



EMMANUEL BAYLE
PROFESSEUR À
L'INSTITUT DES SCIENCES
DU SPORT, UNIVERSITÉ
DE LAUSANNE

Sport-études

Le «prize-money», un défi à venir pour l'olympisme

Jusqu'à présent, les athlètes n'étaient pas rémunérés pour leur participation et leurs performances aux Jeux olympiques et paralympiques (JOP), ni par le Comité international olympique (CIO), qui est le propriétaire de l'événement, ni par le Comité d'organisation des JOP (Cojop), ni encore par les fédérations sportives internationales. La rémunération des athlètes engagés aux JO est plus indirecte via l'exploitation de leur notoriété et de leur image. En revanche, certains médaillés perçoivent de leurs sponsors et/ou de leurs Etats, plus rarement de leurs Comités nationaux olympiques (CNO), des primes financières (*prize money*) qui vont de quelques dizaines de milliers à plusieurs millions de francs.

Même dans des pays comme la Suisse, nombre d'olympiens restent toutefois dans des situations précaires et vulnérables du fait de l'endet-

tement pour leur carrière et de l'absence de protection sociale... C'est pourquoi la décision prise, trois mois avant le début des JOP Paris 2024, par Sebastian Coe, le président de World Athletics, de récompenser les médaillés d'or dans les 48 disciplines d'athlétisme à Paris avec la somme de 50 000 dollars, a fait l'effet d'une bombe dans le monde olympique. Et cela d'autant plus qu'il a annoncé qu'il allait étendre ce dispositif aux médaillés d'argent et de bronze des JOP 2028.

L'ancien champion olympique britannique et président du Comité des Jeux de Londres en 2012 justifie ainsi sa décision, prise sans concertation préalable avec les autres fédérations internationales et le CIO: «Il est important que nous nous assurions qu'une partie des revenus générés par nos athlètes aux Jeux olympiques soit directement reversée à ceux qui font des Jeux le spectacle mondial qu'ils sont.»

Depuis quelques années, la plupart des fédérations sportives internationales versaient des primes aux athlètes médaillés aux Championnats du monde, mais la rémunération des 10 500 athlètes et 4400 para-athlètes participant aux JO et JOP n'était pas d'actualité. Les arguments du CIO avaient jusqu'ici suffi à écarter d'éventuelles revendications. On peut les résumer ainsi: c'est à d'autres (sponsors, Etats) de prendre en charge l'indemnisation des sportifs pour la préparation et la récompense de leurs performances aux JOP; le CIO rend déjà des services aux athlètes via la plateforme Athlete365 lancée en 2017; il soutient les athlètes dans le besoin, via des bourses octroyées par la solidarité olympique; enfin, il redistribue 90% de ses revenus aux organisa-

teurs, aux fédérations sportives internationales, aux CNO, donc indirectement aux athlètes actuels et futurs.

Ce modèle olympique redistributeur, dont la traçabilité et la redevabilité ne vont pas de soi, créerait un cercle vertueux où le soutien du sport associatif et fédéral par les acteurs publics alimente la formation des élites qui attirent en retour les jeunes fans et pratiquants. Dans le modèle économique actuel du CIO, qui génère environ 8 milliards de dollars sur un cycle de quatre ans, il n'est pas prévu de verser directement une indemnité à chaque athlète participant aux JOP.

La position du CIO pourrait évoluer dans un avenir proche, dans le sillage de la décision prise par World Athletics ou bien encore de celle de la FIFA, qui lors de la Coupe du monde féminine de football 2023 a donné des *prize money* allant de 30 000 dollars à chaque joueuse éliminée au premier tour jusqu'à 270 000 dollars à chacune des Espagnoles victorieuses.

La question du partage et du contrôle

Les athlètes sont confrontés à des besoins financiers croissants pour être compétitifs: coachs, conseillers marketing, juridiques et financiers. Certains dépendent de clubs et de ligues en sports collectifs, ou bien d'académies et de managers privés en sports individuels. Parfois, pour des raisons sportivo-financières (calendrier, récupération, préservation de leur santé...), ces acteurs leur refusent de représenter leurs nations au profit de compétitions plus rémunératrices et/ou liées à leur contrat. C'est souvent le cas des ligues professionnelles nord-américaines de basketball

ou de hockey sur glace. Des athlètes ratent ainsi des compétitions internationales importantes (Commonwealth Games ou Coupe d'Afrique des nations en football) pour préserver leurs intérêts financiers et leur carrière professionnelle.

Il faut aussi intégrer les nouvelles stratégies menées par les Etats pétroliers, ou bien par la Russie, qui crée ses propres compétitions sportives internationales avec des *prize money* (Jeux du futur, des BRICS, de l'amitié en 2024). C'est dans ce contexte très complexe et mouvant que se pose la question du partage (plus équitable pour les athlètes) des revenus lors des compétitions sportives les plus lucratives. Derrière cette question se pose celle de savoir qui «contrôle» réellement aujourd'hui les athlètes d'élite: le CIO et les fédérations sportives? Les gouvernements? Les acteurs commerciaux? Des académies ou managers privés? Dans le futur, il faudra ajouter les propriétaires des réseaux sociaux, des fonds de capital-investissement, des fonds de pension, des fonds souverains (Qatar, Arabie saoudite...), etc.

Dans un univers professionnel très individualiste et encore mal organisé à l'échelle internationale pour défendre les intérêts des athlètes, la décision prise par Sebastian Coe marque une rupture de doctrine importante car le modèle plus libéral et financier promu pourrait mettre à bas le modèle olympique. Sebastian Coe cherche-t-il à inventer un modèle concurrent ou bien est-il déjà en campagne pour succéder en 2025 au président du CIO, Thomas Bach? Ce dernier ne pourrait se représenter qu'en faisant modifier l'actuelle limite d'âge de 70 ans et l'impossibilité d'aller au-delà du double mandat de 8 + 4 ans. ■