

# Pierre Maes

## «Une bulle est en train d'éclater autour des droits télévisés du football»

### LES PHRASES CLÉS

«La concurrence exacerbée entre opérateurs telcos et pay TV a poussé des agences intermédiaires à faire miroiter des minimums garantis énormes aux ligues.»

«La qualité des connexions et des débits s'améliorant, le piratage ne risque pas de s'arrêter de sitôt.»

«Ce n'est pas encore le tsunami annoncé de la part des Gafa. Mais comme ils ont beaucoup d'argent, ils peuvent faire très mal.»

### INTERVIEW

JEAN-FRANÇOIS SACRÉ

**L**e Belge Pierre Maes est l'un des plus fins experts internationaux des droits télévisés sportifs. Ancien directeur des programmes de l'ex Canal + Belgique, ce juriste s'est ensuite spécialisé dans la négociation de droits télé du football comme consultant indépendant. Notamment pour Telenet. Il présente vendredi et dimanche à la Foire du Livre de Bruxelles «Le business des droits TV du foot, enquête sur une bulle explosive», un ouvrage qui sortira début mars. Un livre bienvenu tant la littérature sur le sujet est rare. Origine, acteurs, enjeux, gros sous... Pierre Maes analyse tous les tenants et aboutissants d'un marché qui pèse plus de 20 milliards d'euros.

#### À quand remonte ce marché des droits télévisés du football?

À l'époque du monopole des chaînes publiques, il n'y avait rien. Puis, dans les années 80, les chaînes commerciales ont commencé à s'y intéresser... sauf en Belgique où RTL a longtemps été la seule chaîne commerciale en Europe à ne pas diffuser de foot, jusqu'à ce qu'elle s'empare en 2000 de la Ligue des Champions, la RTBF n'ayant pas fait une offre assez élevée aux yeux de l'UEFA. Mais le vrai démarrage s'est produit avec les chaînes à péage comme Sky en Angleterre et Canal + en France et en Belgique.

#### Depuis, ce marché s'est accéléré...

Grâce au développement technologique. Le câble et le satellite qui ont permis de distribuer les chaînes et l'avènement du numérique a permis l'amélioration de la qualité d'image et la multiplication des chaînes.

#### La Belgique n'a-t-elle pas été un peu pionnière en la matière?

Effectivement. L'ex Belgacom, aujourd'hui Proximus, a été le premier opérateur télécoms à investir dans du contenu sportif en acquérant les droits du championnat belge en 2005 tout en offrant plus du double que le précédent détenteur des droits, BeTV. C'était très audacieux pour cet opérateur qui à l'époque avait mauvaise réputation.

#### Il a servi d'exemple?

Belgacom a en effet servi de benchmark. Quelques années plus tard, c'est même devenu très agressif avec l'arrivée des telcos BT au Royaume Uni et SFR en France. La concurrence était telle que Sky, chaîne à péage, s'est mise à affronter BT sur son terrain en vendant de la téléphonie et de l'internet.

#### La référence, c'est le championnat anglais où des sommes folles sont dépensées pour en acquérir les droits. Pourquoi lui?

Car il a été le premier à se professionnaliser, à créer une ligue professionnelle au début des années nonante qui s'est structurée pour vendre au mieux ces droits collectivement. Avant le nouveau contrat signé l'été dernier, les deux précédents appels d'offres avaient permis à la Premier League de voir ses droits augmenter chaque fois de 70%! Sky, qui y voyait un produit de différenciation, a in-

jecté tellement d'argent que cela a renforcé les clubs qui ont pu attirer les meilleurs joueurs, ce qui a rendu le championnat très attractif, lui permettant de rayonner un peu partout, particulièrement en Asie.

#### Au départ les droits se négociaient entre les détenteurs, les ligues, les fédérations et les chaînes et les opérateurs. Mais un troisième acteur est intervenu: les agences. Pourquoi? Quelle est leur valeur ajoutée?

Au début, les ligues nationales et les fédérations n'y connaissaient pas grand-chose. Elles n'avaient pas de structure pour vendre leurs droits. La concurrence exacerbée entre opérateurs telcos et pay TV a poussé ces agences intermédiaires à faire miroiter des minimums garantis énormes aux ligues,

prenant des risques inconsidérés. MP&Silva, qui a conseillé la Pro League belge lors de ses deux derniers contrats, a ainsi acheté les droits de la dernière Coupe du monde pour le marché italien avant même que l'équipe nationale italienne ne soit qualifiée. Or elle s'est fait sortir en matchs de barrage: une catastrophe pour MP&Silva qui a entraîné en partie sa chute.

#### On peut donc dire qu'une bulle s'est formée...

Je pense qu'on est arrivé au bout de quelque chose. Un premier signal a été donné l'an dernier lorsqu'en Angleterre, BT et Sky ont

enterré la hache de guerre. Ils se sont partagé les droits, chacun diffusant ceux de l'autre. Résultat: une baisse de 10% des droits

pour la Premier League. MP&Silva a été mise en liquidation avec une ardoise de 700 millions d'euros. Il reste encore Mediapro qui a acheté l'an dernier la Ligue 1 française pour près d'un milliard par saison. Ce qui est énorme pour pareil championnat. Ce qui est amusant c'est que les propriétaires de ces deux agences sont chinois mais que l'un n'a apparemment pas tiré les enseignements de la déconfiture de l'autre.

#### Les derniers droits TV du championnat belge ont été vendus 80 millions. La Pro League rêve de 100 millions. Réaliste?

80 millions c'est déjà très bien! D'autant que lors du dernier appel d'offres il n'y avait quasi pas de concurrence puisque seul Eleven a fait offre face au trio des opérateurs qui l'ont emporté. On remarquera à cet égard qu'il y a une sorte de cartel qui bénéficie de l'aval des autorités de la concurrence. En réalité, je pense même qu'il y a un risque que ce chiffre baisse à l'avenir quand on voit que chez un opérateur comme Proximus l'heure est aux économies et aux réductions d'emplois. Les droits sportifs ne doivent plus faire partie de leurs priorités. BT a été confronté au même problème en Angleterre. Résultat: les droits ont baissé comme je l'ai dit.

#### Une des conséquences de la surenchère sur ces droits que vous pointez, c'est le coût de plus en plus élevé du foot pour le téléspectateur, ce qui favorise le piratage. Peut-on en chiffrer l'impact?

Impossible à dire, mais c'est une somme colossale qui échappe aux ligues. Le plus inquiétant c'est que la qualité des connexions et des débits s'améliorant, cela ne risque pas de s'arrêter de sitôt. On peut même trouver des signaux HD. Ce qui est interpellant aussi c'est une sorte de «piratage payant» via les offres IPTV. Pour 10 euros par mois, on a accès à 3.000 chaînes, y compris payantes, dont celles retransmettant du foot, comme VOO Foot chez nous par exemple.

#### Amazon a récemment acheté certains matchs du championnat anglais. L'arrivée des Gafa, c'est la prochaine étape?

Cela reste prudent comme démarche. Ce n'est pas encore le tsunami annoncé. Ils testent avant d'aller plus loin. Mais comme ils ont de l'argent, ils peuvent faire très mal.

#### Sinon que prévoyez-vous?

L'UEFA va lancer une offre OTT (disponible sur l'internet sans passer par un opérateur). C'est un learning process pour se préparer à des jours moins favorables quand le football n'intéressera plus le spectateur car il sera trop cher. Les ligues devront alors vendre directement leurs droits au consommateur.

«Le business des droits TV du foot», Pierre Maes. Sortie en mars. Présentation à la Foire du Livre de Bruxelles, les 15 et 17/02.

