

LA SOLITAIRE À L'ÉQUILIBRE DIX MESURES

L'organisateur de La Solitaire du Figaro justifie le passage en Ocean Fifty par un déficit qu'il chiffre lui-même : « **entre 100 000 et 200 000 euros nets par édition** », soit deux millions d'euros cumulés depuis 2011 (entretien du directeur général d'OC Sport à Sailorz, 27 juillet 2026). Nous prenons ces chiffres au sérieux — et nous prenons leurs auteurs au mot.

Ramené à sa réalité annuelle, le problème posé est de l'ordre de **130 000 à 150 000 euros par an**, pour un événement dont le budget global se compte en millions et pour un groupe organisateur d'une vingtaine de millions d'euros de chiffre d'affaires. À cette échelle, un déficit n'est pas un destin : c'est une liste de leviers non actionnés. Ce document en identifie dix — six côté recettes, trois côté coûts, un côté gouvernance — chiffrés en fourchettes prudentes à partir de sources publiques et de comparables du secteur. Aucun ne suppose de toucher à ce qui fait la valeur de l'épreuve : la monotypie stricte, l'ouverture du plateau, l'ancrage territorial.

La conclusion tient en une ligne : **le scénario bas des seules mesures nouvelles couvre le déficit déclaré ; le scénario médian le couvre plusieurs fois**. La démonstration occupe les pages qui suivent.

Le déficit n'a jamais été une fatalité. Il a été un argument. Voici ce qu'un opérateur motivé en aurait fait.

LE PROBLÈME, À SA JUSTE TAILLE

DONNÉE	VALEUR	SOURCE
Pertes déclarées par édition	100 à 200 k€	Entretien Sailorz, 27/07/2026
Pertes cumulées 2011-2026 (15 éditions)	≈ 2 M€	Entretien Sailorz, 27/07/2026
Soit, en moyenne annuelle	≈ 130 k€/an	Calcul
Chiffre d'affaires du groupe organisateur	≈ 20 M€	Comptes sociaux (RCS Lorient)
Poids du déficit dans le CA du groupe	< 1 %	Calcul
Concurrents au départ, édition 2026	36	Liste des inscrits

Ordres de grandeur reconstitués à partir de sources publiques (communiqués, comptes sociaux déposés, marchés publics notifiés, presse spécialisée). Toute correction documentée sera publiée. Détail de la reconstitution disponible sur demande : contact@lacoursesacriffee.fr.

RECETTES — SIX LEVIERS NON ACTIONNÉS

01 UN PARTENAIRE TITRE — LA CASE REDEVIENT LIBRE

Le partenaire titre a quitté l'épreuve le jour de l'annonce du 17 juillet, en invoquant la rupture avec « l'ADN d'une course à armes égales et très accessible ». Un moratoire rouvre mécaniquement la discussion — avec lui ou avec un autre : un naming de la Solitaire, épreuve reine au rayonnement national, se négocie précisément dans la fourchette qui sépare l'épreuve de l'équilibre. C'est le levier le plus simple : il suffit de cesser de détruire ce que le partenaire venait acheter.

Potentiel : 300 à 600 k€/an

02 UN CLUB D'ENTREPRISES DE LA FILIÈRE

Chantiers, équipementiers, voileries, assureurs maritimes, ports de plaisance : la filière voile française vit du vivier que la Solitaire alimente. Un cercle de quinze entreprises partenaires à 10 000–25 000 € par an — visibilité mutualisée sur les villages d'escale, accès aux pontons, association à la fonction « école » de l'épreuve — est un produit standard de l'événementiel sportif, jamais structuré ici.

Potentiel : 150 à 300 k€/an

03 VENDRE L'HISTOIRE — LA PRODUCTION MÉDIA EMBARQUÉE

L'organisateur constate lui-même que la valeur médiatique de l'épreuve « stagne ». Le constat vaut avec : la course assise sur le meilleur récit de la voile française — trente-six marins, dix inconnus, un mois de mer, un champion sacré chaque année — n'a jamais été vendue comme telle. Une série documentaire embarquée, coproduite et cédée à une plateforme ou une chaîne, est le format que le marché achète depuis dix ans. Recette directe, et multiplication de la valeur de tous les autres actifs.

Potentiel : 50 à 200 k€/an, hors effet d'entraînement

04 METTRE LES ESCALES EN CONCURRENCE RÉELLE

Il y a durablement plus de ports candidats que d'escales disponibles — la course en a fréquenté plus de cinquante depuis 1970, de l'Irlande au Portugal. Des candidatures mises en concurrence sur un cahier des charges public, au lieu d'attributions de gré à gré, font monter les redevances d'accueil, comme pour tout événement itinérant. Les collectivités y gagnent aussi : une procédure transparente sécurise l'usage de l'argent public.

Potentiel : +50 à 150 k€/an sur les droits d'escale

05 UN FONDS DE DOTATION « ÉCOLE DE LA COURSE AU LARGE »

La fonction formatrice de la Solitaire — bourses bizuths, détection, sécurité des jeunes marins — relève de l'intérêt général et peut être portée par un fonds de dotation, ouvrant le mécénat des entreprises (réduction d'impôt de 60 %) et des particuliers. C'est l'outil qui finance déjà une large part du sport amateur et de la transmission maritime en France. Il ne cannibalise pas le sponsoring : il capte un argent qui ne s'exprime pas autrement.

Potentiel : 50 à 150 k€/an

06 UNE HOSPITALITÉ QUI RESPECTE LA COURSE

Loges partenaires sur les pontons de départ, sorties en mer d'accompagnement, soirées de remise des prix : l'hospitalité n'exige pas de transformer la flotte en support publicitaire de onze coques. Elle se vend très bien autour d'une épreuve de trente-six bateaux — elle s'y vend même mieux, car il y a trente-six histoires à raconter aux invités. Produit calibré, sans dénaturation.

Potentiel : 30 à 80 k€/an

COÛTS ET STRUCTURE — TROIS GISEMENTS

07 MUTUALISER L'ORGANISATION SPORTIVE

Direction de course, sécurité, jauge, arbitrage : la Classe Figaro Bénéteau et la Fédération Française de Voile ont annoncé, dès le 17 juillet, porter une épreuve solitaire en monotype. Plutôt que de dupliquer deux organisations concurrentes — absurdité économique que personne n'assume —, une organisation sportive partagée avec la classe et la fédération réduit les coûts fixes de l'épreuve tout en réconciliant la filière.

Économie : 50 à 100 k€/an

08 MUTUALISER LES MOYENS DE PRODUCTION DU GROUPE

Le même organisateur produit la Route du Rhum, la Transat et d'autres événements : régie, tracking, contenus, infrastructures d'escale. La part des coûts de la Solitaire qui relève de moyens généraux mobilisables en interne — plutôt que facturés à l'épreuve comme à un client — est un gisement classique de groupe. À tout le moins, la transparence analytique sur ce point est due à ceux à qui l'on oppose le déficit.

Économie : 30 à 80 k€/an

09 AJUSTER LE FORMAT DES VILLAGES, PAS CELUI DE LA COURSE

La durée et le dimensionnement des villages d'escale sont le premier poste de coûts variables. Un ou deux jours de village en moins par escale, un dispositif modulaire réutilisé d'étape en étape : des dizaines de milliers d'euros par édition, sans toucher ni au parcours, ni au plateau, ni à ce que vit le public. C'est là que se règlent les fins de mois d'un événement itinérant — pas dans le remplacement de la flotte.

Économie : 20 à 50 k€/an

GOVERNANCE — LA MESURE QUI SÉCURISE TOUT

10 UN CONSORTIUM PUBLIC-FILIÈRE POUR PORTER L'ÉPREUVE

Les villes et les régions financent déjà chaque escale ; la classe fournit la flotte ; la fédération, le cadre sportif. Si l'opérateur actuel juge l'épreuve condamnée, la sortie honorable existe : rendre le mandat, et laisser un consortium collectivités–Classe–Fédération — les outils juridiques existent, de l'association d'organisation au groupement d'intérêt public — reprendre l'épreuve pour ce qu'elle est de fait : un équipement collectif de formation, le Port-la-Forêt flottant de la voile française. Ceux qui paient décideraient enfin. Cette mesure ne rapporte pas un euro par elle-même ; elle garantit que les neuf autres soient un jour essayées.

Structurel – condition de crédibilité des mesures 1 à 9

RÉCAPITULATIF

#	MESURE	BAS	HAUT
01	Partenaire titre	300 k€	600 k€
02	Club d'entreprises de la filière	150 k€	300 k€
03	Production média embarquée	50 k€	200 k€
04	Concurrence des escales	50 k€	150 k€
05	Fonds de dotation « école »	50 k€	150 k€
06	Hospitalité respectueuse	30 k€	80 k€
07	Mutualisation sportive Classe/FFVoile	50 k€	100 k€
08	Mutualisation des moyens du groupe	30 k€	80 k€
09	Format des villages	20 k€	50 k€
10	Gouvernance en consortium		structurel
Amélioration annuelle potentielle		≈ 730 k€	≈ 1,7 M€
Déficit déclaré à couvrir			100 à 200 k€

Le lecteur jugera. Même en écartant le retour d'un partenaire titre — le levier le plus gros, mais le plus dépendant d'un moratoire —, **les mesures 02 à 09 couvrent à elles seules le déficit déclaré dans leur scénario bas (≈ 430 k€), et le triplent dans leur scénario haut.** Aucune n'est exotique : c'est la boîte à outils ordinaire d'un événement sportif géré avec appétit. Chacune préserve intégralement la monotypie, l'ouverture du plateau et l'ancrage territorial — c'est-à-dire ce que la décision du 17 juillet 2026 supprime.

Un déficit de 130 000 euros par an ne condamne pas une épreuve de cinquante-sept ans. Il condamne, au mieux, la manière dont elle a été gérée.

Nous ne prétendons pas que ces dix mesures constituent un budget certifié : ce sont des fourchettes prudentes, établies de l'extérieur, sur sources publiques — quand l'intérieur dispose de tous les chiffres et n'en a produit aucun. Nous demandons donc simplement ceci : que ce plan, ou tout autre, soit examiné dans le cadre du moratoire et de la concertation que nous appelons de nos vœux, avant qu'une décision irréversible ne détruise ce qu'aucun plan ne saura reconstruire.

Ce document est l'annexe économique de la tribune publiée sur lacoursesacrifiee.fr. Il exprime une opinion et des estimations, n'impute à quiconque une faute, une fraude ou un manquement à la loi, et sera corrigé sur toute observation documentée. Sources principales : communiqué conjoint Groupe Figaro / OC Sport Pen Duick du 17 juillet 2026 ; communiqué de renouvellement du 17 octobre 2024 ; entretien du directeur général d'OC Sport à Sailorz du 27 juillet 2026 ; comptes sociaux déposés (RCS Lorient) ; marchés publics notifiés ; règles de classe. Un droit de réponse sera publié intégralement à la demande de toute partie citée. Contact : contact@lacoursesacrifiee.fr — version d'août 2026.