

LENS

120



**CONSEIL
CONSULTATIF
DES SUPPORTERS**
RACING CLUB DE LENS

RETOUR SUR L'ACTIONNARIAT POPULAIRE

La séance a débuté par un temps d'échange consacré à l'actionnariat populaire, thématique centrale des deux précédentes réunions du CCS.

Le Club, après validation de Joseph Ourghourlian, Président et Propriétaire du Racing, a confirmé sa volonté d'inscrire dans ses statuts une clause anti-naming, venant à renforcer les dispositions déjà prévues dans le contrat de vente du stade conclu avec la Ville de Lens.

Il a également été acté qu'un représentant du CCS puisse siéger au Conseil d'administration dès lors que l'actionnariat populaire atteindrait au moins 1% du capital, valorisé à 156 millions d'euros avant le rachat du stade. Cette évolution traduit la reconnaissance, par le Club, de la légitimité de l'actionnariat populaire et de sa place dans la gouvernance du Racing.

Il appartient désormais au CCS de poursuivre la réflexion et de faire avancer ce projet. Le Club se tient prêt à accompagner la démarche dans un second temps si nécessaire, en laissant d'abord les supporters structurer cette initiative, qui doit émaner d'un mouvement populaire.



L'INTERVENTION DU SERVICE BILLETTERIE

Benjamin Parrot, Directeur Général, accompagné d'Antoine Delouis, Directeur de la billetterie, et d'Anthony Lefebvre, Responsable des revenus, ont ensuite présenté les réflexions actuellement menées concernant une éventuelle évolution de la politique tarifaire des abonnements, réabonnements et des billets à l'unité pour la saison 2026/27.

Cette présentation s'inscrit dans une démarche de transparence, de dialogue et de respect à l'égard des supporters, principes fondateurs du Conseil Consultatif des Supporters. Elle vise également à présenter les évolutions mises en place ces dernières années afin d'améliorer la qualité des offres et des services proposés aux sympathisants du Racing.

«TRANSMISSION & FIDÉLITÉ»

Les échanges ont d'abord porté sur un constat partagé : une fidélité indéniable des supporters, mais une transmission rendue complexe. Si la fidélité des supporters lensois ne fait aucun doute, la question de la transmission aux nouvelles générations se pose aujourd'hui avec plus d'acuité.

Dans un stade Bollaert-Delelis régulièrement à guichets fermés, l'accès aux places est devenu particulièrement difficile. À cette rareté s'ajoute le prix des billets à l'unité qui, pour certains, peut constituer un frein et s'éloigner de l'esprit populaire qui fait l'identité du Racing.

L'enjeu est donc de préserver cet héritage et de veiller à ce que la passion Sang et Or puisse continuer à se transmettre, sans que l'accès au stade ne devienne un privilège réservé à quelques-uns.



REMONTÉE EN LIGUE 1 : MODERNISATION DE LA BILLETTERIE ET AMÉLIORATION DE L'EXPÉRIENCE SUPPORTERS

Depuis la remontée en Ligue 1 lors de la saison 2020/21, le Racing Club de Lens a engagé une transformation complète de sa billetterie afin d'améliorer l'expérience des supporters et de moderniser ses outils. Pendant longtemps, les mises en vente étaient ralenties par des systèmes dépassés et des prestataires dorénavant inadaptés. Le Club a ainsi investi pour stabiliser les ventes et digitaliser les processus, permettant aux supporters d'acheter leurs billets plus facilement et de gérer leurs déplacements en toute autonomie.

Les équipes ont été formées aux nouveaux outils numériques, et une attention particulière a été portée à l'expérience client, avec le déploiement d'un nouveau site billetterie et de processus simplifiés avec des tutoriels disponibles en ligne ou encore d'une Foire Aux Questions permettant d'apporter rapidement des aides à nos supporters. Le système de contrôle d'accès a été modernisé grâce à de nouveaux lecteurs et tourniquets, tandis qu'une plateforme CRM et des outils d'analyse permettent de mieux comprendre les usages et attentes des supporters.

Le Club a également introduit des innovations uniques, comme l'assurance annulation, qui permet de remettre en circulation certaines places libérées, renforçant ainsi l'accès aux billets pour ceux qui souhaitent assister aux matchs.

Ces efforts visent à moderniser la billetterie, optimiser les revenus, renforcer l'engagement des abonnés et garantir une expérience fluide et équitable pour tous, tout en préservant l'esprit populaire qui fait l'identité du Racing.



FORTERESSE LENSOISE : FAVORISER LES SUPPORTERS DU RACING

Afin de préserver l'esprit du Club, la billetterie privilégie actuellement la vente aux supporters identifiés, appelés «sympathisants», grâce à des dispositifs ciblés : limitation du nombre de billets par compte, suivi des historiques d'achat et priorité aux abonnés les plus engagés. Le Club récompense également l'assiduité : un bonus de 15€ est attribué aux abonnés utilisant leur abonnement pour 100% des matchs, que ce soit par présence, prêt à un proche, don au Fonds de dotation Racing Cœur de Lens ou revente via la plateforme officielle. Actuellement, ce sont 63,7% des abonnés qui sont éligibles à ce bon d'achat de 15€.

Sur les 38 223 places du stade, 28 408 sont réservées aux abonnés, représentant 74,3% de la capacité.

Cette saison 2025/26, le renouvellement a de nouveau été très limité, avec seulement 472 nouveaux abonnés (2,66%), ce qui souligne à quel point la base fidèle du Club (avec seulement 6% de «no-show») est déjà massive et consolidée, mais que la transmission aux nouvelles générations reste un enjeu à développer.





UN ENJEU SUR LES RÉABONNEMENTS

Les tarifs actuellement pratiqués par le RC Lens sont historiquement bas. À périmètre comparable, le prix maximum d'un abonnement est aujourd'hui inférieur à celui proposé il y a dix ans. À l'échelle de la Ligue 1, le Club se situe dans la fourchette basse des grilles tarifaires, malgré un niveau de demande et de performance sportive très satisfaisant depuis le retour dans l'élite. Sur les deux dernières saisons, le prix moyen d'un abonnement grand public le place seulement à la 9ème place en 2023/24 et à la 10ème en 2024/25.

L'avantage financier accordé aux abonnés pour le réabonnement par rapport à l'achat de billets à l'unité atteint ainsi un niveau élevé, supérieur à 50%, alors que la moyenne en Ligue 1 se situe autour de 30%. Cette situation, combinée à des services et avantages qui s'améliorent chaque saison (accès à la plateforme de revente, prêt et don de l'abonnement, bonus d'assiduité), confirme l'ancrage populaire très fort du RC Lens, parfois même trop avantageux par rapport aux standards du championnat, avec des tarifs de réabonnements compris entre 10 et 32€ par match.

Depuis le retour en Ligue 1, les tarifs maximums des réabonnements ont même légèrement baissé sur les catégories les plus chères, tandis que les grilles populaires ont connu une augmentation progressive, confirmant la stabilité globale des prix et l'ancrage populaire du Club.

L'analyse du coût des sièges montre que les réabonnements restent en moyenne 29,6% moins chers que les nouveaux abonnements, 57,4% plus avantageux que le marché primaire, et jusqu'à 70,3% plus avantageux que le marché secondaire, offrant un avantage significatif aux abonnés fidèles.



« UN ABONNEMENT EST UN PRIVILÈGE RARE »

Le stade Bollaert-Delelis affiche guichets fermés depuis plus de 4 ans, tandis que plusieurs dizaines de milliers de supporters ne parviennent pas à obtenir de place. Dans ce contexte, la valeur première de l'abonnement ne réside plus uniquement dans l'avantage tarifaire, mais aussi dans la garantie d'accès aux rencontres.

Aujourd'hui, certains abonnements peuvent offrir un avantage économique particulièrement important au regard de la demande très élevée. Une évolution mesurée des tarifs permettrait ainsi de rétablir un meilleur équilibre entre abonnés et non-abonnés.

L'abonnement conserverait naturellement un caractère avantageux, tout en s'inscrivant dans une logique plus équilibrée, favorisant un engagement réel des supporters et un renouvellement plus dynamique d'une saison à l'autre, tout en limitant les situations où l'abonnement serait conservé principalement pour son intérêt économique.



SAISON 2026/27 ET TARIFICATIONS ENVISAGÉES

Pour la saison 2026/27, le RC Lens lance le projet d'une tarification visant à préserver l'accès aux supporters tout en rééquilibrant les réabonnements.

Les nouveaux abonnements (dans le cas où il y en aurait) ainsi que les personnes en fauteuil (PFR) ne subiraient pas d'augmentation (la hausse ayant été réalisée lors de la saison précédente), si ce n'est un léger ajustement des grilles pour respecter la catégorisation pratiquée sur la billetterie au match.

Le Club a évoqué la possibilité de créer une grille de réabonnement intermédiaire « fidélité » destinée aux abonnés disposant d'une seule année d'ancienneté. Cette initiative viserait à valoriser l'ancienneté tout en rendant certains avantages moins accessibles dès la première année, la mise en œuvre restant à confirmer en pratique.

Pour l'ensemble des réabonnements, des augmentations personnalisées par catégorie sont présentées afin de réduire l'écart avec la valorisation cumulée des billets à l'unité, dans le but de rétablir un équilibre dans l'accès à la billetterie. Les prix par match discutés pour les réabonnements de la saison 2026/27 seraient potentiellement répartis comme suit :

- Tribunes populaires : Marek à 15€, Delacourt et Trannin niveau 0 à 13€, Delacourt et Trannin niveau 1 entre 18 et 20€, Delacourt et Trannin niveau 2 entre 15 et 17€ ;
- Tribunes intermédiaires : Xercès surface et latérale de 25 à 30€ (30€ pour Xercès centrale) ;
- Tribunes supérieures / premium : Lepagnot niveau 4 de 32 à 36€, Lepagnot niveau 3 de 38 à 50€.

Ces ajustements sont présentés comme devant permettre de préserver une accessibilité équilibrée pour l'ensemble des supporters, de valoriser la fidélité des abonnés tout en assurant une répartition économique plus équitable entre abonnés et acheteurs de places à l'unité.



AVIS CONSULTATIF

TARIFICATIONS ET

RÉABONNEMENTS



Les échanges ont notamment porté sur la tarification des réabonnements, la prise en compte des publics jeunes et des familles, ainsi que sur la communication entourant les éventuelles augmentations tarifaires. Depuis la période d'inflation récente, ces questions n'avaient pas fait l'objet de discussions collectives aussi approfondies.

S'agissant de la jeunesse, le Club fait part de son souhait de maintenir une remise de 25% pour les moins de 16 ans en dehors des tribunes populaires, ainsi que des tarifs spécifiques pour les moins de 21 ans en tribune Trannin. La réflexion se poursuit quant à la réintroduction de cette remise pour les jeunes de moins de 16 ans dans les tribunes populaires. Il a néanmoins été relevé que la part de familles parmi les abonnés demeure relativement limitée, avec environ 700 enfants de moins de 16 ans sur un total de 28 000 abonnés.

Dans cette perspective, des dispositifs favorisant davantage le regroupement familial pourraient toutefois être étudiés au sein de certaines tribunes, notamment en Xercès et en Trannin, via des offres spécifiques à l'unité pendant les vacances scolaires ou certains week-ends.

La tarification des abonnements en tribune Marek a également fait l'objet de discussions entre le club et les membres du CCS, avec pour consensus un plafond fixé à 15€ par match, conformément à la charte supporters.

Les échanges se sont poursuivis autour de la traduction d'une potentielle nouvelle politique tarifaire et de ses conséquences pour les abonnés des tribunes Lepagnot, Delacourt et Trannin. Le rééquilibrage entre les prix des abonnements et ceux des places à l'unité se traduirait également par des augmentations tarifaires modérées, respectant des seuils psychologiquement et économiquement acceptables afin de préserver la réadhésion des supporters.

L'objectif poursuivi par le Club serait d'instaurer une grille tarifaire stable sur des saisons dans la mesure du possible, garantissant à la fois l'accessibilité pour les sympathisants du Racing et l'équilibre économique du Club. Les échanges ont clairement montré que ces ajustements ne se fonderaient en aucun cas sur la performance sportive, mais répondraient exclusivement à des coûts structurels et à une logique économique durable, favorisant un meilleur équilibre entre réabonnements et billets à l'unité, guidés par les principes de fidélité et de transmission. Le CSS, dans sa très grande majorité, a accueilli très favorablement ces évolutions.

UN CALENDRIER PRÉVISIONNEL PRÉSENTÉ

Le calendrier pour la campagne de réabonnements de la saison 2026/27 a été présenté. La campagne débutera le 31 mars 2026 et comportera une période de résiliation d'un mois, jusqu'au 30 avril 2026, à l'issue de laquelle les abonnements de la saison précédente seront reconduits automatiquement, sous réserve d'éventuelles adaptations internes.

Dans un contexte où la demande pour accéder à des abonnements est extrêmement forte, le club et les membres du CCS ont également évoqué la stratégie à adopter pour garantir un système équitable et régulé dans le cas où des abonnements seraient relâchés. Si diverses idées ont été discutées, le club poursuit sa réflexion sur la position à adopter. L'idée de considérer exclusivement, pour l'acquisition d'un potentiel nouvel abonnement les supporters qui ont assisté à la saison précédente dans son intégralité via l'achat de billets à l'unité, est une piste.

Suite à cette réunion, les tarifs et le calendrier définitif ont été officiellement confirmés et publiés le 31 mars 2026 selon l'avis du CCS.





Une question, une idée, une remarque ?
L'adresse mail conseilconsultatifsupporters@rclens.fr reste
ouverte à tous les supporters qui le souhaitent.



**CONSEIL
CONSULTATIF
DES SUPPORTERS**
RACING CLUB DE LENS