

ABONNÉ
4 minutes de lecture
Hockey

Emmanuel Bayle, Markus Lang, Orlan Moret, Université de Lausanne Publié jeudi 2 janvier 2020 à 10:57, modifié jeudi 2 janvier 2020 à 14:33.

En hockey, quatre modèles de club pour un succès collectif

Les 12 clubs de l'élite suisse répondent de fonctionnements très différents les uns des autres. Tous participent au succès de la National League, soutiennent trois chercheurs de l'Université de Lausanne

Championnat le plus suivi en Europe et le plus rémunérateur au monde après la NHL nord-américaine et la KHL russe, la National League (NL) est devenue au fil des ans une référence sportive internationale. Les 12 clubs qui composent l'élite suisse du hockey sur glace sont situés dans des zones géographiques qui varient énormément en termes de potentiel local, tant au niveau démographique qu'économique.

Ainsi, le club d'Ambri-Piotta, implanté dans une commune de 1000 habitants, peut faire face, parfois avec succès (25% de victoires sur les cinq dernières années), au club des Zurich Lions situé dans une métropole de 1,3 million d'habitants. Autrement dit, malgré des potentiels locaux très hétérogènes, la glorieuse incertitude du sport continue de caractériser le hockey sur glace professionnel suisse.

Lire aussi: Ambri-Piotta, que la montagne est belle!

Comment de telles différences peuvent-elles continuer à exister dans une ligue aussi attrayante et prospère, avec 7000 spectateurs de moyenne et un taux moyen de remplissage des patinoires de 87,5%? Comment les clubs ayant un potentiel local très limité parviennent-ils à rester compétitifs? Ces questions ont fait l'objet d'une recherche qui a examiné, sur les cinq dernières années, la relation entre, d'une part, le potentiel local des clubs et, d'autre part, leurs expertises et performances marketing/commerciale, financière et sportive.

Le potentiel local a été mesuré par deux groupes de variables: l'environnement de marché ainsi que la taille et les capacités d'exploitation de la patinoire, parfois devenue une «arena» multifonctionnelle.

Les ligues professionnelles nord-américaines de sport collectif, dites «fermées», implantent leurs franchises dans des zones densément peuplées et économiquement riches. En Europe, le choix de localisation des clubs n'est pas uniquement basé sur des critères économiques mais également culturels ainsi que sur les résultats sportifs au travers du système de promotion/relégation des ligues dites «ouvertes». Cette situation rend davantage possible l'affrontement de clubs aux potentiels locaux très hétérogènes, notamment en Suisse. Dans un tel contexte, les clubs doivent donc trouver des modèles économiques et sportifs originaux pour exploiter leur potentiel local.

Quatre modèles différents

Sur la base de données récoltées entre 2015 et 2019, se dégage une typologie de quatre genres de clubs: les porte-drapeaux régionaux (Bienne, Fribourg et Lausanne), les clubs à potentiel local important mais pas suffisamment exploité (Genève, Lugano et Zurich), les clubs modestes dans l'ombre d'un «grand club» proche (Ambri, Langnau et Rapperswil) et des clubs à succès mais au modèle atypique (Berne, Davos et Zoug) dans la mesure où plus de 25% de leurs revenus proviennent de recettes dont ne disposent pas les autres clubs.

Les premiers sont caractérisés par un taux de remplissage très important de leur patinoire (supérieur à 90%) et une capacité à générer des revenus auprès de très nombreuses entreprises locales et du canton (350 pour Fribourg-Gottéron). Un soutien des autorités publiques important est apporté pour la construction et/ou l'exploitation de l'arena, par un contrat qui est favorable au club. De plus, le naming de l'enceinte, apporté en plus du sponsoring maillot voire d'un actionnariat, est assuré par une entreprise emblématique de la ville ou du canton.

Le second modèle concerne des clubs puissants, soutenus par un important mécénat local, mais dont le potentiel demeure sous-exploité en raison d'une concurrence locale importante et/ou d'une patinoire qui reste à reconfigurer.

La troisième catégorie concerne des clubs avec un potentiel local très modeste mais qui disposent d'un soutien populaire local fort, qui se caractérise aussi par un apport via un club de 200 entreprises donatrices à Ambri, de 1500 petits actionnaires à Rapperswil et par un trio d'entrepreneurs d'Emmental très engagés à Langnau. Ces clubs restent dans l'ombre d'un «grand» rival et rejouent le mythe de David contre Goliath lors de derbys mythiques (Ambri-Lugano et Langnau-Berne); Rapperswil souffrant quant à lui de la concurrence de l'EV Zoug et du club de football de Saint-Gall.

Lire aussi: CP Berne, la secrète recette du succès

La dernière catégorie est composée de clubs à succès tant sportif qu'économique, avec des profils atypiques variés. Berne dispose certes de la plus grande patinoire d'Europe (17 000 places, dont 10 000 debout), par ailleurs l'une des plus remplies (95%), mais le club a surtout développé depuis 2002 un business de restauration au sein et hors de son arena (17 restaurants). Cette activité lui rapporte plus de 50% de son budget, évalué à près de 60 millions. Davos, seul rescapé des clubs de montagne, organise depuis 1923 la célèbre et lucrative Coupe Spengler. Zoug dispose d'un environnement de marché unique qui place ce club au même niveau que Zurich dans ce domaine dans la mesure où la richesse de la population et le régime fiscal cantonal sont deux fois supérieurs aux autres clubs. A cela s'ajoute une nouvelle patinoire multifonctionnelle avec un très fort taux de remplissage (97%) et le soutien d'un président actionnaire très fortuné qui a investi près de 100 millions dans un centre de haute performance qui ouvrira en 2020.

Aussi divers qu'ils soient, ces modèles font le succès du hockey sur glace en Suisse. Ces dernières années, les revenus des clubs ont beaucoup augmenté, notamment grâce à la construction d'arenas multifonctionnelles. Cela a généré une inflation salariale profitant aux joueurs et impliquant de nouveaux défis pour la ligue.

Aller plus loin: Surenchère salariale dans le hockey suisse