

L'Europe, le nouvel eldorado pour les investisseurs américains

Aux quatre coins du continent, les investisseurs américains se multiplient. La Belgique n'échappe pas au phénomène : le rachat du Standard est la cinquième contribution nord-américaine en Pro League, en l'espace de deux ans.

DOSSIER

PHILIPPE GERDAY

A une certaine époque de l'histoire, les Européens ont franchi massivement l'Atlantique à la conquête du Nouveau Monde, en quête d'une vie meilleure et caressant même le rêve secret d'y faire fortune. Depuis plusieurs années, un mouvement inverse s'opère dans le monde du sport et plus particulièrement en football : les investisseurs américains débarquent sur le Vieux Continent pour faire fructifier leur capital.

Un exemple marquant est le projet de la Super League européenne au printemps 2021, portée par Florentino Perez et Andrea Agnelli... mais surtout soutenue financièrement par la banque américaine JP Morgan et qui comptait parmi ses douze membres fondateurs... sept clubs reposant majoritairement ou partiellement sur des fonds américains (actionariat ou emprunts). Autre signe qui ne trompe pas : dans son dernier index portant sur l'année 2020, la société anglaise Soccerex a relevé que 26 des 100 principaux clubs de football au monde (aucun de Pro League mais avec des clubs de D2 anglaise... et de MLS dans ce classement élaboré autant sur la solidité financière que l'histoire sportive) étaient sous bannière nord-américaine (USA et Canada) contre 19, l'année précédente !

La Belgique n'échappe pas au phénomène... même si notre championnat a été en quelque sorte précurseur. À deux reprises (en 1987 au Standard et en 1999 au SC Charleroi), le Serbe Milan Mandaric, qui avait fait fortune aux USA et avait dirigé San José Earthquakes en NASL, a tenté le coup en D1 avant de s'implanter en Angleterre (Portsmouth, Leicester et Sheffield Wednesday). Depuis 2020, un vent venu des États-Unis souffle sur la Pro League : le Pacific Media group a racheté Ostende au printemps 2020, Waasland-Beveren a été acquis par Bolt Holdings (ou plus exactement sa structure Globalon) à la fin de l'été, l'ancien triathlète et propriétaire de la marque Ironman Jesse du Bey a investi 50 millions en juin 2021 (dont 30 pour acquérir 23,32 % du capital tout en ayant aucun pouvoir de décision cependant) au Club Bruggeois via son fonds Orkila, John Textor a pris contrôle de 80 % des actions du RWDM en janvier dernier et Bruno Venanzi a conclu un accord avec 777 Partners pour reprendre le Standard vendredi dernier.

Les investissements américains en Europe ne remontent pas à aujourd'hui. Une première vague s'était emparée de nombreux clubs plus glamour, en Premier League anglaise à l'instar d'Arse-

nal (Stan Kroenke), Manchester Utd (la famille Glazer) ou Liverpool (le duo Gillett-Hicks puis le Fenway Group).

40 % de la Serie A est nord-américaine

En comptant les actionnaires minoritaires, près de la moitié de la Première League a un accent américain... puisque même le City Group s'est ouvert au capital de l'Oncle Sam.

Avec le récent rachat de l'Atalanta, on ne compte pas moins de... 8 clubs appartenant à des investisseurs nord-américains en Italie : 1 sous pavillon canadien (Bologne) et 7 Américains (Fiorentina, Genoa, Venise, Spezia, Atalanta, Milan AC et AS Rome). Si son propriétaire chinois ne rembourse pas ses emprunts, l'Inter Milan pourrait tomber dans des mains américaines. En Espagne, outre Séville avec 777 Partners, Majorque et l'Atletico Madrid ont aussi de l'argent américain dans les caisses. Barcelone a emprunté plus de 600 millions à Goldman Sachs et même le Real reçoit de l'argent américain pour plusieurs boutiques officielles ! En France, Marseille (Frank McCourt) et Lille (Fonds Elliott) sont parmi les exemples les plus connus alors que le PSG (Colony avant la vente à QSI) et Nice (Pacific Group) ont aussi vogué sous bannière américaine. Même en Allemagne, malgré une règle qui empêche tout investisseur à devenir majoritaire, Bolt est entré dans le capital à Ausgbourg. À l'image de la Belgique, des clubs de D2 portugaise, danoise, néerlandaise, italienne (même en Serie C !), française sont liés à des fonds outre-Atlantique.

« Il faut déjà savoir que l'investissement dans le sport est bien plus ancien aux États-Unis qu'en Europe. Alors qu'à l'est de l'Atlantique, on a longtemps parlé de clubs entre les mains d'un président qui y avait un grand pouvoir décisionnel également sportif, à l'ouest, on avait depuis longtemps des « propriétaires » qui n'avaient pas les connaissances d'un Roger Petit ou d'un Constant Van den Stock, par exemple », confie Matthias Van Halst, un journaliste d'origine belge travaillant pour la MLS. « L'explosion exponentielle de l'argent dans le football européen, notamment en raison de l'arrêt Bosman et de la Ligue des champions, a obligé la grande majorité des clubs à rentrer dans les mains d'investisseurs extérieurs au milieu du foot. Une expertise que les Américains avaient déjà. »

Jesse Du Bey a investi 50 millions au total au Club sans avoir un autre rôle que celui d'observateur au CA des Blauw en Zwart, qui ont trouvé en lui une alternative au passage en Bourse. « Orkila va aider Bruges à améliorer sa digitalisation, sa propriété intellectuelle et le développement de contenu et à l'intégrer dans des stratégies en relation directe avec le consommateur », disait le communiqué du Club en juin 2021. Améliorer l'image du Club est donc bon pour fructifier son apport qui, s'il n'est pas à court terme, n'est pas non plus destiné à avoir un rendement zéro...

Un nouveau développement est la recherche d'accord avec les Ligues (comme CVC Capital Partners avec La Liga, dont l'apport est notamment contesté par Barcelone et le Real Madrid). Parce que si un club peut disparaître, ce n'est pas le cas d'une Ligue...



Avec son rachat, le Standard est devenu la cinquième contribution nord-américaine en Pro League en deux ans. © PHOTO NEWS

stratégie Ils ne mettront jamais 22

PH.G.

Quels sont les profils et les motivations des investisseurs qui se tournent vers l'Europe ? Tour d'horizon en trois points.

1

La Floride en tête de pont des fonds d'investissements américains

Pour simplifier, il y a deux types de fonds d'investissement. Soit il s'agit d'un fonds créé par une ou plusieurs personnes pour gérer leur propre argent, soit il s'agit d'une structure qui se charge de réaliser une levée de fonds en faisant le tour d'investisseurs, puis de placer les sommes réunies dans un domaine en garantissant des dividendes. C'est la première formule pour tous les clubs concernés en Belgique. Tous répondent à la nomination des fonds « private equity » : ils sont à la recherche d'achats ou de rachat de parts d'entreprises qui ne sont pas cotées en Bourse. Tels les clubs de football, sauf quelques exceptions.

Dans la dernière vague d'investisseurs, on retrouve plusieurs noms qui ont pignon sur rue en Floride. La politique du « Sunny State » à l'égard du business a permis l'émergence de nombreuses fortunes à la recherche de débouchés pour investir. La Floride a dépassé le Texas pour devenir le 3^e Etat américain le plus favorable aux affaires ! John Textor (RWDM), Paul Conway (Ostende), Josh Wander (Genoa et Standard) sont basés en Floride.

Si beaucoup d'investisseurs, de Floride ou d'ailleurs aux USA, sont déjà actifs dans le sport américain, c'est loin d'être le cas de tous. Ces fortunes récentes ne sont pas assez importantes pour avoir accès aux plus grands sports nationaux outre-Atlantique. « Tous n'entrent pas dans le foot avec les mêmes idées. Certains sont là car il y a un effet de mode, ou parce qu'ils ont voulu s'offrir un nouveau "jouet" dans

un domaine qui a une visibilité internationale. D'autres veulent investir dans le soccer car ils y voient un intérêt réel (que ce soit pour le sport ou pour une stratégie plus large) et pensent qu'ils arriveront plus facilement à atteindre leurs objectifs en plaçant leurs billes en Europe », relève Matthias Van Halst.

2

Le football est le sport mondial numéro 1 mais reste bon marché en Europe

« Si le soccer a crû dans les couches populaires, il a aussi gagné ses galons de « sport majeur » auprès des investisseurs », précise Matthias Van Halst. « En MLS, il faut déjà payer des frais d'entrée qui, selon les cas, tournent entre 170 et 270 millions d'euros (et cela va en augmentant). En outre, il faut aussi investir dans un stade, des joueurs, du personnel, des infrastructures d'entraînement, etc. Tout ça coûte de plus en plus cher. Le sport est populaire dans le monde entier. En Europe, l'investissement de départ est généralement moindre, même pour des clubs présents parmi l'élite de grands pays de foot depuis plusieurs décennies. »

« Le football est LE sport mondial et les investisseurs US cherchent en dehors de leur secteur habituel. Aux États-Unis, vous avez le « Big Four » : le baseball, le hockey sur glace, le foot américain et donc le basket, sans oublier les courses en Nascar. Mais si vous avez l'intention de peser au niveau mondial, vous regardez le sport le plus exposé et c'est le football. Ils se rendent compte que l'impact de leurs propres sports est moindre, c'est-à-dire... local », résume Trudo Dejonghe, économiste du sport à la KU Leuven. C'est aussi la différence de conception du sport en Europe et aux USA. La dimension « business comme un autre » est au cœur du Sport outre-Atlantique tandis que le professionnalisme en Europe reste une émanation du monde amateur. D'où la per-