

Depuis une dizaine d'années, l'intérêt pour le football féminin a fortement augmenté dans le monde entier chez l'ensemble des parties prenantes, notamment chez les supporters, les sponsors, les diffuseurs, les organisateurs de championnats et les clubs historiquement masculins. Nous pensons que le football féminin a atteint aujourd'hui un point de bascule. En 2018, nous avons élaboré la toute première **Stratégie de la FIFA pour le football féminin**. Celle-ci contient une feuille de route conçue pour accélérer le développement de la discipline et présente la manière dont la FIFA entend renforcer sa professionnalisation. Le présent rapport joue un rôle clé à cet égard puisqu'il permet d'avoir une image précise de la situation actuelle du football féminin de haut niveau, notamment en ce qui concerne les championnats, les clubs et les joueuses.

### Montrer la voie

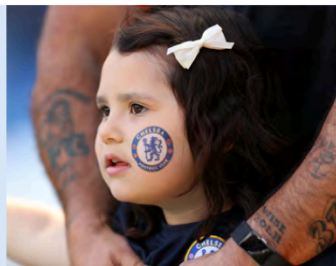
En novembre 2020, la FIFA a réalisé, en partenariat avec Deloitte Sports Business Group, une étude sur la situation du football féminin. Vous trouverez dans les quatre pages suivantes les principaux résultats des enquêtes menées auprès des organisateurs des 30 championnats de football féminin sélectionnés et des clubs qui y participent.

Ces résultats sont répartis en six catégories :

- sport**
- gouvernance**
- finances**
- supporters**
- joueuses**
- Covid-19**

**01 Salaires : les joueuses sacrées championnes tendent à avoir les salaires les plus élevés**  
Dans 73% des championnats, l'équipe titrée paye davantage ses joueuses que les autres.

**02 Bases : pour avoir des équipes nationales performantes, il faut avoir des structures chez les jeunes**  
Pour les championnats où 80% des clubs ou plus ont mis en place des structures pour le football féminin de jeunes, l'équipe nationale se situe en moyenne à la 13<sup>e</sup> place, contre la 28<sup>e</sup> pour les autres.



**72%** des clubs disposent d'académies féminines.

**83%** des clubs avec des structures pour les jeunes ont au moins une équipe dans une des catégories d'âge suivantes : U-16, U-17 et U-18.

**1/3** des entraîneurs dispose d'une licence Pro.

**04 Chef de file : il est important d'avoir un entraîneur qualifié pour obtenir des résultats**  
Dans 65% des championnats, les équipes disposant des entraîneurs aux licences les plus élevées obtiennent de meilleurs résultats que celles avec des entraîneurs dont les licences le sont moins.

**03 L'entraînement paie : des conditions adéquates sont synonymes de meilleures performances**  
L'équipe du championnat ayant accès au plus grand nombre d'installations occupe, en moyenne, une place plus élevée au classement sur les cinq dernières années ; 50% des équipes qui ont remporté leur championnat lors des cinq dernières années étaient celles qui avaient accès au plus grand nombre d'installations, contre seulement 23% pour les autres clubs.

**05 Sport au féminin : les clubs indépendants tendent à générer plus de revenus que les clubs affiliés**  
Les clubs indépendants génèrent 110% du revenu moyen des clubs de leur championnat, contre 98% pour les clubs affiliés.

**06 Importance de la communication : avoir un lien direct avec le directeur général est un avantage**  
Les clubs affiliés qui ont une structure où le directeur général du club est au maximum à un seul niveau hiérarchique au-dessus de celui de la personne en charge du football féminin génèrent davantage de revenus (presque USD 0,5 million) que ceux où l'écart est de deux niveaux hiérarchiques (moins de USD 0,2 million) et beaucoup plus que les 2% de ceux où cet écart est de trois niveaux (USD 31 000).

**83%** des championnats sont dotés d'un système de contrôle financier ou d'un programme d'octroi de licences aux clubs.

Le nombre moyen de contrat de sponsoring par club est de **11**



**07 Diffusion : les championnats qui négocient les droits de diffusion de manière exclusive génèrent des revenus plus élevés**  
Les championnats qui négocient les droits de diffusion de manière exclusive génèrent, en moyenne, USD 0,7 million de revenus, contre seulement USD 0,1 million pour les autres.

**66%** des équipes sont affiliées à un club ayant une équipe masculine.

**08 Indépendance commerciale : les clubs négociant séparément des contrats de sponsoring pour leur équipe féminine génèrent plus de revenus**  
72% des clubs ont indiqué négocier certains contrats de sponsoring spécialement pour leur équipe féminine uniquement. En moyenne, ces clubs génèrent davantage de revenus cumulés (USD 0,5 million contre USD 0,4 million) et de revenus de sponsoring (USD 0,2 million contre USD 0,1 million) que ceux adoptant une approche différente.