

Wladimir Andreff

Régulation et institutions en économie du sport

Avertissement

Le contenu de ce site relève de la législation française sur la propriété intellectuelle et est la propriété exclusive de l'éditeur.

Les œuvres figurant sur ce site peuvent être consultées et reproduites sur un support papier ou numérique sous réserve qu'elles soient strictement réservées à un usage soit personnel, soit scientifique ou pédagogique excluant toute exploitation commerciale. La reproduction devra obligatoirement mentionner l'éditeur, le nom de la revue, l'auteur et la référence du document.

Toute autre reproduction est interdite sauf accord préalable de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France.



Revues.org est un portail de revues en sciences humaines et sociales développé par le CLEO, Centre pour l'édition électronique ouverte (CNRS, EHESS, UP, UAPV).

Référence électronique

Wladimir Andreff, « Régulation et institutions en économie du sport », *Revue de la régulation* [En ligne], n°1 | Juin 2007, mis en ligne le 25 juin 2007. URL : <http://regulation.revues.org/index1274.html>

DOI : en cours d'attribution

Éditeur : Association Recherche & Régulation

<http://regulation.revues.org>

<http://www.revues.org>

Document accessible en ligne à l'adresse suivante : <http://regulation.revues.org/index1274.html>

Ce document PDF a été généré par la revue.

© Tous droits réservés

Régulation et institutions en économie du sport

Wladimir Andreff¹

Résumé

On compare les choix institutionnels des sports professionnels en Amérique du Nord (ligue fermée) et en Europe (ligue ouverte). Une importante régulation ('quasi-socialiste') des ligues américaines contraste avec la dérégulation croissante des sports professionnels européens. L'explosion des droits de télévision y entraîne une concentration financière sur quelques clubs riches, ce qui nuit à l'équilibre sportif des championnats nationaux et appelle davantage de régulation.

Mots clé

cartel, concentration, dérégulation, droits de télévision, organisation.

Abstract

Regulation and institutional choice in sports economics.

Different institutional options are compared between North American (closed league) and European (open league) professional sports. Significant ('quasi-socialist') regulation in American leagues contrasts with increasing deregulation in European professional sports. In Europe, skyrocketing TV broadcasting rights are concentrating financial resources on a few rich clubs. This undermines the competitive balance of domestic championships, and calls for more regulation.

Key words

cartel, concentration, deregulation, broadcasting rights, organisation.

JEL classification : L21, L31, L51, L83.

Pour citer cet article

Wladimir Andreff, « Régulation et institutions en économie du sport », *Revue de la régulation*, n°1, Varia, [En ligne], mis en ligne le 15 juin 2007.

URL : <http://regulation.revues.org/>

¹ Professeur à l'Université de Paris 1, Centre d'Economie de la Sorbonne (UMR 8174 CNRS), Président honoraire de la International Association of Sport Economists (IASSE).
Je remercie les participants du Séminaire « Dynamique économique du sport » du Centre d'Economie de la Sorbonne, ainsi que deux rapporteurs anonymes, pour leurs commentaires sur une version initiale de ce texte.

Régulation et institutions en économie du sport.

Wladimir Andreff

On célèbre cette année le cinquantième anniversaire du premier article publié en économie du sport (Rottenberg, 1956). Depuis lors, cette nouvelle discipline s'est développée de manière contrastée sur les deux rives de l'Atlantique. Plus précoce en Amérique du Nord, l'économie du sport s'y est inscrite dans le paradigme néoclassique dominant et a pris son essor dès les années 1970. Nettement plus hétéroclite en Europe, réunissant aussi bien des approches néo-classiques standard que différents courants hétérodoxes, l'analyse économique du sport a été plus tardive, le nombre des publications ne commençant à croître substantiellement – au-delà de celles d'un petit groupe de spécialistes – qu'après le milieu des années 1990. Le Tableau 1 retrace brièvement l'historique de la discipline.

Il résulte de deux programmes de recherche différents, deux spécialisations différentes de l'économie du sport américaine et européenne. Le modèle américain est spécialisé dans l'étude du sport professionnel, de son organisation institutionnelle et de sa régulation, les publications les plus spécifiques ayant trait au baseball, au football américain, au basketball, au hockey sur glace et au sport universitaire. Le modèle européen s'est concentré jusqu'au milieu des années 1990 sur le déclin de l'amateurisme, l'importance économique du travail bénévole dans le sport, l'arbitrage et la répartition entre les sources de financement publiques et privées (Andreff et al., 1994), le conflit qui en résulte entre la privatisation des finances et l'éthique sportive (en particulier d'un point de vue Coubertinien), l'amélioration de la comptabilité des associations sportives non lucratives et le contrôle de gestion de celles qui ont une équipe professionnelle, l'élaboration d'une comptabilité économique nationale des activités sportives susceptible de fournir des données plus fiables et homogènes, l'impact de l'économie du sport sur l'emploi – crucial en période de fort taux de chômage en Europe, l'analyse économique du dopage et de la corruption dans le sport, à partir soit de la théorie Beckerienne du crime, soit de la théorie des jeux – dilemme du prisonnier, pouvant inclure l'explication de malversations et d'autres dérives financières et sportives, de plus en plus fréquentes, dans le sport européen, professionnel mais aussi amateur.

Depuis une dizaine d'années, on enregistre une multiplication rapide des publications et une institutionnalisation de la discipline, ainsi qu'une certaine convergence transatlantique des hypothèses, des axes de recherche et des méthodologies (Barros et al., 2002); cette dernière n'a pas totalement fait disparaître les clivages initiaux. Une raison de cette inertie réside dans des choix institutionnels différents ici et là, débouchant sur la prépondérance des arrangements institutionnels qui concernent les sports professionnels en Amérique du Nord alors qu'en Europe les institutions de préservation de l'amateurisme, longtemps dominantes, résistent en partie à la pénétration de l'argent, à la commercialisation et à l'affairisme, hors des sports professionnels, lesquels n'ont pas encore la même importance relative de ce côté-ci de l'Atlantique.

Tableau 1 - Les approches américaine et européenne en économie du sport des années 1960 au milieu des années 1990

	Economie du sport américaine	Economie du sport européenne
Contexte factuel prédominant	Sports d'élite et professionnels à financement privé, sport universitaire, sport commercial	Sports de masse, amateur, gratuit ou à prix subventionnés, sous-développement des sports professionnels
Principaux problèmes à analyser	Législation antitrust, marché du travail des sportifs professionnels, discrimination raciale et revenus des sportifs, recherche de gains financiers dans l'industrie du sport	Taux de pratique sportive, financement public du sport amateur et pro, comptabilité et gouvernance d'associations à but non lucratif commercialisation du sport
A l'origine de l'économie du sport	Droit des affaires, microéconomie standard	Sociologie, économie institutionnelle, comptabilité, sciences de la gestion
Paradigme dominant	Théorie néo-classique standard	Economie politique, théories hétérodoxes
Méthodologie	Principalement quantitative: modélisation microéconomique, économétrie, bases de données, études sur des échantillons d'enquête	Principalement qualitative: macro-économie, statistique, tableau d'entrées-sorties, multiplicateurs, modélisation macroéconométrique
Principales limites	Peu d'attention pour le sport non marchand, peu d'esprit critique	Secret des données, tricheries (dont comptables), 'pifométrie', débats

1. Choix institutionnels et régulation: l'exemple des sports professionnels

La différence des programmes de recherche américain et européen tient aussi, essentiellement, à des choix institutionnels différents, débouchant sur une longue tradition de régulation du sport en Amérique du Nord alors que la tendance est à la dérégulation dans le sport européen, en particulier sur le marché des joueurs (Késenne, 2000), et ce malgré des résistances à la politique libérale de la concurrence et une structure de financement des sports professionnels convergente en Europe et aux Etats-Unis, où les droits de télévision sont devenus également prépondérants (Andreff et Staudohar, 2000).

En économie du sport, il est strictement impossible de mener une analyse qui néglige les institutions, même dans une optique néo-classique standard, tant les résultats économiques et sportifs sont totalement dépendants des arrangements institutionnels adoptés. Les choix institutionnels affectent plus encore la régulation de la partie du sport la plus pénétrée par les intérêts économiques et les flux financiers, à savoir les sports professionnels, comme nous allons l'illustrer dans la comparaison ci-après entre ligue fermée et ligue ouverte. L'influence néo-classique et l'environnement d'un capitalisme libéral pourraient faire penser que le sport professionnel n'est pas ou peu régulé en Amérique du Nord alors qu'il serait soumis, comme le sport amateur, à une pléthore de règles en Europe. Rien ne serait plus erroné. L'industrie du sport professionnel est l'une des plus régulées aux Etats-Unis en raison du choix institutionnel effectué en faveur de ligues sportives fermées. Elle est notamment plus régulée que la même industrie en Europe, basée sur des ligues ouvertes, et soumise, depuis le milieu des années 1990, à une dérégulation activée par le libéralisme économique ambiant, les initiatives des grands clubs professionnels cherchant à devenir de véritables entreprises capitalistes (sociétés par actions) et la volonté de la Commission européenne de faire prévaloir la concurrence. La politique économique du sport est donc menée à front renversé par rapport aux caractéristiques connues du capitalisme américain d'un côté et à celles – plus régulées – des différentes

variantes européennes de capitalisme (Boyer, 1993).

A cela s'ajoute la nature du principal produit mis sur le marché par les sports professionnels – le spectacle sportif –, dont les caractéristiques intrinsèques sont sources d'échec du marché. Le spectacle sportif comporte nécessairement des externalités réciproques puisqu'il est le produit joint « fabriqué » par deux équipes (clubs) ou par plusieurs compétiteurs individuels. En outre, chaque match est un événement unique sur lequel les « co-producteurs » joints, par exemple les deux équipes en présence, ont un monopole. Dans les sports professionnels collectifs, la productivité individuelle a peu de signification – même si l'on tente de mesurer l'effet de l'entrée ou de la sortie d'un joueur du terrain sur le rendement de l'équipe –, elle résulte de l'effort collectif, de la division des tâches et de leur coordination sur le terrain. Cette productivité collective ne varie pas automatiquement en proportion des salaires versés aux joueurs professionnels, pas plus que les salaires ne sont strictement déterminés par la productivité individuelle dans ces conditions. Si, en outre, un club a pris en charge le coût fixe initial de la construction de son stade, il fonctionne alors en coût marginal de production décroissant. Toutes ces circonstances sont connues, au cœur même de la théorie néo-classique, comme provoquant des défaillances du marché. Ce que produisent les clubs professionnels et les modalités de cette production rendent une régulation inévitable.

2. Ligue fermée et ligue ouverte

L'organisation et le bon fonctionnement d'un championnat de sport professionnel exigent l'institution d'une ligue rassemblant les équipes des clubs professionnels et programmant les rencontres entre elles tout au long de la saison sportive. Deux choix institutionnels sont envisageables.

La ligue fermée est un cartel de tous les clubs participant à un championnat, aucun club n'étant promu en division supérieure ou relégué en division inférieure à la fin de chaque saison. C'est la forme adoptée par la Major League Baseball (MLB), la National Football League (NFL), la National Basketball Association (NBA) et la National Hockey League (NHL), c'est-à-dire les ligues majeures en Amérique du Nord. La ligue maximise les revenus et le profit collectifs des clubs. Cette pratique est évidemment contraire à la législation anti-trust américaine. Dès 1922, la Cour Suprême décida à l'unanimité que le baseball n'était pas soumis à la loi anti-trust, à l'issue d'un conflit entre une nouvelle ligue (American League) et l'ancienne Federal League. Le motif invoqué était que le baseball est une 'exhibition publique et non un commerce'. Cette fiction fut maintenue par le refus de la Cour de faire bénéficier les autres sports professionnels de cette exemption. Cette dernière fut finalement étendue par étape aux autres sports, notamment par le Sports Broadcasting Act (1961). Le vote de cette loi fait suite, là encore, à un conflit entre deux ligues concurrentes de football organisant, chacune, la vente en commun (pooling) des droits de retransmission de leurs clubs de façon à avoir le monopole sur leur produit (leur spectacle sportif télévisé).

En outre, la clause permettant à un club de se réserver ses joueurs, très stricte dans le football américain, fut attaquée en justice par le syndicat des joueurs en 1972, lequel eut gain de cause (arrêt *Rozelle*) au motif de pratiques déloyales sur le marché du travail. Plutôt qu'aller en appel, la NFL se retrancha sur une version modifiée de la clause de réserve sur la base de contrats signés avec des joueurs désormais considérés comme des joueurs autonomes (*free agents*). La Cour Suprême refusa d'interdire la clause de réserve (*infra*). La mobilité des joueurs a donc continué à être restreinte en dérogation à la loi anti-trust. Des membres du Sénat américain ont proposé d'étendre à la NFL, à la NBA et à la NHL la même exemption totale de la loi anti-trust que celle du baseball. Les ligues fermées font donc exception au credo libéral et concurrentiel du capitalisme américain. La seule forme de concurrence possible, assez

rare, est la création d'une seconde ligue dans le même sport. Mais le Congrès a en général facilité la fusion des deux ligues rivales après quelques années, pour éliminer la concurrence entre elles, en les exemptant d'application de la loi anti-trust (Quirk et Fort, 1992).

Dans une ligue fermée, les clubs sont des entreprises franchisées: chaque propriétaire de club paie un droit d'entrée pour participer au championnat. Le Commissaire (régulateur) de la ligue fixe le montant de la franchise après une étude du marché potentiel de la ville devant accueillir le nouveau club. Sans adopter une fermeture totale (qui inciterait fortement à la création d'une ligue rivale), la ligue n'accepte que peu de nouveaux clubs, quand l'entrée de ceux-ci ne lèse pas les clubs en place, et à des tarifs prohibitifs. La fonction-objectif de chaque club est la maximisation du profit. La plupart des propriétaires de clubs sportifs professionnels aux Etats-Unis sont réputés avoir bâti d'impressionnantes fortunes grâce à cette activité (Leeds et von Almen, 2002). Le profit maximum est obtenu en organisant la cartellisation de l'offre de spectacle sportif et des retransmissions vendues aux télévisions par la ligue. Un propriétaire de club déplace sa franchise d'une ville à une autre si le marché de la première n'est plus (aussi) rentable que le marché de la seconde. La mobilité des clubs est donc horizontale et géographique au sein de la ligue.

La ligue ouverte a, au contraire, un contenu en clubs variable d'une saison de championnat à l'autre, leur nombre restant en principe constant. C'est le modèle européen (football). Une organisation pyramidale est maintenue par un système de promotion-relégation en fin de saison. Un club peut monter du championnat local en ligue régionale, puis nationale amateur, puis professionnelle et finir par se qualifier pour la Coupe d'Europe des clubs. Ou descendre le long de la hiérarchie. Son parcours dépend de ses performances sportives. La mobilité des clubs est verticale, entre division 1, division 2, etc., et n'est pas géographique. La fonction d'utilité du club consiste à maximiser le nombre des victoires pour être promu, sous la contrainte budgétaire de ne pas faire (trop) de déficit. En effet, l'investissement en joueurs, en vue de gagner le championnat, alourdit les coûts du club dès le début de la saison; s'il n'est pas suivi de résultats suffisamment victorieux, les recettes au guichet (et autres) ne suffiront pas ex post à couvrir la masse salariale et les autres dépenses inscrites au budget du club. Des clubs professionnels européens sont souvent déficitaires; si un club américain l'est durablement, sa franchise est revendue ou délocalisée. La compétition sportive l'emporte dans la ligue ouverte sur la concurrence économique, laquelle domine en ligue fermée.

Cependant, quel que soit le type de ligue choisi, le jeu de la concurrence économique risque de concentrer plus de revenus dans les clubs à vaste marché rentable que dans les clubs de villes plus petites. Le grand club peut alors utiliser ses revenus pour attirer les meilleurs talents et accroître encore ses revenus grâce à une forte affluence basée sur ses victoires répétées (ayant les meilleurs joueurs). Les forces sportives sont alors très inégales, l'équilibre compétitif du championnat se détériore, ce qui nuit à l'incertitude du résultat des matchs. Chaque fois qu'un grand club affronte les petits, il n'y a guère de suspense, les spectateurs viennent moins nombreux que s'il y avait une «glorieuse incertitude du sport» et les revenus collectifs de la ligue sont moindres. Une ligue fermée exige toujours une régulation. Une ligue ouverte appelle aussi une régulation pour maintenir l'intérêt de la compétition, mais moins qu'une ligue fermée pour deux raisons. D'abord, la relégation élimine les clubs les plus faibles en fin de saison en les envoyant en division inférieure et la promotion retranche du championnat les clubs les plus forts en les reclassant dans la division supérieure, ce qui tend à améliorer l'équilibre compétitif. Ensuite, l'intérêt du spectacle est maintenu jusqu'au bout – contrairement à une ligue fermée – par l'enjeu de la promotion et de la relégation (seuls les matchs entre équipes du milieu de classement, sans enjeu, sont moins intéressants en fin de saison).

Tableau 2 - Les choix institutionnels des sports professionnels américains et européens

Institutions	Choix américains	Choix européens
Ligue	fermée	ouverte
Firmes (clubs)	maximisation du profit	maximisation des victoires
Mobilité des clubs	horizontale: délocalisation de la franchise	verticale: système de relégation et de promotion
Marché du travail	très régulé	dérégulé (depuis 1995)
Nouveaux financements	Naming, merchandising	droits TV, cotation en bourse
Concurrence	Exemption de la loi antitrust, monopole/monopsonne de la ligue	Politique de concurrence européenne, pouvoir de marché des grands clubs/ligue

La majorité des économistes américains sont partisans du maintien des ligues fermées. Cependant, l'un des plus influents d'entre eux (Noll, 2002), après avoir étudié les résultats obtenus par le système de promotion-relégation dans le football anglais, suggère qu'il gagnerait à être implanté en Amérique du Nord. Il rejoint la même recommandation faite par Szymanski et Ross (Szymanski et Ross, 2000) qui ont enregistré statistiquement que, dans le système de ligue ouverte, les salaires des joueurs sont plus élevés, l'enjeu créé par la promotion et la relégation a un effet net positif sur l'affluence dans les stades, seul l'effet sur l'équilibre compétitif est ambigu. La ligue fermée a suscité récemment plus d'intérêt auprès des économistes européens traditionnellement partisans des ligues ouvertes. Dans le football, cet intérêt est alimenté par la volonté des clubs européens les plus riches (regroupés dans un lobby nommé G14) de créer une ligue fermée au niveau européen, dont ils feraient partie. L'importation du système de ligue fermée en Europe dans le football, le basketball, le rugby et le hockey sur glace a des partisans et des adversaires, en particulier parce qu'elle pourrait se traduire par l'adoption de règles telles que le plafonnement salarial (très soutenu par le G14), une programmation plus stricte des recrutements de joueurs et, surtout, l'espoir d'une exemption de la politique de concurrence européenne (encore faudrait-il que la Commission européenne accepte que l'exception sportive justifie le cartel d'une ligue fermée). Il convient donc de préciser davantage la nature et les instruments de la régulation des ligues majeures américaines.

3. La régulation 'quasi-socialiste' du sport professionnel dans le capitalisme américain

Rares sont les équipes de haut niveau qui, comme à la fin du XIXe siècle, ne se produisent qu'en matchs exhibitions – on peut citer les Harlem Globetrotters au basketball. La plupart intègrent une ligue qui fixe les règles du jeu et contrôle ensuite que les différents clubs pratiquent, disons le baseball, selon les mêmes règles, celles que la ligue a édicté. La ligue définit aussi une régulation économique dont le premier instrument est une barrière à l'entrée: un propriétaire candidat à une nouvelle franchise non seulement doit convaincre les autres propriétaires de clubs déjà membres de la ligue que son entrée augmentera fortement les revenus et le profit collectifs, mais encore, la ligue impose la localisation de la nouvelle franchise (toujours dans une aire métropolitaine). Quand les clubs d'une ligue deviennent très rentables, l'incitation à entrer dans ce sport professionnel devient si forte que des

entrants potentiels, incapables d'obtenir une franchise, décident de créer une ligue concurrente. C'est le cas de l'American Football League dans les années 1960 dont les fondateurs n'avaient pu entrer dans la NFL. La viabilité d'une nouvelle ligue est cependant improbable puisque les meilleures localisations économiques sont déjà occupées par les équipes de la ligue fermée. L'American Basketball Association, concurrençant la NBA, n'a survécu que de 1967 à 1976, la World Hockey Association, face à la NHL, de 1972 à 1979, la World Football League seulement deux saisons dans les années 1970 et la United States Football League de 1983 à 1985, toutes deux en concurrence avec la NFL. L'issue de la disparition de telles ligues concurrentes est en général l'entrée de ses trois ou quatre meilleures équipes dans la ligue fermée préexistante. Processus d'entrée au coût social particulièrement élevé.

Fort (2003) soutient, à juste titre, que la ligue fermée organise un rationnement en quantités. Le nombre de clubs dans une ligue est plus faible que celui qu'un milieu sportif économiquement concurrentiel offrirait en réponse à la demande des supporters et des spectateurs. Trois indices l'attestent: les tentatives occasionnelles de créer des ligues rivales, le fait que, chaque fois qu'une ligue annonce qu'elle entend augmenter le nombre de ses membres, il se forme une longue file d'attente de candidats et la discrimination des spectateurs par les prix (le même match est offert à des prix différents selon le siège occupé dans le stade). La ligue organise donc systématiquement un excès de demande ou une économie de pénurie, cette dernière caractérisant par ailleurs les économies centralement planifiées (Andreff, 2003). Cette organisation de la pénurie a un effet: des localisations rentables pour des clubs restent vacantes sur le territoire nord américain. Il en résulte qu'il existe toujours des opportunités de délocalisation intéressantes pour un club dont le marché décline et que les clubs sont en mesure d'exercer un chantage à la délocalisation envers les municipalités afin d'obtenir d'importantes subventions ou, plus encore, la construction d'un stade plus grand et plus luxueux (qui sera exploité privativement par le club). La seule limite à cette stratégie de la ligue est que, en laissant de bonnes localisations vacantes, elle peut susciter l'apparition d'une ligue rivale; si celle-ci menace, la ligue existante a le choix entre s'ouvrir à de nouveaux membres dans de nouvelles villes (ex.: l'expansion de la NFL aux Houston Texans en 2002) ou susciter des délocalisations vers les meilleures villes vacantes.

Cette première régulation de l'entrée est interprétée par l'analyse standard comme une application de la théorie des clubs: les membres d'un «club» (i.e. les équipes réunies en ligue) sont des unités semi-autonomes qui maximisent ensemble leurs possibilités de profit. Ladite théorie conclut qu'il y a une différence fondamentale entre le nombre optimal de clubs dans la ligue d'un point de vue privé (nombre qui maximise le profit de monopole de la ligue) et le nombre socialement optimal de clubs (celui pour lequel la valeur marginale ajoutée par le dernier club entrant est nulle). Hors l'analyse standard, il est clair qu'il s'agit d'une régulation monopoliste, celle d'un cartel. La ligue contrôle et coordonne la production de spectacle sportif, les prix et les contrats négociés pour la collectivité de ses clubs et, ainsi, éradique définitivement toute concurrence entre ses clubs. Sous cet angle, elle ressemble à une branche industrielle de l'ex-économie soviétique administrée par un ministère sectoriel (Andreff, 1993). C'est une première raison qui a parfois fait dire que les ligues de sport professionnelles sont une tentative de créer une sorte «d'utopie socialiste» (Surdam, 2002) au cœur du capitalisme américain. D'autres raisons suivent.

Auparavant, notons qu'aujourd'hui le prix des franchises est si élevé qu'il dépasse les moyens de propriétaires individuels. Des médias (Time Warner possède les Atlanta Braves, la News Corporation de Rupert Murdoch est propriétaire des Los Angeles Dodgers et des New York Rangers) ou des grandes firmes de communication

(Disney détient les Anaheim Mighty Ducks en NHL et les Angels de Los Angeles en MLB, Cablevision Systems les New York Knicks) sont devenus propriétaires d'un nombre croissant de franchises. L'intégration verticale (entre production de spectacle sportif et produits dérivés) renforce le pouvoir de monopole conjoint du club et de son diffuseur d'images, au détriment des consommateurs (spectateurs), sauf si le groupe ainsi formé est incité à baisser les prix de transfert intra-groupe (les droits TV payés au club par la firme de médias), par exemple en vue de divulguer un profit comptable moindre que le profit réel (à des fins d'évasion fiscale ou si les joueurs ont négocié la redistribution d'une part du profit). Cela ne fait pas disparaître mais plutôt accentue la régulation monopoliste.

Cette régulation n'est pas compensée, ne fut-ce qu'en partie, par le jeu des marchés financiers et la menace d'entrée par prise de contrôle du capital d'un club appartenant à une ligue, comme dans les autres industries américaines. En effet, les clubs américains ne sont pas des sociétés par actions, à de rares exceptions près, ils ne sont pas cotés en bourse et ne sont pas exposés à des raids ou des tentatives d'acquisition hostiles. Cette protection individuelle de chaque club redouble sa protection collective de franchisé par la ligue. Quant à l'argument de l'équilibre compétitif, il sert doublement la régulation monopoliste: non seulement il maximise le profit collectif en rééquilibrant les forces sportives, mais encore il justifie la fermeture à de nouveaux entrants susceptibles de déséquilibrer la compétition, car le plus souvent trop faibles (trop petits marchés).

Le pouvoir de monopole des ligues évoqué ci-dessus est complété par un pouvoir de monopsonne sur le marché du travail. Ce double pouvoir de monopole et de monopsonne, exorbitant des règles américaines de la concurrence, est entériné par l'exemption officielle de la loi anti-trust. Ceci renforce l'aspect 'quasi-socialiste' de l'industrie du sport américaine, puisque l'une des toutes premières mesures votées dans la transition post-socialiste est justement une loi anti-trust. En effet, jusqu'aux années 1970, une clause de réserve liait le joueur au club qui détenait son contrat de travail. Le joueur ne pouvait vendre librement ses services à un autre club de la ligue. Chaque club était en situation de monopsonne sur le marché du travail. Faute de pouvoir trouver un autre employeur sans l'accord préalable de leur club, les joueurs acceptèrent des niveaux de salaires faibles et, jusqu'aux années 1950, même les joueurs vedettes avaient souvent un second emploi.

Dans les années 1970, dans les quatre sports professionnels majeurs, la clause de réserve fut abandonnée pour un statut de joueur autonome en mesure de tester lui-même le marché du travail, du moins après une certaine ancienneté (variable selon le sport) en tant que joueur professionnel. Couplé avec la forte syndicalisation des joueurs et une procédure d'arbitrage indépendant en cas de désaccord entre le joueur autonome et le propriétaire du club, ce dispositif a eu tendance à pousser les salaires vers le haut. Plusieurs estimations montrent que les joueurs autonomes ont obtenu des salaires en moyenne supérieurs à leur productivité marginale du travail, alors que les autres joueurs reçoivent moins que leur productivité. Il n'empêche que, comme ironise Kahn (2000), les problèmes du travail dans le sport professionnel américain donnent l'impression d'opposer des joueurs millionnaires en dollars à des propriétaires multi-millionnaires. Pour freiner la valse des millions, un autre instrument de régulation prend en charge le problème de hausse salariale, la *salary cap* (plafonnement salarial global).

Un plafonnement de la masse salariale (*salary cap*) est apparu au début des années 1980, dans la NBA, en réaction au statut de joueur autonome et aux hausses de salaires: en 1984, la masse salariale ne pouvait dépasser 53% des revenus bruts de la ligue. Il fixe un maximum à la masse salariale globale des joueurs de la ligue au terme d'une négociation collective qui établit quel pourcentage des revenus de la ligue doit revenir aux joueurs. En divisant le plafond salarial global par le nombre de clubs, on

obtient la masse salariale maximale autorisée pour chaque club. Une version atténuée (celle de la NBA justement) autorise les clubs à re-contracter avec leurs joueurs autonomes sans tenir compte du plafonnement salarial, afin de ne pas détruire une équipe performante et populaire. Depuis 1994, la NFL pratique un plafond strict avec une masse salariale limitée à 64% des revenus de la ligue ; la NHL depuis 2005. Chaque club doit donc s'ajuster soit par une maîtrise des salaires, soit en jouant sur la composition de son effectif de joueurs (nombre de vedettes). Cette règle empêche que les clubs riches accaparent tous les meilleurs joueurs et déséquilibrent la compétition à leur avantage exclusif. Un effet secondaire du plafonnement de la masse salariale est d'éviter une détérioration de l'équilibre compétitif. Un autre dispositif y est entièrement consacré, le repêchage amateur (*rookie draft*).

Pour empêcher les joueurs autonomes de faire jouer le marché en leur faveur, et aussi avec l'argument de rééquilibrer la compétition en fin de saison, une stricte règle d'embauche s'applique à la liste de repêchage amateur des nouveaux joueurs juniors entrants dans le championnat en provenance du championnat universitaire, des collèges, des universités et de ligues mineures ou étrangères. Les joueurs sont classés sur la liste selon leur valeur sportive établie par des experts (Bourg et Gouquet, 2005). Le club classé dernier de la ligue l'année précédente a une priorité de choix (et prendra le meilleur joueur), et ainsi de suite, le club champion choisissant en dernier lors du premier tour et des tours suivants. Le joueur recruté ne peut refuser le choix de son nouveau club. On n'est pas loin d'une planification de l'emploi.

Cette règle tend à rétablir l'équilibre compétitif. Mais surtout, elle étend le pouvoir de monopsonne de la ligue aux athlètes qui n'ont encore jamais joué comme professionnels (de la même façon aux joueurs étrangers, nombreux dominicains dans le baseball, portoricains au basketball, est-européens au hockey sur glace). Elle rencontre l'hostilité des syndicats de joueurs qui n'ont pas réussi à la faire supprimer. Le marché du travail des joueurs est donc doublement régulé, quant aux salaires et quant à la mobilité du travail. Rappelons qu'en économie socialiste, le taux de salaire était un prix fixé (planifié), alors qu'ici ils sont seulement plafonnés, mais chaque travailleur avait le libre choix du lieu d'exercice de sa profession (d'où un fort turnover entre les entreprises), lequel n'existe pas dans les ligues américaines. 'Quasi-socialiste' convient bien à cet égard également. Les clubs professionnels sont les seules entreprises à avoir accepté une limitation de leur choix individuel d'embauche, faisant de l'industrie du sport un cas unique dans le capitalisme américain (Sandy et al., 2004).

Une ligue américaine est enfin régulée par une redistribution des revenus, égalisatrice entre les clubs, des recettes au guichet et des droits de télévision. La NBA et la NHL ne redistribuent pas les recettes au guichet; la NBA égalise les revenus totaux des clubs en répartissant seulement le montant des contrats qu'elle signe avec la télévision au niveau national. Le partage des revenus aide à stabiliser les finances de la ligue et le nombre de clubs dans celle-ci. Les revenus TV ayant dépassé ceux des recettes au guichet, les matchs sont à présent interrompus par les peu populaires pauses publicitaires, c'est-à-dire le jeu est arrêté à dessein dans le stade pour pouvoir projeter des panneaux publicitaires en plein match (et pas seulement à la mi-temps) de façon qu'ils soient vus par les téléspectateurs.

Les clubs de NFL partageant leurs revenus TV nationaux (négociés par la ligue) et leurs recettes au guichet presque également, les effets du déplacement d'une équipe vers une ville plus petite (grande) sont répartis entre tous les clubs de la ligue. Les clubs acceptent la redistribution parce qu'elle stabilise financièrement la ligue (réduit le risque de difficulté financière pour les clubs moins riches) et parce qu'elle équilibre la compétition. La NFL qui a la plus grande stabilité financière redistribue le plus ses revenus (partage des recettes au guichet à 60% au club hôte et 40% à un 'pot commun' ensuite réparti par parts égales entre les clubs) et 95% des droits de TV

proviennent de contrats avec des chaînes nationales (redistribués). La MLB redistribue aussi les droits de TV de manière égalitaire : un peu moins, 80%/20% entre club hôte et visiteur, du total des recettes au guichet. La NHL (jusqu'en 2004) et la NBA n'étendent pas la redistribution au-delà des revenus TV nationaux. La redistribution des revenus des firmes excédentaires pour subventionner les entreprises déficitaires était pratique courante (et critiquée à l'Ouest) de la planification de type soviétique!

Une source non négligeable de revenus des clubs provient des contrats qu'ils signent eux-mêmes (et non la ligue) avec des chaînes de télévision locales. La NFL interdit la retransmission télévisée locale des matchs dont toutes les places dans le stade n'ont pas déjà été vendues. Quand un match est retransmis localement, les revenus sont partagés entre les deux clubs. En revanche, la MLB ne procède pas au partage des revenus obtenus des TV locales: les clubs ont donc intérêt à négocier en propre des contrats avec les TV locales, surtout si le marché local est vaste. Les recettes de TV locales sont d'ailleurs une source de disparités financières entre les clubs de la MLB et d'un équilibre compétitif moins bon que dans la NFL (Fort, 2003). En MLB, les droits de TV locaux et les revenus du stade (hors billets d'entrée) ne sont pas redistribués au sein de la ligue, ce qui crée des différences substantielles de revenus en faveur des clubs à grand marché. Pour réduire celles-ci, la MLB a adopté une *luxury tax* visant à égaliser la répartition des talents entre les équipes. Cette taxe contraint les clubs dont la masse salariale dépasse un certain seuil (\$55 millions) à contribuer à un fonds commun reversé aux petits clubs. La contribution est payée à un taux progressif selon le degré de dépassement de la masse salariale excédentaire par rapport au seuil défini. Les clubs déterminent aussi pour leur propre compte les revenus spécifiques tirés des stades, de leurs loges, de leurs parkings, de leurs débits de boisson ou de leurs surfaces commerciales: la qualité des stades offerts par les municipalités peut ainsi biaiser les gains des clubs.

On n'insistera pas davantage sur cette impression de régulation socialiste au cœur du capitalisme américain, bien qu'elle soit une tradition ancienne, y compris parce qu'elle n'a pas toujours atteint ses objectifs affichés: accroître les recettes et avoir une compétition sportive bien équilibrée (Surdam, 2002). L'impact de la délocalisation des clubs vers des zones urbaines plus importantes a souvent eu des effets beaucoup plus forts que la régulation interne à la ligue, en particulier la redistribution des revenus. De nombreux clubs trichent et dépassent les hausses de salaires permises par le plafonnement de la masse salariale (tout comme les entreprises des pays de l'Est trichaient pour obtenir des dépassements de leurs fonds salariaux planifiés). Ou encore, les clubs faibles, bénéficiaires des meilleurs joueurs provenant du repêchage amateur, les revendent aux clubs riches les mieux classés, à un prix (salaire) inférieur à celui qui aurait prévalu par une embauche directe sur le marché, sans liste de repêchage (Fort, 2003). N'a-t-on pas là des indices que la régulation d'une ligue fermée a d'autres buts fondamentaux: modération salariale en empêchant les salariés de mettre en concurrence les employeurs et extraction d'un profit monopoliste en empêchant l'entrée de nouveaux concurrents? Où l'on voit que des règles 'quasi-socialistes' peuvent servir au mieux des intérêts capitalistes .

4. La dérégulation des sports professionnels européens

En Europe, le seul sport professionnel de longue date, le football, fonctionne en ligue ouverte. L'activité de celle-ci est régulée depuis l'origine, mais soumise à moins de restrictions que dans les sports professionnels américains. Il n'y a pas de barrière à l'entrée dans la ligue, il suffit pour y accéder d'obtenir sa promotion grâce aux victoires sportives. Le système de promotion-relégation multiplie le nombre des clubs passant par les ligues professionnelles (deux divisions en France, quatre divisions en Angleterre) et donc, a priori, augmente le nombre des vainqueurs

potentiels au fil des saisons. Ceci est favorable à un meilleur équilibre compétitif des championnats nationaux que dans les sports professionnels américains. La ligue n'intervient évidemment pas dans le choix de localisation des clubs entrants. Rien n'assure dans ce type de ligue ouverte que tous les clubs accédant au professionnalisme soient situés sur de vastes marchés (la France est l'exemple du contraire, notamment quand Ajaccio, Bastia, Guingamp, Sedan, etc., accèdent à la première division) et que le club sera rentable ou simplement viable à ce niveau de compétition qui implique des coûts élevés, dont salariaux. L'issue pour un club en difficulté financière durable est la restructuration (vente de joueurs, révision des ambitions à la baisse, souvent suivies de relégation), l'abandon du club et sa sortie de la ligue en cours de saison, sa mise en administration provisoire (Buraimo et al., 2006) ou, depuis la fin des années 1970, sa liquidation judiciaire avec relégation en division inférieure pour motif économique et, plus récemment encore, la vente du club à des intérêts industriels ou financiers.

La répartition des recettes au guichet dans le football européen (50%/50% entre club hôte et visiteur en France) a été abandonnée dans les années 1970-80 (en 1983 en Angleterre, jusque là 20% au club visiteur). La recette au guichet aujourd'hui est gardée par le club hôte. Avec la prépondérance des recettes télévisuelles dans les budgets des clubs (Andreff et Staudohar, 2000), la redistribution porte aujourd'hui sur les droits de retransmission négociés par la ligue. Avec la déréglementation du marché de la télévision dans les pays européens (1983 en Angleterre, 1984 en France), la ligue de football professionnel, en situation de monopole d'offre du spectacle football, met en concurrence les chaînes de TV et fait grimper rapidement ses recettes en droits de retransmission.

En Europe, l'équivalent de la clause de réserve a longtemps été le contrat à vie complété par un système de transferts où le club vendeur est rémunéré par une prime de transfert négociée avec le club acheteur. Ce système a fini par être considéré comme une restriction injuste à la mobilité des joueurs et a été remplacé par un contrat à durée déterminée (en France en 1969, en Angleterre depuis l'arrêt Eastham de 1963). Dans certains pays, telle l'Angleterre, a existé un salaire maximum (individuel) pour les footballeurs, aboli en 1960. Dans le football européen, il n'y a pas habituellement de plafonnement salarial d'ensemble, bien que l'Angleterre ait introduit un plafonnement de la masse salariale dans le football et le rugby. Aucune restriction à l'embauche – de type liste de repêchage amateur – n'a jamais été expérimentée dans le football européen.

Dans les années 1990, un mouvement de dérégulation a affecté le football européen, ainsi que les sports nouvellement professionnels en Europe tels le basketball et le rugby. La libéralisation touche les règles de négociation des droits de retransmission avec la télévision, les modalités de redistribution des revenus au sein des ligues et les marchés des deux principaux facteurs de production du spectacle sportif, le marché du travail des joueurs professionnels et celui des capitaux mobilisés par le football.

Pour ce qui est de la négociation des droits de télévision, un nouvel arrangement institutionnel a fait son apparition. En Espagne, en 1993, les autorités anti-trust ont décidé que la position de monopole de la ligue devait cesser. Une loi de mai 1997 a interdit que tous les matchs du championnat de football soient retransmis en exclusivité par une seule chaîne de télévision. Cette loi a interdit d'autre part que les droits de TV soient vendus collectivement par la ligue. Face au monopsonne de la chaîne Audiovisual Sport, la plupart des clubs de la ligue espagnole se sont prononcés en faveur d'un retour à la vente collective des droits, mais le Real Madrid et le FC Barcelone, principaux bénéficiaires de la vente individuelle des droits par chaque club, s'y sont opposés avec succès. La propriété et la vente individuelle des droits de télévision (PVIDT) se sont imposées comme nouvel arrangement institutionnel dans le football espagnol. De même, en Italie, une loi de mars 1999 a

établi la PVIDT en interdisant toute situation de monopole et de monopsonne sur le marché des droits de télévision. La ligue ne conserve que la vente des extraits, i.e. les instants les plus marquants des matchs de série A et de série B, ainsi que les matchs de la Coupe d'Italie. Chaque club vend lui-même les droits sur ses matchs de championnat national et de compétition européenne, ainsi que les retransmissions par des chaînes cryptées et à péage. Un dispositif similaire a été adopté par les ligues de football grecque et portugaise.

Dans les autres pays est maintenue la vente des droits de télévision par la ligue (VDTL) dans le cadre d'une redistribution des revenus entre les clubs. En France, 50% du chiffre d'affaires total de la ligue sont redistribués, 40% en Angleterre et 32% en Allemagne (contre seulement 5% en Espagne et 18% en Italie). La VDTL continue à prévaloir dans 46 ligues nationales de football en Europe. Et ceci malgré des actions en justice, intentées en général par les grands clubs riches, contre le pouvoir de cartel de la ligue, en Allemagne, en Angleterre, en France, aux Pays Bas, devant les autorités nationales ou européennes de la concurrence. Profitant de la dérégulation ambiante, les grands clubs cherchent à récupérer les droits de propriété sur la retransmission télévisée de leur spectacle sportif.

En Angleterre, la vente collective des droits de TV a été déclarée conforme à l'intérêt du public car, en permettant à la ligue des revenus élevés, elle facilite l'acquisition par les clubs de bons joueurs qui offriront un bon spectacle. En Allemagne, la Cour Fédérale de Justice a décidé en 1997 que les clubs étaient les propriétaires 'naturels' de leurs droits de TV, mais le Bundestag a voté une clause autorisant la Bundesliga à continuer à vendre les droits du championnat collectivement, malgré l'opposition des grands clubs (Bayern Munich, Borussia Dortmund, Leverkusen), préférant la PVIDT. En France, les grands clubs (Marseille, Lyon, PSG) se sont portés devant le Conseil de la concurrence et la Cour Européenne de Justice contre les pratiques de cartel de la ligue supposées leur faire perdre des revenus télévisuels (contrairement aux petits clubs). La Commission Européenne a reconnu, en 2002, les avantages de la VDTL pratiquée par l'UEFA pour les matchs de la Ligue des Champions si elle contribue bien à rétablir l'équilibre compétitif et si les clubs peuvent vendre individuellement certains des droits (les extraits, les différés, Internet, sur téléphones portables). On sent bien toutefois que cette résistance à une dérégulation totale des droits de télévision risque de devenir fragile avec la montée en puissance financière des grands clubs (5 infra).

On peut aussi associer à cette tendance à la dérégulation, le changement de critères présidant à la redistribution des droits télévisés entre les clubs, dans les ligues européennes où la VDTL perdure. On s'oriente vers des critères plus libéraux, sous la pression des grands clubs, réduisant la dimension de solidarité et de mutualisation des revenus entre les clubs d'une même ligue qui est au cœur de la VDTL (par delà son aspect cartellisation). On va vers des schémas de redistribution dans lesquels les parts des différents clubs ne sont plus égales, mais directement dépendantes et proportionnelles à leurs résultats sportifs, à leur attractivité télévisuelle et à leurs recettes propres tirées de la télévision. Ainsi, dans la ligue française de football, partant d'une répartition égale des revenus télévisuels entre les clubs, on est passé en 1998-99 à une répartition solidaire (parts égales) pour 91% des revenus, 9% étant répartis selon les résultats sportifs et 0% selon la performance médiatique (les temps d'antenne). En 2003-04, ces pourcentages sont devenus respectivement 50%, 30% et 20%. La même évolution s'observe dans les autres ligues européennes. Les pourcentages correspondants pour la répartition des revenus TV de la Ligue des Champions étaient 25%, 25% et 50% en 2001-02.

On notera enfin que l'abandon de la VDTL, si elle peut être favorable aux revenus télévisuels des grands clubs, capables de négocier des contrats avantageux avec les chaînes de TV, au niveau de la ligue toute entière elle produit une croissance moindre

des recettes, comme l'indique le Tableau 3 pour l'Espagne et l'Italie. La perte de la solidarité et du pouvoir de monopole de la ligue comporte donc un coût relatif pour le football. La dérégulation, menée au nom du libéralisme et de la concurrence, montre, a contrario des sports américains, qu'elle n'est pas la condition de rentabilité de l'industrie du sport.

Tableau 3 – La croissance des droits de télévision dans les principales ligues du football européen (1ère division), millions €

Ligues	1991-1992	2001-2002	A crû de
Allemande	36	384	x 11
Anglaise	21	907	x 43
Espagnole	30	237	x 8
Française	21	397	x 19
Italienne	55	486	x 9

Source: Andreff et Bourg (2006).

Un autre versant de la dérégulation du football européen relie la question du statut juridique du club professionnel et la participation de capitaux industriels et financiers à son développement. Le football, comme les autres sports professionnels européens, a longtemps vécu dans la fiction en préservant un statut d'association à but non lucratif pour ses clubs. Dans les années 1970, la contradiction entre ce statut et une activité clairement commerciale, si ce n'est rentable, a débouché sur les premières mises en liquidation de clubs de football professionnels (Andreff et Nys, 2002). Dès les années 1980, la possibilité leur fut ouverte d'adopter un statut de société commerciale ou de créer leur société commerciale; ceci a accéléré la pénétration des intérêts industriels et des médias dans le football (Fiat-Juventus Turin, Berlusconi-Milan AC, Pirelli-Inter Milan, Philips-PSV Eindhoven, Bayer-Leverkusen, Canal Plus-PSG, M6-Girondins de Bordeaux, Pinault-Stade Rennais).

Les ligues européennes se sont également ouvertes à l'épargne des supporters et à l'entrée des capitaux d'investisseurs financiers. La première introduction en bourse est celle de Tottenham Hotspur en 1983, suivie de Millwall (1989) et Manchester United (1991). En Angleterre seulement, 25 clubs sont cotés en bourse, 41 en Europe en 2004, mais peu d'entre eux, sauf Manchester United, se sont avérés être un placement rentable; depuis 1997, plusieurs clubs ont été retirés de la cotation. Le cours de l'action est influencé, négativement, par une baisse des performances sportives, une élimination ou une relégation, la blessure ou le départ d'un joueur vedette. Le risque sportif se transforme immédiatement en risque boursier. Il en va de même des réticences d'un sponsor ou du déficit du club. En sens inverse, le succès boursier d'un club (Manchester) attire des investisseurs financiers internationaux (Glaeser en 2005) prenant le contrôle total du capital et faisant sortir le club de la cotation.

Tout ceci n'a pas empêché l'extension de la cotation en bourse de s'étendre à d'autres grands clubs européens hors d'Angleterre (Juventus Turin, Lazio Roma, AS Roma, Borussia Dortmund, Celtic Glasgow, Ajax Amsterdam, FC Porto, Grasshopper Zurich, etc.) - sauf en France où elle n'était pas autorisée jusqu'à une loi adoptée en septembre 2006. Cette forme d'appel à l'épargne est encouragée, voire recommandée, par la Commission européenne au nom de l'ouverture de l'industrie du football à la concurrence. Cette ouverture a poussé, dans la période récente, des financiers, des oligarques russes (Abramovitch à Chelsea, tentative de contrôle de l'AS Monaco par Fedcom) et plus récemment des fonds d'investissement (le PSG vendu par Canal Plus à Colony Capital et Butler Capital Partners) à prendre le contrôle de clubs de football prestigieux. On débouche sur le paradoxe suivant: dans les sports professionnels, le développement d'un capitalisme de marché financier ne se situe

pas aux Etats-Unis, mais en Europe.

Le dernier volet de la dérégulation, le plus important pour une industrie de main-d'œuvre comme le football, est la libéralisation du marché des joueurs à partir de 1995. Le football européen avait un dispositif régulant et orientant la mobilité des joueurs. Outre le système de transfert susmentionné, il y existait des restrictions au nombre de joueurs non nationaux ou étrangers qui pouvaient être embauchés ou alignés sur le terrain par un club. En 1990, ce système de restrictions a été unifié au niveau des pays de la Communauté économique européenne selon la règle dite 3 + 2, encore en vigueur en 1995: chaque club européen pouvait aligner à chaque match trois joueurs étrangers plus deux joueurs non nationaux qui ont joué au moins trois ans dans les équipes de jeunes du club (incitation de facto à transférer de très jeunes joueurs étrangers). Cet accord entre l'UEFA et la Commission européenne fut dénoncé par le Parlement européen en 1991 comme une atteinte au droit à la mobilité consacrée par le Traité de Rome.

En 1995, l'arrêt *Bosman* a décidé que les joueurs ressortissants de l'Union européenne peuvent désormais circuler librement en Europe, sans versement d'indemnité de transfert (conformément à l'article 48 du Traité de Rome) et que les joueurs en fin de contrat sont libres de droit et peuvent offrir leurs services au club de leur choix sans que le club d'origine puisse exiger une indemnité de transfert. Cet arrêt a donc aboli la règle 3 + 2 ainsi que le système de transfert qui limitait la mobilité des joueurs. Il a donné libre cours à une tendance profonde, déjà remarquée, mais limitée par la règle 3 + 2, à la migration internationale des joueurs professionnels. La mobilité internationale des joueurs s'est accrue après l'arrêt *Bosman* (Szymanski et Kuypers, 1999), elle a renforcé la segmentation du marché du travail entre les vedettes et les autres joueurs et elle a porté atteinte aux efforts de formation des joueurs au sein des grands clubs (Gouguet et Primault, 2003). En 2000, dans les neuf principales ligues européennes jouaient 147 Brésiliens, 85 Argentins, 76 Français (à l'étranger), 66 Yougoslaves, 51 Croates et encore plus de joueurs africains, de nombreuses origines nationales. De 1995 à 2005, le nombre de joueurs non nationaux évoluant dans les championnats nationaux européens est passé de 4,8 à 9,8 en moyenne par équipe.

C'est en Europe, et non aux Etats-Unis, que s'est formé un marché libre du travail pour les sportifs professionnels. Les ligues américaines, au contraire, se protègent d'une forte mobilité du travail à l'aide de la liste de repêchage amateur.

En effet, après l'arrêt *Bosman*, la libéralisation du marché du travail des athlètes professionnels a été étendue successivement par les arrêts *Malaja*, *Kolpak* et *Simutenkov* à tous les sports et aux ressortissants de tous les pays en transition ayant des accords d'association, de partenariat et de coopération avec l'Union européenne. Pour ce qui est des athlètes ressortissants des 77 pays signataires (les pays d'Afrique, Caraïbes et Pacifique) des accords de Cotonou (23 juin 2000) avec l'Union européenne, ils peuvent prétendre participer aux activités des clubs professionnels de l'UE sous la qualification de "assimilés européens". Cette liberté accrue de mouvement a augmenté la mobilité des joueurs vers le marché européen des sports professionnels, mais de fait elle a mondialisé le marché des talents sportifs en accélérant les migrations d'athlètes des pays en développement vers les pays développés ou émergents et riches (Koweït, Qatar, etc.). Elle a accru les demandes de naturalisation des sportifs de haut niveau (Andreff, 2006b).

Le coût social le plus élevé de la mondialisation libérale du marché du travail sportif concerne l'exode des muscles des joueurs et athlètes mineurs de 18 ans en provenance du Tiers Monde (Andreff, 2001). Il détruit la substance sportive des pays en développement. Il détourne vers l'étranger les sportifs les plus talentueux, c'est-à-dire l'infime minorité qui a eu la chance de bénéficier des rares entraîneurs et des rares équipements sportifs disponibles dans leur pays d'origine. Il entame fortement

la capacité du pays d'origine à utiliser au mieux ses athlètes dans les compétitions internationales, ce qui explique en partie les faibles performances des pays en développement dans les événements sportifs mondiaux. Aux Jeux Olympiques de Sydney, le Cameroun, le Nigeria et le Maroc ont dû participer à la compétition de football en l'absence de quelques-uns de leurs joueurs vedettes, et ce malgré les règles de la FIFA qui en principe obligent tout club professionnel européen à libérer de leurs obligations vis-à-vis du club les joueurs sélectionnés dans des équipes nationales.

Pendant les années 1990, un nombre croissant de joueurs de moins de 16 ans a été transféré vers des clubs européens, sans signer de contrat de travail et, si leur test en équipe professionnelle ne s'avérait pas concluant, ils se retrouvaient mis sur la touche, et souvent à la rue, coupés de leur famille, de leur pays d'origine, sans aucune source de revenu ni assistance. Cette tendance dévastatrice s'est accentuée après l'arrêt Bosman. Le marché dérégulé s'est naturellement propagé vers les transferts des très jeunes joueurs de talent; pour ces derniers, il a été qualifié de "marché des esclaves", de "commerce d'enfants" ou de "trafic d'êtres humains" (Tshimanga Bakadiababu, 2001).

Depuis l'arrêt Bosman, les clubs européens font face à une forte hausse des salaires sur le marché du travail mondial des joueurs. Les jeunes joueurs "importés" des pays en développement peuvent donc offrir d'intéressants substituts à des prix moins élevés. A partir de données éparses, il semble que les clubs de football professionnels européens qui recrutent des joueurs latino-américains et africains dans leurs équipes y gagnent à la fois davantage de recettes au guichet et quelques places au classement du championnat. Le transfert international d'un jeune joueur de talent du Tiers Monde emprunte souvent le marché du travail parallèle (au noir) sur lequel interviennent des réseaux plus ou moins clandestins d'agents de joueurs. Sur ce marché illicite, aucune législation ou règle administrative ne protège les joueurs de l'éventuel comportement prédateur de ces agents. Ces derniers prennent habituellement la part du lion dans chaque transaction en prélevant un pourcentage élevé (toujours supérieur à 20%) de la prime de transfert illicite et des premiers salaires. L'ampleur du problème n'est pas marginale: 4 809 joueurs étrangers mineurs, de 6 à 16 ans, se trouvent aujourd'hui dans les clubs de football italien, principalement des ressortissants d'Amérique latine et d'Afrique. Un rapport officiel (Donzel, 1999) a établi que l'Afrique est la première origine des joueurs adolescents venant de l'étranger pour jouer dans des clubs français.

On observe en outre une forte corrélation entre la concentration des revenus des clubs et la concentration de leurs droits de retransmission TV (Andreff et Bourg, 2006). Les droits de télévision sont devenus le principal déterminant du chiffre d'affaires des clubs, lequel est devenu un déterminant majeur de leurs victoires sportives. L'équilibre compétitif est meilleur là où la concentration des revenus et des droits de TV est la plus faible, i.e. dans le championnat français (parmi les cinq championnats majeurs en Europe). Au contraire, la concentration économique et financière détériore l'équilibre compétitif. Victoire totale de la logique économique sur les valeurs sportives, par K.O.! Contrairement aux présupposés et à l'organisation initiale des sports professionnels en Europe (supra).

Les revenus tirés de la participation à la Ligue des Champions (compétition européenne) renforcent encore la position des grands clubs, accentuent la concentration économique dans la ligue et distordent l'équilibre compétitif des championnats nationaux. Cet équilibre distordu perdure, car ce sont toujours (à peu près) les mêmes clubs qui se qualifient pour les compétitions européennes. Il s'ensuit une hiérarchie bien établie dominée par les grands clubs des cinq ligues nationales majeures du football européen qui concentrent 74% des revenus distribués par l'UEFA dans ses compétitions. Les clubs des 46 autres ligues européennes n'en

attirent que 26%. Des économistes libéraux se réjouissent de cette concentration. Milanovic (2006) écrivait récemment: «Quand l'offre et la demande jouent à l'échelle mondiale, on assiste à une concentration des talents et des succès... La raison de cette concentration au sommet est évidente: les clubs les plus riches sont désormais capables d'attirer les meilleurs joueurs du monde... Les pays les plus pauvres ou plus petits ne peuvent plus imaginer remporter un championnat européen». Et de souhaiter l'extension de la libre circulation mondiale des travailleurs à toutes les autres activités! Qu'importe la glorieuse incertitude du sport face à la certitude économique qu'il vaut mieux être plus riches, plus forts et plus concentrés que pauvres, faibles et dispersés.

Il y a au contraire tout lieu de s'inquiéter d'une telle concentration financière sur quelques clubs, surtout si elle en vient à déterminer les victoires sportives. L'intérêt des supporters et des téléspectateurs pourraient s'atténuer (et donc les revenus du football) si venait à s'imposer une «peu glorieuse certitude de la victoire» des clubs financièrement les plus forts. On comprend alors les appels en faveur d'un retour à plus de régulation dans certains milieux du football européen, ainsi que les plaidoyers en faveur de l'importation du modèle américain de sport professionnel. Ils sont en partie suivis d'effets. En Italie, vu la gravité de la crise financière du football (Baroncelli et Lago, 2006), le gouvernement Prodi a fait adopter une loi, devant entrer en vigueur le 1er juillet 2007, qui rétablit la négociation collective des droits de télévision par la ligue, après avoir constaté, pour la saison 2005-06, que trois clubs (Juventus Turin, Milan AC, Inter Milan) avaient accaparé 240 millions € de droits TV, soit la moitié de tout l'encaissement du Calcio en provenance des chaînes de télévision. A partir de la saison 2007-08, la moitié de la manne télévisuelle sera redistribuée par parts égales entre les clubs de la Lega Calcio, le reste sera redistribué selon des critères de nombre de supporters, de poids financier du club et de résultats sportifs.

Ce retour vers plus de régulation n'est pas isolé. L'arrêt Bosman a démontré que le droit communautaire s'applique à toutes les activités commerciales des organisations sportives, mais il s'est avancé très loin dans une approche essentiellement économique du sport (Miège, 2006a). Depuis lors, l'Union européenne a multiplié les initiatives pour atténuer cette avancée: déclaration sur l'importance sociale du sport annexée au Traité d'Amsterdam (1997), consultation sur le modèle sportif européen (1998), instauration de réunions informelles des ministres européens des sports (1999), prise en compte des spécificités du sport dans la mise en œuvre des politiques communautaires (déclaration annexée au Traité de Nice de 2000). De leur côté, ayant perdu tout contrôle sur le marché du travail des footballeurs depuis 1996, la FIFA et l'UEFA ont été pressées par la Commission européenne de réformer leurs règles de transfert international concernant les primes de transfert et la résiliation anticipée des contrats de travail.

Le vide créé par la totale libéralisation de 1995 a été en partie comblé par une nouvelle régulation de la FIFA en septembre 2001, adoptée en accord avec la Commission européenne. Ce nouveau système de transfert respecte le droit à la mobilité des joueurs mais prévoit une indemnité de solidarité et une indemnité de formation payée par le club acquéreur aux clubs qui ont participé à la formation du joueur entre l'âge de 12 ans et 21 ans. A partir de la saison 2006-07, les clubs participant aux compétitions européennes devront aligner au moins quatre joueurs formés au sein du club et leur effectif de professionnels sera limité à 25 joueurs. Quant au président de la FIFA, il milite en faveur d'une règle 6 + 5 obligeant les clubs à aligner au moins six joueurs sélectionnables dans le pays du club (la Russie applique cette règle depuis la saison 2005-06).

La régulation a encore de l'avenir dans le football européen. La régulation de la FIFA 2001 interdit aussi les transferts des joueurs mineurs de 18 ans, mais ne prévoit pas

de dispositif pour contrôler l'application de cette mesure, ni de véritable réforme visant à réglementer strictement la profession d'agents de joueurs. Le marché noir pour les talents des joueurs adolescents (ou enfants) continue de proliférer.

On a proposé ailleurs l'idée une taxe Coubertobin (Andreff, 2004) ayant quatre objectifs: 1/ de couvrir au moins le coût de formation et d'entraînement, qu'a subi le pays en développement d'origine, de tout joueur transféré à l'étranger; 2/ d'être une incitation négative à transférer un joueur d'un pays en développement d'autant plus forte que le joueur est plus jeune à la date du transfert; 3/ de ralentir l'exode des muscles vers le marché des joueurs professionnels des pays développés; 4/ de procurer des revenus permettant d'abonder un fonds de développement des sports dans le pays en développement d'origine. Le taux de taxation de 1% pour les joueurs majeurs augmente en dessous de l'âge de 18 ans en étant progressivement majoré à mesure que l'âge baisse au moment du transfert, pour devenir totalement prohibitif en dessous de l'âge de 10 ans. Sujette à débat, cette taxe manque pour l'heure d'une volonté politique désireuse de l'appliquer. En outre, une régulation stricte de la profession d'agents de joueurs, dont certains agissements illicites ou illégaux sont devenus une grave préoccupation, devrait être mise en place.

Après l'arrêt Bosman, le débat s'est développé quant à l'opportunité de réintroduire de la réglementation, d'importer le système américain de ligue fermée et d'obtenir une exemption de la politique de concurrence européenne (au nom de l'«exception sportive»). Les partisans de la dérégulation sont, au contraire, favorables à la cotation en bourse des clubs professionnels notamment pour soumettre leurs dirigeants à la discipline des marchés financiers. Une proposition alternative, d'origine française, est d'étendre l'expérience de la DNCG (Direction Nationale de Contrôle de Gestion qui fonctionne comme un organisme de contrôle et d'audit des comptes financiers des clubs français) à toutes les ligues de football (Collin, 2004; Gouguet et Primault, 2006) en Europe. Elle a, pour l'heure, peu de chance d'être acceptée dans les autres ligues de football européennes (Buraimo et al., 2006). Et il n'est même pas certain que cette solution mette fin à la crise financière larvée du football français, si celle-ci résulte, comme nous le soutenons ailleurs (Andreff, 2006c), de la faiblesse des structures de gouvernance au niveau de la ligue et des clubs.

Conclusion

Deux modèles d'analyse économique du sport coexistent, malgré quelques éléments récents de convergence, l'américain plus tourné vers l'investissement privé dans le sport en vue de fournir des biens et services sportifs payants, l'europpéen plus attentif au sport comme bien public, à sa demande sociale et à sa fourniture mixte, publique et privée. Dans l'économie du sport professionnel, le paradoxe est que le capitalisme financier et de marché du travail libre émerge aujourd'hui en Europe et non aux Etats-Unis. Il converge de plus en plus vers le modèle d'économie libérale prédominant en Europe aujourd'hui. Le modèle américain de ligue professionnelle fermée, second paradoxe, tend au contraire à renforcer ses régulations et à adopter des arrangements institutionnels de plus en plus 'quasi-socialistes'. Il est moins paradoxal que la crise financière du sport professionnel soit déjà plus profonde dans le football européen que dans les ligues nord américaines, mais ce serait là le sujet d'un autre article.

Bibliographie

Andreff W. (1993), *La Crise des économies socialistes: la rupture d'un système*, Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.

Andreff W. (2001), "The Correlation between Economic Underdevelopment and Sport", *European Sport Management Quarterly*, 1 (4), 251-279.

Andreff W. (2003), *La Mutation des économies postsocialistes. Une analyse économique alternative*, Paris: L'Harmattan.

Andreff W. (2006a), "New Perspectives in Sports Economics: A European View", *Research Papers in Economics*, 19 June, 35 p., www.repec.org

Andreff W. (2006b), «Pistes de réflexion économique», *La nationalité dans le sport: Enjeu et problèmes*, Centre International d'Etude du Sport, Université de Neuchâtel, 171-191.

Andreff W. (2006c), «French Football: A Financial Crisis Rooted in Weak Governance», *Journal of Sports Economics*, à paraître.

Andreff W. et J.-F. Bourg (2006), "Broadcasting Rights and Competition in European Football", dans C. Jeanrenaud et S. Késenne, eds., *The Economics of Sport and the Media*, Cheltenham: Edward Elgar, 37-70.

Andreff W., J.-F. Bourg, B. Halba, J.-F. Nys (1994), *The Economic Impact of Sport in Europe: Financing and Economic Impact*, Background document, 14th Informal Meeting of European Sports Ministers, Council of Europe, Strasbourg, 28-29 April.

Andreff W. et J.-F. Nys (2002), *Economie du sport*, Que sais-je? n°2294, 5e éd., Paris: Presses Universitaires de France.

Andreff W. et P. Staudohar (2000), "The Evolving European Model of Professional Sports Finance", *Journal of Sports Economics*, 1 (3), 257-276.

Andreff W. et S. Szymanski (2006), eds., *The Handbook on the Economics of Sport*, Cheltenham: Edward Elgar.

Baroncelli A. et U. Lago (2006), "Italian Football", *Journal of Sports Economics*, 7 (1), 13-28.

Barros C.P., M. Ibrahim et S. Szymanski (2002), eds., *Transatlantic Sport: The Comparative Economics of North American and European Sports*, Cheltenham: Edward Elgar.

Bourg J.-F. et J.-J. Gougnet (2005), *Economie du sport*, Repères n° 309, 2e éd., Paris: La Découverte.

Boyer R. (1993), «La grande transformation de l'Europe de l'Est: une lecture régulationniste», *Document de travail CEPREMAP*, 93/19, 1993.

Buraimo B., R. Simmons et S. Szymanski (2006), "English Football", *Journal of Sports Economics*, 7 (1), 29-46.

Collin Y. (2004), *Quels arbitrages pour le football professionnel?*, *Les Rapports du Sénat*, n° 236.

Donzel J. (1999), *Rapport sur le recrutement, l'accueil et le suivi des jeunes étrangers (hors Union Européenne) dans les centres de formation de football professionnels en France*, Ministère de la Jeunesse et des Sports, Paris, novembre.

Fort R. (2003), *Sports Economics*, Upper Saddle River: Prentice Hall.

Fort R. et J. Fizel (2004), eds., *International Sports Economics Comparisons*, Westport:

Praeger.

Fort R. et J. Quirk (1995), "Cross-subsidization, Incentives, and Outcomes in Professional Team Sports Leagues", *Journal of Economic Literature*, XXXIII (3), 1265-1299.

Gouguet J.-J. (2005), dir., *Le Sport professionnel après l'arrêt Bosman: Une analyse économique internationale*, Limoges: Pulim.

Gouguet J.-J. et D. Primault (2003) «Formation des joueurs professionnels et équilibre compétitif: l'exemple du football», *Revue Juridique et Economique du Sport*, 68, 7-34.

Gouguet J.-J. et D. Primault (2006), «The French Exception», *Journal of Sports Economics*, 7 (1), 47-59.

Kahn L.M. (2000), "The Sports Business as a Labor Market Laboratory", *Journal of Economic Perspectives*, 14 (3), 75-94.

Késenne S. (2000), «Les Conséquences de l'arrêt Bosman pour le football européen», *Reflets et Perspectives de la vie économique*, 39 (2-3), 95- 101.

Lanfranchi P. et M. Taylor (2005), «Bosman: A Real Revolution?», dans Gouguet (2005), 95-111.

Leeds M. et P. von Almen (2002), *The Economics of Sports*, Boston: Addison-Wesley.

Miège C. (2006a), «La Nouvelle régulation du sport», *Revue E.P.S.*, 1er mars.

Miège C. (2006b), «Exception sportive, ou spécificités du sport devant être prises en compte par l'Union européenne?», *Revue Juridique et Economique du Sport*, 79, 141-150.

Milanovic B. (2006), «Le Foot, industrie sans frontières», *Le Monde*, 8 juillet.

Noll R.G. (2002), "The Economics of Promotion and Relegation in Sports Leagues: The Case of English Football", *Journal of Sports Economics*, 3 (2), 169-203.

Povich S. (1951), "He Sighs over Foes' TV Take", *Baseball Digest*, August, 35-36.

Quirk J. et R.D. Fort (1992), *Pay Dirt: The Business of Professional Team Sports*, Princeton: Princeton University Press.

Rottenberg S. (1956), "The Baseball Players' Labor Market", *Journal of Political Economy*, 44 (3), 242-258.

Sandy R., P. Sloane et M.S. Rosentraub (2004), *The Economics of Sport: An International Perspective*, Basingstoke, Palgrave-Macmillan.

Staudohar P. (1996), *Playing for Dollars. Labor Relations and the Sports Business*, Ithaca: Cornell University Press.

Surdam D.G. (2002), "The American 'Not So Socialist' League in the Post-War Era. The Limitations of Gate Sharing in Reducing Revenue Disparity in Baseball", *Journal of Sports Economics*, 3 (3), 264-290.

Szymanski S. (2003), "The Economic Design of Sporting Contests", *Journal of Economic Literature*, vol. XLI, 1137-1187.

Szymanski S. et T. Kuypers (1999), *Winners and Losers: The Business Strategy of Football*, Harmondworth: Viking Press. Szymanski S. et S.F. Ross (2000), "Open Competition in League Sports", *Law and Economics Working Paper Series*, n° 00-07, College of Law, University of Illinois.

Tshimanga Bakadiababu E. (2001), *Le Commerce et la traite des footballeurs africains et sud-américains en Europe*, Paris: L'Harmattan.