

KEVIN BEESLEY

“UN SALAIRE DE 10 M\$ EN NBA, C’EST 4 M\$ POUR LE JOUEUR”

Entre un salaire NBA révélé publiquement dans la presse et l’argent qui tombe réellement dans les poches du joueur, il existe une énorme différence. Explications avec Kevin Beesley, directeur associé chez Élite Patrimoine, société de gestion du patrimoine qui travaille avec beaucoup des Français de NBA.

PROPOS RECUEILLIS PAR YANN CASSEVILLE

Le fonctionnement des transferts en NBA rend-il le système complètement différent de ce qui est pratiqué en Europe ?

Complètement est le mot adapté. Si je dois comparer, je vais parler du foot européen – les transferts n’existent presque pas dans le basket européen. Au foot, lors d’un transfert, il y a une indemnité de transfert dans la majorité des cas – Neymar au PSG, c’est 222 M€ –, chose qui n’arrive jamais aux États-Unis, ou juste pour équilibrer les comptes. C’est une différence fondamentale. Ensuite, il y a une différence dans le contrat. Au foot, un transfert inclut toujours un nouveau contrat, et quasiment toujours un nouveau salaire et une prolongation de contrat. Le joueur négocie avec le club où il atterrit. Le contrat, le salaire, la durée changent. En NBA, il n’y a pas de nouveau contrat, le joueur ne signe même pas un nouveau papier ! Quand il est transféré, il a toujours le nom de sa première équipe sur le contrat – on a du mal à l’expliquer aux banquiers ensuite ! (Il rit) Et il n’y a aucune rené-

gociation : le salaire n’est pas augmenté, la durée n’est pas prolongée. La dernière différence fondamentale, c’est l’accord du joueur. En Europe, le joueur donne son accord pour aller dans tel club. En NBA, il est une marchandise. Quatre ou cinq joueurs possèdent une *no-trade clause*, qui leur permet de dire non, mais les autres n’ont pas le choix. Ils sont envoyés dans une équipe sans être prévenus avant. Ils le savent, ça fait partie du business, malgré tout, il n’y en a pas un qui ne m’a pas dit que ça avait été un choc. C’est : «*Tu pars, tu as un avion dans deux heures, ne prends pas tes affaires, on te donnera des chaussures là-bas.*» Le monde du transfert en NBA est unique.

Le contrat ne change pas, au contraire de son imposition, en passant d’une ville à une autre ?

La particularité des États-Unis est qu’il y a trois impôts. Déjà, l’impôt fédéral, du pays. Les joueurs NBA sont tous au plafond des revenus, ils ont le même, environ 35%. Ensuite, l’impôt de l’État. Chaque État a sa fiscalité différente. Pour donner les extrêmes, la Floride



Elle Patrimoine

et le Texas sont à 0%, la Californie et New York à 13-14%. Enfin, il y a l'impôt de la ville. Dans les 29 villes NBA, la plupart restent à 0%, mais Philadelphie par exemple est à 4%. Evan (Fournier) est un bon exemple. Il passe d'Orlando, en Floride, une sorte d'Eldorado fiscal, à 0%, à une ville entre guillemets normale, Boston, donc il y a une conséquence fiscale.

À quel point l'imposition peut différer d'une franchise à une autre ?

L'extrême sera à 13-14%. J'ai eu cette réflexion pour le transfert de Chris Paul des Clippers

aux Rockets. La conséquence fiscale était de 14%. Sur un salaire de 25 M\$, ça représente 3,5 M\$ chaque année.

Par rapport aux salaires bruts, qui sont connus du public, au centime près, on frise au total les 50% d'imposition ?

Le joueur le moins taxé sera aux alentours des 42-43%, le plus taxé au-delà des 50%. En plus des trois impôts, il y a les contributions au système social américain, environ de 7%. Si on additionne 35% de pays, 14% d'État, 7% de Medicare (assurance santé), cela donne 56% d'imposition. Et il existe d'autres spécificités en NBA qui font que le joueur a beaucoup moins dans sa poche que la somme communiquée. Un élément, que pas grand-monde ne maîtrise, s'appelle le *NBA escrow* : un pourcentage du salaire est prélevé à tous les joueurs. Historiquement, l'*escrow* a été fixé à 10%. Et en fin de la saison, si les propriétaires ont atteint un certain montant de revenus, il est rendu, soit en totalité soit en partie. Dans les années 2000, c'était 10% du salaire des joueurs qui partait pour les propriétaires. Ça a changé avec l'explosion du merchandising, le nouveau contrat TV, et ces dernières années, c'était rendu en totalité. Mais dernièrement, avec les négociations dues à la Covid, ils sont partis pour les trois prochaines années sur un *NBA escrow* de 20%, et le Syndicat a été très clair avec les joueurs : «*Ne vous faites pas trop d'illusions, il y a très peu de chances que quelque chose vous soit rendu*». Depuis cette saison, tous les joueurs ont 20% de prélevé sur leur fiche de paye. Donc quand on entend que Rudy Gobert (qui a prolongé pour 205 M\$ sur cinq ans à Utah) a signé pour 40 M\$ la saison, en réalité il n'aura jamais 40 M\$ qui tomberont sur son compte. Déjà, ils vont enlever 20%, soit 8 M\$ tous les ans. Sur les 32 M\$ restants, il va payer 50% d'impôts, donc il en restera 16. Et sur les 16, il a encore plein de choses à payer.

Comme quoi ?

En Europe, j'ai vu des joueurs signer avec une voiture, une maison, un chauffeur, un traducteur, un chef cuisinier, des billets d'avion pour la famille... Aux États-Unis, les avantages en nature sont interdits, donc en NBA, il n'y a rien. Le joueur doit payer voiture, logement, frais de garantie des maisons... Attention, on



Rudy Gobert a signé pour 205 M\$ sur cinq ans. En réalité, il n'aura jamais cette somme sur son compte.

bituellement de 10%, sont dans la quasi-totalité des cas payés par le club.

Les joueurs sont-ils conscients de tout cela ?

C'est souvent nous qui leur apprenons. La majeure partie pense qu'en NBA, il n'y a pas tout ça : l'escrow, les frais d'agents... Après, quand ils arrivent aux États-Unis, le Syndicat fait un travail formidable, il y a des formations à ce sujet.

Avez-vous eu connaissance d'un joueur libre de tout contrat ayant privilégié une équipe plutôt qu'une autre en raison de l'imposition ?

On nous a déjà posé la question, pour avoir une idée de la différence, mais c'était un critère parmi d'autres, et moins important que l'aspect sportif. Les joueurs privilégient l'organisation, le sportif et leur rôle. Ils gagnent très bien leur vie donc l'impôt n'est pas le premier critère.

Pour résumer, un joueur NBA dont le salaire est annoncé à 10 M\$ par an va percevoir aux alentours des 4 M\$ net (soit 3,3 M€) ?

C'est ça. Notre coefficient moyen, c'est 2,5. Donc pour 10 M\$, c'est 4 M\$. C'est moins que ce que tout le monde imagine ! Une fois de plus, c'est évidemment largement supérieur à la moyenne des humains sur cette Terre, mais ça change les choses. Ce qui explique que de nombreux joueurs ont signé de gros contrats en Europe et sont restés. Pour certains, entre être une star dans leur pays, avec salaire net d'impôts, avantages en nature, par rapport

“EN EUROPE, J’AI VU DES JOUEURS SIGNER AVEC UNE VOITURE, UNE MAISON, UN CHAUFFEUR, UN TRADUCTEUR, UN CHEF CUISINIER, DES BILLETS D’AVION POUR LA FAMILLE... AUX ÉTATS-UNIS, LES AVANTAGES EN NATURE SONT INTERDITS, DONC EN NBA, IL N’Y A RIEN.”

n'est pas là pour les plaindre, mais c'est une différence. Le train de vie d'un joueur NBA est beaucoup plus élevé que celui d'un joueur en Europe. Et la dernière différence est les frais d'agent. Aux États-Unis, ils sont plafonnés à 4%, mais 4% du brut – sans compter l'escrow –, et c'est au joueur de faire le chèque à son agent. En Europe, les frais d'agents, ha-

à ce qu'ils peuvent avoir aux États-Unis, à se faire transférer à droite à gauche, la question se pose vraiment. Pour des joueurs comme Rudy, elle ne se pose pas, il ne pourra jamais prétendre à un tel contrat en Europe. Mais pour des joueurs intermédiaires, et encore plus pour les «petits» joueurs NBA, si je peux me permettre, la décision est toute prise. 🏀