Ou la socialisation du risque d'entreprise





par Jean Harvey

Professeur, École des sciences de l'activité physique, Université d'Ottawa

et Marc Lavoie

Professeur titulaire, département de science économique, Université d'Ottawa

Les gouvernements semblent convaincus que l'apport économique des franchises de sport professionnel justifie des subventions.

Le 17 novembre 1997, à la Chambre des Communes, se réunissait pour la première fois le Sous-comité sur l'étude du sport au Canada, connu depuis sous le nom de comité Mills. Le témoignage fait au cours de cette réunion par le député libéral de Bourassa, M. Denis Coderre, résume bien l'état d'esprit qui a présidé à la mise sur pied de ce comité : « Il est question d'une industrie de plusieurs millions de dollars, et maintenant, les Américains sont en train de nous prendre notre sport national qu'est le hockey [...]. Beaucoup de gens disent que le Canada est un trop petit marché pour avoir des équipes de hockey professionnelles [...] est-ce que le gouvernement a les moyens de les aider? Devrait-on le faire? [...] Voilà le genre de choses dont j'aimerais que nous discutions — le lien entre le sport amateur et professionnel, le rôle du gouvernement... ».

Le 3 décembre 1998, le comité remettait son rapport intitulé *Le sport au Canada : leadership, partenariat et imputabilité.* Le rapport propose une panoplie de mesures d'appui au sport de masse, au sport amateur et au sport professionnel. En ce qui a trait à ce dernier, une seule recommandation est proposée: « [Que] le pacte sur les sports soit mis en oeuvre pour protéger, favoriser et promouvoir la vitalité et la stabilité du sport professionnel au Canada. » En fait, ledit pacte représente un ensemble de mesures « de stabilisation » de l'industrie du sport professionnel au Canada se traduisant par un appui financier des gouvernements. C'est de la pertinence de telles subventions dont il sera surtout question ici, compte tenu du fait que c'est le sujet qui a attiré le plus l'attention du public. Les gouvernements devraient-ils contribuer au financement du stade des Expos? Devraient-ils subventionner les franchises de la LNH pour sauver cette industrie au Canada? Ces équipes entraînent-elles des retombées économiques justifiant l'injection de fonds publics?

Au moment d'écrire ces lignes, le gouvernement du Québec s'est engagé à rembourser les intérêts (6 à 8 millions $ par année) d'un éventuel prêt à contracter par les Expos. De son côté, le gouvernement fédéral, par le biais du ministre de l'Industrie, réunira dans les prochaines semaines des représentants des trois paliers de gouvernements afin de monter un plan d'aide financière au hockey professionnel. Il appert, en effet, que les gouvernements semblent convaincus que l'apport économique des franchises de sport professionnel justifie des subventions. Le 18 juin 1999, à la radio, le même M. Coderre réaffirmait que si les équipes canadiennes de la LNH partaient, c'est 300 millions $ en impôts que perdraient irrémédiablement les divers paliers de gouvernement.

Le problème, c'est que les études de retombées économiques et de retombées fiscales qui fournissent de tels chiffres sont produites par des firmes de consultants engagées par les franchises elles-mêmes. Or, les retombées économiques et fiscales calculées par les comptables consultants sont grandement surévaluées (Crompton 1995). Les véritables retombées d'un projet sont la résultante d'injections nettes que multiplie un multiplicateur. Les études commandées par les propriétaires d'équipes surévaluent à la fois les injections nettes de l'activité sportive et le multiplicateur qui devrait s'appliquer à ces injections. Dans les meilleures de ces études, les auteurs portent une attention considérable à l'estimation du multiplicateur, utilisant pour ce faire de complexes modèles d'analyse « input-output ». Après avoir investi des ressources importantes pour savoir si le multiplicateur devrait être 1,3 ou 1,5, les auteurs de ces études passent très peu de temps à évaluer si les injections considérées (le multiplicande) sont véritablement des injections nettes ou uniquement des injections brutes. Ainsi, le multiplicande pourrait être calculé comme étant égal à 100 millions $, alors qu'en réalité il ne serait que de 5 ou 10 millions!

Fondamentalement, les études des consultants ne tiennent pas compte du fait que toute dépense publique qui contribue à réduire le chômage aura des retombées économiques positives. Construire un deuxième Stade olympique en Gaspésie ou à Terre-Neuve aurait des retombées économiques substantielles selon le type de méthodologie utilisée habituellement dans ces études! Deuxièmement, les études de retombées économiques font souvent semblant d'ignorer que les dépenses reliées à l'activité sportive auraient lieu dans un autre secteur d'activité si le club sportif n'existait pas. C'est ce qu'on appelle l'effet de substitution. Toute dépense est considérée comme une injection, ce qui n'est manifestement pas le cas. Troisièmement, les consultants sous-estiment fréquemment les fuites

engendrées par l'activité sportive, et ils oublient que la grande majorité des dépenses des clubs servent à payer de très hauts salaires à des joueurs qui souvent ne résident pas dans la localité. Ces salaires, dont seule une petite partie est consommée, ne sont donc pas réinjectés dans la communauté et constituent des fuites substantielles, qui compensent les injections nettes (l'argent dépensé dans la communauté par des spectateurs extérieurs à la région, ou les droits de télédiffusion des réseaux nationaux). Ainsi, le club sportif siphonne l'argent de la communauté, et cet argent repart ailleurs. Certains chercheurs pensent donc que les effets multiplicateurs des équipes professionnelles sont voisins de zéro, et même qu'un club sportif professionnel peut constituer un fardeau financier pour une communauté.

Qu'advient-il en réalité pour les économies locales lorsque les franchises déménagent, comme c'était le cas des Nordiques de Québec et des Jets de Winnipeg en 1995 et 1996? Au début des années 1990, dans l'espoir d'obtenir des fonds publics pour financer de nouveaux arénas, les Nordiques de Québec et les Jets de Winnipeg avaient commandé des études de retombées économiques auprès de grandes firmes comptables. Selon ces firmes, les Jets et les Nordiques étaient chacun responsables de la création de 960 emplois équivalents temps-plein dans leur province respective. Or, selon l'analyse de Sylvain Melançon, le départ des Nordiques n'a entraîné qu'une perte de 60 emplois (La Presse, 9 mars 1999, p. A2). Le rapport entre la réalité et les prédictions apocalyptiques des clubs serait de 60/960 = 1/16. Les Expos et les firmes comptables qu'ils ont payées prétendent que les Expos ont créé au Québec 1250 emplois équivalents temps-plein en 1996, et qu'avec le Stade Labatt, ce chiffre passerait à 2150. S'il faut se fier à l'expérience des Nordiques, il faut diviser l'estimé des firmes comptables par 16. Le départ des Expos entraînerait donc au maximum une perte d'environ 140 emplois. Dans le plan initial des Expos, les divers paliers de gouvernement devaient contribuer 150 millions de dollars à la construction du nouveau stade (100 millions par les partisans, et rien par les propriétaires, pour un total de 250 millions). Ceci aurait signifié une subvention d'un million de dollars par emploi préservé. Ça fait cher l'emploi!

Ainsi, sur le plan strict de l'analyse économique, la justification d'une quelconque aide financière gouvernementale semble reposer sur bien peu. Il n'existe pas à ce jour d'étude qui aurait mesuré sérieusement l'impact des franchises de sport professionnel au Canada. Le président du sous-comité sur l'étude du sport, le député Dennis Mills, se proposait initialement de faire cette étude, mais il aurait fallu que les clubs ouvrent leurs livres comptables! Les contribuables sont donc invités à prendre un risque collectif en finançant le sport professionnel, afin que cette industrie puisse engranger des profits acceptables. Bref, on propose la socialisation du risque d'entreprise.

Mais au delà des arguments «bassement» économiques, le hockey n'est-il pas le sport national du Canada? Avec la perte des franchises de hockey professionnel, l'identité canadienne est-elle menacée? Le hockey n'est-il pas en passe d'être américanisé? D'abord, rappelons avec Gruneau et Whitson (1993) que l'américanisation du hockey professionnel au Canada date en fait des tout débuts de la LNH. Le lien entre les franchises professionnelles et les collectivités locales qu'elles «représentent» tient plus de stratégies de marketing et de fidélisation de la clientèle, soigneusement entretenues par ces franchises, que d'un réel attachement de celles-ci à leur communautés. En réalité, on assiste à une accélération de l'intégration du hockey à une industrie des communications et du divertissement mondialisée. Les leaders de cette industrie, les News Corporation, Disney et Time Warner, par le biais de leur filiales constituées, de réseaux de communications, de chaînes de télévision génériques ou spécialisées, d'entreprises de presse (journaux, revues) et des franchises de sport professionnel, sont à construire l'industrie globale du sport spectacle, comme partie intégrante d'une industrie du divertissement aux multiples produits créant des synergies au sein des conglomérats. Au sein de cette industrie, les localités où sont situées les franchises de sport professionnel ne sont plus que des références folkloriques; parties intégrantes de la «marque» de ces entreprises. Il est difficile de croire, sous ces conditions commerciales, que le hockey professionnel est le véhicule idéal de l'identité canadienne. ■

Les auteurs ont témoigné au Sous-comité de la Chambre des Communes sur l'étude du sport au Canada.

En réalité, on assiste à une accélération de l'intégration du hockey à une industrie des communications et du divertissement mondialisée.