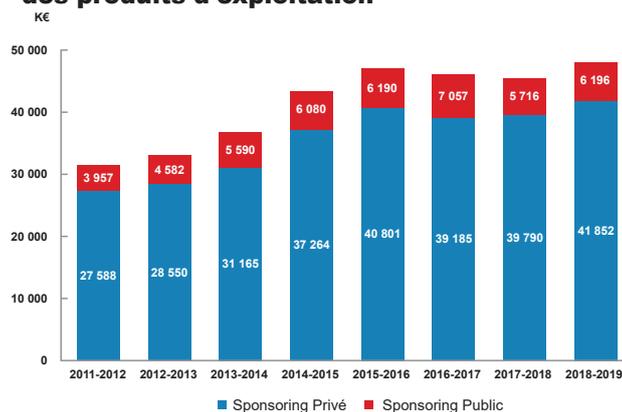
Évolution des produits du sponsoring



Historiquement en croissance sur la période 2009-2010 à 2015-2016, les produits de sponsoring avaient connu une baisse de 2% puis de 3% au cours des saisons 2016-2017 et 2017-2018. Lors de la saison 2018-2019, les produits de sponsoring affichent de nouveau une croissance significative (+6%) pour atteindre 48,1 millions d'euros contre 45,5 millions d'euros au 30 juin 2018.

Cette croissance peut s'expliquer par la relégation du club Hyères-Toulon Var Basket qui n'avait dégagé que 207 K€ de revenus liés au sponsoring lors de la saison 2017-2018, mais également par une augmentation globale du niveau de revenus des clubs liés au sponsoring. Alors qu'ils n'étaient que cinq clubs à dépasser le seuil des 3 millions d'euros de produits liés au sponsoring lors de la saison 2017-2018, ils sont désormais huit clubs au 30 juin 2019, illustrant ainsi les efforts de développement entrepris par les clubs sur ce volet dans l'optique d'une évolution du modèle de financement.

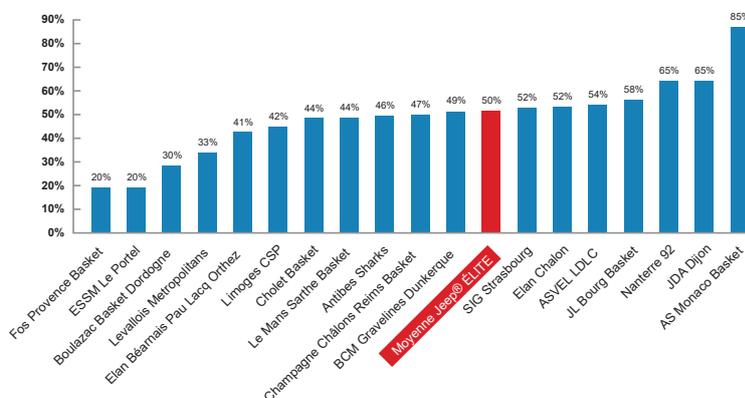
Évolution du poids du sponsoring dans le total des produits d'exploitation



La hausse des produits d'exploitation issus du sponsoring trouve sa source dans une augmentation simultanée des sponsorings privés et publics. Le sponsoring privé a augmenté de 5% et présente une hausse de plus de 2 millions d'euros par rapport à la saison 2017-2018. Le sponsoring public, qui avait connu une forte baisse au cours du précédent exercice, observe une reprise de +8% lors de la saison 2018-2019.

La hausse du sponsoring public s'explique notamment par la baisse du nombre de clubs ne recevant pas de soutien des collectivités sous forme de sponsoring. Alors qu'ils étaient trois dans cette situation lors de la saison 2017-2018, ils n'étaient plus que deux clubs au cours de cette exercice, le club de Boulazac Basket Dordogne en ayant reçu cette année à hauteur de 163 K€, ne relevant ainsi plus de cette exception.

Poids du sponsoring par club



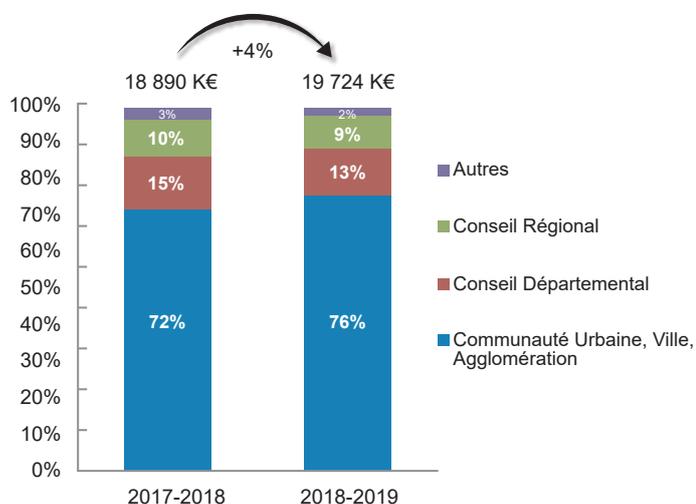
La situation concernant les produits issus du sponsoring reste très hétérogène selon les clubs avec des extrêmes qui demeurent très éloignés de la moyenne :

- Le sponsoring représente 85% du total des produits d'exploitation de l'AS Monaco tandis que la moyenne pour la Jeep® ÉLITE est de 50% ;
- Les clubs de Fos Provence Basket et de l'ESSM Le Portel impactent significativement la moyenne, clubs pour lesquels, le sponsoring, ne représente que 20% des produits d'exploitation ;
- L'écart entre ces deux modèles reste équivalent à celui de la saison précédente, à hauteur de 65 points (contre 66 points en 2017-2018).

Exception faite des extrêmes, les disparités restent importantes et se sont accrues au cours de la saison 2018-2019 : alors que 31 points séparait le 2ème club du 16ème en poids du sponsoring lors de la saison 2017-2018, les clubs de JDA Dijon et Boulazac Basket Dordogne observent un écart de 35 points au 30 juin 2019.

Focus sur les subventions d'exploitation

Évolution de la répartition des subventions d'exploitation



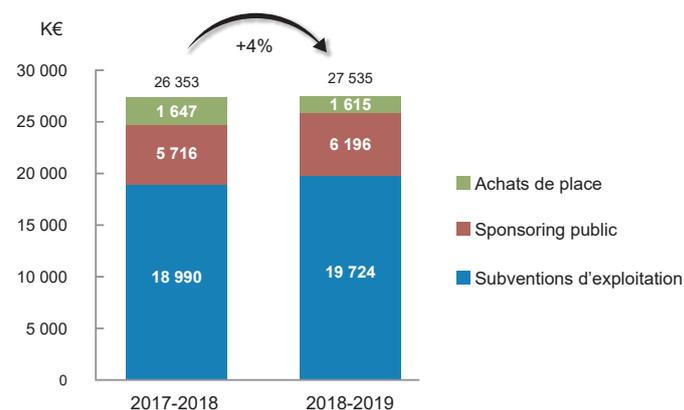
Sur la saison 2018-2019, les subventions d'exploitation présentent une croissance de 4% pour atteindre 19,7 millions d'euros au 30 juin 2019 contre 18,9 millions d'euros au 30 juin 2018. Cette croissance est la première observée depuis cinq saisons où les subventions d'exploitation connaissaient le phénomène inverse. Cette croissance s'explique par l'effet de changement de périmètre de la division : le club accédant, Fos Provence Basket, dispose d'un montant de subventions d'exploitation deux fois plus important que le club relégué à l'issue de la saison 2017-2018, Hyères-Toulon Var Basket. Concernant les autres clubs de la division, les montants de subventions d'exploitation alloués par les collectivités publiques sont restés stables.

Les subventions d'exploitation reçues par les clubs de Jeep® ÉLITE proviennent encore en grande partie des acteurs publics locaux (communautés urbaines, villes, agglomérations) démontrant une nouvelle fois l'attachement de ces collectivités au développement de leurs clubs respectifs évoluant en Jeep® ÉLITE. Leurs parts ont ainsi augmenté de 4 points, représentant 76% des subventions d'exploitation lors de la saison 2018-2019 contre 72% lors de la saison 2017-2018. Cette augmentation se fait au détriment des subventions accordées respectivement par les Conseils Départementaux et par les Conseils Régionaux.

Compte tenu de la diversité des moyens mis à disposition par les collectivités territoriales pour soutenir le sport professionnel, il convient d'analyser globalement l'aide financière de celles-ci à travers les postes suivants :

- « Subvention d'exploitation » ;
- « Sponsoring public » ;
- « Achats de places ».

Évolution de l'aide des collectivités



Alors qu'une baisse avait été amorcée lors des dernières saisons, l'aide apportée par les collectivités publiques aux clubs de Jeep® ÉLITE connaît une nette hausse de l'ordre de 4% au 30 juin 2019 pour s'établir à 27,5 millions d'euros contre 26,4 millions d'euros au 30 Juin 2018. Comme évoqué précédemment, cette hausse doit être mise en perspective avec le changement de périmètre de la division (accession de Fos Provence Basket et relégation de Hyères-Toulon Var Basket).

Néanmoins, afin d'avoir une vision exhaustive de l'aide globale des collectivités aux clubs de Jeep® ÉLITE, il serait nécessaire de prendre en considération les soutiens indirects comme le coût de mise à disposition des salles.

Focus sur les autres produits

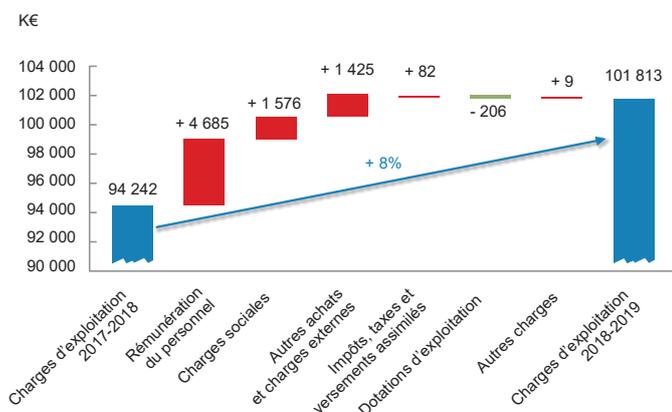
Les « *Autres produits* » présentent une légère baisse par rapport à la saison précédente et s'établissent au 30 Juin 2019 à 5,3 millions d'euros contre 5,4 millions d'euros au 30 juin 2018. Le poids des « *Autres produits* » observe également une baisse de 1 point, représentant 5% des produits d'exploitation pour la saison 2018-2019 contre 6% pour la saison 2017-2018.

Ces produits peuvent être principalement constitués des reversements de la LNB décorrélés du sportif (par exemple les reversements financiers suite à l'octroi des Labels), des profits perçus dans le cadre de manifestations spécifiques, des indemnités journalières de sécurité sociale et assurances complémentaires, des indemnités de formation et mutation (incluant les drafts NBA qui représentent une part non négligeable cette saison), ...

Les reversements de la LNB auprès des clubs, qui ne sont pas directement liés aux retransmissions TV, ne sont pas intégrés dans le poste « *Droits TV* » mais dans le poste « *Autres produits d'exploitation* » (exemple : reversements liés au Label Club).

Les charges d'exploitation

Évolution des charges d'exploitation

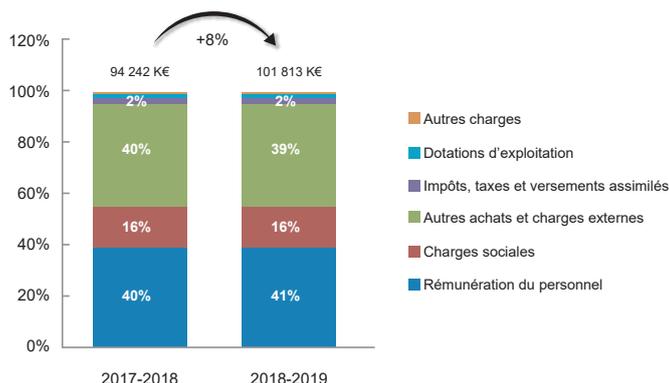


Les charges d'exploitation cumulées de la Jeep® ÉLITE au 30 juin 2019 s'élèvent à 101,8 millions d'euros versus 94,2 millions d'euros au 30 juin 2018, soit 8% d'augmentation par rapport à la saison précédente (+7,5 millions d'euros).

La rémunération du personnel et les charges sociales ont connu une importante croissance de l'ordre de 12% (soit +6,2 millions d'euros) au cours de la saison 2018-2019 par rapport à la saison 2017-2018, ce qui explique en grande partie la hausse importante des charges d'exploitation.

Répartition des charges d'exploitation

Évolution de la répartition des charges d'exploitation



La structure des charges sur la saison 2018-2019 est stable par rapport à la saison 2017-2018, le poids des différentes composantes dans le total des charges d'exploitation ayant peu évolué.

Notons que deux postes ont connu une forte progression : la rémunération de personnel (+13%) ainsi que les charges sociales (+11%).

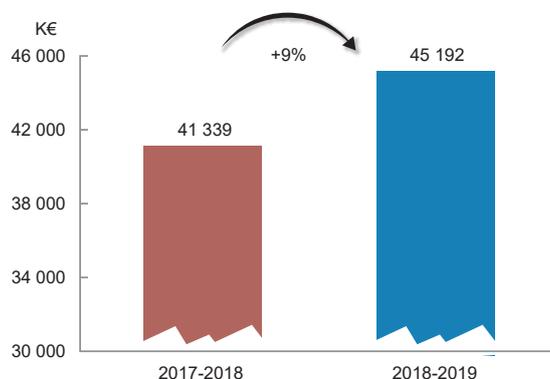
Les charges de personnel sont restées stables dans le total des charges d'exploitation avec une représentation de 57% au 30 juin 2019 contre 56% au 30 juin 2018.



©Romain Robini - Duel sous le panier entre Antibes et Strasbourg

Focus sur les salaires et charges sociales

Évolution de la masse salariale des joueurs et entraîneurs



La masse salariale (salaires et charges sociales) allouée aux joueurs et entraîneurs de l'équipe professionnelle a connu une augmentation de 9,3% (+3,8 millions d'euros, soit une hausse moyenne de 214 K€ par club) au cours de la saison 2018-2019 représentant une charge de 45,2 millions d'euros au 30 juin 2019 contre 41,3 millions d'euros au 30 juin 2018.

Cette progression représente 62% (+3,8 millions d'euros) des charges de personnel supplémentaires supportées par les clubs pour la saison 2018-2019 (+6,2 millions d'euros), les 38% restant (+2,4 millions d'euros) provenant de la masse salariale du personnel administratif.

Le ratio « masse salariale sportifs » / « masse salariale totale » s'établit à 77% à l'issue de la saison 2018-2019, soit 2 points de moins qu'à l'issue de la saison 2017-2018, confirmant la tendance observée depuis la saison 2014-2015.

Le sport est une industrie de main d'œuvre par excellence. La représentation des salaires bruts et des charges sociales dans la contribution aux charges d'exploitation en est le parfait reflet (pour rappel 57% sur la saison 2018-2019).

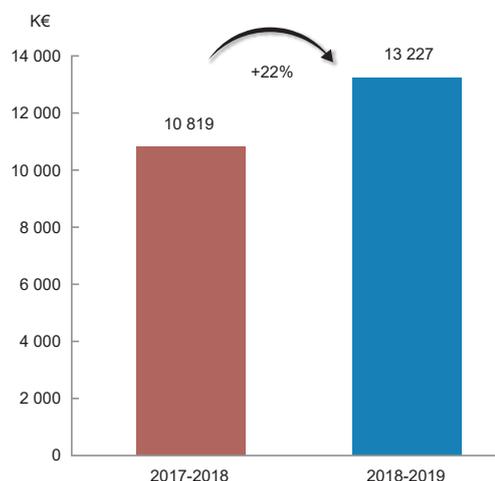
La part de la masse salariale sportive (joueurs et entraîneurs), hors charges patronales, dans le total des charges d'exploitation est significative : pour la saison 2018-2019, la moyenne sur la division s'établit à 32 %, avec une disparité des clubs allant de 28% à 38%.

Par comparaison avec les autres grandes disciplines sportives en France, le ratio des salaires bruts du secteur sportif professionnel sur les charges d'exploitation s'établit à 35% au football (Ligue 1 Conforama) et à 39% pour le rugby (Top 14).



©Linda Chasserieau - Malik Hairston, l'un des leaders du club phocéén (moyennes de 13,5 pts et 12 d'éval en fin de saison régulière)

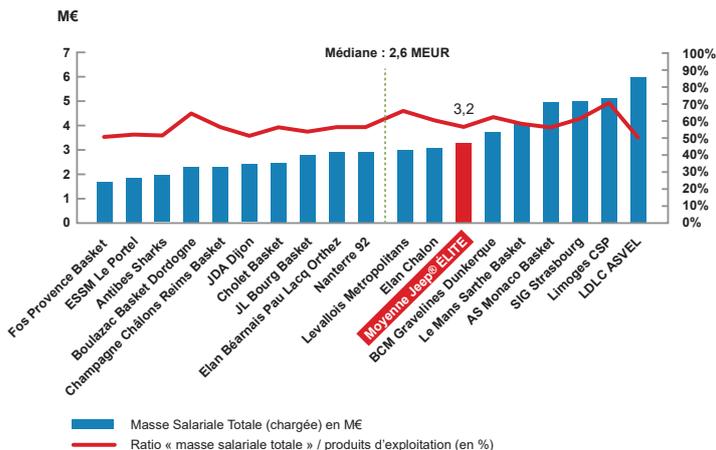
Évolution de la masse salariale des salariés administratifs



Pour la quatrième saison consécutive, la masse salariale administrative est une nouvelle fois en forte hausse, à hauteur de 22%, contre une hausse de 9,3% pour la masse salariale allouée au sportif comme vu précédemment. Elle s'établit de nouveau à un niveau record à hauteur de 13,2 millions d'euros sur la saison 2018-2019 contre 10,8 millions d'euros pour la saison 2017-2018 (soit un accroissement de +2,4 millions d'euros représentant une charge supplémentaire moyenne par club de près de 133 K€). Cette évolution continue est la parfaite illustration de la volonté des dirigeants des clubs de Jeep® ÉLITE de structurer davantage leurs équipes administratives pour s'assurer d'une meilleure gestion de leur club.

Néanmoins, la situation des clubs reste hétérogène étant donné que six clubs concentrent à eux seuls près de 50% de la masse salariale administrative totale, soit une charge par club d'environ 1,2 million d'euros. Les autres clubs de la division affichent une masse salariale administrative comprise entre 200 K€ et 700 K€. Cette analyse démontre la présence de modèles organisationnels différents : présence d'un président salarié, recours à une régie commerciale ou marketing externe, externalisation plus ou moins importante du suivi comptable et financier auprès d'un expert-comptable, ...

Masse salariale totale (sportive et administrative) par club



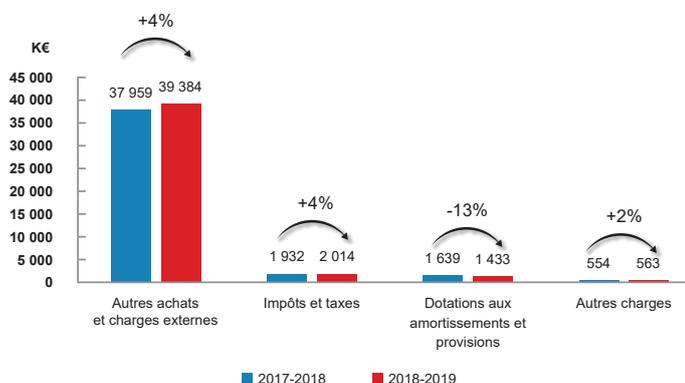
Lors de cette saison 2018-2019, six clubs (soit un club de moins par rapport à la saison précédente) détiennent une masse salariale totale supérieure à la moyenne (établie cette saison à 3,2 millions d'euros, en hausse de 300 K€). De plus, quatre clubs ont désormais une masse salariale totale supérieure à 4 millions d'euros (contre trois clubs la saison passée).

Le club LDLC ASVEL présente la masse salariale la plus importante (6,2 millions d'euros) à l'instar de la saison passée (celle-ci s'élevait à 5,1 millions d'euros). Les clubs Limoges CSP (5,1 millions d'euros) et SIG Strasbourg (5 millions d'euros) suivent, formant ainsi le même trio de tête que lors des trois précédentes saisons.

L'amplitude entre la masse salariale totale la plus faible (Fos Provence Basket) et la plus forte (LDLC ASVEL) a augmenté durant la saison et s'établit à 4,3 millions d'euros, contre 4 millions d'euros en 2017-2018. On note également un phénomène d'éloignement de la moyenne par rapport à la médiane, synonyme d'une disparité plus importante avec des clubs au développement des masses salariales totales plus rapide que d'autres.

Focus sur les autres charges d'exploitation

Évolution des autres charges d'exploitation

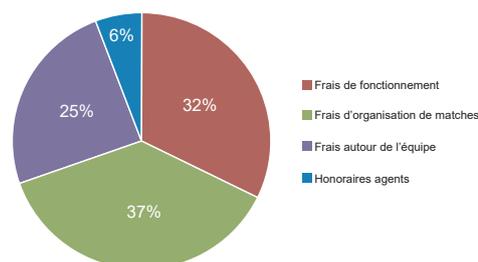


On constate pour la saison 2018-2019 une croissance des autres charges d'exploitation de 3% (+1,3 million d'euros) pour la Jeep® ÉLITE, qui s'explique par une progression du poste « *Autres achats et charges externes* » (+3,8%, soit +1,4 million d'euros).

Cette augmentation des autres charges d'exploitation s'inscrit dans la tendance observée entre les saisons 2016-2017 et 2017-2018. Ces autres charges d'exploitation représentent 43% du total des charges d'exploitation.

Il est également important de noter un léger accroissement des postes « *Impôts et taxes* » de 4,2% (soit +82 K€). Enfin, on note une baisse sur les postes « *Dotation aux amortissements et provisions* » de 13% (soit -206 K€) ainsi qu'une légère augmentation du poste « *Autres charges* » de 2% (soit +9 K€).

Focus sur la répartition des autres achats et charges externes



Au même titre que la saison précédente, où le poste « *Autres achats et charges externes* » avait connu une progression de 6% (soit +2,2 millions d'euros), la saison 2018-2019 affiche une évolution de l'ordre de +4% (soit +1,4 million d'euros), représentant ainsi une charge supplémentaire pour les club de Jeep® ÉLITE.

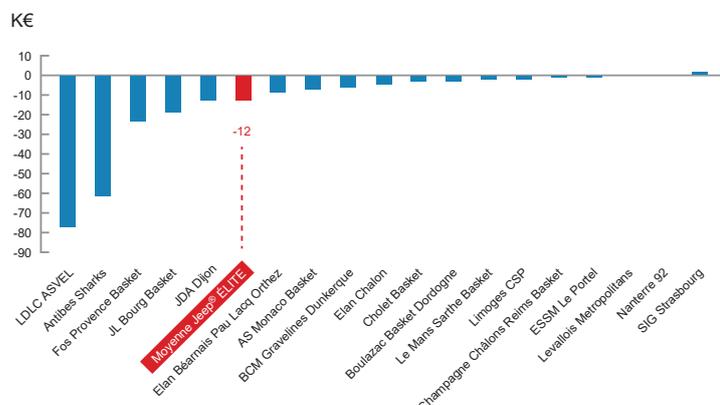
Cette hausse est principalement portée par des frais de fonctionnement qui progressent de 17% pour s'établir à 12,6 millions d'euros au 30 juin 2019 contre 10,7 millions d'euros la saison précédente (soit une variation de +1,8 million d'euros).



©FOXAEF - David Holston, leader des Dijonnais, élu MVP de Jeep® ÉLITE

Résultats financier et exceptionnel

Résultat financier au 30 juin 2019

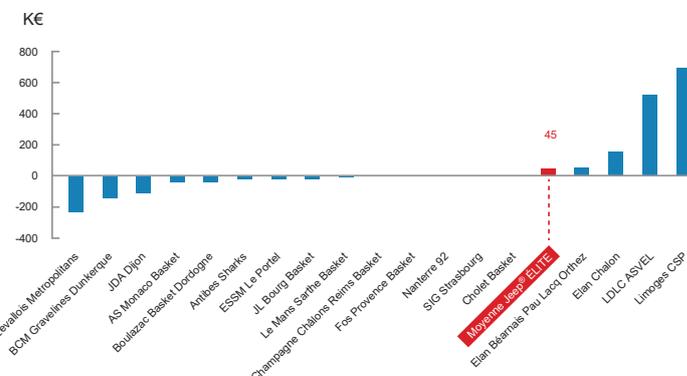


Historiquement, le résultat financier cumulé ne représente pas une composante significative des clubs de Jeep® ÉLITE. Les charges financières concernent essentiellement les intérêts payés sur les facilités de trésorerie et dans le cadre d'emprunt permettant de garantir un fonds de roulement suffisant pour l'exploitation.

L'endettement des clubs est principalement lié à l'exploitation (découverts et concours bancaires, dettes fournisseurs, personnels, organismes sociaux, dettes fiscales et sociales).

Seul le club SIG Strasbourg affiche un résultat financier positif au 30 juin 2019 de 2 K€.

Résultat exceptionnel au 30 juin 2019



Lors de cette saison 2018-2019, le résultat exceptionnel cumulé de la Jeep® ÉLITE s'élève à 812K€ et est principalement impacté par trois clubs : Limoges CSP (694 K€), LDLC ASVEL (514 K€) et Levallois Metropolitans (-237 K€). Le retraitement de ces trois clubs porterait le résultat exceptionnel cumulé de la Jeep® ÉLITE à -160 K€.

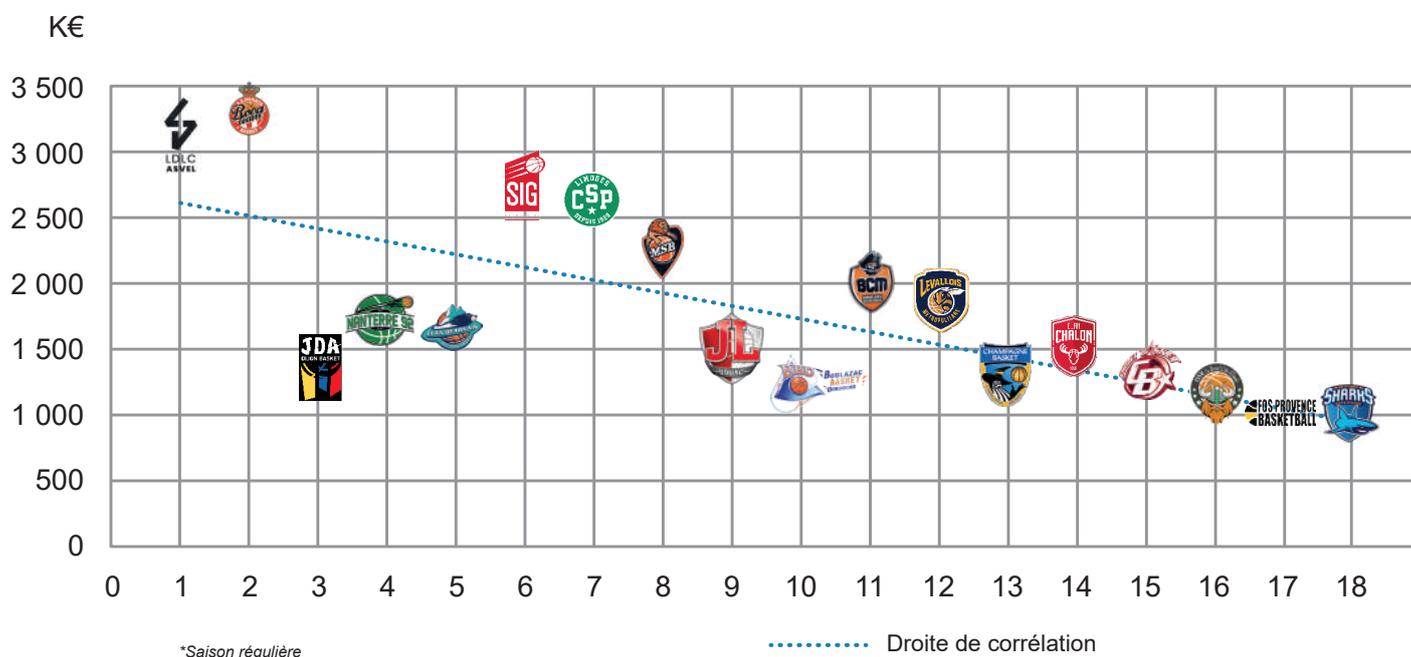
Il est cependant important de prendre en compte le fait que le résultat exceptionnel permet généralement aux clubs de compenser un déficit d'exploitation ou au contraire « minimiser » les bons résultats d'exploitation. Les charges exceptionnelles peuvent être constituées de frais de restructuration, redressements fiscaux/sociaux ou bien de litiges prudhommaux susceptibles de mettre en péril la pérennité du club.



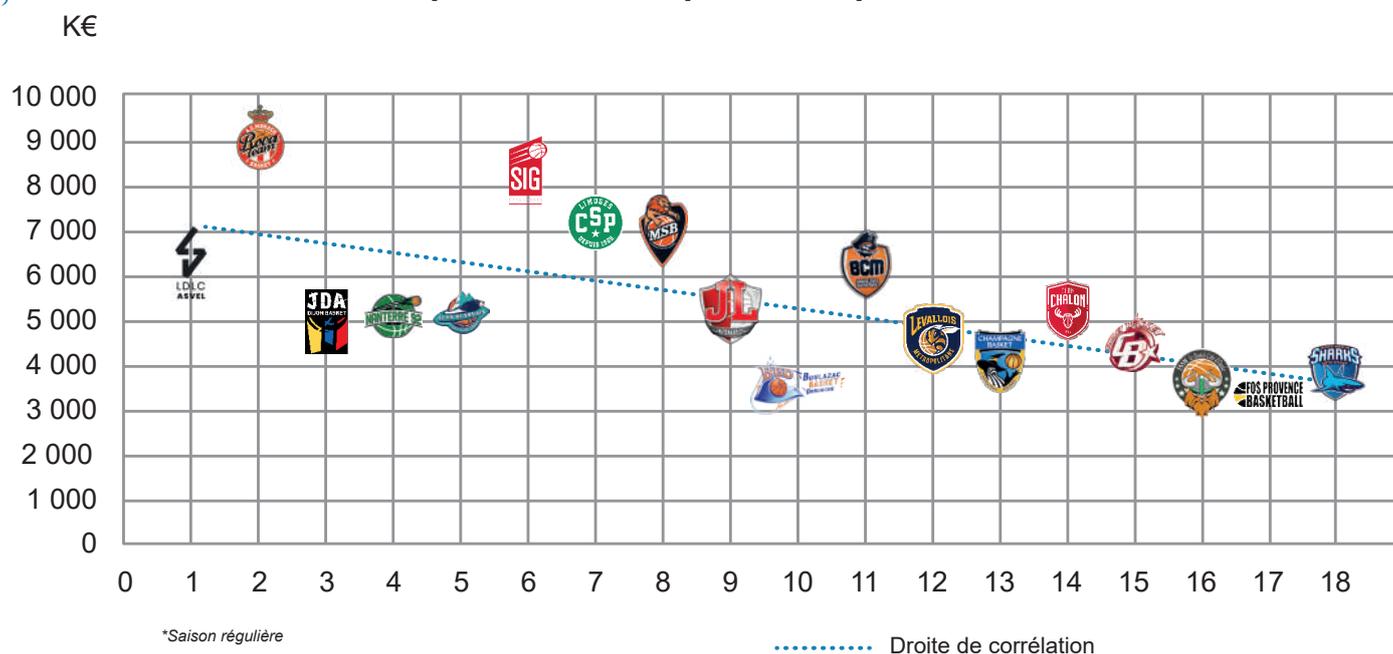
©SIG Strasbourg / P. Gigon - La tour de contrôle strasbourgeoise, Youssoupha Fall, dominant les sommets

Corrélation entre résultats sportifs et gestion financière

Corrélation entre classement sportif* et masse salariale sportive



Corrélation entre classement sportif* et total des produits d'exploitation



Pour la saison 2018-2019, les coefficients de corrélation sont :

- Relation entre **classement sportif** et **total des produits d'exploitation** : -0,67 (contre -0,82 la saison précédente).
- Relation entre **classement sportif** et **masse salariale** : -0,66 (contre -0,79 la saison précédente).

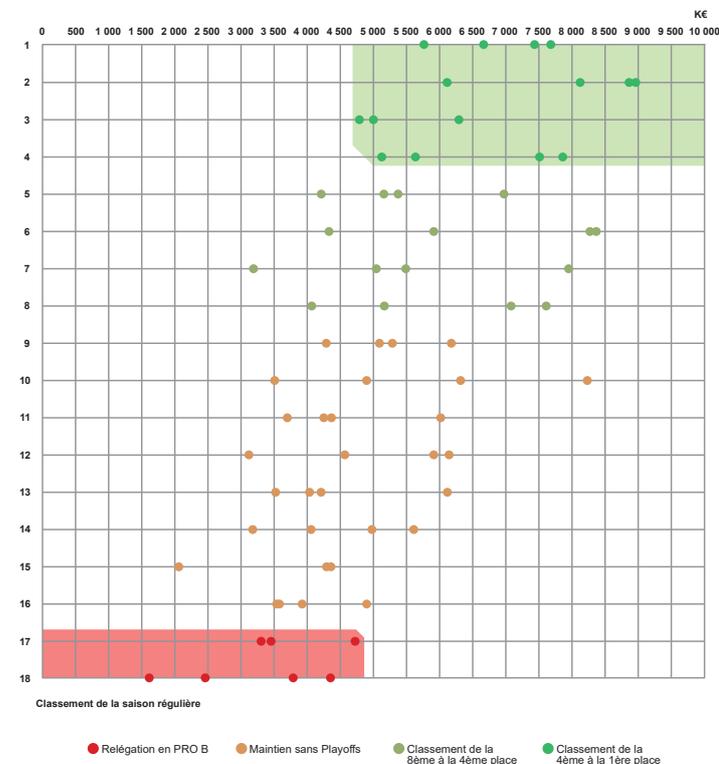
Ces coefficients indiquent une corrélation relative entre le classement sportif d'une part et le total des produits d'exploitation ou le montant de la masse salariale d'autre part.

Ainsi nous pouvons constater que le classement est moins corrélé cette saison avec le total des produits d'exploitation et la masse salariale qu'il ne l'était la saison passée.

Néanmoins, comme lors des saisons 2016-2017 et 2017-2018, on observe que le classement est davantage lié au total des produits d'exploitation qu'à la masse salariale sportive. Autrement dit, un meilleur classement affecte davantage les produits d'exploitation qu'une hausse de la masse salariale impacte le classement sportif.

Risques sportifs et budgets*

Performance sportive et budgets



Ce graphique présente la relation entre les budgets des clubs de Jeep® ÉLITE et leurs classements sportifs à l'issue des quatre dernières saisons (période 2015-2016 à 2018-2019).

- En abscisse se trouvent les niveaux de budget des clubs en milliers d'euros ;
- En ordonnée figure le classement des clubs à l'issue de la saison régulière.

Le risque majeur d'une saison sportive pour un club demeure bien évidemment la relégation sportive. L'absence de qualification en Coupe d'Europe peut également constituer un risque important pour certains clubs. Toutefois, les clubs présentent généralement une première version de leur budget prévisionnel pour la saison suivante hors Coupe d'Europe à la DNCCG. Ce n'est que lorsque la qualification est acquise que le club sollicite auprès du Conseil Supérieur de Gestion une actualisation de son budget et donc une révision du montant de masse salariale accordé.

Si la répartition des points sur le graphique laisse apparaître une corrélation moyenne entre budget et classement, l'analyse des données des dernières saisons avait permis la mise en exergue de deux barrières nettes. Ces dernières sont confirmées avec les données de cette saison.

Relégation et niveau de budget

Comme lors des saisons 2015-2016 et 2017-2018, les deux clubs relégués en PRO B lors de la saison 2018-2019 avaient des budgets inférieurs à 4 millions d'euros. Les clubs ayant de faibles budgets sont donc plus exposés à une relégation sportive.

Il est important de noter que la statistique sur la saison 2017-2018 est tronquée, le club de Boulazac Basket Dordogne (3,7 millions d'euros de budget) ayant obtenu son maintien du fait de l'incapacité d'un des promus de PRO B à accéder à la Jeep® ÉLITE. Seul le club Hyères-Toulon Var Basket a été relégué en PRO B à l'issue de cette saison.

Budget et résultat sportif

Sur la saison 2017-2018 le constat était le suivant : aucun club dont le budget était inférieur à 6 millions d'euros ne figurait dans le top 4 du classement. Ce constat est nuancé à l'issue de la saison 2018-2019, les clubs JDA Dijon et JSF Nanterre 3ème et 4ème au classement présentaient des budgets respectifs de 4,8 millions d'euros et de 5,1 millions d'euros.

Budget	Relégation en Pro B	Maintien sans Playoffs	Classement de la 8ème à la 4ème place	Classement de la 4ème à la 1ère place
< 3,5 M€	50,0%	37,5%	12,5%	0,0%
3,5 M€ à 4,5 M€	9,5%	76,2%	14,3%	0,0%
4,5 M€ à 5,5 M€	6,7%	40,0%	33,3%	20,0%
5,5 M€ à 6,5 M€	0,0%	53,8%	7,7%	38,5%
6,5 M€ à 7,5 M€	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%
> 7,5 M€	0,0%	9,1%	36,4%	54,5%

Sur les modèles actuels des budgets des clubs, les données sur les quatre dernières saisons permettent de constater qu'un budget supérieur à 6,5 millions d'euros permet de « s'assurer » une place dans les huit premiers à 90% à l'issue de la saison régulière et ainsi participer aux Playoffs de la Jeep® ÉLITE. Cette probabilité se vérifie même à 100% si on exclue la mésaventure sportive exceptionnelle d'un club présentant un budget supérieur à 6,5 millions d'euros lors de la saison 2015-2016.

De plus, le budget de 4,75 millions d'euros constitue actuellement une barrière symbolique quant aux ambitions et projets sportifs. En effet, à travers l'analyse des résultats sur les quatre dernières saisons, deux logiques apparaissent :

- Aucun club avec un budget supérieur à 4,75 millions d'euros n'a été relégué en PRO B ;
- Aucun club avec un budget inférieur à 4,75 millions d'euros n'a fini la saison régulière dans les 4 premières places.

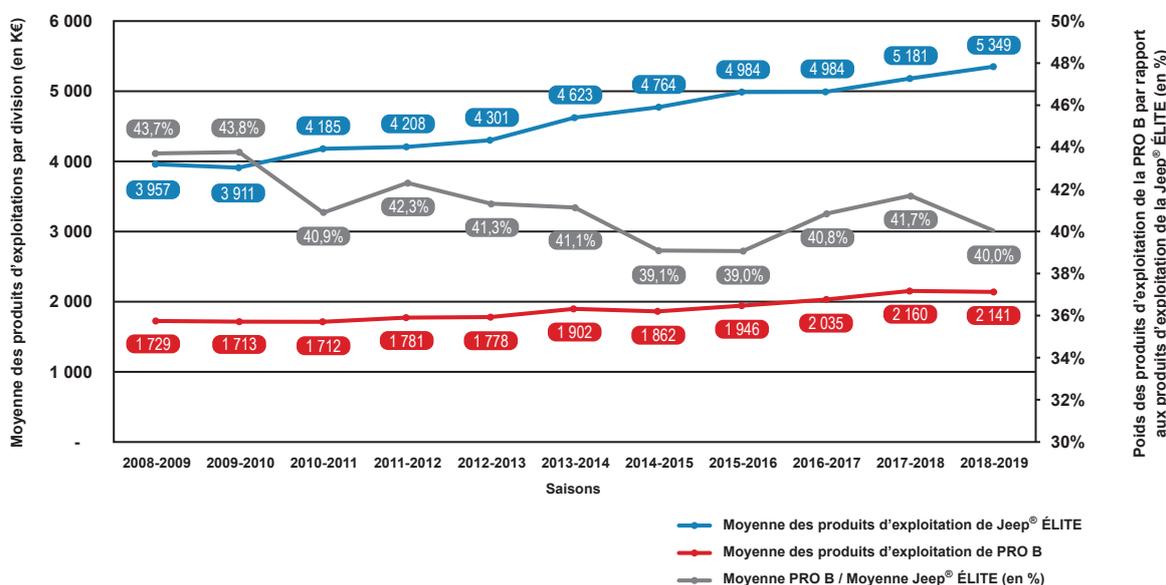
*Budgets = total des produits d'exploitation, produits financiers et produits exceptionnels

Étude comparative Jeep® ÉLITE / PRO B

Entre les saisons 2011-2012 et 2015-2016, l'écart entre la moyenne des produits d'exploitation de Jeep® ÉLITE et de PRO B n'avait cessé de croître. La tendance s'est inversée au cours des saisons 2016-2017 et 2017-2018 avec une moyenne des produits d'exploitation de la PRO B représentant jusqu'à près de 42% de la moyenne de la Jeep® ÉLITE au 30 juin 2018.

Au 30 juin 2019, l'écart se creuse de nouveau avec une moyenne des produits d'exploitation de la PRO B qui ne représente plus que 40% de celle des produits d'exploitation de la Jeep® ÉLITE. Alors que cette moyenne connaît une progression d'environ 3% par rapport à la saison 2017-2018, celle de la PRO B est en léger recul (-1 %).

Le développement plus important des produits d'exploitation des clubs de Jeep® ÉLITE est notamment porté par plusieurs locomotives et s'inscrit dans des politiques sportives et une recherche de compétitivité toujours plus ambitieuses. Les changements de périmètre des clubs de chaque division à travers les accessions/relégations, avec des clubs aux modèles économiques différents, peut également expliquer ces fluctuations d'écart entre les moyennes d'une saison à l'autre.

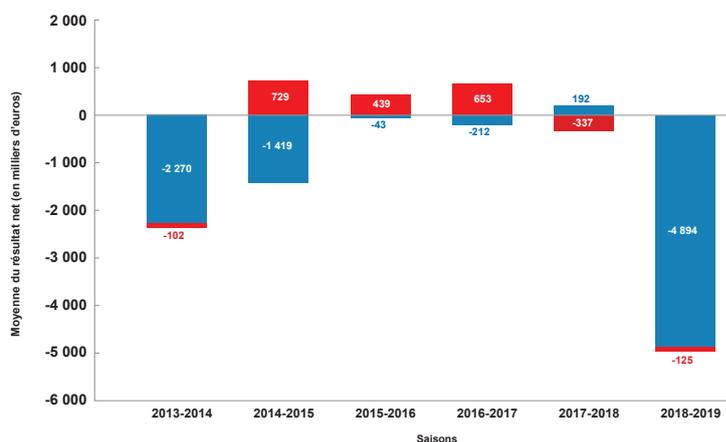


Comparaison de l'évolution du résultat net entre Jeep® ÉLITE et PRO B

Chacune des deux divisions du basket professionnel français présentent des résultats nets cumulés en déficit, situation qui ne s'était pas reproduite depuis la saison 2013-2014 :

Après avoir affiché un résultat net cumulé positif sur la saison 2017-2018 pour la première année depuis cinq ans, la Jeep® ÉLITE fait de nouveau apparaître un résultat net en déficit, à hauteur de 4 894 K€.

Comme la saison précédente, la PRO B présente une perte au 30 juin 2019 (-125 K€), alors que la division avait dégagé des bénéfices sur trois saisons entre 2014-2015 et 2016-2017.



COMPTES ANNUELS PRO B

Aix Maurienne Savoie Basket
ADA Blois Basket 41
Caen Basket Calvados
C'Chartres Basket Masculin
ASC Denain Voltaire
ALM Evreux
BC Gries Oberhoffen
Lille Métropole Basket Club
SLUC Nancy Basket

Nantes Basket Hermine
Orléans Loiret Basket
Paris Basketball
Poitiers Basket 86
UJAP Quimper 29
Chorale de Roanne
Rouen Métropole Basket
Saint-Chamond Basket Vallée du Gier
JA Vichy-Clermont Métropole



Compte de résultat cumulé de la PRO B

PRO B - (en milliers d'euros)	Réalisé 30 juin 2019	%	Réalisé 30 juin 2018	%	Évolution Globale	
Produits d'exploitation						
Recettes de matchs	5 608	15%	5 292	14%	316	6%
Droits TV	882	2%	841	2%	41	5%
Sponsoring	16 779	44%	16 063	41%	716	4%
<i>dont sponsors privés</i>	14 400	37%	13 596	35%	804	6%
<i>dont sponsors publics</i>	2 380	6%	2 467	6%	-87	-4%
Subventions	11 089	29%	13 409	34%	-2 320	-17%
Reprises sur amortissements / transferts de charges	1 922	5%	1 530	4%	392	26%
Autres produits	2 258	6%	1 749	4%	509	29%
Total produits d'exploitation	38 539	100%	38 884	100%	-345	1%
Charges d'exploitation						
Autres achats et charges externes	17 264	42%	16 143	42%	1 121	7%
Impôts et taxes	929	2%	667	2%	262	39%
Masse salariale	15 968	39%	14 750	38%	1 218	8%
Charges sociales	6 501	16%	6 291	16%	210	3%
Autres charges	380	1%	178	1%	202	113%
Dotations aux amortissements et provisions	424	1%	538	1%	-114	-21%
Total charges d'exploitation	41 466	100%	38 567	100%	2 899	8%
Résultat d'exploitation	-2 927		316		-3 243	
Résultat financier	-3		-23		20	
Résultat exceptionnel	2 808		-625		3 433	
Impôts sur les bénéfices	2		4		-2	
Bénéfices ou pertes	-125		-337		212	

Une légère baisse des produits d'exploitation tirée par une baisse des subventions

Alors que les produits d'exploitation de la PRO B affichaient une croissance d'environ 5% par saison lors des trois dernières saisons, nous observons au cours de la saison 2018-2019 que ces produits ont diminué de 1%. Cette baisse est principalement due à la diminution des subventions, en recul de 2,3 millions d'euros, qui s'établissent à 11,1 millions d'euros au 30 juin 2019 (contre 13,4 millions d'euros au 30 juin 2018).

Une croissance importante des charges d'exploitation

Contrairement aux produits d'exploitation, nous constatons que les charges d'exploitation ont continué de croître au cours de la saison 2018-2019, observant, comme lors de la saison précédente, une croissance de 8% pour s'établir à 41,5 millions d'euros au 30 juin 2019 contre 38,6 millions d'euros au 30 juin 2018. Ce constat s'explique principalement par l'augmentation de 8% du poste « Salaires et traitements » qui représente un total de 16 millions d'euros au 30 juin 2019 contre 14,8 millions d'euros au 30 juin 2018 (soit une charge supplémentaire de 1,2 million d'euros).

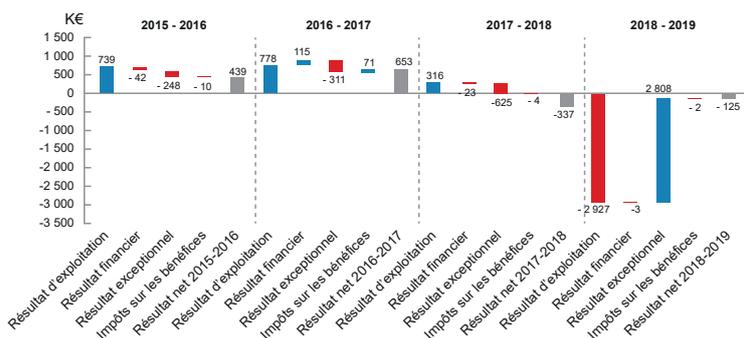
Un résultat d'exploitation en forte baisse et largement déficitaire

Malgré une baisse constatée au cours de la saison 2017-2018, le résultat d'exploitation était tout de même resté bénéficiaire, s'établissant à 316 K€ au 30 juin 2018. Contrairement à la saison précédente, le résultat d'exploitation présente un déficit important de l'ordre de 2,9 millions d'euros au 30 juin 2019 (soit une baisse de 3,2 millions d'euros).

Nous observons une hausse de 212 K€ du résultat net qui reste déficitaire et s'établit à -125 K€ au 30 juin 2019 contre -337 K€ au 30 juin 2018. Ce résultat net est fortement impacté par le résultat exceptionnel qui s'élève à 2,8 millions d'euros au 30 juin 2019, permettant de compenser en partie un résultat d'exploitation largement déficitaire.

Ce constat s'explique en grande partie par la situation particulière du club Paris Basketball (anciennement Hyères-Toulon Var Basket) dont le résultat d'exploitation est déficitaire de 2,6 millions d'euros sur la saison 2018-2019, compensé par un résultat exceptionnel positif de 2,6 millions d'euros au 30 juin 2019.

Décomposition du résultat net cumulé



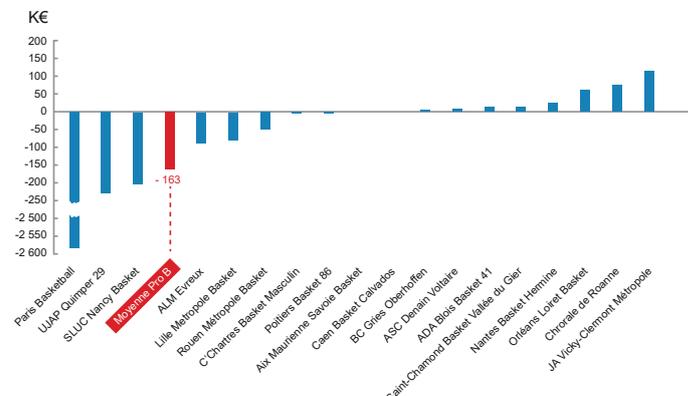
Après trois saisons consécutives présentant des résultats d'exploitation positifs, nous observons, au cours de la saison 2018-2019, une dégradation importante du résultat d'exploitation par rapport à la saison précédente. Ce dernier diminue de 3,2 millions d'euros et devient ainsi nettement déficitaire.

S'il reste négatif sur la saison 2018-2019, le résultat net s'est amélioré par rapport à la saison précédente, notamment grâce au résultat exceptionnel bénéficiaire à hauteur de 2,8 millions d'euros. Ainsi, nous constatons que la PRO B présente un résultat net de -125 K€ au 30 juin 2019 contre -337 K€ au 30 juin 2018.

En comparaison des saisons passées, il se dégage une plus grande homogénéité dans les résultats nets des clubs. L'écart entre le club dégageant le plus de bénéfices et celui affichant la perte la plus importante s'élève à 245 K€ au 30 juin 2019 (respectivement 63 K€ pour le club Orléans Loiret Basket et -182 K€ pour le SLUC Nancy Basket) contre un écart de 381 K€ au 30 juin 2018.

Enfin, le nombre de clubs présentant des pertes supérieures à 100 K€ s'est réduit, passant de trois au 30 juin 2018 à un seul au 30 juin 2019.

Résultat d'exploitation par club pour la saison 2018-2019

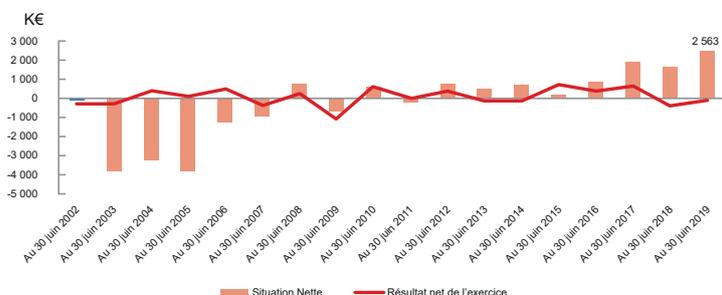


Il n'est pas surprenant de constater une forte baisse du résultat d'exploitation moyen des clubs de PRO B, par rapport à la saison précédente, qui s'établit à -163 K€ au 30 juin 2019 contre 18 K€ au 30 juin 2018. En effet, cette baisse s'explique en partie par le résultat d'exploitation du club Paris Basketball (-2,6 millions d'euros au 30 juin 2019) qui affecte fortement le résultat d'exploitation cumulé des clubs de la division et par conséquent la moyenne. Exception faite du Paris Basketball, nous observons malgré tout une baisse du résultat d'exploitation moyen des clubs de PRO B (-20 K€ au 30 juin 2019 contre 18 K€ au 30 juin 2018), témoignant ainsi d'une baisse globale des résultats d'exploitation des clubs de PRO B par rapport à la saison 2017-2018.

Situation nette de la PRO B

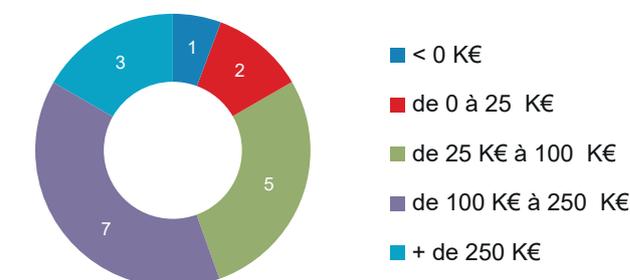
Une situation nette cumulée en forte hausse

Évolution de la situation nette et du résultat net cumulés



Après une saison 2017-2018 marquée par une forte baisse de la situation nette cumulée des clubs (-13%), nous observons sur la saison 2018-2019 une belle progression de la situation nette qui présente au 30 juin 2019 une hausse de près de 900 K€ (+53%). Conséquence de cette augmentation, la situation nette s'établit à 2,6 millions d'euros au 30 juin 2019 contre 1,7 million d'euros au 30 juin 2018.

Répartition des clubs par niveau de situation nette au 30 juin 2019



À l'issue de la saison 2018-2019, le nombre de clubs présentant une situation nette négative est en baisse. Alors qu'ils étaient trois dans cette situation au 30 juin 2018, seul le club SLUC Nancy Basket présente une situation nette négative au 30 juin 2019. Nous pouvons également souligner une augmentation du nombre de clubs de PRO B présentant une situation nette supérieure à 250 K€. Alors qu'aucun club n'était dans cette situation lors de la saison 2017-2018, ils sont trois lors de la saison 2018-2019.

Le Paris Basketball, qui présente au 30 juin 2019 une situation nette positive de 612 K€ liée à une augmentation de capital importante, contribue fortement à la hausse de la situation nette cumulée des clubs de PRO B sur la saison 2018-2019.

Club	Structure juridique	Capital social (arrondi au millier)
Aix Maurienne Savoie Basket	SASP	125 000 €
ADA Blois Basket 41	SASP	250 000 €
Caen Basket Calvados	Association	-
C'Chartres Basket Masculin	Association	-
ASC Denain Voltaire	Association	-
ALM Evreux	SEM	160 000 €
BC Gries Oberhoffen	Association	-
Lille Métropole Basket Club	SASP	80 000 €
SLUC Nancy Basket	SASP	500 000 €
Nantes Basket Hermine	SAS	63 000 €
Orléans Loiret Basket	SEM	170 000 €
Paris Basketball	SASP	611 000 €
Poitiers Basket 86	SASP	256 000 €
UJAP Quimper 29	SASP	204 000 €
Chorale de Roanne	SAOS	38 000 €
Rouen Métropole Basket	SASP	177 000 €
Saint-Chamond Basket Vallée du Gier	Association	-
JA Vichy-Clermont Métropole	SASP	100 000 €

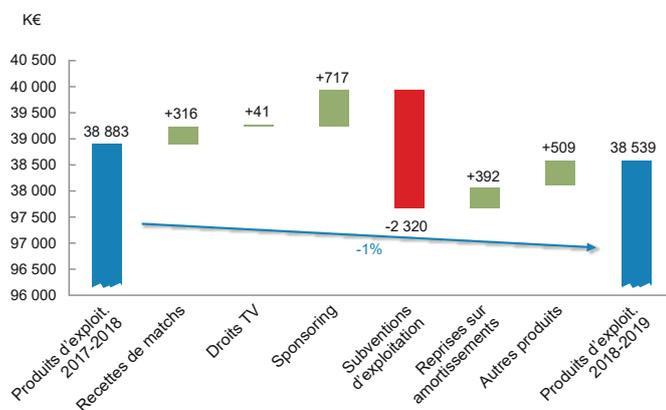
Concernant la structuration juridique, cinq clubs sont encore constitués en association au 30 juin 2019 contre six au 30 juin 2018, et n'ont, à ce titre, pas constitué de capital social (c'est l'une des raisons expliquant l'écart important entre le niveau de situation nette de la Jeep® ÉLITE et celui de la PRO B). Nous pouvons cependant souligner que le nombre de clubs constitués en association est en baisse constante depuis quelques saisons, témoignant d'une volonté globale de structuration des clubs de PRO B, à l'image des clubs de Nantes Basket Hermine et de l'ADA Blois Basket 41, qui ont respectivement constitué une société au 1er juillet 2017 et au 1er juillet 2018.

Au terme de la saison 2018-2019, nous observons une forte augmentation du capital social des clubs de PRO B qui s'établit à 2,7 millions d'euros au 30 juin 2019, contre 1,9 million d'euros au 30 juin 2018 (quatre clubs ont procédé à une augmentation de capital au cours de la saison). Malgré cette forte hausse, il existe toujours un écart important avec le capital social cumulé de la Jeep® ÉLITE, qui s'établit à 7,8 millions d'euros au 30 juin 2019.

Les produits d'exploitation

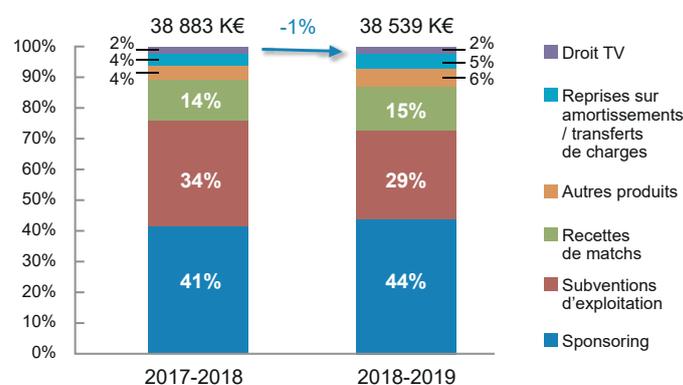
Répartition des produits d'exploitation

Évolution des produits d'exploitation



À l'issue de la saison 2018-2019, nous observons une baisse de 1% des produits d'exploitation, soit un recul de 345 K€. Ce résultat contraste avec la tendance à la hausse observée depuis plusieurs saisons et notamment celle de 6% lors de la saison 2017-2018. Cette baisse est principalement liée aux subventions d'exploitation qui enregistrent au cours de la saison 2018-2019 une diminution de près de 17% par rapport à la saison passée (-2,3 millions d'euros). La hausse significative des revenus liés au sponsoring (+ 717 K€ par rapport à la saison 2017-2018) a cependant permis de compenser en partie cette baisse des subventions d'exploitation. On note également la progression de 29% du poste « Autres produits », représentant une hausse de 509 K€.

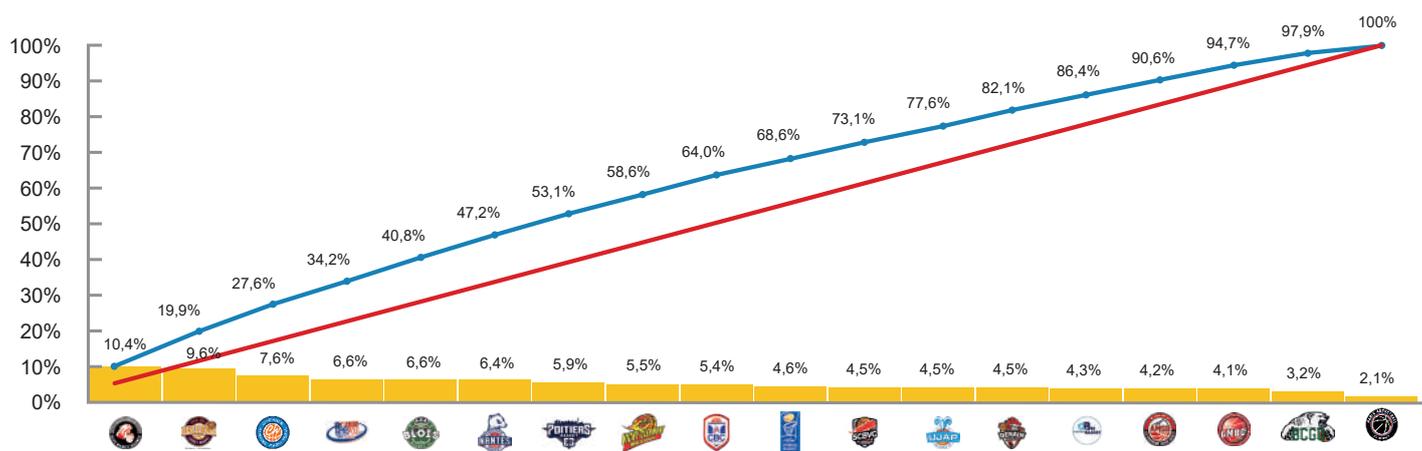
Évolution de la répartition des produits d'exploitation



Nous constatons des changements significatifs dans la structure des produits d'exploitation par rapport à la saison précédente :

- Conséquence de la baisse importante des subventions d'exploitation, nous observons une diminution du poids de ces dernières qui ne représentent plus que 29% des produits d'exploitation au 30 juin 2019 contre 34% au 30 juin 2018 ;
- Le poids des revenus sponsoring est en hausse de 3 points par rapport à la saison précédente, établi à 44% au 30 juin 2019 contre 41% au 30 juin 2018 ;
- Enfin, suite à une nouvelle augmentation des recettes de match (+6% sur la saison), celles-ci représentent désormais 15% des produits d'exploitation sur la saison 2018-2019 contre 14% sur la saison 2017-2018.

Pourcentage cumulé des produits d'exploitation



Sur l'axe des abscisses, les équipes sont classées dans l'ordre décroissant des produits d'exploitation.
Sur l'axe des ordonnées se trouve le pourcentage cumulé des produits d'exploitation.

La ligne rouge représente le cas d'une répartition parfaitement égale des produits d'exploitation entre les clubs. Plus la courbe bleue est éloignée de cette ligne, plus les produits d'exploitation sont générés par un petit nombre de clubs. À l'inverse, si les deux courbes sont proches, cela révèle une répartition plus homogène des produits d'exploitation.

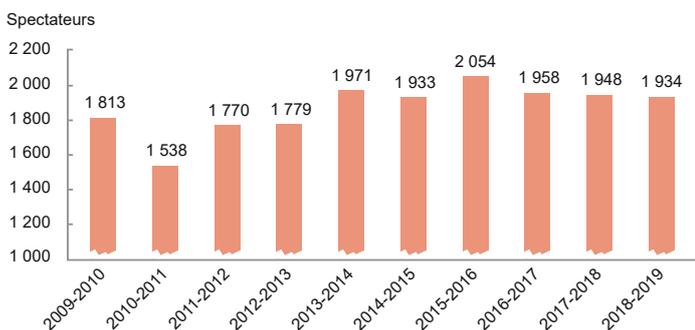
Comme lors des saisons précédentes, nous observons que la répartition des produits d'exploitation entre les clubs de PRO B est relativement homogène : sept clubs génèrent à eux seuls un peu plus de la moitié des produits d'exploitation cumulés.

Nous constatons que le poids des deux clubs générant les revenus les plus importants représente 20% des produits d'exploitation de la PRO B avec respectivement 10,4% pour le club SLUC Nancy Basket et 9,6% pour le club Orléans Loiret Basket. Ce constat semble logique, s'agissant de deux clubs qui évoluaient en Jeep® ÉLITE lors de la saison 2016-2017.

À l'autre extrémité, le club générant le moins de revenus issus de son exploitation sur la saison 2018-2019 est le Paris Basketball, qui représente 2,1% des produits de la division. Bien que la répartition des produits d'exploitation reste homogène, nous observons que l'écart entre le club ayant le plus fort poids et celui ayant le plus faible a augmenté au cours de la saison 2018-2019 avec un écart de 8,3% contre 6,8% au cours de la saison 2017-2018. Ce constat reste cependant à nuancer du fait d'un modèle exceptionnel présenté par le club Paris Basketball sur cette saison qui correspond à sa première année d'existence (pour rappel, le club Paris Basketball est le fruit du rachat en juin 2018 des droits sportifs du club Hyères-Toulon Var Basket).

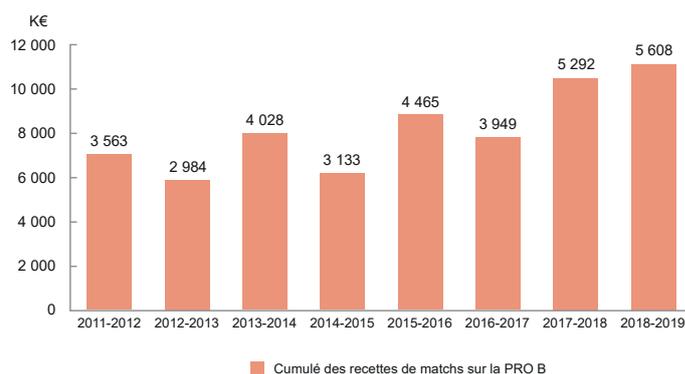
Focus sur les recettes de matchs

Évolution de l'affluence moyenne par match (saison régulière)



Nous constatons une très légère baisse de l'affluence moyenne par match qui s'établit à 1 934 spectateurs sur la saison 2018-2019 contre 1 948 spectateurs sur la saison 2017-2018. L'affluence moyenne par match semble s'être stabilisée autour des 1 950 spectateurs au cours des trois dernières saisons. L'interprétation de cette notion d'affluence moyenne ne doit pas être décorrélée des clubs composant la division, de leurs infrastructures et de leurs attractivités sur leurs territoires respectifs (culture du basket dans la région, concurrence d'un autre sport majeur dans la ville...).

Évolution des recettes de matchs (toutes compétitions confondues)

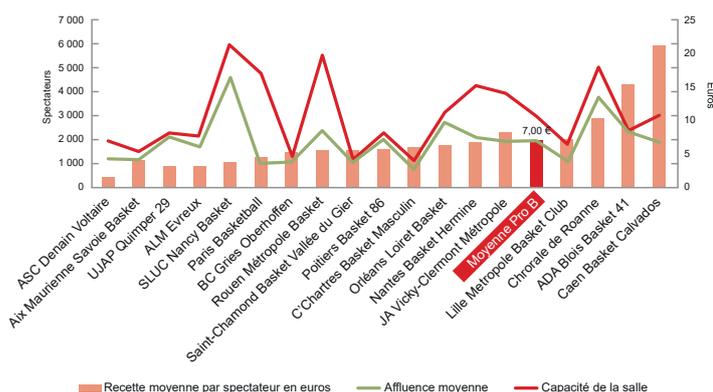


Nous constatons que les recettes de matchs (constituées des recettes billetterie incluant les achats de place de la part des collectivités, ainsi que des recettes annexes liées aux buvettes, boutiques et programmes de matchs) ont affiché une progression de 6%. Elles s'approchent dorénavant de la barre des 6 millions d'euros en s'établissant à 5,6 millions d'euros au 30 juin 2019 contre 5,3 millions d'euros au 30 juin 2018.

Nous rappelons que la modification du plan comptable avait impacté significativement le poste « Recettes de matchs » et explique l'importante hausse (+34%) au cours de la saison 2017-2018. Ce changement avait pour objectif une meilleure identification et comptabilisation des recettes de billetterie provenant des partenaires.

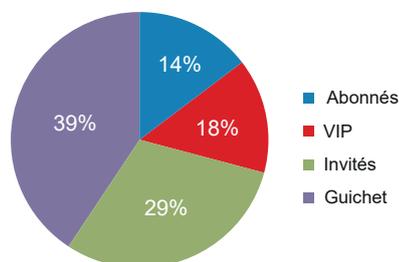
L'affluence moyenne étant stable par rapport à la saison précédente, la hausse des recettes de matchs peut s'expliquer par des politiques tarifaires de clubs revues à la hausse.

Affluence et recette billetterie moyenne par spectateur



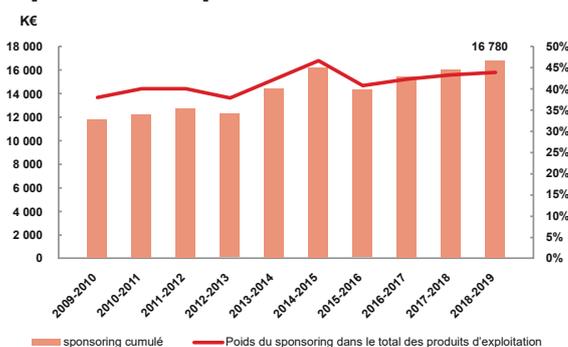
PRO B. Parmi ces clubs, trois affichent cette année des recettes de billetterie par spectateur supérieures à 10 € contre deux seulement la saison dernière.

Répartition des spectateurs par typologie de public sur l'ensemble de la PRO B



Focus sur le sponsoring

Évolution du poids du sponsoring dans le total des produits d'exploitation



Au cours de la saison 2018-2019, les revenus issus du sponsoring sont en augmentation, dans la continuité de la progression des deux dernières saisons. Au 30 juin 2019, nous constatons une hausse de 4% des revenus issus du sponsoring, soit 700 K€ de produits supplémentaires pour l'ensemble des clubs. Le montant cumulé des produits du sponsoring se rapproche ainsi du seuil des 17 millions d'euros et s'établit à 16,8 millions d'euros au 30 juin 2019. Cette hausse est notamment portée par deux clubs, l'ADA Blois Basket 41 et le SLUC Nancy Basket, pour lesquels le sponsoring est en progression de respectivement 32% et 19% par rapport à la saison précédente.

Méthodologie :

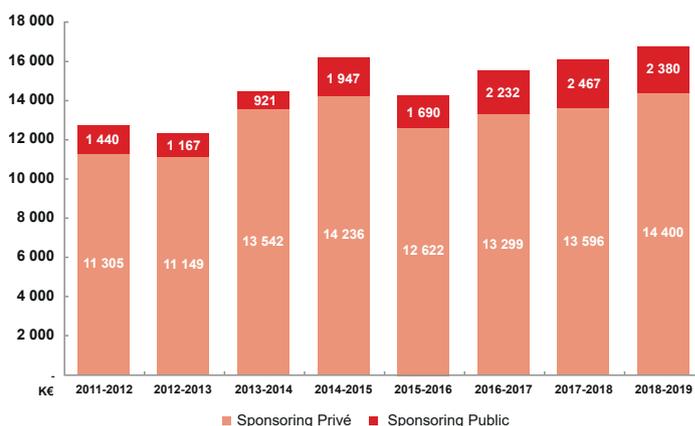
Recettes moyennes par spectateur en euros : a été pris en compte le montant de billetterie généré par les clubs en Championnat (saison régulière et playoffs, abonnement inclus). Sont exclus du calcul la Coupe de France, les Coupes d'Europe et matchs amicaux éventuels, les achats de place par les collectivités ainsi que les produits annexes liés aux soirs de matchs (buvettes, boutiques et programmes de matchs notamment). Néanmoins, pour certains clubs, les abonnements commercialisés et comptabilisés au sein du poste « Abonnements » peuvent inclure d'autres compétitions que le Championnat de France PRO B.

Spectateurs : a été prise en compte l'affluence moyenne par club en Championnat, saison régulière et playoffs inclus.

Sur la saison 2018-2019, le niveau moyen des recettes de billetterie est de 7 € par spectateur, soit une hausse de 29% par rapport à la saison passée où il s'établissait à 5,4 €. Nous remarquons que cette hausse s'inscrit dans la continuité de la hausse de 30% observée la saison dernière. Cependant, cette augmentation s'expliquait principalement par la modification du plan comptable expliquée précédemment, qui avait affecté le poste « Recettes de matchs ».

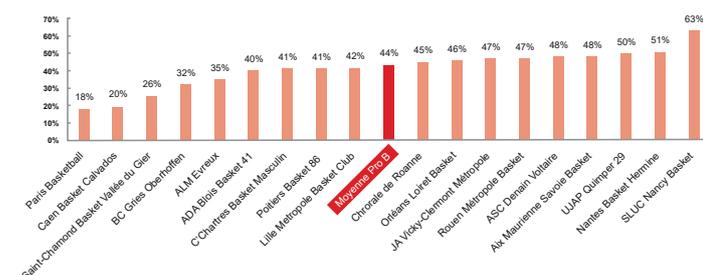
Comme c'était le cas lors des deux dernières saisons, aucun club n'affiche de recette moyenne par spectateur inférieure à 1 €. Nous remarquons cependant que la situation reste hétérogène. En effet, seulement quatre clubs présentent une recette moyenne par spectateur supérieure à la moyenne de 7 € des clubs de

Évolution des produits du sponsoring



Sur la saison 2018-2019, nous constatons que la croissance des produits d'exploitation issus du poste « *Sponsoring* » a notamment été soutenue par une hausse du sponsoring privé de 6%, qui s'établit à 14,4 millions d'euros au 30 juin 2019 contre 13,6 millions d'euros la saison dernière. Cette hausse a également permis de compenser une diminution du sponsoring public, en baisse de 4% au cours de la saison 2018-2019. Sur cette période, le sponsoring public connaît une diminution de près de 90 K€ et s'établit à 2 380 K€ au 30 juin 2019 contre 2 467 K€ au 30 juin 2018.

Poids du sponsoring par club dans les produits d'exploitation



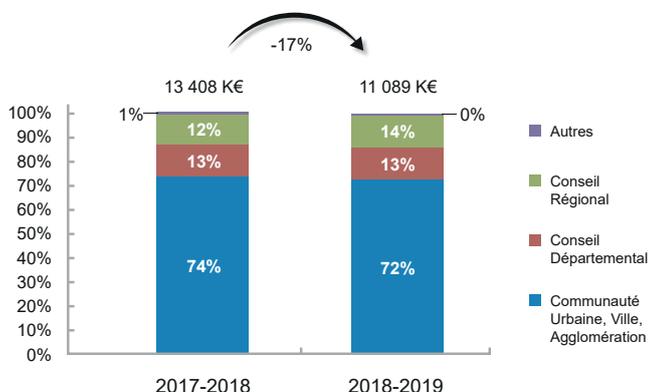
Le poids du sponsoring dans le total des produits d'exploitation se situe en moyenne à 44%, en hausse par rapport à la saison 2017-2018 où il s'établissait à 41%.

Néanmoins, comme lors des saisons passées, nous remarquons qu'il existe une disparité entre les clubs témoignant de la diversité des modèles économiques appliqués : le poids du sponsoring pour le club Paris Basketball n'est que de 18% tandis que celui du club SLUC Nancy Basket représente près de 63% des produits d'exploitation, club affichant le poids le plus élevé.

Nous observons, par ailleurs, que l'écart entre les extrêmes s'est accru au cours de cette saison, passant de 42 points pour la saison 2017-2018 à 45 points pour la saison 2018-2019.

Focus sur les subventions d'exploitation

Évolution de la répartition des subventions d'exploitation



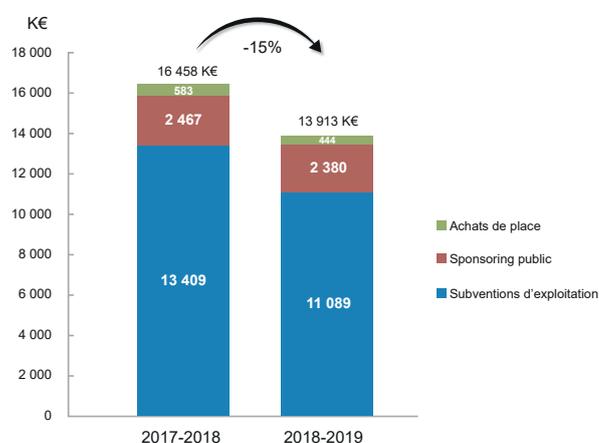
Alors que les subventions d'exploitation allouées aux clubs de PRO B avaient augmenté depuis trois saisons, nous observons une baisse importante de celles-ci sur la saison 2018-2019. En effet, nous remarquons que les clubs de PRO B ont vu leurs revenus issus des subventions diminuer de 17% au cours de la saison, soit une

baisse de près de 2,3 millions d'euros. Leurs montants s'établissent désormais à 11,1 millions d'euros contre 13,4 millions d'euros au 30 juin 2018. Il faut cependant nuancer cette baisse en tenant compte de l'effet de changement de périmètre de la division : en effet, les clubs Fos Provence Basket et STB Le Havre représentaient à eux seuls près de 20% des subventions d'exploitation de l'ensemble de la division lors de la saison 2017-2018, et ne faisaient plus partie de ce championnat lors de la saison 2018-2019.

Compte tenu de la diversité des moyens à disposition des collectivités pour soutenir le sport professionnel, il convient d'analyser globalement l'aide financière des collectivités :

- « *Subventions d'exploitation* » ;
- « *Sponsoring public* » ;
- « *Achats de place* ».

Évolution de l'aide des collectivités



De manière générale, nous constatons une baisse significative de 15% du soutien des collectivités qui se dégrade de 2,5 millions d'euros sur la saison 2018-2019. Cette tendance va à l'encontre de la hausse observée sur les trois dernières saisons, les aides des collectivités s'établissant à 13,9 millions d'euros au 30 juin 2019 contre 16,5 millions d'euros au 30 juin 2018. L'ensemble des postes est en diminution sur la saison 2018-2019 et plus particulièrement les subventions d'exploitation (baisse de 2,3 millions d'euros, comme vu précédemment).

Les achats de place par les collectivités présentent également une diminution, évoluant à la baisse de 24% sur la saison, pour s'établir à 444 K€ au 30 juin 2019 contre 583 K€ au 30 juin 2018.

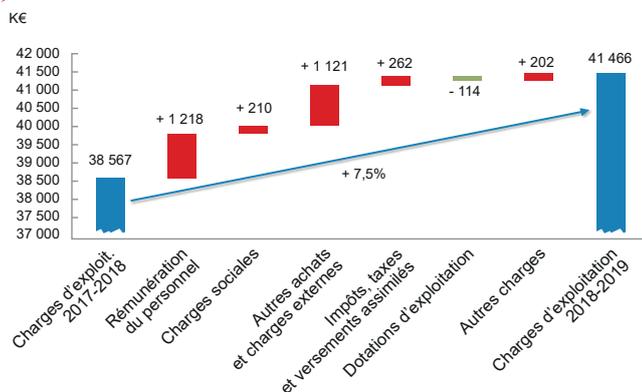
Focus sur les autres produits

Nous remarquons que les autres produits (composés des postes « *Autres produits* » et « *Reprise sur amortissement et transfert de charges* ») ont augmenté de 27% sur la saison 2018-2019 en s'établissant à 4,2 millions d'euros au 30 juin 2019 contre 3,3 millions d'euros au 30 juin 2018, et représentent en moyenne 11% des produits d'exploitation des clubs de PRO B.

Pour la majorité des clubs, ces produits sont principalement constitués des indemnités journalières de la Sécurité Sociale et des assurances complémentaires perçues dans le cadre de blessures des joueurs, des versements financiers de la LNB suite à l'octroi des Labels, des indemnités de formation et transfert...

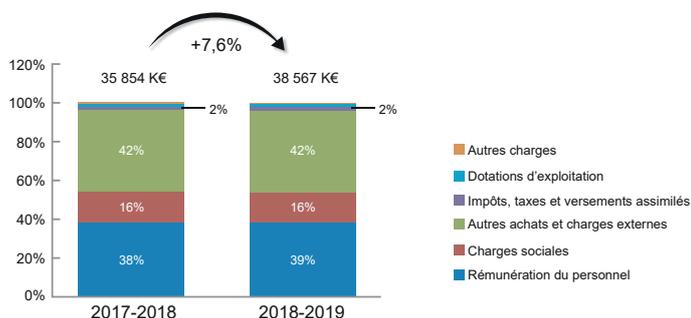
Les charges d'exploitation

Évolution des charges d'exploitation



Au 30 juin 2019, nous constatons une hausse de 7,5% des charges d'exploitation de la PRO B atteignant 41,5 millions d'euros, soit une progression de 2,9 millions d'euros par rapport au 30 juin 2018. Cette évolution s'inscrit dans la continuité de la hausse de 8% que nous avons constatée la saison précédente. Cette augmentation de 7,5% des charges d'exploitation, combinée à la baisse de 1% des produits d'exploitation, entraîne une baisse en valeur de 3,2 millions d'euros du résultat d'exploitation.

Évolution de la répartition des charges d'exploitation



La structure globale des charges d'exploitation reste stable entre les deux saisons : le poids des différentes composantes dans le total des charges d'exploitation a peu évolué.

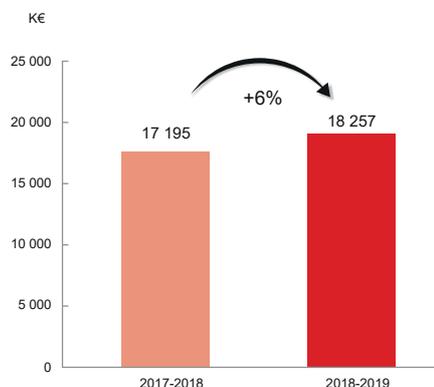
Les poids des postes « Rémunération du personnel » et « Charges sociales » demeurent les plus importants dans le total des charges d'exploitation représentant respectivement 39% et 16% (soit 55% des dépenses totales des clubs).



©Paris Basket - Le Parisien, Moustapha Diarra, face au vainqueur du Jeep Dunk Contest, le Poitevin, Kevin Harley

Focus sur les salaires et charges sociales

Évolution de la masse salariale des joueurs et entraîneurs



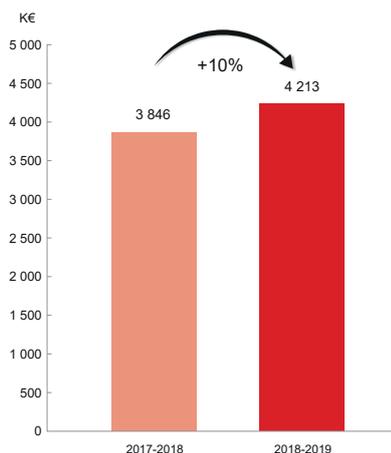
Nous observons que la masse salariale allouée aux personnels sportifs (joueurs et entraîneurs) a augmenté de 6% au cours de la saison, soit une hausse de près de 1,1 million d'euros (représentant une augmentation de 61 K€ en moyenne par club), pour s'établir à 18,3 millions d'euros au 30 juin 2019 contre 17,2 millions d'euros au 30 juin 2018.

La masse salariale sportive représente, sur la saison 2018-2019, 81% de la masse salariale totale des clubs, soit 1 point de moins par rapport à la saison 2017-2018. Il s'agit du premier poste de dépense des clubs.

Comme pour la Jeep® ÉLITE, il convient de s'intéresser au rapport entre la masse salariale sportive (joueurs et entraîneurs), hors charges patronales, et le total des charges d'exploitation. Pour la saison 2018-2019, la moyenne en PRO B s'établit à 31%, avec une disparité des clubs comprise entre 22% et 41%.

Par comparaison avec les secondes divisions des autres grandes disciplines sportives en France, le ratio des salaires bruts du secteur sportif professionnel sur les charges d'exploitation s'établit à 30% pour le football (Domino's Ligue 2) et à 35% pour le rugby (PRO D2).

Évolution de la masse salariale des salariés administratifs

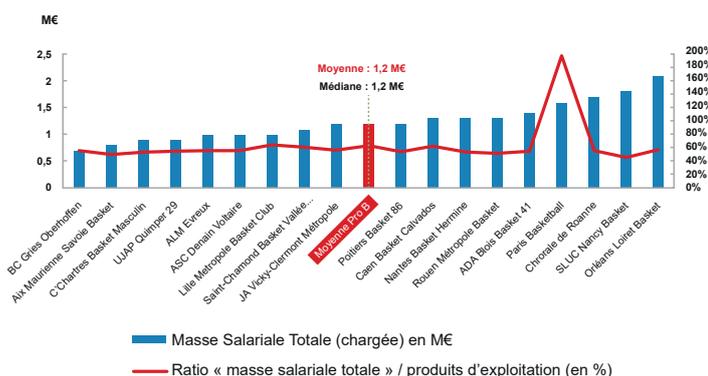


Comme lors des saisons précédentes, l'évolution de la masse salariale totale est également portée par l'accroissement des effectifs administratifs des clubs. En effet, au cours de la saison 2018-2019, la masse salariale des personnels administratifs a augmenté de 10% s'établissant à 4,2 millions d'euros au 30 juin 2019, contre 3,8 millions d'euros au 30 juin 2018. Cette évolution démontre la volonté des dirigeants de vouloir structurer davantage leurs équipes administratives pour assurer une meilleure gestion de leur club et répond aux objectifs de professionnalisation des clubs inscrits dans le plan stratégique développé par la Ligue Nationale de Basket.

Nous remarquons néanmoins qu'il existe toujours une grande disparité au sein de la division. Celle-ci est encore davantage marquée qu'au sein de la Jeep® ÉLITE : certains clubs ne consacrent toujours qu'une faible part de leur budget à la masse salariale du secteur administratif alors que d'autres affichent près de 600 K€ pour ce poste. La moyenne s'établit ainsi à 234 K€ par club, soit une hausse de 9% par rapport aux 214 K€ de la saison précédente.

Pour certains clubs, le faible montant alloué à ce poste traduit un réel défaut de structuration salariée qui peut constituer un obstacle à leur développement. Cette saison encore, certains clubs ne comptent qu'un seul salarié dans leur effectif administratif.

Masse salariale totale (sportive et administrative)



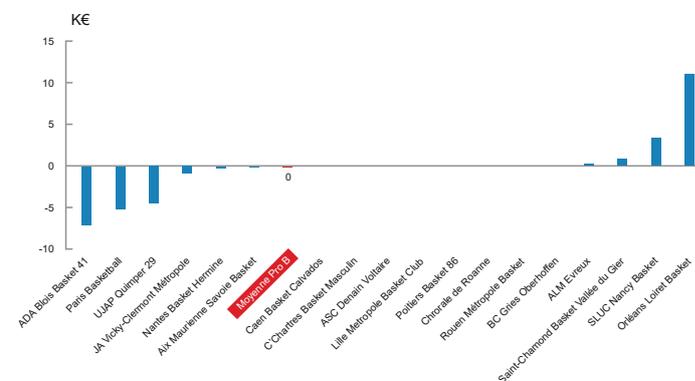
Comme lors de la saison précédente, la masse salariale totale moyenne (charges sociales comprises) s'établit à 1,2 million d'euros. L'amplitude entre la masse salariale la plus faible (BC Gries Oberhoffen) et la plus forte (Orléans Loiret Basket) est de 1,4 million d'euros sur la saison 2018-2019, contre 1,3 million d'euros sur la saison 2017-2018.

Nous observons que quatre clubs affichent une masse salariale supérieure à 1,5 million d'euros sur la saison 2018-2019, alors qu'ils étaient seulement deux à dépasser ce seuil sur la saison 2017-2018. A titre de comparaison, la moyenne de la Jeep® ÉLITE s'établit à 3,2 millions d'euros, démontrant ainsi qu'il existe une véritable marche entre les deux divisions.

Nous pouvons noter que le poids de la masse salariale dans le total des produits d'exploitation générés a augmenté de 3 points, s'établissant à 58% sur la saison 2018-2019 contre 55% sur la saison 2017-2018. Exception faite du Paris Basketball qui affiche un poids de la masse salariale dans le total des produits d'exploitation de 200%, le poids de la masse salariale dans le total des produits d'exploitation est resté globalement stable, à hauteur de 55% sur les deux saisons.

Résultats financier et exceptionnel

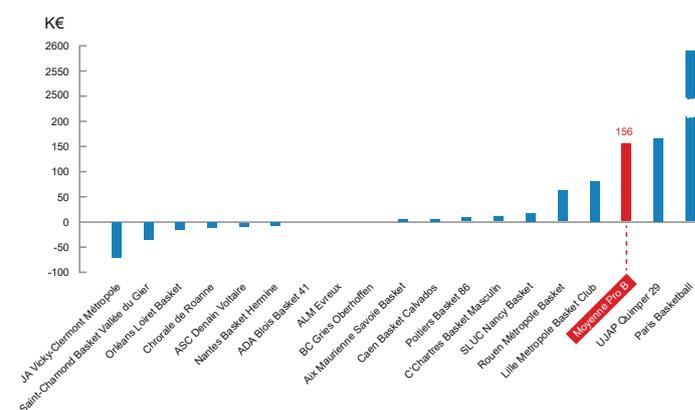
Résultat financier 2018-2019



Comme à l'issue des saisons précédentes, le résultat financier des clubs de PRO B n'est pas une composante significative du résultat net. En effet, le résultat financier cumulé des clubs de PRO B s'établit à -3 K€ et seize clubs ont un résultat financier inférieur ou égal à 5 K€ en valeur absolue.

Seul le club Orléans Loiret Basket affiche au 30 juin 2019 un résultat financier affectant son résultat net positivement à hauteur de 11 K€. Les charges financières concernent essentiellement les dépassements de découverts ou des intérêts d'emprunt permettant de couvrir les besoins de trésorerie. En effet, l'endettement des clubs est principalement lié à l'exploitation (découvert et concours bancaires, dettes fournisseurs, personnel, organismes sociaux, dettes fiscales et sociales, ...).

Résultat exceptionnel 2018-2019



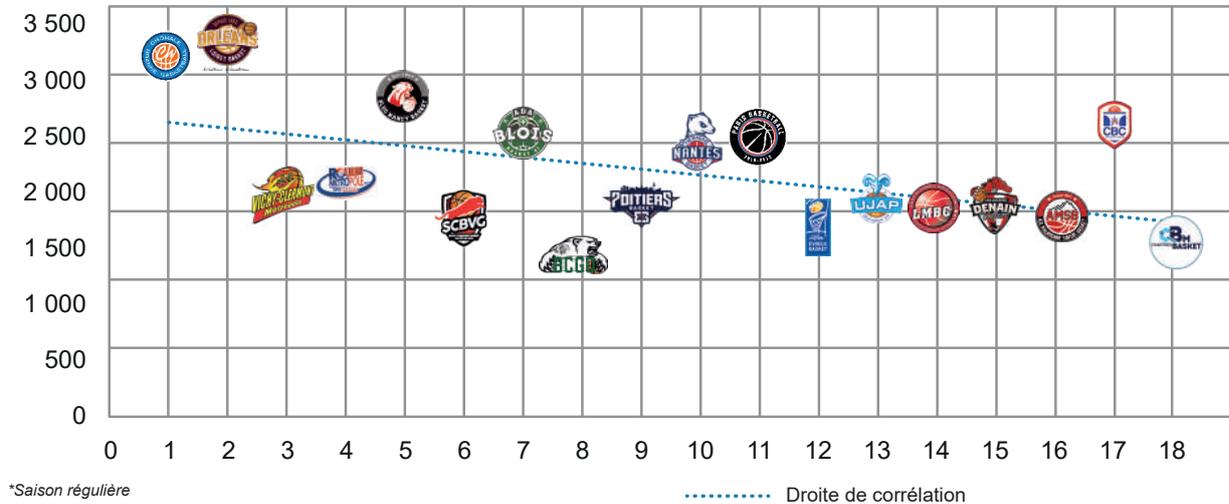
Nous observons que le résultat exceptionnel moyen des clubs de PRO B est de 156 K€ pour la saison 2018-2019, contre -35 K€ pour la saison 2017-2018, et vient améliorer de manière significative (impact positif supérieur à 10 K€) l'exploitation de sept clubs de PRO B.

Comme évoqué précédemment, cette amélioration du résultat exceptionnel est principalement portée par le résultat exceptionnel du Paris Basketball qui s'établit à 2,6 millions d'euros (abandon de compte courant), alors que douze clubs ont un résultat exceptionnel inférieur ou égale à 20 K€ en valeur absolue.

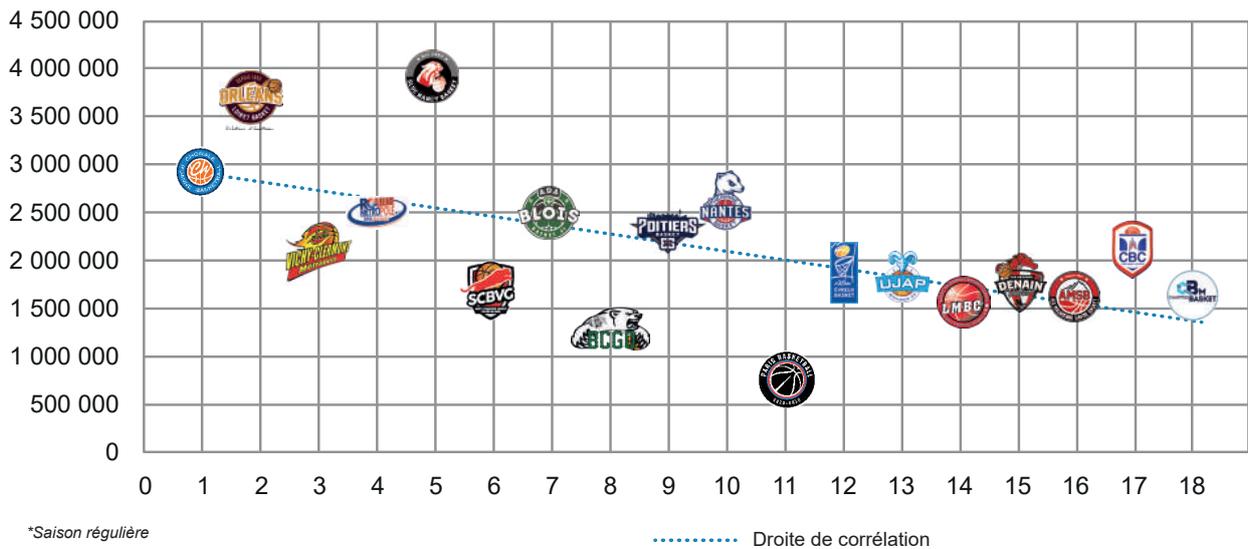
Les charges exceptionnelles peuvent être constituées de frais de restructuration, redressements fiscaux/sociaux, litiges prudhommaux et sont susceptibles de mettre en péril la pérennité du club.

Corrélation entre résultats sportifs et gestion financière

Corrélation entre classement sportif* et masse salariale sportive



Corrélation entre classement sportif* et total des produits d'exploitation



Pour la saison 2018-2019, les coefficients de corrélation sont :

- Relation entre **classement sportif** et **total des produits d'exploitation** : -0,60 (contre -0,51 la saison précédente) ;
- Relation entre **classement sportif** et **masse salariale** : -0,51 (contre -0,49 la saison précédente).

Nous observons que la corrélation entre classement sportif et produits d'exploitation s'est accentuée cette saison, tendant à démontrer que les deux indicateurs sont plus liés qu'ils ne l'étaient pour la saison 2017-2018.

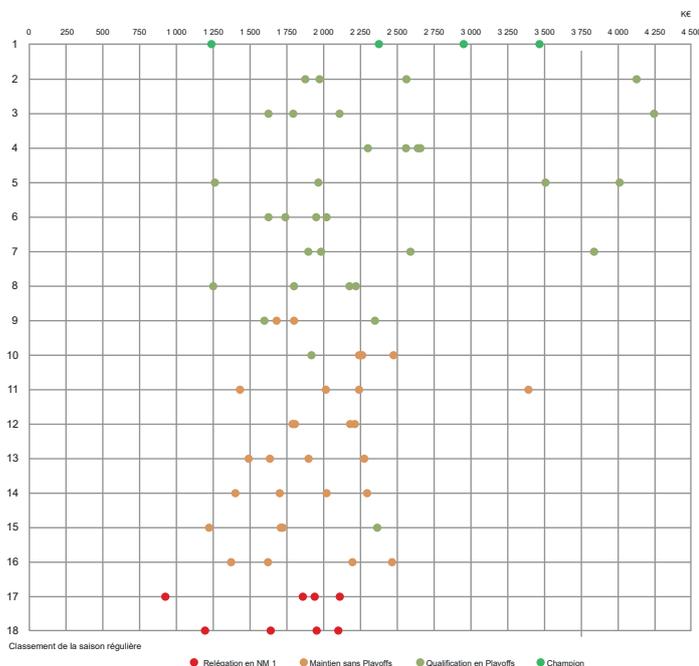
Concernant la corrélation entre classement sportif et masse salariale, nous constatons qu'elle s'est légèrement accentuée, confirmant la tendance observée la saison précédente avec une corrélation de plus en plus marquée :



©JC Delrue - Duel de meneurs entre Quinton Hooker de Vichy-Clermont et le Lillois Maurice Acker

Risques sportifs et budgets*

Performance sportive et budgets



Ce graphique présente la relation entre les budgets des clubs de PRO B et leurs classements sportifs à l'issue des quatre dernières saisons (période 2015-2016 à 2018-2019).

- En abscisse se trouvent les niveaux de budget des clubs en milliers d'euros ;
- En ordonnée figure le classement des clubs à l'issue de la saison régulière.

Le risque majeur d'une saison sportive pour un club demeure bien évidemment la relégation sportive. Un échec pour l'accession directe en Jeep® ÉLITE ou dans la course à la qualification pour les playoffs, permettant de jouer des matchs à forts enjeux sur la fin de saison et synonyme d'une seconde possibilité pour l'accession au sein de l'élite du Basket français, peut également présenter des risques importants pour certains clubs. Ces risques peuvent être d'ordre économique (engagements financiers forts remettant en cause l'équilibre financier de l'exercice) ou en termes de visibilité/notoriété (dans l'optique du développement commercial du club, et plus particulièrement du volet sponsoring qui représente une part significative des produits d'exploitation des clubs).

Pour rappel, le premier de la saison régulière du championnat de France de PRO B accède directement à la Jeep® ÉLITE. Les équipes classées entre la seconde et la huitième place ainsi que le vainqueur de la Leaders CUP PRO B (ou le neuvième de la saison régulière, si le vainqueur de la Leaders CUP PRO B est déjà qualifié pour les playoffs par l'intermédiaire de la saison régulière), participent aux playoffs de fin de saison, offrant une seconde accession à la Jeep® ÉLITE.

Contrairement à la Jeep® ÉLITE, la répartition des points sur le graphique ne laisse apparaître qu'une corrélation limitée entre les

*Budgets = total des produits d'exploitation, produits financiers et produits exceptionnels

budgets des clubs et le classement sportif à l'issue de la saison régulière. Concernant la Jeep® ÉLITE, il apparaît que certains niveaux de budget des clubs permettent de « s'assurer » une relative sécurité sportive. Ce constat ne s'applique que faiblement à la PRO B. En effet, à travers le graphique, il apparaît plusieurs parcours sportifs relativement exceptionnels, au vu des moyens financiers en présence, débouchant sur des résultats sportifs difficilement prévisibles : clubs connaissant la relégation en fin de saison alors même qu'ils bénéficiaient de budgets importants ; titre de champion pour des clubs aux budgets mesurés...

Les niveaux de budgets de la PRO B permettent donc moins de « s'assurer » une sécurité du résultat et laisse encore davantage place au fameux aléa sportif.

Relégation et niveau de budget

Comme expliqué précédemment, il est difficile de ressortir des barrières symboliques au niveau des budgets sur l'étude des quatre dernières saisons sportives. Concernant la relégation, il apparaît que ce ne sont pas systématiquement les clubs présentant les budgets les plus faibles qui connaissent cette sentence en fin de saison. En effet, sur les quatre dernières saisons (soit 8 clubs relégués en NM1), deux clubs présentaient des budgets conséquents mais n'ont pu se maintenir sportivement (avec respectivement les 7ème et 10ème budgets de la division sur les saisons 2016-2017 et 2018-2019, sur un périmètre de 18 clubs pour chacune des deux saisons). Cependant, il est logique que les clubs ayant de faibles budgets soient plus exposés à une relégation sportive.

Budget et résultat sportif

Budget	Relégation en NM1	Maintien sans Playoffs	Qualification pour les Playoffs	Champion
< 1,25 M€	40%	20%	20%	20%
1,25 M€ à 1,75 M€	6%	63%	31%	0%
1,75 M€ à 2,25 M€	17%	38%	45%	0%
2,25 M€ à 2,75 M€	0%	36%	57%	7%
> 2,75 M€	0%	13%	63%	25%

A travers les modèles actuels des clubs de PRO B, les données sur les quatre dernières saisons permettent de constater qu'un budget supérieur à 2,75 millions d'euros permet de « s'assurer » une qualification pour les playoffs à 88% à l'issue de la saison régulière. Cette probabilité se vérifie même à 100% si on exclut le parcours sportif du club Paris Basketball lors de la saison 2018-2019 (parcours atypique suite à la création du club lors de l'été 2018, comme vu précédemment). Par ailleurs, il se dégage qu'aucun club au budget supérieur à 2,15 millions d'euros n'a connu la relégation en fin de saison.

A travers cette analyse des risques sportifs corrélés aux niveaux de budgets des clubs, il apparaît clairement que la marge est relativement faible entre un budget permettant d'éliminer tout risque de relégation et un budget offrant des garanties fortes de qualification pour les playoffs. Il n'existe donc pas de véritables barrières de budgets et les parcours atypiques ne font pas figure d'exception : l'aléa sportif est donc présent sur la division.

Focus sur les budgets des clubs pour la saison 2019-2020

Les budgets sont ceux présentés à la Commission de Contrôle de Gestion le 15 septembre 2019, sous leurs versions actualisées.

Les masses salariales exprimées sont celles accordées par le Conseil Supérieur de Gestion, actualisées au 26 septembre 2019 (réunion plénière du Conseil Supérieur de Gestion faisant suite à la réception des comptes clôturés et budgets actualisés).

Ces montants ne tiennent pas compte du dépassement autorisé pour les clubs engagés sans réserve.

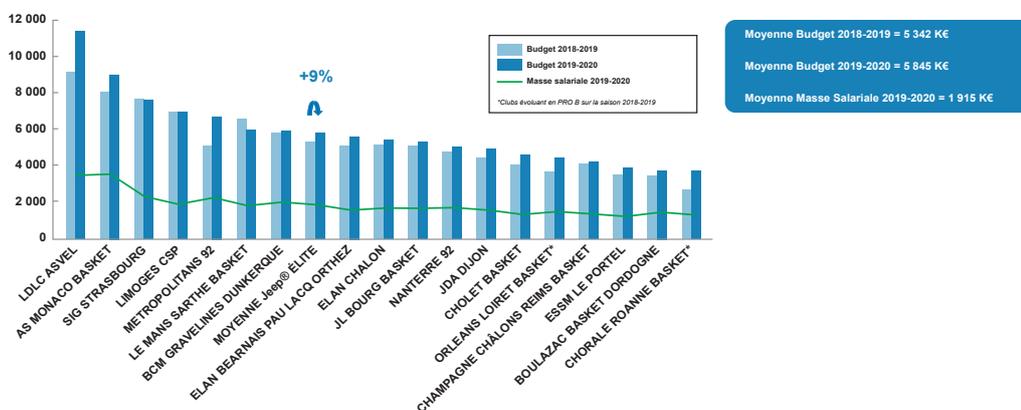
Les masses salariales incluent les salaires bruts et les avantages en nature (hors charges sociales).

Sont concernés par la masse salariale :

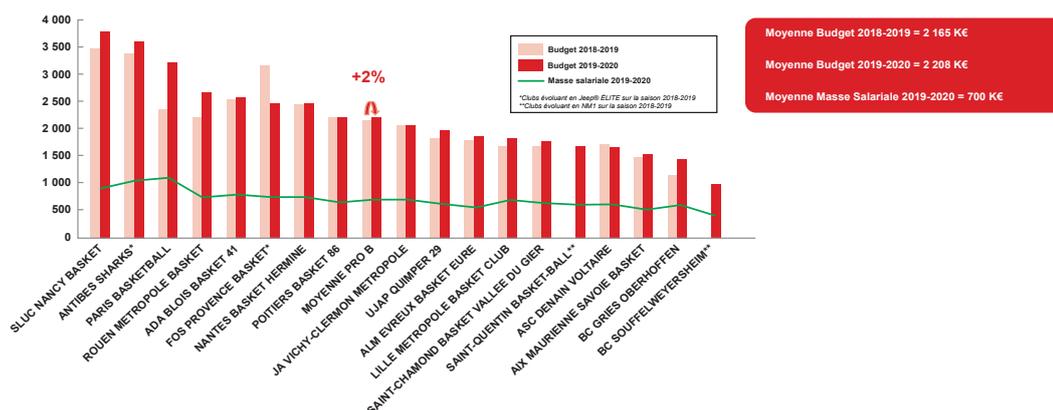
- les entraîneurs principaux et assistants de l'équipe professionnelle ;
- les joueurs professionnels ;
- ainsi que les éventuels joueurs aspirants et stagiaires dans le cas où la structure professionnelle porte le Centre de Formation.

Afin de permettre une comparaison pertinente avec la saison précédente, les montants des budgets de la saison 2018-2019 sont ceux publiés à la même date. Il s'agit par conséquent de montants prévisionnels, étant entendu que ces données ont évolué en cours de saison.

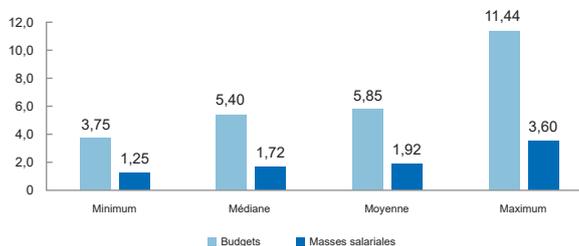
Budgets et masses salariales de Jeep® ÉLITE pour la saison 2019-2020 (en K€)



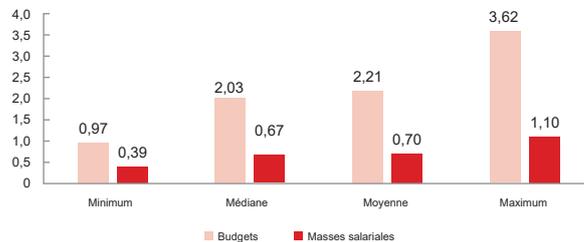
Budgets et masses salariales de PRO B pour la saison 2019-2020 (en K€)



Budgets et masses salariales moyens et médians de Jeep® ÉLITE pour la saison 2019-2020 (en M€)



Budgets et masses salariales moyens et médians de PRO B pour la saison 2019-2020 (en M€)



À propos de la Ligue Nationale de Basket

Créée en 1987, la LNB organise et gère les Championnats Professionnels masculins par délégation de la Fédération Française de Basketball.

Deux Championnats :

- La Jeep® ÉLITE : 18 clubs se disputaient en 2018-2019 le titre de Champion de France au cours d'une saison articulée en une phase régulière de 34 journées et des playoffs se terminant par des demi-finales et les Finales LNB en 5 manches ;
- La PRO B : 18 clubs se disputaient en 2018-2019 le titre de Champion de France au cours d'une saison articulée en une phase régulière de 34 journées et des playoffs d'accession se terminant par une finale en 3 manches ;
La saison 2018-2019 marquait aussi la 5ème édition de la Leaders Cup PRO B organisée autour d'une phase de groupes, quarts de finale et demi-finales, puis une finale en lever de rideau du dernier match de la Disneyland® Paris Leaders Cup* LNB.

Des événements :

- Le All Star Game, rencontre de prestige entre une sélection des meilleurs joueurs étrangers et une sélection des meilleurs joueurs français évoluant dans les Championnats LNB ;
- La Disneyland® Paris Leaders Cup* LNB, tournoi à élimination directe où s'affrontent les huit premiers du classement à l'issue de la phase aller de la saison régulière de Jeep® ÉLITE ;
- Afin de rythmer la saison et augmenter la visibilité de ses championnats, la LNB organise également tout au long de la saison des journées événementielles telles que les Journées de Noël en soutien à l'opération des Pères Noël verts du Secours populaire français, ou encore les Journées de l'Avenir en soutien à la Fondation de l'Avenir.

La formation :

- La LNB a également une mission de formation professionnelle et organise le Championnat Espoirs, où s'affrontent les meilleurs joueurs de 16 à 21 ans. Un tournoi final regroupant les meilleures équipes Espoirs, « *le Trophée du Futur* », est disputé en fin de saison.

* Coupe des leaders



©LNB/IS/BELLENGER - Théo Maledon, représentant le futur du basket français, élu Meilleur Jeune de Jeep® ÉLITE



Responsable du Pôle Contrôle de Gestion : Paul Lafont - 01 84 79 67 68
co-réalisé par Abington  et la Ligue Nationale de Basket en décembre 2019