WASSERMAN
THE COLLECTIVE

# LA NOUVELLE ÉCONOMIE DU SPORT

**Partie II :**
Nouveaux placements et valorisations croissantes dans le sport professionnel féminin

Développé en partenariat avec : RBC

# L’écosystème dynamique du sport féminin est propice à l’investissement

La première partie de *La nouvelle économie du sport*, publiée en 2023 par The Collective® en partenariat avec RBC, proposait un modèle de valeur novateur, mettant en lumière la façon dont les marques peuvent tirer parti de l’engagement des partisans envers les athlètes féminines pour libérer de nouvelles possibilités.

**La seconde édition de *La nouvelle économie du sport* explore le vaste potentiel d’investissement du sport professionnel féminin. Ce secteur en pleine croissance offre aux investisseurs une occasion unique de générer des rendements tout en contribuant à un avenir durable pour les athlètes féminines et les organisations sportives. En affectant des capitaux et des ressources de manière stratégique, les investisseurs peuvent contribuer à établir une base solide propice à la croissance et à la réussite à long terme de ce marché en pleine expansion.**

## Partie I

**La valeur unique des athlètes féminines professionnelles**

**Shellie Hart** | Animatrice sur le terrain pour le Storm de Seattle (WNBA)

### JOUEUSES

En tant que modèles et porte-parole de marque, les athlètes féminines sont au cœur de l’écosystème du sport professionnel.

### PARTISANS

Source de croissance et de réussite, les amateurs de sport féminin sont plus jeunes, plus éduqués et plus aisés que les amateurs de sport masculin.

### MARQUES

Les partenaires ou commanditaires bénéficient d’une meilleure image auprès des consommateurs lorsqu’ils s’associent à des athlètes féminines.

## Partie II

**Nouveaux placements et valorisations croissantes dans le sport professionnel féminin**

**LA NOUVELLE ÉCONOMIE DU SPORT**

### PROPRIÉTAIRES / INVESTISSEURS

Les parties prenantes des organisations sportives féminines qui apportent des capitaux, une vision stratégique et des ressources substantielles pour la réussite de l’opération.

### ÉQUIPES

Organisations qui soutiennent le perfectionnement des athlètes sur le terrain et en dehors de celui-ci en investissant dans des commodités et des hébergements, et qui compensent ces investissements par des activités génératrices de revenus.

### LIGUES

Organisations fondatrices qui gèrent la planification et les parties prenantes, notamment les diffuseurs, les propriétaires de franchises et les associations de joueuses.

### MÉDIAS

Les diffuseurs sportifs, qu’il s’agisse des réseaux de télévision traditionnels ou des nouvelles plateformes de diffusion en continu, permettent aux partisans de s’intéresser au sport féminin et d’accroître sa visibilité dans un paysage médiatique en constante évolution.

# Les ressources, la couverture médiatique et l'infrastructure du sport féminin étant limitées, il est crucial d'élaborer un nouveau modèle de valorisation des équipes.

Les indicateurs traditionnels qui comparent directement le sport féminin au sport masculin entraînent souvent une sous-évaluation. Notre nouveau cadre utilise une approche multifactorielle pour mieux saisir la valeur réelle et croissante de la propriété d'une équipe de sport féminin.

## Gagner en perspective grâce à des entretiens avec les parties prenantes

Notre analyse s'appuie sur les perspectives et les points de vue uniques de propriétaires d'équipe, d'investisseurs et de conseillers dans le domaine du sport féminin, qui ont partagé diverses réflexions sur les stratégies de placement et la croissance.

**3** **PROPRIÉTAIRES/PARTIES PRENANTES D'ÉQUIPE NWSL**

**2** **PROPRIÉTAIRES D'ÉQUIPE WNBA**

**3** **CONSEILLERS EN INVESTISSEMENT EN AFFAIRES DANS LE SPORT**

**2** **AUTRES PROPRIÉTAIRES/PARTIES PRENANTES D'ÉQUIPE FÉMININE PROFESSIONNELLE**

WNBA PWHL NSL NWSL

La Victoire de Montréal | PWHL

# Une nouvelle méthodologie pour redéfinir la valeur des franchises sportives féminines

Historiquement, la sous-évaluation du sport féminin a entraîné une diminution de l'investissement global. Compte tenu de la croissance accélérée du secteur, cette étude vise à mieux cerner les occasions pour les investisseurs, afin qu'ils puissent tirer parti d'une hausse significative au cours de la prochaine décennie. L'étude s'articule en trois points :

**01.**

### Redéfinir la valeur des franchises sportives féminines

En s'appuyant sur plus de 40 indicateurs, notre nouvelle méthodologie met en lumière les avantages d'investir dans la WNBA et la NWSL, ainsi que les facteurs de croissance financière influençant la valorisation des équipes.

**02.**

### Investir dans le sport féminin : une occasion à saisir *dès maintenant*

Avec de nouvelles entreprises, des sports émergents et des incitations à l'investissement précoce, investir dans le sport féminin n'a jamais été aussi accessible.

**03.**

### Plan de match pour investir dans le sport féminin

Des perspectives et des stratégies de propriétaires d'équipe, d'investisseurs et de parties prenantes visant à maximiser l'investissement dans le sport féminin.

# Dévoiler les avantages de l'investissement dans le sport féminin

Le sport féminin connaît une croissance sans précédent, avec des revenus mondiaux qui devraient atteindre 1,3 milliard de dollars en 2024. De plus, 85 % des experts prévoient une croissance à deux chiffres dans les années à venir. Cet essor est soutenu par les investissements stratégiques de propriétaires et d'investisseurs visionnaires qui redéfinissent les infrastructures sportives traditionnelles et établissent de nouvelles normes pour le secteur.

Tous les indicateurs montrent une dynamique économique solide, mais les méthodes classiques de valorisation des équipes sportives professionnelles négligent souvent les facteurs uniques qui font de l'investissement dans le sport féminin une occasion particulièrement intéressante.

**Dans cette étude novatrice, RBC et The Collective® se sont associés pour analyser le rendement des placements dans le sport féminin. Nous étudions de près la corrélation entre les paramètres de rendement croissants et la hausse des valorisations des équipes. Pour bien comprendre le portrait global de la propriété du sport d'équipe féminin, nous complétons notre analyse quantitative par un aperçu de modèles d'investissement novateurs et des perspectives uniques de parties prenantes.**

Le sport féminin représente aujourd'hui l'un des meilleurs investissements dans le secteur sportif. The Collective®, le cabinet de Wasserman axé sur les femmes, donne aux investisseurs des arguments solides pour engendrer un changement significatif par le biais de la propriété d'équipe.

> **Thayer Lavielle**
> Première directrice générale, The Collective®

**Aline Gomes (77), Felicitas Rauch (11), Manaka Matsukubo (34)** | Courage de la Caroline du Nord (NWSL)

Sources :
Deloitte Center for Technology, Media & Telecommunications (novembre 2023). *Women's elite sports: Breaking the billion-dollar barrier*.
PricewaterhouseCoopers (2024). Global sports survey 2024. PwC.

# Investir dans le sport féminin n’est pas seulement bon pour les affaires, c’est une bonne affaire

Dans l’ensemble de l’écosystème sportif mondial, la demande, les investissements et le potentiel de croissance du sport féminin continuent d’augmenter, contribuant ainsi à la hausse substantielle de sa valeur commerciale. Il semble que nous ne soyons qu’au début de cette transformation tant attendue. On assiste à un véritable changement de l’intérêt et de l’enthousiasme pour le sport féminin : la qualité marchande et l’influence de ses athlètes, l’expérience des jours de match, la couverture médiatique, ainsi qu’un véritable engouement de la part des nouveaux spectateurs et de multiples générations de partisans prêts à investir leur temps et leur argent.

En analysant les données et les nouvelles tendances d’une saison 2024 record, une notion claire s’impose : le sport féminin n’est pas un organisme de charité. Les consortiums traditionnels, la nouvelle génération de propriétaires, ainsi que les fonds de capital-investissement et souverains, considèrent désormais la propriété sportive comme une composante clé de leurs stratégies de croissance et cherchent à accéder aux actifs relativement rares des équipes et ligues féminines professionnelles. Cela a contribué à l’émergence de nouveaux modèles de propriété novateurs, parallèlement à la valorisation des équipes et aux offres publiques d’expansion, qui dépassent désormais régulièrement les 100 millions de dollars américains dans des ligues telles que la WNBA et la NWSL.

**Encouragés par cet élan, les Services-conseils aux professionnels du sport RBC sont fiers de s’associer à nouveau avec Wasserman et The Collective pour le deuxième volet de notre série d’études, *La nouvelle économie du sport*, qui vise à soutenir l’investissement dans le sport féminin à travers plusieurs secteurs stratégiques clés.**

**Luana Harris**

Première directrice générale, Services-conseils aux professionnels du sport RBC

**Marie-Philip Poulin** | Victoire de Montréal (PWHL) et ambassadrice RBC

# 01.

# Redéfinir la valeur des franchises sportives féminines

# Si le sport féminin n’est pas aussi développé que le sport masculin, il connaît aujourd’hui une croissance significative dans le paysage médiatique professionnel

La croissance de la WNBA et de la NWSL cette année a été remarquable, surtout si l’on considère que ces deux ligues sont beaucoup plus récentes que leurs homologues masculines. La NBA a été fondée 50 ans avant la WNBA, et la MLS et la NWSL comptent 19 ans d’écart.

Au cours des trois prochaines années, le nombre de téléspectateurs continuera d’augmenter (+32 % pour la WNBA et +24 % pour la NWSL).

## SPECTATEURS

WNBA

**+48 %**

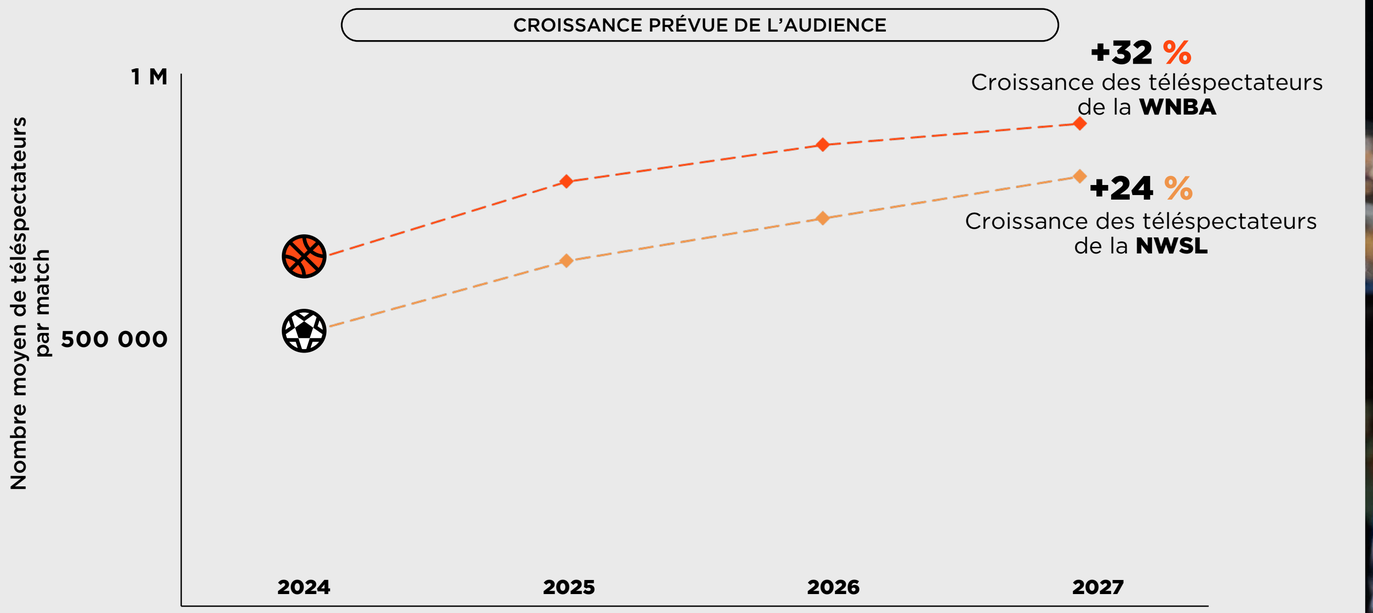
Croissance des spectateurs d’une année sur l’autre

NWSL

**+42 %**

Croissance des spectateurs d’une année sur l’autre

## TÉLÉSPECTATEURS

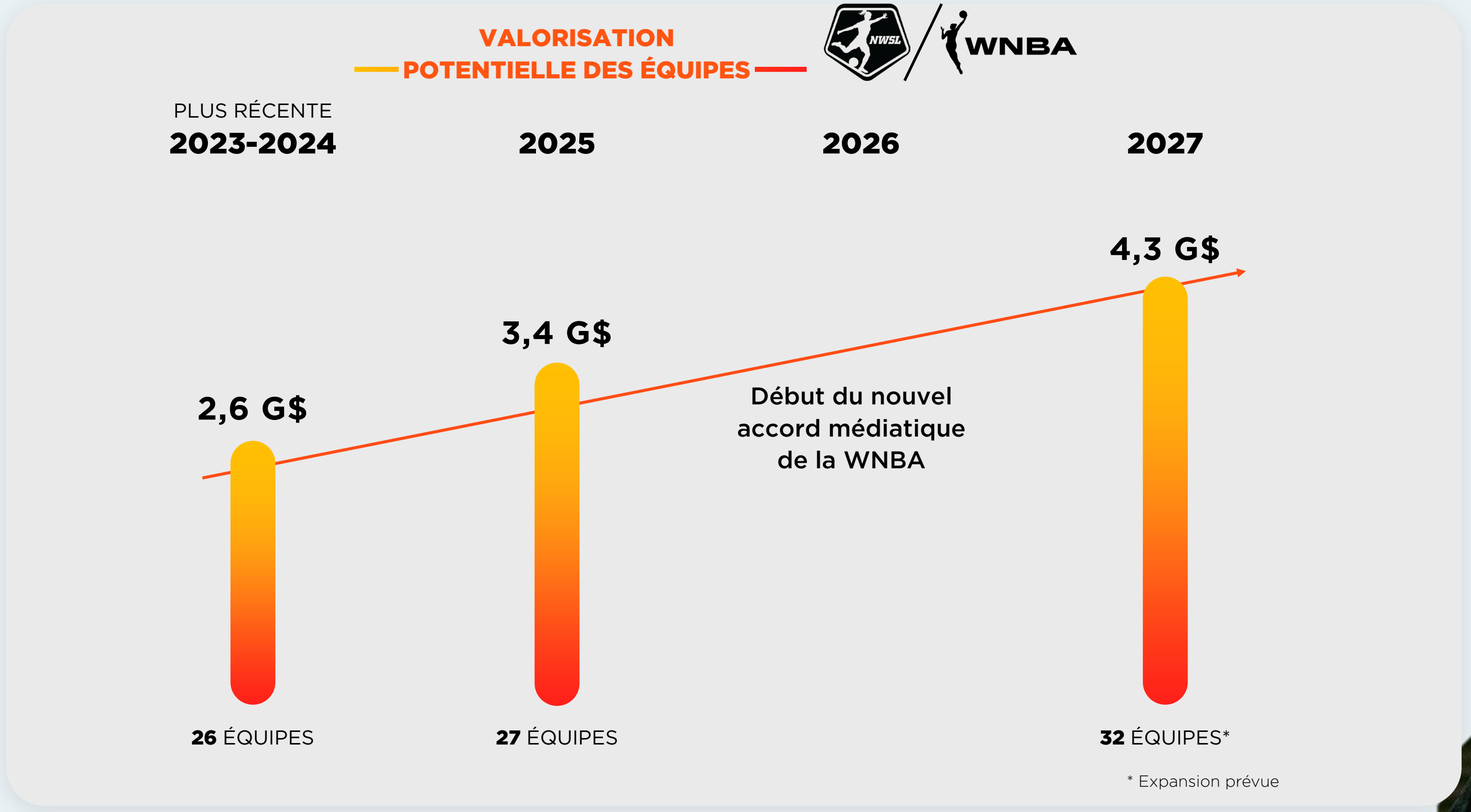



Le nombre de téléspectateurs correspond à la moyenne ajustée des téléspectateurs des ménages en fonction de données impartiales de 2024.

# La valeur des équipes de la WNBA et de la NWSL devrait augmenter d'au moins 1,6 milliard de dollars au cours des trois prochaines années.

Selon notre modèle, la croissance de base des valorisations des équipes de la WNBA et de la NWSL dépassera 4,3 milliards de dollars au cours des trois prochaines années. L'augmentation du nombre de spectateurs et de téléspectateurs représente plus de 63 % de cette valeur, sans tenir compte de nouveaux accords médiatiques ou du développement des infrastructures.

**La croissance de l'audience du sport féminin professionnel établit une base de revenus solide, ce qui renforce la confiance des investisseurs et augmente la valorisation des équipes.**



**Skylar Diggins-Smith** | Storm de Seattle (WNBA)

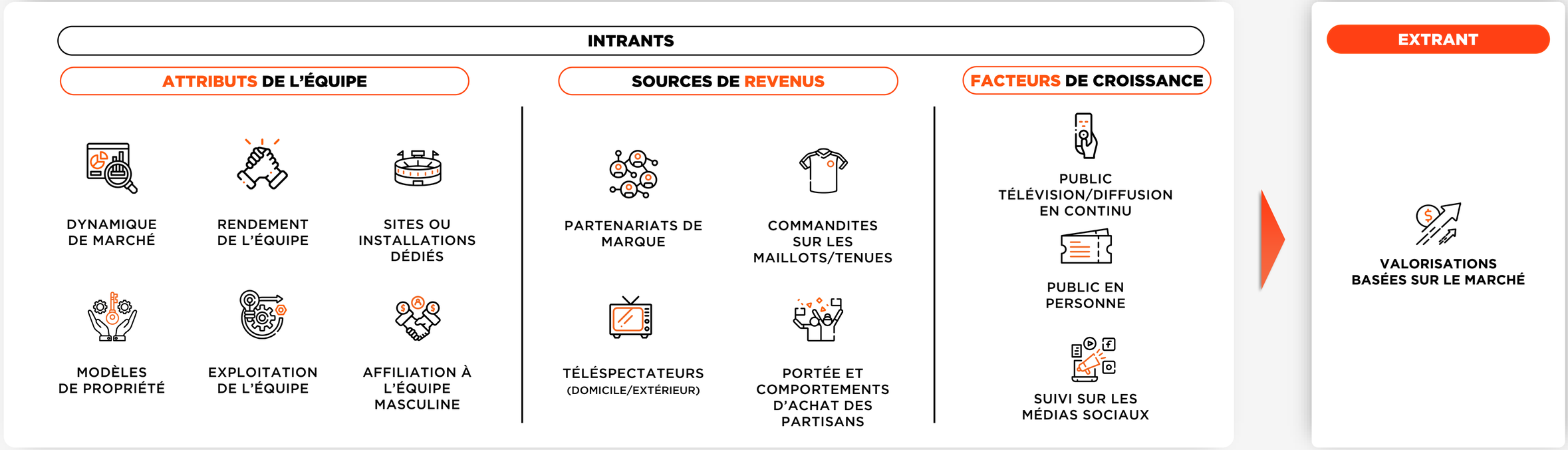
Toutes les valeurs en dollars sont exprimées en USD.
Sources : K. Badenhausen (18 juin 2024). *WNBA franchise Valuations Ranking List: From Vegas to Atlanta*. Sportico.com.
K. Badenhausen (25 septembre 2024). *NWSL Franchise Valuations Ranking List: From Angel City FC to Chicago Red Stars*. Sportico.com.

# Un nouveau cadre pour saisir les facteurs de création de valeur propres à la propriété du sport féminin

Après des années de sous-investissement, les équipes féminines sont souvent évaluées à des multiples inférieurs à ceux des équipes masculines, malgré l'expansion rapide de leur public et l'augmentation de leur valorisation. Les multiplicateurs du revenu demeurent la référence traditionnelle pour calculer la valorisation des équipes, même si les nouvelles ligues, comme celles du sport féminin, sont confrontées à des défis communs comme la dette et les pertes d'exploitation.

Notre modèle de régression évalue la valeur de marché et le potentiel de croissance des équipes de la WNBA et de la NWSL en analysant 40 variables différentes. Cette approche permet d'identifier les principaux facteurs de création de valeur, notamment les caractéristiques propres à chaque équipe, les sources de revenus et les facteurs de croissance.

**Notre modèle projette la croissance future et ajuste les multiplicateurs du revenu afin de mieux refléter le potentiel d'investissement à long terme dans le sport féminin.**




Nota : La liste complète des données et de leurs sources figure à la fin du présent rapport.

# Les amateurs de sport féminin s'engagent davantage, dépensent plus et exigent un meilleur accès à leurs sports préférés.

L'augmentation du nombre de partisans et de téléspectateurs de sport professionnel féminin contribue directement à la hausse de la valeur des franchises féminines.

Cependant, les modèles d'évaluation traditionnels sont souvent inadaptés, car ils ne tiennent pas compte de l'engouement unique qui stimule la croissance de ce secteur.

## Les amateurs de sport féminin ont un pouvoir d'achat accru

Les amateurs de sport féminin sont 18 % plus susceptibles d'être plus jeunes et 67 % plus susceptibles de gagner un revenu du ménage plus élevé que les amateurs de sport masculin.

## L'engouement des amateurs de sport féminin n'est pas passif

En 2019, le sport féminin représentait chaque année moins de 6 % de la couverture médiatique sportive (télévision, diffusion en continu, médias sociaux et publications numériques).

D'ici 2025, il devrait représenter 20 % de cette couverture médiatique.

Sources :
The Collective® en partenariat avec RBC (novembre 2023). *La nouvelle économie du sport : La valeur unique des athlètes féminines professionnelles.*
The Collective® (octobre 2023). *Women's sports comprise 15% of sports media coverage.*

# L’engagement élevé des amateurs envers les athlètes féminines accroît la valeur des équipes grâce à de nouvelles sources de revenus

Les équipes féminines qui optimisent l’expérience des partisans sur toutes les plateformes sont mieux placées pour tirer parti des interactions de haute qualité avec leurs partisans. Les équipes qui font preuve de créativité améliorent la façon dont les nouveaux partisans découvrent la franchise et les joueuses, permettant ainsi de renforcer les liens et de créer de nouvelles sources de revenus.

## Les partisans des équipes de la WNBA sont

**13 %**

plus susceptibles d’acheter des produits dérivés que ceux des équipes de la NBA

Au cours de la dernière décennie, le Storm de Seattle a connu une croissance impressionnante de ses ventes de billets et de ses revenus commerciaux, avec une augmentation de 250 % et de 570 % respectivement.

**Le Storm de Seattle a tiré parti du succès de son équipe en se fixant pour objectif « d’étendre et de développer la marque » grâce à de nouveaux produits dérivés, créant ainsi une nouvelle source de revenus dont la valeur est estimée à bien plus d’un million de dollars par an.**

**Au-delà des ventes traditionnelles sur place, les équipes de la WNBA ont une occasion unique de maximiser les revenus en exploitant la propriété intellectuelle de l’équipe et des athlètes pour créer une offre enrichie de produits dérivés.**

Sources : Agrégat de « Fan Engagement Types » et de « Sports Following Behaviors » de Global Web Index – GWI USA. T2 2023 & T4 2023.
The Collective® en partenariat avec RBC (novembre 2023). La nouvelle économie du sport : La valeur unique des athlètes féminines professionnelles.

# Les commandites de grande valeur sont un facteur clé de la valorisation des équipes dans le sport féminin

La plupart des équipes de la WNBA et de la NWSL occupent leurs sites de manière secondaire et ne perçoivent pas de revenus provenant des droits de dénomination de ces sites. Par conséquent, les équipes féminines s'appuient sur la vente d'actifs propriétaires, tels que les maillots et les tenues aux couleurs de l'équipe. La valeur annuelle moyenne la plus récente d'une commandite sur les maillots pour une équipe de la WNBA est estimée à plus de 2,1 millions de dollars, tandis qu'elle est d'environ 1,7 million de dollars pour une équipe de la NWSL.

> **Les amateurs de sport féminin sont 54 % plus conscients des marques qui commanditent ce secteur, et 45 % plus susceptibles d'envisager d'acheter ces marques. Les commandites sur les maillots et les tenues sont donc des actifs de grande valeur, tant pour les équipes (revenus) que pour les commandites (rendement).**

Les équipes de la NWSL ayant une valorisation plus élevée sont plus susceptibles de vendre des tenues à leurs couleurs pour une valeur annuelle moyenne de

**1,4 M$**

Les équipes de la NWSL ayant une valorisation plus élevée sont plus susceptibles de vendre des maillots à leurs couleurs pour une valeur annuelle moyenne de

**1,1 M$ US**

The Collective® en partenariat avec RBC (novembre 2023). *La nouvelle économie du sport : La valeur unique des athlètes féminines professionnelles.* Couverture de l'analyse sportive de Wasserman. Wasserman & ESPN Research, 2023.

**Tyler Lussi** | Courage de la Caroline du Nord (NWSL)

# Le sport féminin dépend fortement des revenus générés par les spectateurs les jours de match

L'expérience des partisans sur place est essentielle pour maximiser les revenus provenant de la vente de billets et des comptoirs casse-croûte, en particulier pour les équipes de sport féminin. De plus, une expérience positive pour les partisans renforce l'efficacité des commandites, ce qui se traduit par des rendements plus importants pour les commanditaires.

Alors que certaines équipes féminines jouent dans des salles surdimensionnées conçues pour les équipes masculines, d'autres ne disposent pas d'une capacité suffisante pour répondre à la demande.

## Les équipes ayant une valorisation plus élevée vendent régulièrement

**88 %**

des places dans leurs salles.

> **Le fait de disposer d'un stade dédié à domicile a une valeur inestimable pour toute équipe sportive féminine, tant pour l'expérience des partisans que pour la production de revenu.**
>
> **— Maddie Winslow,**
> *Représentante, Services de banque d'investissement chez Inner Circle Sports*

| Les salles sont définies comme celles ayant une capacité approximative de 18 000 à 19 000 personnes

# 02.

# Investir dans le sport féminin : une occasion à saisir dès maintenant

# Avec des rendements exceptionnels, l'investissement dans le sport féminin est une occasion unique à saisir *dès maintenant*

## Bob Iger et Willow Bay ont acquis une participation majoritaire dans l'Angel City FC

Avec une valorisation de 250 millions de dollars en 2024, l'Angel City FC est aujourd'hui l'équipe de sport féminin la plus valorisée au monde.

## La vente du Wave de San Diego permet au propriétaire fondateur d'obtenir un rendement du capital investi de 5 550 %

Fondée en 2021, l'équipe affiche aujourd'hui la deuxième valeur la plus élevée de la ligue.

## Le propriétaire du Liberty de New York prévoit que la valeur de l'équipe atteindra 1 milliard de dollars d'ici 10 ans

Le propriétaire actuel a acquis l'équipe WNBA en 2019 et ambitionne d'être la première franchise sportive féminine à atteindre un milliard de dollars.

## League One Volleyball (LOVB) a récemment obtenu un financement de 35 millions de dollars

Avec des investisseurs célèbres comme Amy Schumer et Jayson Tatum, LOVB a doublé son premier tour de financement de série A.

# De nouveaux modèles de propriété stimulent l'investissement créatif dans les équipes sportives féminines

Une série de nouveaux investissements dans le sport professionnel féminin en Amérique du Nord remet les modèles de propriété traditionnels en question. En général, les modèles de propriété des équipes sportives professionnelles sont définis par l'actionnaire majoritaire. Cependant, les organisations sportives féminines professionnelles sont en train de repenser les structures de capital et de placement afin d'intégrer le capital-investissement et le capital-risque.

### PROPRIÉTAIRES INDIVIDUELS

Personnes ou familles, souvent multigénérationnelles, détenant une participation majoritaire dans une équipe. Il s'agit de la forme de propriété la plus courante dans les sports professionnels masculins et féminins.

### GROUPES DE PROPRIÉTÉ

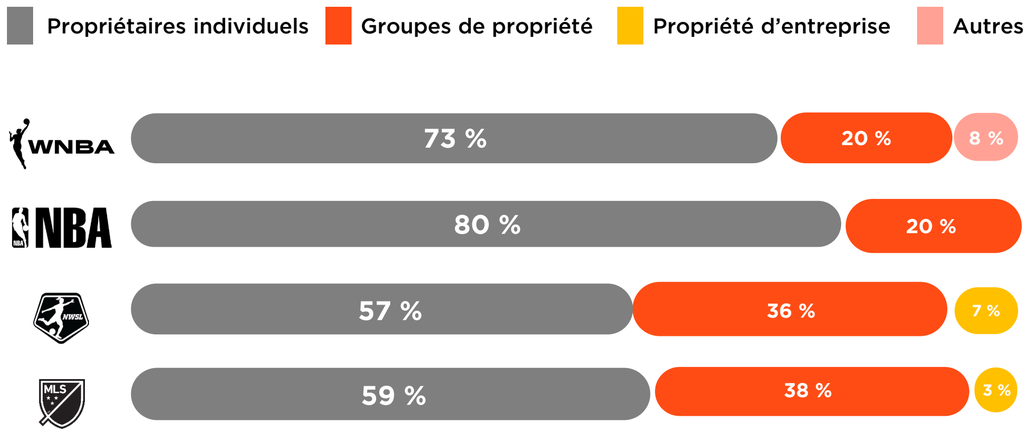
Les équipes sont détenues par plusieurs parties, y compris des sociétés de capital-investissement. Dans la plupart des ligues, le capital-investissement est limité à une participation minoritaire, ce qui assure une plus grande stabilité à l'ensemble de l'entreprise sportive. Les investisseurs peuvent faire partie des groupes de propriété sans occuper un rôle opérationnel formel.

### PROPRIÉTÉ D'ENTREPRISE

Les équipes sont principalement détenues par un seul fonds d'investissement ou une seule société de placement. Les nouveaux investisseurs doivent avoir un titre ou un rôle opérationnel.

Si la propriété individuelle est la plus répandue au sein des équipes de la WNBA et de la NWSL, ce modèle traditionnel n'est plus la seule approche, les nouvelles ligues et équipes adoptant d'autres structures.

**Les équipes féminines indépendantes sont plus susceptibles d'appartenir à des groupes de propriété diversifiés et à une propriété d'entreprise par l'intermédiaire de sociétés de capital-investissement ou d'investissement.**




> **Presque tous nos nouveaux investisseurs sont des femmes, des personnes de couleur et des personnes qui n'auraient jamais eu l'occasion de posséder une équipe sportive autrement.**

**Ginny Gilder**
*Copropriétaire du Storm de Seattle/de Force 10 Hoops*

Comprend la propriété individuelle ou familiale structurée par le biais d'une organisation, telle qu'une société en nom collectif à responsabilité limitée.
Les équipes indépendantes sont celles qui ne sont pas liées à l'équipe masculine correspondante par une propriété commune.
Chaque ligue a des critères différents en ce qui concerne la participation disponible pour le capital-investissement.
D'autres formes de propriété incluent des gouvernements ou des organisations ayant un statut désigné unique. Par exemple, la tribu Mohegan, une nation tribale souveraine, est propriétaire du Connecticut Sun.

# Les structures d'investissement ont évolué pour refléter la dynamique unique du sport professionnel féminin

À mesure que le sport féminin se développe, de nouvelles occasions financières émergent, offrant des voies directes pour tirer parti du potentiel d'investissement.

## AVANTAGE POUR LES INVESTISSEURS DE LA PREMIÈRE HEURE

Bon nombre de nouvelles équipes et ligues utilisent un nouveau modèle de placement connu sous le nom de conventions simplifiées de participation ultérieure. Ce modèle encourage l'investissement précoce en offrant une participation dans les capitaux propres à un prix réduit lorsque des jalons importants sont atteints, tels que des cycles de financement ultérieurs réussis.

**World Elite Rugby** a clôturé un premier tour de financement de 500 000 dollars structuré comme une convention simplifiée de participation ultérieure pour les investisseurs de la première heure, avant de passer à un tour de financement au démarrage plus large.

## INVESTISSEMENT BASÉ SUR L'INFRASTRUCTURE

Certaines ligues ou équipes créent une sous-catégorie distincte d'actifs investissables liés à la construction de nouvelles infrastructures. Cela permet aux investisseurs d'accumuler des intérêts sur les revenus qui en découlent et de disposer d'un calendrier précis pour liquider leur position et prendre leurs bénéfices.

En mai 2024, le groupe de propriété de **la Women's Soccer League** de Chelsea a annoncé qu'il vendrait une participation minoritaire dans le club Women afin de lever des fonds pour cette équipe et de développer des infrastructures indispensables. Cette opération a permis de porter la valorisation de l'équipe à 200 millions de livres sterling.

Sources :
K. Flynn (30 mai 2024). *Exclusive: Women's Elite Rugby to raise seed funding.* Axios.
A. Crafton (13 mai 2024). *Chelsea prepared to consider minority sale in women's team amid interest from potential investors.* The New York Times.

# Les vedettes et athlètes qui investissent dans des équipes jouent un rôle crucial dans la création de valeur

**Les équipes sportives féminines professionnelles sont presque deux fois (1,7 fois) plus susceptibles d'avoir des propriétaires célèbres que les équipes masculines professionnelles.**

Près de 40 % des équipes de la WNBA comptent un athlète célèbre parmi leurs investisseurs. Même lorsque leur investissement est modeste, les vedettes, et plus particulièrement les athlètes célèbres, peuvent avoir un impact considérable. Les équipes qui comptent des athlètes célèbres parmi leurs parties prenantes bénéficient d'une perspective unique, d'une expertise opérationnelle et d'une crédibilité accrues tout en attirant un nouveau public grâce au fort engagement des partisans.

## Storm de Seattle

Sue Bird, **ancienne élève et joueuse vedette de l'équipe,** a rejoint le groupe de propriété de l'équipe en 2024.

Son expérience unique en tant que joueuse illustre l'engagement de l'équipe envers le perfectionnement et la performance des joueuses, créant ainsi un cercle vertueux pour les futures générations de joueuses.

## Courage de la Caroline du Nord

Gagnante de quatre titres du Grand Chelem et joueuse numéro 1 de la WTA en 2019, **Naomi Osaka** a rejoint l'équipe de propriétaires du Courage de la Caroline du Nord en 2021.

Elle porte les produits dérivés de l'équipe lors de ses apparitions publiques et lors de ses tournois, lui permettant de créer un lien entre ses partisans et l'équipe.

## DC Power

Angel Reese, **joueuse de la WNBA** et membre du Sky de Chicago, a rejoint la Super League de l'USL en tant qu'investisseur fondateur de la franchise de soccer DC Power.

Son investissement en liquidités, qui lui confère une participation de 5 %, témoigne de son engagement envers le sport féminin dans son ensemble.

## Angel City FC

À Los Angeles, l'investissement de célébrités est la marque de fabrique de l'Angel City FC, avec la participation de plus de 20 athlètes actifs ou retraités.

Des personnalités comme **Mia Hamm, Candace Parker** et **Serena Williams** apportent crédibilité et enthousiasme, ce qui permet à l'équipe d'atteindre un taux de fréquentation élevé et de générer des revenus de commandite records.

# La NWSL représente une occasion unique pour le capital-investissement

La NWSL est l'une des ligues sportives les plus accommodantes d'Amérique du Nord pour ce qui est du financement par capital-investissement dans une participation minoritaire. Dans la NWSL, le placement minimal en capital-investissement ne représente que 5 % de la valorisation de l'équipe. En revanche, dans la MLS, le placement minimal en capital-investissement est fixé à 20 millions de dollars, quelle que soit la valeur de l'équipe.

Les deux ligues permettent à un fonds de capital-investissement de détenir jusqu'à 20 % d'une équipe, mais l'écart du montant requis entre la NWSL et la MLS est significatif.

**PARTICIPATION MAXIMALE DU CAPITAL-INVESTISSEMENT PAR ÉQUIPE**

**Max.**

**20 %**

**Participation**

**PLACEMENT MINIMAL EN CAPITAL-INVESTISSEMENT PAR ÉQUIPE**

**21,4 M$**
**Placements**

**contre**

**132 M$**
**Placements**

Nota : La MLS fonctionne selon un modèle de propriétaire exploitant, dans lequel les investisseurs achètent une part représentative de la ligue en échange de la possibilité de gérer l'une des équipes.

Sources : E. Novy-Williams (29 février 2024). *NWSL Owners' New Private Equity Rules exclude sovereign wealth*. Sportico.com.

Angel City FC | NWSL

# Les nouvelles ligues et les ligues émergentes offrent des possibilités de placement inédites

Dans tout marché en expansion, il est courant de voir naître de nouvelles structures et entreprises, et les sports moins médiatisés cherchent à capter une part de l'attention croissante portée à l'écosystème du sport féminin. Ces ligues émergentes marquent le début d'une ère d'occasions de placement innovantes et variées.

## USL Super League

La ligue a fait ses débuts en 2024 dans la Division I sanctionnée par l'USSF (United States Soccer Federation) aux côtés de la NWSL.

Huit clubs sont détenus et exploités de manière indépendante au moment de la création, et neuf marchés supplémentaires sont identifiés pour l'expansion.

**Le placement minimal requis pour un club de l'USL Super League est de 25 millions de dollars.**

## League One Volleyball

Avec plus de 27 millions de partisans, l'image du volley-ball aux États-Unis continue de croître (+19% d'une année sur l'autre). Les Jeux olympiques d'été de 2028 à Los Angeles permettront de nouveau à ce sport de conquérir le grand public.

**La LOVB a récemment réalisé une levée de fonds de série B de 35 millions de dollars provenant à 50 % d'investisseurs féminins ainsi que d'un investissement important de Lindsay Vonn et de Kevin Durant.**

## Women's Elite Rugby

L'engouement pour le rugby aux États-Unis a augmenté de 14 % entre 2023 et 2024.

À l'instar de la MLS, les équipes de la WER appartiennent à la ligue mais sont gérées de manière indépendante.

La ligue est actuellement en train de lever des fonds pour accueillir 6 à 8 équipes lors de la saison inaugurale de 2025. Des franchises ont été annoncées à Boston, Chicago et Denver.

**Des investisseurs privés ont financé un tour de financement au démarrage de 3 millions de dollars, le financement de série A étant prévu pour 2025.**

## Northern Super League

La toute première ligue professionnelle de soccer féminin du Canada sera lancée en 2025, avec des clubs détenus et gérés de manière indépendante.

**Les droits de franchise des six clubs fondateurs s'élèvent à 1 million de dollars canadiens, le capital total investi étant estimé entre 8 et 10 millions de dollars pour les cinq premières saisons.**

Actuellement, l'une des équipes partage la propriété avec une franchise de la MLS.

Sources : GWI USA. T2 2023 & T4 2023
N. Davidson (13 janvier 2023). *Matheson says support growing for proposed Canadian Women's Soccer League*. CBC/Radio Canada.

# Le capital de placement finance le développement d'infrastructures essentielles à la prochaine phase de croissance.

> **Les besoins des ligues féminines de sport professionnel sont bien connus : des installations dédiées aux matchs et aux entraînements, des capacités de création et de production de médias, ainsi que les salaires et les avantages des joueuses.**

L'investissement peut améliorer l'infrastructure existante, accroître la visibilité médiatique et renforcer le vivier de talents, ce qui permettra de favoriser la réussite à long terme du sport féminin. Ces placements ciblés génèrent des rendements substantiels pour les détenteurs d'actions dans le secteur du sport.

**« Le sport féminin est souvent considéré comme un bloc uniforme, alors que chaque ligue est différente et possède des caractéristiques uniques. »**

**Maddie Winslow**
*Représentante, Services de banque d'investissement chez Inner Circle Sports*

# Adapter la stratégie de placement aux besoins de développement

Pour prévoir les rendements des placements, il faut comprendre le stade de développement actuel de chaque équipe en identifiant ce dont elle a besoin immédiatement afin de créer une valeur ajoutée pour les parties prenantes.

## PHASE PRÉCOCE

Au cours de la première phase de développement, les clubs sportifs privilégient la croissance du public par rapport aux revenus, en proposant des billets à un prix abordable et en développant leurs capacités en matière de marketing et de publicité.

Les équipes chercheront à couvrir des coûts spécifiques avec des partenaires de marque pour financer les déplacements et l'équipement, ou à équilibrer les pertes financières avec le soutien de la région et de la collectivité par le biais de subventions ou d'allégements fiscaux.

**Les niveaux de placement sont plus faibles aux premiers stades du développement, avec des horizons de rendement à long terme.**

Les investisseurs sont plus susceptibles de participer activement en apportant le capital nécessaire pour atteindre un objectif de développement.

## PHASE DE CROISSANCE

Les franchises s'appuient sur des plateformes établies et des marques nationales partenaires pour renforcer les activités génératrices de revenus.

Le capital est déployé pour entreprendre le développement d'infrastructures, telles que des commodités ou des installations pour les joueuses, ou pour constituer un vivier de talents afin d'assurer l'avenir des performances sur le terrain.

**Les niveaux de placement varient considérablement et la participation des investisseurs est adaptée à l'occasion.**

Une petite minorité d'investisseurs peut fournir des ressources financières pour rénover des sites existants ou fournir des capitaux à long terme pour construire des installations dédiées.

## PHASE AVANCÉE

Les franchises attirent l'attention des grandes plateformes et maîtrisent leur trajectoire de croissance en générant des revenus fiables.

Une plus grande liquidité financière permet aux équipes d'attirer et de retenir des talents de renommée mondiale, de développer des sites dédiés, et d'étendre et de développer la marque.

**Les niveaux de placement sont plus élevés, généralement pour une participation moindre, éventuellement associée à d'autres placements dans la même catégorie d'actifs ou dans une catégorie d'actifs similaire.**

# 03.

# Plan de match pour investir dans le sport féminin

**La chose la plus importante est la façon dont nous développons nos activités, parce qu'investir dans la croissance est bon pour notre entreprise, bon pour la ligue et *bon pour le sport féminin.***

**Ginny Gilder**
Copropriétaire du Storm de Seattle/de Force 10 Hoops

# Les propriétaires d'équipe conçoivent des modèles d'affaires évolutifs axés sur l'incidence à long terme

**Après des années à considérer l'écosystème du sport féminin comme une entreprise en démarrage, de nombreux propriétaires et parties prenantes du sport féminin y voient désormais une occasion de croissance de premier ordre. L'objectif est de développer un produit durable et rentable avec un public très engagé et de générer des revenus évolutifs et durables.**

Nous avons demandé à des propriétaires d'équipe, à des investisseurs et à des parties prenantes clés du sport féminin de nous faire part des motivations et des principes fondamentaux qui les poussent à s'engager.

## Passion pour la mission de rehausser l'ensemble du sport féminin

Le succès d'une opération crée des occasions pour l'ensemble de l'écosystème. La valeur des franchises, quel que soit le sport ou le marché, est liée au succès d'une ligue et du sport féminin en général.

Les investisseurs ont à cœur de mettre en place des infrastructures nécessaires à long terme pour accompagner la croissance.

« Selon moi, on ne gagne pas avec des trophées, mais en mettant tout en œuvre pour atteindre les objectifs visés. »

**Steve Malik,**
Propriétaire et président du Courage de la Caroline du Nord

## Engagement à créer des occasions d'accès équitable à la propriété

La nouvelle vague d'investissement dans le sport féminin attire des investisseurs de la nouvelle génération issus d'horizons divers, créant ainsi une base de financement stable qui apporte de nouveaux capitaux, de l'expertise, des réseaux et des ressources pour améliorer les opérations et la performance des équipes.

« En fin de compte, nous construisons une entreprise pour un public différent. Il est donc très important de penser à des personnes qui peuvent apporter une diversité de pensée pour faire avancer les choses. »

**Jasmine Robinson,**
Cofondatrice de Monarch Collective

## Vision à long terme

Si l'objectif est la rentabilité à long terme, les investisseurs reconnaissent que leur premier engagement dans le sport féminin ne sera pas le dernier. Il est essentiel d'investir durablement, en se concentrant sur la création de valeur grâce à la loyauté des partisans, à l'infrastructure et à des stratégies à long terme.

« La manière de gérer les choses dans le sport féminin, en ce qui concerne la prise de décision et la politique, doit être plus intentionnelle que dans le sport masculin. »

**Amy Scheer,**
Première vice-présidente, Exploitation spécialisée de la PWHL

# La croissance du sport professionnel féminin va s'accélérer après des années de gérance prudente et réfléchie

Les éléments du sport féminin qui ont servi de mesures de sécurité pendant les années de développement contribuent désormais à sa valeur croissante.

## Une croissance maîtrisée qui préserve la qualité du produit

Les ligues sportives telles que la NWSL et la WNBA régissent l'expansion des nouvelles franchises, en veillant à ce que la croissance soit durable et proportionnelle à la réussite de la ligue dans son ensemble. Il en résulte une prime de rareté qui vient s'ajouter au taux du marché pour la valorisation des équipes.

## Les contrats de droits médiatiques augmentent la visibilité

Outre les droits de dénomination des sites, la principale source de revenus des équipes sportives provient des droits de diffusion découlant des accords conclus à l'échelle de la ligue. Les ligues féminines renouvellent leurs contrats de droits médiatiques plus fréquemment que les ligues masculines et, compte tenu de la demande croissante du public, chaque accord médiatique successif fait grimper les valorisations.

## Les conventions collectives contrôlent les coûts et les dépenses

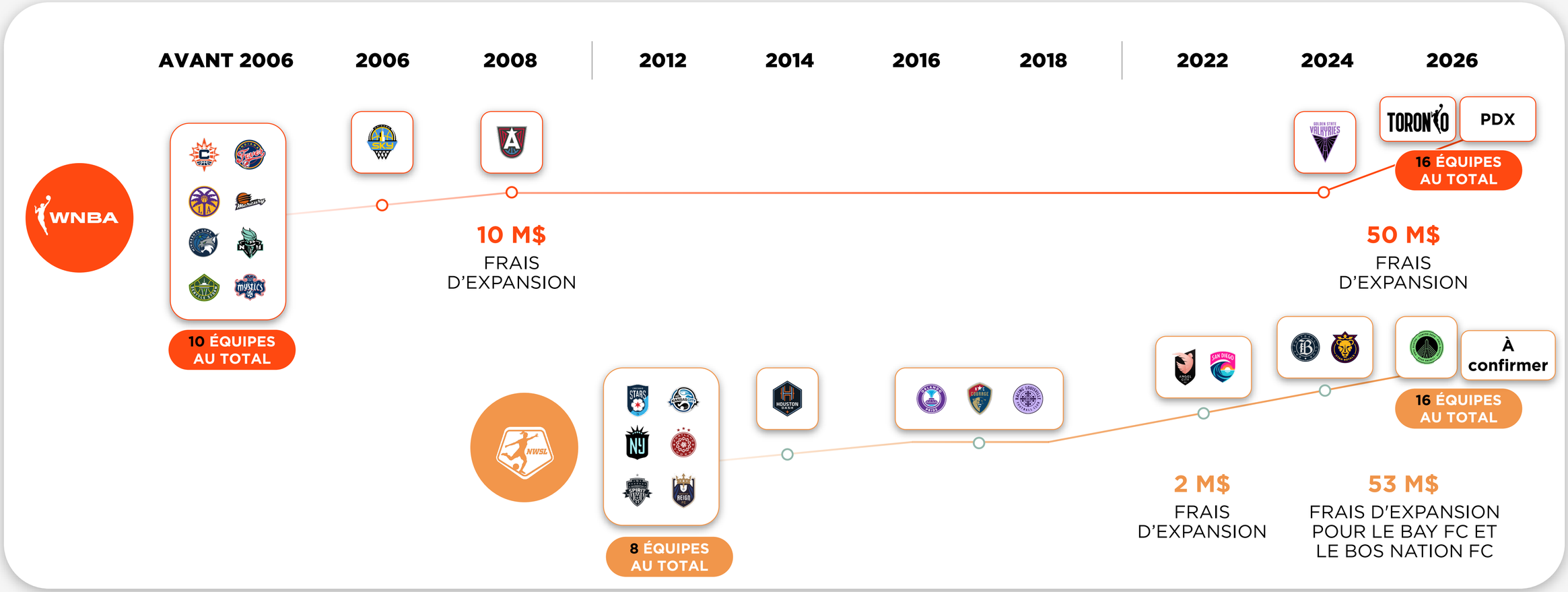
Les salaires, les avantages et les commodités des joueuses constituent la principale dépense des équipes. En raison de l'augmentation des revenus, les conventions collectives prévoient souvent des augmentations progressives ou une participation aux bénéfices, ce qui permet aux joueuses de bénéficier de la croissance tout en maintenant la prévisibilité financière des équipes.

**Gabby Williams & Nika Mühl** | Storm de Seattle (WNBA)

# La WNBA et la NWSL se développent progressivement après des décennies de modération

La NWSL a été lancée en 2013, mais la plus grande expansion n'a eu lieu qu'au cours des deux dernières années, 14 équipes faisant désormais partie de la ligue. Les redevances de franchisage ont augmenté de manière exponentielle au cours de ces deux années, ce qui a permis d'éviter la sursaturation.

La WNBA a plus de 27 ans, mais ce n'est qu'en 2024 qu'une nouvelle franchise, les Valkyries de Golden State, a été annoncée pour la saison 2025. Les franchises suivantes à Toronto et à Portland seront lancées en 2026, et une autre franchise est attendue avant 2028.

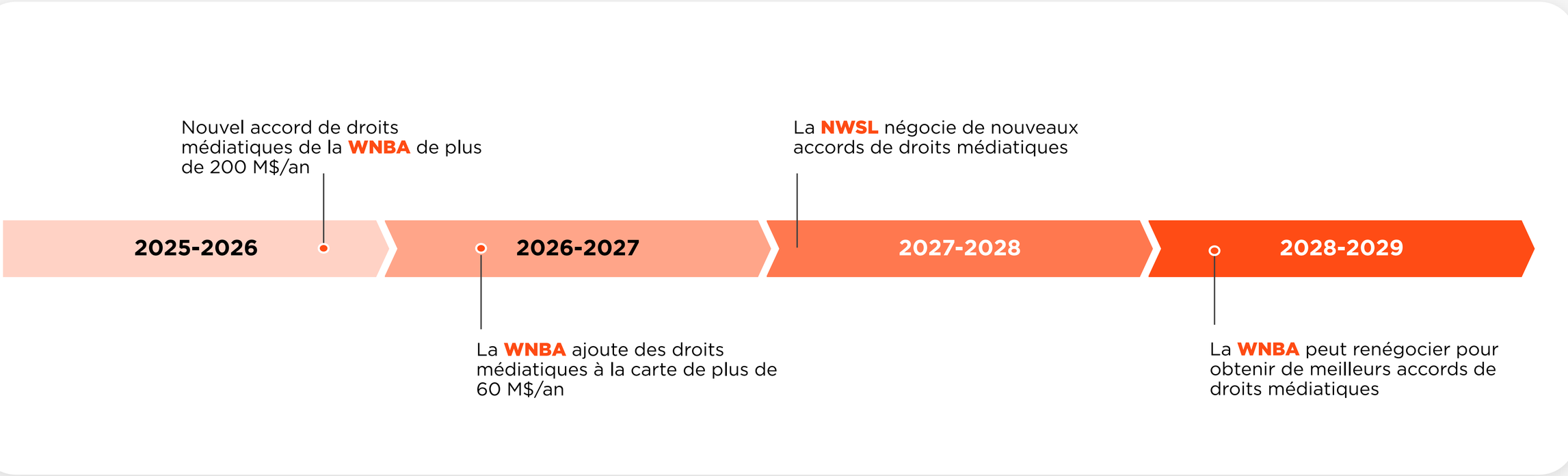


# Les droits médiatiques pour le sport féminin sont renouvelés plus souvent, apportant à chaque fois plus de valeur à l'écosystème

Les cycles de droits médiatiques plus courts du sport féminin servent d'accélérateurs de valeur, stimulant à la fois les revenus des équipes et l'entreprise dans son ensemble.

Alors que le sport masculin s'appuie souvent sur des contrats de dix ans pour obtenir des revenus réguliers, la WNBA bénéficie de l'accord décennal de la NBA tout en tirant parti d'accords flexibles à la carte et d'une fenêtre de renégociation de trois ans, ce qui crée de nouvelles occasions de revenus et d'exposition aux heures de grande écoute.

**Chaque nouvel accord sur les droits médiatiques offre la possibilité d'augmenter les revenus et d'accroître la valeur. Au cours de la prochaine décennie, le sport féminin renouvellera ces contrats plus fréquemment que son homologue masculin, ce qui accélérera la valorisation des franchises et maximisera les rendements pour les investisseurs.**



# Les conventions collectives réglementent les dépenses des équipes liées au personnel et aux incitations

Les salaires, les avantages et les commodités des joueuses constituent les dépenses les plus importantes des organisations sportives. Les conventions collectives entre les ligues, les équipes et les athlètes sont indispensables pour assurer une stabilité à long terme dans un paysage par ailleurs dynamique.

Les propriétaires d'équipe gèrent efficacement ces coûts importants tout en veillant à ce que les joueuses bénéficient de la croissance du sport féminin de manière équitable. Récemment, la NWSL a achevé les premières négociations avec l'association des joueuses et a obtenu des avantages significatifs pour les joueuses, tels qu'un relèvement des plafonds salariaux, de meilleures possibilités de partage des revenus, une plus grande liberté d'action, des protections supplémentaires en cas de congé de maternité et une plus grande souplesse dans l'accès aux vols affrétés pour les déplacements.

NWSL

### Durée de la convention collective actuelle : 2024 - 2030

Il s'agit actuellement de l'accord le plus favorable aux joueuses dans le monde du sport. Les groupes de propriété souhaitaient finaliser l'accord avec les joueuses avant la prochaine négociation sur les droits médiatiques, au cours de laquelle la ligue devrait augmenter les redevances.

WNBA

### Durée de la convention collective actuelle : En cours de négociation

L'association des joueuses de la WNBA a choisi de mettre fin à la convention collective actuelle après la saison 2025, et avant la date d'expiration fixée à 2027, afin de renégocier avec la ligue après une année de croissance sans précédent.

PWHL

### Durée de la convention collective actuelle : 2023 - 2031

La PWHL a consolidé son partenariat avec les joueuses avant le lancement de la ligue. Cette approche a permis de garantir la confiance dans l'investissement nécessaire à la création d'un groupe de propriété d'entreprise consolidé pour les six équipes de la ligue.

**Denisa Křížová** | Frost du Minnesota (PWHL)

# Obstacles courants à l'optimisation de la valeur des équipes

Les actifs du sport et du divertissement, comme tout autre placement, présentent des risques et des défis qui auront une incidence sur la trajectoire de croissance des équipes professionnelles de sport féminin.

## Surévaluations & dépenses incontrôlées

Les propriétaires exploitants peuvent envisager un éventail plus large de contributions plus modestes pour les participations minoritaires, mais si le financement n'est pas maintenu à long terme, les valorisations des équipes risquent de ne plus correspondre à la réalité.

En outre, certaines équipes risquent d'engager des dépenses excessives en se basant sur des prévisions de croissance optimistes. Par exemple, la modernisation des salles peut entraîner une augmentation des recettes, sauf si le nombre de places assises est supérieur à la demande.

## S'adapter à la demande du public

Les amateurs de sport féminin de la première heure ont l'habitude d'acheter des billets à un prix abordable, de rencontrer les joueuses et de vivre une expérience intime sur place.

Pour répondre à la demande d'un public toujours plus nombreux, il faut construire des salles plus grandes, augmenter le prix des billets et toucher un public plus large, au risque d'aliéner le noyau dur des partisans.

Ces activités doivent être abordées progressivement et proportionnellement aux revenus pour le bien-être de la franchise et non par rapport aux attentes des investisseurs.

## Le sport féminin n'est pas un placement passif

Le coût d'entrée relativement faible des propriétés sportives féminines professionnelles peut attirer des fonds de capital-investissement et d'investissement cherchant à acquérir des participations dans plusieurs équipes et à les regrouper au sein d'un portefeuille plus important.

Toutefois, pour réussir en tant que propriétaire, il faut adopter une approche dévouée et intentionnelle en considérant chaque équipe comme un actif unique.

**La rentabilité est vraiment importante à long terme, et les équipes qui privilégient la rentabilité à court terme ne sont peut-être pas celles qui créent *le plus de valeur.***

**Jasmine Robinson**
Cofondatrice de
Monarch Collective

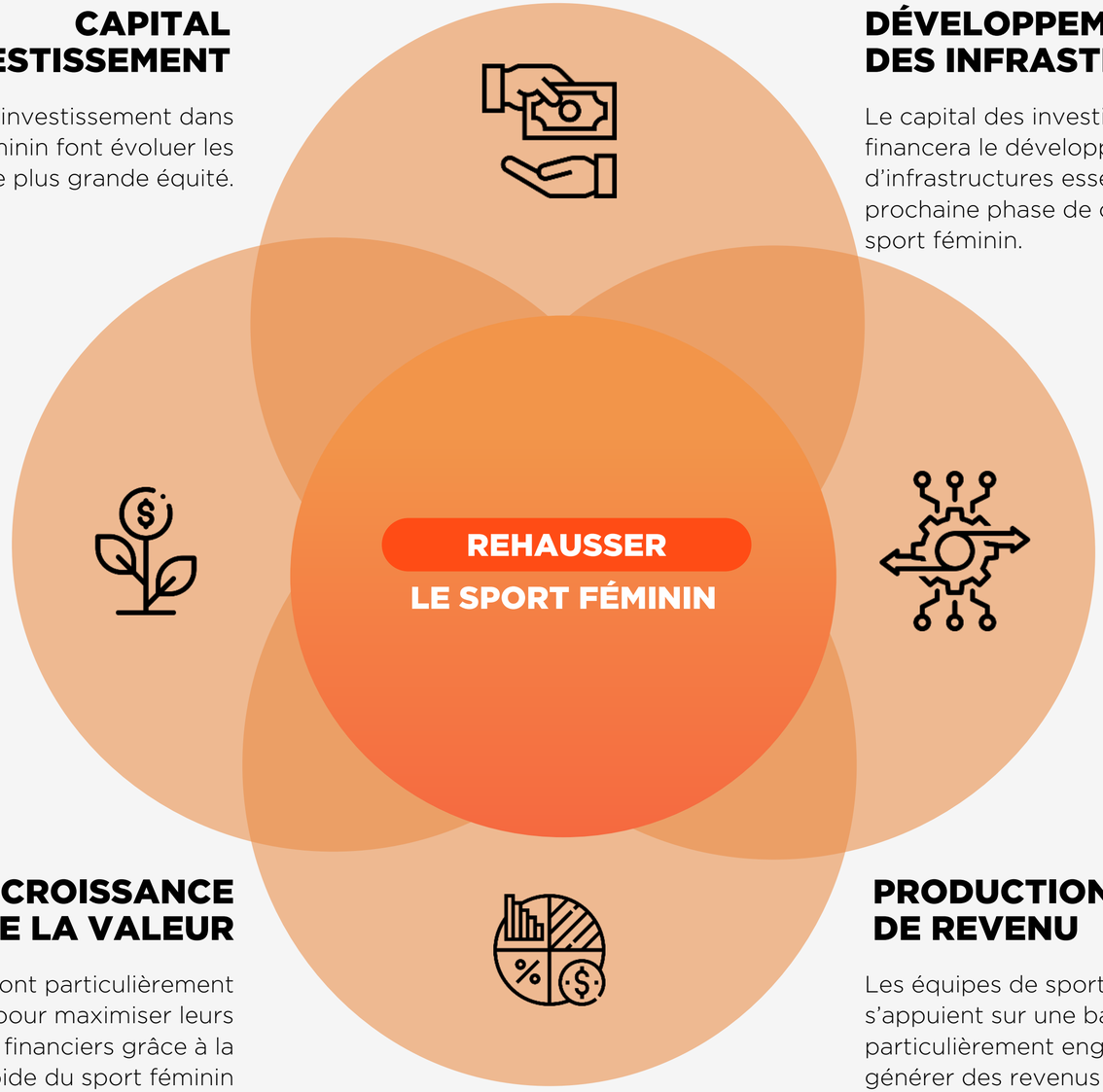
**Les investisseurs ont la possibilité d'avoir une incidence durable sur le sport féminin, en aidant l'ensemble de l'entreprise à atteindre des niveaux de réussite et de croissance sans précédent.**

## CAPITAL INVESTISSEMENT

Les occasions d'investissement dans le sport féminin font évoluer les modèles vers une plus grande équité.

## DÉVELOPPEMENT DES INFRASTRUCTURES

Le capital des investisseurs financera le développement d'infrastructures essentielles à la prochaine phase de croissance du sport féminin.




## CROISSANCE DE LA VALEUR

Les investisseurs sont particulièrement bien placés pour maximiser leurs rendements financiers grâce à la croissance rapide du sport féminin professionnel.

## PRODUCTION DE REVENU

Les équipes de sport féminin s'appuient sur une base de partisans particulièrement engagés pour générer des revenus à partir des droits de diffusion, des ventes les jours de match et des commandites.

# Les leaders du sport féminin adoptent une approche axée sur les valeurs pour générer des gains à long terme. Quel rôle pouvez-vous jouer ?

## Tirez parti de la croissance et préparez l'avenir

Le sport féminin connaît une croissance rapide, avec des flux de revenus provenant des droits médiatiques et des commandites qui dépassent ceux des autres secteurs. Les points d'entrée relativement bas pour investir représentent une occasion de premier ordre pour les investisseurs.

**Si le potentiel de rendement rapide est séduisant dans cette phase de croissance, ceux qui préfèrent construire et privilégier le rendement du capital investi à long terme et la durabilité plutôt que les gains immédiats seront les mieux placés pour maximiser leurs rendements à mesure que le secteur évolue.**

## Adoptez les principes de l'équité

Les investisseurs qui souhaitent prospérer dans le sport féminin doivent transcender les rendements financiers et adopter une approche axée sur les valeurs. Adopter les principes d'équité et défendre activement le sport féminin n'est pas seulement bénéfique, c'est essentiel. Un engagement à respecter ces valeurs sur le long terme peut libérer le potentiel unique de ce secteur.

**En reconnaissant le caractère unique du sport féminin et en résistant à l'envie de le comparer directement au sport masculin ou aux modèles de placement traditionnels, les investisseurs peuvent réellement tirer parti de ces bouleversements dans le domaine du sport.**

## Envisagez les marchés émergents et les occasions inexploitées

Le sport féminin renferme un potentiel inexploité, en particulier dans les sports émergents et sur les nouveaux marchés. Faire office de pionnier dans ces domaines autrefois considérés comme risqués, comme la propriété d'une équipe de la NWSL, s'est avéré être un investissement judicieux au fur et à mesure que le marché mûrissait.

**Les investisseurs doivent se concentrer sur les éléments fondamentaux, tels que les trajectoires de croissance et le potentiel d'audience. Il est également essentiel de comprendre les structures de propriété uniques pour accroître la visibilité et les rendements.**

# Remerciements

## À propos de RBC

La Banque Royale du Canada (y compris City National Bank, une société de RBC) est une institution financière mondiale définie par sa raison d'être, guidée par des principes et orientée vers l'excellence en matière de rendement. Notre succès est attribuable aux quelque 100 000 employés qui mettent à profit leur créativité et leur savoir-faire pour concrétiser notre vision, nos valeurs et notre stratégie afin que nous puissions contribuer à la prospérité de nos clients et au dynamisme des collectivités. Selon la capitalisation boursière, nous sommes la plus importante banque du Canada et l'une des plus grandes banques du monde. Nous avons adopté un modèle d'affaires diversifié axé sur l'innovation et l'offre d'expériences exceptionnelles à nos plus de 18 millions de clients au Canada, aux États-Unis et dans 27 autres pays.

Établis en 1989, les Services-conseils aux professionnels du sport RBC s'appuient sur tous les secteurs de l'entreprise pour créer une feuille de route efficace afin de soutenir les clients dans l'ensemble de l'écosystème sportif mondial. Ils réunissent des banquiers, des conseillers et des spécialistes en gestion de patrimoine de premier plan qui offrent des services financiers intégrés et des stratégies pour aider les acteurs du monde du sport à établir une base solide pour leur réussite financière. Notre compréhension approfondie du sport, domaine en constante transformation, et notre grande expérience auprès de clients du monde entier nous permettent de bien connaître vos besoins. Financement de stades et de ligues, soutien à des consortiums de propriétaires, conseils à des athlètes, à des agents ou à des dirigeants : nous sommes là pour vous accompagner, quelle que soit l'étape de votre parcours.
https://www.rbcwealthmanagement.com/fr-ca/campaign/sports-advisory

**Nous remercions les parties prenantes, les conseillers et les experts passionnés par ce domaine d'avoir partagé leurs réflexions et leurs perspectives :**

**WILLOW BAY** DU BAY-IGER GROUP, ACTIONNAIRE MAJORITAIRE DE L'ANGEL CITY FC

**GINNY GILDER** DE FORCE 10 HOOPS, PROPRIÉTAIRE MAJORITAIRE DU STORM DE SEATTLE

**JEFF HARRIS**, ASSOCIÉ ET CHEF DE FILE NATIONAL, SERVICES-CONSEILS AUX ENTREPRISES DANS LE SECTEUR DU SPORT DE DELOITTE CANADA

**JOE LACOB**, PROPRIÉTAIRE DES VALKYRIES DE GOLDEN STATE (WNBA) ET DES WARRIORS DE GOLDEN STATE (NBA)

**STEVE MALIK**, PRÉSIDENT ET PROPRIÉTAIRE DU COURAGE DE LA CAROLINE DU NORD

**JASMINE ROBINSON**, ASSOCIÉE GESTIONNAIRE DE MONARCH COLLECTIVE

**HELENA RUKEN**, COFONDATRICE ET CHEFFE DE LA DIRECTION DE L'AFC TORONTO

**AMY SCHEER**, PREMIÈRE VICE-PRÉSIDENTE, EXPLOITATION SPÉCIALISÉE DE LA PWHL

**LISA WEATHERBED**, ASSOCIÉE ET DIRECTRICE GÉNÉRALE PRINCIPALE AU SEIN DU GROUPE FINANCEMENT CORPORATIF DE DELOITTE

**MADDIE WINSLOW**, REPRÉSENTANTE, SERVICES DE BANQUE D'INVESTISSEMENT, INNER CIRCLE SPORTS, CONSEILLÈRE, FUSIONS ET ACQUISITIONS

# Annexes

| Catégorie | Critères | Source | Remarques |
|---|---|---|---|
| Marché | Population et densité du marché désigné (par milles carrés) | Scarborough | Données 2023 |
| | Foyers équipés d'une télévision (marché désigné) | Nielsen Rankings | Données 2023 |
| | Affluence du marché désigné | GWI (Global Web Index) | Revenu des ménages supérieur à 250 K$ -> Seuil le plus haut possible en raison de la disponibilité des données |
| | Taux de pauvreté (marché désigné) | GWI | La taille moyenne des ménages américains est de 2,51 en 2023 (selon Statista), le seuil de pauvreté pour un ménage de 3 personnes était de 24 860 $ en 2023, 23 030 $ en 2022 et 21 960 $ en 2020 (selon l'ASPE). En raison de la disponibilité des données, le seuil de <25 000 $ a été utilisé. |
| | Valeur médiane de la propriété (ville) | Recherche documentaire | Valeur médiane de la propriété sur un marché |
| | Revenu moyen des ménages (marché désigné) | GWI | Remplacé par le revenu médian des ménages en raison de la disponibilité des données |
| Exploitation | Valeur de la franchise (en millions) | Sportico.com | Valorisation la plus récente |
| | Revenu de l'équipe (en millions) | Sportico.com | Saison 2023 |
| | Partenaires de marque (y compris les maillots aux couleurs de l'équipe) | Recherche documentaire + données de Wasserman | Nombre de partenaires de marque (locale + nationale) + valeur moyenne du maillot de l'équipe |
| | Âge de l'équipe | Recherche documentaire | Année de création de l'équipe |
| | Structure de propriété de l'équipe (dont propriétaires célèbres) | Recherche documentaire | Type de structure de propriété (propriétaire individuel, placement d'entreprise, groupes de propriété) |
| | Installations | Recherche documentaire | Installations d'entraînement et de match partagées ou indépendantes de l'équipe masculine |
| Rendement de l'équipe | Ratio victoires-défaites | NWSL : Football-Reference<br>WNBA : Basketball-Reference | Saison régulière (5 dernières années) |
| | Historique du championnat | Sites Web des ligues | Nombre cumulé de championnats par équipe |
| | Performance d'après-saison | NWSL : Football-Reference<br>WNBA : Basketball-Reference | Somme des victoires aux séries éliminatoires (10 dernières années) |
| Portée | Partisans sur le marché (% de la population) | NWSL : GWI<br>WNBA : Scarborough | Regarder/écouter/assister/suivre |
| | Engagement des partisans (dont achat de produits dérivés) | GWI | % de partisans |
| | Fréquentation moyenne à domicile et % de la capacité | Recherche documentaire | Saison 2023 |
| | Suivi sur les médias sociaux | Meltwater + CrowdTangle | Suivi sur X, Facebook et Instagram |
| | Téléspectateurs des chaînes sportives régionales | Wasserman Data | Moyenne totale |
| | Audience nationale à domicile/à l'extérieur | Wasserman Data | Moyenne à domicile et à l'extérieur + nombre de matchs nationaux |

## À PROPOS DE THE COLLECTIVE®

**The Collective® est l'entreprise mondiale de services-conseils et d'impact de Wasserman axée sur les femmes, qui a pour mission de favoriser l'investissement dans les femmes. Nous visons à accroître la visibilité et à favoriser l'inclusion des femmes dans le sport, le divertissement et la culture en donnant des perspectives, des stratégies et des conseils uniques.**

**Pour obtenir plus de renseignements, visitez le site www.wearethecollective.com.**

## CRÉDITS

THAYER LAVIELLE, PREMIÈRE DIRECTRICE GÉNÉRALE, THE COLLECTIVE®

VERED KOREN, VICE-PRÉSIDENTE, THE COLLECTIVE®

DANIELLE SMITH, VICE-PRÉSIDENTE, THE COLLECTIVE®

VALERIE TYSON, DIRECTRICE GÉNÉRALE, THE COLLECTIVE®

ANDREW WESTBROOK, DIRECTRICE GÉNÉRALE PRINCIPALE, WASSERMAN CANADA

PATRICK TOPPING, PREMIER DIRECTEUR, WASSERMAN CANADA

CAITIE POXON, DIRECTRICE, WASSERMAN CANADA

FARZAN DUBASH, DIRECTEUR ASSOCIÉ, WASSERMAN CANADA

YASMEEN ALSAGOUBI, CONCEPTRICE

MIKE MANZI, CONCEPTEUR

## DÉNI DE RESPONSABILITÉ

Le présent rapport vise à offrir des renseignements généraux seulement et n'a pas pour objet de fournir des conseils juridiques ou financiers, ni d'autres conseils professionnels. Veuillez consulter un conseiller professionnel en ce qui concerne votre situation particulière. Les renseignements présentés sont réputés être factuels et à jour, mais nous ne garantissons pas leur exactitude et ils ne devraient pas être considérés comme constituant une analyse exhaustive des sujets abordés. Les opinions exprimées reflètent le jugement des auteurs à la date de publication et peuvent changer. La Banque Royale du Canada et ses sociétés affiliées ne font pas la promotion, explicitement ou implicitement, des conseils, des avis, des renseignements, des produits ou des services de tiers.

## IMAGES

Pages 1, 6, 9, 12, 15, 20, 23, 24, 27, 31 et 34 : photos de Jane Gershovich ; avec l'aimable autorisation du Storm de Seattle

Page 2 : photo fournie avec l'aimable autorisation du Storm de Seattle

Page 3 : photo de Meghan Murphy ; avec l'aimable autorisation de la PWHL

Page 4 : photo de Michael Chisholm ; avec l'aimable autorisation de l'AFC Toronto

Pages 5, 9, 11, 13, 20 et 35 : photos de Lewis Gettier ; avec l'aimable autorisation du Courage de la Caroline du Nord

Page 6 : photo d'Arianne Bergeron ; avec l'aimable autorisation de la PWHL

Pages 7, 19 et 20 : photo fournie avec l'aimable autorisation de l'Angel City FC

Page 8 : photo de Kai Brown ; avec l'aimable autorisation du Courage de la Caroline du Nord

Page 14 : photo de Jen Flores ; avec l'aimable autorisation de l'Angel City FC

Page 18 : (G) Photo de Defense Visual Information Distribution Service ; (D) Photo de © Katie Chan sous licence publique https://commons.wikimedia.org/wiki/user:KTC

Page 30 : Photo de Kelly Hagenson ; avec l'aimable autorisation de la PWHL