

REVUE JURIDIQUE ET ECONOMIQUE DU SPORT

N° 67

juin 2003
pp. 11-34

ESPORT

(REVUE TRIMESTRIELLE)

Directeur de la publication

Gérard COUDERT

Rédacteurs en chef

Eric BOURNAZEL

Jean-Pierre KARAQUILLO

En association avec le
**Comité national olympique
et sportif français**
(président Henri SÉRANDOUR)

Avec la participation des
Editions Dalloz

Abonnement annuel : 100 € TTC (TVA 2,10 %)

CDES - PROGSPORT

Hôtel Burgy - 13, Rue de Genève - 87100 LIMOGES

Tel.: 05.55.45.76.00

Fax : 05.55.45.76.01

E-mail : cdes@unilim.fr

Site Web : www.unilim.fr/cdes

Tout envoi concernant la rédaction devra être adressé à Corinne BASTIDE au Centre de droit et d'économie du sport, Hôtel Burgy - 13, Rue de Genève - 87100 Limoges ou par E-mail : bastide@drec.unilim.fr



**FAUT-IL TRANSPOSER À L'EUROPE
LES INSTRUMENTS DE RÉGULATION
DU SPORT PROFESSIONNEL NORD-AMÉRICAIN ? (*)**

Marc LAVOIE

Tandis que les quatre sports majeurs nord-américains semblent s'orienter vers une socialisation plus grande des revenus, en Europe on assiste au phénomène inverse. Les joueurs européens bénéficient d'une grande liberté de mouvement et les équipes européennes les plus puissantes veulent s'accaparer d'une part disproportionnée des revenus de télévision. Le présent texte montre que les ligues fermées nord-américaines font face, elles aussi, à des difficultés financières, malgré les nombreuses réglementations internes mises en place. Ces réglementations ont essentiellement deux objectifs : contrôler la masse salariale des joueurs et préserver une certaine parité sportive. Contrairement à ce qui est souvent prédit par les économistes, ces réglementations ont effectivement l'effet recherché, notamment sur la parité sportive. Ceci est dû au fait que les hypothèses qui régissent ces prédictions ne sont sans doute pas vérifiées, notamment de nombreux propriétaires d'équipes cherchent à maximiser leur performance sportive sous la contrainte d'une norme de profit minimum (plutôt que les profits), comme on dit d'ailleurs que c'est le cas dans les ligues européennes.

(*) Ce texte a été présenté au *workshop* "La régulation du marché du travail sportif professionnel après l'arrêt *Bosman* : approche socio-économique", organisé par l'AHES, à Brive, les 6 et 7 février 2003, ainsi qu'à l'atelier du Centre de recherche sur le sport dans la société canadienne, à Ottawa le 28 février 2003.

Le phénomène de la mondialisation, en tout cas une certaine forme de mondialisation, semble affecter tous les domaines, y compris le domaine sportif. De fait, ce qu'on appelle mondialisation ressemble souvent davantage à un phénomène d'américanisation ou d'anglicisation. Ce qui est bon pour les États-Unis ou les pays anglo-saxons serait bon pour l'Europe ou pour le reste du monde.

Dans le domaine sportif, certains économistes pensent que le système sportif européen actuel, construit sur le principe des ligues ouvertes avec promotion et relégation est condamné par les forces inéluctables du marché à disparaître (Noll 1999, p.24 ; Downward et Dawson 2000, p. 171 ; Hoehn et Szymanski 1999). Certains acteurs voudraient activement participer à cette évolution, ou participent déjà à ces changements, en devenant la partie visible de la Main invisible. Ils voudraient remplacer le système européen par des ligues fermées, dépourvues de promotion et relégation. Outre la pression purement économique exercée par ceux qui bénéficient des retombées économiques engendrées par les rencontres entre les grands clubs, notamment les grands clubs eux-mêmes, certains agents qui touchent des commissions, et enfin les entreprises de télécommunication qui diffusent ces rencontres, sans compter les requins qui voudraient lancer et profiter de ces ligues fermées, divers arguments sont avancés pour justifier de telles propositions. On nous dit que les ligues fermées seraient plus équitables au niveau sportif, qu'elles engendreraient davantage de stabilité financière, qu'elles permettraient d'éviter les banqueroutes, qu'elles sont l'incontournable résultat de l'évolution économique. De fait, en Europe, il existe déjà une ligue quasi fermée au basket-ball, avec la constitution de l'*Euroligue*, bien que cette ligue se situe au niveau européen, et non au niveau national. Et un projet de *Superligue* de football européenne a déjà avorté.

Sous l'angle purement sportif, il semble difficile de justifier la présence de *grands clubs* à une grande compétition sportive européenne, présence exclusive ou garantie, sous le seul prétexte que ces grands clubs ont une plus grande audience, des ressources financières supérieures, ou une meilleure réputation. Avec cette logique, pourquoi ne pas réclamer la présence automatique de l'Angleterre, de l'Allemagne, de l'Italie et de l'Espagne au Mondial du football ? De fait, Downward et Dawson (2000, p. 172) rapportent qu'une forte majorité de Britanniques sont favorables à la constitution d'une *Superligue*, mais à la condition que les clubs y aient accès sur la base du *mérite sportif*, autrement dit selon le système de relégation et promotion. Ainsi les préoccupations du grand public semblent rejoindre celles de Primault et Rouger (1999, p.192), qui pensent que les ligues fermées remettent en cause la raison d'être de la compétition sportive, ou qui, comme

Ross (1999, p. 111), croient que les ligues fermées vont inévitablement abuser de leur position dominante et donc qu'elles devraient être bannies en vertu du Traité de Rome.

On m'a demandé de faire une réflexion générale sur la transposition du modèle nord-américain aux ligues sportives européennes, en tenant compte de l'arrêt *Bosman*, qui a libéralisé sans contrepartie le marché européen du travail sportif (1). Dans un premier temps, je vais présenter quelques chiffres, avec quelques anecdotes, afin que tous comprennent que le mode de régulation nord-américain est loin de constituer une panacée, et qu'il ne garantit aucunement la solidité financière des clubs sportifs. Ceci sera en même temps un prélude à la seconde partie, plus théorique, puisqu'elle permettra de débattre brièvement des objectifs des propriétaires des clubs sportifs, dont dépendent bien des résultats de la théorie économique du sport. Dans un troisième temps, je vais passer en revue les différents outils de régulation qui ont pour objectif soit de rétablir l'équilibre compétitif soit d'assurer des profits pour tous les propriétaires d'équipe.

I. QUELQUES CHIFFRES SUR LA SITUATION FINANCIÈRE DES CLUBS SPORTIFS PROFESSIONNELS NORD-AMÉRICAINS

A. Quelques chiffres sur le football français pour fins de comparaison

Si je comprends bien la situation du football français, l'arrêt *Bosman* n'a eu qu'un impact mitigé en France, puisque les footballeurs français, depuis 1973, étaient déjà libres de changer d'équipes pourvu que leur contrat soit venu à échéance. C'est l'autre élément de l'arrêt *Bosman*, l'élimination des quotas sur le nombre de joueurs européens étrangers qui aurait eu davantage d'effet sur la situation financière des clubs français. Pourtant, les équipes de la Ligue nationale française de football (LNF) sont en moyenne déficitaires. "Le résultat net comptable du football français de D1 est négatif. Le déficit qui se monte à 53,66 ME (352 MF) est probablement imputable en partie à

(1) Il semble néanmoins, à l'automne 2001, sous la pression de l'UEFA, que l'Union européenne ait accepté le principe voulant que les jeunes joueurs commandent des frais de transfert, afin de dédommager leur club initial pour ses efforts et ses dépenses de formation. Ceci signifie qu'on en revient partiellement au système antérieur à l'arrêt *Bosman*, et donc, si je comprends bien, au système qui prévalait en France. La différence majeure entre l'avant et l'après *Bosman*, pour un pays comme la France, c'est qu'un nombre illimité d'étrangers européens (et même non-européens avec le jugement Malaja) peut maintenant évoluer pour chaque équipe.

cette inflation de la masse salariale destinée aux joueurs” (Conseil 2002, p. 11-117). Ceci signifie que le déficit moyen d’une équipe est de 2,5 ME, soit un peu moins de 10% du chiffre d’affaires. Je ne sais pas s’il s’agit d’un déficit final, après paiements des intérêts sur la dette et en tenant compte de calculs d’amortissement, ou s’il s’agit du solde avant paiement des intérêts, des impôts sur les sociétés, et de l’amortissement, ce que les Anglo-saxons appellent le EBITDA (*earnings before interest, taxes and amortization*). Quoi qu’il en soit, ceci nous donne un ordre de grandeur.

Comme l’exprime la phrase citée ci-dessus, les pertes financières des équipes françaises sont imputées aux hausses des salaires, et aussi à l’espoir que le club sera un jour coté en bourse, et que sa valeur en bourse reflétera alors la valeur des joueurs obtenus sur le marché des transferts. Le document du Conseil économique et social fait remarquer que les coûts en salaires des joueurs représentent de 55 à 70 % du chiffre d’affaires des clubs (2). On y souligne aussi le fait que la masse salariale a explosé dans les années 1990 : entre les saisons 1995-96 et 2000-2001, les coûts en joueurs seraient passés de 118 ME à près de 300 ME, autrement dit ils ont été multipliés par 2,5, pour un accroissement moyen annuel de 20,4 %. Certains attribuent cette hausse à l’ouverture illimitée des clubs aux joueurs européens.

B. La détérioration des bilans des ligues nord-américaines

La situation des équipes nord-américaines, celles des quatre sports majeurs, est somme toute assez similaire, comme le montre le Tableau 1 qui illustre l’évolution de divers indicateurs sur la dernière décennie. On y note aussi une détérioration des bilans, et une forte hausse de la masse salariale consacrée aux joueurs. Ainsi, au base-ball, les revenus ont doublé tandis que les salaires ont triplé ; au basket-ball et au hockey sur glace, les revenus ont triplé alors que les salaires ont plus que quintuplé. La seule exception est le football américain où les revenus et les salaires ont tous deux approximativement triplé, augmentant ainsi dans les mêmes proportions. On note aussi que si au base-ball et au football les salaires n’ont augmenté qu’au rythme annuel de 12 ou 13 % par année, au basket-ball et au hockey ces mêmes salaires ont augmenté à un taux qui avoisine celui des salaires du football français des années 1995-2000, soit à un taux de 18 ou 19 % (3). Pourtant, le basket-ball opère depuis longtemps sous un régime de plafonds aux masses salariales,

tandis que le hockey sur glace a mis en place en 1995 une nouvelle convention collective, dont la plus grande proportion des changements favorisait les propriétaires d’équipes. Évidemment, le résultat est que la part des salaires des joueurs dans le chiffre d’affaires des équipes n’a cessé de croître au cours de la décennie, atteignant entre 50 et 60 %, un chiffre là encore comparable à la part des salaires dans le cas du football français.

Tableau 1 - Évolution de diverses mesures financières sur une décennie, MLB, NBA, NFL, NHL, 1989-2000, moyenne par club

Saison	Baseball (MLB)		Basketball (NBA)		Football (NFL)		Hockey (NHL)	
	1990	2000	1989-1990	1999-2000	1990	2000	1990	1999-2000
Revenus (en millions)	51,7 \$	105,9 \$	22,5 \$	79,9 \$	46,9 \$	127 \$	20,9 \$	60,6 \$
Salaires des joueurs (en millions)	17,3 \$	55,7 \$	9,1 \$	49,2 \$	19,3 \$	64,8 \$	6,0 \$	34,5 \$
Taux de croissance annuel des salaires	12,5 %		18,5 %		13 %		19 %	
Profits EBITDA (en millions)	7,0 \$	4,3 \$	4,8 \$	5,6 \$	8,9 \$	14,5 \$	3,0 \$	1,9 \$
Part des joueurs	33,5 %	52,6 %	40,5 %	61,5 %	41,2 %	51,0 %	28,7 %	57,0 %
Part des profits	13,5 %	4,1 %	21,3 %	7,0 %	18,9 %	11,4 %	14,3 %	3,1 %
Dette/Valeur	43 %		34 %		24 %		47 %	
Dette (en millions)	113 \$		74 \$		112 \$		71 \$	
Profits nets estimés (en millions)	-3,6 \$		+0,4 \$		+6,8 \$		-3,1 \$	
Taux de profit	5,8 %	1,6 %	7,0 %	2,7 %	6,7 %	3,1 %	6,8 %	1,4 %
Gain en capital, rendement annuel	7,75 %		10,75 %		12,5 %		12 %	

Source : Les chiffres sont tirés de divers numéros des revues *Financial World* et *Forbes*, et les ratios ont été calculés par l’auteur. La part des profits est définie comme étant le rapport des profits bruts (avant paiement des intérêts et avant dépréciation) aux revenus totaux, tandis que le taux de profit est défini comme le rapport des profits bruts à la valeur au marché de l’équipe, selon l’évaluation faite par les revues *Financial World* et *Forbes*. Ce n’est donc pas un taux de profit sur la valeur historique, qui serait plus élevé. Le ratio dette/valeur est calculé à partir de la même mesure de valeur au marché.

(2) Andreff (2000, p. 189) parle plutôt de 50 %, mais les chiffres concernent la fin des années 1990.

(3) Il faut toutefois ajouter que le taux de croissance des salaires dernièrement n’est que d’environ 6,5 %, pour la NBA (en 2000-2001) et pour la LNH (en 2000-2001 et 2001-2002).

La conséquence de tout ceci, encore une fois à l'exception du football américain de la NFL, c'est que les profits (bruts), en dollars, des équipes n'ont cessé de décroître au cours de la décennie. Cependant, comme on peut le voir au Tableau 1, les taux de profit (bruts) des équipes sportives ont diminué dans les quatre sports majeurs nord-américains. Il faut préciser qu'il s'agit des profits des équipes, calculés avant paiements des intérêts, des taxes sur les sociétés et des flux d'amortissement (EBITDA). De fait, les tous derniers chiffres disponibles tracent un tableau encore plus sombre de la situation : au baseball, en 2001, les équipes n'auraient fait en moyenne que des profits de 2,5 millions de dollars par année, tandis qu'au hockey, durant la saison 2001-2002, les profits moyens auraient été carrément nuls en moyenne (4).

Avec l'aide de la ligne portant sur l'importance relative et absolue de la dette moyenne des propriétaires des équipes, on peut calculer un estimé des profits nets des paiements en intérêts. En postulant un taux d'intérêt moyen de 7 %, on obtient la ligne des *Profits nets estimés*. On voit que les équipes de base-ball et de hockey font des pertes, les équipes de basket-ball rentrant tout juste dans leur argent, tandis que seuls les propriétaires des équipes de football font des profits nets.

La dernière ligne du tableau explique pourquoi différents investisseurs continuent à mettre leur argent dans des équipes sportives. Si les rendements sur les opérations courantes sont nuls ou négatifs, les propriétaires peuvent encaisser des plus-values substantielles lorsqu'ils vendent leur équipe. Le marché des équipes professionnelles a donc participé à la bulle des marchés boursiers, même si les équipes sportives ne sont pas cotées directement en bourse. C'est la hausse auto-entretenu des valeurs des équipes sportives qui a rendu profitable la détention d'équipes sportives au cours des dernières années. De fait, on observe un fort roulement dans la propriété des équipes sportives. Au cours des dix dernières années, 25 des 30 équipes sportives dans la LNH et dans le MLB ont connu un nouveau propriétaire.

C. La vérité des chiffres ?

Le portrait tracé est-il approprié ? Autrement dit, puisque les chiffres présentés sont des estimés fournis par les journalistes de revues financières, et non les chiffres officiels, peut-on s'y fier ? Les économistes du sport nord-

(4) Toujours selon les chiffres de la revue *Forbes*. Je n'ai pas inclus les tous derniers chiffres disponibles, d'abord parce qu'ils sortaient de la décennie 1990, mais aussi parce que les chiffres sur les masses salariales n'étaient pas toujours indiqués.

américains se méfient énormément des chiffres fournis par les propriétaires d'équipe ou les ligues professionnelles. Les chiffres officiels du base-ball majeur disent, qu'entre 1995 et 1999, l'ensemble des propriétaires d'équipes de base-ball auraient perdu sept millions de dollars par année en moyenne, sur la base du EBITDA, ou sur une version modifiée de ce cash-flow (Levin *et al.*, tableau 30), soit environ 6 % du chiffre d'affaires. Pour l'année 2001, le commissaire du base-ball majeur prétend que les équipes ont perdu en moyenne une somme identique (les journalistes de *Forbes* calculent un profit EBITDA de 2,5 millions), et que les pertes ont atteint 17 millions de dollars par équipe en tenant compte des intérêts, des impôts et de toutes les formes d'amortissement (5). J'ai tout de même préféré présenter les chiffres non-officiels, car les propriétaires du base-ball majeur incluent parfois dans leurs dépenses des coûts qui se rapportent à d'autres activités! De fait, on constate à la lecture des états officiels que les *Autres dépenses* ont augmenté à un rythme encore plus rapide que celui des salaires des joueurs, ce qui laisse entendre que nombre de ces dépenses sont artificielles ou inutiles. De plus, les équipes ayant de forts revenus ont des *Autres dépenses* qui sont plus du double de celles des clubs moins fortunés, alors qu'en théorie ces *Autres dépenses* devraient être assez voisines. Enfin, dans le cas de l'amortissement, ce qui est amorti c'est le capital humain des athlètes, qui apparaît bien comme une dépense complètement fictive.

Dans le cas du hockey, je ne dispose de chiffres officiels que pour une seule équipe, les Sénateurs d'Ottawa. Tandis que les journalistes de *Forbes* annoncent des pertes de 2,1 et 4,5 millions de dollars américains, respectivement pour les saisons 1999-2000 et 2000-2001, les chiffres fournis dans un prospectus de mise en vente de l'équipe donne des pertes de 5,3 et 3,7 millions (en dollars américains) pour les mêmes saisons. Les chiffres semblent donc *approximativement* corrects.

On peut donc conclure sur la question que les chiffres donnent à tout le moins un portrait indicatif ; ce qui est certain, c'est que la situation des propriétaires d'équipes sportives nord-américaines s'est détériorée au cours de la décennie des années 1990, sauf peut-être au football de la NFL. Pour pouvoir mener sans crainte une franchise des ligues majeures, il faut pouvoir l'acheter sans s'endetter, ou disposer d'un excellent crédit auprès des banquiers. De fait, au sein de la Ligue nationale de hockey (NHL), trois équipes se sont récemment mises sous la protection de la loi sur les faillites : les Penguins de Pittsburgh en 1998, et les Sabres de Buffalo et les Sénateurs d'Ottawa en

(5) Selon un article de *Forbes*, de Michael Ozanian, daté du 4 janvier 2002.

janvier 2003 (6). Dans tous les cas, l'endettement des propriétaires, résultant de déficits accumulés non épongés, était la cause de la faillite. Ces équipes évoluent dans des amphithéâtres ultra-modernes. Elles n'étaient pas moins bien gérées que les autres ; leurs propriétaires avaient simplement une capacité à emprunter insuffisante, en raison, comme c'est le cas de Rod Bryden, l'homme d'affaires qui vient de perdre la propriété des Sénateurs d'Ottawa, d'autres activités économiques qui réclament des dépenses de recherche et développement qui engendrent un endettement considérable.

II. QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LES HYPOTHÈSES DE DÉPART EN ÉCONOMIE DU SPORT

A. Maximisation du profit ou maximisation du résultat sportif sous contrainte de profit minimum ?

J'insiste, peut-être un peu lourdement, sur tous ces chiffres, d'une part, pour montrer que l'évolution des masses salariales des équipes semblent être, dans une certaine mesure un phénomène universel qui ne dépend certainement pas exclusivement de l'arrêt *Bosman*, et d'autre part, afin d'aborder un point qui me tient à cœur, et qui va certainement avoir des répercussions sur les suggestions qui sont viables dans le cadre sportif européen. Il s'agit des hypothèses qui sous-tendent l'analyse économique du sport, en particulier l'hypothèse de la maximisation du profit.

Dans son article sur les différences entre les sports européens et nord-américains, Rodney Fort (2000, p. 451) conclut "qu'il est raisonnable de supposer que les équipes en Europe maximisent les profits économiques". Ainsi, il rejette l'hypothèse de la maximisation de l'utilité, mise de l'avant par Sloane (1971), où la satisfaction des dirigeants dépendrait autant des profits que du rendement sportif. Une variante simplifiée de cette hypothèse, c'est que les dirigeants n'incorporent dans leur fonction d'utilité que la performance sportive de leur équipe, mais en tentant de balancer leurs comptes, en visant un profit nul. Késenne (1996, 1997, 2000a) a mis de l'avant cette variante et

(6) Les données les plus douteuses sont probablement celles qui mesurent la valeur de chaque franchise. Par exemple, il semble que la franchise en faillite de Buffalo ne sera revendue avec son aréna que pour 90 millions de dollars (américains). La franchise d'Ottawa, en faillite aussi, ne serait rachetée que pour 130 millions de dollars canadiens, soit moins de 90 millions de dollars américains, mais en incluant le Centre Corel, dont le coût de construction avait été de 200 millions de dollars canadiens. En 2001, la franchise du Canadien de Montréal et le Centre Molson avait été vendus pour l'équivalent de 320 millions de dollars canadiens, mais la valeur estimée de ces deux actifs était alors de 500 millions. La bulle spéculative du marché des équipes professionnelles est en train de se dégonfler.

il en a analysé les conséquences dans de nombreux articles. Selon Késenne (1997, p. 8), le club "est principalement intéressé par la constitution d'une équipe forte de façon à gagner le plus de matchs possible, sans être poussé dans le rouge. Faire des bénéfices n'est pas l'objectif le plus important". De fait, la maximisation de la performance sportive sous la contrainte d'une norme de profit minimum, *supérieure à zéro*, donne des résultats tout à fait identique au cas où le profit minimum serait *zéro* (Késenne 2000b, p. 62). Cette hypothèse de maximisation des victoires sous contrainte de profit minimum a été endossée par de nombreux auteurs européens, notamment Cairns, Jennet et Sloane (1986), Bourg (1998, p. 171), Késenne et Jeanrenaud (1999, p. 2), et Primault et Rouger (1999). Elle me semble certainement appropriée dans le cas du sport européen (Lavoie 2000), malgré la cotation récente de certains clubs en bourse (Andreff (2000). De fait, l'enquête menée par Bayle et Coudert (2003) auprès des clubs français démontre que les dirigeants français ont deux objectifs majeurs : obtenir les meilleurs résultats sportifs possibles tout en veillant à l'équilibre du budget du club.

Fort pense que deux raisons poussent les auteurs européens à privilégier l'hypothèse de la maximisation des victoires : le fait que les ligues européennes fonctionnent sous le principe de la promotion et relégation, et aussi le fait que certaines études, comme celle de Szymanski et Smith (1997), semblent montrer que les équipes européennes font peu ou pas de profit.

Je pense quant à moi que si les auteurs européens croient, ou à tout le moins croyaient, que les équipes européennes cherchent généralement à maximiser les victoires, sous contrainte budgétaire, plutôt qu'à maximiser leurs profits, c'est parce que c'est clairement la motivation première de la majorité des dirigeants sportifs, dont un grand nombre proviennent ou même opèrent dans le cadre d'organisations sportives à but non lucratif, pour lesquelles le gain économique n'est pas une fin en soi (la distribution de dividendes est même parfois interdite), tandis que la performance sportive ou la promotion à une division supérieure est la raison d'être de l'organisation sportive. A la limite, même si l'organisation opérait dans une ligue fermée, elle continuerait à poursuivre la maximisation de la performance sportive, en tentant de respecter sa contrainte budgétaire. Késenne (2000b, p. 63-4) présente un justificatif très similaire à son hypothèse de maximisation des victoires sous contrainte de profit minimum.

Je reste persuadé que de nombreux propriétaires des clubs nord-américains cherchent à maximiser le nombre de victoires, sous une contrainte minimale de profit, qui peut être positive, nulle ou négative, selon les agents (Lavoie 1997, p. 52-59). A tout le moins cette hypothèse reste encore la plus valable dans le contexte européen. C'est donc cette hypothèse qu'il convient d'utili-

ser pour analyser les effets de l'introduction de différents outils de régulation dans le cadre sportif européen. De plus, il n'est pas certain que la loi des rendements décroissants s'applique intégralement. Que ce soit dans le sport nord-américain ou européen, une faible amélioration de la performance peut donner lieu à de formidables accroissements de revenus, aussi bien à court terme qu'à plus long terme, en créant un effet de seuil qui pourrait fidéliser les partisans du club. La participation victorieuse à des séries éliminatoires en Amérique du Nord permet d'engranger des revenus supplémentaires considérables, tout comme en Europe la réussite en compétitions de coupe ou au championnat national permet d'accéder à des parties ou à des compétitions additionnelles qui sont extrêmement lucratives (7). Ainsi, du moins dans le cas des équipes situées dans le premier tiers, une stratégie de maximisation des victoires n'est sans doute pas très éloignée d'une stratégie de maximisation du profit. Szymanski et Smith (1997) concluent précisément dans leur étude empirique des équipes de football anglaises qu'il n'existe pas vraiment d'arbitrage entre rendement financier et rendement sportif. D'autres auteurs, notamment Whitney (1993), rejettent aussi l'universalité de la loi des rendements décroissants pour les clubs sportifs.

B. La proposition d'invariance et le système de réservation

Sans présumer de savoir si l'on voudrait imposer certains des outils de régulation du modèle nord-américain aux ligues européennes, qu'il s'agisse des ligues nationales ou pan-européennes, sous la forme de ligues fermées ou de ligues ouvertes, voyons quels sont dans les faits ces outils de régulation nord-américains.

Il est important de rappeler deux éléments. Comme les économistes du sport le savent bien, la proposition d'invariance de Rottenberg (1956) est souvent invoquée pour prétendre que les contraintes aux mouvements des joueurs ne peuvent avoir d'impact sur la répartition du talent et l'équilibre sportif. Elle n'a d'impact que sur la répartition des revenus entre joueurs et propriétaires, et entre propriétaires de grands marchés et de petits marchés. Autrement dit, la définition exacte du régime qui régit les droits de propriété sur les joueurs ne saurait modifier les inégalités de performance sportive inhérentes aux forces du marché. On dit souvent que cette partie de l'hypothèse d'invariance de Rottenberg est une application avant l'heure du fameux théorème de Coase (1960). Le même résultat va être atteint, quelle que soit

(7) La victoire peut cependant être coûteuse si les dirigeants de clubs avaient promis des primes de performance démesurées correspondant à des succès au niveau européen.

la répartition des droits de propriété. Or ce théorème repose sur un postulat, celui de l'absence des coûts de transaction. Coase (1988, p.15) a été fort étonné des enseignements que la majorité des économistes ont tiré de son théorème ; ce qui lui semble essentiel, c'est qu'en général il existe des coûts de transaction et donc qu'en général, la loi et le régime des droits de propriété vont précisément modifier l'allocation des ressources. Le théorème de Coase ainsi réinterprété signifie que les restrictions à la mobilité des joueurs vont avoir un impact sur la répartition du talent des joueurs et sur les inégalités de résultat sportif, et donc que la proposition d'invariance de Rottenberg est un cas d'exception peu probable.

Je prends quant à moi le contre-pied de la position dominante chez les économistes sportifs pour qui la libéralisation du marché des joueurs en Amérique du Nord n'a pas modifié la répartition du talent parce que la proposition d'invariance a toujours été vérifiée. Je pense au contraire que c'est le cas parce que la proposition d'invariance n'a jamais tenu, une position défendue notamment par Daly (1982) et Daly et Moore (1981). Ainsi, il me semble pas approprié de se fier à l'expérience américaine pour évaluer les effets de l'arrêt *Bosman* en Europe. La déclaration qui suit, par exemple, ne me semble pas refléter adéquatement la complexité du système nord-américain : "Quelles leçons tirer de l'expérience américaine où un tel système de réservation des joueurs a été remplacé par la liberté des agents il y a 25 ans ?... Dans les principales ligues américaines, le système de réservation des joueurs, qui est compatible au système de transfert en Europe, a déjà été aboli dans les années 1970... Il existe d'abondantes preuves empiriques que l'équilibre compétitif a même été amélioré..." (Késenne, 2000, p. 96).

Dire que le système nord-américain de réservation a été aboli dans les années 1970 n'est que partiellement exact. Il est vrai que la clause de réserve dans le contrat standard des joueurs a été abolie dans les quatre sports majeurs, mais le système de réservation a été préservé sous une forme mitigée, comme l'illustre le Tableau 2. Les quatre sports majeurs ont conservé le principe du repêchage amateur, qui confère des droits exclusifs aux équipes. De plus, les joueurs ne deviennent des joueurs autonomes *libres* qu'après un certain nombre d'années dans les ligues majeures, quel que soit le nombre d'années passées dans les ligues mineures. Ce nombre varie de 4 à 6 saisons (avec un nombre approprié de parties jouées) au football, basket-ball et base-ball, tandis qu'au hockey les joueurs doivent atteindre l'âge de 31 ans, ayant pour la plupart accumulé une dizaine de saisons dans la LNH. De plus, fréquemment, notamment dans le cas des joueurs autonomes *restreints*, il existe des restrictions supplémentaires sur les équipes qui vou-

draient engager des joueurs autonomes, par exemple des quotas. Finalement, bien que ce ne soit pas indiqué au Tableau 2, l'existence de certaines exceptions aux règles de plafonds salariaux fait qu'il est extrêmement coûteux pour les équipes d'acquérir des agents libres de qualité.

On entend souvent dire que la libéralisation du marché des joueurs en Amérique du Nord a mené à la réduction du taux d'exploitation des joueurs, en particulier celui des joueurs vedettes. C'est le cas, il n'y a aucun doute. Mais on lit aussi parfois que la libéralisation du marché des joueurs, l'apparition des joueurs autonomes dans les quatre sports majeurs nord-américains, n'a eu aucun effet sur l'équilibre sportif, et qu'elle aurait même contribué à améliorer la parité sportive, comme le prétend Depken (2002). Mais ses calculs omettent une variable essentielle : l'apparition du repêchage amateur.

Or toutes les études récentes démontrent que le repêchage amateur, dans l'ordre inverse du classement de la saison antérieure (*reverse-order draft*), a effectivement l'effet qui était recherché officiellement par ses concepteurs. Au baseball, Butler (1995) démontre que c'est le repêchage amateur, introduit en 1965, qui est le facteur clé qui expliquerait la diminution tendancielle des écarts de performance. Grier et Tollison (1994) ont montré que le repêchage amateur au football de la *NFL* permet effectivement aux mauvaises équipes d'améliorer leur performance sportive. Le pourcentage de victoires des équipes de football s'explique par le pourcentage de victoires des années précédentes et par le rang moyen au repêchage des années précédentes. Avec le même type de régressions, Richardson (2000) démontre que le repêchage, introduit en 1969, a le même effet au hockey de la *NHL*. Cet effet prend au moins trois ans à s'exercer, ce qui est compatible avec ce que l'on sait du hockey, puisque la plupart des joueurs repêchés dans les rangs amateurs prennent habituellement de trois à quatre ans avant d'atteindre la Ligue nationale de hockey.

Tableau 2 - Principales caractéristiques des conventions collectives des quatre sports collectifs majeurs nord-américains

Sport	Hockey (NHL)	Baseball (MLB)	Basket-ball (NBA)	Football (NFL)
Durée	Signés en janvier 1995 pour 5 ans, mais renouvelée en juin 1997, et validée jusqu'en septembre 2004	Signés en septembre 2002, valide jusqu'en décembre 2006	Signée en janvier 1999, valide jusqu'en 2004	Signée en février 1998, et renouvelée en 2002 jusqu'en 2007
Recrues	Repêchage unilatéral Plafond salarial	Repêchage, mais seulement aux États-Unis, au Canada et à Porto Rico	Repêchage, mais seulement 2 rondes Plafond salarial	Repêchage universel Salaire fonction de la ronde au repêchage (slot system)
Arbitrage salarial	Pour la très grande majorité des joueurs entre 23 et 30 ans, mais avec un droit de refus pour les propriétaires	Entre la 3ème et la 6ème saison de MLB; + les meilleurs joueurs avec 2 saisons d'expérience	Aucun arbitrage Plafonds individuels sur tous les salaires, selon le nombre d'années d'expérience dans la NBA (entre 10 et 14 MS)	Aucun arbitrage Continuation du slot system
Restrictions à la mobilité des joueurs	Joueurs autonomes libres à 31 ans. Joueurs autonomes <i>restreints</i> après trois saisons ou à 25 ans, avec compensation spécifique par l'équipe qui engage le joueur (maximum de 5 choix au repêchage) et droits de premier refus pour l'équipe	Joueurs autonomes <i>libres</i> après 6 saisons Quotas sur le nombre de joueurs autonomes pouvant être engagés par une équipe, selon le nombre total de joueurs autonomes libres disponibles	Joueurs autonomes <i>libres</i> après 5 saisons. Joueurs autonomes <i>restreints</i> après 4 saisons avec droits de premier refus pour l'équipe	Joueurs autonomes <i>libres</i> après 4 saisons, mais avec compensation générale sur les pertes nettes, sauf pour un joueur de franchise, dont le contrat à long terme est garanti, et un joueur dit de <i>transition</i>
Salaire minimum	180 000 \$	300 000 \$ en MLB 50 000 \$ si renvoyé aux ligues mineures	350 000 \$	250 000 \$ Minimum selon l'expérience
Plafonds à la masse salariale (cap)	Aucun plafond	Aucun plafond	plafond à 48% des revenus, mais avec exceptions: si la part des salaires dépasse 35 %, taxe d' <i>engagement</i> (escrow tax) imposée aux joueurs plafancher salarial	64 à 65,5 % des revenus bruts soit 71MS par club en 2002 plancher salarial de 60 MS
Taxe de luxe ou taxe de rétablissement de l'équilibre sportif	Aucune	Au delà de seuils entre 117 et 136 MS par club en 2003-2006, le taux d'imposition sur les salaires excédentaires sera de 22,5 % pour un premier dépassement, 30 % pour le second et 40 % pour le 3ème	Out, si la masse salariale excède 60,5 % des revenus, auquel cas les propriétaires dont l'équipe dépasse ce taux paient une taxe de 100 % sur les salaires excédentaires	Aucune

Si l'on se fie à la proposition d'invariance, le repêchage amateur universel ne devrait avoir aucun impact sur la performance relative des équipes (8). C'est pourtant le cas. Autrement dit, la restriction imposée par le repêchage amateur qui attribue automatiquement les meilleurs joueurs amateurs aux pires équipes de la ligue, combinée aux autres restrictions à la mobilité négociées dans les conventions collectives, plus le fait que les ligues nord-américaines réprouvent fortement les échanges de choix au repêchage et les transferts de joueurs contre espèces sonnantes et trébuchantes (contrairement au cas européen), semble effectivement modifier le classement des ligues nord-américaines (9). Par contre, le passage d'un système basé sur la clause de réserve permanente à un système basé sur les restrictions temporaires des conventions collectives semble n'avoir provoqué aucun changement négatif sur la parité sportive des équipes (Butler 1995). C'est sans doute parce que ces restrictions limitées, combinées au repêchage amateur, et aux autres instruments de régulation mis en place avec cette libéralisation, contiennent à modifier la répartition du talent, par rapport à la répartition qui existerait dans un monde dépourvu de restrictions et règles.

Pour conclure sur cette question, je dirais que les possibilités égales pour tous de faire signer un premier contrat à un jeune joueur est un élément clé pour s'assurer que la répartition du talent et des revenus des clubs soient différente de celle qui prévaudrait si le marché des joueurs était complètement libéré.

(8) Au baseball, le repêchage amateur n'est pas universel, seuls les joueurs des États-Unis, de Porto-Rico et du Canada étant concernés. Ceci a conduit les auteurs du Blue Ribbon Report à recommander la mondialisation du repêchage amateur. Cet aspect de la convention collective au baseball n'a pu être tranché lors de la dernière négociation de 2002, si bien que le sujet est encore à l'étude. Certains croient que la couverture partielle du repêchage amateur a contribué à l'affaiblissement de la parité sportive à la fin des années 1990, les équipes riches pouvant se permettre de faire signer des contrats à tous les talents potentiels, et de leur payer des bonis, chose que ne peuvent faire les équipes financièrement dépourvues, s'acaparant ainsi de tous les joueurs "étrangers" talentueux.

(9) De fait, comme le mentionnent Fort et Quirk (1995, p. 1282), les ventes de joueur contre argent comptant sont réprimées au football américain depuis le début des années 1960, tandis que celles au baseball le sont depuis 1976, autrement dit peu après l'abolition de la clause de réserve, ce qui, à mon avis, n'est pas un hasard. Au basket-ball, les échanges avec argent comptant sont limités à 3M\$ depuis 1983. Au hockey, des sommes d'argent sont rarement impliquées, mais des sommes substantielles ont été impliquées lors d'échanges entre 1988 et 1992 (Lavoie 1997, p.66-7).

III. UNE LISTE DES OUTILS DE RÉGULATION DES LIGUES NORD-AMÉRICAINES

Tableau 3 - Partage des revenus, quatre sports majeurs nord-américains

Base-ball	<ul style="list-style-type: none"> • Les revenus des médias nationaux et les revenus provenant des licences sont partagés, soit environ 20 % des recettes totales. Cependant, environ 75 M\$ de ce montant, soit en moyenne 5M\$ par club, sera ajouté aux revenus des 15 clubs pauvres, et le même montant est soustrait aux équipes riches (forme modifiée du <i>split pool</i>). Ce montant est destiné à croître avec le temps. • Le programme spécial de partage des revenus collecte 34 % des recettes locales nettes des équipes (guichets, loges, médias locaux), et les distribue également aux équipes (<i>straight pool</i>), environ 175 M\$. • Estimation des montants partagés: 44 % (selon l'ancienne formule, Vrooman 1995; avec la nouvelle formule ce chiffre n'a aucun sens, en raison du <i>split pool</i>). • 39 % des recettes viennent des guichets, 23% des loges et autres, 16 % des médias locaux, et 20 % des médias nationaux (Major League Baseball 2001)
Basket-ball	<ul style="list-style-type: none"> • Les revenus aux guichets ne sont pas partagés (42 % des revenus). • Seuls les revenus des médias nationaux (et non locaux) sont partagés. Les revenus des médias nationaux représentent environ 25 % des recettes totales, et les médias locaux 15 %. • Estimation des montants partagés: 28 %
Football	<ul style="list-style-type: none"> • Les revenus aux guichets (mais excluant les recettes des loges et les revenus additionnels des sièges de luxe) sont partagés sur une base 60/40 club local/club visiteur, ce qui signifie que 80 % de ces recettes sont équitablement partagées. Ces recettes représentent autour de 25% des revenus totaux. • Les recettes provenant des médias nationaux (peu de médias locaux) sont entièrement partagées, et elles représentent environ 65 % des revenus totaux. • Ainsi, au total, environ (20+65) 85 % des recettes totales seraient partagées.
Hockey	<ul style="list-style-type: none"> • Les revenus aux guichets ne sont pas partagés (40% des revenus). • Les revenus des médias nationaux (et non locaux) sont partagés, mais ceux-ci représentent au mieux 6 % des recettes totales. • Les trois équipes canadiennes de petits marchés reçoivent 3M\$ par année. • Estimation des revenus partagés: 7,5 %

Tableau 4 - La proportion entre les revenus totaux des équipes les plus riches et le deux équipes les plus pauvres, les quatre sports majeurs nord-américains, 1989-2002

	Base-ball	Basket-ball	Football	Hockey
1997/98, 1997	3,1	2,7	1,6	2,6
1998/99, 1998	3,5	3,4	1,6	2,7
1999/2000, 1999	3,7	2,7	1,7	2,3
2000/2001, 2000	3,2	2,5	1,7	2,4
2001/2002, 2001	2,8			2,4
Moyenne 1989-2002	2,85	2,7	1,56	2,72

Source : Les chiffres récents sont tirés de divers numéros de la revue *Forbes*, tandis que les données moyennes sont calculées à partir des chiffres de Lavoie (1997), eux-même tirés de la revue *Financial World*. Ces chiffres correspondent aux revenus après partage des revenus. Les chiffres officiels du MLB pour 2001 donne un ratio de 2.9.

Quels sont donc les outils de régulation des ligues sportives nord-américaines ? A la lecture des tableaux 2 et 3, on peut en distinguer une dizaine :

- le repêchage universel amateur, dans l'ordre inverse du classement ;
- le repêchage intra-ligue, à un coût fixe, des joueurs marginaux excédentaires qui ne peuvent rester sur la liste des joueurs protégés (non indiqué ici) ;
- les restrictions à la mobilité des joueurs, pour un certain nombre de saisons ;
- les restrictions imposées aux équipes qui voudraient engager des joueurs autonomes ;
- l'arbitrage salarial, pour les joueurs dénués d'autonomie ;
- des plafonds aux salaires individuels, particulièrement dans le cas des recrues, plafonds qui sont fonction du nombre d'années d'expérience ;
- des salaires individuels minimums, parfois en fonction de l'expérience acquise ;
- des plafonds à la masse salariale d'une équipe ;
- des planchers à la masse salariale d'une équipe (qui accompagnent les plafonds) ;

- des taux d'imposition sur les propriétaires, imposés sur l'excédent de la masse salariale du club par rapport à une masse salariale cible maximale ;
 - des taux d'imposition sur les joueurs, lorsque la masse salariale de la ligue excède un pourcentage cible ;
 - le partage des revenus colligés par la ligue, principalement ceux provenant de la télédiffusion des matchs ;
 - le partage des revenus aux guichets colligés par chaque club ;
- la redistribution des revenus vers les clubs moins nantis, par prélèvement sur les clubs nantis, en particulier ceux défavorisés par l'évolution du taux de change.

On pourrait aussi ajouter qu'au football, le calendrier des rencontres est déséquilibré et que les équilibres les plus faibles, selon les résultats de l'année précédente, affrontent en moyenne des équipes moins fortes. C'était aussi le cas au hockey lors de la première expansion de la LNH, en 1967-68 et 1968-69. L'objectif est de donner à ces équipes de meilleures chances de participer aux séries éliminatoires.

L'étude du Tableau 2 permet aussi de constater qu'il existe en fait deux modèles nord-américains des ligues fermées. Au hockey et au base-ball, les règles régissant la mobilité des joueurs sont plus sévères, mais une partie des joueurs dépourvus d'autonomie bénéficient de la possibilité de l'arbitrage salarial et il n'existe pas de plafonds à la masse salariale des clubs ; au football et au basket-ball, les restrictions à la mobilité des joueurs sont moins grandes, mais les joueurs non-autonomes n'ont pas droit à l'arbitrage salarial et il existe des plafonds à la masse salariale des clubs et des individus.

Quelles sont les conséquences de ces différents outils de régulation sur la parité financière et sportive ? Bien que la parité n'ait pas vraiment changé au cours des années, l'accroissement de la corrélation entre masse salariale et résultats sportifs au base-ball, dans la seconde moitié des années 1990, a déclenché une réaction des fans et des autorités (Hall *et al.* 2002 ; Levin *et al.* 2000). Les partisans des équipes sportives sont beaucoup plus conscients qu'ils ne l'étaient des écarts de revenus et de masses salariales qu'ils ne pouvaient l'être autrefois, d'abord et avant tout parce que l'information est davantage disponible et bien davantage diffusée, les bulletins de nouvelles du sport ressemblant souvent davantage à des rapports financiers. Le Tableau 4 montre que notre indice de parité financière – le rapport des revenus des deux clubs les plus riches par comparaison aux revenus des deux clubs les plus pauvres – semble revenir à sa valeur tendancielle de la décennie, et ce dans tous les sports. On constate aussi que le football présente le meilleur

indice de parité financière, autant pour la décennie que pour les dernières années. Ceci n'est pas pour nous surprendre, puisque le football de la NFL partage près de 85 % de ses revenus totaux. Quant à la corrélation entre masse salariale et performance sportive, le football américain fait encore bande à part : la masse salariale d'une équipe de football est un bien piètre indicateur de la performance sportive. La corrélation est même négative pour certaines années. Le football présente les compétitions les plus équilibrées, même quand on tient compte du fait, comme on fait avec l'écart-type idéal, que plus le nombre de matchs est grand, plus grande est la probabilité que les équipes les plus puissantes finissent par l'emporter (Lavoie 1997, p. 99).

Si l'on voulait un modèle d'équité financière et sportive, c'est donc du côté du football américain qu'il faudrait se tourner. La distinction majeure du football de la NFL, par rapport aux trois autres sports majeurs, c'est le partage systématique des revenus. Pourtant, les économistes ont fréquemment affirmé que le partage de revenus n'aurait aucun impact sur la répartition du talent (Fort et Quirk 1995, Vrooman 1995), et certains croient même que le partage du revenu pourrait avoir des conséquences néfastes sur la parité sportive (Hoehn et Szymanski 1999, p. 220). Késenne (2000b) a récemment réétudié la question à l'aide d'un modèle général. Dans le cas des propriétaires qui maximisent les profits, il confirme que les revenus partagés n'auront pas d'impact, ou peu d'impact, sur la parité de la ligue. Si on croit au principe de la maximisation des profits, on ne peut donc prôner le partage des revenus pour améliorer l'équilibre sportif entre les équipes. Ce partage des revenus ne peut qu'améliorer la situation financière des propriétaires, ceux des équipes moins fortunées en particulier.

Pour qu'il en soit autrement, il faut que le partage des revenus soit accompagné de règles supplémentaires comme les plafonds et les planchers sur la masse salariale globale de chaque équipe, règles qui contraignent les propriétaires d'équipes à adopter des comportements incompatibles avec la maximisation des profits. Sans ces instruments de régulation additionnels, le partage des revenus ne peut avoir d'efficacité que si les équipes cherchent à maximiser leur performance sportive sous contrainte de profit minimum, comme l'a montré Késenne (1996). Les propriétaires qui disposent de davantage de revenus vont les utiliser pour améliorer la performance sportive de leur club. Dans ce domaine, les hypothèses qui sous-tendent le modèle – les hypothèses sur l'objectif des propriétaires – jouent donc un rôle fondamental. C'est pourquoi il est important de se questionner sur cet objectif.

CONCLUSION

Il est probable que la majorité des clubs européens opèrent selon le principe de la maximisation de la performance sportive sous contrainte d'une norme de profit minimum. C'est ce principe qui doit conduire à choisir les solutions appropriées aux problèmes des clubs européens. Sous ces conditions, il est clair qu'une forme du système de réservation et le partage des revenus vont modifier la parité financière et sportive des équipes, au bénéfice des équipes moins fortunées. A mon avis, c'est dans cette direction que les efforts devraient s'orienter.

Il faut aussi décider si l'on veut conserver le système européen avec promotion et relégation, ou passer au système nord-américain des ligues fermées. Outre les aspects purement moraux évoqués en introduction, deux autres éléments militent en faveur des ligues ouvertes. Le système des ligues fermées nord-américaines a conduit à une concurrence exacerbée entre les villes, qui a entraîné les abus dont se plaignent un grand nombre d'économistes du sport, c'est-à-dire le chantage des propriétaires pour que les municipalités ou les gouvernements régionaux financent, à coups de centaines de millions de dollars, la construction de stades et d'amphithéâtres. Aux États-Unis, dans les années 1990, il s'est dépensé pour 9 milliards de dollars en construction et rénovation d'installations sportives des ligues majeures. Près de 64% de ces coûts ont été subventionnés par le secteur public. Sitôt ces installations construites, les propriétaires d'équipe exigent la diminution des coûts de location, quand les installations appartiennent au secteur public, ou exigent des rénovations supplémentaires, afin d'avoir des installations encore plus luxueuses et plus rentables. Plusieurs économistes prétendent que la solution à ce chantage est de faciliter la création de ligues rivales dans chacun des sports majeurs (Rosentraub 1997). Le système européen de promotion et relégation permet d'éviter ce chantage, puisque ce système permet à toute communauté suffisamment déterminée d'accéder à la ligue du plus haut niveau. Au pire, un propriétaire excédé avec le manque de coopération des autorités municipales va menacer de construire son propre stade dans une banlieue voisine, plutôt que d'utiliser celui de la municipalité.

Deuxièmement, les efforts des ligues majeures pour conserver leur monopole ont conduit ces ligues à mettre en œuvre l'accroissement du nombre de franchises dans la ligue monopole, chaque équipe existante bénéficiant du paiement des droits d'entrée des nouvelles équipes. Selon certains spécialistes, ces expansions ont dilué le talent disponible pour chaque équipe des ligues majeures et ont donc diminué la qualité du jeu offert au plus haut niveau. Ce serait le cas notamment au hockey où le nombre d'équipes au plus

haut niveau est passé de 6 à 30 en l'espace de 30 ans. La situation aurait été véritablement catastrophique n'eût été de l'arrivée de nombreux joueurs européens, notamment les joueurs russes et est-européens dans les années 1990. Par contre, en Europe, le nombre d'équipes de football au plus haut niveau est resté sensiblement le même, le système de promotion et relégation ne donnant pas naissance à la même dynamique d'expansion préventive.

A supposer que l'on conserve les ligues ouvertes, l'application des instruments de régulation nord-américains aux ligues nationales européennes est pleine d'embûches, non seulement en raison du système de promotion et relégation, mais surtout parce que les meilleurs clubs français sont en compétition avec les autres grands clubs européens et que les règles ne sont pas les mêmes pour tous.

Forcé et contraint par le titre même de l'article, voici quelques suggestions possibles.

- Réduire le nombre de participants dans la division supérieure de championnat national, par exemple au football, en faisant passer de 20 à 14 le nombre de clubs. Ainsi, les équipes seraient plus équilibrées et il y aurait davantage de ressources financières pour les équipes participant aux compétitions européennes.

- Verser une compensation financière transitoire aux équipes repoussées en deuxième division, afin qu'elles acceptent ce changement qui leur est défavorable à court terme.

- Instaurer un partage des revenus aux guichets, en plus du partage des revenus de télédiffusion.

- Restreindre le nombre de joueurs que chaque équipe peut mettre sous contrat professionnel, afin d'empêcher les grands clubs d'accaparer des joueurs de bon niveau en plus de monopoliser les joueurs vedettes.

- Créer un repêchage intra-ligue, dans l'ordre inverse du classement de la saison précédente, à un coût fixé par avance. Chaque équipe aurait le droit de protéger un nombre donné de joueurs, plus les joueurs issus de ses centres de formation. Ceci encouragerait les équipes à conserver les joueurs ainsi formés et permettrait aux équipes moins bien nanties d'avoir accès aux joueurs que les bonnes équipes ne jugent pas vraiment essentiels.

- Fixer des salaires minima pour toutes les équipes de la ligue, quelle que soit la provenance géographique du joueur, en fonction de l'âge.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ANDREFF W. (2000), L'évolution du modèle européen de financement du sport professionnel, *Reflets et perspectives de la vie économique*, vol. 39, n° 2-3, 179-195.

- BAYLE E., COUDERT G. (2003), « Enquête sur les clubs professionnels français de basket-ball, de football et de rugby: vers un projet de développement », *Revue juridique et économique du sport*, n° 66, mars 2003, pp. 63-90.

- BOURG J.-F. (1998), Dualisme et rapport salarial dans le sport professionnel, in BOURG J.-F. et GOUGUET J.-J., *Analyse économique du sport*, Paris, P.U.F.

- BREILLAT J.-C., PRIMAULT D. et ROUGER A. (1999), Les conséquences de l'arrêt *Bosman*, *Problèmes économiques*, n° 2619, 2 juin, pp. 32-33.

- BUTLER M.R. (1995), Competitive balance in major league baseball, *American Economist*, vol. 39, n° 2, pp. 46-51.

- CAIRNS J., JENNET N., SLOANE P.J. (1986), The economics of professional team sports: A survey of theory and evidence, *Journal of Economic Studies*, vol. 13, n° 1, 3-80.

- COASE R.H. (1960), The problem of social cost, *Journal of Law and Economics*, vol. 3, Octobre, 1-44.

- COASE R.H. (1988), *The Firm, the Market, and the Law*, Chicago, University of Chicago Press.

- Conseil économique et social (2002), *Sport de haut niveau et argent*, avis adopté le 29 mai 2002.

- DALY G.G. (1981), The baseball player's labor market revisited, in P.M. Summers, ed., *Diamonds are Forever: The Business of Baseball*, pp. 11-28.

- DALY G.G. et MOORE W.J. (1981), Externalities, property rights and the allocation of resources in major league baseball, *Economic Inquiry*, vol. 19, n° 1, pp. 77-95.

- DEPKEN C.A. (2002), Free agency and the concentration of player talent in Major League Baseball, *Journal of Sports Economics*, vol. 3, n° 4, novembre, 335-353.
- DOWNWARD P. et DAWSON A. (2000), *The Economics of Professional Team Sports*, Routledge, Londres.
- FLYNN M.A. et GILBERT R.J. (2001), The analysis of professional sports leagues as joint ventures, *Economic Journal*, vol.111, Février, F27-F47.
- FORT R. (2000), European and North American sports differences ?, *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 47, n° 4, Septembre, 431-455.
- FORT R. et QUIRK J. (1995), Cross-subsidization, incentives, and outcomes in professional team sports leagues, *Journal of Economic Literature*, vol. 33, septembre, 1265-1299.
- GRIER K.B. et TOLLISON R.D. (1994), The rookie draft and competitive balance : The case of professional football, *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 25, n° 2, pp. 293-298.
- HAAN M, KONING R.H. et Van WITTELOOSTUJN A., (2002), *Market forces in European soccer*, document de travail, Groningen, 25 janvier 2002.
- HALL S., SZYMZNSKI S. et ZIMBALIST A.S. (2002), Testing causality between team performance and payroll: the cases of Major League Baseball and English soccer, *Journal of Sports Economics*, vol. 3, n° 2, mai, 149-168.
- HOEHN T. et SZYMANSKI S. (1999), The americanization of European football, *Economic Policy*, vol. 14, n° 28, 205-240.
- KÉSENNE S. (1996), League management in professional team sports with win maximizing clubs, *European Journal for Sport Management*, vol. 2, n° 2, pp. 14-22.
- KÉSENNE S. (1997), L'affaire "Bosman" et l'économie du sport professionnel, *Problèmes économiques*, n° 2503, 15 janvier, pp. 6-10.
- KÉSENNE S. (2000a), Les conséquences de l'arrêt Bosman pour le football européen, *Reflète et perspectives de la vie économique*, vol. 39, n° 2-3, 95-102.

- KÉSENNE S. (2000b), Revenue sharing and competitive balance in professional team sports, *Journal of Sports Economics*, vol. 1, n° 1, Février, 56-65.
- KÉSENNE S. et JEANRENAUD C. (eds). (1999), *Competition Policy in Professional Sports : Europe after the Bosman Case*, Standaard Editions, Université de Neuchâtel.
- LAVOIE M. (1987), *Macroéconomie : théorie et controverses postkeynésiennes*, Paris Dunod.
- LAVOIE M. (1997), *Avantage numérique : l'argent et la Ligue nationale de hockey*, Hull, Vents d'Ouest.
- LAVOIE M. (2000), La proposition d'invariance dans un modèle où les équipes maximisent la performance sportive, *Reflète et perspectives de la vie économique*, vol. 39, n° 2-3, 85-93.
- LEVIN R.C., MITCHELL G.J., VOLCKER P.A. et WILL G.F. (2000), *The report of the independent members of the Commissioner's Blue Ribbon Panel on Baseball Economics*, New York, Major League Baseball.
- NOLL R. (1999), Competition policy in European sports after the Bosman case, in KÉSENNE S. et JEANRENAUD C. (eds)., *Competition Policy in Professional Sport...*, *op. cit.* pp.17-43.
- PRIMAULT D. et ROUGER A. (1999), How relevant is North American experience for professional team sports in Europe ?, in KÉSENNE S. et JEANRENAUD C. (eds)., *Competition Policy in Professional Sports...*, *op. cit.*, pp.17-43.
- ROSENTRAU M.S. (1997), *Major League Losers*, New York, Basic Books.
- ROSS S. F. (1999), Restraints on player competition that facilitate competitive balance and player development and their legality in the United States and in Europe, in KÉSENNE S. et JEANRENAUD C. (eds)., *Competition Policy in Professional Sports...*, *op. cit.*, pp. 91-114.
- ROTTENBERG S. (1956), The baseball players' labor market, *Journal of Political Economy*, vol. 64, n° 4, pp. 242-260.
- RICHARDSON D.H. (2000), Pay, performance and competitive balance in the National Hockey League, *Eastern Economic Journal*, vol. 26, 393-418.

- SLOANE P.J. (1971), The economics of professional football: the football as a utility maximizer, *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 17, juin, 121-145.
- SZYMANSKI S. et SMITH R. (1997), The English football industry: profit, performance and industrial structure, *International Review of Applied Economics*, vol. 11, no 1, 135-153.
- VROOMAN J. (1995), A general theory of professional sports leagues, *Southern Economic Journal*, vol. 61, n° 4, pp. 971-990.
- VROOMAN J. (1997), A unified theory of capital and labor markets in major league baseball, *Southern Economic Journal*, vol. 63, n° 3, pp. 594-619.
- WHITNEY J.D. (1993), Bidding till bankrupt: Destructive competition in professional team sports, *Economic Inquiry*, vol. 31, n° 1, pp. 100-115.
- ZIMBALIST A.S. (2002), Competitive balance in sports leagues : an introduction, *Journal of Sports Economics*, vol. 3, no 2, mai, 111-121.



Actualités juridiques

RELÉGATION DU CLUB ET CONTRAT DU SPORTIF PROFESSIONNEL

Jacques BARTHÉLÉMY

CONSIDÉRATIONS PRÉLIMINAIRES

La soumission des rapports du sportif professionnel et de son club au droit du travail s'explique sociologiquement par la tendance expansive du salariat. Elle pourrait se justifier juridiquement par l'esprit du livre VII du code du travail qui place sous l'autorité de ce droit nombre de travailleurs pour lesquels le doute était permis ; ainsi du travailleur à domicile pour lequel le statut de salarié s'impose, même en l'absence de subordination juridique alors que celle-ci identifie le contrat de travail. C'est de fait au prix de l'assimilation des manifestations sportives à un spectacle que cette extension du champ du droit du travail au sport professionnel s'est réalisée. La référence au droit du travail est toutefois explicite dans la réglementation ; l'article D.121-2 place, en effet, le sport professionnel dans les activités au sein desquelles le recours au contrat à durée déterminée d'usage est possible.