



Communiqué de presse

Londres, le 3 mars 2010

Deloitte Football Money League

Le Real Madrid devient le premier club sportif au monde à générer des revenus dépassant les 400 millions d'euros

Selon la dernière étude Football Money League de la société Deloitte, pour la cinquième année consécutive, le Real Madrid demeure le club générant le plus de revenus au monde. Le Real est également le premier club sportif au monde à générer des revenus dépassant les 400 millions d'euros.

Barcelone termine en deuxième position, dépassant ainsi Manchester United qui revient à la troisième place du classement. L'étude Football Money League classe les 20 plus grands clubs de football du monde en fonction des revenus qu'ils ont générés. Ce classement, le plus actuel et le plus pertinent sur les performances financières des clubs sportifs, se base sur la saison 2008-2009.

Les revenus globaux du Top 20 ont résisté face à la crise économique et ont augmenté en 2008-2009, dépassant 3.9 milliards d'euros. Malgré le ralentissement de la croissance des revenus des clubs du Top 20, la majorité d'entre eux ont réalisé une hausse de leurs revenus en monnaies locales en 2008-2009.

Dan Jones, Associé au sein du Sports Business Group chez Deloitte, ajoute que « les revenus du Real Madrid, plus de 400 millions d'euros, ont augmenté de 10% par rapport à l'année dernière et ce malgré une saison décevante sur le plan national et international. Cette progression est essentiellement liée à l'augmentation des recettes issues des droits de retransmission des matchs qui culminent désormais à 161 millions d'euros, niveau atteint par aucun autre membre du Top 10 des clubs de la Money League.»

« Le succès sans précédent de Barcelone, vainqueur de deux championnats nationaux et de la Champions League, lui a permis d'augmenter ses recettes de 57 millions d'euros, la plus forte progression de revenus du classement, portant ainsi les revenus du club à 366 millions d'euros. Ce doublé démontre la supériorité du football espagnol, comme à Rome en mai dernier, quand Barcelone s'était montré invincible face au Manchester United.

Manchester United descend à la troisième place et ses revenus restent pénalisés par la chute continue de la livre sterling par rapport à l'euro, tout comme les autres clubs anglais. L'impact de la chute de la

livre est tel que si le taux de change était resté au même niveau qu'en juin 2007, le club occuperait aujourd'hui la première place de la Money League. »

Arsenal figure de nouveau dans le Top 5 de la Money League après un an d'absence, grimant d'une place pour supplanter Chelsea, le rival de Londres, grâce une augmentation de 7% de ses revenus les portant ainsi à £224 millions (263 millions d'euros). Liverpool, Tottenham Hotspur, Manchester City et Newcastle United complètent la liste des 7 clubs anglais figurant dans le classement Money League de cette année.

Tous les clubs du Top 20 de cette année sont issus des « Big 5 » leagues européennes, l'Allemagne alignant 5 clubs, l'Italie 4 clubs, et la France et l'Espagne 2 clubs chacun.

Il y a aujourd'hui un écart de près de 50 millions d'euros entre la 10e et la 11e place de la Money League. Pour certains clubs en dehors du Top 10, une qualification régulière à la Champions League combinée à des opportunités croissantes de revenus issues de nouveaux équipements pourraient leur permettre de combler cet écart.

Alan Switzer, Directeur au sein du Sport Business Group, déclare : « Le Real Madrid et le FC Barcelone ont créé un écart de revenus marqué avec leurs concurrents européens, et semblent prêts à se battre pour conserver, dans un futur proche, les 2 premières places du classement de la Money League, particulièrement si la Livre Sterling ne se renforce pas par rapport à l'Euro. Cependant, une amélioration des nouveaux contrats de retransmission de la Premier League, et en particulier une augmentation de la valeur des droits internationaux de la League, donneront un nouvel essor aux revenus des clubs anglais à partir de 2010/2011.

Paul Rawnsley, Directeur au sein du Sport Business Group, commente : « Nous continuons d'affirmer que les meilleurs clubs disposent des moyens nécessaires pour relever les défis posés par l'environnement économique difficile. Leurs supporters nombreux et fidèles, leur facilité à captiver des téléspectateurs et l'attrait continu de sponsors fournissent une solide base pour soutenir les revenus. La progression des revenus des clubs de 2008-2009 semble confirmer cette affirmation. Cependant, la saison 2009-2010 étant en cours, il est trop tôt pour en tirer une constante.

Dan Jones conclut : « Malgré les nombreux commentaires récents sur les finances des clubs de football anglais, nous pensons que les principes du football demeurent solides. Les problèmes financiers rencontrés au plus haut niveau proviennent très vraisemblablement d'une mauvaise gestion, d'un contrôle insuffisant des dépenses ou d'un manque de crédit plutôt que de l'absence d'un marché porteur ».

À l'attention des rédacteurs

Pour consulter l'ensemble des résultats de la Deloitte Football Money League :
www.deloitte.co.uk/sportsbusinessgroup

Place (année précédente)	Club	Revenus (millions £)	Revenus (millions €)
1 (1)	Real Madrid	341.9	401.4
2 (3)	FC Barcelona	311.7	365.9
3 (2)	Manchester United	278.5	327.0

4 (4)	Bayern Munich	246.6	289.5
5 (6)	Arsenal	224.0	263.0
6 (5)	Chelsea	206.4	242.3
7 (8)	Liverpool	184.8	217.0
8 (11)	Juventus	173.1	203.2
9 (10)	Internazionale	167.4	196.5
10 (7)	AC Milan	167.4	196.5
11 (15)	Hamburger SV	124.9	146.7
12 (9)	AS Roma	124.7	146.4
13 (12)	Olympique Lyonnais	118.9	139.6
14 (16)	Olympique de Marseille	113.5	133.2
15 (14)	Tottenham Hotspur	113.0	132.7
16 (13)	Schalke 04	106.0	124.5
17 (n/a)	Werder Bremen	97.7	114.7
18 (20)	Borussia Dortmund	88.1	103.5
19 (n/a)	Manchester City	87.0	102.2
20 (17)	Newcastle United	86.0	101.0

Source: Deloitte Football Money League 2010

Ce communiqué de presse se fonde sur la Deloitte Football Money League publiée en mars 2010. Comme l'explique le rapport, les chiffres des recettes proviennent des comptes annuels des clubs ou autres sources directes et portent sur la saison 2008-2009.

Deux clubs sont sortis de la Money League depuis 2008-2009, sur la base de leurs recettes : VfB Stuttgart et Fenerbahce.

Il y a de nombreuses façons d'examiner la taille relative, la prospérité ou la valeur d'un club de football. La Money League utilise les revenus, car c'est la mesure la plus disponible permettant de comparer le plus aisément les performances financières.

Les revenus excluent les transferts de joueurs, la TVA et les autres taxes sur le chiffre d'affaires. Certains totaux ont été ajustés pour améliorer, à notre avis, la comparabilité des clubs les uns par rapport aux autres. Lorsque nous disposons de l'information correspondante, nous avons par exemple exclu d'importantes activités ou des transactions en capitaux non liées au football. Certains écarts de recettes entre clubs ou d'une période à l'autre proviendront d'arrangements commerciaux différents et de la façon dont les transactions sont portées dans les comptes financiers du club, ou encore des différences de pratiques comptables ayant pour effet qu'une transaction de même type peut être enregistrée de diverses façons.

Nous n'avons ni contrôlé ni vérifié les informations fournies dans les comptes financiers des clubs ou autres sources avant de les publier.

Pour permettre la comparaison internationale, tous les chiffres de la saison 2008-2009 ont été convertis au taux de change du 30 juin 2009 (1 £ = 1,1741 €). Or la livre sterling a reculé de 7 % par rapport à l'euro entre le 30 juin 2008 et le 30 juin 2009. Les chiffres comparatifs proviennent des éditions précédentes de la Money League.

Le rapport Deloitte Annual Review of Football Finance sera publié plus tard dans l'année. Il présentera une analyse plus détaillée du paysage financier du football anglais et européen.

Le Sports Business Group de Deloitte

Deloitte a mis en place ces quinze dernières années un centre unique au monde spécialisé dans le marché du sport. Le Sports Business Group propose des services experts pluridisciplinaires, s'appuyant sur un personnel compétent, zélé et capable d'offrir à la branche du sport une authentique valeur ajoutée. Benchmarking, diagnostic stratégique, redressement opérationnel, stratégies d'optimisation des revenus, plans de développement des stades ou lieux publics, plans d'affaires, analyses de marchés et de la demande, acquisitions, due diligence, témoignage expert, audits et planification fiscale : nous avons conseillé plus de clubs, de ligues, d'organes dirigeants, de promoteurs de stades, d'organisateur de manifestations sportives, de partenaires commerciaux, de financiers et d'investisseurs que tout autre consultant.

Pour plus ample information sur nos services, consulter notre site Internet :
www.deloitte.co.uk/sportsbusinessgroup

Contacts :

James Igoe
jigoe@deloitte.co.uk
+44 (0)20 7303 8247

Sian Mannakee
smannakee@deloitte.co.uk
+ 44 (0)20 7303 7883

Note aux rédacteurs

Dans le présent communiqué de presse la désignation Deloitte fait référence à Deloitte SA, une filiale de Deloitte LLP, qui est la société britannique affiliée de Deloitte Touche Tohmatsu ('DTT'). DTT est une association de droit suisse dont les sociétés affiliées constituent des entités juridiques indépendantes et séparées. Pour une description détaillée de la structure juridique de DTT et de ses sociétés affiliées, veuillez consulter le site **www.deloitte.ch/about**.

Deloitte LLP et ses filiales font partie des leaders dans le domaine de l'audit, de la fiscalité, du conseil et des fusions-acquisitions avec plus de 12'000 collaborateurs de premier plan au Royaume-Uni et en Suisse. Reconnu comme employeur de choix grâce à ses programmes novateurs en matière de ressources humaines, Deloitte LLP recherche l'excellence pour ses clients et ses interlocuteurs.

Deloitte SA est reconnue comme société d'audit agréée par l'Autorité fédérale de surveillance en matière de révision (ASR) et par l'autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA).

L'information contenue dans le présent communiqué est correcte au moment de sa distribution à la presse.