

Le poids macro-économique du sport et le spectacle sportif :

Méthodologie, résultats empiriques et perspectives économiques pour le cas de l'Allemagne

Markus KURSCHEIDT¹
Université de Paderborn, Allemagne²

1. Introduction

Le sport (passif) et la pratique sportive tout d'abord servent aux fins ludiques ou compétitives, d'entraînement physique, de santé, de détente ou sont simplement destinés à la socialisation et au divertissement (*caractéristiques constitutives* du terme) (Rahmann et al. 1998, Heinemann 1995, Weber et al. 1995). Toutefois, vu de la théorie micro-économique, le sport, lui aussi, est soumis aux lois économiques, d'une part, parce qu'il satisfait des besoins des individus et, ainsi, leur apporte de l'utilité, d'autre part, parce qu'il consomme de rares ressources qui sont retirées aux autres emplois alternatifs (Büch 1996, Heinemann 1995). La pratique sportive elle-même peut donc être interprétée comme une activité économique ou même comme « un acte de consommation » (Andreff 1999, p. 135) en engendrant une demande de vêtements, chaussures et d'autres articles de sport ainsi que d'équipements ou sites sportifs et de divers biens et services accompagnant l'activité sportive (par ex. boissons et aliments, produits d'hygiène et médicaux, services de transport ou d'assurance). Cette demande est, aujourd'hui, à l'origine de véritables *marchés du sport* où elle rencontre une offre diversifiée et spécialisée et où les préférences des agents économiques sont révélées en prix et quantités. Il est donc évident et, en fait, même un phénomène ancien qu'il y a de rapports étroits entre le sport, d'un côté, et l'économie et l'argent, de l'autre côté (Andreff 1999).

Dès lors, le développement de ces rapports que l'on observait les années passées peut plutôt être caractérisé comme des changements structurels (relations micro-économiques) et comme une hausse en volume totale (impact macro-économique) qu'une vraie nouveauté. Néanmoins, surtout depuis les années quatre-vingt qui ont vu une forte croissance de l'exploitation du sport dans les médias, ces changements ont été fondamentaux, parfois même bouleversants (Andreff 1999, Rahmann et al. 1998, Heinemann 1995, Andreff et Nys 1994, Wagner 1990) : L'évolution des sociétés dans les pays développés vers le secteur tertiaire et des activités de loisir (Woratschek

¹ Diplômé en économie des universités de Liège, Belgique, et Paderborn, Allemagne, fin 1996 ; dès lors assistant de recherche et doctorant à l'université de Paderborn ; intérêts de recherche : économie publique et régionale ainsi que l'économie du sport (impact économique, spectacles sportifs et sponsorisme) ; assistant du comité directeur de l'*Arbeitskreis Sportökonomie*, l'association des économistes du sport germanophones, et membre du conseil d'administration de l'*Association Internationale des Economistes du Sport*.

² Université de Paderborn, Faculté des Sciences Economiques, Warburger Str. 100, D-33098 Paderborn, Allemagne, kurscheidt@notes.uni-paderborn.de. L'auteur remercie Bernd Meyer et Gerd Ahlert de l'Université d'Osnabrück, Allemagne, pour leur soutien et la mise à la disposition des versions préliminaires de leur étude avant la publication

1998) a fait considérablement augmenter les dépenses dans les branches respectives, donc aussi sur les marchés du sport. Tant la pratique sportive que la production des services de sport ont été de plus en plus professionnalisées et commercialisées (par ex. augmentation d'emplois à plein temps, transformations des organisations du sport en sociétés commerciales ou même par actions). Dû en partie au désengagement financier, au moins relatif, des entités publiques (Andreff 1999, Dietl et Pauli 1999), les sources de financement du sport ont été modifiées en faveur des organisation du secteur privé (en particulier sponsorisme, *merchandising*, droits de diffusion) (Kurscheidt 1999b). Dans le cadre de ce développement, outre la pratique sportive, une autre force motrice de l'impact (macro-)économique du sport a gagné de l'importance (voir par ex. Andreff et Weber 1995) : *le spectacle sportif*. Renforcé par la médiatisation (toujours) croissante, il offre des débouchés pour toute une série de produits et services dérivés (par ex. publicités tant dans les stades que télévisées, services de conseil, loges de conférence dans les stades) qu'il s'agisse des spectacles réguliers (matches de ligues etc.) ou singuliers (championnats du monde etc.).

Les marchés modernes du sport représentent ainsi un véritable secteur de croissance dans l'économie nationale des pays industriels avec des structures diversifiées, des interdépendances commerciales étendues au sein du secteur privé et des relations complexes au secteur public. Pour cette raison, il y a un nombre croissant de groupements d'intérêts cherchant à mieux en comprendre les structures micro-économiques et estimer le volume macro-économique. C'était en particulier dès les années quatre-vingt que les décideurs politiques ont demandé des informations et conseils sur la base des études d'évaluation du poids économique national du sport dans le cadre d'une initiative du Conseil de l'Europe (voir les revues d'Andreff et Weber 1995 et de Jones 1989). En Allemagne, les membres d'un groupe de recherche à l'Université de Paderborn (Weber et al. 1995) furent les premiers à établir un bilan global. L'ouvrage a suscité une attention énorme et inattendue du public allemand ce qui souligne le fort intérêt au sujet dans la société. Par contre, l'étude révéla de nombreux problèmes sérieux tant au niveau de la qualité des données que sur le plan méthodologique. Dès lors, cette première démarche fut continuée par une étude de l'Université d'Osnabrück (Meyer et Ahlert 1999) visant à améliorer et mettre à jour le système de données ainsi qu'à faire progresser la méthodologie. L'objectif primordial de ce projet de recherche était l'intégration consistante et la présentation efficace des branches et produits dits « *sport-spécifiques* » dans les tableaux entrées-sorties de la statistique officielle.

Vu l'état actuel de la littérature (voir par ex. Jeanrenaud 1999 et Andreff et Weber 1995), une considération du cas de l'Allemagne vaut la peine pour deux raisons : d'une part, on dispose de

deux enquêtes successives ce qui permet d'analyser des tendances empiriques et développements méthodologiques ; d'autre part, l'étude de Meyer et Ahlert (1999) est très probablement l'ouvrage le plus actuel et poussé dans le domaine. Donc, l'article se focalise sur la méthodologie des analyses d'évaluation et sur le poids économique global du sport pour le cas de l'Allemagne. Il est organisé comme suit : La deuxième section présente et compare trois approches méthodologiques utilisées par des études d'évaluation de l'impact macro-économique du sport et discute les problèmes qui y sont rencontrés. La troisième section discute les approches et montre les principaux résultats empiriques des études effectuées en Allemagne. La quatrième section, finalement, conclure l'article par quelques réflexions sur les perspectives de l'économie du sport en appréciant des implications politiques et progrès méthodologiques dans le domaine d'impact du sport.

2. La méthodologie des études d'impact macro-économique du sport

Les *études d'évaluation* ou d'impact économique se distinguent principalement selon : (1) le domaine d'analyse (par ex. sport, culture, environnement), (2) l'objet examiné du domaine (par ex. pratique sportive en général, événements ou équipements sportifs), (3) le niveau d'agrégation (micro- ou macro-économique, degré de désagrégation des secteurs et branches), (4) la délimitation spatiale (national, régional, local) (5) et les approches ou méthodes utilisées. Le présent article traite ainsi *des analyses macro-économiques de l'impact du sport en général, partiellement désagrégées par branches et d'autres composantes du circuit économique, visant à mesurer en particulier son volume global mais aussi d'autres grandeurs clé dans l'économie nationale en question* (demande, offre, investissements, emplois, recettes et dépenses publiques, importations et exportation). C'est donc surtout l'approche méthodologique et les techniques spécifiques appliquées (par ex. la base des données et les méthodes d'enquête) qui les différencient. Il y a principalement trois approches qui sont normalement utilisées dans de telles études (voir Jeanrenaud 1999, pp. 1-3, Késenne 1999a, Andreff et Weber 1995, Jones 1989) :

(1) *Compte* ou *système satellite* (Lippe 1994, Stahmer 1994 et 1991): Les systèmes satellite sont des ensembles de données établis avec le but de compléter la comptabilité nationale (calcul du produit national et les tableaux entrées-sorties) par des sujets ou fonctions spécifiques qui sont importants à la société mais pas suffisamment saisis par le PIB faute de marchés fonctionnants ou à cause d'un degré élevé d'interventions gouvernementales ou d'externalités (par ex. production des ménages, éducation, environnement). Il s'agit donc d'un *calcul parallèle à la comptabilité nationale* dans la mesure où également des informations qualitatives et grandeurs non-monétaires peuvent être considérées, mais tout en s'efforçant à – autant que possible – l'y lier par l'application des mêmes définitions, principes d'appréciation et classifications. Ces

systèmes sont souvent d'une « nature expérimentale » (Lippe 1994, p. 326) et, en général, on les construit de façon modulaire pour pouvoir ultérieurement y intégrer des modifications, compléments ou réductions. Ils ont pour objectif d'évaluer, de manière individualisée, tous les coûts et profits engendrés par le phénomène examiné selon tant leur origine que répartition. Dès lors, il est nécessaire de se baser sur des théories (micro-)économiques du sujet afin de décrire et d'agréger correctement les interactions y trouvées. Par contre, il n'existe ni une approche générale ni un système d'équations fermé (comme la théorie du circuit économique ou de l'input-output) sur lesquelles le compte satellite pourrait fonder des estimations d'agrégats économiques ou des pronostics. Donc, pour la plupart des grandeurs, on est obligé d'avoir recours à des techniques de calcul opérationnelles ou même pragmatiques (souvent de simples extrapolations). En fin de compte, un système satellite est un *bilan global des flux de biens et financiers* induits par toute l'activité économique qui a à voir avec la fonction spécifique. Il se compose des balances établies pour tous les composants significatives de l'offre et de la demande selon une classification « libre », c.-à-d. les catégories des produits et branches ne doivent pas obligatoirement correspondre à celles des tableaux entrées-sorties de la comptabilité nationale.

(2) *Analyse input-output* (Holub et Schnabl 1995 et 1985, Fleissner et al. 1993, Schnabl 1991, Leontief 1986): L'analyse input-output comprend *l'ensemble des méthodes d'analyse quantitative* à des fins de diagnostic ou de prévision des interdépendances structurelles, dans un espace économique délimité, *sur la base des tableaux entrées-sorties empiriques* (d'après Stäglin 1994). Ceux-ci sont des représentations matricielles consistantes des flux de biens et services d'une économie, exprimés en unités de valeur et soigneusement classifiés par groupes de produits et branches d'après des définitions élaborées. Y sont reprises aussi bien les productions intersectorielles (consommations intermédiaires), c.-à-d. au sein de et entre les branches, que celles du système productif aux composantes de la demande finale (consommation privée et publique, investissements et exportations), et les entrées primaires aux branches (amortissements, impôts sur la production moins subventions, salaires, revenus non salariés et importations). L'analyse de ce système de données se base sur des *modèles input-output* ce qui revient à l'examen, d'une part, des coefficients techniques (par ex. a_{ij} étant le taux de consommation intermédiaire en produit i d'une unité d'output de la branche j) décrivant les interdépendances structurelles entre les composantes du tableau (fin de diagnostic), et d'autre part, des « répercussions sur le système productif d'une variation exogène de la demande finale » (Gouguet et Nys 1993, p. 176) (fin de prévision). La portée de ces modèles, surtout à l'égard de la précision des pronostics, est déterminée par le degré d'ouverture et de dynamique. On distingue, d'un côté, des modèles ouverts où la demande finale est entièrement exogène et les modèles (partiellement) fermés où la plupart des composantes de la demande finale sont endogènes, de l'autre côté, des modèles statiques

supposant la stabilité des coefficients techniques (c.-à-d. structures et capitaux productifs constants) et les modèles dynamiques permettant des changements structurels (coefficients variables) et des investissements induits par la demande finale selon le principe d'accélérateur. Quoique le modèle statique ouvert, l'approche originale de Leontief, soit le plus répandu sa puissance de prévision est relativement faible tandis que les modèles dynamiques modernes sont de mieux en mieux intégrés dans des systèmes d'équations économétriques qui permettent des simulations et pronostics d'une bonne précision. Donc, à l'opposé du système satellite, l'analyse input-output dispose de toute une série de méthodes d'estimation et elle se fonde sur des théories bien élaborées (théories du circuit économique et de l'input-output). Par contre, son système d'équations et de données est très complexe et largement standardisé ce qui rend difficile d'y intégrer et représenter des activités hors-marché ou fort influencées par l'état. Dans de tels cas, il est seulement possible d'ajouter des informations qualitatives supplémentaires à l'analyse input-output ou de désagréger les composantes du tableau entrées-sorties d'une façon appropriée au sujet en question. Cela peut se faire, au moins en partie, par l'intégration des données d'un système satellite dans la structure du tableau entrées-sorties et du modèle utilisé (pour l'exemple de l'environnement voir Stahmer 1991).

(3) *Analyse des coûts et profits* (Boardman et al. 1996, Mühlkamp 1994, Gramlich 1990): L'analyse des coûts et profits est un *instrument global et flexible pour analyser et évaluer (ex ante) l'ensemble des répercussions (socio-)économiques de grands projets* ou programmes publics afin de prendre une décision objective selon le principe d'opportunité et les critères du bien-être (par ex. critère parétien ou de Kaldor et Hicks). Elle est particulièrement conçue à des situations de décision complexes faisant face à un degré élevé d'effets externes ou d'activités hors-marché ce qui est surtout et typiquement le cas dans le contexte de l'offre des biens publics par l'état. Le but principal de l'approche est donc *l'utilisation efficace de rares ressources dans le secteur public* en établissant ou augmentant la rationalité économique et la transparence de l'emploi des moyens budgétaires (objective d'allocation). Cela se fait, dans un cadre méthodologique intégré, par le traitement à la fois des coûts et profits directs et indirects qui peuvent être quantifiés ainsi que les effets « intangibles » auxquels il est difficile ou même impossible d'attribuer une valeur en unités monétaires. Ces impacts largement qualitatifs sont soit « monétisés » par des méthodes de mesure des préférences individuelles soit soigneusement listés et commentés, sans évaluation quantitative, dans des tableaux selon une classification précise. L'approche se base sur un système d'objectifs préétabli par la politique par rapport auquel des coûts sont définis comme des violations et des profits comme des accomplissements de ces buts. Le cœur de la partie quantitative de l'analyse est la *valeur actuelle nette*, un seul chiffre-indice fort agrégé qui reflète l'ensemble des effets (socio-)économiques multiples à différents moments de la péri-

ode considérée. Elle est obtenue par l'addition de tous les flux de profits nets (bénéfices moins coûts), au fil du temps, escomptés par un taux de calcul convenable (par ex. le taux d'intérêt des titres à long terme). En fait, par rapport aux autres approches, c'est la distinction des effets selon coûts et profits et l'application de la mécanique d'escompte qui permet une *véritable évaluation* d'une mesure politique comparée à des projets alternatifs. En fin de compte, l'analyse des coûts et profits réduit significativement la complexité d'un projet en question et donne ainsi une image très claire de tous les répercussions engendrées. Par contre, elle n'est pas appropriée à apprécier le poids nominal économique d'une activité ou sujet quelconque.

Tableau 1 – Comparaison des approches à l'analyse d'impact économique

| | Système satellite | Analyse input-output | Analyse des coûts et profits |
|--------------------------------------|--|---|---|
| Objectif | Etablir une base de données décrivant les coûts et profits d'un sujet social important, peu ou pas saisi par le PIB | Analyser les structures productives dans l'éc. ou prévoir les effets sur le système productif d'une variation exogène de la demande finale | Décider d'un grand projet ou programme public selon les critères normatifs de l'efficacité allocative et du principe d'opportunité |
| Méthodes | <ul style="list-style-type: none"> Méth. d'estimation opérationnelles diverses (souvent de simples extrapolations) | <ul style="list-style-type: none"> Econométrie Méth. diverses, spécifiques à l'approche | <ul style="list-style-type: none"> Calcul d'investissement (surtout d'escompte) Méth. pour réduire l'incertitude (par. ex. scénarios) |
| Résultat du calcul | <ul style="list-style-type: none"> Système de données Informations qualitatives | <ul style="list-style-type: none"> Coefficients structurels prévision des variables du système input-output | <ul style="list-style-type: none"> Valeur actuelle nette Tableaux des coûts et profits selon une classification précise |
| Théories principales | <ul style="list-style-type: none"> Th. (micro-)éc. spécifiques au sujet en considération Th. du circuit (macro-)éc. (dans la mesure où le système est rattaché au PIB) | <ul style="list-style-type: none"> Th. du circuit (macro-)éc. Th. micro-éc. de la production (des biens complémentaires) Ec. de l'input-output (d'après W. Leontief) | <ul style="list-style-type: none"> Ec. du bien-être Th. micro-éc. (surtout d'équilibre général et d'investissement) Th. éc. de la politique (<i>public choice</i>) |
| Relation à la comptabilité nationale | y lié autant que possible, mais pas entièrement harmonisé | en fait partie, donc entièrement harmonisé | pas de relation explicite |
| Unité(s) spatiale(s) | national | surtout national, aussi régional et local selon la portée de l'impulsion exogène en question | surtout national, aussi régional et local selon la portée du projet ou programme en question |

Cet esquisse des caractéristiques principales des approches, reprises dans le tableau 1, montre bien que les résultats obtenus sont toujours « conditionnels » dans la mesure où ils dépendent largement des méthodes choisies et, par conséquent, des hypothèses respectives ainsi que d'autres suppositions spécifiques et de la base des données (Thöni 1999). Ceci ne rend pas seulement difficile de comparer les résultats de différentes études mais limite aussi leur signification et influence les implications politiques qui peuvent considérablement diverger (Késenne 1999a, Andreff et Weber 1995, Jones 1989). Donc, il y a déjà là de hauts risques de malinterprétation, de dénaturation ou même d'abus des résultats dans le débat public où, par expérience,

c'est « les chiffres » qui comptent et pas leur origine (Davidson 1999)³. Vu que l'analyse de l'impact du sport est un jeune domaine de recherche, de tels problèmes s'y posent en particulier. De plus, on rencontre toute une série de difficultés d'application des méthodes au sport : l'application elle-même est exigeante et pleine de pièges (par ex. le calcul du multiplicateur) (Késenne 1999a et b, Lager 1995, Gouguet et Nys 1993) ; il y a des ambiguïtés à l'égard des définitions et délimitations (par ex. quant au concept et aux secteurs du sport) (Woratschek 1998, Andreff et Weber 1995, Jones 1989) ; la désagrégation pour saisir les branches sportives pose des problèmes méthodologiques (Meyer et Ahlert 1999) ; il est souvent difficile d'isoler et d'attribuer correctement les effets (Thöni 1999, Maennig 1998). Finalement, le souci prédominant est toujours la disponibilité et la qualité des données sur l'économie du sport (voir par ex. Andreff et Weber 1995) dû entre autres : (1) au manque d'homogénéité des statistiques, (2) aux relations étroites et parfois peu transparentes entre l'état et le sport, (3) aux structures bénévoles (4) ainsi qu'aux rapports hors-marché et hors-contrat qui sont, par ex., souvent trouvés dans le parrainage ou sponsorisme régional et local (Kurscheidt 1999b). Donc, vu ces problèmes méthodologiques et la controverse dans la littérature, il vaut la peine de soigneusement considérer l'origine des résultats et de ne pas être « trop dogmatique » (Gujarati 1988, p. 23)⁴ face aux chiffres exactes.

3. Résultats empiriques pour le cas de l'Allemagne

La première démarche d'évaluer le poids macro-économique du sport en Allemagne fut entreprise par Weber et al. (1995), un projet de recherche qui, par la suite, a fort influencé la discussion scientifique et politique comme l'« étude Weber ». Les auteurs ont établi un *compte satellite* pour l'an 1990 selon un schéma spécifique – peu rattaché à la comptabilité nationale – des flux de produits et d'argent (étroitement) liés au sport (Weber et al. 1995, p. 59, voir aussi Andreff et Weber 1995, p. 185), en se basant sur un concept large du sport (passif et actif, y compris des activités comme marcher, faire du vélo etc.). Les données ont été recueillies, d'une part, à l'aide d'un questionnaire détaillé pour estimer la participation et demande sportive, d'autre part, moyennant des statistiques officielles et des sources diverses comme des budgets des clubs ou fédérations sportives etc. Le groupe de recherche a utilisé toute une série de méthodes pour dépouiller ces données, dont surtout des estimations basées sur de simples extrapolations des relations structurelles trouvées dans et entre les composantes dudit schéma. Malgré le manque

³ Les hommes politiques et responsables du sport dans la plupart des cas ne cherchent pas vraiment la transparence. Ils ont besoin des chiffres (isolés) soutenant leur objectif. Aux Etats-Unis, Sandy Knapp, une responsable du sport à Indianapolis, est devenue célèbre par le simple mot : « a number is better than no number » (Davidson 1999, p. 9).

⁴ L'économètre Gujarati (1988, p. 23) avertit avec raison que « ... [one] should always keep in mind that the data used may not be the best and should try *not to be too dogmatic about the results* obtained from a given study, especially when the quality of the data is suspect » [italiques par l'auteur]. Quant aux études d'impact économiques, cela, c'est d'autant plus important que « ... the results themselves are often miscalculated by economists, sometimes

d'une méthodologie fermée et de statistiques fiables pour l'Allemagne orientale à l'époque, les auteurs sont arrivés à établir un système de données très poussé, à obtenir des résultats significatifs et assez stables ainsi que, de la sorte, à frayer la voie aux recherches ultérieures. Leurs *principaux résultats pour 1990* étaient entre autres : la participation sportive de la population atteignait environ 70 % (dont 2-3 % sport compétitif, 34 % sport de loisir de façon plus ou moins performante, 48 % à 60 % pratique au moins occasionnellement⁵) ; la demande liée au sport des ménages montait à 36 milliards de DM ; l'état a financé le sport par 7 milliards de DM (dont les communes 5,5 milliards, les *Länder* 1,2 milliards, l'état fédéral 0,2 milliards) et réalisé des recettes fiscales découlant du sport de 5,6 milliards de DM ; le sport associatif (fédérations et clubs) disposait d'un budget d'à peu près 7 milliards de DM, surtout alimenté des cotisations et droits d'entrée ; le sport induisait, en Allemagne occidentale, une plus-value brute de 30 milliards de DM ce qui équivalait à 1,4 % de la plus-value globale (comparable au secteur d'agriculture en 1990) ; le domaine du sport créait 700.000 emplois ce qui se chiffre à 2 % de tous les emplois (dont 287.000 dans le sport associatif, 231.000 aux entreprises et 86.000 à l'état).

Toutefois, l'approche de l'« étude Weber » souffre d'insuffisances méthodologiques : elle ne se fonde pas sur une théorie fermée et un système d'équations respectif qui permette des prévisions ; puis, pour les mêmes raisons, les possibilités de falsifier des estimations inconsistantes sont limitées ; finalement, l'approche représente peu d'interdépendances des consommations intermédiaires qui sont attendues à apporter une bonne partie au poids économique du sport (impact indirect). Or, l'étude suivante de Mayer et Ahlert (1999) a eu pour principal objectif de surmonter ces déficits par l'intégration du phénomène « sport » dans les tableaux entrées-sorties des statistiques officielles afin de pouvoir apprécier les interdépendances et effectuer des pronostics à l'aide de *l'analyse input-output* et d'un *modèle économétrique*. (Note : Pour des raisons d'espace et de complexité, l'auteur renonce à traiter explicitement les prévisions et simulations de l'étude ; il est fait référence à la littérature.)⁶ La première démarche des auteurs consiste en identifiant les branches du sport dans la classification officielle des branches en vue d'une désagrégation du tableau entrées-sorties. Puis, pour maintenir la consistance du tableau, ils introduisent de nouvelles branches subordonnées, en les séparant de la catégorie générale respective, toujours là où on trouve une structure productive « *sport-spécifique* » (Meyer et Ahlert 1999, pp. 44-50), suffisamment divergente de cette catégorie (principe des branches

deliberately to please the sponsors of the research project, sometimes unintentionally, the number of pitfalls in estimating ... being numerous. » (Késenne 1999a, pp. 37-38).

⁵ Les résultats divergeaient toujours considérablement entre l'Allemagne de l'est et de l'ouest.

⁶ A l'aide d'un modèle input-output économétrique, dynamique fermé, Meyer et Ahlert (1999) effectuent notamment une prévision de base pour la période allant de 1999 à 2010 et réalisent des simulations des changements du financement public du sport ainsi que du comportement de consommation des pratiquants sportifs.

homogènes) ; ils en identifient sept⁷. En outre, tous les composantes de la demande finale sont divisées en une catégorie « sport-spécifique » et l'une *non* « sport-spécifique ». La base des données pour l'an 1993 est ramassée en particulier à l'aide des statistiques officielles et du système de données de Weber et al. (1995) – dont les auteurs adoptent aussi le concept large du sport – ainsi que d'autres études sur des aspects partiels du sujet et de propres enquêtes. Meyer et Ahlert (1999, pp. 54-57) applique une méthode de calcul uniforme à ces données pour remplir les nouvelles lignes et colonnes du tableau entrées-sorties d'une manière consistante. De la sorte, ils arrivent à établir un tableau pour 1993 qui tient en compte de tous les relations structurelles « sport-spécifiques » et qui est basé sur des données d'un *système satellite* « sport » (Meyer et Ahlert 1999, pp. 35-36). Par la suite, sous l'hypothèse de stabilité des coefficients techniques du sport⁸, ils mettent à jour le tableau aussi pour la période allant de 1994 à 1998 en utilisant des informations supplémentaires⁹. Finalement, les auteurs obtiennent les principaux résultats suivants pour l'an 1998 (en prix respectifs) :

Le *produit intérieur brut (PIB)* lié au sport se chiffrait à 53 milliards de DM ce qui revient à un taux du PIB global (3.799 milliards) de 1,4 %. Comme attendu, la consommation privée, montant à 40,6 milliards de DM, était la plus grande composantes de la *demande finale* découlant du sport, suivie par l'état (10,1 milliards), les investissements (7,3 milliards), les importations (5,9 milliards), les exportations (1,8 milliards) et le changement des stocks (-0,9 milliards). Les *ventes totales des branches du sport* s'élevaient à 30,4 milliards de DM ce qui dépasse déjà le poids de l'industrie textile. La partie majeure des chiffres d'affaires revenait aux services « sport-spécifiques » de l'état (11,1 milliards), puis aux clubs et fédérations sportifs (8,8 milliards), aux fournisseurs commerciaux de services de sport (6,9 milliards) et aux fabricants d'articles de sport (3,7 milliards). Les *ménages* dépensaient 40,6 milliards de DM pour le sport ce qui équivaut à environ 1,9 % des consommations privée totale ; c'est presque le même volume que les dépenses pour, par ex., des articles de tabac ou d'hygiène. Plus que la moitié de ces consommations (21,6 milliards) se répartissait entre les sept branches « sport-spécifiques » tandis que 19 milliards

⁷ Les sept branches « sport-spécifiques » sont les suivantes : (1) la production de vélos de sport, (2) d'équipements sportifs, (3) de chaussures de sport, (4) de vêtements de sport (5) ainsi que les fournisseurs commerciaux de services de sport (par ex. centres de fitness, sportifs professionnels, organisateurs des spectacles sportifs), (6) services « sport-spécifiques » des entités publiques (état fédéral, *Länder*, communes), (7) services des clubs et fédérations sportifs.

⁸ L'hypothèse de la stabilité structurelle est valable pour tous les relations « sport-spécifiques » à part d'une exception plausible : Le taux de la consommation privée « sport-spécifique » par rapport aux dépenses de consommation totales des ménages croît à 2 % par an. Cette progression modérée est soutenue par des séries chronologiques du passé et reflète de façon appropriée le processus de change du comportement des consommateurs observé par les enquêteurs.

⁹ Celles-ci sont prises des statistiques officielles des dates respectives, des études sur des aspects partiels (en particulier sur la branche des fournisseurs commerciaux des services de sport) et des enquêtes sur le changement du comportement des consommateurs.

allaient aux autres branches.¹⁰ Les *dépenses pour la pratique sportive* se chiffrait à 13,8 milliards de DM en total dont les ménages payaient 7 milliards aux installations sportives commerciales (centres de fitness, écoles de danse etc.) et 6,8 milliards aux clubs sportifs¹¹. L'*état* mettait 11,5 milliards de DM à la disposition de ses citoyens à des fins sportives ; cela fait 1,5 % de la consommation publique en total dont la plupart (10,1 milliards) était destinée à l'infrastructure sportive publique (des charges d'exploitation et salariales pour les équipements dans les écoles, à l'armée et à la police) ainsi que 1,4 milliards de subventions au sport associatif. Les *investissements* induits par le sport de 7,3 milliards de DM étaient principalement effectués par des gérants d'équipements sportifs commerciaux (3,1 milliards) et par les collectivités territoriales (2,8 milliards) tandis que le sport associatif investissait relativement peu (1,3 milliards) dû aux subventions publiques importantes pour la construction et l'entretien des équipements sportifs. Le sport a créé plus de 783.000 *emplois* (y compris le personnel à mi-temps, mais pas les bénévoles) ce qui revient à 2,4 % des emplois totaux et équivaut environ au nombre de personnes embauchées dans la branche du crédit. En tout, l'emploi lié au sport a vu une légère progression les dernières années qui était soutenue par le secteur de service, surtout par les équipements sportifs commerciaux ainsi que par l'augmentation du nombre des professionnels dans le sport associatif. La majorité travaille dans les branches « sport-spécifiques » (540.600 personnes) mais l'emploi dû au sport est également considérable dans les autres branches (242.500 personnes), tant induit par la demande finale liée au sport (114.700 personnes) que par la production des produits intermédiaires (127.800 personnes). Etant donné le taux de chômage assez élevé en Allemagne, ce développement reflète que *le sport est une véritable force motrice de la croissance économique*. Ce fait est soutenu par les résultats pour la période allant de 1994 à 1998 : Le PIB du sport augmentait de 45,28 à 52,92 milliards de DM et a donc vu une croissance moyenne de presque 4 % par an qui dépasse significativement celle du PIB global.¹² Encore plus dynamique était la consommation privée liée au sport montrant une progression moyenne de 4,5 % par an (34,03 à 40,58 milliards de DM) qui est également bien plus élevée que celle de la demande privée générale. La production brute des branches « sport-spécifiques » de même croissait considérablement à un taux moyen de plus de 3 % par an ainsi que leur plus-value brute de 2,6 %, la branche

¹⁰ Parmi les branches « sport-spécifiques », les installations sportives commerciales (18,2 %), les clubs et fédérations sportifs (17,9 %) et les vêtements sportifs (7,1 %) profitaient le plus de la demande privée liée au sport ; quant aux autres branches, les profiteurs majeurs étaient le commerce de détail (12,0 %), l'industrie pétrolière (6,0 %) et l'hôtellerie (5,4 %) et la branche de service (science, culture et éditions) (4,6 %).

¹¹ Le financement de cette somme se répartissait comme suit : 2,4 milliards de DM de droits d'entrée ; le reste – c.-à-d. les prestations de services dans le cadre de l'adhésion au club montant à 4,4 milliards – a été financé par 3,0 milliards de cotisations ainsi que 1,4 milliards de subventions de l'état (surtout *Länder* et communes).

¹² N'oublions quand même pas que l'hypothèse sur la consommation privée relative au sport, en partie, joue un rôle explicatif par rapport à cette croissance (voir note 8).

des équipements sportifs étant la plus dynamique avec un taux de croissance respectif de la production brute montant à 7,1 %.

4. Perspectives de l'économie du sport

Vu le poids et la dynamique économique considérable du sport (en Allemagne) (pour des résultats pareils à l'échelle européenne voir par ex. Andreff et Weber 1995), on a de plus en plus besoin des outils d'évaluation performants afin de mieux comprendre les interactions qui sont trouvées dans l'économie du sport et d'apprécier ses conséquences avec un maximum de précision. Les deux approches présentée ici pour le cas de l'Allemagne répondent à ce besoin d'une manière appropriée ; en outre, l'étude plus récente de Meyer et Ahlert (1999) signifie un progrès méthodologique considérable. Mais, il faut rappeler que l'implication politique de simplement connaître le volume nominal du PIB dû au sport est très limitée. Bien au contraire, cette information souvent sert la politique comme justification pour subventionner le sport ce qui, économiquement, ne fait pas le moindre sens (voir surtout Késenne 1999a). De plus, ce raisonnement est même dangereux tant pour le sport que pour des buts politiques puisqu'il le soumet à une « logique purement financière » (Andreff 1999). C'est, en effet, les bénéfices socio-économiques (éducation, socialisation, santé etc.), largement intangibles qui justifient le financement du sport par l'état. Donc, de telles décisions de la politique sportive devraient être plutôt basées sur une analyse des coûts et profits. Mais, plus y a-t-il des répercussions complexes de grande portée et un degré élevé d'effets intangibles, plus cet approche rencontre des difficultés sérieuses ce qui est le cas à l'égard du bien-être *global* créé par le sport (Maennig 1998, Krug 1987). Par contre, il y a un accord dans la littérature que l'analyse des coûts et profits est très fructueux pour l'évaluation des projets plus délimités comme des événements, équipements ou clubs sportifs (Jeanrenaud 1999, pp. 1-3, Késenne 1999a et b, Kurscheidt et Rahmann 1999a et b, Burgan et Mules 1992, Maennig 1991, Thöni 1984). Néanmoins, nulle approche au problème d'évaluation économique du sport n'est une panacée. Par conséquent, à part du perfectionnement des méthodes existantes, la recherche méthodologique devrait viser à *intégrer d'avantage les approches*, là où il y a des liens entre les méthodes qui peuvent être exploiter au profit de l'objectif d'analyse. Il en existe déjà des exemples : Meyer et Ahlert (1999) l'ont fait en combinant un système satellite avec l'analyse input-output et en simulant un Mondial de football sur la base des données d'une analyse des coûts et profits (Rahmann et al. 1998) (voir aussi Ahlert 1999) ; Steiner et Thöni (1995) ont élargi une approche input-output par une analyse qualitative des effets touristiques et régionaux pour le cas des Jeux Olympiques d'hiver ; Rahmann et al. (1998) ont essayé de tracer le lien entre une analyse des coûts et profits et des méthodes de

management et de financement (voir aussi Kurscheidt 2000). Il est hautement souhaitable de poursuivre cette voie en vue d'améliorer le conseil des décideurs politiques.

Références

- Ahlert, G. (1999), *The Economic Impact of the Soccer World Cup 2006 in Germany*, paper presented at the Seventh INFORUM World Conference in Beijing, China, août 1999, à paraître in : *INFORUM Working Paper Series*.
- Andreff, W. (1999), « Les finances du sport et l'éthique sportive », in : *Revue d'Economie Financière*, n° 55, pp. 135-175.
- Andreff, W. et J.-F. Nys (1994), *Economie du sport*, 2^e éd., Paris, Presse Universitaire de France.
- Andreff, W. et W. Weber (1995), « Economie », in : Conseil de l'Europe, éd., *Le rôle du sport dans la société : Santé – Socialisation – Economie*, une synthèse de recherche présentée par le Comité pour le développement du sport du Conseil de l'Europe, 8^e Conférence des ministres européens responsables du sport, Lisbonne, 17-18 mai 1995, pp. 157-228.
- Boardman, A.E., D.H. Greenberg, A.R. Vining et D.L. Weimer (1996), *Cost-Benefit Analysis : Concepts and Practice*, Upper Saddle River, Prentice-Hall.
- Büch, M.-P. (1996), « Sport und Ökonomie : Märkte um den Sport und ihre wirtschaftliche Bedeutung in Deutschland », in : *Aus Politik und Zeitgeschichte*, n° B29/96, pp. 23-31.
- Burgan, B. et T. Mules (1992), « Economic Impact of Sporting Events », in : *Annals of Tourism Research*, vol. 19, pp. 700-710.
- Davidson, L. (1999), « Choice of a Proper Methodology to Measure Quantitative and Qualitative Effects of the Impact of Sport », in: C. Jeanrenaud, éd., *The Economic Impact of Sport Events*, Neuchâtel (Suisse), Editions CIES, pp. 9-28.
- Dietl, H. et M. Pauli (1999), *Wirtschaftliche Auswirkungen öffentlich finanzierter Stadionprojekte*, Arbeitspapiere des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften, N.F. n° 61, Paderborn, Universität de Paderborn, août 1999.
- Fleissner, P., W. Böhme, H.-U. Brautzsch, J. Höhne, J. Siassi et K. Stark (1993), *Input-Output-Analyse : Eine Einführung in Theorie und Anwendung*, Wien et New York, Springer.
- Gouguet, J.-J. et J.-F. Nys (1993), *Sport et développement économique régional : analyse théorique – cas pratiques*, Paris, Dalloz.
- Gramlich, E.M. (1990), *A Guide to Benefit-Cost Analysis*, 2^e éd., Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- Gujarati, D.N. (1988), *Basic Econometrics*, 2^e éd., New York et al., McGraw-Hill.
- Heinemann, K. (1995), *Einführung in die Ökonomie des Sports: Ein Handbuch*, Schorndorf, Hofmann.
- Holub, H.-W. et H. Schnabl (1985), *Input-Output-Rechnung : Input-Output-Tabellen*, 2^e éd., Munich et Vienne, Oldenbourg.
- Holub, H.-W. et H. Schnabl (1995), *Input-Output-Rechnung : Input-Output-Analyse*, Munich et Vienne, Oldenbourg.
- Jeanrenaud, C., éd., (1999), *The Economic Impact of Sport Events*, Neuchâtel (Suisse), Editions CIES.
- Jones, H.G. (1989), *The Economic Impact and Importance of Sport : A European Study*, Strasbourg, The Committee for the Development of Sport.
- Késenne, S. (1999a), « Miscalculations and Misinterpretations in Economic Impact Analysis », in: C. Jeanrenaud, éd., *The Economic Impact of Sport Events*, Neuchâtel (Suisse), Editions CIES, pp. 29-39.
- Késenne, S. (1999b), « Kosten-Nutzen-Analysen von Sport Events », in: H.-D. Horch, J. Heydel, et A. Sierau, eds, *Professionalisierung im Sportmanagement*, Aix-la-Chapelle, Meyer & Meyer, pp. 337-342.
- Krug, W. (1987), « Probleme der Nutzen-Kosten-Analyse im Sport », in : K. Heinemann, éd. , *Betriebswirtschaftliche Grundlagen des Sportvereins*, Schorndorf, Hofmann, pp. 67-84.

- Kurscheidt, M. (1999a), *Sportmärkte in Deutschland : ausgewählte Informationen für das FIFA-Bewerbungsdossier des DFB zur WM 2006*, rapport d'expert, Université de Paderborn, avril 1999.
- Kurscheidt, M. (1999b), *Strategiepapier Sportsponsoring : Ziel- und erfolgsorientierte, systematische Gestaltung zukünftiger Sportsponsorships der PESAG*, rapport d'expert, Paderborn, juillet 1999.
- Kurscheidt, M. (2000), *Strategic Management and Cost-Benefit Analysis of Major Sport Events : The Use of Sensitivity Analyses Shown for the Case of the Soccer World Cup 2006 in Germany*, Arbeitspapiere des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften, N.F. n° 68, Paderborn, Université de Paderborn, février 2000.
- Kurscheidt, M. et B. Rahmann (1999a), « Sozio-ökonomische Analyse der Fußball-Weltmeisterschaft 2006 : Was bringt eine Fußball-WM für den Standort Deutschland ? », in: *ForschungsForum Paderborn*, n° 2, pp. 42-47.
- Kurscheidt, M. et B. Rahmann (1999b), « Local Investment and National Impact : The Case of the Football World Cup 2006 in Germany », in: C. Jeanrenaud, éd., *The Economic Impact of Sport Events*, Neuchâtel (Suisse), Editions CIES, pp. 79-108.
- Lager, C. (1995), « Volkswirtschaftliche Wirkungen 'OWS Graz 2002' – Simulationen mittels eines multisektoralen dynamischen Modells », in: M. Steiner et E. Thöni, *Sport und Ökonomie: Eine Untersuchung am Beispiel der Bewerbung « Olympische Winterspiele Graz 2002 »*, Graz, Leykam, pp. 23-70.
- Leontief, W. (1986), *Input-Output Economics*, 2^e éd., New York et Oxford, Oxford University Press.
- Lippe, P. von der (1994), « Satellitensysteme zu den VGR », in : D. Brümmerhoff et H. Lützel, *Lexikon der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen*, Munich et Vienne, Oldenbourg, pp. 326-331.
- Maennig, W. (1991), « Kosten-Nutzen-Analysen Olympischer Spiele in Deutschland », in : *List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik*, vol. 17, pp. 336-362.
- Maennig, W. (1998), « Möglichkeiten und Grenzen von Kosten-Nutzen-Analysen im Sport », in: *Sportwissenschaft*, vol. 28, n° 3-4, pp. 311-327.
- Meyer, B. et G. Ahlert (sous collaboration de C. Schnieder) (1999), *Die ökonomischen Perspektiven des Sports : Eine empirische Analyse für die Bundesrepublik Deutschland*, Osnabrück, Université d'Osnabrück, octobre 1999 (à paraître chez Hofmann, Schorndorf).
- Mühlenkamp, H. (1994), *Kosten-Nutzen-Analyse*, Munich et Vienne, Oldenbourg.
- Rahmann, B., W. Weber, Y. Groening, M. Kurscheidt, H.-G. Napp et M. Pauli (1998), *Sozio-ökonomische Analyse der Fußball-Weltmeisterschaft 2006 in Deutschland : Gesellschaftliche Wirkungen, Kosten-Nutzen-Analyse und Finanzierungsmodelle einer Sportgroßveranstaltung*, Cologne, Sport und Buch Strauss.
- Schnabl, H., éd., (1991), *Input-Output-Techniken : neuere Verfahren der Erstellung und Analyse*, Stuttgart, Berlin et Cologne, Kohlhammer.
- Stäglin, A. (1994), « Input-Output-Analyse », in : D. Brümmerhoff et H. Lützel, *Lexikon der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen*, Munich et Vienne, Oldenbourg, pp. 182-187.
- Stahmer, C. (1991), « Umwelt-Satellitensystem und Input-Output-Rechnung », in : H. Schnabl, éd., *Input-Output-Techniken : neuere Verfahren der Erstellung und Analyse*, Stuttgart, Berlin et Cologne, Kohlhammer, pp. 45-56.
- Stahmer, C. (1994), « Satellitensysteme in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen », in : F. Geigant, F. Haslinger, D. Sobotka et H.M. Westphal, éd., *Lexikon der Volkswirtschaft*, 6^e éd., Landsberg/Lech, Verlag Moderne Industrie, pp. 804.
- Steiner, M. et E. Thöni (1995), *Sport und Ökonomie: Eine Untersuchung am Beispiel der Bewerbung « Olympische Winterspiele Graz 2002 »*, Graz, Leykam.
- Thöni, E. (1984), « Sport und Ökonomie: Kosten-Nutzen-Analyse als Entscheidungshilfe für Sport(Groß-)Veranstaltungen », in: *Schimmelpfeng-Review*, vol. 33, pp. 89-92.

- Thöni, E. (1999), « Zur Evaluierung der sozio-ökonomischen Effekte von Sportgroßereignissen (Olympische Spiele, Weltmeisterschaften) », in: H.-D. Horch, J. Heydel, et A. Sierau, eds, *Professionalisierung im Sportmanagement*, Aix-la-Chapelle, Meyer und Meyer, pp. 343-354.
- Wagner, G.G. (1990), « Economics of Sport Within the Frame of an Increasing Service-Sector in Market Economies – A Survey », in : *Sport Science Review*, vol. 13, pp. 14-21.
- Weber, W., C. Schnieder, N. Kortlüke et B. Horak (1995), *Die wirtschaftliche Bedeutung des Sports*, Schorndorf, Hofmann.
- Woratschek, H. (1998), « Sportdienstleistungen aus ökonomischer Sicht », in : *Sportwissenschaft*, vol. 28, n° 3-4, pp. 344-357.

Résumé : Les structures de l'activité sportive et ses relations avec le monde économique ont fondamentalement changé pendant les années passées : Le professionnalisme et la commercialisation dans le sport ont fort avancé ; les sources de financement du sport ont été modifiées en faveur des organismes du secteur privé (par ex. sponsorisme et droits de diffusion) ; les dépenses pour les activités de loisirs ont considérablement augmenté. Donc aujourd'hui, on observe de véritables « marchés du sport » qui ont vu une croissance importante et contribuent une bonne part au PIB des économies industrielles. Pour cette raison, des informations valides sur leurs structures et leur poids économique sont devenues essentielles aussi bien pour des acteurs politiques que privés. Néanmoins, l'évaluation économique du sport rencontre toujours de sérieux problèmes méthodologiques. L'article discute trois approches d'évaluation et les problèmes de leur application. Puis, il présente les principaux résultats de deux études d'évaluation du poids économique du sport pour le cas de l'Allemagne. Il conclure par quelques réflexions sur les perspectives de l'économie du sport en appréciant des implications politiques et progrès méthodologiques dans le domaine d'impact du sport.