

Direction Nationale du Conseil et du Contrôle de Gestion des Clubs Professionnels (DNCCGCP)

Présentation des résultats
financiers cumulés des clubs
engagés en championnats
de Jeep® ÉLITE et de PRO B

Saison 2017-2018

Exercice clos au 30 Juin 2018



SOMMAIRE

PRÉSENTATION DE LA DNCCG DES CLUBS PROFESSIONNELS 3

MÉTHODOLOGIE 6

CLÉS D'ANALYSE 6

ÉDITOS 8

RÉSULTATS SPORTIFS 2017-2018 10

COMPTES ANNUELS Jeep® ÉLITE 11

Compte de résultat cumulé de la Jeep® ÉLITE **12**

Situation nette de la Jeep® ÉLITE **13**

Produits d'exploitation **15**

Charges d'exploitation **20**

Résultats financier et exceptionnel **23**

Corrélation entre résultats sportifs et gestion financière **24**

ÉTUDE COMPARATIVE Jeep® ÉLITE / PRO B 26

COMPTES ANNUELS PRO B 27

Compte de résultat cumulé de la PRO B **28**

Situation nette de la PRO B **29**

Produits d'exploitation **30**

Charges d'exploitation **34**

Résultats financier et exceptionnel **36**

Corrélation entre résultats sportifs et gestion financière **37**

FOCUS SUR LES BUDGETS DES CLUBS POUR LA SAISON 2018-2019 38

À PROPOS DE LA LIGUE NATIONALE DE BASKET 39



Karvel Anderson à la lutte avec Axel Bouteille
©BOULAZAC BASKET DORDOGNE

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

DIRECTION NATIONALE DU CONSEIL ET DU CONTRÔLE DE GESTION DES CLUBS PROFESSIONNELS (DNCCGCP)

Président : Cyrille Muller



Composition des organes au 30 juin 2018 :

CONSEIL SUPÉRIEUR DE GESTION

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

Cyrille Muller

Président de la DNCCG



Sabine Foucher



Bernard Coron



*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 Aousseur



Hervé Dulac



Pierre-Alain Liégeois

COMMISSION D'HOMOLOGATION ET DE QUALIFICATION

Cyrille Muller

Président de la DNCCG

Philippe Aousseur

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 :



Marie Dvorsak

Référent de la Commission
de Contrôle de Gestion
et du Conseil Supérieur
de Gestion

Responsable du pôle
Contrôle de Gestion



Paul Lafont

Référent de la Commission
de Contrôle de Gestion
et du Conseil Supérieur
de Gestion

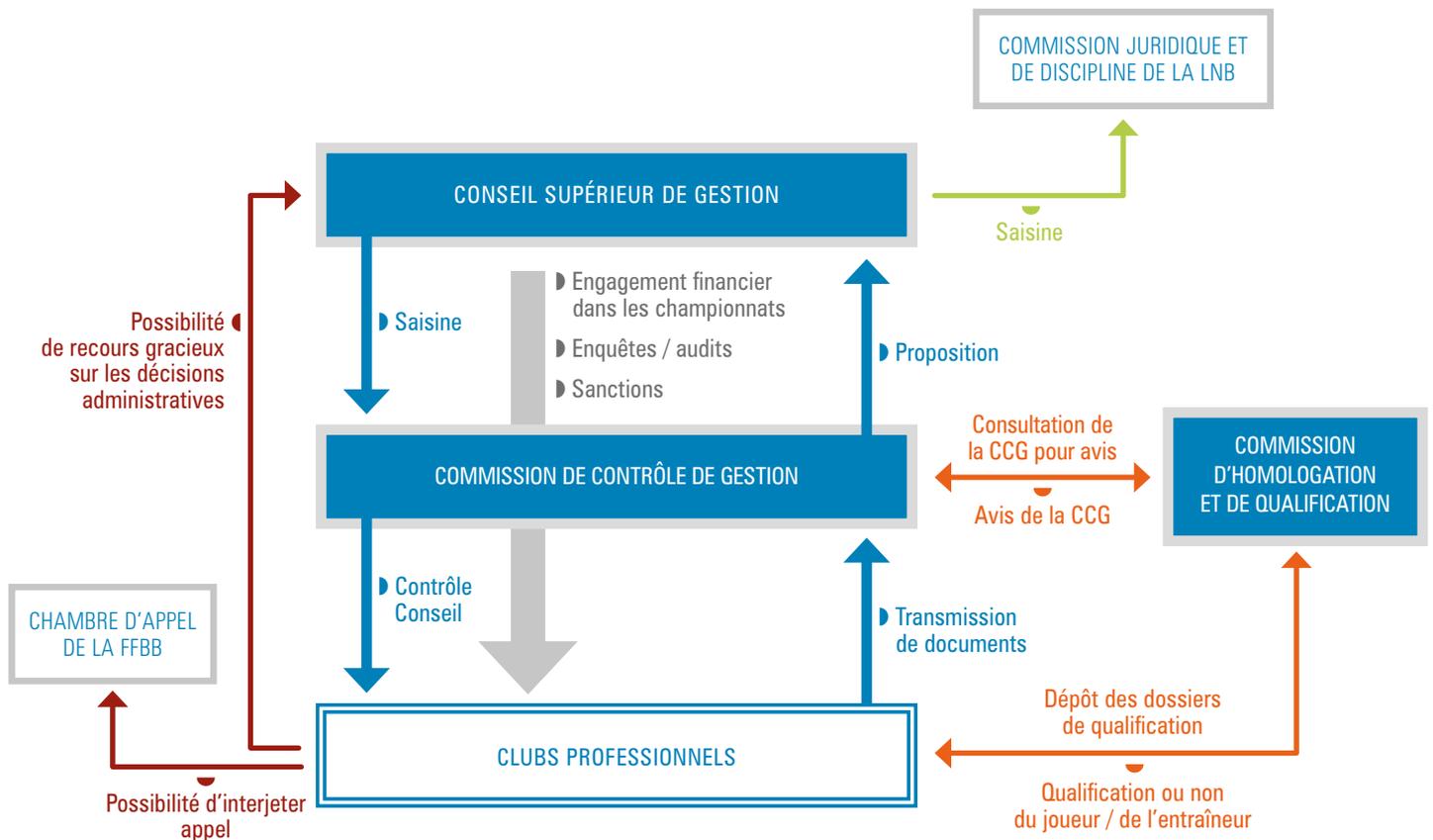
Contrôleur de Gestion



Mickaël Contreras

Référent de la Commission
d'Homologation
et de Qualification

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 en 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 DNCCGCP 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 2017-2018

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

Bilan des réunions

- **7 réunions plénières** du Conseil Supérieur de Gestion
- **25 réunions à distance** (conférence téléphonique ou consultation 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 début d'année 2018, portant sur des sujets juridiques, comptables, financiers et fiscaux (30 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 2018 et de leur budget prévisionnel 2018-2019 (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)



Boris Diaw, Justin Cobbs, Zachery Peacock et Gerald Robinson, élus dans le 5 Majeur de la saison ©LNB/STEENKESTE

Bilan des auditions

- **3 clubs convoqués** pour audition devant le Conseil Supérieur de Gestion
 - suite à l'analyse des comptes clôturés au 30 juin 2017
 - des budgets 2017-2018 actualisés
 - ou des situations intermédiaires au 31 décembre 2017
- **1 club convoqué** pour motif disciplinaire

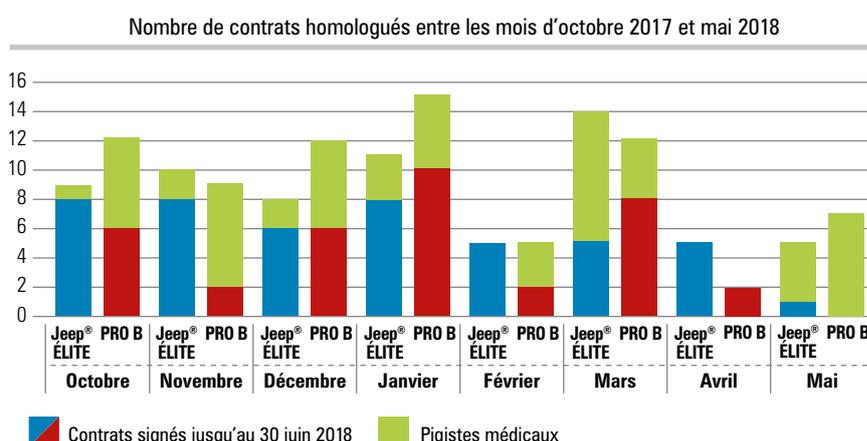
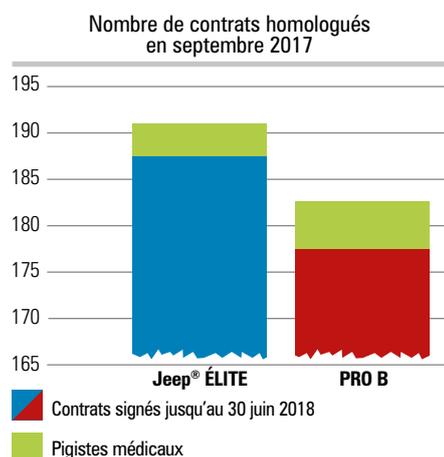
Bilan des audits

- aucun audit sur place et sur pièces (comme pour la saison précédente)

Activité de la Commission d'Homologation et de Qualification

452 joueurs professionnels et 121 espoirs ont évolué dans les Championnats Jeep® ÉLITE et PRO B sur la saison 2017-2018 (contrats homologués et joueurs qualifiés).

Homologation des contrats* de joueurs professionnels



Homologation des contrats* d'entraîneurs et de joueurs espoirs (sous contrat aspirant ou stagiaire)

*Il s'agit des contrats établis pour les nouveaux recrutements ou prolongations ; les chiffres annoncés ne tiennent pas comptes des éventuels avenants, également homologués par la CHQ.

Nombre de contrats homologués sur la saison

	Jeep ÉLITE	PRO B
Joueurs espoirs	82	39
sous contrat aspirant	32	17
sous contrat stagiaire	50	22
Entraîneurs	44	41
sous contrat d'entraîneur principal	22	19
sous contrat d'entraîneur assistant	22	22

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 sur la saison 2017-2018 (comptes clôturés validés par les Commissaires aux Comptes au 15 septembre 2018 et saisis dans la matrice mise à la disposition des clubs par la LNB).

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 (joueurs, entraîneur principal et entraîneurs assistant). 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. 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.

Il est également important de préciser que la présentation du poste « Autres achats et charges externes » a été revue par rapport aux saisons précédentes. Cette nouvelle présentation fait suite à la modification du plan comptable qui, même si elle n'a pas d'impact sur le montant global de ce poste, modifie sa ventilation.

Le poste « Autres achats et charges externes » est désormais composé des rubriques suivantes :

- Frais autour de l'équipe (comprenant les honoraires des agents) ;
- Frais de fonctionnement ;
- Frais d'organisation de match ;
- Événementiel Hors Match.

Lors de la saison 2016-2017, ce poste était ventilé comme suit :

- Autres frais généraux ;
- Frais de fonctionnement du club ;
- Frais d'activité sportive ;
- Frais de déplacement ;
- Honoraires des agents

Cette nouvelle répartition rendra donc difficile la comparabilité en détail de l'évolution du poste « Autres achats et charges externes » avec les saisons précédentes.

Enfin, la modification du plan comptable a également impacté le poste « Recettes de matchs », et plus particulièrement les recettes billetterie.

En effet, la création de comptes liés aux « Recettes de matchs - Partenaires » permet d'identifier clairement les recettes de billetterie provenant des partenaires du club, ce qui n'était pas le cas dans l'ancien plan comptable. Certaines de ces recettes pouvaient donc être comptabilisées au niveau du poste « Recettes de matchs » ou « Sponsoring » selon les méthodes comptables propres à chaque club.

CLÉS D'ANALYSE

● Périmètre d'analyse pour la saison 2017-2018

Périmètre de la Jeep® ÉLITE : 18 clubs

Les variations du périmètre de la Jeep® ÉLITE font suite aux résultats sportifs de la saison 2016-2017 :

Clubs relégués en PRO B à l'issue de la saison 2016-2017



Clubs promus en Jeep® ÉLITE à l'issue de la saison 2016-2017



Périmètre de la PRO B : 18 clubs

Les variations du périmètre de la PRO B font suite aux résultats sportifs de la saison 2016-2017 :

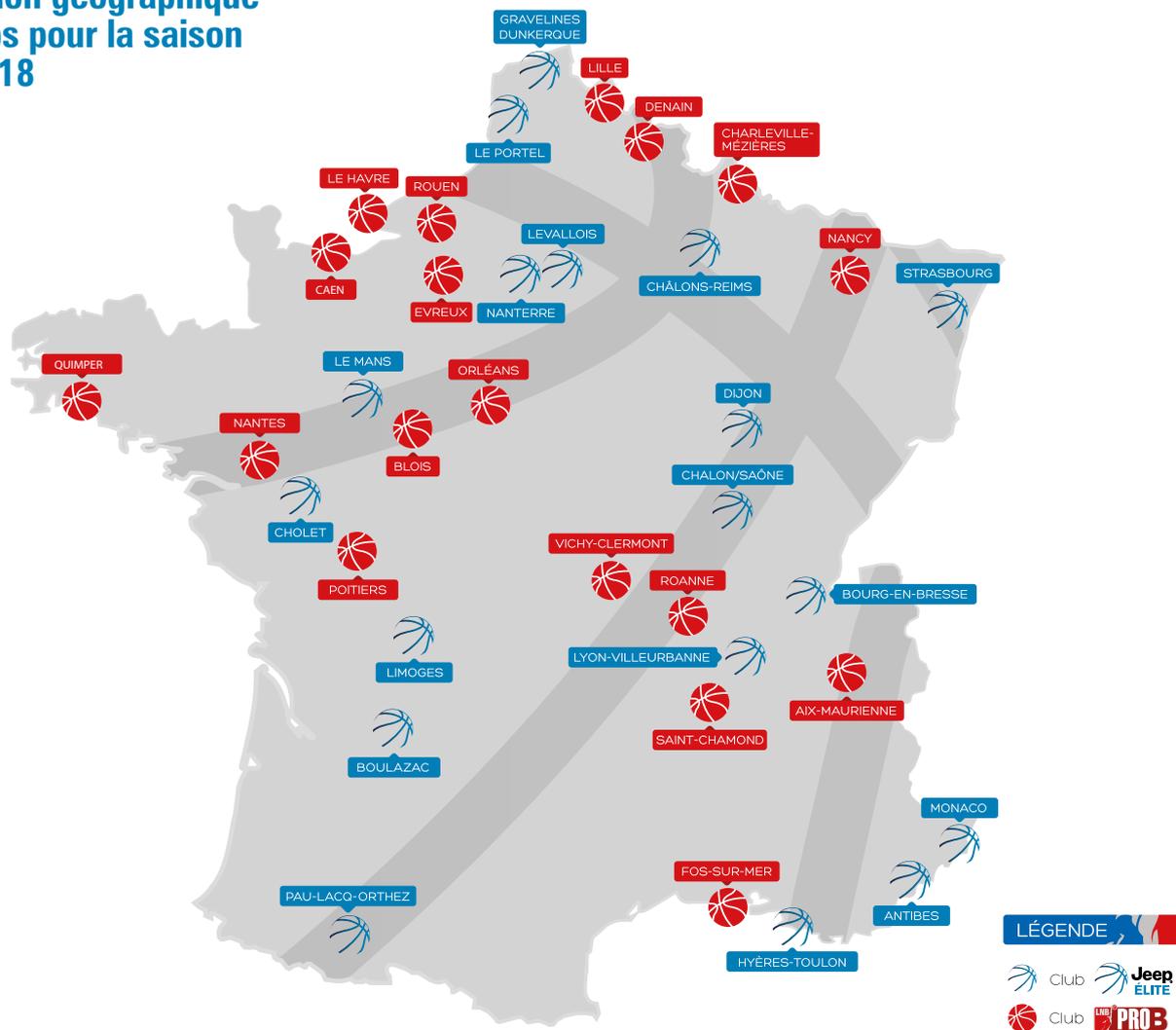
Clubs relégués en NMI à l'issue de la saison 2016-2017



Clubs promus en PRO B à l'issue de la saison 2016-2017



Répartition géographique des clubs pour la saison 2017-2018



Données relatives aux centres de formation

	Centre de formation agréé sur la saison 2017-2018 ?	Centre de formation porté par la structure professionnelle du club ?		Centre de formation agréé sur la saison 2017-2018 ?	Centre de formation porté par la structure professionnelle du club ?
Antibes Sharks	OUI	OUI	Aix Maurienne Savoie Basket	OUI	OUI
Boulazac Basket Dordogne	OUI	OUI	ADA Blois Basket 41	NON	
JL Bourg Basket	OUI	OUI	Caen Basket Calvados	NON*	
Elan Chalon	OUI	OUI	Étoile de Charleville-Mézières Ardennes	NON	
Champagne Châlons Reims Basket	OUI	NON	ASC Denain Voltaire	NON	
Cholet Basket	OUI	OUI	ALM Evreux	OUI	OUI
JDA Dijon	OUI	NON	Fos Provence Basket	OUI	OUI
BCM Gravelines Dunkerque	OUI	NON	STB Le Havre	OUI	OUI
Hyères-Toulon Var Basket	OUI	NON	Lille Métropole Basket Club	OUI	OUI
Le Mans Sarthe Basket	OUI	OUI	SLUC Nancy Basket	OUI	NON
ESSM Le Portel	OUI	NON	Nantes Basket Hermine	OUI	NON**
Levallois Metropolitans	OUI	NON	Orléans Loiret Basket	OUI	OUI
Limoges CSP	OUI	OUI	Poitiers Basket 86	OUI	OUI
ASVEL Lyon Villeurbanne	OUI	NON	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	Saint-Chamond Basket Vallée du Gier	NON	
SIG Strasbourg	OUI	OUI	JA Vichy-Clermont Métropole	OUI	OUI

*Agrément obtenu pour la saison 2018-2019

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



Cyrille Muller
Président de
la DNCCGCP

Point de vue

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

Depuis la saison 2003-2004, la Ligue Nationale de Basket dispose d'une DNCCG des Clubs Professionnels active et dynamique, ayant su évoluer au rythme des modifications légales, réglementaires et liées aux spécificités de son sport.

A l'instar d'autres disciplines, la DNCCGCP s'efforce d'assurer sa mission première, le contrôle, à travers le triptyque suivant :

- Assurer la **pérennité des associations et sociétés sportives** ;
- Favoriser le **respect de l'équité sportive** des compétitions organisées par la LNB ;
- Et contribuer à la **régulation économique des compétitions**.

Dans le cadre de cette mission, la Loi du 1^{er} mars 2017, visant à préserver l'éthique du sport, à renforcer la régulation et la transparence du sport professionnel et à améliorer la compétitivité des clubs, est venue renforcer les moyens d'actions des DNCCG, en permettant notamment de contrôler les projets de reprise des clubs. Depuis sa création, la DNCCGCP attache également une attention particulière à sa mission de conseil, symbolisée par le « C » de son sigle, afin d'accompagner les clubs dans la construction d'un modèle économique sain et pérenne.

Afin de mettre en lumière les travaux entrepris par les clubs et la DNCCGCP depuis plus de quinze ans, nous pouvons établir le constat suivant : Au 30 juin 2002, la situation nette de la Jeep® ÉLITE (anciennement PRO A) était de -5,7 millions d'euros ; au 30 juin

2018, elle s'élève à 5,7 millions d'euros, soit une amélioration de 10,4 millions d'euros !

Le constat est similaire pour la PRO B, dont la situation nette est passée de -3,9 millions d'euros au 30 juin 2003 à 1,7 millions d'euros au 30 juin 2018, soit une amélioration de 5,6 millions d'euros.

Par ailleurs, il est important de préciser que les opérations financières réalisées dans le cadre de l'acquisition des droits sportifs du club Hyères-Toulon Var Basket par le club Paris Basketball n'ont pas été prises en compte sur l'exercice clos le 30 juin 2018 (opérations nécessitant le respect de délais légaux incompressibles). En tenant compte de l'impact de ces opérations, la situation nette cumulée des deux divisions s'élèverait à 9 millions d'euros au 30 juin 2018.

Autre constat au 30 juin 2018 : la PRO B présente une exploitation largement excédentaire pour la 4^e saison consécutive. La bonne santé financière de la division mérite d'être soulignée, tout comme l'effort de structuration des clubs puisqu'au 30 juin 2018 seulement 6 clubs de PRO B sont constitués en association contre 13 au 30 juin 2002. A noter que le nombre de clubs sous forme associative en Jeep® ÉLITE est passé de 4 à 0 sur la même période. Au total, ce sont donc 11 clubs qui ont quitté le statut associatif pour passer en société au sein des deux divisions professionnelles.

Ces indicateurs reflètent parfaitement la professionnalisation constante du basket français durant ces quinze dernières années.



Philippe Ausseur
Président de
la Commission de
Contrôle de Gestion

Point de vue

de la Commission de Contrôle de Gestion

Une performance qui s'inscrit dans la durée.

Les comptes 2017-2018 des clubs de la Jeep® ÉLITE et de la PRO B confirment les résultats des saisons précédentes.

L'élite du basket masculin est aujourd'hui mieux structurée, plus forte économiquement et financièrement et donc plus apte à faire face aux aléas.

Le travail de fond mené au quotidien par les clubs sous l'égide et le contrôle de la DNCCGCP se traduit par des indicateurs positifs et des modèles économiques – certes différents voire disparates entre clubs et divisions – qui fonctionnent et permettent un développement sain et durable du basket professionnel.

La Jeep® ÉLITE a ainsi poursuivi son développement et augmenté ses produits d'exploitation avec des recettes matchs et des droits TV en hausse significative. A l'exception notable d'un club, l'ensemble de la Jeep® ÉLITE dégage un bénéfice d'exploitation, preuve d'une gestion courante saine et équilibrée. Il y a peu de produits exceptionnels et pas de dépendance excessive à une seule source de recettes.

La situation nette cumulée passe significativement la barre des 5 millions d'euros et tangente même le seuil des 6 millions d'euros.

Ces réserves constituées au fil des saisons précédentes renforcent la crédibilité et la pérennité des clubs et de la Jeep® ÉLITE dans son ensemble.

La PRO B s'inscrit également dans la même trajectoire. Les produits d'exploitation augmentent sensiblement, tirés par la hausse des recettes matchs. Le résultat d'exploitation cumulé de la division est bénéficiaire. La situation nette d'ensemble, bien qu'en léger recul, reste positive à 1,7 millions d'euros.

Ces très bons résultats d'ensemble ne doivent cependant pas conduire à relâcher efforts et vigilance. Les aléas économiques, les complexités juridiques, sociales et fiscales sources de contentieux peuvent rapidement conduire à des déboires fâcheux si la gestion d'ensemble n'est pas pilotée et maîtrisée. Par ailleurs, cette situation globale ne doit pas non plus masquer les difficultés de quelques clubs qu'il conviendra donc de continuer à surveiller et encadrer. Comme toujours, la DNCCGCP sera présente pour conseiller les clubs mais aussi veiller au respect des règles d'équité et de transparence qui ont conduit à cette bonne santé financière.

Pour autant, le basket professionnel français peut se féliciter de sa gestion financière et économique. C'est ce qui lui permet d'affronter avec confiance et ambition de nouveaux challenges.



DJ Stephens a survolé le concours de dunks du All Star Game ©LNB/IS/BELLENGER

RÉSULTATS SPORTIFS 2017-2018



PROMU EN Jeep® ÉLITE

PROMUS EN PRO B

*Coupe des leaders



RELÉGUÉ EN PRO B
Hyères-Toulon Var Basket

RELÉGUÉS EN NM1
Étoile de Charleville-Mézières Ardennes, STB Le Havre

Grâce notamment à un grand Lahaou Konaté élu MVP de la rencontre, Nanterre 92 a remporté le Trophée des Champions ©LNB/IS/BELLENGER



CLUBS ENGAGÉS EN COUPES D'EUROPE POUR LA SAISON 2017-2018

- En Basketball Champions League : Elan Chalon, AS Monaco Basket, Nanterre 92, SIG Strasbourg
- En Eurocup : ASVEL Lyon Villeurbanne, Levallois Metropolitans, Limoges CSP
- En FIBA Europe Cup : ESSM Le Portel

ANTIBES SHARKS
BOULAZAC BASKET DORDOGNE
JL BOURG BASKET
ELAN CHALON
CHAMPAGNE CHÂLONS REIMS BASKET
CHOLET BASKET
JDA DIJON
BCM GRAVELINES DUNKERQUE
HYÈRES-TOULON VAR BASKET

LE MANS SARTHE BASKET
ESSM LE PORTEL
LEVALLOIS METROPOLITANS
LIMOGES CSP
ASVEL LYON VILLEURBANNE
AS MONACO BASKET
NANTERRE 92
ELAN BÉARNAIS PAU LACQ ORTHEZ
SIG STRASBOURG

COMPTES ANNUELS

Jeep[®] ÉLITE



Le Mans, au bout du suspense, a remporté son 5^e titre de Champion de France ©LNB/IS/BELLENGER

COMPTE DE RÉSULTAT CUMULÉ DE LA Jeep® ÉLITE

Jeep® ÉLITE - (en milliers d'euros)	Réalisé 30 juin 2018	%	Réalisé 30 juin 2017	%	Évolution Globale	
Produits d'exploitation						
Recettes de matchs	15 899	17%	12 576	14%	3 323	26%
Droits TV	4 094	4%	3 617	4%	477	13%
Sponsoring	45 506	49%	46 242	52%	-736	-2%
<i>dont sponsors privés</i>	39 790	43%	39 185	44%	605	2%
<i>dont sponsors publics</i>	5 716	6%	7 057	8%	-1 341	-19%
Subventions	18 890	20%	19 021	21%	-131	-1%
Reprise sur amortissements / transferts de charges	3 502	4%	2 868	3%	634	22%
Autres produits	5 373	6%	5 379	6%	-6	0%
Total produits d'exploitation	93 264	100%	89 703	100%	3 561	4%
Charges d'exploitation						
Autres achats et charges externes	37 959	40%	35 790	40%	2 169	6%
Impôts et taxes	1 932	2%	2 450	3%	-518	-21%
Masse salariale	37 265	40%	35 153	39%	2 112	6%
Charges sociales	14 893	16%	14 435	16%	458	3%
Autres charges	554	1%	559	1%	-5	-1%
Dotations aux amortissements et provisions	1 639	2%	1 351	1%	288	21%
Total charges d'exploitation	94 242	100%	89 738	100%	4 504	5%
Résultat d'exploitation	-978		-34		-944	
Résultat financier	-28		-42		14	
Résultat exceptionnel	1 348		-103		1 451	
- Impôts sur les bénéfices	150		33		117	
Bénéfices ou pertes	192		-212		404	

Une progression importante des produits d'exploitation

Les produits d'exploitation cumulés de la Jeep® ÉLITE ont connu une augmentation importante sur la saison 2017-2018 (+3,6 millions d'euros, soit +4% globalement entre les saisons 2016-2017 et 2017-2018) après la stagnation de ceux-ci la saison précédente. Cette évolution s'explique principalement par la hausse importante des recettes de match (+3,3 millions d'euros, soit +26% entre les saisons 2016-2017 et 2017-2018), notamment grâce à la progression de la fréquentation des salles.

Nous remarquons également une hausse importante des droits TV qui poursuivent leur progression (+13%), soit une augmentation deux fois plus importante que celle constatée sur la saison 2016-2017 (+6%). Il est important de noter que ce poste comprend les versements de la LNB aux clubs et les droits versés par d'autres institutions (en lien avec la participation des clubs aux Coupes d'Europe).

Nous déplorons néanmoins une baisse des recettes de sponsoring, poursuivant ainsi la tendance observée la saison dernière (-2% globalement, expliquée par une diminution significative de 19% du sponsoring public). Nous constatons également une légère baisse des subventions des collectivités (-1%), dans le prolongement des deux saisons précédentes.

Une croissance importante, mais relativement homogène, des charges d'exploitation

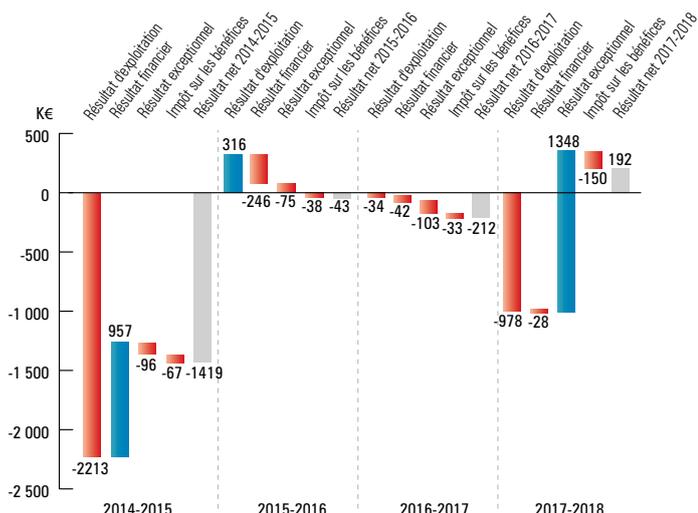
Les charges d'exploitation cumulées de la Jeep® ÉLITE ont également augmenté de manière importante au cours de la saison 2017-2018

contrairement aux deux saisons précédentes (+5% entre les saisons 2016-2017 et 2017-2018 contre +0,4% entre les saisons 2015-2016 et 2016-2017, +2% entre les saisons 2014-2015 et 2015-2016), du fait de la hausse des autres achats et charges externes (+6%), de la masse salariale (+6%) et des dotations aux amortissements et provisions (+21%, mais sur un montant peu significatif représentant 1,7% du total des charges d'exploitation).

Une exploitation déficitaire, un résultat net excédentaire

Après avoir constaté un résultat d'exploitation cumulé quasiment à l'équilibre lors de la saison 2016-2017 (-34 K€) et largement bénéficiaire lors de la saison 2015-2016 (+316 K€), les comptes clôturés au 30 juin 2018 font apparaître une perte d'exploitation de 978 K€ (très loin néanmoins de l'exercice fortement déficitaire à -2,2 millions d'euros constaté au 30 juin 2015). Cette perte d'exploitation globale est principalement due à un club présentant à lui seul une perte d'exploitation de 1,5 millions d'euros. On note une poursuite de l'amélioration du résultat financier (remonté à -28 K€). Le résultat exceptionnel global est fortement positif (1,3 millions d'euros contre -103 K€ pour la saison 2016-2017), principalement dû à un produit exceptionnel de 1,7 millions constaté sur ce même club en question. Le résultat net cumulé de la Jeep® ÉLITE est excédentaire, avec un bénéfice de 192 K€ et des résultats nets individuels des clubs se situant globalement entre -167 K€ et 305 K€, excepté un club qui se démarque par un résultat net de -902 K€ (Hyères-Toulon Var Basket).

Évolution du résultat net cumulé

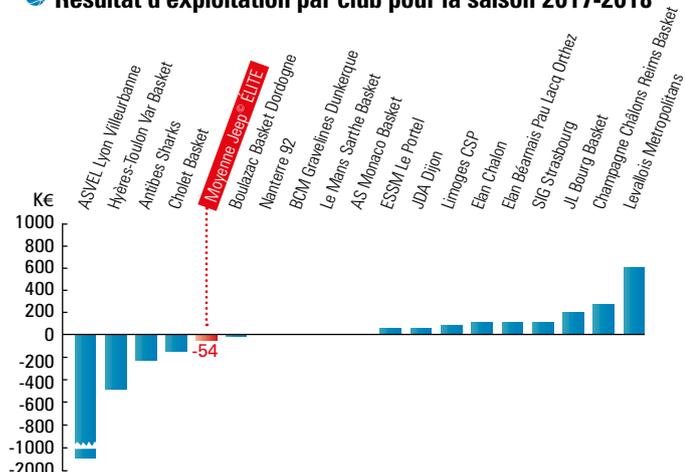


Après deux années au cours desquelles la Jeep® ÉLITE avait rétabli une exploitation globalement excédentaire (-34 K€ au 30 juin 2017 et 316 K€ au 30 juin 2016), la saison 2017-2018 est marquée par un résultat d'exploitation déficitaire s'établissant à -978 K€ au 30 juin 2018, conséquence de l'augmentation des charges d'exploitation (+5%) plus importante que la hausse des recettes des clubs (+4%). Le résultat financier est pour la troisième saison consécutive en amélioration et s'établit à -28 K€ au 30 juin 2018 (-42 K€ à l'issue de la saison 2016-2017). Le résultat exceptionnel cumulé affiche un excédent global de 1,3 millions d'euros du fait d'un produit exceptionnel de 1,7 millions d'euros perçu par un club. Contrairement aux cinq saisons précédentes, la saison 2017-2018 s'est ainsi clôturée avec un bénéfice (+192 K€), ce qui vient confirmer l'amélioration de la situation financière globale des clubs de Jeep® ÉLITE.

Comme lors de la saison précédente, nous constatons une grande disparité au niveau de la performance économique des clubs, disparité qui s'est néanmoins réduite au cours de la saison 2017-2018 :

- Cette saison, 4 clubs présentent un résultat net négatif au 30 juin 2018 contre 6 clubs au 30 juin 2017. Deux clubs arrivent quasiment à l'équilibre tandis que deux autres affichent des pertes de -167 K€ pour l'un et -902 K€ pour le club de Hyères-Toulon Var Basket.
- Ces 4 clubs enregistrent une perte globale de -1,1 millions d'euros, quand les 14 autres dégagent un bénéfice net cumulé de 1,3 millions d'euros.

Résultat d'exploitation par club pour la saison 2017-2018



Le niveau de performance globale des clubs concernant leur exploitation est en amélioration à l'issue de la saison 2017-2018 avec seulement 5 clubs présentant une perte d'exploitation contre 7 au 30 juin 2017. L'écart entre la perte d'exploitation la plus importante et l'excédent d'exploitation le plus élevé s'est néanmoins accru cette saison et s'établit à 2,1 millions d'euros contre 737 K€ au 30 juin 2017.

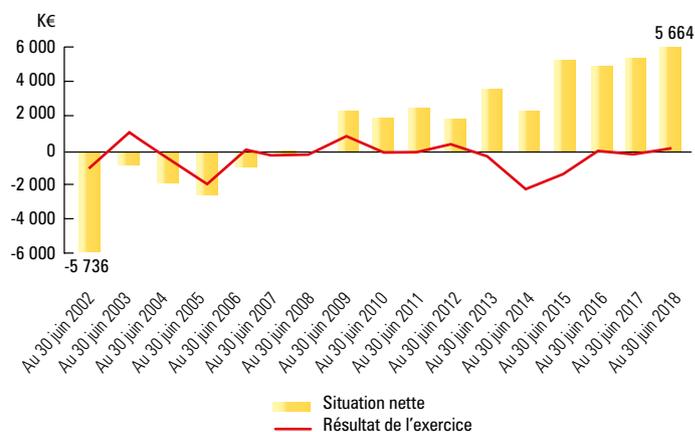


Travis Leslie s'envole pour un dunk sous les yeux des joueurs du Champagne Châlons Reims Basket ©Karen MANDAU

SITUATION NETTE DE LA Jeep® ÉLITE

Une situation nette pérenne désormais au-delà de 5 millions d'euros

Évolution de la situation nette et du résultat net cumulés



Pour la seconde saison consécutive, la situation nette cumulée de la Jeep® ÉLITE dépasse le seuil symbolique des 5 millions d'euros, pour

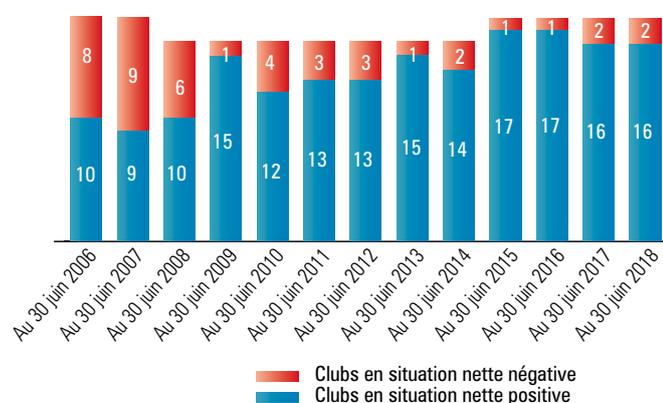
s'établir à +5 664 K€, confirmant ainsi la solidité de la situation financière des clubs de la Jeep® ÉLITE et leur pérennité.

Après 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 autour de la barre des 5 millions d'euros lors des trois dernières saisons, la situation nette cumulée de la Jeep® ÉLITE poursuit sa croissance et se rapproche du seuil des 6 millions d'euros.

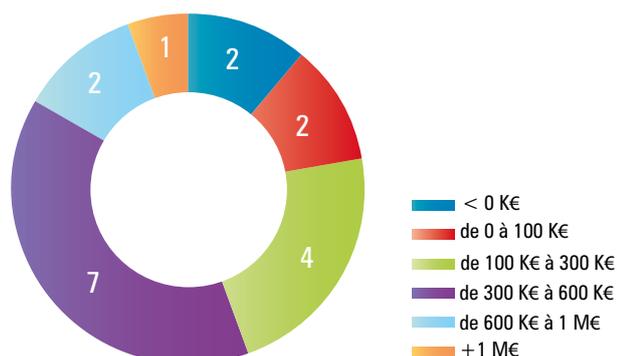
Deux clubs se démarquent toutefois en présentant une situation nette négative. En particulier, le club Hyères-Toulon Var Basket, relégué en PRO B à l'issue de la saison 2017-2018, et dont les droits sportifs ont été acquis par le club Paris Basketball à partir de la saison 2018-2019. Le second club présentant une situation nette négative est le club Antibes Sharks, qui devra rétablir sa situation nette à l'équilibre au plus tard au 30 juin 2021 (obligation réglementaire). A ce titre, le club de Levallois Metropolitans repasse, quant à lui, en situation nette positive (95 K€ au 30 juin 2018) après trois exercices se soldant par des situations nettes négatives.

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 2018



À l'issue de la saison 2017-2018, 14 clubs sur 18 présentent une situation nette supérieure à 100 K€, exactement comme la saison précédente. De même, le Limoges CSP affiche à nouveau la meilleure situation nette de la Jeep® ÉLITE avec 1 252 K€ (stable par rapport à la saison 2016-2017). Néanmoins, il ne représente plus que 22% de la situation nette cumulée de la Jeep® ÉLITE contre plus de 25% lors de la saison précédente, témoignant ainsi de l'amélioration globale de la situation financière des clubs de la division.

Concernant la forme juridique des clubs, tous sont constitués en société au 30 juin 2018 pour la troisième saison consécutive. Nous rappelons cependant qu'il n'existe aucune obligation réglementaire en la matière dans la discipline du basket, et que cette situation résulte soit d'un choix des groupements sportifs, soit d'une obligation compte tenu des contraintes légales (liées à la masse salariale ou aux recettes des manifestations).

Après une saison 2016-2017 qui avait vu le capital social cumulé de la Jeep® ÉLITE diminuer par rapport à la saison précédente (6,5 millions d'euros au 30 juin 2017 contre 8,3 millions au 30 juin 2016) suite à l'évolution du périmètre des clubs dans les deux divisions et à diverses opérations en capital, la saison 2017-2018 est marquée par une nouvelle diminution de 31 K€ du capital social cumulé des clubs qui s'établit au 30 juin 2018 à 6,5 millions d'euros. Cette évolution est principalement due à la descente en PRO B du SLUC Nancy Basket qui disposait d'un capital social de 500 K€.

Sur la saison 2017-2018, le montant moyen du capital social d'un club de Jeep® ÉLITE s'élève désormais à 362 K€ et reste stable par rapport à la saison précédente (364 K€ au 30 juin 2017). L'écart entre le club le plus capitalisé et celui disposant du capital social le plus faible reste également stable à 1 122 K€ (1 159 K€ pour la JDA Dijon, 37 K€ pour les Levallois Metropolitans) après avoir fortement diminué entre les saisons 2015-2016 et 2016-2017 (écart de 1 122 K€ au 30 juin 2017 contre 2 463 K€ au 30 juin 2016).

Club	Forme juridique	Capital social (arrondi au millier)
Antibes Sharks	SASP	500 000 € €
Boulazac Basket Dordogne	SASP	263 000 € €
JL Bourg Basket	SASP	274 000 € €
Champagne Châlons Reims Basket	SAS	470 000 € €
Elan Chalon	SEM	292 000 € €
Cholet Basket	SASP	104 000 € €
JDA Dijon	SASP	1 159 000 € €
Hyères-Toulon Var Basket	SASP	75 000 € €
BCM Gravelines Dunkerque	SEM	42 000 € €
Le Mans Sarthe Basket	SEM	505 000 € €
ESSM Le Portel	SASP	440 000 € €
Limoges CSP	SASP	354 000 € €
ASVEL Lyon Villeurbanne	SASP	771 000 € €
AS Monaco Basket	SAM*	150 000 € €
Nanterre 92	SAS	56 000 € €
Levallois Metropolitans	SASP	37 000 € €
Elan Béarnais Pau Lacq Orthez	SEM	625 000 € €
SIG Strasbourg	SASP	400 000 € €

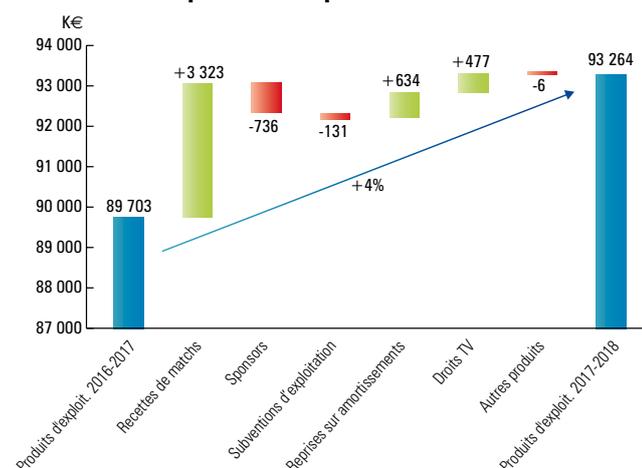
* SAM : Société Anonyme Monégasque

LES PRODUITS D'EXPLOITATION

Répartition des produits d'exploitation

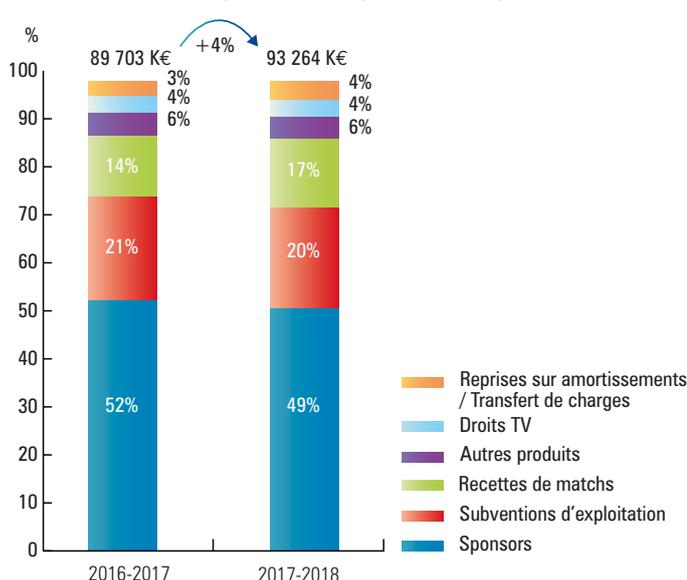
Après la légère contraction enregistrée au cours de la saison 2016-2017, les produits d'exploitation reprennent leur dynamique de croissance en augmentant de 4% sur la saison 2017-2018 pour s'établir à 93,3 millions d'euros au 30 juin 2018 contre 89,7 millions d'euros au 30 juin 2017. Les clubs de Jeep® ÉLITE ont ainsi généré en moyenne 5,2 millions d'euros de produits d'exploitation, soit une hausse de près de 200 K€ par rapport à la saison précédente.

Évolution des produits d'exploitation



Cette forte croissance des produits d'exploitation est principalement due à l'augmentation significative des recettes de match (+26%), ainsi qu'à la hausse des reprises sur amortissements (+22%) et des Droits TV (+13%). Cette croissance s'explique également par le fait que les deux clubs promus en PRO A (désormais Jeep® ÉLITE) lors de la saison 2016-2017 avaient présenté les deux plus petits budgets (dont un inférieur à 2 millions d'euros) alors que les deux clubs ayant accédé à la Jeep® ÉLITE pour la saison 2017-2018 ont présenté des budgets de respectivement 3,7 millions d'euros et 5 millions d'euros.

Évolution de la répartition des produits d'exploitation



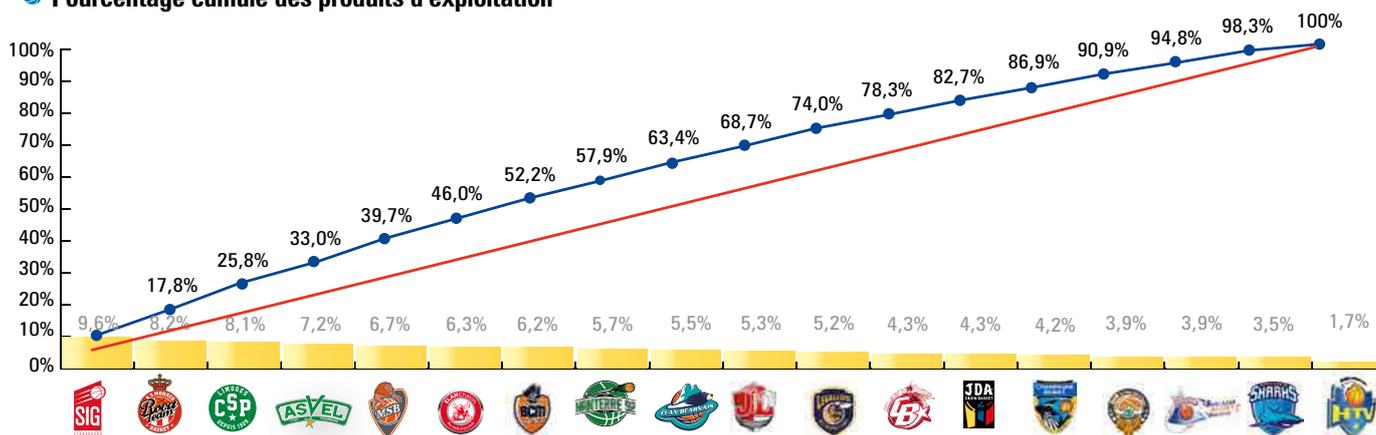
Conséquence de la forte croissance des recettes de match, la répartition des produits d'exploitation a évolué par rapport à la saison précédente, même si la structuration globale du modèle économique des clubs reste conforme aux saisons précédentes :

- Le poids du sponsoring, qui représente depuis plusieurs saisons plus de la moitié des produits d'exploitation des clubs, diminue de 3 pts pour s'établir à 49% au 30 juin 2018 contre 52% au 30 juin 2017. Cette diminution s'est faite au profit de la part des recettes de matchs dans les produits d'exploitation.
- Les subventions d'exploitation des collectivités restent stables par rapport à la saison précédente autour de 19 millions d'euros après avoir diminué de 5% entre les saisons 2015-2016 et 2016-2017, et contribuent désormais à hauteur de 20% aux produits d'exploitation des clubs contre 21% à l'issue de la saison 2016-2017.
- Les recettes de matchs, qui ont connu une très forte croissance de 26% cette saison par rapport à la saison 2016-2017, représentent désormais 17% du total des produits d'exploitation contre 14% à l'issue de la saison précédente.
- Les autres postes de produits, à savoir les « Reprises sur amortissements » et les « Droits TV » ont également connu une progression importante cette saison (de respectivement 22% et 13%). Avec le poste « Autres produits », ils représentent à eux trois 14% du montant total des produits d'exploitation contre 13% pour la saison 2016-2017.



Tweety Carter au lay-up dans un Chaudron réputé pour son ambiance enflammée ©ESSM LE PORTEL

● Pourcentage cumulé des produits d'exploitation



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

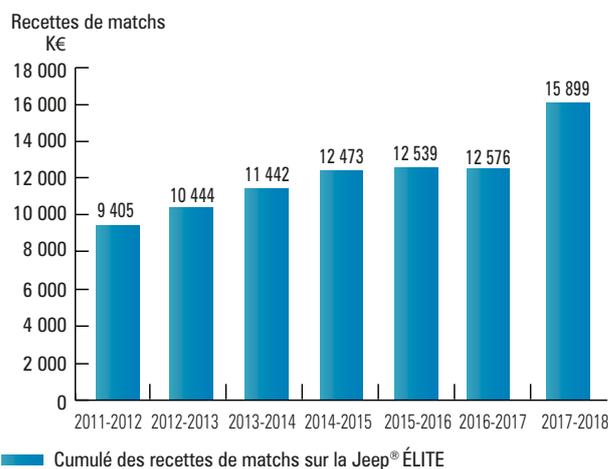
Sur l'axe des ordonnées se trouve le pourcentage cumulé des produits d'exploitation.

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 7 clubs représentent à eux seuls plus de la moitié des produits d'exploitation cumulés, à l'instar de la saison précédente.

Cette saison, trois clubs présentent des produits d'exploitation supérieurs à 7 millions d'euros, à savoir la SIG Strasbourg (8,9 millions d'euros), l'AS Monaco Basket (7,6 millions d'euros) et le Limoges CSP (7,5 millions d'euros). Le poids du club générant les plus hauts revenus dans le total des produits de la Jeep® ÉLITE (SIG Strasbourg) est en augmentation, passant de 8,7% pour la saison 2016-2017 à 9,6% pour la saison 2017-2018, tandis que la contribution du club présentant la plus faible part (Hyères-Toulon Var Basket) a diminué, passant de 2,3% pour la saison 2016-2017 à 1,7% pour la saison 2017-2018. L'écart entre les extrémités s'est donc accentué lors de la saison 2017-2018.

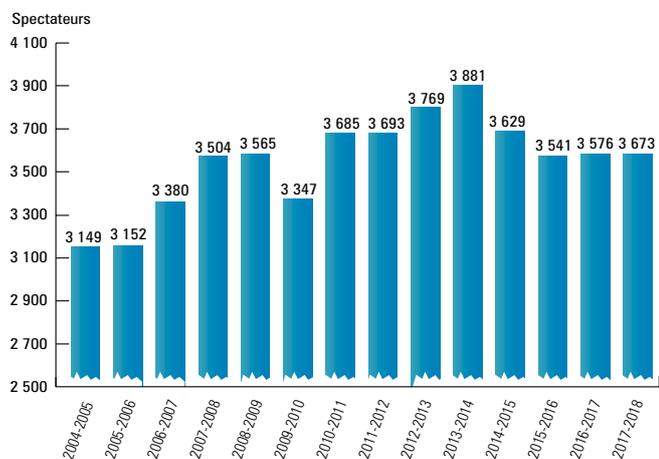
● Évolution des recettes de matchs



Cumulé des recettes de matchs sur la Jeep® ÉLITE

Focus sur les recettes de matchs

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



Les recettes de matchs (constituées des recettes billetterie, incluant les achats de places de la part des collectivités, ainsi que des recettes annexes liées aux buvettes, boutiques et programmes de matchs) ont fortement augmenté sur la saison 2017-2018 à hauteur de 10%. Après le tassement constaté sur les deux saisons précédentes, ce poste de recettes est le principal contributeur à la hausse des produits d'exploitation de la division enregistrée cette saison.

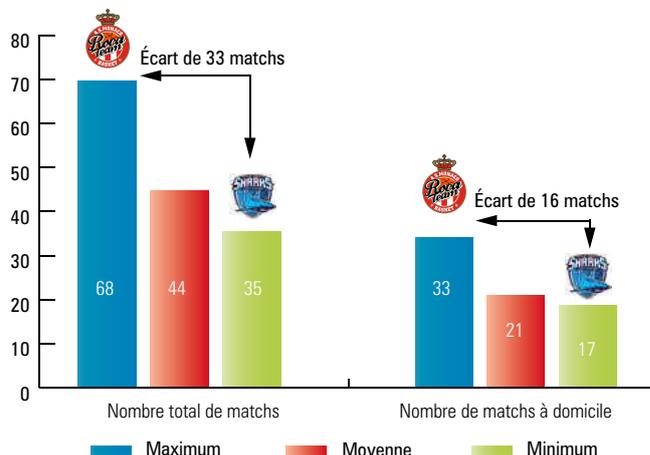
Pour rappel, la modification du plan comptable a impacté le poste « Recettes de matchs », et plus particulièrement les recettes billetterie à hauteur de 2,9 millions d'euros (intégration du montant total des recettes de billetterie provenant des partenaires lors de la saison régulière et des playoffs). Ce changement de méthodologie explique l'importance de la hausse des recettes de match par rapport à la saison 2016-2017. En effet, la création de comptes liés aux « Recettes de matchs - Partenaires » permet d'identifier clairement les recettes de billetterie provenant des partenaires du club, ce qui n'était pas le cas dans l'ancien plan comptable. Certaines de ces recettes pouvaient donc être comptabilisées au niveau du poste « Recettes de matchs » ou « Sponsoring » selon les méthodes comptables propres à chaque club.



Jean-Michel Mipoka a été l'un des piliers du BCM Gravelines-Dunkerque ©BCM GRAVELINES DUNKERQUE

Le taux de remplissage des salles est quant à lui relativement homogène. Il convient toutefois de le mettre en regard de la capacité d'accueil, très variable d'une salle de Jeep® ÉLITE à l'autre (entre 2 800 et plus de 7 500 places), mis à part pour les clubs Hyères-Toulon Var Basket et Antibes Sharks, qui affichent des taux de remplissage de respectivement 51% et 48%, très en deçà de la moyenne de Jeep® ÉLITE qui s'établit à 84% sur la saison 2017-2018.

● Nombre de matchs joués sur l'ensemble de la saison 2017-2018

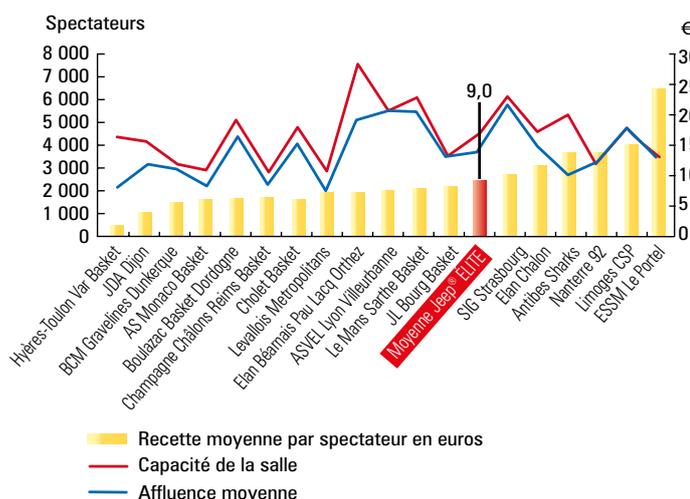


Le montant total des recettes de matchs (toutes compétitions confondues) est à mettre en perspective du nombre de matchs disputés pendant la saison par les clubs.

En moyenne, un club de Jeep® ÉLITE a joué 44 matchs sur la saison 2017-2018, dont 21 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 l'AS Monaco Basket a disputé 68 matchs, dont 33 à domicile, le club ayant disputé le plus faible nombre de rencontres en a joué 35 (Antibes Sharks).

● Affluence et recette billetterie moyenne par spectateur



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, abonnements 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.

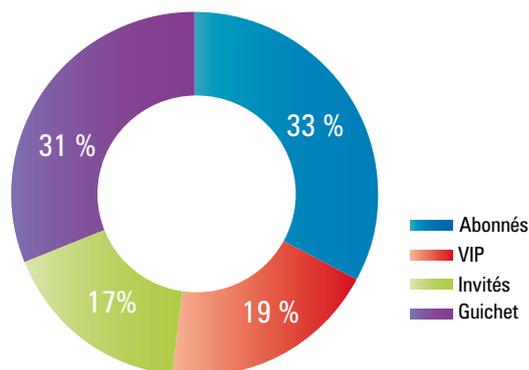
- Pour les clubs évoluant dans plusieurs salles, la capacité de la salle est calculée au prorata du nombre de matchs disputés dans chacune de ces salles.

Nous constatons sur cette saison que la moyenne de la division est en nette progression, passant de 7,40€ sur la saison 2016-2017, à 9,0€ sur la saison 2017-2018. La recette moyenne par spectateur est encore très hétérogène au sein de la Jeep® ÉLITE, avec un écart entre les extrêmes sur la saison 2017-2018 représentant plus de 22€ contre environ 14€ la saison précédente. Cette évolution s'explique principalement par la modification du plan comptable qui a impacté le poste « Recettes de matchs » : intégration du montant total des recettes de billetterie provenant des partenaires lors de la saison régulière et des playoffs.



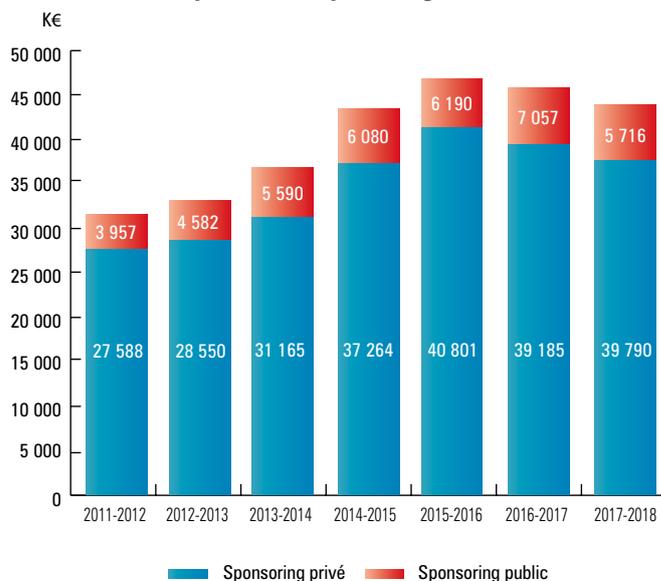
La saison dernière, Élie Okobo a marqué la Jeep® ÉLITE avant de rallier les Suns de Phoenix ©Éric TRAVERSÉ

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



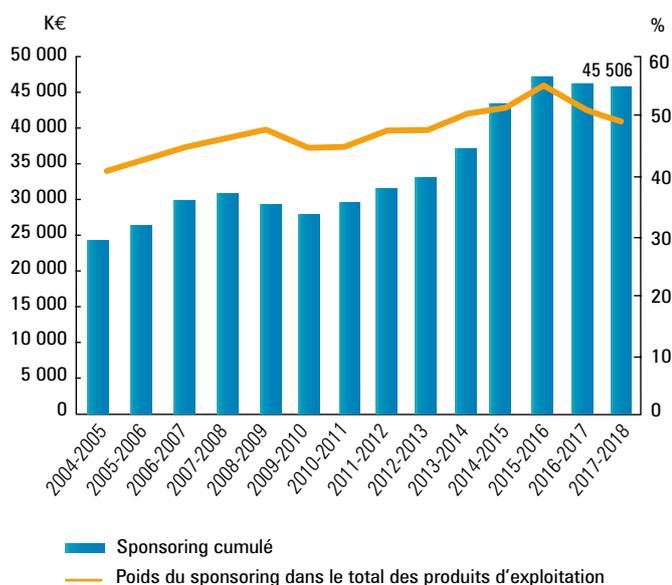
* données saison régulière

● Évolution des produits du sponsoring



Focus sur le sponsoring

● Évolution du poids du poste « Sponsoring » dans le total des produits d'exploitation



Historiquement, les produits du sponsoring ont connu sur la période 2009-2010 à 2015-2016 une augmentation régulière et importante de l'ordre de 9% par an pour atteindre 47 millions d'euros au 30 juin 2016.

Depuis, les produits du sponsoring ont baissé de 2% puis de 3% au cours des saisons 2016-2017 et 2017-2018. Ils représentent désormais un produit de 45,5 millions d'euros au 30 juin 2018 contre 46,2 millions d'euros au 30 juin 2017.

Cette analyse est néanmoins à relativiser du fait de la situation particulière que représentent les clubs de Hyères-Toulon Var Basket et de ESSM Le Portel qui n'ont respectivement dégagé que 207 K€ et 736 K€ de revenus issus du sponsoring. Retraitée de ces deux clubs, la part moyenne du sponsoring dans le total des produits d'exploitation des clubs s'établirait à près de 51%, pour un produit moyen de 2,8 millions d'euros, soit une hausse de près de 4% par rapport à la saison précédente.

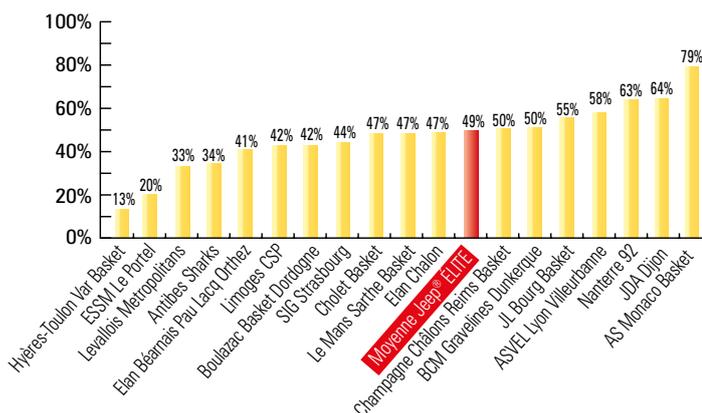
La baisse des produits issus du sponsoring trouve sa source dans la diminution du sponsoring public qui baisse de 19% par rapport à la saison précédente, pour représenter un montant de 5,7 millions d'euros au 30 juin 2018 contre 7,1 millions d'euros au 30 juin 2017. Le sponsoring privé reste quant à lui stable à l'issue de la saison 2017-2018 par rapport à la saison précédente avec un total de 39,8 millions d'euros au 30 juin 2018 contre 39,2 millions d'euros au 30 juin 2017.

Cette baisse globale du sponsoring public s'explique par le fait que, lors de la saison 2017-2018, trois clubs n'ont pas reçu de soutien des collectivités sous forme de sponsoring (dont le club de Boulazac Basket Dordogne ayant accédé à la Jeep® ÉLITE cette saison) alors que seul l'AS Monaco n'en recevait pas la saison précédente.



Heiko Schaffartzik, le shooter fou de Nanterre 92, chéri par les supporters franciliens ©NANTERRE 92

Poids du sponsoring par club dans les produits d'exploitation



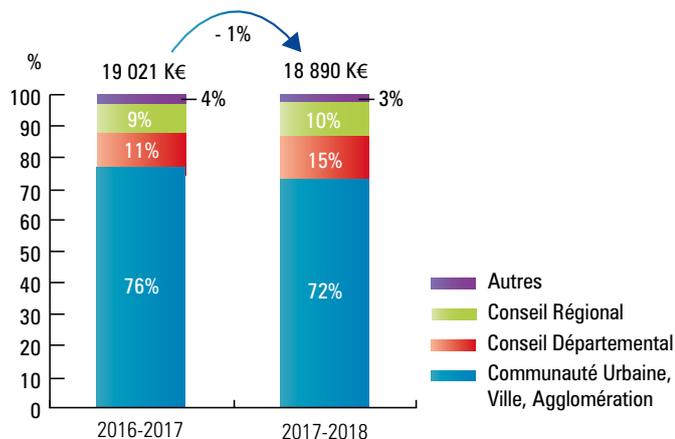
La situation concernant les produits issus du sponsoring reste très hétérogène selon les clubs, avec des extrêmes qui demeurent très éloignés de la moyenne :

- Les clubs AS Monaco Basket, Boulazac Basket Dordogne et Levallois Metropolitains n'ont pas bénéficié de sponsoring public cette saison alors que celui-ci représente en moyenne 7,6% du montant total des produits d'exploitation pour les autres clubs ;
- Le sponsoring représente 79% du total des produits d'exploitation de l'AS Monaco tandis que la moyenne pour la Jeep[®] ÉLITE est de 49% ;
- Les clubs de Hyères-Toulon Var Basket et de l'ESSM Le Portel ont un impact négatif sur la moyenne puisque, pour ces clubs, le sponsoring représente moins de 20% des produits d'exploitation.

Exception faite des deux extrêmes (AS Monaco Basket et Hyères-Toulon Var Basket), les disparités restent néanmoins importantes : 44 points d'écart pour la saison 2017-2018 entre les clubs de l'ESSM Le Portel et de la JDA Dijon, soit exactement le même écart que lors de la saison 2016-2017.

Focus sur les subventions d'exploitation

Évolution de la répartition des subventions d'exploitation



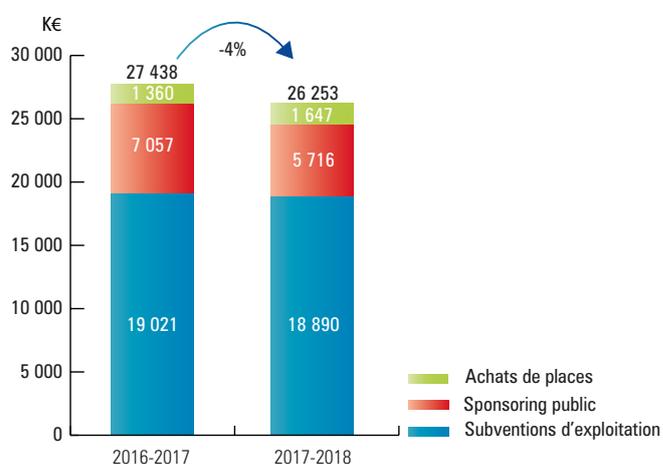
Sur la saison 2017-2018, les collectivités publiques ont maintenu un niveau de subventions d'exploitation relativement similaire à celui de la saison précédente (variation de -131 K€). Cette stabilité fait suite à deux saisons au cours desquelles le montant total des subventions d'exploitation avait diminué de 5% entre 2015-2016 et 2016-2017 et de 10% entre 2014-2015 et 2015-2016.

Les subventions d'exploitation reçues par les clubs de Jeep[®] ÉLITE proviennent toujours en grande partie des acteurs publics locaux (Communauté Urbaine, Ville, Agglomération) démontrant une nouvelle fois l'attachement de ces collectivités aux clubs de Jeep[®] ÉLITE. Leur participation a néanmoins diminué de 4 points par rapport à la saison précédente (72% au 30 juin 2018 contre 76% au 30 juin 2017), au profit des subventions accordées par les Conseils Départementaux qui représentent, au 30 juin 2018, 15% du montant total des subventions d'exploitation contre 11% au 30 juin 2017.

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

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

Évolution de l'aide des collectivités



A.J. Slaughter félicité par ses coéquipiers Darryl Watkins et David Lighty ©ASVEL

La saison 2017-2018 s'inscrit dans la tendance à la baisse amorcée depuis plusieurs saisons concernant l'aide apportée par les collectivités publiques aux clubs de Jeep® ÉLITE. Après avoir diminué de 1% la saison dernière, les aides financières des acteurs publics ont baissé de 4% au cours de la saison 2017-2018 pour s'établir à 26,3 millions d'euros au 30 juin 2018 contre 27,4 millions d'euros au 30 juin 2017.

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

Focus sur les autres produits

Les « *Autres produits* » sont restés stables cette saison par rapport à la saison précédente et s'établissent au 30 juin 2018 à 5,4 millions d'euros. Ceux-ci avaient fortement progressé (+12%) entre les saisons 2015-2016 et 2016-2017, passant de 4,8 millions d'euros à 5,4 millions d'euros. Ils continuent de représenter en moyenne près de 6% du total des produits d'exploitation de la Jeep® ÉLITE.

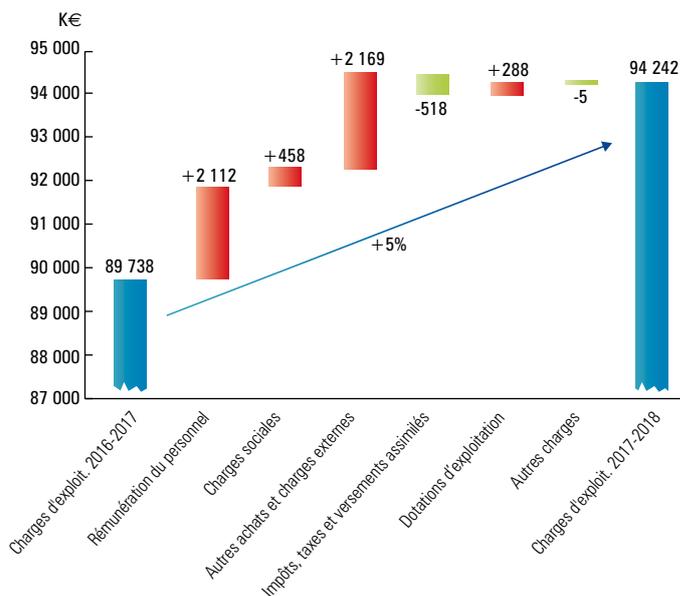
La répartition des « *Autres produits* » est relativement homogène entre les clubs de la division : 12 d'entre eux présentent une part des « *Autres produits* » comprise entre 6% et 9% du total des produits d'exploitation.

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 s'élevaient au 30 juin 2018 à 94,2 millions d'euros contre 89,7 millions d'euros au 30 juin 2017, soit une augmentation de 5% par rapport à la saison précédente (+4,5 millions d'euros). Cette augmentation est à analyser en parallèle de la hausse des produits d'exploitation de 4% (+3,6 millions d'euros) enregistrée au cours de la saison 2017-2018.

Les charges de personnel, composées des rémunérations du personnel et des charges sociales, ont également connu une augmentation importante de l'ordre de 5% (+2,6 millions d'euros) au cours de la saison 2017-2018 par rapport à 2016-2017.

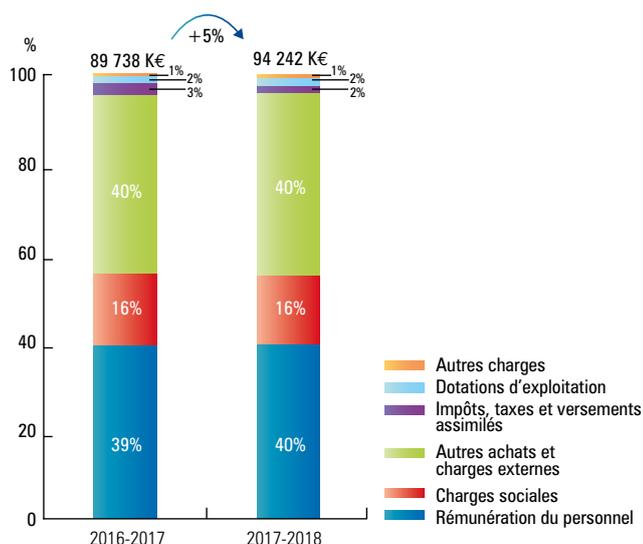
Cette hausse des charges d'exploitation, supérieure à la hausse des produits d'exploitation, a pour conséquence une dégradation du résultat d'exploitation cumulé de la Jeep® ÉLITE de -944 K€ par rapport à la saison 2016-2017. Il s'établit ainsi à -978 K€ au 30 juin 2018 contre -34 K€ au 30 juin 2017.



Yannick Bokolo, capitaine de l'Élan Béarnais, au lay-up ©Eric TRAVERSIÉ

Répartition des charges d'exploitation

Évolution de la répartition des charges d'exploitation

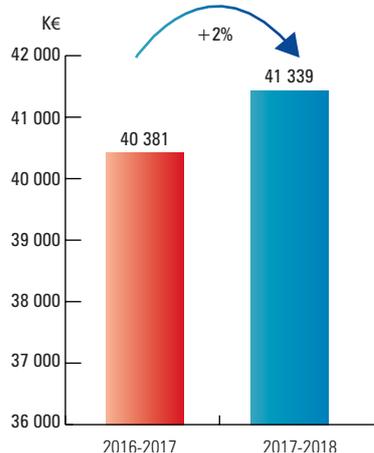


La structure des charges sur la saison 2017-2018 est globalement stable par rapport à la saison 2016-2017. Ainsi, le constat établi au 30 juin 2017 peut être renouvelé : le poids des différentes composantes dans le total des charges d'exploitation a peu évolué (globalement ce sont les postes représentant la part la plus faible du total des charges qui ont fait l'objet de variations importantes).

Les charges de personnel ont également vu leur part rester relativement stable dans le total des charges d'exploitation à 56% au 30 juin 2018 contre 55% au 30 juin 2017.

Focus sur les salaires et charges sociales

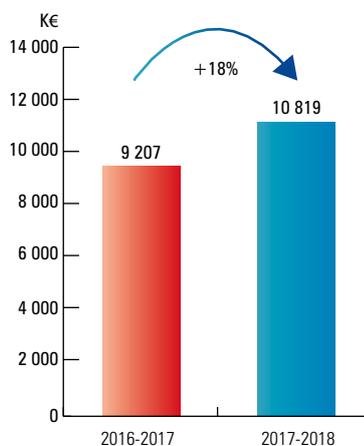
Évolution de la masse salariale des joueurs et entraîneurs



Après être restée stable entre les saisons 2015-2016 et 2016-2017, la masse salariale allouée aux joueurs et entraîneurs de l'équipe professionnelle a augmenté de 2,4% (+958 K€, soit une hausse moyenne de 53 K€ par club) au cours de la saison 2017-2018 pour représenter une charge de 41,3 millions d'euros au 30 juin 2018 contre 40,4 millions d'euros au 30 juin 2017. Cette hausse ne représente néanmoins que 37% (+958 K€) des charges de personnels supplémentaires supportées par les clubs pour la saison 2017-2018 (+2,6 millions d'euros), les 63% restants (+1,6 millions d'euros) provenant de la hausse de la masse salariale du personnel administratif.

Le ratio « masse salariale sportifs » / « masse salariale totale » s'établit à 79% à l'issue de la saison 2017-2018, soit 2 points de moins par rapport à la saison précédente, confirmant ainsi la tendance observée depuis la saison 2014-2015.

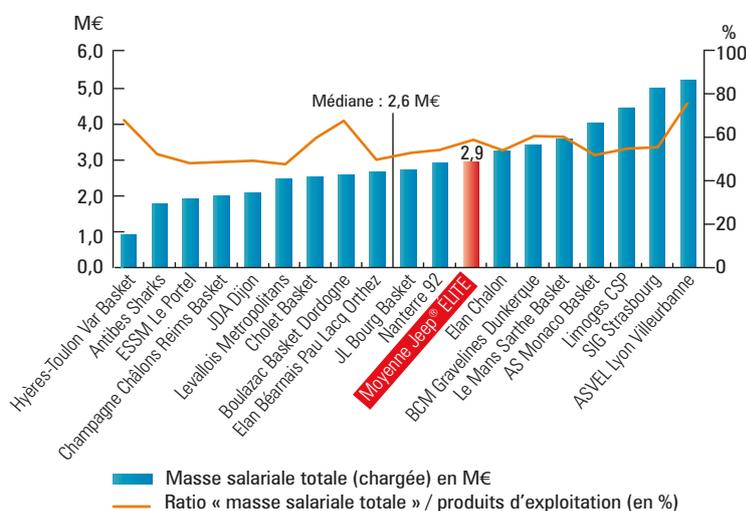
Évolution de la masse salariale des salariés administratifs



Pour la troisième saison consécutive, la masse salariale des salariés administratifs est celle qui a connu la plus forte hausse (+18%) à rapport à la masse salariale allouée aux sportifs. Elle s'établit à nouveau à un niveau record de 10,8 millions d'euros sur la saison 2017-2018, contre 9,2 millions d'euros pour la saison 2016-2017 (soit une augmentation de +1,6 millions d'euros représentant une charge supplémentaire moyenne par club de près de 90 K€). Cette évolution démontre la volonté des dirigeants des clubs de Jeep® ÉLITE de structurer davantage leurs équipes administratives afin d'assurer une meilleure gestion de leur club.

Néanmoins, la situation des clubs demeure hétérogène puisque 5 clubs concentrent à eux seuls près de 50% de la masse salariale administrative totale, soit une charge par club d'environ 1,1 million d'euros en moyenne pour ces 5 clubs. La majorité des autres clubs de la division ont une masse salariale administrative comprise entre 300 K€ et 600 K€. Ce constat reflète 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



À l'issue de la saison 2017-2018, 7 clubs (-1 en comparaison de la saison 2016-2017) ont une masse salariale totale supérieure à la moyenne (établie cette saison à 2,9 millions d'euros, en hausse de 117 K€). 3 clubs ont désormais une masse salariale totale supérieure à 4 millions d'euros (contre 2 clubs seulement la saison passée).

L'ASVEL Lyon Villeurbanne présente la masse salariale totale la plus importante (5,1 millions d'euros) déterminant ainsi un nouveau record puisqu'aucun club n'avait jusqu'alors dépassé le seuil symbolique des 5 millions d'euros de masse salariale totale. Il est suivi ensuite par la SIG Strasbourg (4,9 millions d'euros) et par le Limoges CSP (4,1 millions d'euros), formant ainsi le même trio de tête que lors des deux précédentes saisons.

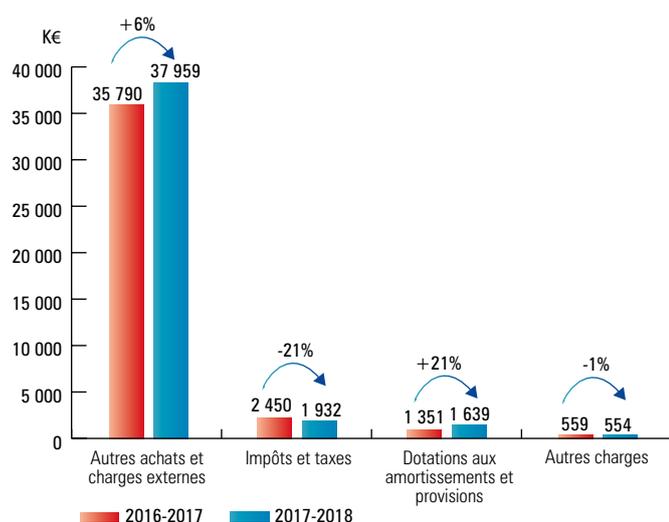
L'amplitude entre la masse salariale totale la plus faible (Hyères-Toulon Var Basket) et la plus forte (ASVEL Lyon Villeurbanne) s'est accrue à l'issue de la saison et s'établit à 4 millions d'euros (soit un rapport de 4,8 contre 3,7 pour la saison 2016-2017 et 4,2 pour la saison 2015-2016).



Les performances de Zachery Peacock ont permis à la JL Bourg Basket de se qualifier pour la Leaders Cup ©LNB/IS/BELLENGER

Focus sur les autres charges d'exploitation

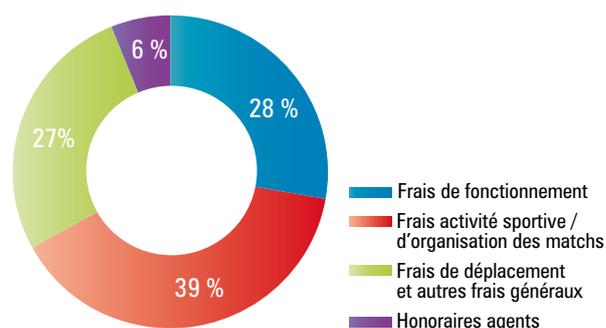
Évolution des autres charges d'exploitation



Après avoir constaté une stabilité des autres charges d'exploitation entre les saisons 2015-2016 et 2016-2017, le montant cumulé de celles-ci pour la Jeep® ÉLITE est en hausse de 5% (soit +1,9 millions d'euros), due principalement à l'augmentation importante des autres achats et charges externes (+6,1% représentant une charge supplémentaire de 2,2 millions d'euros pour l'ensemble des clubs). Cette augmentation des charges d'exploitation s'inscrit dans la tendance observée entre les saisons 2014-2015 et 2015-2016. Ces autres charges d'exploitation représentent toujours 45% du total des charges d'exploitation pour la saison 2017-2018.

Il est également important de noter la forte baisse des « Impôts et taxes » de 21% (soit -518 K€) pour partie compensée par la hausse des « Dotations aux amortissements et provisions » de 21% (soit +288 K€). Cette baisse du poste « Impôts et taxes » s'explique en grande partie par la mise en place du dispositif de Crédit d'Impôt pour la Compétitivité et l'Emploi (CICE).

Répartition des « Autres achats et charges externes »



Pour rappel, la présentation du poste « Autres achats et charges externes » a été revue par rapport aux saisons précédentes. Cette nouvelle présentation fait suite à la modification du plan comptable qui, même si elle n'a pas d'impact sur les principaux agrégats financiers, modifie la ventilation de certains postes.

Le poste « Autres achats et charges externes » est désormais composé des rubriques suivantes :

- Frais autour de l'équipe (comprenant les honoraires des agents) ;
- Frais de fonctionnement ;
- Frais d'organisation de match ;
- Événementiel Hors Match.

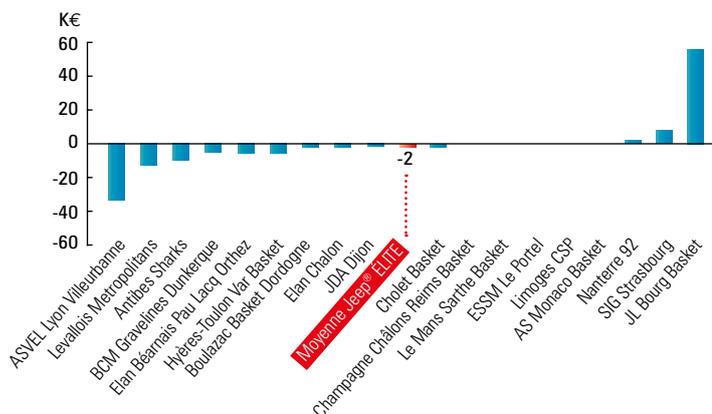
Lors de la saison 2016-2017, ce poste était ventilé comme suit :

- Autres frais généraux ;
- Frais de fonctionnement du club ;
- Frais d'activité sportive ;
- Frais de déplacement ;
- Honoraires des agents.

Cette nouvelle répartition ne permet donc pas de comparer en détail l'évolution du poste « Autres achats et charges externes » avec les saisons précédentes.

RÉSULTATS FINANCIER ET EXCEPTIONNEL

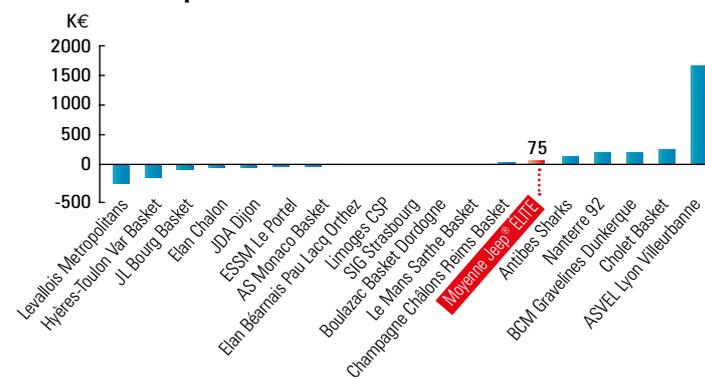
Résultat financier 2017-2018



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

Seul le club de la JL Bourg Basket affiche un résultat financier significatif au 30 juin 2018 de 55 K€, suite à la constatation d'un produit financier de 96 K€.

Résultat exceptionnel 2017-2018



Cette saison, le résultat exceptionnel cumulé de la Jeep® ÉLITE est fortement impacté par le produit exceptionnel de 1,7 millions d'euros constaté sur l'ASVEL Lyon Villeurbanne. Retraité de ce club, le résultat exceptionnel cumulé de la Jeep® ÉLITE s'établirait à -212 K€.

De même, retraité de ce club, l'écart entre le club affichant le plus faible résultat exceptionnel (Levallois Metropolitans) et celui présentant le plus élevé (Cholet Basket) est stable (529 K€ au 30 juin 2018 contre 527 K€ au 30 juin 2017).

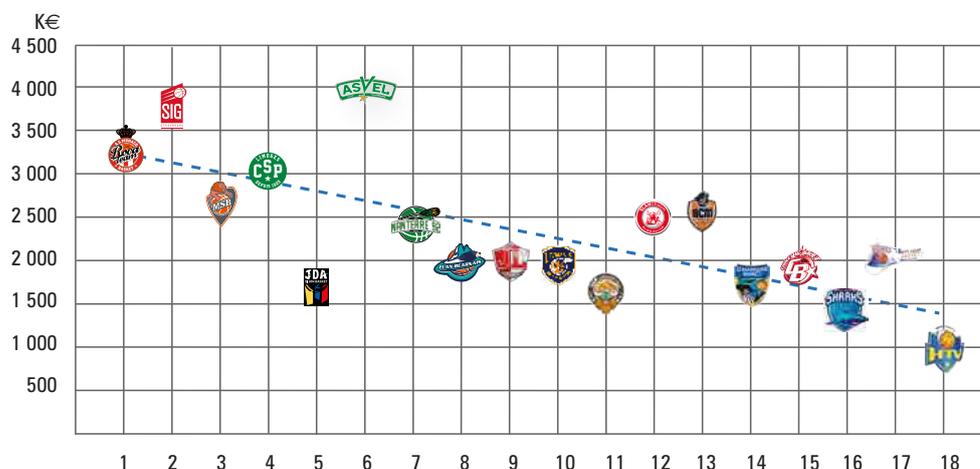
Il est cependant important de prendre en compte le fait que le résultat exceptionnel permet généralement aux clubs de compenser un déficit d'exploitation (comme c'est le cas pour l'ASVEL Lyon Villeurbanne) ou au contraire d'« annuler » les bons résultats d'exploitation. Les charges exceptionnelles peuvent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



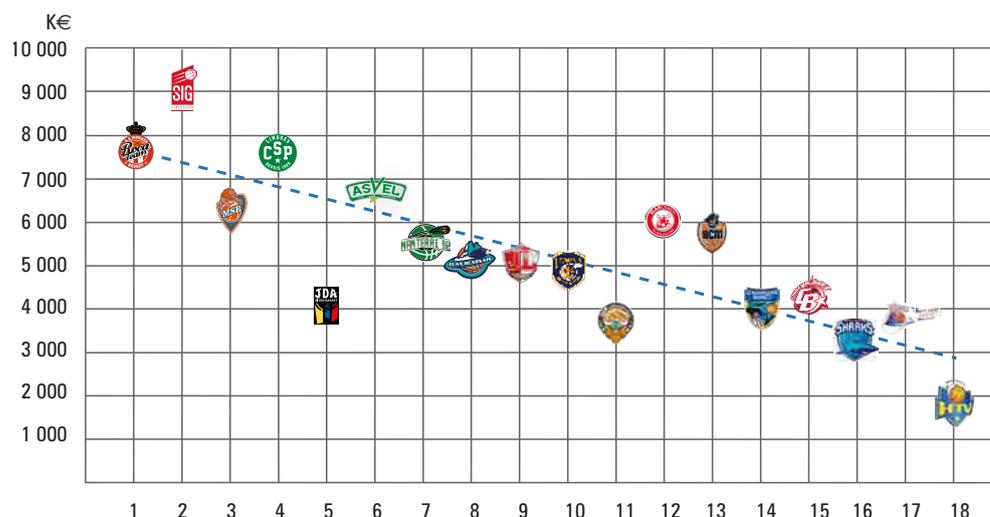
Bataille au rebond entre Ousmane Camara et Mouphtaou Yarou ©ELAN CHALON

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



* Saison régulière - - - Droite de corrélation

Pour la saison 2017-2018, les coefficients de corrélation sont :

- Relation entre **classement sportif** et **total des produits d'exploitation** : -0,82 (contre -0,57 la saison précédente).

- Relation entre **classement sportif** et **masse salariale** : -0,79 (contre -0,53 la saison précédente).

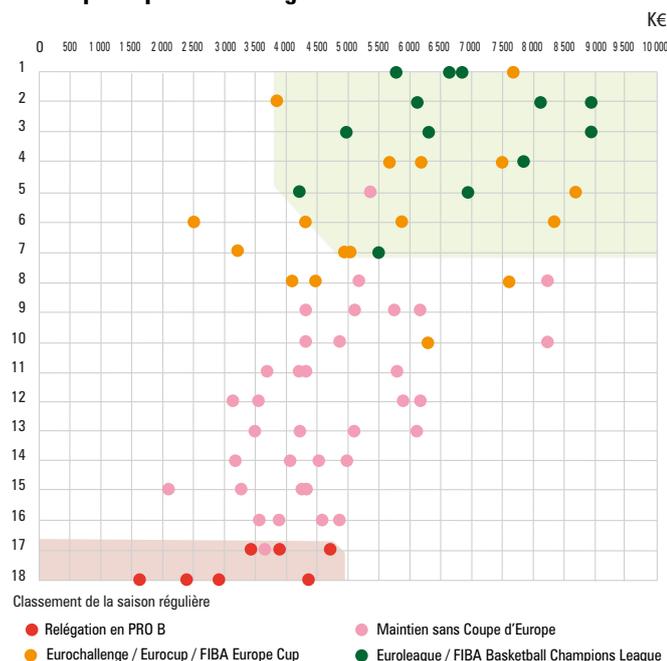
Ces coefficients indiquent donc une corrélation relative entre le classement sportif d'une part et le total des produits d'exploitation ou le montant de la masse salariale d'autre part.

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

Néanmoins, comme ce fut le cas pour la saison 2016-2017, nous pouvons dire que le classement sportif est davantage lié au total des produits d'exploitation qu'à la masse salariale sportive. Autrement dit, un meilleur classement semble avoir un effet positif sur les produits d'exploitation, alors qu'un euro investi dans la masse salariale sportive a un impact moindre sur le classement sportif.

Risques sportifs et budgets sur les quatre dernières saisons

Risques sportifs et budgets



Ce graphique présente la relation entre le budget des clubs de Jeep® ÉLITE et leurs classements sportifs à l'issue des quatre dernières saisons (période 2014-2015 à 2017-2018) :

- 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.

Risques sportifs et budgets (= total des produits d'exploitation, produits financiers et produits exceptionnels)

Si la corrélation entre budget et classement apparaît moyenne par la répartition des points sur le graphique, l'analyse des données sur les dernières saisons avait permis la mise en exergue de deux barrières nettes. Celles-ci se sont toutefois légèrement déplacées au 30 juin 2018.

Relégation et niveau de budget

La saison précédente avait vu à son dénouement la relégation en PRO B de deux clubs ayant des budgets supérieurs à 4 millions d'euros alors qu'auparavant aucun club avec un budget supérieur à 4 millions d'euros n'avait été relégué.

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

Relégation et qualification* à une compétition européenne

Le constat au 30 juin 2016 était le suivant : aucun club avec un budget inférieur à 5,7 millions d'euros ne s'était qualifié pour le plus haut niveau européen (Euroleague à l'issue des saisons 2014-2015 et 2015-2016 et FIBA Basketball Champions League à l'issue des saisons 2016-2017 et 2017-2018).

À l'issue de la saison 2016-2017, et plus encore à l'issue de la saison 2017-2018, ce constat doit être nuancé puisque désormais 3 clubs avec un budget inférieur à 5,7 millions d'euros ont réussi à se qualifier pour la FIBA Basketball Champions League. L'un d'entre eux présentait notamment un budget de 4,2 millions d'euros.

* Par qualification, nous entendons les clubs qui disputeront effectivement la Coupe d'Europe en question la saison suivante ; sont inclus les clubs n'ayant pas bénéficié d'une qualification sportive et sont exclus les clubs ayant refusé de participer à la compétition malgré leur qualification sportive.

Budget	Relégation en PRO B	Maintien sans Coupe d'Europe	Eurochallenge, FIBA Europe Cup, Eurocup	Euroleague, FIBA Basketball Champions League
< 4 M€	28%	56%	17%	0%
4 M€ à 4,8 M€	13%	63%	19%	6%
4,8 M€ à 5,7 M€	0%	58%	25%	17%
> 5,7 M€	0%	27%	31%	42%

Exemple : 28% des équipes ayant un budget inférieur à 4 millions d'euros ont été reléguées, 17% d'entre elles se sont qualifiées en coupe d'Europe et aucune d'entre elles n'a disputé l'Euroleague ou la FIBA Basketball Champions League.



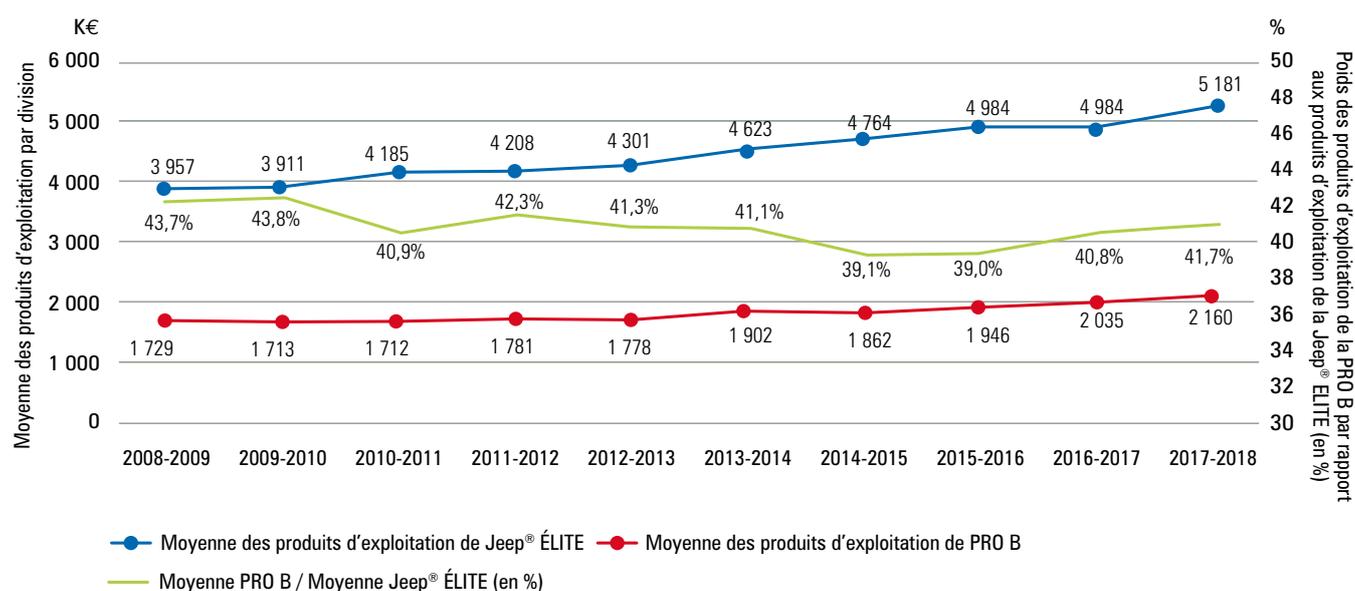
En s'imposant 76 à 74 lors de l'Épilogue, les Manceaux ont décroché le titre de Champion de France 2018 ©LNB/LECCO

ETUDE COMPARATIVE Jeep® ÉLITE / PRO B

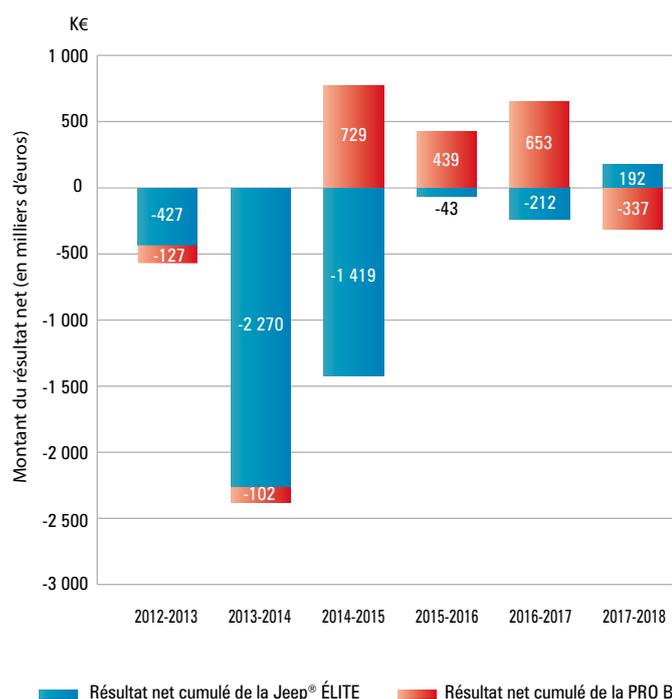
Entre les saisons 2011-2012 et 2015-2016, l'écart entre la moyenne des produits d'exploitation de Jeep® ÉLITE et de PRO B n'avait cessé de croître. Depuis la saison 2016-2017, cette tendance semble s'inverser, et les résultats au 30 juin 2018 viennent confirmer cette réduction de l'écart entre les deux divisions : alors que la moyenne des produits d'exploitation de la Jeep® ÉLITE progresse d'environ 4%, celle de PRO B augmente de plus de 6%.

Conséquence, alors que la moyenne des produits d'exploitation de la PRO B ne représentait que 39 % de celle de la Jeep® ÉLITE sur la saison 2015-2016, elle est repassée au-dessus de la barre symbolique des 40 % depuis la saison dernière et représente au 30 juin 2018 près de 41,7% de la moyenne des produits d'exploitation de la Jeep® ÉLITE.

Évolution de l'écart entre la moyenne des produits d'exploitation de la Jeep® ÉLITE et de la PRO B



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



L'analyse du résultat net cumulé au 30 juin 2018 de la Jeep® ÉLITE et de la PRO B nous montre une inversion des tendances observées sur les dernières saisons pour les deux divisions :

- Après cinq saisons consécutives faisant apparaître un résultat net négatif, la Jeep® ÉLITE présente un résultat net positif à hauteur de +192 K€ au 30 juin 2018.
- A l'inverse, la PRO B, qui dégagait des bénéfices depuis trois saisons, présente une perte de -337 K€ au 30 juin 2018.

AIX MAURIENNE SAVOIE BASKET
ADA BLOIS BASKET 41
CAEN BASKET CALVADOS
ÉTOILE DE CHARLEVILLE-MÉZIÈRES ARDENNES
ASC DENAIN VOLTAIRE
ALM EVREUX
FOS PROVENCE BASKET
STB LE HAVRE
LILLE MÉTROPOLE BASKET CLUB

SLUC NANCY BASKET
NANTES BASKET HERMINE
ORLÉANS LOIRET BASKET
POITIERS BASKET 86
UJAP QUIMPER 29
CHORALE DE ROANNE
ROUEN MÉTROPOLE BASKET
SAINT-CHAMOND BASKET VALLÉE DU GIER
JA VICHY-CLERMONT MÉTROPOLE

COMPTES ANNUELS PRO B



Jay Threatt, meneur de l'ASC Denain Voltaire, à la passe ©Pascal THUROTTE

COMPTE DE RÉSULTAT CUMULÉ DE LA PRO B

PRO B (en milliers d'euros)	Réalisé 30 juin 2018	%	Réalisé 30 juin 2017	%	Évolution Globale	
Produits d'exploitation						
Recettes de matchs	5 292	14%	3 949	11%	1 343	34%
Droits TV	841	2%	865	2%	-24	-3%
Sponsoring	16 063	41%	15 531	42%	532	3%
<i>dont sponsors privés</i>	13 596	35%	13 299	36%	297	2%
<i>dont sponsors publics</i>	2 467	6%	2 232	6%	235	11%
Subventions	13 408	34%	13 194	36%	215	2%
Reprise sur amortissements / transferts de charges	1 530	4%	1 047	3%	483	46%
Autres produits	1 749	4%	2 046	6%	-297	-15%
Total produits d'exploitation	38 884	100%	36 632	100%	2 251	6%
Charges d'exploitation						
Autres achats et charges externes	16 143	42%	14 562	41%	1 581	11%
Impôts et taxes	667	2%	683	2%	-16	-2%
Masse salariale	14 750	38%	13 982	39%	768	5%
Charges sociales	6 291	16%	5 914	16%	377	6%
Autres charges	178	0,5%	294	1%	-116	-40%
Dotations aux amortissements et provisions	538	1%	419	1%	119	28%
Total charges d'exploitation	38 567	100%	35 854	100%	2 713	8%
Résultat d'exploitation	316		778		-462	
Résultat financier	-23		115		-138	
Résultat exceptionnel	-625		-311		-314	
- Impôts sur les bénéficiaires	4		-71		75	
Bénéfices ou pertes	-337		653		-990	

Une croissance importante des produits d'exploitation tirée par la hausse des recettes de match

Les produits d'exploitation de la PRO B ont augmenté de 6% sur la saison 2017-2018, confirmant ainsi la bonne dynamique observée sur les deux dernières saisons (+5% sur la saison 2016-2017 et +4% sur la saison 2015-2016), dépassant même la hausse constatée sur la Jeep® ÉLITE dont les produits d'exploitation ont progressé quant à eux de 4%. Cette augmentation est principalement due au développement des recettes de match (+1,3 million d'euros, soit +34% sur la saison) et des reprises sur amortissements (+483 K€, soit +46% sur la saison). De manière générale, hormis les droits TV et autres produits, qui ne représentent que 8% du total des produits d'exploitation, l'ensemble des postes de recettes a progressé au cours de la saison 2017-2018.

Une augmentation légèrement plus importante des charges d'exploitation

À l'instar des produits d'exploitation, les charges d'exploitation ont elles aussi augmenté mais de façon plus significative (+8% sur la saison 2017-2018). Cette hausse est principalement due à l'augmentation de 11% des autres achats et charges externes (frais de fonctionnement ou d'organisation de match par exemple) qui représentent un total de 16,1 millions d'euros au 30 juin 2018 contre 14,6 millions d'euros au 30 juin 2017 (soit une charge supplémentaire de +1,6 millions d'euros).

Un résultat d'exploitation en baisse mais qui reste bénéficiaire

Après l'augmentation constatée sur la saison 2016-2017 (+39 K€ par rapport à la saison 2015-2016), le résultat d'exploitation cumulé

de la PRO B baisse de 462 K€ au 30 juin 2018 par rapport à la saison passée. L'exploitation reste cependant bénéficiaire avec un résultat d'exploitation qui s'établit au 30 juin 2018 à 316 K€ contre 778 K€ au 30 juin 2017.

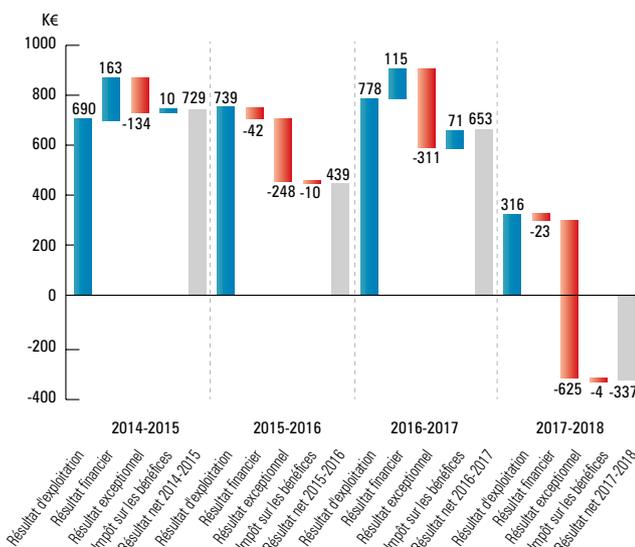
Le résultat net, en baisse de -990 K€ au 30 juin 2018 par rapport au 30 juin 2017, affiche désormais une perte de -337 K€ alors qu'il était bénéficiaire à l'issue de la saison dernière à hauteur de 653 K€. Il est notamment fortement impacté par un résultat exceptionnel de -625 K€ qui vient grever la rentabilité de la PRO B à l'issue de la saison.

Cette évolution s'explique notamment par le fait que 3 clubs présentent des pertes supérieures à 100 K€, et qu'au total 6 clubs sont déficitaires au 30 juin 2018 contre 5 au 30 juin 2017. Les pertes sur la saison 2017-2018 varient entre -13 K€ et -292 K€ alors qu'elles étaient comprises entre -5 K€ et -66 K€ la saison passée.



Marcellus Sommerville, élu membre du 5 Majeur de PRO B ©Didier DEPOORTER

● Décomposition du résultat net cumulé



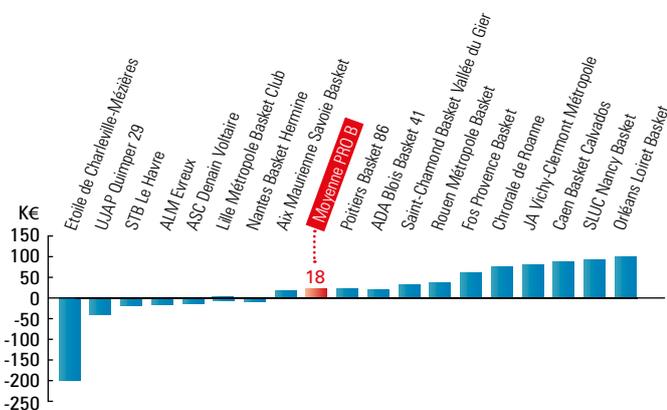
Après trois saisons consécutives en progression constante, le résultat d'exploitation de la PRO B, à l'issue de la saison 2017-2018, marque un recul important par rapport à la saison précédente en diminuant de 59% (-462 K€), mais reste bénéficiaire à hauteur de 316 K€.

Le résultat net est également fortement grevé par un résultat exceptionnel négatif de -625 K€ contre -311 K€ au 30 juin 2017 (déficit supplémentaire de -314 K€, soit -97%). Enfin, le résultat financier accroît ce déficit global de -23 K€ alors qu'il était bénéficiaire la saison passée (115 K€). Ainsi la PRO B présente au 30 juin 2018 une perte de -337 K€ alors qu'elle avait réussi à dégager des bénéfices importants lors des trois saisons précédentes.

En comparaison des saisons passées, l'écart entre le club dégagant le plus de bénéfices et celui affichant la perte la plus importante s'est également accru : il s'élève au 30 juin 2018 à 381 K€ (-292 K€ pour l'Etoile de Charleville-Mézières Ardennes et +90 K€ pour le club Caen Basket Calvados), contre un écart de près de 312 K€ au 30 juin 2017.

Contrairement à la saison précédente, aucun club n'a dépassé le seuil symbolique des 100 K€ de bénéfices et 3 clubs présentent des pertes supérieures à 100 K€.

● Résultat d'exploitation par club pour la saison 2017-2018

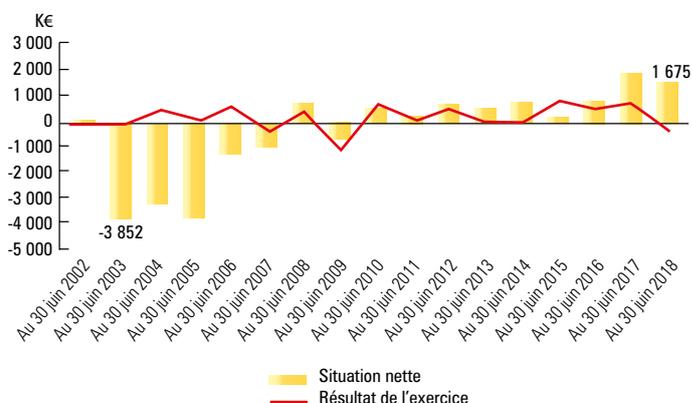


Le résultat d'exploitation moyen est en baisse pour la PRO B par rapport à la saison précédente et s'établit à 18 K€, en deçà des niveaux observés lors des 3 précédentes saisons (43 K€ au 30 juin 2017, et respectivement 41 K€ et 38 K€ pour les saisons 2015-2016 et 2014-2015).

SITUATION NETTE DE LA PRO B

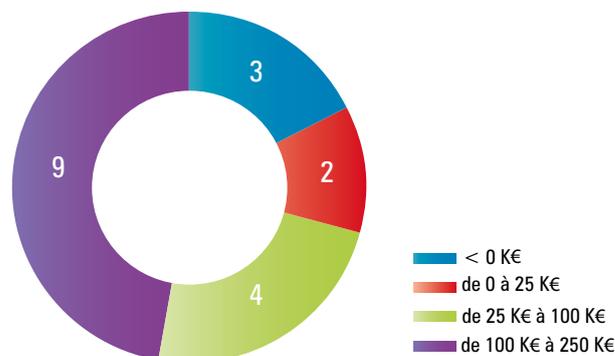
Une situation nette cumulée solide

● Évolution de la situation nette et du résultat net cumulés



Après une saison 2016-2017 marquée par une très belle progression des bénéfices qui avaient été multipliés par 2 par rapport à la saison 2015-2016, la PRO B présente au 30 juin 2018 une perte de -337 K€. Conséquence de cette perte, la situation nette cumulée des clubs se contracte de près de 13% (soit une baisse de -247 K€, l'effet du changement de périmètre de la division ainsi que les éventuelles opérations en capital « atténuant » l'impact de la perte de la saison 2017-2018 sur la situation nette) pour s'établir à 1,7 millions d'euros au 30 juin 2018 contre 1,9 millions d'euros au 30 juin 2017.

● Répartition des clubs par niveau de situation nette au 30 juin 2018



A l'issue de la saison 2017-2018, 3 clubs de PRO B ont une situation nette négative alors que la saison passée seul un club se trouvait dans cette situation. L'un de ces 3 clubs présentent notamment une situation nette de -290 K€, conséquence de la perte importante constatée à l'issue de la saison. Le nombre de clubs présentant des situations nettes négatives restent néanmoins très en deçà de la situation rencontrée au 30 juin 2015 où 9 clubs étaient dans cette position.

Deux clubs présentent également une situation nette positive mais relativement fragile (inférieure à 25 K€), alors qu'ils étaient 6 la saison passée. Pour finir, trois clubs affichent des situations nettes solides supérieures à 200 K€.

Concernant la structuration juridique, 6 clubs sont aujourd'hui encore constitués en association, contre 7 au 30 juin 2017, et n'ont, à ce titre, pas constitué de capital social (c'est l'une des raisons expliquant, en partie, l'écart important entre le niveau de la situation nette de la Jeep® ÉLITE et celui de la PRO B).

La situation capitalistique demeure contrastée au sein de la division. Le capital social cumulé sur la PRO B s'établit à 1,95 million d'euros, contre 6,5 millions d'euros en Jeep® ÉLITE. Il a néanmoins augmenté de +61 K€ par rapport à la saison précédente.

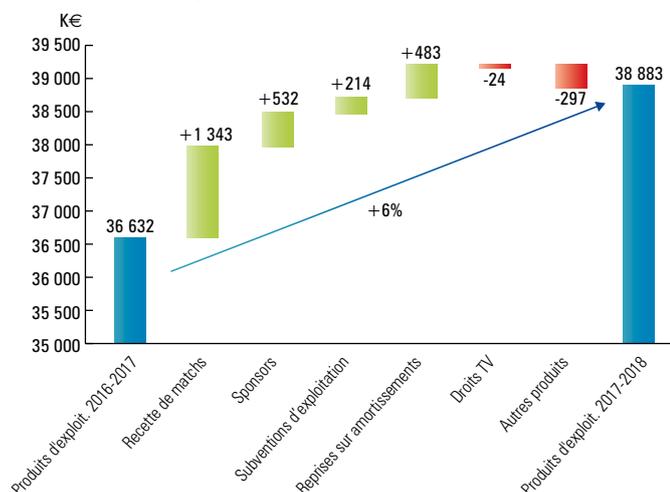
Club	Forme juridique	Capital social (arrondi au millier)
Aix Maurienne Savoie Basket	SASP	125 000 €
ADA Blois Basket 41*	Association	-
Caen Basket Calvados	Association	-
Etoile de Charleville-Mézières Ardennes	Association	-
ASC Denain Voltaire	Association	-
ALM Evreux	SEM	160 000 €
Fos Provence Basket	Association	-
STB Le Havre	SASP	224 000 €
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 €
Poitiers Basket 86	SAOS	225 000 €
UJAP Quimper 29	SASP	150 000 €
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 €

* Passage en société au 1^{er} juillet 2018

LES PRODUITS D'EXPLOITATION

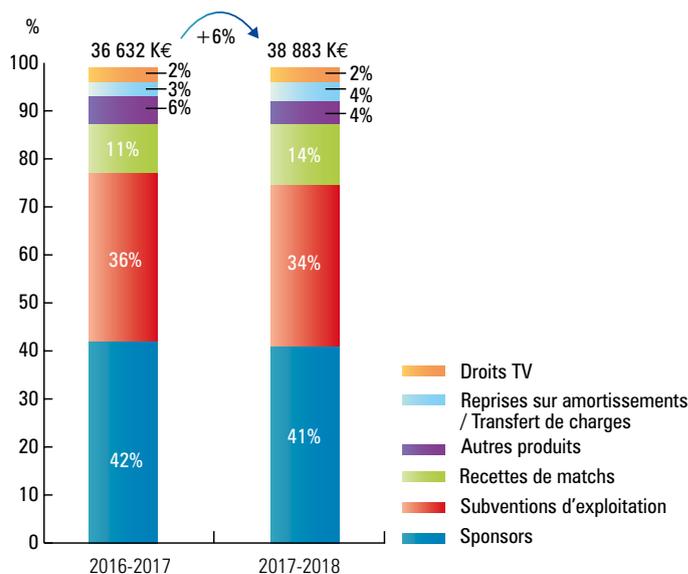
Répartition des produits d'exploitation

Évolution des produits d'exploitation



Poursuivant la tendance observée depuis déjà plusieurs saisons, les produits d'exploitation ont progressé de 6% au cours de la saison 2017-2018 (contre +4% pour la Jeep® ÉLITE), soit une hausse de près de 2,3 millions d'euros. Cette hausse est principalement issue, comme en Jeep® ÉLITE, de l'augmentation des recettes de match qui ont progressé de près de 34% par rapport à la saison passée (+1,3 millions d'euros). La hausse de plus de 3% des produits du sponsoring représente des recettes supplémentaires pour les clubs de PRO B de +532 K€ par rapport à la saison 2016-2017. A noter également, la progression de 46% (+483 K€) des reprises sur amortissements et transfert de charges (1,5 millions d'euros au 30 juin 2018 contre 1 million d'euros au 30 juin 2017).

Évolution de la répartition des produits d'exploitation



La structure des produits d'exploitation varie relativement peu par rapport à la saison passée :

- Le poids du sponsoring reste relativement stable à plus de 41% contre 42% pour la saison 2016-2017 (après avoir subi une baisse importante sur la saison 2015-2016, avec une évolution du poids passant de 48% au 30 juin 2015 à 41% au 30 juin 2016).

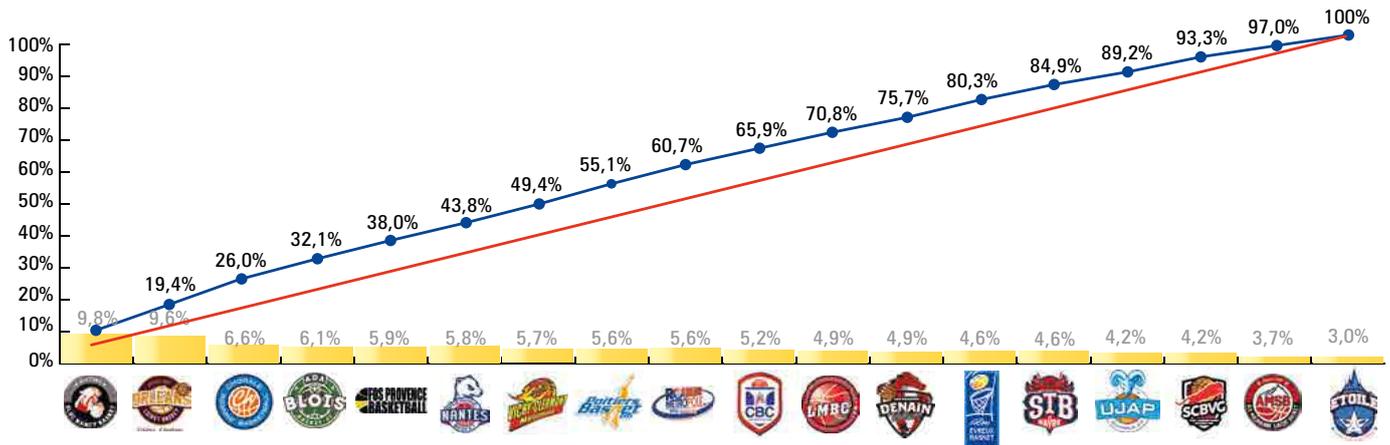
- La part des subventions des collectivités dans les produits des clubs diminue de 2 pts par rapport à la saison passée et s'établit à 34% au 30 juin 2018 contre 36% au 30 juin 2017.

- Suite à la forte progression des recettes de match (+19% sur la saison), celles-ci représentent désormais 14% des produits d'exploitation des clubs de PRO B contre 11% sur la saison 2016-2017 (qui avait vu une contraction de ces recettes après une saison 2015-2016 où elles avaient progressé de plus de 40%). Cette progression continue de démontrer l'attractivité importante du Championnat de France PRO B.



Fos Provence Basket a décroché son ticket d'accès en Jeep® ÉLITE en s'imposant face à la Chorale de Roanne ©FOS PROVENCE BASKET

● 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.

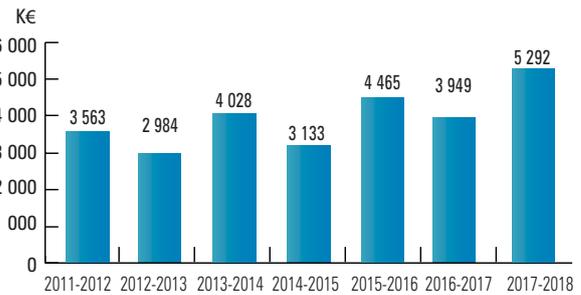
La ligne rouge représente le cas d'une répartition parfaitement égale des produits d'exploitation entre les clubs. Plus la courbe bleue est éloignée de cette ligne, plus les produits d'exploitation sont générés par un petit nombre de clubs. À l'inverse, si les deux courbes sont proches, cela révèle une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

Comme observé lors des saisons précédentes, la répartition des produits d'exploitation entre les clubs de PRO B est relativement homogène : 7 clubs génèrent environ 50 % des produits d'exploitation de la division.

Le poids des deux clubs générant les revenus les plus importants représente plus de 19% des produits d'exploitation de l'ensemble de la PRO B avec respectivement 9,8% pour le club SLUC Nancy Basket et 9,6% pour le club Orléans Loiret Basket. Ces deux clubs se démarquent nettement des autres clubs de PRO B : le 3^e club de la division en termes de produits d'exploitation ne représentant que 6,6% des produits d'exploitation totaux de la PRO B. A l'autre extrémité, le club générant le moins de revenus sur la saison 2017-2018 représente 3% du total des produits de la division contre 3,4% pour la saison 2016-2017.

● Évolution des recettes de matchs

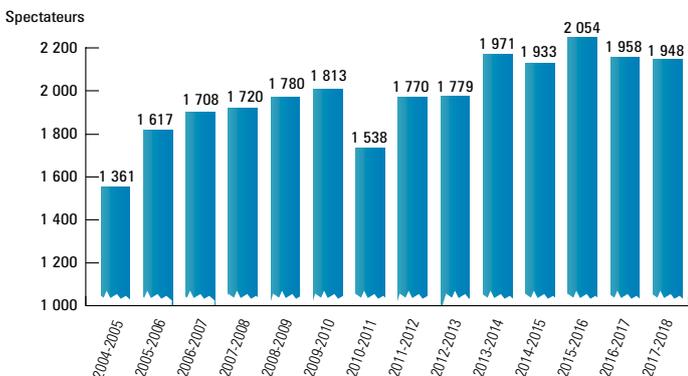
Recettes de matchs



Cumulé des recettes de matchs sur la PRO B

Focus sur les recettes de matchs

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

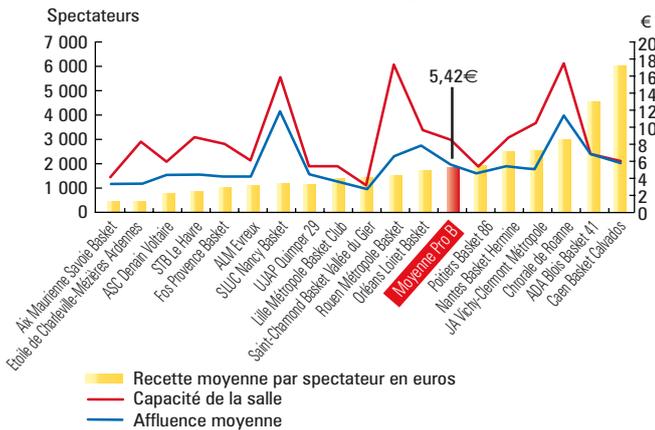


L'affluence moyenne est restée stable cette saison après avoir connu une baisse de 5% sur la saison 2016-2017, et s'établit à 1 948 spectateurs par match en restant dans la tendance observée sur les cinq dernières saisons (à l'exception de la saison 2015-2016 où l'affluence moyenne a dépassé la barre symbolique des 2 000 spectateurs par match).

Les recettes de matchs (constituées des recettes billetterie incluant les achats de places de la part des collectivités, ainsi que des recettes annexes liées aux buvettes, boutiques et programmes de matchs) ont très nettement progressé (+34%) et ont dépassé la barre symbolique des 5 millions d'euros pour s'établir à 5,3 millions d'euros au 30 juin 2018 (contre 3,9 millions d'euros au 30 juin 2017 soit une progression de +1,3 millions d'euros).

Pour rappel, la modification du plan comptable a impacté le poste « Recettes de matchs », et plus particulièrement les recettes billetterie à hauteur de 1,4 millions d'euros (montant total des recettes de billetterie provenant des partenaires lors de la saison régulière et des playoffs). Ce changement de méthodologie permet d'expliquer l'importance de la hausse des recettes de match par rapport à la saison 2016-2017. En effet, la création de comptes liés aux « Recettes de matchs – Partenaires » permet d'identifier clairement les recettes de billetterie provenant des partenaires du club, ce qui n'était pas le cas dans l'ancien plan comptable. Certaines de ces recettes pouvaient donc être comptabilisées au niveau du poste « Recettes de matchs » ou « Sponsoring » selon les méthodes comptables propres à chaque club.

● Affluence et recette billetterie moyenne par spectateur



Méthodologie :

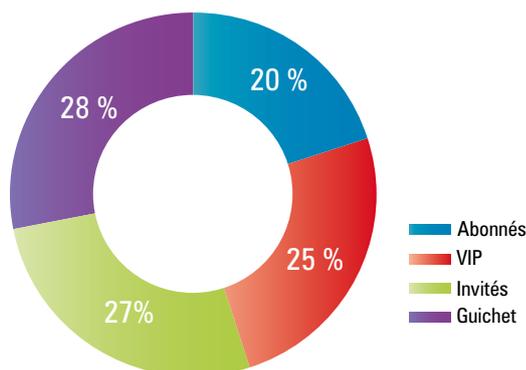
- Recette moyenne par spectateur en euros : a été pris en compte le montant de billetterie généré par les clubs en Championnat (saison régulière et playoffs, abonnements inclus). Sont exclus du calcul la Coupe de France et matchs amicaux éventuels, les achats de places par les collectivités ainsi que 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 PRO B.

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

Le niveau moyen des recettes de billetterie sur la saison 2017-2018 est d'environ 5,42 € par spectateur, en hausse de près de 30% par rapport à la saison passée (4,17 €). Cette évolution s'explique principalement par la modification du plan comptable qui a impacté le poste « Recettes de matchs » : à présent, intégration du montant total des recettes de billetterie provenant des partenaires lors de la saison régulière et des playoffs.

L'écart entre les deux extrêmes se réduit également puisqu'aucun club n'affiche de recette moyenne par spectateur inférieure à 1 € cette saison, comme c'était le cas lors de la saison 2016-2017. Ainsi, les clubs sont désormais plus concentrés autour de la moyenne, même si la situation demeure hétérogène au sein de la division. Deux clubs se distinguent néanmoins en présentant des recettes de billetterie par spectateur supérieures à 10 €, à savoir l'ADA Blois Basket 41 et le Caen Basket Calvados. Pour ces deux clubs, le montant des recettes de billetterie provenant des partenaires représente respectivement 58% et 66%, contre 37% en moyenne pour l'ensemble de la PRO B.

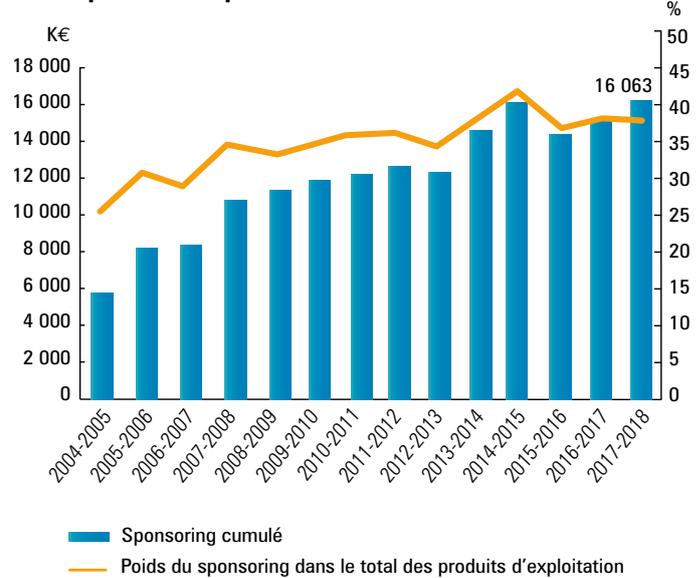
● Répartition des spectateurs par typologie de public sur l'ensemble de la PRO B*



* données saison régulière

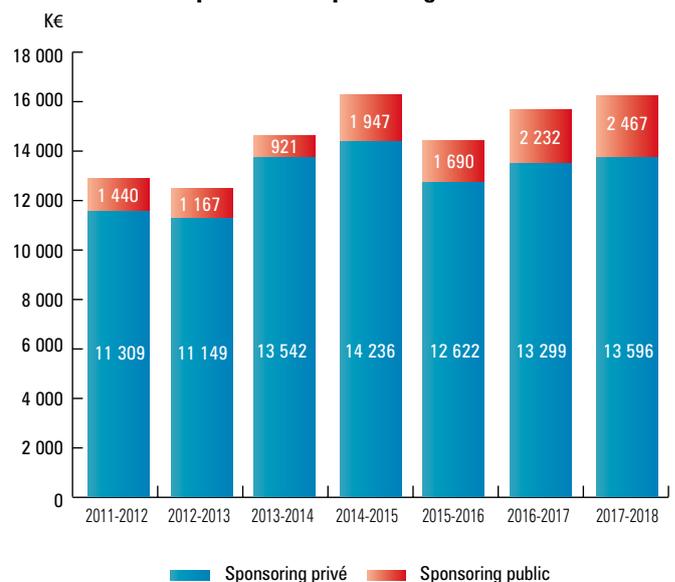
Focus sur le sponsoring

● Évolution du poids du poste « Sponsoring » dans le total des produits d'exploitation



La saison 2017-2018 confirme la reprise de la progression des revenus issus du sponsoring observée la saison passée, après une saison 2015-2016 marquée par un recul de 12%, qui faisait suite à une décennie de constante augmentation (près de 11% de croissance en moyenne par an). Cette saison, les revenus issus du sponsoring ont connu une progression de +3% (soit +532 K€ de produits supplémentaires pour les clubs) après la hausse de 9% constatée la saison passée. Le montant cumulé des produits du sponsoring dépasse ainsi pour la seconde fois le seuil des 16 millions et s'établit à 16,1 millions d'euros au 30 juin 2018.

● Évolution des produits du sponsoring

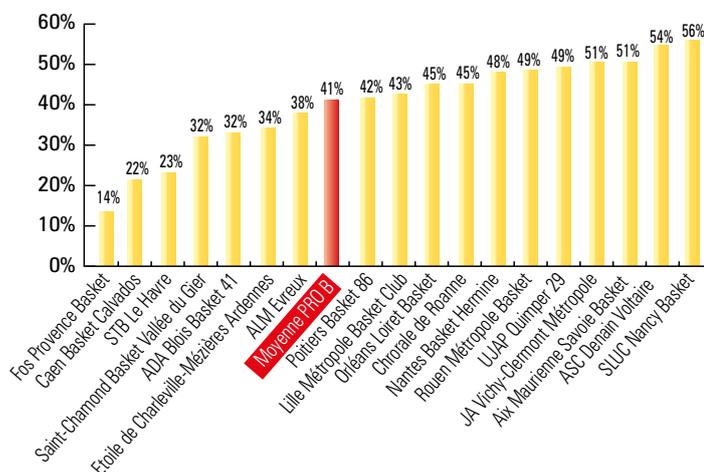


La baisse globale du poste « Sponsoring » entre les saisons 2014-2015 et 2015-2016 (-12%) s'expliquait par un retrait en matière de partenariats privés (-11%), mais également par une diminution du concours public dans les mêmes proportions (-13%).

Dans la continuité du rebond constaté la saison passée (+9%), la saison 2017-2018 est marquée par une nouvelle augmentation des produits du sponsoring, et ce sur ces deux composantes :

- Le sponsoring privé augmente de +297 K€ (soit +2%) sur la saison 2017-2018, pour atteindre 13,6 millions d'euros ;
- Le sponsoring public croît dans des proportions supérieures de +235 K€ (soit +11%) sur la période, s'élevant à 2,5 millions d'euros.

● Poids du sponsoring par club dans les produits d'exploitation



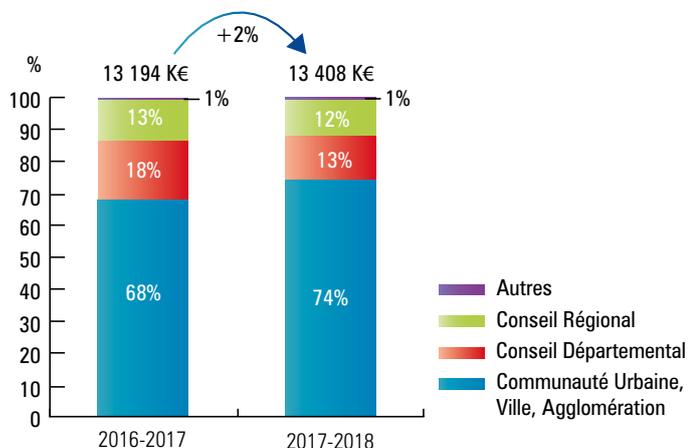
Le poids du sponsoring dans le total des produits d'exploitation se situe en moyenne à 41%, en léger retrait de 1 pts par rapport à la saison 2016-2017 (42%).

Néanmoins, comme ce fut le cas lors des saisons passées, il existe une grande disparité entre les clubs, témoignant de la diversité des modèles économiques appliqués : le poids du sponsoring pour le club de Fos Provence Basket n'est que de 14%, tandis que le sponsoring pour le SLUC Nancy Basket représente près de 56% des produits d'exploitation, ce club affichant la part la plus élevée.

L'écart, même s'il reste important, s'est encore réduit passant de 13%-61% pour la saison 2016-2017 à 14%-56% pour la saison 2017-2018.

Focus sur les subventions d'exploitation

● Évolution de la répartition des subventions d'exploitation



Les subventions d'exploitation allouées aux clubs de PRO B ont augmenté pour la troisième saison consécutive, après les baisses constatées lors des saisons 2013-2014 et 2014-2015. Elles ont ainsi progressé de près

de 2% au 30 juin 2018 par rapport à la saison passée, permettant aux clubs de bénéficier de 214 K€ de produits supplémentaires par rapport à la saison 2016-2017. Leur montant s'établit désormais à 13,4 millions d'euros contre 13,2 millions d'euros au 30 juin 2017.

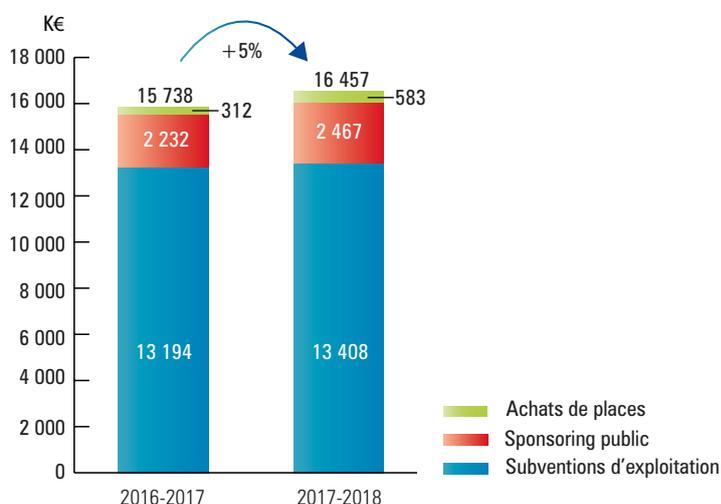
Cette augmentation des subventions est principalement portée par l'échelon local (Communauté Urbaine, Commune, Agglomération) qui est désormais pourvoyeur de près des trois quarts des subventions d'exploitation perçues par les clubs de PRO B (contre 68% pour la saison 2016-2017). Le montant des subventions d'exploitation accordées par ces collectivités de l'échelon local s'établit ainsi à 9,9 millions d'euros au 30 juin 2018 contre 9 millions d'euros la saison passée, soit une hausse de plus de 10% (+913 K€ par rapport au 30 juin 2017).

La part des subventions provenant des conseils départementaux a quant à elle diminué de 5 pts cette saison par rapport à 2016-2017, ne représentant plus que 13% des subventions d'exploitation au 30 juin 2018 contre 18% la saison passée. Celles-ci ont en effet diminué de 25% cette saison par rapport à 2016-2017, passant d'un montant de 2,4 millions d'euros au 30 juin 2017 à 1,8 millions d'euros au 30 juin 2018 (baisse de -587 K€).

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, le soutien des collectivités augmente de manière significative (+5%, soit +720 K€), et confirme la tendance observée sur les deux dernières saisons. L'ensemble des postes a progressé sur l'année, en particulier les achats de places qui ont fait un bond de +87% par rapport à la saison passée (où ceux-ci avaient diminué de 53% par rapport à 2015-2016). Ils représentent ainsi une ressource de 583 K€ sur la saison 2017-2018 contre 312 K€ à l'issue de la saison précédente.

Les subventions d'exploitation ont quant à elles progressé de 2% tandis que le sponsoring public a progressé de près de 11% pour s'établir à 2,5 millions d'euros au 30 juin 2018 contre 2,2 millions d'euros au 30 juin 2017.

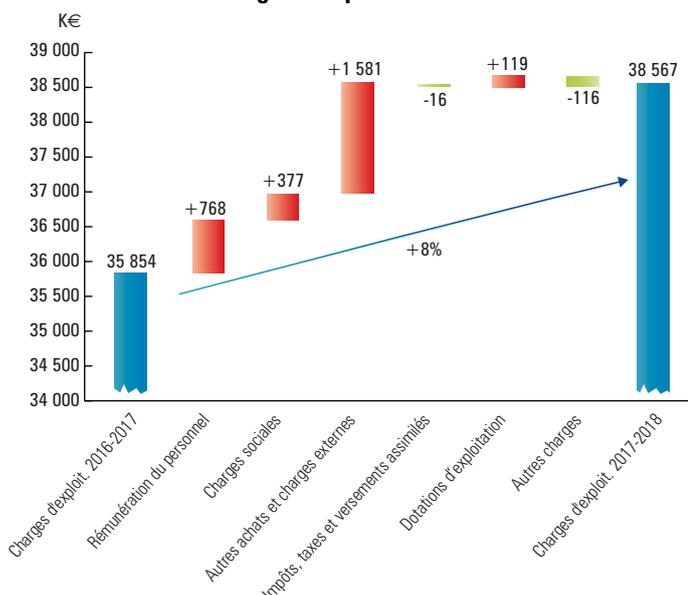
Focus sur les autres produits

Les «*Autres produit*» ont baissé de 15% par rapport à la saison dernière et représentent au 30 juin 2018 en moyenne 4% des produits d'exploitation cumulés des clubs de PRO B. Près du quart de ces produits sont générés par deux clubs pour qui ce poste représente respectivement 11% et 13% de leurs produits d'exploitation (majoritairement du mécénat).

Pour la majorité des autres 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



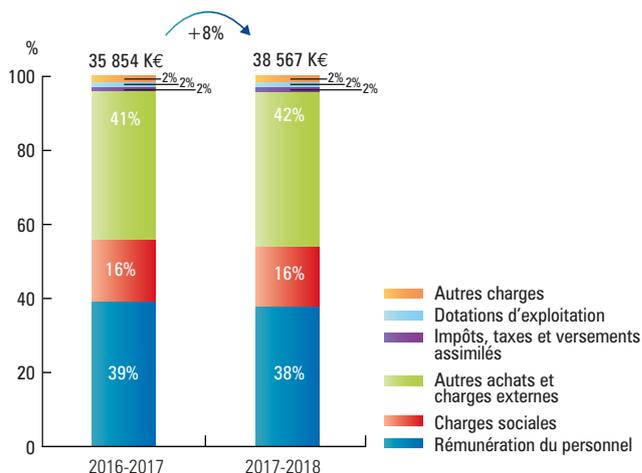
Au 30 juin 2018, les charges d'exploitation de la PRO B s'élèvent à 38,6 millions d'euros, soit une progression de 2,7 millions d'euros (+8%) par rapport au 30 juin 2017, dans la continuité de la hausse de 5% constatée la saison passée par rapport à 2015-2016.

Cette augmentation de 8% des charges d'exploitation, supérieure à celle des produits d'exploitation, entraîne une baisse de 462 K€ du résultat d'exploitation par rapport à la saison 2016-2017 (316 K€ au 30 juin 2018 contre 778 K€ au 30 juin 2017).



Ivan Aska, élément majeur du SLUC Nancy Basket, au dunk ©SLUC NANCY BASKET

Évolution de la répartition des charges d'exploitation

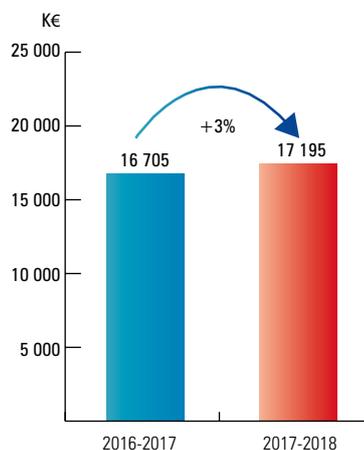


La structure globale des charges reste stable entre les deux saisons ; le poids des différentes composantes dans le total des charges d'exploitation ayant peu évolué.

Le poids des postes «*Rémunération du personnel*» et «*Charges sociales*» demeure le plus important dans le total des charges d'exploitation, représentant respectivement 38% et 16% (soit 54% des dépenses totales des clubs). Le poste «*Autres achats et charges externes*» représente quant à lui 42% du total des charges d'exploitation cumulées de la PRO B.

Focus sur les salaires et charges sociales

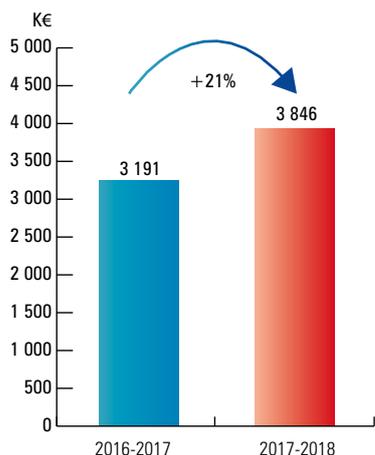
Évolution de la masse salariale des joueurs et entraîneurs



La masse salariale allouée aux personnels sportifs (joueurs et entraîneurs) représente le premier poste de dépenses des clubs. Après être restée relativement stable la saison passée par rapport à 2015-2016, la masse salariale du personnel sportif a augmenté de 3% sur la saison 2017-2018 par rapport à la saison 2016-2017 (+490 K€ soit une augmentation de 27 K€ en moyenne par club) pour atteindre 17,2 millions d'euros au 30 juin 2018 contre 16,7 millions d'euros au 30 juin 2017.

La masse salariale sportive représente, sur la saison 2017-2018, 82% de la masse salariale totale des clubs, soit 2 pts de moins par rapport à la saison 2016-2017.

Évolution de la masse salariale des salariés administratifs

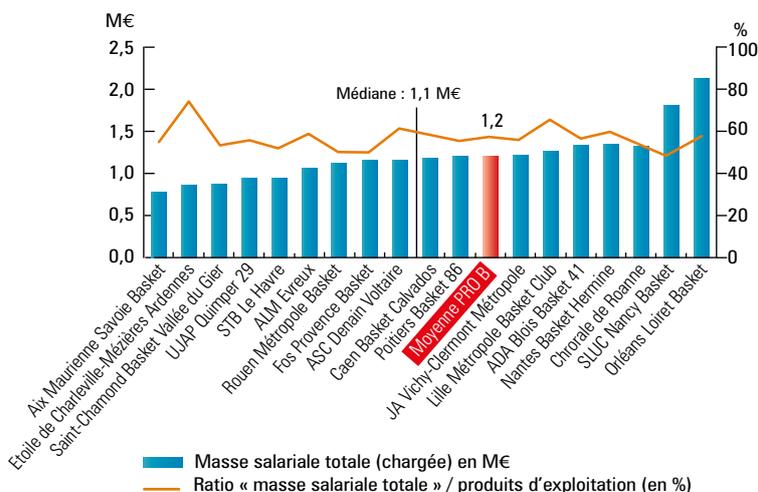


Comme lors des saisons précédentes, l'évolution de la masse salariale totale de la PRO B est également portée par l'accroissement des effectifs administratifs des clubs. En effet, au cours de la saison 2017-2018, la masse salariale des personnels administratifs a augmenté de 21%, s'établissant à 3,8 millions d'euros au 30 juin 2018 contre 3,2 millions d'euros au 30 juin 2017. Cette évolution démontre la volonté des dirigeants de vouloir davantage structurer leurs équipes administratives pour assurer une meilleure gestion de leur club.

Il est néanmoins important de noter qu'il existe toujours une grande disparité au sein de la division, disparité encore davantage marquée qu'au sein de la Jeep® ÉLITE : certains clubs consacrent toujours une faible part de leur budget à la masse salariale du secteur administratif, d'autres affichent près de 600 K€ pour ce poste. La moyenne s'établit ainsi à 214 K€ par club, en augmentation de près de 21% par rapport aux 177 K€ de la saison précédente.

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

Masse salariale totale (sportive et administrative) par club



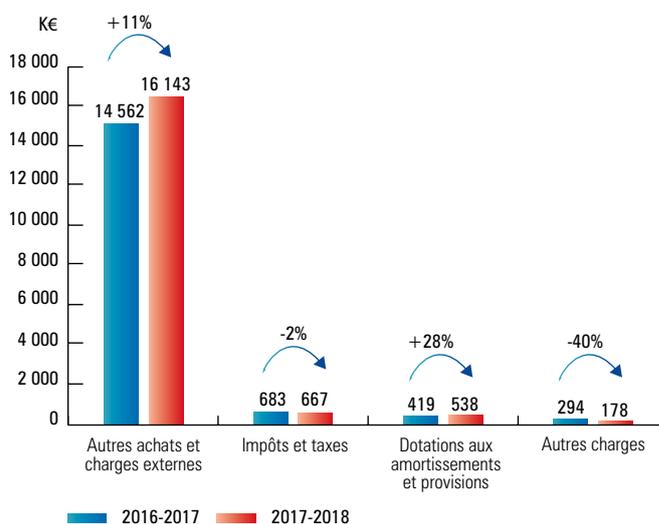
La masse salariale (charges sociales comprises) moyenne s'établit à 1,2 million d'euros contre 1,1 millions d'euros sur la saison précédente. L'amplitude entre la masse salariale la plus faible (Aix Maurienne Savoie Basket) et la plus forte (Orléans Loiret Basket) est de 1,3 millions d'euros sur la saison 2017-2018 (contre 1,2 millions d'euros sur la saison 2016-2017).

Deux clubs affichent une masse salariale nettement plus élevée que celle des autres clubs de PRO B, dépassant les 1,5 millions d'euros : SLUC Nancy Basket à 1,8 millions d'euros et Orléans Loiret Basket à 2,1 millions d'euros. À titre de comparaison, la moyenne de la Jeep® ÉLITE s'établit à 2,9 millions d'euros.

Le poids de la masse salariale dans le total des produits d'exploitation générés est également relativement inégal : il est compris entre 46% pour le club SLUC Nancy Basket et 71% pour le club Etoile de Charleville-Mézières Ardennes. A titre de comparaison, il était compris entre 45% et 63% pour la saison 2016-2017.

Focus sur les autres charges d'exploitation

Évolution des autres charges d'exploitation



Les autres charges d'exploitation représentent 45% du total des charges pour la saison 2017-2018 et ont connu une progression de 11% par rapport à la saison précédente, soit une augmentation de 1,6 millions d'euros sur la période (contre une augmentation plus mesurée de 8% la saison précédente).

En leur sein, à l'exception des impôts et taxes qui ont seulement évolué de 2% à la baisse, tous les postes ont connu de fortes variations au cours de la saison :

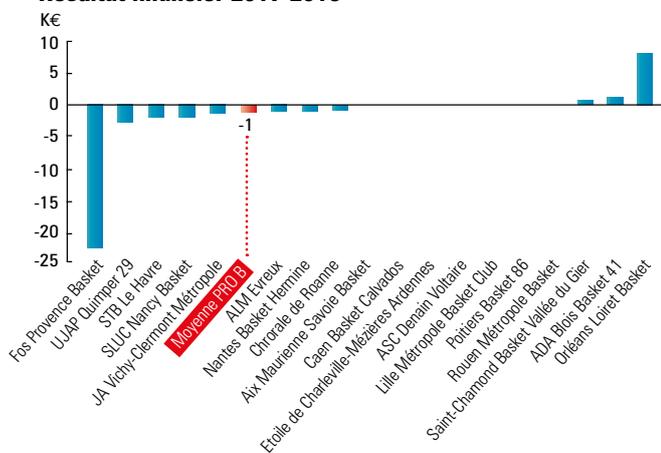
- Le poste « *Autres achats et charges externes* », qui a augmenté de 11% (soit +1,6 millions d'euros), est la principale source de variation des autres charges d'exploitation ;

- Les autres postes, bien que représentant un poids moins conséquent dans le total des dépenses des clubs, affichent des variations très importantes :

- les dotations aux amortissements et provisions augmentent de 28%, soit +119 K€ ;
- les autres charges ont diminué de 40%, soit -116 K€.

RÉSULTATS FINANCIER ET EXCEPTIONNEL

Résultat financier 2017-2018

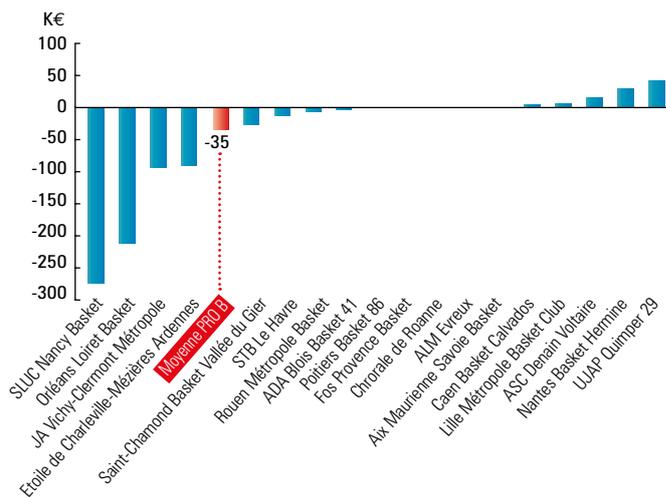


Comme à l'issue des saisons précédentes, le résultat financier des clubs de PRO B n'est pas une composante significative du résultat net. En effet, le résultat financier moyen de PRO B s'établit à -1 K€ et 16 clubs ont un résultat financier inférieur ou égal à 3 K€ en valeur absolue.

Seul le club de Fos Provence Basket affiche au 30 juin 2017 un résultat financier affectant son résultat net en lui imputant une perte de -23 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 (découverts et concours bancaires, dettes fournisseurs, personnel, organismes sociaux, dettes fiscales et sociales, ...).

Résultat exceptionnel 2017-2018



Le résultat exceptionnel moyen des clubs de PRO B est de -35 K€ pour la saison 2017-2018 (contre -17 K€ pour la saison 2016-2017), et vient dégrader de manière significative (impact négatif supérieur à 10 K€) l'exploitation de 6 clubs sur les 18 évoluant en PRO B. Nous notons que 2 clubs présentent des résultats exceptionnels supérieurs à -200 K€.

Comme à l'issue des saisons passées, l'écart entre les extrêmes demeure important et s'est même accru par rapport à la saison 2016-2017 (317 K€ au 30 juin 2018 contre 130 K€ au 30 juin 2017) entre les clubs SLUC Nancy Basket qui affiche un résultat exceptionnel de -275 K€ et l'UJAP Quimper 29 qui affiche un résultat exceptionnel de 42 K€. Néanmoins, l'écart demeure très nettement inférieur à celui de la Jeep® ÉLITE (1,9 millions d'euros).

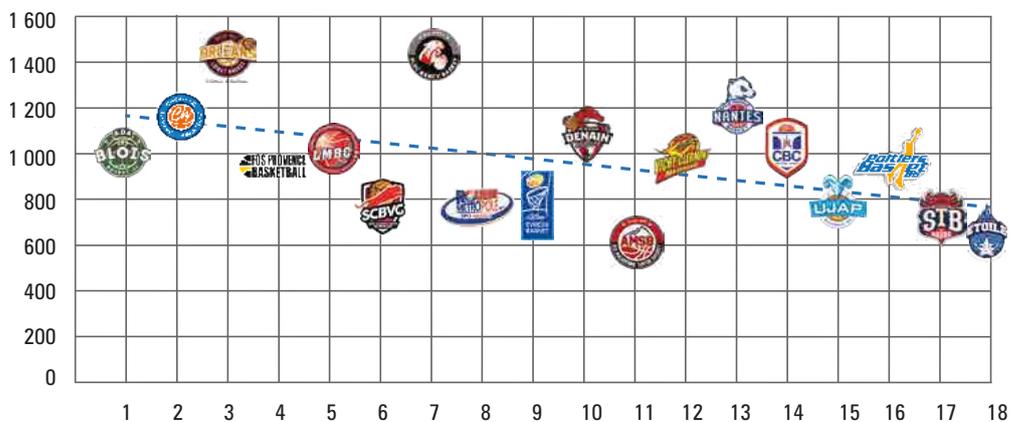
Les charges exceptionnelles peuvent être constituées de frais de restructuration, redressements fiscaux / sociaux, litiges prudhommaux et sont susceptibles de mettre en péril la pérennité du club.



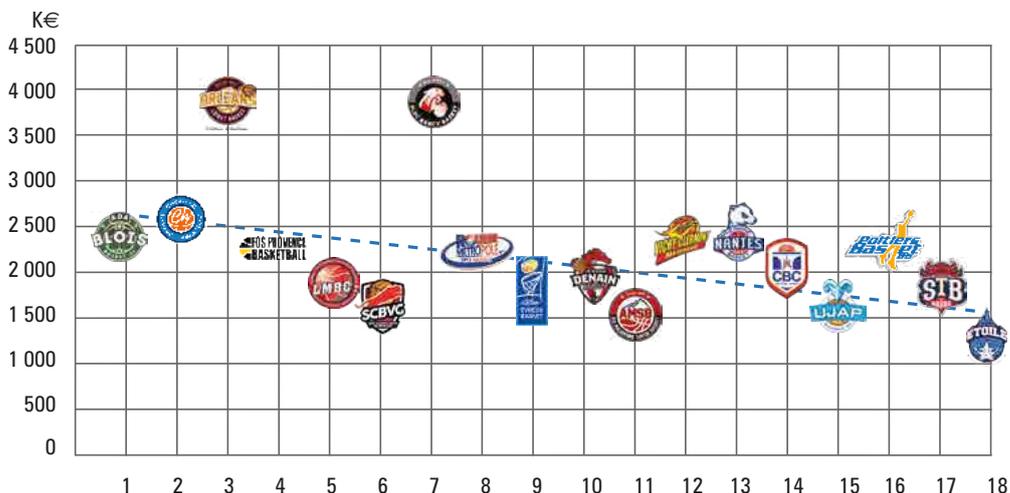
Une deuxième saison parfaite en PRO B pour l'ADA Blois Basket 41 qui termine premier du championnat ©Tuan NGUYEN

CORRÉLATION ENTRE RÉSULTATS SPORTIFS ET GESTION FINANCIÈRE

● Corrélacion entre classement sportif* et masse salariale sportive



● Corrélacion entre classement sportif* et total des produits d'exploitation



* Saison régulière - - - Droite de corrélation

Pour la saison 2017-2018, les coefficients de corrélation sont :

- Relation entre **classement sportif** et **total des produits d'exploitation** : -0,51 (contre -0,33 la saison précédente);
- Relation entre **classement sportif** et **masse salariale** : -0,49 (contre -0,38 la saison précédente).

Le coefficient de corrélation entre classement sportif et produits d'exploitation s'est accentué cette saison, tendant à démontrer que les deux indicateurs sont plus liés qu'ils ne l'étaient pour la saison 2016-2017.

Concernant le coefficient de corrélation entre classement sportif et masse salariale, il se rapproche de la saison 2014-2015 (0,56), et peut ainsi être considéré comme une corrélation relativement déterminante.



Entre-deux entre Poitiers Basket 86 et Caen Basket Calvados ©POITIERS BASKET 86

FOCUS SUR LES BUDGETS DES CLUBS POUR LA SAISON 2018-2019

Les budgets sont ceux présentés à la Commission Contrôle de Gestion le 15 septembre 2018.

Les masses salariales exprimées sont celles accordées par le Conseil Supérieur de Gestion, actualisées au 26 septembre 2018 (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.

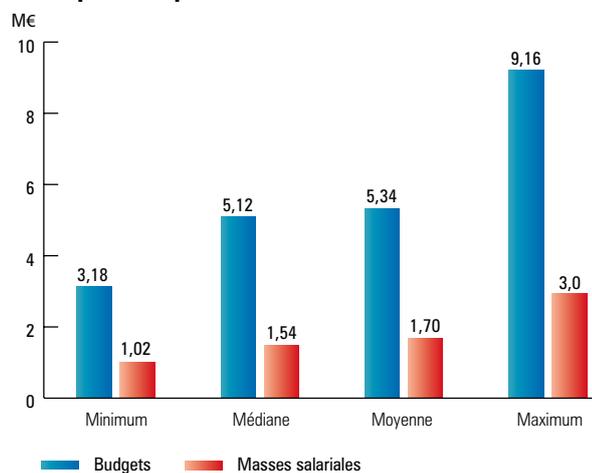
Les masses salariales incluent les salaires bruts et les avantages en nature.

Sont concernés par la masse salariale :

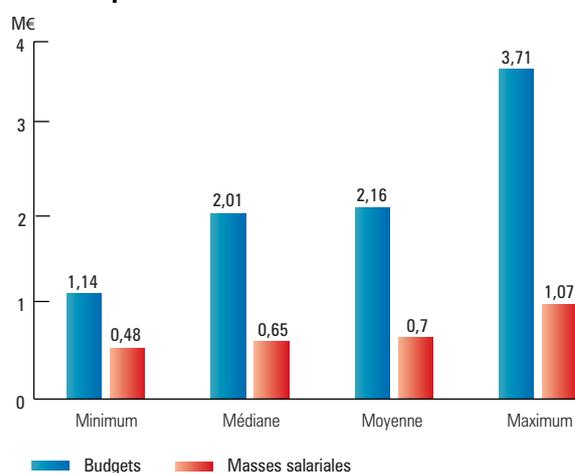
- Les entraîneurs principaux et assistants de l'équipe professionnelle ;
- Les joueurs professionnels ;
- Ainsi que les éventuels joueurs aspirants et stagiaires dans le cas où la structure professionnelle porte le Centre de Formation.

Afin de permettre une comparaison pertinente avec la saison précédente, les montants des budgets de la saison 2017-2018 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.

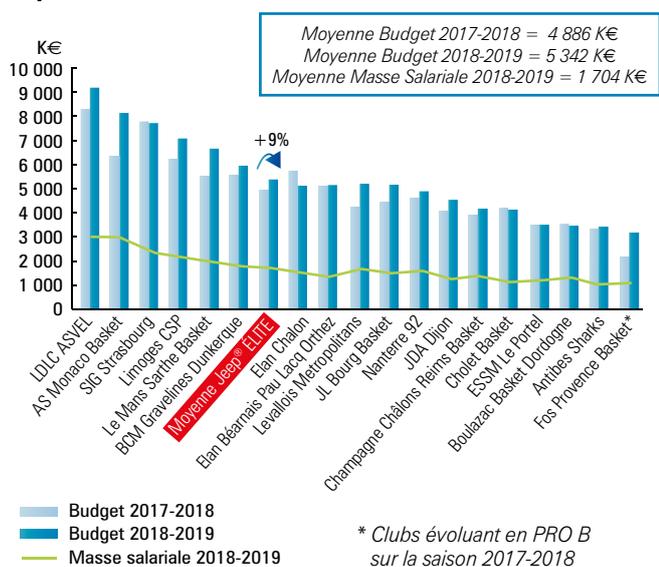
Budgets et masses salariales moyens et médians de Jeep® ÉLITE pour la saison 2018-2019



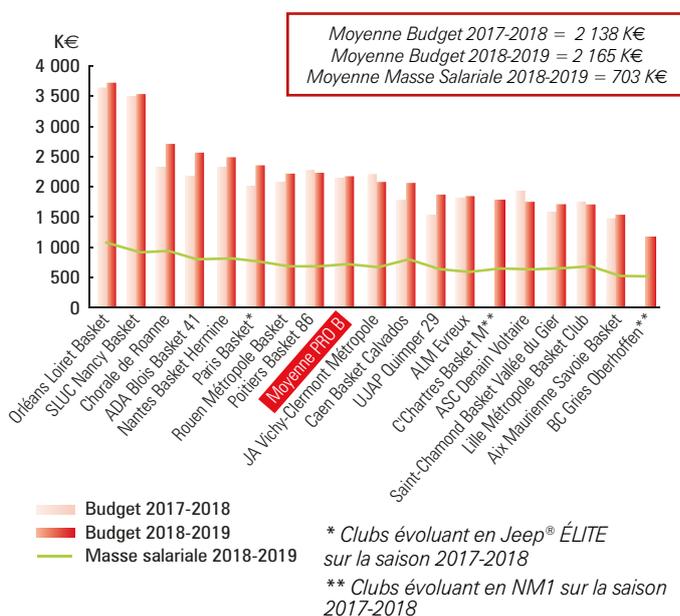
Budgets et masses salariales moyens et médians de PRO B pour la saison 2018-2019



Budgets et masses salariales de Jeep® ÉLITE pour la saison 2018-2019



Budgets et masses salariales de PRO B pour la saison 2018-2019



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 2017-2018 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 2017-2018 le titre de Champion de PRO B 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 2017-2018 marquait aussi la 4^e édition de la Leaders Cup PRO B organisée autour d'une phase de groupes, quarts de finale et demi-finales, puis une finale en levée de rideau du dernier match de la Disneyland® Paris Leaders Cup* LNB.

Des événements :

- Le Match des Champions pour lancer la saison (Vendée Basket Show LNB en 2017-2018) ;
- 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 ;
- Les Finales LNB, où les deux finalistes se retrouvent durant quinze jours dans une ambiance électrique dans un format 2-2-1 (deux rencontres chez le mieux classé à la fin de la saison régulière, deux rencontres chez le moins bien classé et l'épilogue éventuel chez le mieux classé).

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.
- Le Camp LNB, destiné aux jeunes joueurs issus des Centres de Formation et dont la 5^e édition s'est déroulée en juin 2018 à l'INSEP, s'impose désormais comme un événement incontournable pour la formation française !

* Coupe des leaders

All Star
game
2018

LNB ESPOIRS

FINALES
2018

DISNEYLAND PARIS
LEADERS CUP 2018
LNB

CAMP
LNB 2018

LES JOURNÉES
DE L'AVENIR

TROPHÉE
DU FUTUR
ESPOIRS

VENDEE
BASKET SHOW LNB
1^{ère} ÉDITION - VERBEURDE



Le All Star Game a permis à la sélection française de renouer avec la victoire ©LNB/IS/BELLENGER

Grâce à une bonne fin de phase aller, Cholet Basket s'est qualifié pour la Leaders Cup ©LNB/IS/BELLENGER

 **LNB**
LIGUE NATIONALE de BASKET

Contact LNB/DNCCGCP :
Paul Lafont 01 84 79 67 68

Co-réalisé par  et la Ligue Nationale de Basket en décembre 2018