

Université Paris Ouest – Nanterre La Défense

Centre de Recherches sur le Sport & le Mouvement (E.A. 2931)

École Doctorale 456

Profession : agent sportif

Contribution à une théorie des modèles professionnels

Thèse de doctorat présentée en vue de l'obtention du grade de docteur en
Sciences et Techniques des Activités Physiques et Sportives

Présentée par : Adriana Sekulovic
Directeur de thèse : Jacques Defrance,

Composition du jury :

M. Jacques Defrance, Professeur Université Paris Ouest – Nanterre La Défense
M. Didier Demazière, Directeur de recherche au CNRS Institut d'Études
Politiques Paris
M. Charles Gadéa, Professeur Université de Versailles Saint-Quentin-en-
Yvelines
M. Sébastien Fleuriel, Professeur Institut de sociologie et d'anthropologie
l'Université de Lille I
Mme Anastassia Tsoukala, Maître de conférences, Université de Paris Sud XI –
Orsay

Janvier 2013

Université Paris Ouest – Nanterre La Défense

Centre de Recherches sur le Sport & le Mouvement (E.A. 2931)

École Doctorale 456

Profession : agent sportif

Contribution à une théorie des modèles professionnels

Thèse de doctorat présentée en vue de l'obtention du grade de docteur en
Sciences et Techniques des Activités Physiques et Sportives

Présentée par : Adriana Sekulovic
Directeur de thèse : Jacques Defrance,

Composition du jury :

M. Jacques Defrance, Professeur Université Paris Ouest – Nanterre La Défense
M. Didier Demazière, Directeur de recherche au CNRS Institut d'Études
Politiques Paris
M. Charles Gadéa, Professeur Université de Versailles Saint-Quentin-en-
Yvelines
M. Sébastien Fleuriel, Professeur Institut de sociologie et d'anthropologie
l'Université de Lille I
Mme Anastassia Tsoukala, Maître de conférences, Université de Paris Sud XI –
Orsay

Janvier 2013

PROFESSION : AGENT SPORTIF

Contribution à une théorie des modèles professionnels

Résumé

Cette thèse appréhende les agents sportifs comme des acteurs évoluant dans un univers professionnel dynamique, complexe et multidimensionnel. Profession, métier et activités de travail, ces trois termes, souvent interchangeables, demeurent pourtant amphibologiques étant donnée leur extrême polysémie. C'est à partir de cette ambivalence que se construit l'objet d'étude, une profession atypique au statut inachevé, entre régulation et autonomie. Dans un premier temps, sous l'angle de la sociologie des professions, cette recherche s'attache à restituer et à éclairer la terminologie utilisée. Ce faisant, elle pose les prémices d'un modèle professionnel de l'agent sportif, marqué par des interventions réglementaires émanant des sphères politiques et sportives. Puis, nous proposons de réinterroger l'organisation et la régulation de la profession d'agent sportif, telles qu'imposées par les instances présumées compétentes en la matière. Nous opérons ensuite un changement de paradigme qui entraîne une modification de point de vue sur la profession car notre regard se déplace sur la pratique quotidienne des activités de travail de l'agent sportif. C'est dans l'interaction acyclique ou continue avec les groupes et les individus qu'il cotie que l'agent sportif acquiert et intègre les compétences nécessaires à la réalisation réussie de son projet professionnel. La carrière de l'agent sportif et l'orientation professionnelle donnée à son activité dépendent de l'authenticité de ses parcours antérieurs lesquels déterminent en partie les choix et les stratégies que celui-ci développe dans la construction de sa carrière. Les analyses des trajectoires biographiques et des tâches professionnelles d'agents sportifs présentés dans cette thèse permettent de comprendre comment se développe et évolue l'identité professionnelle au cours de la carrière. La profession d'agent sportif est abordée par la manière dont les agents sportifs parlent de leur métier au quotidien et reconstituent les étapes de leur engagement dans les activités d'intermédiation.

Mots clés : profession, sociologie des professions, agent sportif, tâches professionnelles, identité professionnelle, licence, mandat, carrière.

PROFESSION: SPORTS AGENT

Contributions to a professions theory

Abstract

This thesis views sports agents as actors evolving in a dynamic, complex and multi-dimensional work environment. Profession, occupation and work, these three terms, although often used interchangeably yet, remain amphibological given their extreme polysemy. The object of this research arises in light of that ambivalence as a study of an atypical profession with an uncompleted status, teetering between regulation and autonomy. The first section of the study aims to help specify and clarify the terminology being used. In doing so, using the literature from the sociology of professions, it provides a starting point for a suitable theoretical framework that could be applied to the profession of sports agent or to the (sports) agency practice, as a whole. The occupational model of sports agent is framed in such a way that the professional self-regulation is restricted by Sports governing Bodies and State regulatory interventions. Therefore we propose to re-examine the organization and regulation of the sports agents' activities. The findings indicate significant differences between the regulations applicable to sports agents. The inefficiency of the current regulations whether they are enacted by national sports federations, international sports federation or by the State is closely related to the internal professional dynamics that these regulations disturb. The thesis examines therefore the tasks of sports agents, the individuals that carry them out, and the variable and inconstant connections that tie one to the other. In this respect, as a means of a more accurate conceptualization of its object of analysis, this research describes sports agents' activities quantitatively and qualitatively, exploring various dimensions and aspects such as the foundations of the profession, the social role of sports agents, the different typologies of sports agents and the occupational tasks accomplished by each. It also highlights the international scope of sports agents' activities

Keywords: profession, occupation, sociology of professions, sports agent, professional tasks, professional work, professional identity, license, mandate, career.

REMERCIEMENTS

Mes remerciements vont d'abord à M. Jacques Defrance qui a dirigé ce travail, pour son expertise et ses conseils avisés. Je le remercie tout particulièrement pour sa bienveillante patience et son soutien. Je souhaite lui témoigner ici ma profonde reconnaissance.

Je tiens à remercier ensuite, toutes les personnes interrogées, rencontrées ou contactées dans le cadre de cette étude et qui m'ont initiée au travail de terrain, déterminant dans la structuration de cette thèse. Le travail de recherche qui suit leur doit beaucoup car sans eux, ce dernier n'aurait certainement jamais vu le jour.

Je remercie également tous ceux qui m'ont soutenu pendant cette aventure, sans oublier mes proches et ma famille.

SOMMAIRE

PRÉSENTATION GÉNÉRALE	17

PREMIERE PARTIE : RASSEMBLER DES OUTILS POUR COMPRENDRE L'UNIVERS DES AGENTS SPORTIFS

CHAPITRE I- DE L'ACTIVITÉ DE L'AGENT SPORTIF À LA CONSTRUCTION D'UN QUESTIONNEMENT	21

1.1 Quelques préalables épistémologiques	21
1.2 Questions initiales comme fil conducteur	26
1.3 Problématiques et hypothèses	37

CHAPITRE II-DELIMITATION ET MÉTHODOLOGIE DE L'ENQUÊTE	47

2.1 Construction des champs d'analyse et sélection des unités d'observation	47
2.1.1 Qui observer ?	47
2.1.2 Le choix d'une méthode mixte de recueil des informations	49
2.2 L'enquête par questionnaire	52
2.2.1 La contribution de l'enquête par questionnaire à l'étude de la profession d'agent sportif	52

2.2.2	L'échantillon retenu dans l'enquête par questionnaire	55
2.2.3	L'échantillon constitué de sportifs et sportives professionnels	57
2.2.4	Le questionnaire à destination des agents sportifs	68
2.2.5	Le questionnaire à destination des fédérations sportives et ligues professionnelles	78
2.3	L'enquête par entretien	82
2.3.1	L'entretien compréhensif comme instrument privilégié de notre recherche	82
2.3.2	La fabrication de l'entretien et le choix des thématiques	85
2.3.3	Description de l'échantillon et déroulement des entretiens	88
2.4	Analyse des résultats	90
2.4.1	Un processus évolutif	90
2.4.2	Les difficultés rencontrées	93

CHAPITRE III-DE LA DIFFICILE DÉFINITION DES PROFESSIONS AUX MODÈLES THEORIQUES

95

3.1	Qu'est-ce qu'une profession ?	95
3.1.1	Quelle place pour les modèles théoriques des professions dans la sociologie du sport ?	95
3.1.2	Sur le concept de profession	96
3.1.3	Les définitions du terme profession et ses usages en sociologie	101
3.1.4	L'agent sportif, les défis sociologiques et les enjeux théoriques successifs des professions	114
3.2	La sociologie fonctionnaliste et l'étude des professions	118
3.2.1	Durkheim et la restauration des corps professionnels	118

3.2.2 La sociologie fonctionnaliste et les professions	121
3.3 De nouvelles alternatives théoriques comme clef de compréhension de la profession de la profession d'agent sportif	125
3.3.1 La critique interactionniste	125
3.3.2 Quelques concepts-clés : licence, mandat et carrière	138
3.4. De nouvelles alternatives théoriques	140
3.4.1 Le contexte de l'émergence des questionnements inédits sur les professions	140
3.4.2 Eliot Freidson et le pouvoir professionnel	142
3.4.3 Le système des professions d'Abbott	144

DEUXIÈME PARTIE : UNE PROFESSION VUE DE L'EXTÉRIEUR

CHAPITRE IV- GENÈSE D'UNE PROFESSION 151

4.1 Définitions et contextualisation historique de l'activité d'agent sportif	151
4.2. L'émergence des activités d'intermédiation	157
4.2.1 Le débat amateurisme/professionnalisme	157
4.2.2 « L'amateurisme marron » ou l'âge d'or de l'intermédiation sportive	161
4.3 Les sports « américains » et l'influence de l'agent sportif	165
4.4 Le football, la professionnalisation et l'agent sportif	170
4.4.1. Le processus de professionnalisation dans le football	170
4.4.2 L'agent sportif dans le football avant l'arrêt Bosman	173
4.5 Sportifs sans frontières	178

CHAPITRE V- DU PROJET PROFESSIONNEL AU STATUT PROFESSIONNEL

187

5.1 Les arguments en faveur d'un encadrement de l'activité des agents sportifs	187
5.2 Une délimitation légale du champ d'activité rendue complexe par la diversité des instances régulatrices	192
5.2.1 Les réglementations décidées par les acteurs publics	193
5.2.2 Réglementations publiques spécifiques aux agents sportifs et le droit commun	197

CHAPITRE VI- L'ENCADREMENT DE LA PROFESSION D'AGENT SPORTIF SELON DISCIPLINE SPORTIVE

211

6.1 Les réglementations des fédérations sportives	211
6.2 L'agent sportif dans le football	213
6.2.1 L'agent sportif et la gouvernance footballistique	213
6.2.2 Un règlement fortement contesté : l'affaire Piau	219
6.3 L'agent sportif dans l'athlétisme	226
6.3.1 La conceptualisation d'un projet atypique	226
6.3.2 La réglementation de l'IAAF	232
6.4 La réglementation de la FIBA	235
6.5 La réglementation de l'International Rugby Board (IRB)	236
6.6. L'agent sportif dans le cyclisme	237

6.6.1 Les dessous d'une légitimation tardive de l'activité	237
6.6.2 La réglementation de l'Union Cycliste Internationale «(UCI)	244
6.7 Les réglementations des fédérations nationales	246
6.8 Quelle est la validité juridique des réglementations sportives ?	249

TROISIÈME PARTIE : LE TERRAIN DES AGENTS SPORTIFS

CHAPITRE VII- PARCOURS INDIVIDUELS, CARRIÈRES PLURIELLES, RELATIONS ET LUTTES PROFESSIONNELLES COMPLEXES 251

7.1 L'apprentissage du métier par le terrain : l'agent sportif autodidacte	251
7.2 Des profils atypiques	258
7.2.1 Définition de l'agent sportif, profils et trajectoires	258
7.2.2 L'agent ancien-sportif	259
7.2.3 L'agent influent homme de réseaux	262
7.2.4 L'agent occasionnel	262
7.2.5 L'agent entraîneur	263
7.2.6 L'agent parenté	265
7.2.7 L'Etat-Agent	267
7.3 Le métier	272
7.3.1 Des tâches professionnelles multiples	272
7.3.2 Agent –conseiller	274
7.3.3 Agent intermédiaire	275

7.3.4	Agent organisateur	277
7.3.5	Agent porte-parole	280
7.3.6	Agent gestionnaire de patrimoine	281
7.3.7	Agent avocat	282
7.4	L'agent sportif et le poids de la question éthique	285
7.4.1	Des problèmes éthiques posés par une profession « mal-aimée »	285
7.4.2	L'éthique normative imposée par les instances sportives. L'exemple de football	287
7.4.3	L'incertitude de l'exigence éthique. Code de déontologie, morale, éthique ?	288
7.4.4	La formation éthique de l'agent sportif	290
7.4.5	Le dilemme éthique	292
CHAPITRE VIII - UN AGENT ÉCONOMIQUE		295
8.1	Introduction	295
8.2	L'hétérogénéité des modalités de rémunération des agents sportifs	297
8.3	Evaluation des revenus des sportifs	309
8.4	Estimation des revenus des agents sportifs en Europe	321
8.5	Problèmes en matière de protection des sportifs/sportives professionnels	334
8.5.1	Introduction	334
8.5.2	Le champ d'application de la profession « sportif professionnel »	335
8.5.3	Dispositifs de protection des sportifs professionnels prévus par la gouvernance sportive	337
8.5.4	La protection vue par le sportif professionnel	342

8.5.5 Limites des mécanismes de protection des sportifs professionnels et alternatives envisageables	351

CHAPITRE IX – LE TERRAIN DES AGENTS SPORTIFS. LA CHRONOLOGIE D’UN TRANSFERT

353

9.1 De la mobilité des sportifs professionnels	353
9.2 À la recherche de clients	355
9.2.1 Prospecter le marché	355
9.2.2 Séduire le client potentiel	360
9.2.3 Fidéliser le client	363
9.3 Les quatre étapes d’un transfert	367
9.3.1. L’accord de la chose	367
9.3.2 Trouver un acheteur	370
9.3.3 Convaincre le vendeur de céder la « chose »	373
9.3.4 Dispositions menant à la négociation des conditions de vente	376
9.4 La « guerre aux étoiles »	377
9.4.1 Les prémices d’une concurrence impure et imparfaite	378
9.4.2 Les transferts viciés, une épreuve nommée transfert	384
9.4.3 Le joueur rémunérateur	385
9.4.4 Le club rémunérateur	388
9.5 De la déviance à la stigmatisation	391
9.5.1 L’agent sportif au cœur de la déviance	391
9.5.2 Labelling théorie, les entrepreneurs de morale et l’agent sportif	395

9.5.3 Qui doit faire appliquer les normes in fine?	398
9.6 Quel statut pour l'agent sportif ?	402
9.6.1 Les préalables à la mise en œuvre d'un encadrement de la profession d'agent sportif	402
9.6.2 De la nécessité d'une protection de la profession d'agent sportif	403
9.6.3 Mobiliser et responsabiliser le mouvement sportif	407
CONCLUSION GÉNÉRALE	413
BIBLIOGRAPHIE	425
Liste des tableaux	467-8
Liste des graphiques	468
Liste des figures	469
Liste des encadrés	469
SOMMAIRE DES ANNEXES	473-4

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Le consensus qui règne actuellement dans nos sociétés modernes autour du sport et de ses supposées valeurs universelles, laisse très peu de place à l'expression d'une réflexion qui verrait dans ce même consensus des prémices d'une idéalisation exagérée du phénomène sportif. Derrière l'image lisse du sport, où il est perçu comme un vecteur de passion, de ferveur, d'intégration sociale ou de solidarité collective, s'abrite un univers social complexe.

Depuis quelques décennies le sport en tant que divertissement populaire a laissé place au sport spectacle planétaire. Ce spectacle reflète l'étendue du système sportif lequel s'enrichit tous les jours avec la création de nouvelles compétitions, nouvelles retransmissions, nouvelles stars et nouveaux outils de communication. Il impose ses propres logiques dont celle du profit et de ses deux principaux piliers qui sont la monétarisation et la marchandisation du sport. Nombreux sont ceux, du simple spectateur aux journalistes en passant par des élites intellectuelles, qui voient dans l'universalité du sport un effet positif de la mondialisation. Or, derrière l'un des systèmes visibles les plus sacralisés et les plus médiatisés à l'échelle planétaire, se trouvent des individus pour qui ce système représente leur sphère d'influence, leur milieu.

Les milieux sportifs ont leurs propres figures, ces individus qui dans l'imaginaire populaire suscitent fascinations, fantasmes et sont objets d'idolâtrie. Parmi ces figures, une en particulier s'impose comme le prototype des différents enjeux présents dans le système sportif. Il s'agit de l'agent sportif. Devenu l'intermédiaire incontournable dans la plupart des transactions financières réalisées dans le sport, son rôle est aujourd'hui de plus en plus contesté. La gouvernance sportive et les pouvoirs publics rendent les intermédiaires sportifs responsables des dérives observées dans le sport, alors même que la profession d'agent sportif demeure méconnue et peu étudiée.

Des années d'expériences variées dans l'univers sportif nous ont permis de constater la richesse et la diversité du travail de l'agent sportif. Cette situation privilégiée, ainsi que le contact quotidien avec des individus appartenant, à des degrés différents, au milieu sportif, nous ont permis d'observer comment les individus exerçant l'activité d'agent sportif développent des connaissances, des compétences, des réseaux sociaux, des savoirs professionnels et des savoir-faire spécifiques qui leur permettent de maintenir cette activité. Plus précisément, la construction d'une carrière d'agent sportif réussie se fait à la fois par une spécialisation sur un segment particulier, mais aussi par une diversification significative dans le développement de tous les aspects de la profession qui permettent de s'initier, d'intégrer, de s'implanter, puis d'évoluer dans un contexte professionnel fréquemment marqué par l'incertitude, la concurrence précoce et la précarité. De nombreux agents sportifs rencontrés au cours de notre recherche exercent conjointement et successivement plusieurs activités professionnelles témoignant de la fragilité de leur statut professionnel et des difficultés rencontrées dans la construction de leur identité d'agent sportif.

Une analyse trop hâtive de la trajectoire des agents sportifs ne permettrait pas d'explorer toutes les dimensions de leur identité professionnelle. Si nous adoptons une posture déterministe, nous affirmerions que les origines, sociales, économiques, culturelles, sportives ou politiques de l'individu, suffisent pour expliquer la diversité des trajectoires des agents sportifs. Effectivement, certains individus échappent à toute classification préétablie en façonnant de manière authentique leurs positionnements dans les différents segments de cet espace professionnel.

Afin de saisir les mécanismes qui déterminent ces dispositions des rôles et des places dans la division du travail de l'agent sportif, nous souhaitons restituer notre étude de la profession d'agent sportif dans l'espace même où se joue l'avenir d'une profession. Ainsi, notre recherche se situe dans la pratique quotidienne de l'activité de travail et vise à expliciter les articulations entre trois sphères distinctes qui sont celle des relations avec l'État et les législateurs compétents, celle du lieu de travail ou « l'arène informelle », et celle des relations avec le public, « l'arène formelle et publique ». C'est précisément dans un aller-retour perpétuel entre ces trois sphères que s'érige la figure de l'agent sportif. Le modèle méritocratique, à première

vue, très pertinent pour expliquer l'ascension professionnelle fulgurante de certains individus ne permet pas de décrire les voies de réalisation professionnelle alternatives tant les positions assumées par les individus rencontrés renvoient à des systèmes de valeurs antinomiques.

Dans cette thèse, en faisant le choix d'aborder l'analyse de l'activité d'agent sportif à travers l'apport de la sociologie des professions, nous souhaitons introduire cette sous-discipline de la sociologie dans le champ des Sciences et Techniques des Activités Physiques et Sportives (STAPS).

Avant d'engager une analyse de la pratique quotidienne de la profession d'agent sportif et des différents types de trajectoires des agents sportifs, nous devons essayer de répondre à un ensemble de questions sous-jacentes à une telle approche. Dans une approche qui se veut pluridisciplinaire et centrée sur l'individu, cette thèse s'efforce d'apporter une contribution atypique à l'étude des activités professionnelles. Organisée en trois parties, elle s'articule autour de trois grands axes correspondant à des postures de recherche distinctes. La première partie, privilégie la construction d'un questionnement scientifique et l'adoption d'une posture épistémologique et méthodologique inspirée de la tradition interprétative qui croise des orientations théoriques complémentaires. La deuxième partie, en s'intéressant aux origines de la profession, à son organisation formelle ainsi qu'à sa dimension économique, reflète une posture de recherche où la priorité est donnée à la description, à la compréhension et à l'analyse plus qu'à l'interaction et à l'individu. La troisième partie, en déplaçant notre regard sur l'individu en action, adopte une posture interactionniste qui donne la primauté à l'observation du monde professionnel de l'intérieur. Elle aboutit à la formulation d'une série de recommandations.

PARTIE I - RASSEMBLER DES OUTILS POUR COMPRENDRE L'UNIVERS DES AGENTS SPORTIFS

CHAPITRE I- DE L'ACTIVITÉ DE L'AGENT SPORTIF À LA CONSTRUCTION D'UN QUESTIONNEMENT

1.1 Quelques préalables épistémologiques

« L'intérêt des faux problèmes, c'est qu'ils sont éternels »¹

Dès lors que nous choisissons comme objet de recherche l'étude d'un groupe ou d'un espace professionnel, nous souhaitons commencer par en saisir les principales caractéristiques, avant de s'intéresser à des configurations transversales qui font de cet espace un espace *à part*. Une série de questions se manifeste et participe à la construction de la réflexion scientifique. Face aux incertitudes soulevées par la multitude des questions initiales, nous sommes tentés, à ce stade de la création, par un retour aux sources à savoir l'exploration des outils épistémologiques. Communément définie comme la science des sciences, l'épistémologie² se propose d'offrir des

¹ Citation de Pierre Bourdieu, extrait de l'entretien avec Roger Chartier, diffusé sur France Culture dans le cadre de l'émission Les chemins de la connaissance.

² Le mot vient du grec *épistêmê* (connaissance, science) et *logos* (discours). Son utilisation est acceptée dans trois contextes particuliers. Le premier renvoie in stricte sensu à une réflexion « philosophique » relative au discours et à la connaissance scientifique. Le deuxième s'inscrit dans le cadre de l'étude des épistémès en tant que moments de

critères de validité des savoirs et des connaissances³ envisagés comme scientifiques. Nul doute qu'il s'agit là d'une étape nécessaire à la construction scientifique de l'objet de l'étude.

Concrètement, l'épistémologie construit des pistes de réflexion que nous devons adapter à notre discipline et à notre objet de recherche. Ces pistes concernent essentiellement les processus de la formation des connaissances et des savoirs dits scientifiques. Le travail de Gaston Bachelard représente une référence dans ce domaine. La formule « Rien ne va de soi. Rien n'est donné. Tout est construit »⁴ constitue le point de départ de tout travail qui se veut scientifique.

Deux éléments jouent un rôle essentiel dans ce qu'il convient d'appeler la formation de l'esprit scientifique. Il s'agit, d'une part, de la discipline de référence du scientifique en formation et d'autre part, de l'objet du travail scientifique. Le rapport de la science à son objet définit en grande partie les critères et les conditions de la recherche. Avant que s'établisse ce rapport il est impératif de bien connaître à la fois sa science et son objet.

Par conséquent, la personne du chercheur a également son importance dans ce processus. D'après Norbert Elias « *Si l'on veut comprendre quel est l'objet de la sociologie, il faut être en mesure de prendre mentalement ses distances avec soi et de se percevoir comme un homme parmi d'autres.* »⁵

Considérée comme allant de soi, l'objectivité du chercheur est au contraire rarement entière. Et pourtant, ce principe d'objectivité présumée s'érige en garant principal de la validité du raisonnement scientifique. Le chercheur entre dans sa science avec ses visions du monde, ses références culturelles, sociales, morales, éthiques ou encore idéologiques, empreintes de sa personnalité et de son identité. Cette distanciation objective est d'autant plus difficile lorsque l'objet de l'étude, ici l'agent sportif, n'a pas été exploré scientifiquement auparavant.

La qualité d'un travail dit scientifique ou de recherche repose en grande partie sur la qualité de la relation entre le sujet (l'auteur du travail) et l'objet de ce dernier. Par conséquent,

création de discours *positifs* par des disciplines se considérant ou non comme sciences. Le troisième emploi est largement influencé par le monde de la recherche anglophone. Il traduit une perpétuelle quête des théories de la connaissance et plus précisément s'efforce de réfléchir sur les critères et les conditions de la création des savoirs scientifiques. Dans le cadre de notre étude nous nous inscrirons plus particulièrement dans cette dernière approche.

³ C. Hempel, *Eléments d'épistémologie* (1966) Armand Colin, Coll. Cursus, 1996.

⁴ G. Bachelard, *La formation de l'esprit scientifique* (1938), Librairie Philosophique J. Vrin, 1970 p.14.

⁵ N. Elias, *Qu'est-ce que la sociologie* POCKET, Editions de l'Aube, 1991.

les critères et les conditions que nous considérerons comme valides et légitimes seront étroitement liés à l'objet de l'étude et à l'idée que l'on s'en fait. Cette relation détermine par ailleurs les méthodes à utiliser dans l'approche de l'objet. .

Dans le cadre d'une étude scientifique le chercheur entretient et maintient une distance par rapport à l'objet de son étude. L'étendue de cette distance dépend essentiellement de *l'accessibilité* de l'objet. Cette notion s'exprime dans la possibilité ou l'impossibilité d'être dans un rapport d'immédiateté avec ce dernier. Il convient de penser que plus l'objet de la recherche est éloigné de la réalité immédiate du chercheur, plus il est aisé à ce dernier de s'en séparer en terme d'entités. Dans le cadre de notre recherche et compte tenu de l'absence des travaux scientifiques liés à l'agent sportif, nous avons été amenés à entretenir avec l'objet de l'étude une relation de proximité rendant le processus de l'objectivation particulièrement difficile.

Par ailleurs, l'expérience personnelle se révèle déterminante dans la relation à l'objet. Son importance nous invite à expliciter, dès ce stade, les conditions dans lesquelles s'est déroulée notre recherche. Le contexte personnel et familial nous a exposé quotidiennement à des membres de famille qui pour certains exerçaient l'activité d'agent sportif ou pour d'autres, avaient recours au service d'un agent sportif, et ce pendant les quatre années de notre investigation. Ainsi, au départ, l'activité d'agent sportif nous est apparue par un tout autre canal que celui des questionnaires ou entretiens. C'est précisément dans les situations ordinaires et les plus fréquentes du travail des agents sportifs et de ses contours (instants de vie de l'agent sportif en dehors du travail) que nous avons réalisé que certaines situations et pratiques étaient omniprésentes et particulièrement banalisées.

D'autres situations de recueil de données empiriques que sont les entretiens individuels ou en petit groupe ont également mis en évidence ces situations et pratiques, mais sous une autre forme que celle que ces dernières prennent dans les interactions « brutes » avec les individus.

L'immersion dans le milieu a eu des conséquences sur l'orientation de notre travail car nous ne faisons pas qu'observer de près ou de loin les agents sportifs ou les sportifs, nous étions aussi un « témoin » (selon le terme utilisé fréquemment par les individus observés), un « interprète » de leur vie au quotidien. Par conséquent, le choix de la profession d'agent sportif

comme objet de recherche n'est pas complètement extérieur à notre propre trajectoire : c'est parce que nous partageons le quotidien des différents acteurs que nous avons eu plus de facilités pour saisir la complexité de cette activité professionnelle et en appréhender les contours. Nous reviendrons dans le chapitre dédié à la méthodologie sur la manière dont notre expérience de « témoin » a été heuristique et en quoi notre immersion dans le milieu s'est imposée comme « structuratrice » dans le processus de construction de la profession d'agent sportif comme objet de recherche.

La diversité des acteurs rencontrés (agents, dirigeants, sportifs, etc.) et la nécessité de faire de chacun d'entre eux une source directe de notre travail de recherche, ont exercé un impact sur ce processus. Dès les premières investigations, certaines informations et constatations formulées par les interrogés nous ont semblé particulièrement décalées et disproportionnées. Face à ce constat, la construction de l'objet, un des principaux points et les plus difficiles de la recherche nous est apparu, non comme une description de l'objet mais plutôt comme la découverte d'un réseau de relations explicatif, au-delà des relations apparentes décrites par les acteurs. Si notre objet est visiblement doté d'une réalité sociale, sa réalité sociologique restait à construire. La distinction peut sembler délicate, or elle est essentielle dans la démarche qui vise la construction d'un objet sociologique et la création de concepts.

Lorsqu'il étudie l'institution « hôpital psychiatrique »⁶ Goffman se trouve face à un objet dont il pouvait décrire et analyser la réalité sociale. Puis, en s'immergeant dans le monde asilaire, il a découvert à côté du règlement officiel de l'hôpital et de sa vocation thérapeutique, à savoir soigner les malades, l'existence d'une organisation parallèle interne. Afin de s'assurer du bon fonctionnement de l'institution les différents acteurs (malades, gardiens, médecins, etc.) ont créé un ensemble de règles, de codes, de coutumes, de privilèges et d'autorités qui se révèlent plus efficaces que le règlement et la hiérarchie officiels. En démontrant que cette organisation sociale interne détourne les objectifs de l'institution psychiatrique Goffman s'est doté d'un objet sociologique : le système des interactions sociales à l'intérieur de l'asile. Système que Goffman extrapole à l'ensemble de ce qu'il appelle *institution totale* qu'il décrit comme « *un lieu de résidence et de travail où un grand nombre d'individus, placés dans la même situation,*

⁶E. Goffman, (trad. Liliane et Claude Lainé), *Asiles*(1961). *Études sur la condition sociale des malades mentaux et autres reclus*, Paris, Les Éditions de Minuit, 1979.

*coupés du monde extérieur pour une période relativement longue, mènent ensemble une vie recluse dont les modalités sont explicitement et minutieusement réglées »*⁷. Asiles, couvents, internats, camps de concentration, prisons ou encore orphelinats sont considérés comme institutions totales que nous pouvons mettre en relation avec le concept d'institution disciplinaire de Michel Foucault⁸.

Notre construction d'objet est animée par la recherche d'une réalité sociologique, à savoir, cette part d'activité sociale qui permet à l'agent sportif de poursuivre des buts souvent différents des objectifs apparents fixés par les réglementations existantes.

Si l'étude de la profession d'agent sportif se présente comme l'objet de notre recherche, la construction de l'objet sociologique, quant à elle, doit permettre d'entrevoir et de déchiffrer, derrière les évidences, les vrais problèmes lesquels nous amèneront à poser les bonnes questions. Aussi, structurer l'objet, c'est discerner sous les apparences et les discours communs, au sein d'une société, des faits sociaux liés par un ensemble de relations spécifiques au domaine analysé. En s'intéressant à l'organisation parallèle créée par les individus dans le cadre de la relation tripartite *joueur-agent-club* nous avons construit un objet sociologique : système des interactions à l'intérieur de la relation tripartite *joueur-agent-club* et son incidence sur la construction de l'identité professionnelle de l'agent sportif.

Toutefois, il est indispensable de demeurer très vigilants face à l'exigence de ne pas faire de la construction de l'objet un simple précepte utilisé sans réflexion ni considération de la nature et de l'objectif du travail de recherche.

*« Un objet de recherche si partiel et si parcellaire soit-il ne peut être défini et construit qu'en fonction d'une problématique théorique permettant de soumettre à une interrogation systématique les aspects de la réalité mis en relation par la question qui leur est posée. »*⁹

Il convient de penser que tout va dépendre de cette question qui s'impose, d'une part, comme la finalité de la recherche et le fil conducteur de la construction de l'objet. A partir d'une même réalité sociale, il est possible de former une multitude de questions. Construire

⁷ E. Goffman, (trad. Liliane et Claude Lainé), *Asiles. (1961) Études sur la condition sociale des malades mentaux et autres reclus. p.41*, Paris, Les Éditions de Minuit, 1979.

⁸ M. Foucault, *Surveiller et punir. Naissance de la prison*, Paris, Gallimard, 1975.

⁹ P. Bourdieu, J.C. Chamboredon et J.C. Passeron, *Le métier de sociologue*, Paris, éd. Mouton-Bordas, 1968.

l'objet sociologique c'est aussi, comme nous venons de le souligner, repérer sous les apparences immédiates les bonnes questions qui permettront l'introduction de différents concepts qui devront guider la recherche en l'associant dès le départ à des points de vue.

1.2 Questions initiales comme fil conducteur

Au-delà des considérations de nature épistémologique sur la manière dont il est possible de faire de l'agent sportif un objet scientifique, les interrogations qui nous ont amenées à poser notre regard sur cet objet particulier ont évolué progressivement et contribué à donner forme à un travail de recherche commencé quatre ans auparavant. Ces nombreuses questions initiales ont guidé notre recherche et façonné les articulations entre différents types de questionnements. Par conséquent, c'est à partir d'elles que nous souhaitons introduire notre recherche.

Pourquoi l'approche normative imposée par la structure politique et sportive se révèle-t-elle inadaptée à l'activité de l'agent sportif ? Comment en jugeant l'agent sportif incapable d'autorégulation les instances sportives se sont accordées pour mettre en place des dispositifs de régulation particulièrement contraignants, relatifs à l'exercice de l'activité de l'agent sportif, sans pour autant réussir à les appliquer ? Par ailleurs, si nous considérons l'approche fonctionnaliste inefficace dans sa volonté de professionnaliser une activité dont l'origine est antérieure à la naissance des institutions sportives, il devient essentiel de réfléchir sur les problèmes posés par l'émergence de ces cadres de référence. Comme nous le verrons, la notion de professionnalisation n'a de sens que si nous lui associons celle de *projet professionnel*.

En initiant le processus de professionnalisation de l'activité de l'agent sportif à partir des années 1990, les autorités compétentes affirment vouloir assurer à l'agent sportif une reconnaissance sociale de ses activités et par là officialiser la profession (d'agent sportif). Pourtant, dès le début de notre recherche, nos premières investigations ont démontré que de nombreux agents sportifs exercent en dehors de tout cadre réglementaire. Ce constat nous a

incités à reconsidérer les outils mobilisés dans la construction de l'objet que nous avons privilégié au départ.

En effet, face à un manque de références scientifiques traitant de notre objet, nous avons fait des règlements et autres dispositifs juridiques existants nos principales sources, une approche qui a montré ses limites dès les premières confrontations avec les données empiriques constituées. S'en est suivie une rupture épistémologique graduelle et à plusieurs niveaux.

D'une part, l'exigence d'une synergie entre exploration, compréhension, observation, distanciation et analyse critique s'est imposée comme critère déterminant de la validité de notre recherche renforçant l'importance de la confrontation entre les théories ayant déjà fait leurs preuves et le travail de terrain.

D'autre part, les interrogations telles qu'elles sont formulées semblent particulièrement « ambitieuses » dans la mesure où elles ne renvoient pas à des supports théoriques précis. Pourtant, elles s'appuient sur des termes et notions scientifiques pouvant être transférés et appliqués à l'objet de notre recherche, à condition d'être explicités et situés dans le contexte spécifique dans lequel agit l'agent sportif. A cet égard, la rupture épistémologique demande à reconsidérer l'ensemble de ces notions, à définir les concepts auxquels ils sont associés et à préciser les disciplines scientifiques dans lesquelles ils sont encrés, afin de procéder tant à la définition même de l'objet que celle des différentes problématiques et des théories de référence, tout en tenant compte de la construction méthodologique de notre recherche.

Par ailleurs, si nous considérons que l'agent sportif peut exister en dehors de la structure fonctionnaliste qui valorise l'intérêt de l'organisation sociale, un terme aussi conventionnel que celui de « profession » dans le sens fonctionnaliste qui est celui d'une activité « noble prestigieuse et désintéressée¹⁰ » semble, à première vue, inadéquat dans la perspective d'une analyse de l'activité de l'agent sportif.

¹⁰ C. Dubar et P. Tripiet, *Sociologie des professions*, Paris, Armand Colin, 1998, 2^e éd. 2005, p.88.

La théorie fonctionnaliste des professions¹¹ qui s'était imposée à nous par le biais de l'analyse des formes de régulation de l'activité et avant la constitution des données empiriques, présente l'agent sportif comme un groupe professionnel homogène alors que le terrain met en évidence l'importance de la trajectoire personnelle. La rupture épistémologique intervient à ce niveau et appelle une approche plus compréhensive, capable de tenir compte à la fois de la biographie de l'individu et des interactions que ce dernier noue avec l'environnement qui l'entoure.

En revanche, la posture dite interactionniste¹² considère l'étude des activités professionnelles comme un processus biographique voire identitaire. Ce double point de vue garantit une visibilité à l'ensemble des individus exerçant l'activité d'agent sportif ce qui n'est pas le cas de l'approche structurelle laquelle se limite aux agents sportifs détenteurs d'une autorisation légale d'exercer, à savoir, la licence délivrée par l'instance sportive compétente.

Par conséquent, l'identité professionnelle de l'agent sportif s'impose comme une quête personnelle et individuelle envisagée dans un espace social animé par une forte mobilité et concurrence et dans l'interaction avec l'autrui. Nous pouvons d'emblée définir l'espace social comme un ensemble organisé, une sorte de système de positions sociales qui se situent les unes par rapport aux autres. Cela suppose qu'il existe une hiérarchie des positions sociales, une hiérarchie intégrée et intériorisée par l'ensemble des acteurs en présence. Il n'y a pas de champions sans joueurs amateurs, d'agents de stars planétaires comme Tiger Woods ou David Beckham sans agents de joueurs de deuxième voire troisième division. Une position sociale prend de la valeur en fonction de l'éloignement social qu'elle entretient avec d'autres positions qu'elles soient supérieures ou inférieures. Il n'y a point de position sociale qui puisse se définir en dehors des rapports qu'elle entretient avec les autres positions d'un espace donné.

S'agissant de la formation identitaire de l'agent sportif, l'autrui devient tout aussi important que l'agent sportif dans la mesure où sans l'autre, l'agent n'existe pas. L'activité d'agent sportif renvoie immédiatement à des modalités de constructions et d'occupation de

¹¹ Voir *infra*, chapitre III.

¹² Voir *infra*, chapitre III.

l'espace socioprofessionnel qui se créent dans le rapport de soi à l'autrui. Dans le cas de l'agent sportif, c'est la relation tripartite joueur-agent-club qui nous intéresse. L'environnement dans lequel se situe cette relation est caractérisé par un ensemble de valeurs, de normes, de pratiques et de contraintes intériorisées et interprétées par l'individu et un des principaux objectifs de notre recherche est de les identifier et analyser.

Qui sont ces individus que nous retrouvons sous la dénomination « d'agent sportif » et qui suscitent parfois tant d'hostilité et d'animosité ? Si tous se définissent par rapport à un objectif commun, servir d'intermédiaire dans le cadre d'une opération financière contre le paiement d'une commission, nous observons des différences significatives entre eux. Ils exercent dans des disciplines sportives variées, chacune porteuse de valeurs particulières et sous-entendant des conditions de travail spécifiques. Leur statut, influence, mécanismes et modalités de rémunération varient selon les disciplines sportives et la nature de leurs prestations. L'agent sportif dans le tennis de table n'a pas le même volume d'activité que l'agent sportif dans le tennis, de même, l'agent sportif dans le football exerçant en tant qu'employé d'un grand groupe de management sportif se différencie à de nombreux égards de l'agent sportif indépendant. Souligner l'hétérogénéité de l'univers de l'agent sportif ne signifie pas que l'on ne doit pas chercher à identifier les points communs entre les agents. Si les pratiques des agents divergent, elles ne renvoient pas obligatoirement à des valeurs différentes, tout comme les valeurs déjà fortement intériorisées par l'agent peuvent influencer sur le choix des pratiques. L'agent construit dans ses interactions avec l'autrui et le monde qui l'entoure un ensemble de repères et valeurs qui se révèlent d'une grande importance à différentes étapes de sa trajectoire individuelle de l'agent.

De quelles manières l'agent sportif construit-il son appartenance à un groupe professionnel fortement contesté ? En quoi les trajectoires relationnelles et biographiques des agents sportifs sont-elles déterminantes dans la construction de leur identité personnelle ? A partir de quel moment l'identité professionnelle devient-elle un enjeu social et personnel ? En

d'autres termes, comment l'ambivalence identitaire s'impose à l'agent non comme un stigmate mais au contraire comme une revendication synonyme de réussite sociale future ?

S'intéresser aux différentes étapes de la construction de la trajectoire individuelle pour comprendre l'univers de l'agent sportif nous semble être un procédé valide et adapté à la spécificité de l'objet de l'étude. Nous examinerons l'origine des premiers jeux sportifs organisés lesquels ont rendu nécessaire la présence d'intermédiaires sportifs, puis nous considérerons successivement les rapports que l'agent entretient avec la structure et qui déterminent, en partie, les orientations qu'il donne à son activité d'agent sportif. Cette remontée dans l'histoire du sport nous permet de nous éloigner des fausses questions : « est-ce que l'agent sportif est une profession ? » ou « est-ce un métier ou une profession ? » et de nous focaliser sur des questions essentielles : « dans quelles circonstances les individus exerçant une même activité professionnelle essaient-ils de transformer cette dernière en une profession ? » et « quelles étapes franchissent-ils afin de construire un modèle professionnel valorisant pour l'ensemble des professionnels ? »

Ces questions fondamentales introduisent un ensemble de notions qui permettent de comprendre les comportements individuels. Plusieurs de ces notions qui sont celles de « mobilité », « d'identité », de « savoir et connaissances professionnels », de « pouvoir professionnel », de « contexte » et « d'éthique » méritent une attention particulière.

Le choix que fait l'individu de s'engager dans l'activité d'agent sportif semble résulter des interactions entre l'influence du milieu sportif et différentes formes de socialisation familiales, relationnelles, situationnelles et souvent institutionnelles. S'impose ensuite l'entrée dans l'activité. Certains s'installeront rapidement sur un segment du marché et revendiqueront leur statut de « professionnel » ainsi qu'une reconnaissance sociale. D'autres se contenteront des missions ponctuelles et accepteront le statut de « professionnel » uniquement lorsque celui-ci est porteur d'avantages sociaux. D'autres encore s'engageront dans des activités d'intermédiaire et mettront en place des pratiques spécifiques qu'ils considéreront comme des formes et expressions d'accomplissement de soi sans ressentir le besoin de formuler quelconque

revendication professionnelle formelle. Les modalités d'entrée dans l'activité d'agent sportif déterminent en partie les orientations des trajectoires ultérieures.

Comme nous l'avons souligné précédemment, les interrogations soulevées par l'objet de notre recherche rendent possible l'adoption de différentes approches. Cependant, certaines dimensions déterminantes de ce qui se façonne et donne à voir se montrent plus pertinentes à analyser et orientent le choix de champ disciplinaire de référence. Elles sont associées au positionnement de l'individu dans l'espace social où se joue son activité professionnelle et à la création du sens qu'il attribue à cette dimension dans son accomplissement, tant socioprofessionnel que personnel. Par conséquent, l'approche générale est sociologique dans la mesure où elle s'attache aux différentes séquences de la trajectoire individuelle et leur incidence sur la construction de « carrière » au sein d'un groupe professionnel donné.

S'inscrivant dans le champ de la sociologie des professions, ce travail s'intéressera notamment à l'analyse et à la description des relations entre l'agent sportif et différents acteurs présents dans l'espace socioprofessionnel au sein duquel il intervient. La sociologie offre des notions et des concepts précis qui nous seront fort utiles à chaque fois que nous tenterons de décrire des relations sociales¹³ ce qui d'après Alain Touraine¹⁴ constitue *in fine* l'objet même de la sociologie. Une attention particulière sera portée à la construction des parcours des agents sportifs, au sein du cadre prévu par les instances politiques et sportives ou en dehors de celui-ci. Il s'agira de démontrer que l'entrée dans l'activité détermine et conditionne profondément la construction de la trajectoire personnelle. La variété des modalités d'entrée dans l'activité d'agent sportif et celle des processus d'appropriation d'un savoir-faire et des compétences requises sous-entend l'acquisition d'une culture spécifique. Les valeurs, les conceptions et les projections intériorisées par l'agent sportif dès les premières étapes de la socialisation individuelle déterminent le poids que l'agent attache à l'accomplissement de soi dans l'espace professionnel. Comment se construisent objectivement et subjectivement les points de vue des agents sportifs ? Quels sont les modèles de référence à l'origine de la « fabrication » de leurs conceptions.

¹³ Précisons que social ne veut pas dire sociologique.

¹⁴ A. Touraine, *Pour la sociologie*, Paris, éd. Du Seuil, 1974, p.30.

Notre recherche est, en partie, construite à partir du sens que l'agent donne à sa trajectoire et de ce qu'il dit de la situation, à la manière dont il entrevoit les opportunités de réalisation de soi, au regard de la manière dont il réinstalle son parcours antérieur, à la manière dont il envisage son degré d'accomplissement personnel et professionnel, à la manière dont il gère le capital accumulé. Si le paiement de la commission semble être l'objectif principal de nombreux agents sportifs, comment envisagent-ils leur activité d'agent sportif une fois cet objectif atteint ? Peut-elle être abordée indépendamment de la question du paiement de la commission ? Est-elle toujours envisagée de façon « professionnelle » ? Une partie de notre étude¹⁵ examinera l'activité de l'agent sportif à partir des différentes perspectives théoriques qu'offre la sociologie des professions. Elle cherchera essentiellement à répondre à la question suivante :

Comment les agents sportifs engagés dans une activité consistant à servir de lien entre acteurs dont les intérêts divergent construisent-ils leur identité professionnelle ? En d'autres termes, perçoivent-ils l'activité d'agent comme *profession*, *métier*, *emploi* ou *occupation* et en quoi ces trois termes renvoient-ils à des trajectoires individuelles spécifiques ? Tout en privilégiant un croisement des approches théoriques, notre travail se donne pour cadre des moments particuliers et précis de l'individu ce qui nous amène à insister sur le contexte de l'étude.

D'une part, le contexte est celui de la structure des premières apparitions de l'activité d'agent sportif, puis celui des premières tentatives de régulation de l'activité et, enfin celui des dernières réglementations en vigueur, des moments où l'agent est partagé entre l'envie de bénéficier d'une autonomie d'action et la nécessité de se conformer à la norme imposée. Ce contexte normatif contraignant où l'agent est vu à partir de ce qui est autorisé par la règle, représente pour la plupart des agents une période transitoire entre l'entrée dans l'activité et la confirmation du statut acquis. D'autre part, l'agent est observé dans l'action afin de tenir compte des enjeux sous-jacents aux différentes situations dans le contexte en question. Comment l'agent sportif agit-il en dehors du contexte normatif ? Est-il capable d'autorégulation ? Quelle est sa formation professionnelle ? Quels sont les critères de sa légitimité ? Qui les édicte et comment

¹⁵ Voir *infra* chapitre III.

sont-ils perçus ? Autrement dit, l'agent sportif considère-t-il, et dans quelles conditions, son activité en termes de séquences continues, dans quelle direction et avec quelles intentions ? C'est en posant notre regard sur la manière dont se créent les liens et structurent les relations entre les différents acteurs (agents, joueurs, clubs, fédérations nationales et internationales, etc.), dans ce contexte, que nous espérons saisir les enjeux de ce groupe professionnel et leur évolution tant du point de vue personnel qu'institutionnel.

En relation avec les questions énoncées précédemment, nous chercherons à comprendre la place que l'individu accorde à l'activité d'agent sportif dans son articulation avec les autres dimensions de sa vie sociale et personnelle. Et plus précisément, quelle est la dimension attribuée à l'encadrement légal de la profession ? La question de l'encadrement légal et de la formation professionnelle devient essentielle dans la mesure où l'exercice de l'activité d'agent sportif ne requiert pas de formation spécifique. Comment des individus, apparemment autodidactes, parviennent-ils à construire une carrière qui ne soit ni régulée ni définie de façon précise, dans un espace professionnel animé par divers réseaux de groupements sociaux formels et informels ? L'analyse du contexte et des conditions qui ont conduit à l'institutionnalisation de l'agent sportif par les instances sportives mérite une attention particulière. En un sens, notre recherche vise à expliciter en quoi les initiatives institutionnelles et structurelles se révèlent inadaptées et suscitent très peu d'adhésion de la part des agents sportifs. Les institutions politiques et sportives alertées par la prépondérance de la logique économique dans l'activité de l'agent sportif se sont empressées, et plus particulièrement en France, à organiser, définir, coordonner et surtout contrôler l'activité de l'agent en l'intégrant dans les institutions centralisées. En imposant la licence comme garantie principale de reconnaissance exclusive du droit d'exercer l'activité, en échange d'une commission, et le mandat comme principal outil de supervision du champ d'action de l'agent, les institutions compétentes ont estimé que ces deux instruments contribuent à l'instauration des frontières entre les domaines de compétence et de comportement et participent à la répartition des pouvoirs et des responsabilités sur ces derniers. Pour remplir son mandat, et donc conseiller à son mandant quel club il doit choisir, où investir son argent et quelle stratégie de carrière à adopter ou à éviter, l'agent sportif doit être un expert initié à ce qui est mal ou interdit comme à ce qui est bien ou valorisé, une expertise qui s'acquiert par l'interaction de l'agent avec son environnement. Si certains agents se dotent de la

licence officielle pour mener des transactions et accéder au statut d'expert, d'autres bâtissent leur carrière en dehors de toute influence ou contrôle exercé par la norme institutionnelle. Extérieurs à ce que dit la règle institutionnelle, en quoi le regard qu'ils portent sur leur activité professionnelle diverge-t-il de celui des agents licenciés ? Eloignés du circuit institutionnel ou conventionnel, de quelle marge de manœuvre disposent-ils ? Elle dépend essentiellement des interactions avec son environnement. L'agent estime sa marge de manœuvre en fonction du degré des contraintes imposées par la « norme compétente » et de la façon dont elles affectent son activité. Sa liberté d'action est étroitement liée à sa capacité d'évoluer en dehors du cadre prévu par les instances politiques et sportives. L'autonomie d'action que revendiquent les agents par rapport aux cadres réglementaires est un des éléments constitutifs de leur carrière d'agent.

Il semble que nous puissions interpréter la construction de leur autonomie d'action en s'intéressant aux différentes séquences de leur socialisation¹⁶ primaire et secondaire dans le contexte professionnel. Leur environnement social, tant culturel -le sport dans lequel ils interviennent- que biographiques, leur liens familiaux, institutionnels, de réseaux, détermine leurs choix et leurs positionnements. Comment se positionne l'agent sportif par rapport à ces séquences ? Quelle importance accorde-t-il à chacune d'entre elles ? Se pose ici la question de savoir si la séquence présente se situe en continuité ou en rupture par rapport aux séquences précédentes, et de comprendre en quoi ces enchaînements expliquent les sorties de carrières très fréquentes dans ce groupe professionnel ? Cela amène une autre question qui est celle de la mobilité.

Les raisons d'entrée dans la carrière, les modalités d'accès à l'activité, ainsi que les conceptions que l'individu a de l'activité avant son engagement contribuent à l'orientation de sa trajectoire professionnelle. Nous nous arrêterons sur les différentes typologies d'agent sportif selon type de trajectoire et la nature des interactions avec l'environnement. C'est dans son rapport à l'autre que l'individu construit son identité et reconnaissance professionnelle. Dans une communauté plus vaste, la reconnaissance professionnelle devrait, au moins en partie, provenir de ses pairs. Cependant, s'agissant de l'activité d'agent sportif, et compte tenu des conditions d'exercice de l'activité, la solidarité professionnelle est peu répandue. Ce manque de solidarité professionnelle s'explique essentiellement par le statut précaire et incertain de nombreux agents.

¹⁶ M. Darmon, *La Socialisation*, Paris, Armand Colin, 2006.

Les conditions du marché de travail de l'agent sportif, animé par une concurrence féroce, désavantagent toute une partie du groupe professionnel. L'étude du concept de carrière permet de mettre en évidence la diversité des parcours des agents ainsi que des inégalités de carrières. A l'instar du monde des arts dans lequel des disparités importantes existent entre les artistes¹⁷ au cours de leur carrière, l'étude de celui des agents sportifs fait également ressortir des inégalités internes. Afin de rendre compte de ces dernières il nous fallait réussir à mobiliser des données empiriques conséquentes. Ainsi, notre recherche présentera plusieurs typologies qui viendront illustrer la multiplicité des types de parcours des agents sportifs à différents stades de leur carrière.

Par ailleurs, les conditions structurelles dans lesquelles s'opèrent les transactions privilégient certains parcours et certaines interactions. Les éléments déterminants de la valorisation symbolique d'un certain type d'agent auprès des principaux acteurs sont par ailleurs, du moins en partie, responsables de l'évolution négative du métier d'agent sportif dans la société. Ce constat nous renvoie à l'importance de la culture spécifique du groupe professionnel, construite autour des valeurs, notions, conceptions et pratiques qui sorties du contexte de ce même groupe n'auraient pas la même importance.

La qualité du tissu relationnel et la constitution de réseaux contribuent à une meilleure intégration de l'agent et affirment son appartenance au groupe professionnel. L'agent sportif semble construire ses réseaux en fonction de sa trajectoire personnelle et des valeurs qu'il associe à l'activité. L'appartenance au groupe professionnel ne se limite pas uniquement à la pratique concrète de l'activité. Elle se définit également par des pratiques et connaissances formelles ou informelles attribuées à l'agent sportif. La reconnaissance professionnelle ne semble pas passer par la possession d'une qualification officielle et spécifique, ici la licence délivrée par les instances sportives, en tant que preuves de crédibilité et légitimité professionnelles. Comment devient-on un agent sportif crédible et légitime ? Pour certains agents sportifs, les compétences mobilisées dans l'exercice de leur activité suffisent pour attester de leur légitimité à appartenir au groupe professionnel. A cette logique basée sur des compétences voire l'expérience du milieu s'oppose une logique fonctionnaliste de

¹⁷ P.-M. Menger, *La profession de comédien. Formations, activités et carrières dans la démultiplication de soi*, La Documentation française, 1997.

reconnaissance de qualification qui est celle prônée par les instances politiques et sportives. Quels sont les modèles de références de ces deux logiques ?

Au-delà de la question des critères de reconnaissance professionnelle en interne, se pose celle de la reconnaissance sociale qui fait défaut à l'agent sportif. Si, au niveau structurel, la reconnaissance de l'activité en tant que « profession » ne semble pas soulever de problèmes particuliers, c'est l'intérêt social de l'activité et le supposé manque d'éthique de l'agent sportif qui sont sources de divergences. La société formule des exigences spécifiques à l'égard de toute activité professionnelle sous forme d'attributs structuraux comme « honnêteté », « responsabilité », « qualification » ou « éthique ». Ces attentes, souvent normatives, lorsqu'elles ne sont pas satisfaites placent l'individu dans une situation où son identité sociale réelle et confondue avec son identité sociale virtuelle, c'est-à-dire celle que lui attribue la structure. A l'origine de ce décalage pour ne pas dire désaccord, se trouve généralement un attribut spécifique qui diminue l'individu et fait de lui quelqu'un de « mauvais », « dangereux », « criminel », ou fondamentalement « malhonnête ». Ici l'attribut en question est « l'éthique » de l'agent sportif, ou plus précisément, un supposé manque d'éthique. Cet attribut constitue un stigmate dans le sens où le discrédit qu'il entraîne est perceptible.

Ainsi diminué aux yeux de la société, l'agent sportif se sent discrédité. Partant de ce postulat, notre recherche s'intéressera aux mécanismes qui tentent de rationaliser une certaine forme d'animosité que mentionnent l'ensemble des agents sportifs interrogés. Comment l'agent sportif stigmatisé réagit-il à la situation ? Pour répondre à cette question, notre travail s'intéressera d'abord à la notion d'éthique avant de proposer une analyse du processus de stigmatisation dont les agents sportifs affirment être « victimes ».

Les notions de rupture, de continuité et d'autonomie semblent centrales dans l'articulation des différentes parties de notre étude. Il convient de préciser que nous ne prétendons pas être exhaustifs dans notre démarche dans la mesure où analyser l'ensemble des situations, des processus et des contextes de construction des trajectoires personnelles, individuelles et collectives se révèle impossible à réaliser.

1.3 Problématiques et hypothèses

Les interrogations formulées précédemment nous invitent à présenter notre question de recherche dans les termes suivants : comment se construit la trajectoire professionnelle de l'agent sportif, dans un environnement souvent hostile, au regard de son parcours individuel et dans l'articulation avec son identité formelle ou informelle d'agent sportif ?

La définition de la problématique générale se pose en ces termes :

Sous-entendu par des questions et problèmes de construction des identités personnelles, sociales et professionnelles, dans un espace professionnel en constante mobilité, ce travail porte sur les processus d'interactions (et des résultats de celles-ci) d'un groupe hétérogène d'individus évoluant dans « le milieu du sport » et dans le cadre de la relation tripartite « agent-joueur-club ».

Des problématiques plus spécifiques méritent d'être exposées ici.

De quelle manière, dans un contexte de forte régulation imposée par des » forces externes », les agents sportifs luttent pour s'approprier le contrôle de leur champ professionnel en vue d'une autonomisation. Quels sont les instruments de cette autonomisation ? Pourquoi la licence et le mandat ne suffisent pas pour exercer l'activité d'agent sport ?

À la suite des travaux de Dubar¹⁸ s'intéressant à la question de la construction d'identité professionnelle sous l'angle de la socialisation « professionnalisante » , nous nous intéressons à la manière dont s'érige cette socialisation par le biais d'un double processus, qui permet une articulation entre « une négociation biographique » qui consiste à projeter des actions possibles en rupture ou en continuité avec une expérience d'action reconstituée (trajectoire) et une « négociation relationnelle » qui vise à faire reconnaître ou non par d'autres acteurs (professionnels, personnels, institutionnels, sociaux ou structurels) la légitimité du statut et des

¹⁸ C. Dubar, *La Socialisation. Construction des identités sociales et professionnelles*, Paris, Armand Colin, 1991.

revendications de l'agent sportif, compte tenu des intentions formulées, des moyens disponibles et des résultats espérés.

Notre recherche reposera sur le discours des principaux acteurs afin d'analyser leurs perceptions et conceptions de l'activité d'agent sportif et leurs projections dans l'interaction de leurs attentes et celles formulées par différents membres du secteur professionnel. S'inscrivant dans le courant interactionniste, à la suite des travaux de Hughes¹⁹ nous considérons cette construction comme une position continuellement négociée de l'agent.²⁰ L'étude de ce qu'il convient d'appeler ici « marge de manœuvre », doit également prendre en considération les paramètres institutionnels, structurels et normatifs intervenant dans l'interaction. La notion de confiance semble caractériser les relations praticien- client (agent- joueur) et praticien- structure (agent-club, agent- fédération), une confiance qui dans l'approche fonctionnaliste est garantie par l'éducation, la formation et l'attribution de la licence d'exercer. Cette approche s'efforce de clarifier les caractéristiques spécifiques d'une profession, ses principales valeurs et sa contribution à l'ordre social et à la stabilité, dans la suite de Parsons²¹, un des premiers théoriciens à démontrer que l'économie capitaliste, (la rationalité formelle de Weber), et les professions modernes sont interdépendantes et s'équilibrent réciproquement pour assurer le maintien et la stabilité d'un ordre social normatif fragile.

S'il est vrai que nous envisageons notre étude à partir d'une *individuation* de l'agent sportif, cette dernière ne doit pas se présenter comme le résultat de la dynamique des différents parcours sociaux et l'individualité vue ici comme une conséquence des déterminations sociales particulièrement contraignantes. Evidemment, il s'agit pour nous d'établir un lien entre l'histoire de l'activité d'agent sportif et la biographie individuelle, le défi étant de mettre en évidence les critères de cette corrélation, sans passer par les articulations évidentes et directes entre l'agent et les structures qui l'entourent.

¹⁹ E. C. Hughes, *Men and their work*, Glencoe, Illinois, The Free Press, 1958.

²⁰ A. Strauss, *La Trame de la Négociation, sociologie qualitative et interactionnisme*, Paris, L'Harmattan, 1992.

²¹ T. Parsons, *The Social System*, New York, Free Press, 1951.

L'approche adoptée dans notre recherche a pour ambition de dépasser certains clivages sociologiques et de ce fait nous souhaitons y intégrer les apports des principales orientations sociologiques.

Par conséquent, notre recherche propose une articulation de trois grands axes. Tout d'abord, d'un point de vue analytique, un axe diachronique s'impose. Il convient de penser qu'une étude qui donne la primauté à la compréhension de l'individuation doit également s'intéresser au rôle des évolutions structurelles et normatives qui chacune à sa manière attestent de la construction de l'individu et de ses conditions d'existence dans le champ professionnel. En un sens, toute étude pourtant sur l'individu et ses relations avec un environnement socioprofessionnel réinterroge et réexamine les effets de la consolidation et de la protection d'une économie capitaliste et la création structuro- légale (politico-sportive) de la notion d'individu ici d'agent sportif, en tant qu'élément constitutif et déterminant de la création et la stabilité d'un marché de travailleurs libres.

L'axe diachronique du paradigme néo durkheimien et notamment la métathéorie fonctionnaliste des professions de Parsons,²² ou le « fonctionnalisme structurel » se révèle indispensable dans l'analyse de l'agent sportif comme étant, à la fois, un acteur empirique et un sujet normatif. L'axe diachronique, en se rapprochant des préoccupations clairement synchroniques, doit expliquer l'impact et la répercussion des grandes évolutions historiques et d'importants changements structurels sur l'individu. Les agents sportifs souhaitent organiser leur carrière en fonction des valeurs auxquelles ils tiennent, de leur volonté de se spécialiser sur un segment précis du marché, de collaborer avec certains sportifs, de sortir de l'activité par moments... La diversité des parcours, des objectifs de carrières, des entrées et des reprises de l'activité ne doit pas nous empêcher d'essayer de repérer quelques grands profils d'agents sportifs.

Ensuite, un axe synchronique est nécessaire pour soulever les problèmes liés à la place structurelle de l'agent sportif. Nous accordons aux apports des théories néo-wébériennes et à leur axe synchronique, une place importante. Plus particulièrement, « *l'institutionnalisation du*

²² T. Parsons, *Social Systems and the Evolution of Action Theory*, New York, New York: The Free Press 1977.

savoir formel » telle que décrite par Freidson²³ et « la concurrence pour le monopole de compétences juridictionnelles » d'Abbott²⁴ trouvant leur application ici, nous permettent de faire émerger des problèmes spécifiques à notre objet d'étude.

Enfin, un axe biographique, déjà évoqué plus haut, en s'inscrivant dans une trajectoire personnelle, un cycle de vie individualisé, aide à comprendre la subjectivité biographique de l'agent sportif. Avec la même orientation que chez Hughes²⁵, l'axe biographique devient ici déterminant dans la tentative de restituer l'activité d'agent sportif dans une dynamique temporelle qui suppose l'entrée dans l'activité, le déroulement de l'activité, les moments décisifs (*turning points*), les anticipations, les prévisions, les succès et les échecs. L'axe biographique illustrant les différents domaines d'activité de l'agent sportif ainsi que la dynamique des interactions dans un cadre donné entre l'agent sportif et ses *partenaires professionnels* est perceptible lors des entretiens biographiques qui constituent un outil privilégié de notre méthodologie.

A regarder de près, les trois axes sont principalement liées par un ensemble de configurations subjectives. Si les relations entre certains aspects de ces trois axes sont plus courantes et plus visibles justifiant l'énonciation de principaux profils d'agent sportif, notre étude insiste sur la diversité des articulations envisageables. Ces aspects contribuent également à rendre plus perceptibles les différentes logiques d'appropriation des ressources (sportifs) disponibles dans l'espace social professionnel.

Les théories d'Abbott (Abbott, 1988) sur le système des professions proposent un cadre théorique et méthodologique à partir duquel nous formulons l'hypothèse générale de notre recherche. Cette dernière se présente d'emblée comme résultat d'une élaboration purement théorique. Toutefois, Merton²⁶ distingue l'hypothèse théorique à savoir l'élaboration

²³ E. Freidson, *Professional Powers*, Chicago, University of Chicago Press, 1986.

²⁴ A. Abbott, *The System of the Professions. An Essay of the Division of Expert Labour*, Chicago, University of Chicago Press, 1988.

²⁵ E. C. Hughes, *Le Regard Sociologique*, Paris, Editions de l'EHESS, 1997.

²⁶ R. K. Merton, "Notes on Problem Finding in Sociology" in R.K. Merton. L. Broom et I. Cottrell (1959) *Sociology Today: Problems and Prospects*, New York, Basic Books.

conceptuelle et l'hypothèse de travail ou empirique. Alors que nos hypothèses empiriques naissent d'observations des situations courantes portant sur des faits de la vie quotidienne de l'agent sportif ou de faits découverts au cours de notre immersion, l'hypothèse théorique, quant à elle, tente de répondre à une question spécifique : comment s'érigent les limites d'un nouveau domaine professionnel et comment analyser les enjeux sous-jacents à cette construction ?

Nous avançons l'hypothèse générale qu'une profession est une construction sociale continue dont il ne peut y avoir de définition figée, les professions ne formant pas uniquement des corps organisés d'experts qui appliquent des connaissances à des cas particuliers et qui élaborent un système de formation spécifique à la profession considérée.

Une autre hypothèse, sous-jacente à l'hypothèse générale se présente en termes suivants : *Disposer d'une licence d'exercer et d'un mandat pour mener à bien les missions prévues dans le cadre de l'exercice de l'activité, ne suffit pas pour transformer une activité de travail en profession ni pour protéger la dite activité des luttes internes ou externes au champ professionnel.*

En revanche, la professionnalisation, processus indissociable de la question des professions, apparaît comme une tentative de délimiter un territoire en commençant par énoncer qui contrôle quoi, quand et comment. Nous insistons sur l'interdépendance des professions présente dans le modèle élaboré par Abbott qui décrit les sources de transformation internes ou externes du système des professions en impliquant d'autres groupes professionnels ou en ouvrant de nouveaux champs d'action. Dans le cas des agents sportifs, cette interdépendance est illustrée par la relation sportif-agent-club et son analyse visera à démontrer comment les mécanismes internes et externes affectent la profession. Afin de mieux saisir ces forces qui jouent un rôle prépondérant dans l'orientation et le développement de cette dernière nous tenons également compte des contextes politiques, économiques et sportifs qui accompagnent l'évolution de la profession.

Nous cherchons à comprendre en quoi la carrière d'agent sportif est déterminée par la valorisation des expériences passées et l'acquisition de compétences nouvelles. Dans cette perspective, il nous semble intéressant d'intégrer à une partie de notre travail une approche socio-historique des origines de l'agent sportif. Cette approche devient révélatrice de la présence

d'une forme d'anomie²⁷ à savoir un décalage entre ce que la règle permet et ce que se permet l'acteur, ici l'agent sportif.

Une attention particulière sera donnée au choix de l'activité d'agent sportif comme aboutissement d'un transfert des attentes préalablement formulées. Il s'agira de comprendre les raisons sous-jacentes de l'orientation de la carrière d'agent sportif.

La construction de la relation tripartite joueur-agent-club se présentant à chaque fois comme une épreuve de passage pour l'agent sportif, il semble crucial de s'intéresser à l'importance que les deux autres partenaires de cette relation accordent aux valeurs spécifiques attendues de l'agent sportif et dont la présence influence les choix faits par ces derniers. En un sens, ses partenaires développent et projettent des conceptions précises sur la personne d'agent sportif lequel, à son tour, s'efforce à répondre aux attentes exprimées à son attention. Nous cherchons à comprendre en quoi ces attentes contribuent à la construction identitaire de l'agent sportif. Il s'agit également de situer la trajectoire des différents acteurs à partir de la dynamique des interactions relationnelles et professionnelles. Les processus de socialisation intervenant dans un contexte professionnel deviennent des processus de socialisation professionnelle et mettent en évidence une forme de dualité entre ce vers quoi tendent les acteurs et la marge de manœuvre que leur concèdent les autres. C'est dans cette interdépendance que l'agent sportif construit son individualité.

Une fois de plus, le contexte dans lequel nous situons notre étude exige une attention particulière dans la mesure où le cadre proposé pour l'étude des interactions au sein de la relation tripartite se situe à des moments précis et particuliers du parcours de l'individu. D'une part, le moment d'action retenu se situe dans une période transitoire entre la recherche de clients et le passage à l'exercice de l'activité d'agent sportif. Par ailleurs, l'agent sportif est observé dans le temps particulier d'une formation informelle à objectif « professionnalisant » et au cours

²⁷ Le terme anomie apparaît pour la première fois chez Jean-Marie Guyau dans *Esquisse d'une morale sans obligation ni sanction* (1885). Le sens d'anomie est proche de celui du désordre social. L'économiste Friedrich Hayek utilise également l'anomie dans ce sens-là. Robert K. Merton s'est particulièrement intéressé au concept d'anomie et l'a transformé en ce qu'il appelle *'Strain theory'* ou *la théorie de la tension*. Chez Durkheim, en revanche, l'anomie s'apparente à un désordre individuel qui surgit suite à un changement social soudain créant la tension. Marx utilisera les concepts *des valeurs d'usages* et *d'échange* pour décrire des situations similaires tandis que Jung préfère parler d'*introversion* et d'*extraversion*.

duquel il s'agit pour lui d'acquérir des connaissances « professionnelles » qui faciliteront son intégration dans le groupe et le rendront légitimes auprès de ses clients potentiels. L'ensemble des enjeux indissociables de ce « contexte de l'action » nécessitent d'être continuellement pris en considération. Comment est envisagée la formation informelle par l'acteur, ici agent sportif, notamment, par rapport à sa formation initiale ? Concrètement, comment expliquer la prédominance d'avocats et d'anciens sportifs parmi les agents sportifs ? Comment la formation d'agent sportif, est-elle perçue par rapport à la formation antérieure ? (rupture, continuité, complémentarité). Est-elle vue comme une étape ultime d'un processus de professionnalisation ? Dit autrement, l'agent sportif considère-t-il sa suite et dans quelle direction, avec quelles motivations ? Nous questionnerons également les relations qui se créent, dans ce contexte, entre les agents et les sportifs, les agents et l'institution mais également entre les agents eux-mêmes. Cette étude s'appuie sur l'analyse, entre autres, des enjeux du groupe professionnel et l'évolution de ce dernier, tant du point de vue institutionnel que de l'autonomie du groupe professionnel. Ici également, en rapport avec le questionnement, nous donnerons une attention particulière au contenu contesté ou revendiqué dans cette évolution : nous chercherons à comprendre la place accordée à l'activité d'agent sportif dans son articulation avec l'activité antérieure de l'individu.

D'autre part, comment des individus qui se décrivent comme des autodidactes du sport, et c'est le cas des agents sportifs dont la formation initiale est, pour la plupart, sans rapport avec le sport, envisagent cette relation entre l'activité d'agent sportif et leur activité antérieure ? Extérieurs à la pratique professionnelle du sport, quel regard portent-ils sur le sport professionnel et l'activité d'agent sportif, en comparaison avec les agents sportifs, anciens sportifs professionnels, souvent passés du statut de « patient » à celui du « praticien » ? Initialement distants des réseaux et cursus sportifs, de quelle marge de manœuvre disposent-ils ?

Nous estimons que les constructions professionnelles ne sont envisageables que dans l'interaction de l'individu avec son environnement, ici environnement sportif. L'individu devient un acteur capable d'évaluer le contexte, ses possibilités d'action, sa marge de manœuvre, en raison notamment du retour qui lui est fait de l'environnement sportif par les autres acteurs. A chaque fois, la négociation d'une position n'est pas le résultat du seul choix de l'individu, les possibilités qu'il s'octroie, mais est aussi dépendante du degré de construction provenant de la reconnaissance voire légitimité accordée par l'environnement sportif – les possibilités qui lui

sont données. Les conditions de son accomplissement objectif dépendent en conséquence des facteurs extérieurs à l'individu.

De ce fait, les éléments constitutifs de la socialisation primaire et secondaire de l'agent sportif doivent être pris en compte. Son environnement social immédiat, tant humain-ses références institutionnelles, familiales ou amicales-, que culturel –sa société de référence-, et son réseau relationnel se révèlent déterminants dans ses choix et positionnements au sein du groupe professionnel. Se pose la question de savoir si l'individu se positionne en continuité avec ces différents niveaux de construction sociale antérieurs ou en rupture ? Dans une configuration consensuelle et médiane quel degré est alloué à chacune de ces dimensions ?

Dans le même registre, la suite de la trajectoire des agents sportifs dans les différents sous- segments du monde sportif apporte des éclairages quant à l'évolution biographique des premières conceptions intégrées. Nous verrons notamment comment se fait le passage de l'activité pratiquée en « essai » à sa professionnalisation. Là encore, des différences importantes sont à noter selon les individus et leurs groupes de référence ou /et de provenance. Ainsi, nous tenterons d'analyser pourquoi de nombreux sportifs professionnels, souhaitent exercer l'activité d'agent sportif « en essai » dès l'arrêt de leur carrière sportive. La professionnalisation de l'activité d'agent sportif ne se situe pas dans la même temporalité selon le type de trajectoire de formation initiale. Par ailleurs, les relations que l'individu entretient avec divers groupes ou acteurs du monde sportif influencent considérablement les modalités d'accès à l'exercice professionnel de l'activité d'agent sportif.

L'appartenance plus ou moins exclusive à un groupe et au cours de cette étape de la trajectoire, joue un rôle déterminant dans la construction des conceptions en cours d'élaboration ainsi que sur les conceptions de soi dans le contexte professionnel. Se développe alors un processus de remodelage identitaire en fonction du degré d'intégration dans le groupe convoité ou des possibilités d'accès ou de maintien dans ce groupe. Les gestes de confiance, de reconnaissance, d'attribution et de contribution sont essentiels dans ces phases encore peu certaines au cours desquelles l'agent sportif novice tente d'évaluer ses chances de réussite.

L'interaction avec l'autre étant donc un des fondements de l'intégration professionnelle, se pose la question de la constitution du tissu relationnel susceptible de favoriser ou ralentir la réalisation des projections de l'agent sportif. La constitution et le développement des réseaux relationnels dans le monde du sport renforce l'intégration dans le groupe et conditionne l'appartenance revendiquée par l'agent sportif. Toutefois, s'agit-il de réseaux identiques selon les trajectoires et sont-ils tous porteurs de mêmes valeurs ? L'appartenance à un groupe professionnel, est-elle dissociable de la pratique concrète de l'activité ou bien relève-t-elle également des contributions formelles ou informelles individuelles reconnues par le groupe ? La reconnaissance de l'identité professionnelle passe-t-elle par la possession d'un diplôme, formation ou qualification spécifique qui atteste de la légitimité et de la crédibilité des aspirations de l'individu à revendiquer son appartenance au groupe ?

Convient-il de penser que revendiquer simplement son appartenance à un groupe socialement identifié comme relevant du monde du sport suffit à légitimer l'identité visée ?

Il est possible d'engager plusieurs logiques, elles-mêmes liées à des conceptions différentes de la profession d'agent sportif et dépendantes du type de trajectoire mobilisée et projetée. Pour certains agents sportifs, les compétences nécessaires à l'exercice de l'activité d'agent sportif attestent de leur légitimité à appartenir au groupe professionnel. A côté de cette logique basée exclusivement sur des compétences, d'autres agents insistent sur la nécessité de posséder les diplômes qui certifient de la crédibilité de leurs compétences. Ainsi, à une logique de compétences s'oppose une logique de qualification spécifique.

Dans quelle mesure ces différentes conceptions du droit d'accès à la pratique de l'activité d'agent sportif renvoient-elles à des modèles différents de la profession ? Sont-elles associées à un modèle professionnel, occasionnel, transitoire, vocationnel et dans quelle proportion ? La promotion du modèle professionnel telle que faite par le mouvement sportif a-t-elle la même consonance pour l'ensemble des agents sportifs ? Sous-entendue par ces problématiques, se pose la question des valeurs portées par chaque modèle professionnel. Il semble que la valeur

accordée à la notion de travail varie considérablement selon qu'elle renvoie au modèle professionnel, au modèle occasionnel, au modèle transitoire ou au modèle vocationnel.

Nous chercherons à comprendre en quoi l'identité d'agent sportif relève de la règle d'atypie : la réussite professionnelle est envisagée à partir du « don » que chaque agent pense détenir et dont il cherche à faire usage au cours des négociations professionnelles. Le fait de s'auto reconnaître un talent atypique expose l'individu à la nécessité d'obtenir la reconnaissance du dit talent par l'extérieur, notamment les sportifs. Inévitablement, cette revendication d'atypie est confrontée à l'appartenance à un groupe professionnel, à un collectif plus ou moins vaste ou à une réalité sociale. Comment concilier l'appartenance à un régime de communauté, si restreint soit-il, avec des revendications plus individualistes ?

L'articulation des deux attentes relatives au processus de socialisation professionnelle, activité professionnelle antérieure et activité d'agent sportif, met en évidence le rôle central des notions de continuité et de rupture. Il nous paraît essentiel de poser la question d'une possible dualité chez l'agent sportif provenant d'un conflit ou des tensions entre ses deux formes de réalisation professionnelle. Existe-t-il des oppositions puissantes entre ces deux configurations pour l'agent sportif ou, au contraire, trouve-t-il une articulation logique ? De quelle manière l'agent sportif gère-t-il ces éléments ?

CHAPITRE II- PROBLÉMATIQUES ET MÉTHODOLOGIE DE L'ENQUÊTE

2.1 Construction des champs d'analyse et sélection des unités d'observation

2.1.1 Qui observer ?

Dès le départ de notre travail de recherche, nous avons réalisé qu'il ne suffisait pas d'avoir une idée précise des types de données que nous devions réunir, mais qu'il fallait encore délimiter le champ des analyses empiriques dans le temps et dans l'espace géographique et social. Dans la mesure où notre recherche porte, à la fois sur un phénomène singulier à savoir la profession d'agent sportif et des processus sociaux, c'est-à-dire la construction sociale d'une activité de travail et les luttes accompagnant cette construction, nous avons dû adapter les critères de délimitation des champs d'analyse à ces deux configurations.

Dans la première configuration, l'objet du travail, c'est-à-dire la profession d'agent sportif, définit lui-même, *de facto* les limites de notre recherche et nous invite à spécifier les contours du champ d'analyse : période étudiée, zone géographique sélectionnée, organisations, institutions et acteurs sur lesquels se focalise l'étude, etc.

Premièrement, nous avons fait le choix de ne pas circonscrire notre étude à une période de temps strictement délimitée, souhaitant privilégier ainsi les processus de construction de la

profession d'agent sportif ce qui situe différentes parties de notre travail sur une période entre les premiers jeux sportifs organisés en Grèce et Rome de l'Antiquité et les ultimes entretiens, réalisés en octobre 2010. Avant d'intégrer dans notre champ d'analyse, les phénomènes qui remontent à l'Antiquité, nous avons longuement réfléchi à la validité d'une telle démarche. En prenant soin d'éviter tout anachronisme ou maladresse, nous tenterons de démontrer une certaine unité de l'activité d'intermédiaire sportif, privilégiant ainsi l'analyse des différents niveaux d'organisation et de fonctionnement de l'agent sportif au détriment d'une « limitation » historique *stricto sensu*, trop contraignante voire impossible tant l'histoire de l'agent sportif semble discontinue.

Deuxièmement, l'agent sportif est amené à exercer son activité à l'échelle mondiale et par conséquent il nous a paru nécessaire de ne pas chercher à limiter notre étude à une zone géographique trop restreinte. Toutefois, notre étude mettra l'accent sur la profession d'agent sportif dans l'Union Européenne et son voisinage géographique.

Troisièmement, notre champ d'analyse comprendra à la fois les institutions étatiques et les organisations sportives, l'objectif étant de rendre compte des relations et interactions entre celles-ci et les autres acteurs du champ d'analyse.

Enfin, ces acteurs sont au nombre de trois et sont identifiés sous l'appellation de « relation tripartite : joueur-agent-club », chaque partie constituant une entité importante du champ d'analyse.

Dans la deuxième configuration qui met l'accent sur des processus sociaux au détriment des phénomènes singuliers, c'est l'analyse de la relation tripartite qui est privilégiée.

Si à première vue notre champ d'analyse paraît démesurément vaste, les analyses proposées dans cette thèse se concentreront sur un groupe de dimension amplement réduite dont nous étudierons en détail l'histoire, le fonctionnement politique, l'autonomisation par rapport aux structures politiques et le poids des institutions, les structures sociales et économiques, et les représentations culturelles et symboliques.

2.1.2 Le choix d'une méthode mixte de recueil des informations

Les enquêtes de terrain prennent des formes variées suivant l'objectif qu'elles se proposent, l'objectif déterminant, d'une part, la population à étudier et les moyens de recherche, d'autre part. Le choix de la technique de recherche est influencé par deux principaux facteurs : la taille du terrain observé et le degré de précision auquel nous pouvons et souhaitons parvenir. Il convient de distinguer cinq étapes de notre phase d'observation :

- définir le but visé par l'observation du terrain soumis à l'investigation et essayer de s'y tenir ;
- concevoir les outils d'observation capables d'apporter les informations nécessaires et de vérifier *ad hoc* les hypothèses formulées.
- tester les outils d'observation en soumettant les techniques choisies à un nombre restreint de personnes appartenant aux différentes catégories d'acteurs (joueur-agent-club) composant l'échantillon retenu.
- mettre en œuvre l'instrument d'observation et collecter des données par observation directe ou indirecte.
- interpréter les données récoltées à partir des variables et des catégories de classement des comportements observés.

Avant de présenter dans la troisième partie de cette thèse le panorama des techniques de recherche que nous avons privilégiées, il convient de noter l'importance de l'anticipation. Celle-ci n'est pas une étape proprement dite de l'observation mais s'était imposée à nous comme une attitude ou disposition générale à l'occasion de la formulation des outils d'observation. Les données obtenues sont soumises à diverses manipulations interprétatives visant à leur donner l'aspect requis par les hypothèses de notre recherche. Le choix des outils d'observation et la collecte des données empiriques s'inscrivent pleinement dans des objectifs et dans le dispositif méthodologique de notre travail. Par exemple, le choix de questionnaire comme méthode

d'enquête auprès d'un échantillon composé de plusieurs centaines de personnes exige que les réponses individuelles soient interprétées strictement dans le cadre prévu par le chercheur. Les résultats n'ont donc de sens que dans leur traitement purement quantitatif consistant à comparer les catégories de réponses, à analyser leurs corrélations, à développer de nouvelles hypothèses qui seront vérifiées à l'aide de techniques plus compréhensives. La pluralité des situations et des contextes dans lesquels se joue la construction des trajectoires professionnelles individuelles exige un encadrement théorique étroit et des méthodes de recueil de données rigoureuses pour éviter que notre recherche, éparpillée dans toutes les directions, se retrouve infructueuse.

Le tableau ci-dessous présente les principales méthodes mobilisées dans le cadre de notre recherche.

Tableau 1.1 : Cinq principales méthodes appliquées à notre méthodologie

METHODE	METHODOLOGIE SELON TYPE DE TECHNIQUE
QUESTIONNAIRES	-questionnaires écrits envoyés par e-mail -questionnaires d'interviews
ENTRETIENS	-structurés à l'aide d'un questionnaire - semi-structurés (questionnaire spécifique) - entretiens libres et ouverts
IMMERSION DANS LE MILIEU	-observation neutre - observation participante - observation en contexte
TRANSCRIPTION	-analyse de dialogues -analyse de conversations téléphoniques -analyse du discours d'un acteur observé
ANALYSE DES SUPPORTS ECRITS	- catégoriser les concepts utilisés - comprendre les langages formels utilisés - analyse des correspondances écrites

Le cadre théorique qui sera posé dans le chapitre suivant ne s'est pas imposé indépendamment de l'observation et de la démarche empirique. Souhaitant privilégier l'interactivité entre le support théorique et l'exploration du terrain, nous donnons une importance égale à l'étude de la théorie des faits sociaux et à la méthode d'étude des faits sociaux car c'est précisément la méthode qui, en absence d'études scientifiques spécifiques portant sur notre objet, nous permet d'envisager les interactions dans cet espace professionnel particulier comme des systèmes interdépendants des individus qui les vivent.

2.2 L'enquête par questionnaire

2.2.1 La contribution de l'enquête par questionnaire à l'étude de la profession d'agent sportif

Les questionnaires permettent de poser à un ensemble d'individus, représentatif de la population constituant l'objet même de notre recherche, une série de questions relatives à leur situation professionnelle, sociale, familiale ou économique, à leurs opinions, à leur position à l'égard des enjeux professionnels, sociaux et humains, à leurs attentes et motivations, à leur niveau de connaissance ou de conscience d'un conflit, d'un phénomène ou d'un problème, à leur recommandations et solutions proposées pour résoudre ces conflits et/ou problèmes ou encore sur tout autre aspect spécifique de la profession.

Nos questionnaires, de type sociologique, se différencient du simple questionnaire biographique ou encore du sondage d'opinion dans la mesure où ils se donnent pour objectif de vérifier les hypothèses théoriques formulées au préalable et d'explorer les relations que ces hypothèses insinuent. Ainsi, nous avons cherché à tenir compte du degré de précision de nos hypothèses dans l'élaboration des questionnaires.

Compte tenu des objectifs de notre recherche nous avons souhaité développer deux types de questionnaires, que nous appelons questionnaire formel (QF) et questionnaire exploratoire (QE). Ce choix s'explique par la double orientation de l'objectif de notre recherche. Celui-ci consiste, d'une part, à définir la profession d'agent sportif à travers notamment l'analyse des mécanismes de régulation le concernant, et à comprendre comment se marie l'activité d'agent sportif avec le reste des trajectoires de vie. Le questionnaire formel (QF) comme son nom l'implique doit permettre de faire connaissance avec la population en tant que telle : son profil biographique, ses conditions et ses mode de vie et de travail, ses comportements et pratiques formels ou ses opinions à l'égard de l'encadrement légal le concernant. L'activité d'agent sportif

n'ayant pas, à notre connaissance, fait l'objet de travaux en sciences sociales, le questionnaire formel devait permettre de faire un état des lieux de la profession et d'identifier si possible quelques profils d'agent sportif. Il s'agit d'analyser la profession d'agent sportif à partir d'informations provenant des individus exerçant la profession concernée. En revanche, le questionnaire exploratoire (QE) a été élaboré comme un instrument d'observation se situant entre le questionnaire formel et l'enquête par entretien. Alors que le questionnaire formel explore des sphères circonscrites, concernant des faits ou des réponses qui n'impliquent pas de problèmes d'attitudes, d'opinions ou de revendications professionnelles trop complexes ou évasives, le questionnaire exploratoire (QE) a, quant à lui, été développé à partir des hypothèses impliquant ce type de problèmes. Les contraintes imposées par la technique même du questionnaire sont similaires qu'il s'agisse du questionnaire formel ou du questionnaire exploratoire.

Le questionnaire constitue un instrument d'observation particulièrement utile dans l'analyse d'un groupe professionnel dans la mesure où il peut apporter des informations essentielles concernant les professionnels. Il s'impose comme le moyen de communication déterminant entre l'enquêteur et l'enquêté en devenant l'outil par lequel nous parvenons au double objectif de l'interview : d'une part inciter, motiver, aider l'enquêté à parler, d'autre part obtenir les informations convenables pour le chercheur. Comme nous l'avons mentionné plus haut, le questionnaire doit transcrire l'objectif de la recherche en questions et provoquer chez les individus interrogés des réponses sincères et cohérentes, de nature à pouvoir être analysées en fonction de l'objet de la recherche. Autrement dit, la question posée en fonction d'un objectif donné, doit engendrer une réponse en rapport avec l'objectif recherché et transposant fidèlement l'attitude de l'interrogé. Le chercheur formule des attentes à l'égard de l'interrogé. Nous attendons de celui-ci qu'il soit en mesure et veuille répondre et qu'il le fasse explicitement. Ce sont le contenu et la forme des questions qui permettent d'atteindre ce résultat.

Contrairement aux entretiens, au cours desquels le regard est focalisé sur l'individu interrogé, le contenu d'un questionnaire est défini par l'objectif de la recherche, davantage que par les nécessités de l'enquête. Et pourtant, nous attendons du questionnaire des réponses conditionnées non seulement par l'environnement créé par l'enquêteur, mais également par des questions posées et c'est ici que la forme de la question prend de l'ampleur. Un questionnaire

efficace doit pouvoir aider à la fois le chercheur et l'interrogé, alors qu'une question maladroitement formulée peut les incommoder l'un et l'autre et altérer la qualité des réponses. Nous retrouvons ici l'importance de l'anticipation dans la mesure où tout en privilégiant l'objectif de la recherche, le questionnaire doit considérer à l'avance, des besoins, des motivations et des réactions des sujets interrogés. Il doit se situer à leur niveau de questionnement, les intéresser sans les offenser afin de créer une ambiance propice à l'observation. Le questionnaire se présente comme un élément constitutif de la technique de l'entretien, l'appréhension majeure et perpétuelle du chercheur.

Toutefois, il convient de penser qu'il n'existe pas de règles absolues qui permettraient de composer de bons questionnaires ou tout du moins qui permettraient d'éviter de perdre du temps avec des questionnaires peu productifs. Tout questionnaire est le résultat d'un compromis multidimensionnel. Dès le départ, il est question de trouver un compromis autour de l'ampleur et de la profondeur de l'espace étudié, entraînant un choix entre les questions principales envisageables et celles que l'on abandonne pour garantir la cohérence de l'ensemble. On anticipe par exemple, que certains interrogés ne répondront pas ou ne diront pas la vérité sur tel ou tel point, ce qui ne nous empêche pas de poser la question relative à ce point, l'absence de réponse ayant une signification. Nous savions dès le départ qu'un certain nombre d'agents sportifs ne répondront pas aux questions relatives aux pratiques illicites, comme celles concernant le blanchiment d'argent, le conflit d'intérêt ou la traite de jeunes sportifs. Compromis sur la forme, le questionnaire étant envoyé par e-mail, il faut adapter la présentation du questionnaire à ce support et notamment éliminer des questions dont les réponses pourraient être faussées par ce moyen de transmission. Compromis également sur la sélection des hypothèses à tester par le biais du questionnaire. Il s'agit ici encore de ne conserver que les questions les plus pertinentes et de consentir à en sacrifier certaines. Cependant, vient ensuite tout ce que l'on n'avait pas prévu : les points qui n'ont pas été abordés par le questionnaire, les questions auxquelles on n'a pas pensé, qui auraient pourtant été judicieuses, celles qui ont été posées et mal formulées ou mal comprises, celles qui ont été posées sous forme de questions fermées là où des questions ouvertes auraient été plus intéressantes ou vice versa, etc.

2.2.2 L'échantillon retenu dans l'enquête par questionnaire

Le travail de sociologue consiste à étudier les ensembles sociaux -ici la profession d'agent sportif dans sa globalité et ses relations avec des organisations concrètes dans une société globale- comme des totalités différentes de la somme de leurs parties. Il s'intéresse essentiellement aux comportements d'ensemble, leurs structures et les systèmes de relations sociales (et professionnelles) qui les animent et les modifient. Dans une recherche spécifiquement sociologique les informations nécessaires sont obtenues *a priori* exclusivement auprès des éléments qui constituent le tout. Pour connaître une profession, il faut interroger ceux qui l'exercent et le plus souvent ceux qui entretiennent des relations sociales avec ces professionnels. Nous appelons « population » la totalité de ces éléments, ou des « unités » constituantes de l'ensemble ; ce terme désignant aussi bien un ensemble d'organisations, de personnes ou d'objets indépendamment de leur nature. Une fois cette population délimitée, il n'est pas pour autant plus facile, ni d'ailleurs nécessaire, de réunir des informations sur chacune des unités qui la constituent. L'usage généralisé des sondages d'opinion, aussi dépourvus de cohérence et de rigueur soient- il, tend à imposer l'idée qu'il est possible d'obtenir des informations fiables concernant une population de plusieurs millions d'individus en n'interrogeant que quelques milliers, voire centaines d'entre eux.

La méthode utilisée pour constituer un échantillon a pendant longtemps fait l'objet de conflits et de débats, à présent en partie dépassés, entre les organismes statistiques (INSEE) et les instituts d'opinion. Les premiers considèrent que la seule méthode scientifique, valide et rigoureuse est celle qui comprend le calcul des probabilités, le prélèvement de l'échantillon s'effectuant suivant les lois du hasard. Dans cette perspective, le questionnaire s'apparente à un sondage probabiliste. Les seconds développent des sondages par choix raisonné ou par quotas. Nous parlons alors de sondage empirique.

Si, dans ce sens, nos questionnaires peuvent être considérés comme des sondages empiriques, ils ne sont pas, pour autant dénués de toute rigueur scientifique. Notre construction des échantillons repose sur l'idée que les différentes variables associées à l'individu entretiennent des relations d'interdépendance entre elles. Nous n'avons pas retenu la notion de

représentativité comme critère de validité de nos questionnaires dans la mesure où, sur le plan concret de notre recherche sociologique, pour mieux étudier le groupe des agents sportifs, les considérer comme des sommes d'individualités ne constituerait pas nécessairement une approche pertinente. Le tableau ci-dessous présente les échantillons retenus dans l'enquête par questionnaire.

Tableau 2.2 : Les trois entités de l'échantillon retenu

Sportif/Entraîneur	• Questionnaire exploratoire (308)
Agent sportif	• Questionnaire formel (156) • Questionnaire exploratoire (73)
Structure "club"	• Questionnaire formel (25)

L'objectif de notre recherche consistant notamment à s'intéresser à la relation tripartite (joueur-agent-club), il nous a paru valable de considérer chacun des partis de la relation comme un « échantillon » donnant lieu à l'élaboration de questionnaires spécifiques. Avant de procéder à l'introduction des résultats selon le type d'échantillon retenu, il convient d'apporter quelques précisions supplémentaires sur l'enquête par questionnaire.

Compte tenu de l'étendue géographique de notre champ d'analyse, nos questionnaires ont été rédigés en quatre langues : l'anglais, le français, l'italien et le serbo-croate. En vue de la finalité des informations obtenues, à savoir contribuer à la rédaction d'une étude, rédigée en langue française, nous avons instauré le français en tant que langue officielle du traitement des

retours de questionnaires. Ceci soulève inévitablement la question du risque de voir les d'informations s'altérer par le processus de traduction. Si nous avons été exposés à ce risque, il nous a semblé considérablement réduit par le fait que nous parlons couramment ces quatre langues. En revanche, le travail de traduction a retardé le traitement des questionnaires. Par ailleurs, nous nous sommes engagés à respecter l'anonymat des enquêtés même lorsque les questionnaires ont donné lieu, par la suite, à des entretiens.

2.2.3 L'échantillon constitué de sportifs et sportives professionnels

Dès le départ de notre recherche, entamée en 2006, les sportifs et les sportives professionnels se sont révélés être les principales sources de notre réseau informatif. Les liens de parenté qui nous unissent à certains d'entre eux ont joué un rôle déterminant dans le choix même de notre objet de recherche. Dans notre cas, c'est l'observation participante des interactions entre les sportifs et les agents sportifs qui a fait émerger l'agent sportif comme objet de recherche, ce qui n'était pas prévu au départ car nous entamions, à l'époque, une thèse portant sur les liens entre la drogue et le crime. Par conséquent, il convient de souligner l'importance du processus de construction de l'objet en immersion.

Les relations privilégiées que nous entretenions avec les sportifs nous ont permis, par ailleurs, d'avoir accès à d'autres sportifs et à développer un échantillon conséquent auquel nous avons soumis notre questionnaire. De nombreux chercheurs en sciences sociales travaillant sur le sport de haut niveau ou sur le phénomène sportif, en général, disent rencontrer des difficultés pour interroger ce type de population. Être sportif de haut niveau, c'est faire partie d'une élite sociale, d'un cercle très restreint d'individus sur lesquels la société projette de nombreux fantasmes que ceux-ci s'approprient pour en faire des facettes de leur identité individuelle et sportive. L'inaccessibilité constitue un des fantasmes les plus répandus et le sportif, représenté comme une figure inaccessible, finit par revendiquer son statut de champion c'est-à-dire « d'individu à part » dont on admire les exploits et envie le talent. Le sportif occupe une place

importante dans le star-system qui se constitue selon Edgar Morin²⁸ à Hollywood dans les années 1910. La fascination pour le sportif ne nous interpellerait pas s'il ne s'agissait pas d'un phénomène de masse, qui aux dires des sportifs contribue à les « couper du monde » et à limiter leurs interactions avec des individus qui ne font pas partie de leur milieu sportif ou familial.

Pour les sportifs, le sociologue est un étranger, un enquêteur dont ils se méfient. Ainsi, pour approcher les sportifs professionnels nous avons besoin d'un intermédiaire, un de leurs pairs se portant en quelque sorte garant de la validité de notre recherche et de l'intérêt qu'il y aurait pour le sportif d'y participer. Le constat est sans appel : sur 100 questionnaires envoyés par e-mail aux sportifs professionnels, sans recours à quelconque intermédiaire, nous n'avons eu aucun retour. En revanche, nos « intermédiaires » nous ont permis d'obtenir 308 retours de questionnaires.

Au départ, nous avons mobilisé neuf principaux « intermédiaires » grâce auxquels nous avons progressivement élargi notre « réseau de distribution » de questionnaires, les enquêtés devenant « intermédiaires » à leur tour. Notre réseau d'intermédiaire initial était composé de trois footballeurs, deux entraîneurs de football, deux athlètes, un entraîneur d'athlétisme et un handballeur auxquels sont venus s'ajouter, des joueurs de volley, de tennis, de basketball, de rugby, etc. Cette « administration par procuration » rendue nécessaire par la nature du terrain d'enquête, n'est pas sans soulever un certain nombre de questionnements. Tout d'abord, se pose la question de la validité de la démarche.

Plus précisément, « l'administration par procuration » modifie-t-elle la qualité des informations obtenues et si oui dans quelle direction ? Difficile de répondre à cette question car n'ayant obtenu aucun retour de questionnaire par « administration directe du chercheur », nous ne disposons pas de données qui auraient permis d'évaluer la qualité d'informations suivant les voies d'administration. Ensuite, les réponses des interrogés sont-elles-influencées par la nature de la relation entretenue avec l'intermédiaire ? Il convient de penser que le statut occupé par l'intermédiaire au sein du champ sportif influe à la fois sur le retour ou non du questionnaire et la rigueur avec laquelle ce dernier a été rempli.

²⁸ E. Morin, *Les stars*, Paris, Éditions Galilée, 1984.

Ainsi, les questionnaires administrés par les entraîneurs ont eu un taux de retour respectivement de 82,5% et 70% dans le football et 85% dans l'athlétisme. En revanche, les taux de retours constatés sont significativement plus faibles lorsque les questionnaires ont été administrés aux sportifs par un de leur coéquipier : 29% (6 sur 21) et 23,5% (4 sur 17) dans le football et 25 % (3 sur 12) dans le handball. Chez les athlètes, les taux de retour des questionnaires administrés par les deux athlètes intermédiaires sont plus marquants, s'élevant respectivement à 83% (15 sur 18) et 89% (8 sur 9). En ce qui concerne les interrogés qui ont été interviewés ultérieurement, nous observons une cohérence entre les réponses apportées aux questionnaires et les propos tenus au cours des entretiens. Enfin, le chercheur n'étant pas présent lors de la remise des questionnaires aux sportifs, nous pouvons penser que les enquêtés ne disposent pas de toutes les explications utiles pour remplir le questionnaire.

L'administration des questionnaires s'est déroulée entre le 3 octobre 2006 et 3 octobre 2010. Deux modes de transmission de questionnaires ont été utilisés : l'administration directe, remise en main propre par l'intermédiaire et l'administration par courriel, questionnaire envoyé électroniquement via l'Internet dans la boîte aux lettres électronique des destinataires choisis par l'intermédiaire. Dans le cadre de notre recherche, l'administration par courriel s'est révélée être un mode de transmission de questionnaires particulièrement efficace et utile. En premier lieu, contrairement à des modes d'administration plus classiques, comme l'administration directe ou indirecte, l'envoi de questionnaires par courrier électronique n'entraîne pas de coûts excessifs. Par ailleurs, il facilite largement le traitement des données obtenues car le chercheur peut transférer les retours de questionnaires directement dans sa base de données alors que les questionnaires sur papier exigent une retranscription sous format électronique.

Le questionnaire transmis aux interrogés, présenté en annexe²⁹ est composé de trois parties. L'élaboration du questionnaire a commencé quatre ans auparavant et s'est poursuivie tout au long de notre travail de thèse. La première version du questionnaire a très rapidement été modifiée au fur et à mesure que nous développons des hypothèses de recherche visant à mettre en perspectives les différentes dimensions de la relation sportif-agent. Nous avons cherché à

²⁹ Annexe 2.1 : Exemple de questionnaire de l'enquête exploratoire auprès de sportifs de haut niveau, version française.

améliorer et à tester de manière plus approfondie notre questionnaire pilote pour réussir à en faire *in fine* un instrument d'investigation compréhensive.

Par ailleurs, notre questionnaire pilote, particulièrement « formel » a posé quelques difficultés de compréhension selon les premières impressions recueillies auprès de nos « intermédiaires ». Ils nous ont suggéré de « rendre le questionnaire compréhensible » et « facile à remplir » en posant des questions « simples, claires et nettes », expression utilisée par un des « intermédiaires ». Nous nous sommes retrouvés tiraillés entre l'obligation de respecter un certain nombre de critères en vue de la validité scientifique de notre questionnaire, et la volonté d'obtenir un taux de retour suffisant. Or, les tests effectués par le biais du questionnaire pilote mettent en évidence une corrélation entre les taux de retour et la formulation des questions posées. Lorsque les questions sont structurées de manière académique et soutenue, les taux de retour sont particulièrement faibles. Plus la terminologie employée pour poser des questions est désignée comme académique ou soutenue par les sportifs, et considérée comme porteuse d'un positionnement social et culturel dont les sportifs se sentent éloignés, moins ils sont enclins à répondre au questionnaire. En revanche, les mêmes questions, posées dans un langage d'initiés garantissent un taux de retours considérablement plus élevé. Ainsi, les analyses qui suivent ont pour objectif non seulement de repérer les interactions entre les différentes variables caractérisant la relation entre le sportif et son agent, mais aussi de présenter les différentes façons dont nous pouvons exploiter les informations recueillies avec cet outil d'enquête.

Entre 2006 et 2008, nous avons utilisé le logiciel de traitement de questionnaires, Sphinx, que nous avons remplacé en 2008 par des méthodes de dépouillements de questionnaires spécifiques, que nous avons développé afin de rendre compte de la dimension exploratoire des réponses obtenues. Les orientations exploratoires étaient particulièrement difficiles à mettre en œuvre par le logiciel Sphinx. Le tableau ci-dessous présente l'échantillon retenu selon la discipline, l'âge et le sexe des interrogés. Notre échantillon est composé de 308 sportifs professionnels, évoluant dans vingt et une disciplines sportives différentes, les footballeurs constituant 64% de l'échantillon. Nous remarquons une faible représentation féminine (6%), le sport de haut niveau se présentant comme un phénomène marqué par une forte domination masculine. Avec un peu plus de vingt-huit ans de moyenne d'âge, l'échantillon regroupe des individus dont la carrière sportive est à son apogée.

Tableau 2.3 : L'échantillon retenu selon sport et l'âge des interrogés

Discipline sportive	Sportifs	Age moyen	Hommes	Femmes
<i>Sports collectifs</i>				
Baseball	3	24	3	0
Basketball	14	27,5	12	2
Football	197	26,5	195	2
Football américain	4	25	4	0
Handball	19	27,5	16	3
Volley-ball	8	29,4	7	1
Water-polo	4	26,2	4	0
<i>Sports individuels</i>				
Auto-moto	3	29,5	3	0
Athlétisme	22	28,5	20	2
Boxe	2	31	2	0
Canoë kayak	1	29	1	0
Cyclisme	6	28,4	6	0
Echecs	3	31,5	2	1
Equitation	1	28	1	0
Golf	2	33	2	0
Judo	3	26	2	1
Natation	3	24	2	1
Patinage	2	26	1	1
Ski	4	27,5	3	1
Taekwondo	1	35	1	0
Tennis	5	25,5	3	2
Voile	1	34	1	0
Total	308	28,3	290	19

L'évaluation de la représentativité de notre échantillon demeure très complexe en raison des difficultés rencontrées dans l'estimation de la population totale concernée par le sport professionnel ou du moins par le sport de haut niveau. Même lorsque de tels outils de mesure existent, ils manquent souvent de précision et sont loin de faire l'unanimité. C'est le cas, par exemple, de la liste des sportifs de haut niveau publiée sur le site internet du Secrétariat d'Etat aux Sports français qui répertorie uniquement les sportifs de « haut niveau » français à savoir

ceux qui pratiquent le sport de haut niveau en France et sont de nationalité française. Par ailleurs, être considéré comme sportif de « haut niveau » ne signifie pas vivre de la pratique sportive, ce qui complique davantage toute tentative d'évaluation de l'étendue de ce groupe professionnel. Nous avons essayé de ne pas nous enfermer dans ces problématiques de définition en privilégiant l'analyse de la relation joueur-agent au détriment d'une analyse du statut de sportif. Notre analyse montrera, cependant, qu'il est possible d'être sportif de haut niveau, sans être sportif professionnel et bénéficier au même temps des services d'un agent sportif. Dans ce type de configuration, l'agent sportif s'efforce à optimiser le « capital symbolique d'excellence sportive », de son mandant qu'il met à la disposition des structures économiques cherchant à associer leur image à celle du sportif.

Le tableau suivant présente l'échantillon par nationalité des sportifs. Au total, trente nationalités sont représentées dans notre échantillon illustrant ainsi l'ampleur internationale du sport professionnel. Parmi les nations les plus représentées nous retrouvons 121 Français, 22 Espagnols, 17 Américains, 17 Italiens, 14 Bosniens et 8 Algériens.

Tableau 2.3 : Répartition de l'échantillon par nationalité

PAYS	Total
Algérie	9
Allemagne	6
Arabie Saoudite	3
Argentine	2
Belgique	1
Bosnie-Herzégovine	14
Brésil	3
Cameroun	2
Chine	1
Côte d'Ivoire	2
Croatie	4
Cuba	2
Espagne	22
Etats-Unis	17
France	121
Italie	17
Jamaïque	2
Kenya	3
Mali	2
Maroc	3
Pays-Bas	2
Pologne	1
Portugal	2
Royaume-Uni	34
Sénégal	3
Serbie	21
Slovénie	5
Suède	1
Suisse	1
Tunisie	3
TOTAL	308

Notre questionnaire a été élaboré avec pour principal objectif de donner à nos hypothèses et questionnements un fondement empirique. Le choix et la formulation des catégories c'est-à-dire des rubriques significatives de notre questionnaire en fonction desquelles le contenu sera classé et éventuellement quantifié ont constitué des étapes déterminantes de la

construction des instruments pour comprendre la relation tripartite. Il s'agit là de la démarche essentielle de l'analyse de contenu. Ces différentes catégories, constituées à l'avance forment un code lequel doit permettre de faciliter l'analyse de contenu afin d'infirmer ou de confirmer des hypothèses exposées dans la première partie (Partie I) de notre recherche. Si ces catégories sont déterminées à l'avance elles ont pour rôle de faire apparaître les variables et éléments d'influence à propos desquels nous souhaitons réunir un maximum d'informations. En d'autres termes, elles servent de jonction entre l'objectif général de la recherche et les résultats de celle-ci. Un des avantages de l'enquête par questionnaire est de pouvoir prendre en compte des variables à la fois explicatives et quantitatives.

Il convient de distinguer les exigences techniques auxquelles doivent répondre les catégories pour garantir la validité des analyses et les qualités de clairvoyance et de finesse, qui elles, sont liées à la connaissance du milieu du chercheur, à son expérience, à son anticipation, à son intuition. Il faut insister sur les exigences techniques des catégories. Tout d'abord elles doivent être *complètes*, c'est-à-dire que l'ensemble du contenu que nous souhaitons classer doit pouvoir être classé en entier. Nous laisserons volontairement de côté certaines dimensions du contenu pour établir une nouvelle catégorie qui permettra d'obtenir de manière quantitative des informations sur ce contenu écarté. Nous ne classerons pas dans la même catégorie des informations relatives à la connaissance de la part du sportif des pratiques illicites de l'agent et celles relatives à la description de telles pratiques, même si ces deux types d'informations peuvent se regrouper. Par conséquent, elles doivent être *exclusives*, les mêmes éléments ne pouvant appartenir à plusieurs catégories. Nous sommes amenés parfois à coder un même individu dans plusieurs catégories. Un même individu peut être codé dans la catégorie Français, Anglais, Algérien, s'il est né en France où il a joué la majeure partie de sa carrière, s'il joue pour un club anglais au moment où il remplit le questionnaire et s'il porte le maillot de l'équipe nationale d'Algérie.

Les catégories doivent également répondre au critère d'objectivité. Les caractéristiques de chaque catégorie doivent être suffisamment évidentes et précises afin que les différents codeurs répartissent les divers aspects du contenu dans les mêmes catégories. Si le critère d'objectivité semble d'avantage déterminant dans l'enquête par entretien, il n'est pas pour autant à négliger dans l'enquête par questionnaire.

Le critère de pertinence a également son importance dans la mesure où il relève à la fois de l'objectif recherché et du contenu des informations analysées. Les questions ne doivent pas surprendre les interrogés, au contraire, elles traduisent sa connaissance du milieu, de ses conflits, de ses luttes et de ses enjeux.

Enfin, les catégories doivent résulter d'une compréhension générale du domaine étudié à laquelle les réponses au questionnaire apportent un éclairage supplémentaire en mettant en lumière des éléments absents des premières hypothèses et qui peuvent être révélateurs des tendances passées inaperçues jusque-là.

Une fois les questionnaires retournés il a fallu procéder à l'analyse de leur contenu. Si les catégories ont joué un rôle essentiel dans la construction du questionnaire c'est à partir d'elles que nous avons mis en place un codage permettant un traitement efficace et rigoureux des données obtenues. Ce codage est composé de 26 variables divisées en trois parties. La première partie, relative à la biographie des interrogés contient cinq variables. La seconde partie s'intéresse à la relation entre le sportif et l'agent sportif. La troisième partie vise à interroger le sportif sur certains aspects de la profession d'agent sportif. Les tableaux ci-dessous présentent les variables retenues dans l'analyse du contenu suivant les différentes parties du questionnaire.

Tableau 2.5 : Les variables biographiques (partie I)

Code variable	Intitulé variable
1.1.	Age
1.2.	Sexe
1.3.	Nationalité
1.4.	Situation familiale
1.5.	Niveau d'études
1.6.	Discipline sportive
1.7.	Pays d'exercice

Les variables biographiques ont pour fonction d'apporter des renseignements sur certains traits individuels des enquêtés. Nous retrouvons ici des catégories classiques : âge, sexe, nationalité, situation familiale, niveau d'instruction, complétées par deux autres catégories en fonction de l'objectif de notre recherche, c'est-à-dire la discipline sportive de l'enquêté et le pays où il exerce son activité. Un des avantages des variables biographiques est de fournir des données quantitatives et de donner une idée précise de la représentativité de l'échantillon.

Tableau 2.6 : Les variables de la relation sportif /agent sportif (partie II)

Code variable	Intitulé variable
2.1.	Présence agent
2.2.	Nom agent
2.3.	Rémunération agent
2.4.	Mode de rémunération
2.5.	Pratiques illicites
2.6.	Qualité relation
2.7.	Aspects négatifs
2.8.	Aspects positifs
2.9.	Attentes
2.10.	Clé de bonne relation
2.11.	Degré de confiance
2.12.	Existence de mandat

Les variables traitant de la relation entre le sportif et son agent, présentent quelques difficultés d'analyse dans la mesure où il s'agit essentiellement de variables « qualitatives explicatives ». Pour ce type de variables, l'analyse de contenu suggère que nous procédions à des analyses plus compréhensives qui permettent de rendre compte de la diversité des réponses, tout en apportant une unité au contenu. Ces variables ont également pour objectif de servir de fil conducteur à l'enquête par entretien.

Tableau 2.7 : Les variables liées à l'exercice de la profession d'agent sportif (partie III)

Code variable	Intitulé variable
3.1	Opinions
3.2.	Définition
3.3.	Problèmes
3.4.	Description
3.5.	Protection
3.6.	Solutions

Dans la troisième partie du questionnaire (partie III), il s'agit d'interroger les sportifs sur certains aspects de la profession d'agent sportif. Cette partie permet de prendre connaissance des opinions des sportifs relatives notamment à l'utilité de la profession d'agent sportif, à la définition de celle-ci, aux problèmes qu'elle soulève et aux solutions qui s'imposent pour résoudre ces problèmes. Il nous a également semblé important d'interroger les sportifs sur les mécanismes de protection, une dimension qui sera approfondie à l'occasion des entretiens.

Ces différentes variables constituent la base de nos grilles d'entretiens. Les résultats des questionnaires seront intégrés dans les chapitres suivants en guise d'illustration de nos propos et arguments. Nous allons maintenant poser notre regard sur l'enquête par questionnaire réalisée auprès des agents sportifs.

2.2.4 Le questionnaire à destination des agents sportifs

Dès le début de notre recherche, l'enquête par questionnaire s'est imposée comme l'instrument privilégié des premières prises de contact avec les agents sportifs. Notre enquête par questionnaire auprès des agents sportifs s'est déroulée entre le 2 octobre 2006 et le 2 octobre 2010. Comme cela a été mentionné plus haut, nous avons mis en place deux types de questionnaires : le questionnaire formel (QF)³⁰ et le questionnaire exploratoire (QE)³¹.

Dans un premier temps, nous avons constitué un fichier de contacts regroupant les agents sportifs, répertoriés comme tels, à partir des sites internet des différentes fédérations nationales et internationales sportives et autres sources. Ce fichier, composé de 5253 noms représente la population « officielle » des individus exerçant l'activité d'agent sportif. En effet, il est question ici des agents qui pour la plupart d'entre eux disposent de l'autorisation d'exercice de la profession, à savoir la licence délivrée par une organisation compétente en la matière. Le questionnaire formel (QF) a été envoyé à l'ensemble de ces contacts. Ainsi, en premier lieu, nous avons établi un questionnaire formel (QF) composé de trois parties.

La première partie (partie I) s'intéresse à la biographie des agents sportifs est composée de huit questions. Nous retrouvons des catégories classiques : âge, nationalité, sexe, niveau et discipline d'instruction, complétées par trois autres catégories spécifiques à notre objet, à savoir, le pays d'établissement, la pratique sportive antérieure à l'entrée dans la profession d'agent sportif et les fonctions exercées dans le sport avant le début de la carrière d'agent sportif. La deuxième partie (partie II) a pour objectif de reconstituer le parcours professionnel et la carrière d'agent sportif. Enfin, la troisième partie (partie III) aborde la question des conditions de l'exercice de l'activité. Le questionnaire formel (QF) a été envoyé à l'ensemble des contacts, c'est-à-dire à 5253 agents sportifs. Si nous avons obtenu 321 retours de questionnaires, seuls 156 étaient « exploitables ». L'analyse de contenu des retours a été intégrée dans les chapitres

³⁰ Annexe 2.2 : Exemple de questionnaire formel (QF) à destination des agents sportifs, version française.

³¹ Annexe 2.3 : Exemple de questionnaire exploratoire (QE) à destination des agents sportifs, version française.

suivants. Le tableau ci-dessous présente quelques caractéristiques de l'échantillon obtenu à partir des questionnaires formels

Tableau 2.8 : L'échantillon retenu selon sport et l'âge des interrogés

Discipline sportive	Agents	Age moyen	Hommes	Femmes
	<i>Sports collectifs</i>			
Baseball	1	53	1	0
Basketball	8	36,5	7	1
Football	102	26,5	99	3
Football américain	2	37	2	0
Handball	4	41	4	0
Volley-ball	3	36	3	0
Water- polo	1	33	1	0
	<i>Sports individuels</i>			
Auto-moto	2	53	2	0
Athlétisme	11	42,5	9	2
Boxe	1	46	1	0
Canoë kayak	1	39	1	0
Cyclisme	3	44	3	0
Echecs	1	39	1	0
Equitation	1	58	1	0
Golf	3	37	3	0
Judo	2	38	2	0
Natation	1	36	1	0
Patinage	1	52	1	
Ski	1	44	1	0
Taekwondo	1	38	1	0
Tennis	4	41,5	3	1
Voile	1	52	1	0
Total	156		149	7

Nous remarquons que le football est une fois de plus le sport le plus représenté de l'échantillon, deux agents sur trois exerçant dans cette discipline. Il convient de préciser que si certains agents exercent dans plusieurs disciplines sportives, ce tableau ne rend pas compte de la « polyactivité » de certains agents. 15 agents sur 156 disent exercer l'activité d'agent sportif

dans plus d'un sport. Le plus souvent, c'est la précarité de leur situation professionnelle qui amène les agents sportifs à chercher des clients en dehors de la discipline sportive dans laquelle ils avaient entamé leur carrière d'agent sportif. Le tableau ci-dessous précise pour chaque agent sportif la composition de son « polyactivité ».

Tableau 2.9: Les différentes combinaisons de « polyactivité » des agents sportifs interrogés

Individu	Sport principal	Autre discipline sportive	Autre discipline sportive
Agent 1	Football	Rugby	
Agent 2	Football	Hockey sur glace	
Agent 3	Rugby	Football	
Agent 4	Tennis	Golf	
Agent 5	Basketball	Handball	Volleyball
Agent 6	Football	Handball	
Agent 7	Cyclisme	Football	
Agent 8	Football américain	Baseball	
Agent 9	Basketball	Football	
Agent 10	Tennis	Cyclisme	
Agent 11	Natation	Water-polo	
Agent 12	Football	Rugby	Basketball
Agent 13	Football américain	Athlétisme	
Agent 14	Football	Tennis	
Agent 15	Football	Rugby	
Total : 15			

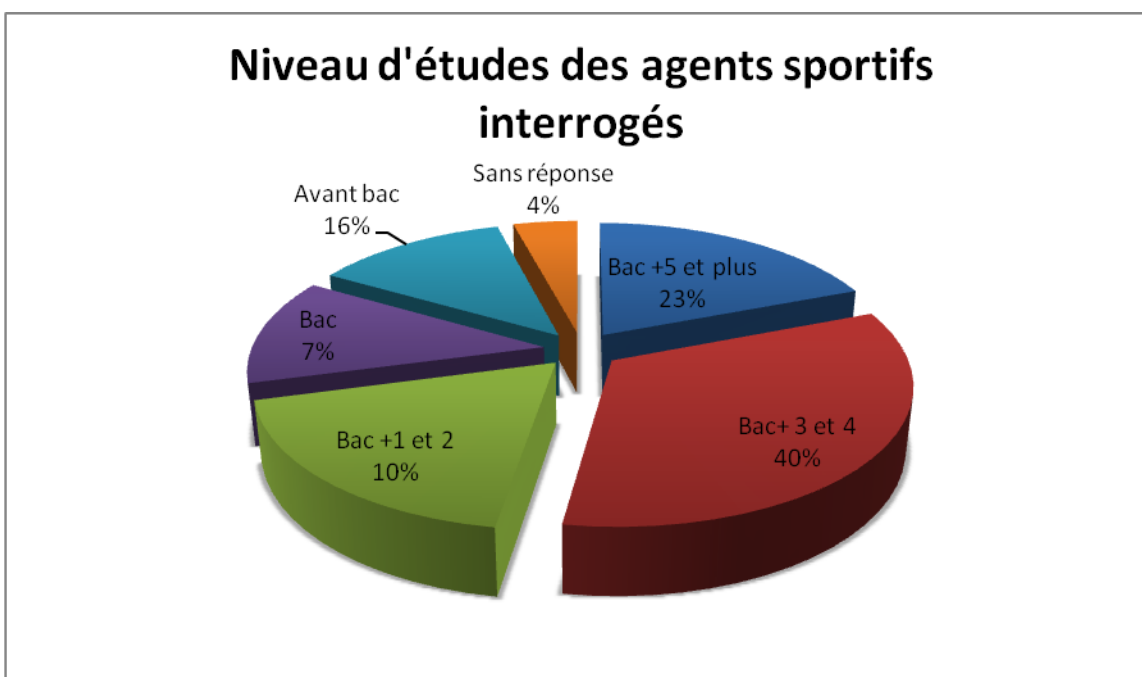
Au total, l'échantillon comprend 24 nationalités, les agents sportifs français étant les plus représentés.

Tableau 2.10 : Répartition de l'échantillon par nationalité

PAYS	Total
Allemagne	4
Belgique	3
Bosnie-Herzégovine	9
Brésil	1
Chine	1
Cameroun	3
Côte d'Ivoire	2
Croatie	3
Cuba	1
Espagne	9
Etats-Unis	14
France	49
Italie	12
Luxembourg	2
Mali	1
Maroc	1
Pays-Bas	1
Pologne	1
Portugal	2
Royaume-Uni	21
Serbie	11
Slovénie	2
Suède	1
Suisse	2
TOTAL	156

Les retours des questionnaires apportent des informations très précises sur la question des qualifications et des compétences des agents sportifs. Nous observons un niveau de formation particulièrement élevé chez les agents sportifs. Concrètement, 36 agents sportifs ont un diplôme de niveau bac + 5 et plus, et parmi ces derniers 12 ont un doctorat.

Graphique 2.1 : Niveau d'études de l'échantillon



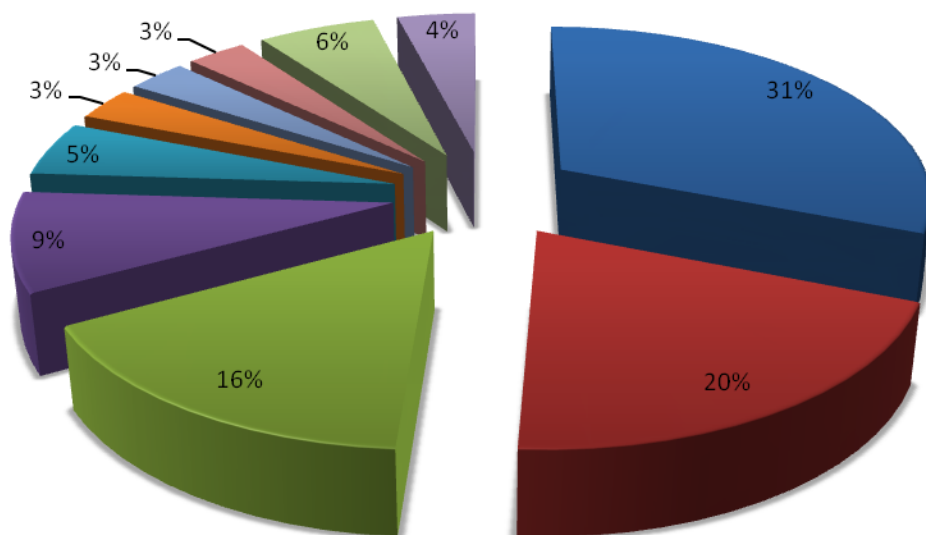
Le graphique (2.2) ci-dessous présente les principaux domaines de formation des agents sportifs interrogés. Environ un tiers (49 agents sportifs) des interrogés possède un diplôme en droit de niveau bac +3/5. Cette prédominance des juristes résulte sans doute de la nécessité de posséder des compétences et connaissances juridiques et notamment en matière de droit des contrats, dans l'exercice de la profession d'intermédiaire sportif. Arrivent ensuite les diplômés en gestion, finances ou management avec 20% (31 agents sportifs) de l'échantillon. Les diplômés en sciences du sport représentent 16% de l'échantillon. S'agissant d'anciens sportifs de haut niveau, nous avons privilégié leur expérience professionnelle dans le sport par rapport à leur formation initiale au regard de la proportion de cette population à avoir un niveau d'études inférieur au bac par rapport à l'ensemble de l'échantillon.

En effet, 10 des 14 anciens sportifs de haut niveau représentés dans l'échantillon ont un niveau de diplôme inférieur au bac. Parmi ces dix agents sportifs, neuf sont d'anciens joueurs de football. Il convient d'admettre que le niveau de diplôme inférieur au bac chez les footballeurs présents dans l'échantillon semble être significatif de l'incompatibilité qu'il peut y avoir, notamment en France, entre la poursuite de la scolarité et la formation à la profession de footballeur. S'il est vrai que tous les centres de formation des clubs professionnels de football s'engagent à assurer à leurs pensionnaires une scolarité ordinaire et un suivi rigoureux des résultats scolaires de ces derniers, en réalité, les apprentis footballeurs se retrouvent très souvent sans aucun accompagnement pédagogique ou éducatif.

Graphique 2.2 : Les principaux domaines de formation représentés dans l'échantillon

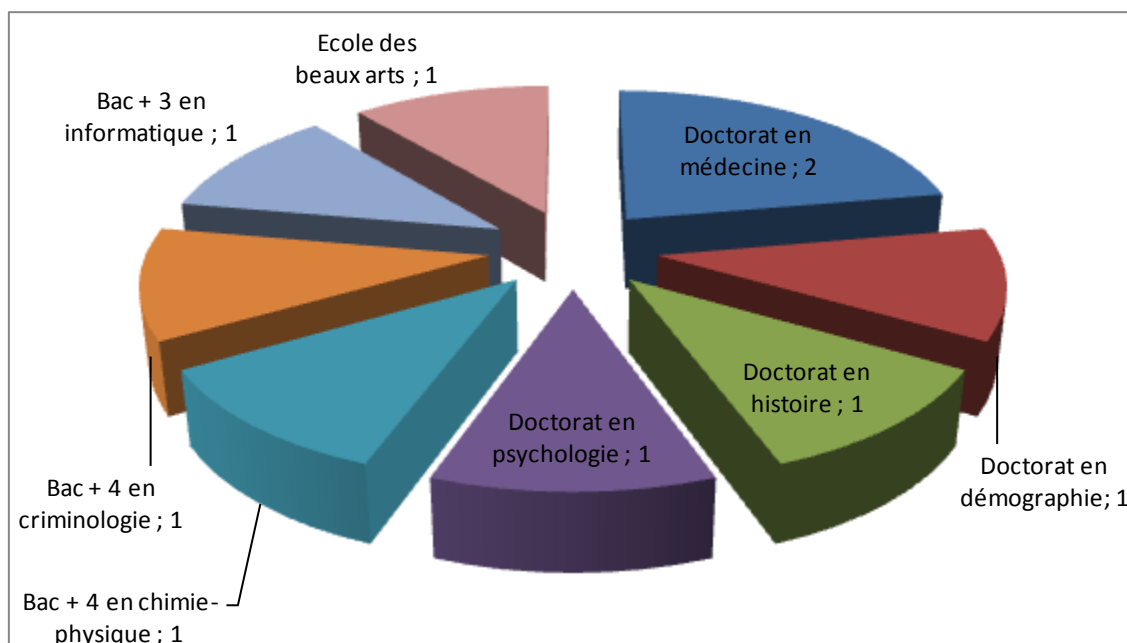
Les différentes disciplines de formation des interrogés

- Etudes supérieures de droit
- Ecole ou université en gestion, finances ou "management"
- Ecole ou université en sciences du sport(staps, droit du sport, management,etc,)
- Anciens sportifs de haut niveau
- Ecole de commerce
- Sciences politiques
- Ecole ou université en communication ou journalisme
- Université en économie
- Autres
- Sans réponse



Notons que neuf agents sportifs (environ 6% de l'échantillon) représentés sur le graphique 2.2 sous l'appellation « autres », présentent des profils de formation initiale suffisamment rares et inattendus pour exiger une présentation détaillée. Parmi eux, cinq ont un doctorat : deux en médecine, un en démographie, un en histoire et un en psychologie.

Graphique 2.3 : Des profils atypiques représentés dans l'échantillon



Quant au questionnaire exploratoire (QE), il a été élaboré en vue d'un double objectif, vérifier les hypothèses de recherche établies lors de la construction de notre objet et servir de guide d'entretien aux entretiens. Il est organisé en trois parties. La première partie s'intéresse à la biographie de l'agent et à son positionnement dans le champ professionnel. La deuxième partie cherche à repérer les différentes variables de la carrière d'agent sportif et leur articulation. Enfin, la troisième partie explore les dynamiques de l'espace professionnel. Le questionnaire exploratoire a été envoyé par courrier électronique à des contacts « ciblés » ou transmis directement en main propre aux agents sportifs. Contrairement au QF, le QE a été distribué à la fois aux agents licenciés et aux agents non licenciés. Nous souhaitons privilégier la construction des dynamiques de l'espace professionnel.

La principale caractéristique du questionnaire exploratoire est de servir de guide d'entretien à l'occasion de l'enquête par entretien. Ainsi, 34 retours de QE sur un total de 73 retours de QE ont été suivis d'entretiens à l'occasion desquels le QE retourné préalablement par les interrogés s'est non seulement révélé être un efficace guide d'entretien, mais également un outil précieux dans la reconstruction des trajectoires à la fois professionnelles, bibliographiques et relationnelles des agents sportifs interviewés.

Encadré 2.1 : La femme agent sportif

Si la profession d'agent sportif est très peu étudiée en sciences sociales, la place qu'occupe la femme au sein de ce groupe professionnel l'est encore moins. Et pourtant, alors que nous n'avons pas trouvé de travaux universitaires en sciences sociales sur l'agent sportif, en Italie, une thèse avec pour sujet « La femme agent sportif, dans un environnement purement masculin » a été soutenue en 2005 à l'Université de Trieste. Contrairement à ce qu'annonce son intitulé, la thèse en question s'intéresse d'avantage à la question du genre, thème dernièrement très étudié par la sociologie et à l'ampleur du « sport business » qu'à l'étude de la profession de la femme agent sportif.

Dans le cadre de notre étude, nous ne pouvions pas nous intéresser à la femme agent sportif, avant d'avoir réussi à saisir les principales facettes de la profession dans son ensemble. Ainsi dans un premier temps, nous avons soumis à l'ensemble des agents sportifs, hommes et femmes confondus, le même questionnaire, le questionnaire formel (QF). Sur 156 questionnaires que nous avons retenus parmi les 321 retours de QF, 7 ont été remplis par des agents femmes. Par la suite, quatre entretiens ont été menés avec des agents sportifs femmes. Par ailleurs, nous avons été en contact avec trois autres femmes agents sportifs, avec lesquelles des échanges verbaux dynamiques ont été enregistrés sans donner lieu à des entretiens formels, très souvent en raison des circonstances peu propices à ce type d'outil méthodologique. Fait intéressant, sur 165 questionnaires retournés et non « exploitables », 8 étaient remplis par des agents femmes. Plusieurs caractéristiques communes distinguent ces questionnaires des autres questionnaires retournés. Premièrement, alors que ces agents sportifs femmes possèdent une licence d'agent sportif dans le football, aucune d'entre elles n'exerce l'activité. De même, à la question de savoir si elles rencontrent des difficultés pour exercer, les interrogées répondent rencontrer des obstacles à l'exercice de la profession du fait de l'absence de clientèle. Deuxièmement, toutes ont répondu à la question s'intéressant aux aspects valorisants de l'activité. Dans l'ensemble, elles invoquent l'appartenance au milieu du « sport business » (7 agents sportifs femmes sur 8 ont utilisé ce terme) comme l'aspect le plus valorisant de la profession. Enfin, la concurrence féroce est invoquée comme l'attribut le moins valorisant. Bien que ces retours de questionnaires n'aient été retenus dans l'échantillon final, ces quelques réponses, ont fortement orienté nos pistes de recherche. Nous refusions l'idée de procéder à des généralisations trop hâtives à partir de réponses dispersées et dont la pertinence demandait à être confirmée par des observations plus élaborées. Néanmoins, nous avons développé un certain nombre d'hypothèses concernant les processus de construction identitaire de ce groupe professionnel et relatives à la représentation symbolique de soi et l'image de soi projetée dans un univers professionnel fantasmatique.

L'analyse des différents types de trajectoires professionnelles des femmes agents sportifs ne sera pas présentée dans le chapitre VIII qui s'intéresse au processus de construction de l'identité professionnelle mettant en perspective l'existence de carrières réussies, de carrières brisées, de carrières projetées ou encore de carrières inachevées des agents sportifs, dans la mesure où nous estimons ne pas disposer de matériaux suffisamment représentatifs pour engager une telle démarche.

2.2.5 Le questionnaire à destination des fédérations sportives et ligues professionnelles

Interroger les décideurs sportifs à propos de la profession d'agent sportif relève, en premier lieu, d'un travail d'exploration qui vise à identifier les différentes réglementations et dispositions régissant l'activité d'agent sportif. Questionner ceux qui fixent les normes permet également d'obtenir des informations particulièrement fiables sur les conditions qui ont déterminé ces normes. En absence de travaux sur la profession d'agent sportif, le questionnaire à destination des fédérations et ligues sportives devait nous permettre de réunir des éléments de compréhension de la position du mouvement sportif à l'égard de l'agent sportif.

Le questionnaire a été envoyé via courrier électronique à 212 fédérations nationales et internationale et ligues professionnelles sportives. Nous avons reçu 25 retours. Les informations obtenues ont été particulièrement utiles dans la rédaction de la deuxième partie de cette thèse et particulièrement celle des chapitres V et VI. L'échantillon constitué des organisations sportives est composé de dix-neuf fédérations nationales, cinq fédérations internationales et d'une ligue professionnelle. Chacune de ces structures a apporté des éclairages sur les relations qu'elles entretiennent avec les agents sportifs, mettant en lumière certains aspects de la profession d'agent sportif d'un point de vue fonctionnaliste, les organisations sportives abordant la profession à partir de la fonction qu'elle occupe au sein du système sportif.

L'analyse du contenu des données provenant de ce type de questionnaire a été incorporée aux différents chapitres de notre recherche. Le questionnaire est composé de trois parties. La première partie a pour objectif de procéder à une contextualisation de la place de l'agent sportif au sein de l'organisation sportive. La deuxième partie s'intéresse aux conditions de l'exercice de l'activité d'agent sportif. Enfin, la troisième partie aborde la question du contrôle de la profession d'agent sportif. Les tableaux ci-dessous présentent néanmoins les différentes variables du questionnaire.

Tableau 2.11 : Les variables de la contextualisation (partie I)

Code variable	Intitulé variable
1.1.	Nom
1.2.	Organisation
1.3.	Fonction occupée
1.4.	Téléphone /e-mail/site internet
1.5.	Présence de l'activité
1.6.	Qualité relation
1.7.	Organisme de représentation
1.8.	Nombre de sportifs professionnels
1.9.	Problèmes/solutions accès à l'activité

La contextualisation permet d'obtenir des données empiriques relatives à la présence des agents sportifs dans la discipline concernée, à la qualité de la relation que la structure entretient avec la profession, à l'existence d'éventuels organismes de représentation, au nombre de sportifs professionnels et enfin aux problèmes existants et aux solutions à apporter en termes d'accès à l'activité.

Tableau 2.12 : Les fédérations/ligues nationales représentées dans l'échantillon

<u>Discipline sportive</u>	<u>Organisation</u>	<u>Présence agents</u>	<u>Discipline sportive</u>	<u>Organisation</u>	<u>Présence agents</u>
1. Football	Fédération française de football	Oui	10. Volleyball	Fédération espagnole de volleyball	Oui
2. Football	Fédération italienne de football	Oui	11. Volleyball	Ligue italienne de volleyball	Oui
3. Football	Fédération espagnole de football	Oui	12. Golf	Fédération française de golf	Oui
4. Football	Fédération portugaise de football	Oui	13. Rugby	Fédération française de rugby	Oui
5. Football	Fédération serbe de football	Oui	14. Sports aquatiques	Fédération britannique des sports aquatiques	Oui
6. Athlétisme	Fédération française d'athlétisme	Oui	15. Gymnastique	Fédération britannique de gymnastique	Oui
7. Athlétisme	Fédération anglaise d'athlétisme	Oui	16. Athlétisme	Fédération américaine d'athlétisme	Oui
8. Basketball	Fédération français basketball	Oui	17. Snowboard	Fédération finlandaise de snowboard	Oui
9. Handball	Fédération française de handball	Oui	18. Handball	Fédération danoise de handball	Oui

L'échantillon est constitué de dix disciplines sportives différentes, représentant cinq sports individuels et cinq sports collectifs. Nous notons une représentativité significative des fédérations sportives françaises qui s'explique par l'existence des réglementations relatives à l'agent sportif et de manière générale par la place que l'agent sportif occupe dans l'actualité politique et sportive du pays. Globalement, les fédérations nationales qui ont répondu à notre questionnaire semblent être celles qui ont entrepris ou envisagent d'entreprendre des mesures visant à encadrer et réguler la profession d'agent sportif. Par ailleurs, l'ensemble des fédérations nationales ont exprimé un vif intérêt pour notre recherche et plusieurs répondants nous ont demandé de les tenir au courant des aboutissements de celle-ci.

Tableau 2.13 : Les fédérations internationales représentées dans l'échantillon

<u>Discipline sportive</u>	<u>Organisation</u>	<u>Présence agents</u>
Athlétisme	Fédération internationale d'athlétisme (IAAF)	Oui
Basketball	Fédération internationale de basketball	Oui
Football	Fédération internationale de football (FIFA)	Oui
Volleyball	Fédération internationale de volleyball (FIV)	Oui

Nous remarquons que les fédérations internationales représentées sont celles qui disposent d'une réglementation relative à la profession d'agent sportif. L'analyse du contenu de leur contribution à notre recherche nous a permis, d'une part, d'identifier et d'expliquer les

positions respectives de ces fédérations à l'égard de la profession d'agent sportif et d'avoir une meilleure lecture des problèmes posés par l'activité d'agent sportif, d'autre part. Si les retours de questionnaire montrent que les fédérations appréhendent la profession d'agent sportif à partir de leur fonction institutionnelle, porteuse d'un certain positionnement politique, néanmoins grâce à leur collaboration nous avons réunies des informations brutes et des documents juridiques à partir desquels nous avons pu engager nos analyses. Nous ne souhaitons pas procéder ici à l'analyse des différentes catégories présentes dans le questionnaire dans la mesure où nous avons mobilisé les différentes informations obtenues à différentes étapes de notre recherche.

Nous allons maintenant nous intéresser à l'enquête par entretien, un outil méthodologique particulièrement utile dans le cadre de notre recherche.

2.3 L'enquête par entretien

2.3.1 L'entretien compréhensif comme instrument privilégié de notre recherche

Il nous a paru important de retenir l'enquête par entretien, méthode qualitative, comme instrument indispensable dans la mesure où notre objet de recherche exige que l'on commence par identifier avant d'extraire des éléments de la biographie de l'enquêté par l'intermédiaire d'une réponse-discours obtenue grâce aux interventions spontanées, et non d'une réponse ponctuelle à une question directe. Le but de l'entretien n'est pas nécessairement d'influencer la problématique subjective et relative de l'interrogé comme cela peut être le cas dans l'entretien clinique. Blanchet³² voit dans celui-ci « un dispositif par lequel une personne A répondant professionnellement à une demande concernant une personne B, favorise la production d'un discours de B pour obtenir des informations et agir *in fine* sur la problématique subjective de

³² A. Blanchet, *La démarche clinique en sciences humaines*, Revault d'Allonnes et coll., 1999, p.88.

B ». Ainsi, l'entretien clinique est assimilé à une interview dont l'objectif ne serait pas uniquement d'obtenir de l'information, mais également de créer des conditions optimales afin que cette information puisse être restituée et construite par le patient. Une partie de notre recherche s'inscrit dans cette perspective notamment celle qui vise à analyser la chronologie d'un transfert. L'entretien s'impose comme un instrument très efficace permettant de procéder à une analyse approfondie de ce que dit le sujet par rapport à notre objet de recherche. Dans la mesure où la construction de notre objet d'étude s'est façonnée par immersion dans le milieu étudié, nos rapports avec les enquêtés ont été très équilibrés dès le début de notre recherche modifiant ainsi la nature de l'information produite. Cette posture suppose que l'on s'abstienne de poser des questions formulées à l'avance ou même prérédigées et que l'on privilégie l'exploration, c'est-à-dire que l'on adopte une démarche participative et structurante où le questionnement est soumis à l'échange et non prédéfini. Ces échanges supposent que l'on assimile le système de prédispositions des enquêtés, que l'on esquisse leur habitus que Bourdieu définit comme un « principe générateur »³³ et que les échanges soient présentés comme des « improvisations réglées »³⁴. Chaque entretien est une improvisation, une situation produisant des connaissances spécifiques. Il est considéré comme une improvisation réglée car pour obtenir ces effets de connaissance, l'enquête par entretien exige un certain nombre de réglages et d'adaptation qui forment *in extenso* la technique de l'entretien.

L'entretien est envisagé comme une découverte privilégiant les interactions et leur portée heuristique. Il s'agit par conséquent de procéder à un décryptage des questionnements des acteurs eux-mêmes, d'être attentif à leur point de vue et de privilégier leur expérience, leur rationalité, leur objectivation, leur construction de la réalité sociale. Les faits sont reconstitués à partir des discours et de la parole des interrogés. Les conceptions qu'ont les divers acteurs de l'activité d'agent sportif sont retranscrites et explorées dans le contexte de l'exercice de celle-ci ce qui renforce la dimension interactive et symbolique de l'enquête par entretien.

Notre recherche, basée sur un nombre restreint et pourtant significatif d'entretiens, vise, à la fois, la validation de plusieurs hypothèses et la reconstitution de l'univers professionnel et social des

³³ P. Bourdieu, *Esquisse d'une théorie de la pratique, Précédé de Trois études d'ethnologie kabyle*, Genève, Droz, 1972, p. 179.

³⁴ Ibidem.

acteurs. En d'autres termes, il s'agit de comprendre comment ils envisagent leur trajectoire, tant professionnelle, que relationnelle ou encore biographique, passée, actuelle et future. Notre démarche se veut empirique, fondée sur un processus synchronique d'exploration entre les recherches théoriques et les recherches de terrain, tout en procédant à des réajustements lorsque ceux-ci sont nécessaires en fonction de l'évolution de la production. Ainsi, notre démarche s'inscrit par certains de ses aspects dans la *Grounded theory* de Strauss, évoquée précédemment. La posture à adopter est celle « d'artisan intellectuel » (intellectual craftmanship) que Wright Mills définit comme un « homme de terrain, méthodologue, théoricien, qui refuse de se laisser dominer ni par le terrain, ni par la méthode, ni même par la théorie quand elle est dogmatique³⁵ ». Cette posture exige que l'on apprenne à maîtriser et individualiser les outils que sont la théorie et la méthode, dans un dessein concret de recherche, réussir à faire de l'entretien un instrument flexible. Pourtant, il n'est pas question ici d'instrumentalisation de cet outil en vue de la création théorique. C'est précisément là que se trouve une particularité de l'entretien compréhensif qui tout en reprenant les deux critères de la méthodologie classique que sont la théorie et la méthode réussit à inverser les étapes de la construction de l'objet. Le terrain n'est plus envisagé comme un laboratoire où sont vérifiées des problématiques et hypothèses préétablies, mais comme le point de départ de celles-ci. En commençant par le terrain à partir duquel sera érigé ensuite le modèle théorique, l'entretien compréhensif bouscule profondément la définition de toute une série de techniques d'enquête mobilisées dans l'entretien de type impersonnel.

S'inscrivant dans la suite des travaux empiriques de l'école interactionniste, nous partons du postulat que les hommes ne sont pas de simples agents produits et porteurs de structures et de fonctions, mais des producteurs actifs et rationnels de la réalité sociale, par conséquent des détenteurs d'un savoir crucial et des compétences spécifiques qu'il faut réussir à saisir de l'intérieur, par l'intermédiaire du système des normes, valeurs et règles individuelles. La compréhension de l'individu passant par l'empathie et le discernement constitue un instrument dont l'objectif principal est l'explication compréhensive et cohérente de la réalité sociale.

³⁵ J-C Kaufmann, *L'entretien compréhensif*, Armand Colin, 2ème édition refondue, p.15.

2.3.2 La fabrication de l'entretien et le choix des thématiques

Un des objectifs de notre recherche consiste à comprendre la manière dont se construit la trajectoire de l'agent sportif et à mettre en lumière les différents éléments intervenant dans le processus de sa socialisation professionnelle. Un accent est mis sur la relation entretenue entre l'idéal d'accomplissement de soi sur le modèle d'individuation -comme idéal professionnel -et le modèle fonctionnaliste fondé sur le modèle de la fabrication de l'agent sportif éthiquement acceptable comme idéal professionnel. Le processus de fabrication de l'entretien tend à faire émerger les différents facteurs déterminants des trajectoires professionnelles à travers le discours et les questionnements des interrogés, dans leur dimension, à la fois, relationnelle et biographique.

Au-delà des variables identifiées par les questionnaires et qui seront reprises au cours des entretiens, nous chercherons à identifier les éléments décisifs provenant de la trajectoire initiale des interrogés et résultant de leurs socialisations premières avec l'environnement sportif, au travers de ce qu'ils en disent. Aussi, l'accent sera mis sur l'analyse des tissus relationnels, tant dans la sphère personnelle que dans leurs réseaux relationnels sportifs ou dans leur parcours au sein de l'institution sportive. Il s'agira de saisir la construction d'un univers commun se structurant autour de l'attrait naissant pour l'activité d'agent sportif, ce que la grande majorité des agents interrogés appelle « la passion » et le sport, en général. Nous nous poserons la question de savoir comment cet intérêt pour une activité, ce que nous désignerons comme « **l'amour du métier** », s'impose comme une priorité pour certains interrogés, allant jusqu'à devenir l'élément décisif dans la prise des décisions ultérieures. C'est à travers ces premiers contacts avec le monde sportif que certains individus se retrouvent « conditionnés de l'intérieur ». En d'autres termes, nous observons un certain « formatage » de l'individu qui s'approprie les valeurs, les normes, les codes et les règles du milieu sportif dans lequel il s'immerge, la « passion » prenant rapidement le dessus sur la rationalité.

L'entretien doit également permettre de comprendre comment l'approche concrète de l'activité d'agent sportif (au travers de l'exercice de celle-ci) varie considérablement selon les interviewés. Certains seront initiés au milieu sportif avant d'entamer une carrière d'agent sportif, d'autres seront initiés à des domaines spécifiques (le droit, par exemple) sans avoir une connaissance du milieu sportif, d'autres encore auront, à la fois, une certaine maîtrise des domaines spécifiques et des réseaux d'influence dans le milieu sportif, et enfin quelques-uns seront de véritables autodidactes qui deviendront, pour la plupart, agents sportifs par un concours de circonstances. L'analyse de ces différences de parcours professionnels permet de mettre en évidence l'incidence des institutions sportives sur l'apprentissage professionnel des agents sportifs. Les autodidactes, par exemple, entameront un apprentissage organisé en suivant des formations privées de préparation à l'obtention de la licence d'agent sportif.³⁶ Ce type de formation est proposé aux individus souhaitant obtenir la licence d'agent sportif dans cinq sports en particulier, c'est-à-dire, le basketball, le football, le handball, le rugby et le volley-ball, en d'autres termes, les sports pour lesquels les fédérations sportives respectives exigent la possession d'une licence d'agent sportif pour accéder à l'exercice de la profession. Le coût moyen des formations préparant à l'examen d'agent sportif est d'environ 1600 euros, à quoi il faut ajouter 200 euros d'inscription à l'examen d'agent sportif auprès de la fédération sportive compétente.

Certains individus se tiendront à l'écart de toute forme d'apprentissage formel ou organisé et développeront sous différentes formes les compétences requises pour la suite de leur carrière d'agent sportif et essentiellement dans l'interaction avec les autres acteurs de la relation tripartite. Si certains individus concilient ces deux configurations, nous montrerons que les modalités selon lesquelles ces approches se rencontrent, à l'instar de leur positionnement temporel dans la trajectoire des agents sportifs, engendrent de fortes différences de conceptions qu'ont les individus dans leur rapport à l'activité de travail et à leur projection de la carrière.

Dès les premières ébauches des thématiques à privilégier à l'occasion des entretiens, nous avons souhaité mettre l'accent sur les compétences des individus et la reconnaissance de celles-

³⁶ Annexe 2.4 : Le programme de la formation d'agent sportif de la société J.K.Partners. Consulting.

ci en essayant de comprendre notamment selon quelle(s) logique(s) s'opère la distribution des positions dans le groupe professionnel et comment les individus se positionnent-ils au sein de cet espace. Il est également question de repérer au cours de l'entretien les différents éléments du processus d'appropriation, d'intégration et de l'évolution de la carrière en s'intéressant spécifiquement à l'élaboration des représentations de soi. L'appartenance au groupe professionnel d'agents sportifs, aussi informelle soit-elle, est associée à des représentations de soi particulièrement positives et valorisantes. Comme nous l'avons souligné dans les chapitres présentant les références théoriques de notre travail, les thématiques choisies tiennent compte de nos orientations théoriques. L'élaboration et le développement progressif de notre grille d'entretien s'appuient sur une adaptation à notre objet de recherche de principaux critères de la démarche interactionniste et nous nous référeront notamment aux travaux de Hughes (Hughes, 1958)³⁷ et Strauss (Strauss, 1992)³⁸. Par ailleurs, nous souhaitons intégrer à notre analyse les apports théoriques des travaux réalisés par Dubar (Dubar, 1991³⁹ ; 2002⁴⁰) et portant notamment sur ce qu'il appelle « négociation des valeurs et double transaction identitaire ». Nous nous appuierons plus particulièrement sur des travaux théoriques sur l'identité professionnelle de Dubar afin d'illustrer la double transaction des agents sportifs, à la fois par rapport à leur trajectoire biographique mais aussi leur trajectoire relationnelle et selon la nature de celles-ci.

2.3.3 Description de l'échantillon et déroulement des entretiens

³⁷ E. C. Hughes, *Men and their work*, Glencoe, Illinois, The Free Press, 1958.

³⁸ A. Strauss, *La Trame de la Négociation, sociologie qualitative et interactionnisme*, Paris, L'Harmattan, 1992.

³⁹ C. Dubar, *La socialisation. Construction des identités sociales et professionnelles*, Paris, Armand Colin, 1991, (3e édition, 2000).

⁴⁰ C. Dubar, *L'articulation des temporalités dans la construction des identités personnelles questions de recherche et problèmes d'interprétation*, Temporalistes, n°44, 2002, pp 42-49.

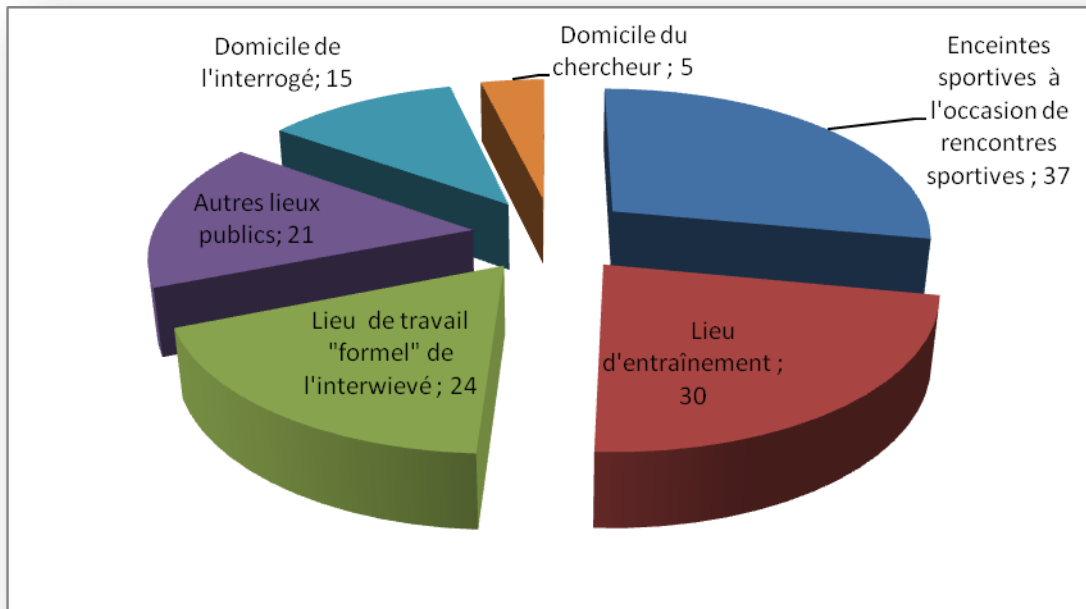
L'ensemble des entretiens a été réalisé pendant une période de six ans, du 15 mars 2006 au 15 septembre 2012. Au total, nous avons mené 132 entretiens : 34 auprès d'agents sportifs, dont 4 femmes ; 81 auprès de sportifs ; 9 auprès d'entraîneurs sportifs et 8 auprès de représentants institutionnels. Des entretiens ont également été menés avec des journalistes, conseillers financiers, inspecteurs des impôts, des proches des sportifs et des agents sportifs, des supporters ou encore des représentants des marques sportives (Nike, Adidas, Puma et Saucony) chargés de la gestion des contrats de sponsoring.

Si environ 80% des entretiens (106 entretiens) ont été conduits individuellement, 26 entretiens se sont déroulés en présence d'au moins une autre personne que l'interviewé. Pour les entretiens réalisés en « petit groupe ⁴¹ », la reconstruction des données obtenues ne suggérant pas d'interférence, influence ou entrave extérieures particulières de nature à compromettre la qualité de l'information obtenue, nous avons décidé d'intégrer cette méthode qualitative à notre étude.

S'agissant de la durée des entretiens, nous n'en avons pas fixé au préalable, bien que les emplois du temps des interrogés et autres impératifs nous aient amené à respecter des horaires précis. Le lieu de déroulement des entretiens est étroitement lié à l'environnement dans lequel évolue l'interviewé. Le graphique (2.4) ci-dessous précise les lieux de déroulement des entretiens.

Graphique 2.4 : L'échantillon selon le lieu de déroulement des entretiens

⁴¹ Nous utilisons le terme « petit groupe » pour désigner un groupe composé de 3 à 6 individus y compris l'enquêteur.



Dans le but de préparer au mieux ces entretiens, pour chaque type d'acteur interviewé, nous avons mis en place une grille d'entretien. Les grilles d'entretien sont composées d'une série de questions, organisées par thèmes qui reprennent les questionnements importants de notre recherche. Au cours de ces quatre années de recherche les grilles d'entretien ont évolué tout en gardant les principaux thèmes établis au départ de l'enquête. Très rapidement, nous avons réalisé que tout en transcrivant le discours des interrogés sur les thématiques proposées, la grille d'entretien se devait d'accorder une place importante à la biographie des interrogés dans la mesure où ces derniers concentraient une large partie de leur discours précisément sur cet axe. Cette focalisation de certains acteurs et notamment des agents sportifs et des sportifs sur leur parcours personnel nous a permis, dans la plupart des situations, de reconstituer les trajectoires professionnelles de ces interviewés.

2.4 Analyse des résultats

2.4.1 Un processus évolutif

À partir des grilles d'entretien, nous avons progressivement élaboré des grilles d'analyse. Si elles possèdent en commun les principaux objectifs et orientations de notre recherche, elles se sont progressivement enrichies d'informations très utiles obtenues à partir du travail de terrain. Ces données empiriques brutes, recueillies auprès des interviewés, ont graduellement été reconstituées puis retranscrites afin de correspondre aux représentations cohérentes de la réalité sociale telle que décrite par les interrogés. Elles ont exercé une influence sur les problématiques et hypothèses définies au départ de notre étude, lesquelles ont considérablement évolué au contact de ces informations obtenues sur le terrain.

Notre analyse s'est construite en six étapes, étape par étape. La retranscription des entretiens constitue la première étape de notre travail analytique. Il convient de préciser que nous n'avons pas automatiquement retranscrit l'intégralité des entretiens. Le choix a été fait de retenir uniquement les passages estimés pertinents au regard de l'objet de notre recherche et des objectifs de celle-ci. Afin d'assurer une lecture cohérente et fluide des grilles d'entretien et garantir une meilleure lisibilité des propos tenus, seuls les commentaires apportant des éclairages sur ce contenu et annotés aux certains passages des différents interviews ont été gardés. S'il est vrai que nous avons décidé au début de notre travail d'investigation que la prise de notes au cours des entretiens se ferait en français, toutefois pour plusieurs entretiens la prise de notes s'est finalement faite dans la langue de l'interrogé. Ainsi, c'est au cours de la retranscription des entretiens que l'ensemble du matériel recueilli a été traduit en français. Lors de la traduction, nous avons prêté une attention particulière aux expressions relevant de ce qu'il convient d'appeler « jargon de l'agent sportif ».

La deuxième étape ou le « profilage », vise à établir un profil de chaque acteur interviewé en mettant en évidence leurs principales caractéristiques, leurs spécificités, leurs contradictions, leurs raisonnements ou même leurs revendications. Au cours de cette étape, il est avant tout

question de décrire le matériel recueilli de manière objective et méthodique sans chercher à systématiquement reformuler le discours des acteurs *a posteriori*. Toutefois, nous avons procédé à une reformulation lorsque l'obscurité ou le manque de clarté de certains propos risquaient d'en affecter le contenu. Cette étape a été cruciale dans la construction des typologies s'intéressant aux différents profils d'agent sportif. C'est en analysant les données recueillies à ce stade, c'est-à-dire, avant même d'entamer « l'analyse de contenu », que nous avons pu mettre en évidence les différents profils socioprofessionnels d'agents sportifs.

La phase suivante consiste à procéder à « l'analyse de contenu », technique décrite par de nombreux manuels de recherche en sciences sociales. Elle s'est faite en trois étapes car s'il existe de nombreuses techniques d'analyse de contenu, nous en avons retenu trois principales : descriptive, structurale et verticale. Dans l'analyse descriptive nous avons, d'abord, établi la liste des thèmes abordés dans le discours des acteurs puis procéder à un décompte fréquentiel afin d'aboutir à une analyse statistique de la variable étudiée. Par exemple, il est possible de dire quel est le pourcentage d'agents sportifs à posséder une licence ou encore de savoir combien de sportifs rémunèrent leur agent. Ensuite, dans l'analyse structurale, en croisant les différents éléments du discours, nous avons cherché à faire apparaître des liens entre les thèmes établis en étudiant notamment les concomitances thématiques. Ainsi, nous n'étudions plus ce que dit le discours, nous étudions comment il le dit. Par exemple, lorsque le sportif parle de sa relation avec son agent, il aborde toujours aussitôt la question de la confiance, ou lorsque l'agent sportif parle de licence, il parle immédiatement après de sa réputation.

Dans ces deux techniques, l'analyse demeure horizontale car nous ne sortons pas du discours. Elle devient verticale dès lors que des éléments hors corpus sont intégrés à l'analyse. Par exemple, nous pouvons essayer de démontrer que selon que les agents sportifs ont plus ou moins de clients, ils ont des attitudes opposées sur la réglementation de leur profession, sur les modalités de rémunération, etc. L'analyse verticale révèle les conditions (sociales) de production du discours en dévoilant les intentions explicites ou implicites des interviewés.

La dernière étape s'est traduite par une « analyse conceptuelle » qui intègre les résultats obtenus au cours des étapes précédemment décrites afin de conceptualiser les modèles naissants. Cette étape a nettement évolué au cours de notre recherche invitant de nombreux réajustements,

reformulations, affinements et perfectionnements des catégories émergentes d'analyse. La confrontation et le croisement des différentes analyses ont engendré de nombreux questionnements résultant de la coexistence des interprétations multiples, des oppositions de conceptions ou encore de la comparaison des points de vue qui s'affrontent ou s'accordent. Cette approche vise expressément l'élaboration d'un modèle théorique à « portée limitée » certes, et la création de concepts qui élucident la nature des relations entre les différents acteurs et la manière dont celles-ci se nouent et s'organisent. Dans ce sens, les concepts sont envisagés comme des inductions empiriques contribuant à résoudre les difficultés causées par la « conviction intime » et non interrogée aux termes de laquelle les caractéristiques d'un concept seraient toutes rassemblées dans un même cas.

La conceptualisation des phénomènes observés à partir des analyses menées s'est révélée particulièrement éprouvante et parfois décourageante tant certains questionnements avaient évolué chronologiquement. Afin de remédier à ces désagréments, s'imposait une plus grande rigueur dans la collecte des données et dans l'organisation de notre travail de recherche. Si parfois nous avons l'impression de faire preuve d'une certaine subjectivité dans l'approche de certains questionnements, l'analyse de contenu, quant à elle, pour être valide d'un point de vue scientifique, exige rigueur et objectivité. Pourtant, ces deux exigences ne sont jamais complètement acquises car soumises à la relation que le chercheur entretient avec son objet de recherche. L'étroite proximité avec certains acteurs interviewés nous a incités à être particulièrement vigilants dans l'interprétation de leur discours.

2.4.2 Les difficultés rencontrées

S'il est vrai que l'ossature thématique de notre investigation a été conservée, elle a néanmoins subi de nombreuses évolutions tout au long de la recherche, tant les conditions des entretiens ont varié. La formulation des questions, la traduction des entretiens réalisés en langues autres que le français, l'adaptation aux modalités des entretiens et notamment au bruit lorsque les entretiens ont été menés pendant les rencontres sportives ont constitué quelque-uns des principaux défis à relever. De nouvelles sous-catégories de variables thématiques ont progressivement enrichi notre analyse et certains phénomènes dont l'étendue nous paraissait très limitée au départ, se sont révélés nettement plus présents et pertinents. Certaines questions ont été délaissées, car inconvenantes ou incongrues, d'autres raffinées et peaufinées ou encore reformulées au contact des premières données empiriques recueillies sur le terrain.

La pertinence de l'interprétation des matériaux rassemblés se trouve étroitement liée à la démarche adoptée par le chercheur visant un recul réflexif par rapport aux résultats de l'analyse de contenu. La relevance des concepts, des notions et des ébauches de modèles théoriques dépend également des efforts consentis par l'enquêteur pour retranscrire fidèlement les propos recueillis. Certains éléments du discours se prêtent facilement à une extrapolation exagérée d'où l'importance pour nous de prendre nos distances avec nos jugements de valeur, nos conceptions, nos impressions et nos affinités personnelles avec certains interrogés.

L'enquête empirique s'est révélée être un processus long, dynamique et interactif tout au long duquel se sont côtoyées description, interrogation, classification, différenciation, interprétation et conceptualisation.

CHAPITRE III-DE LA DIFFICILE DÉFINITION DES PROFESSIONS AUX MODÈLES THEORIQUES

3.1 Qu'est-ce qu'une profession ?

3.1.1 Quelle place pour les modèles théoriques des professions dans la sociologie du sport ?

L'interrogation épistémologique sur l'objet d'une sociologie de la profession d'agent sportif s'impose comme préalable à toute analyse de données empiriques sur les agents sportifs. La remise en cause « actuelle » de l'agent sportif révèle, par-delà les oppositions d'intérêts ou de conceptions de son rôle dans le sport, l'hétérogénéité de ce groupe professionnel relative aux transformations morphologiques qui se manifestent à la fois dans la forte croissance de ce groupe professionnel passé en moins de vingt ans de quelques centaines à plusieurs milliers de professionnels, dans les différences de trajectoires entre les agents selon la discipline sportive, et dans des situations inégales quant au degré d'autonomie et de pouvoirs professionnels. Si cette situation, replacée dans son cadre historique, n'apparaît pas complètement surprenante et pouvant être attribuée, à des conditions de construction sociale des professions, aux effets conjugués, de manière à la fois conjoncturelle et structurelle d'une série de variables (les conditions d'entrée dans la profession, la distribution du pouvoir au sein du champ d'action, les contraintes légales, etc.), elle n'invite pas moins à un questionnement des modèles sociologiques existants des groupes professionnels afin de proposer des paradigmes qui pourraient servir aux études sur les professions du sport.

Nous proposons dans ce chapitre, de procéder à un examen des modèles théoriques qui s'intéressent de manière générale aux groupes professionnels, en analysant à la fois leur contexte et les postulats de base de leurs questionnements. L'objectif de notre démarche n'est pas de

procéder ainsi à une synthèse éclectique détachée de notre objet de recherche, mais d'élaborer les principes de base de l'étude sociologique d'un groupe professionnel comme les agents sportifs. L'analyse des travaux sur les groupes professionnels affronte une première contrainte dans la dimension peu exclusive de la grande majorité des recherches qui laissent libre cours à des interprétations diverses et multiples. Des allégations générales et parfois vagues sont avancées, illustrées par l'étude d'un seul cas particulier, très souvent le même, celui de la profession de médecin, et nous sommes tentés d'y voir les effets des contraintes normatives imposées aux chercheurs notamment celles liées aux normes de publication qui encouragent les travaux à caractère très général.

Il est question pour nous de dépasser les contradictions et les ambiguïtés des travaux de recherche se rattachant à un même courant théorique, afin de repérer des aspects de cohérence entre les problématiques sous-entendues par ces différentes études et d'essayer de les transposer à la profession d'agent sportif et par extension aux professions du sport.

3.1.2 Sur le concept de profession

Utiliser la notion de profession, dans le cadre de notre étude, s'avère particulièrement complexe si nous ne nous efforçons pas à en esquisser les contours et les limites. La sphère professionnelle et sa réalité sociale sont omniprésentes dans les sociétés modernes. En français, la notion de profession, telle qu'elle est utilisée dans le langage courant, repose sur une définition générale et apparemment consensuelle dont l'élaboration et la structuration sont liées à des disciplines et domaines très variés, allant de la théologie à la sociologie en passant par le droit notamment. Derrière l'apparente homogénéité d'une définition communément acceptée, nous découvrons un concept rendu « polysémique » et « flou » par la diversité des références et appuis, ainsi que par son appropriation, interprétation et utilisation dans le cadre des travaux de recherche. Très tôt, comme nous allons le voir, en sociologie, plusieurs définitions s'opposent voire s'affrontent chacune d'entre elles étant porteuse d'un regard particulier, différent sur les professions.

En France, avant la publication de *Sociologie des professions* de Dubar et Tripier en 1998, nous ne pouvions trouver aucun ouvrage ayant pour titre *Sociologie des professions*, contrairement aux Etats-Unis ou à la Grande Bretagne où de tels manuels sont publiés fréquemment et depuis longtemps. Face à ce constat, observé dès le début de notre recueil bibliographique, et afin d'analyser les raisons sous-jacentes de ce qui, à première vue, ressemble à une différence culturelle, nous avons souhaité identifier les différents éléments qui ont retardé l'intérêt des sociologues français pour la sociologie des professions.

Le premier élément de réponse est à chercher dans l'usage du terme lui-même : contrairement à l'anglais, en français, nous utilisons le terme profession dans des contextes et sens différents, et qui pourtant, à première vue, paraissent homogènes. De « profession de foi », des membres du clergé aux « Professions et Catégories Sociales » (PCS) de l'INSEE, en passant par la « profession » comme branche d'activité (bâtiment, sport, enseignement, etc.) ou l'expression « profession libérale », sans oublier l'inévitable rubrique « profession » des questionnaires administratifs, le terme sous-entend une hétérogénéité de significations et il devient difficile de voir s'en émaner un sens commun.

En anglais, le terme *profession* et son adjectif *professional* sont utilisés pour désigner un nombre très restreint de métiers et de professionnels, pouvant être traduit en français par « cadre ». En général, nous entendons par « cadre » tout individu qui exerce des fonctions d'encadrement même si le concept de « cadre » renvoie très souvent à des réalités complexes voire floues qui recouvrent des significations multiples en termes de représentations sociales et de statut tout en se reposant sur des rôles et fonctions reconnus au sein de l'entité professionnelle. Etre *professional* ou exercer une *profession* dans le monde anglophone, tout comme être cadre en France, c'est avoir un statut, une représentation sociale spécifique voire adopter un comportement spécifique, c'est adhérer légalement à des régimes particuliers comme celui de la retraite, par exemple. Les autres métiers ou activités sont appelées *occupations* et leurs membres bénéficient de très peu de droits spécifiques, souvent uniquement de celui de pouvoir se syndiquer. Nous reviendrons, plus loin, sur la définition du terme profession dans le monde anglophone.

Un deuxième élément d'explication est à chercher dans les différences de visibilité des principales branches de la sociologie dans les pays où existent de fortes traditions sociologiques. Alors qu'en France la sociologie des professions ne jouit pas encore d'une forte visibilité, contrairement à la sociologie des organisations ou la sociologie du travail, en Grande Bretagne et aux Etats-Unis elle est particulièrement dynamique avec des publications, conférences théories et questionnements qui la caractérisent.

La présentation des travaux anglophones traitant du phénomène professionnel par les sociologues européens et particulièrement français, intervient dans les années 1960 voire au début des années 1970 et de fait, cette introduction un peu tardive de la sociologie des professions dans le paysage sociologique français, explique en grande partie, nous semble-t-il, la longue découverte de la sociologie des professions en France. Ce champ de recherche est, pour la première fois, présenté en France en 1960 dans un article de Jean-René Tréanton⁴² publié dans le premier numéro de la *Revue Française de Sociologie*. Cette situation est d'autant plus surprenante qu'Emile Durkheim, dont l'apport au développement de la sociologie française est incontestable, s'était intéressé aux professions bien avant les Anglais et les Américains. Et pourtant, le manque d'intérêt des sociologues français pour la sociologie des professions n'est pas si étonnant au vu des orientations générales de la sociologie française d'après la Seconde Guerre mondiale. Alors qu'à la même époque, aux États-Unis, le fonctionnalisme domine l'étude des professions, en France, le marxisme gagne du terrain et la notion de conflit qui caractérise ce dernier amène les sociologues français à poser sur le phénomène des professions un regard fort différent lequel rend l'approche fonctionnaliste peu attrayante. Les sociologues qui étudient le phénomène professionnel à partir des années 1970 l'abordent essentiellement sous l'angle d'une critique de la notion de profession au nom d'une approche en termes de classes sociales. Pierre Bourdieu, Luc Boltanski et Monique de Saint-Martin publient en 1973 un article⁴³ dans lequel ils présentent les professions comme une sorte d'aberration idéologique qui a pour conséquence de dissimuler les rapports de domination inhérents aux relations entre classes sociales. Plus précisément, les statuts professionnels occultent l'essence même des inégalités en les présentant comme le résultat légitime d'une différence de compétence ou de talent que

⁴² J-C. Tréanton, « Le concept de carrière », in *Revue Française de Sociologie*, n°1, p. 73-80, 1960.

⁴³ P. Bourdieu, L. Boltanski, M. de Saint Martin, « Les stratégies de reconversion », *Informations sur les Sciences sociales*, 12 (5), 1973.

traduirait la différence de profession et de titre. De ce fait, une critique de la notion de profession s'est imposée en France et ce avant même que le courant interactionniste, fervent opposant de l'analyse fonctionnaliste des groupes professionnels aux Etats-Unis, n'y soit connu et au moment même où la sociologie du travail était en plein essor. C'est notamment le cas du courant développé autour de Georges Friedmann et centré sur l'analyse du salariat, principalement dans les entreprises.

Néanmoins, au début des années 1970, des sociologues français produisent des travaux s'intéressant spécifiquement aux professions, à l'instar de Benguigui⁴⁴ (1972), Maurice⁴⁵ (1972), ou encore Chapoulie⁴⁶ (1973) et qui sont le résultat d'une rupture progressive avec la position adaptée jusque-là par la sociologie française à l'égard des professions. Ces travaux illustrent un réel intérêt pour la sociologie des professions tout en demeurant imprégnés de scepticisme et de défiance à l'égard de cette branche de la sociologie. Issus du courant marxiste, ces sociologues assimilent la sociologie des professions à l'approche fonctionnaliste laquelle est vivement critiquée grâce aux raisonnements empruntés tant au marxisme qu'à l'interactionnisme mettant en lumière l'enchevêtrement de ces deux influences dans l'analyse des professions à cette période. Aussi, dans son article, Marc Maurice commence par souligner l'avancement réalisé dans la conceptualisation d'une définition des professions depuis les premières définitions exposées par Flexner en 1915 puis Carr-Saunders et Wilson en 1933, et celles de la dernière vague des fonctionnalistes au cours des années 1960. Puis, prenant appui sur les arguments des interactionnistes et notamment ceux de Hughes, il démontre que les professions sont des constructions sociales, à savoir, l'aboutissement de processus. Il n'est donc plus question de savoir quels métiers sont des professions, mais plutôt dans quels contextes un métier peut devenir une profession. S'inspirant fortement de la pensée marxiste Maurice formule deux principales critiques à l'égard de la définition fonctionnaliste de profession. La première dénonce l'idée de la méritocratie des professions. Il cite les travaux de Bourdieu et Passeron sur les inégalités d'accès à l'université selon la classe d'origine et note que « les chances d'appartenir à une profession sont aussi liées à celles d'entrer dans l'enseignement supérieur » déplorant que

⁴⁴ G. Benguigui, « La définition des professions », *Epistémologie sociologique*, n°13, 1972, p.99-113.

⁴⁵ M. Maurice, « Propos sur la sociologie des professions », *Sociologie du travail*, n°2, 1972, p. 213-225.

⁴⁶ J.-M. Chapoulie, « Sur l'analyse sociologique de groupes professionnels », *Revue française de sociologie*, vol.14, n°1, 1973, p. 86-114.

les recherches ne s'orientent pas davantage vers l'étude des rapports entre classes et professions. La seconde dénonce les supposées valeurs du professionnalisme qui « ne font que refléter les principes d'individualisme qui inspirent les institutions de la société américaine ». La notion de profession commence alors à trouver une place dans la sociologie française, mais elle reste incorporée aux travaux se rattachant aux études sociologiques sur les classes sociales.

Cette phase, marquée par un certain refus face à l'étude du phénomène des professions, est aujourd'hui largement dépassée. A partir des années 1980, la sociologie des professions devient en France un domaine établi, à la suite des travaux d'Isabelle Baszanger, Jean-Michel Chapoulie et d'autres, issus, pour la plupart, de « l'école de Chicago », de Becker, Hughes, Strauss, etc. Les recherches et les publications portant sur l'étude des groupes professionnels les plus variés se multiplient : l'enquête par entretiens biographiques sur les boulangers de Daniel Bertaux et Isabelle Bertaux-Wiame⁴⁷ (1980), l'ouvrage de Luc Boltanski⁴⁸ sur les cadres (1982), les recherches d'Isabelle Baszanger sur les médecins⁴⁹, les publications de l'ouvrage collectif *Travailler dans les transports* (1983), la thèse de Jean-Michel Chapoulie sur les enseignants du secondaire⁵⁰ (1984), la thèse de Catherine Paradeise sur les marins de commerce⁵¹ (1985), l'étude des corporations de Denis Segrestin⁵² (1985), l'article de Dominique Monjardet (1985)⁵³ sur la police, le numéro spécial de la *Revue Française de Sociologie*, coordonné par Raymonde Moulin sur les professions artistiques (1986), etc. Contrairement aux travaux antérieurs à cette période, l'ensemble de ces recherches, menées sur les groupes professionnels, au cours des années 1980, concilient la sociologie française avec des problématiques fonctionnalistes, interactionnistes et néo-wébériennes. La revue francophone *Sociologie et Sociétés* publie en 1988 un numéro spécial intitulé *Sociologie des professions* qui rassemble, pour la première fois,

⁴⁷ D. Bertaux et I. Bertaux-Wiame, *Une enquête sur la boulangerie artisanale en France*, Rapport au CORDES, juin 1980, offset, 2 vol.: vol 1, 401 p.; vol. 2, 124 p.

⁴⁸ L. Boltanski, *Les cadres. La formation d'un groupe social*, Minuit, Paris, 1982.

⁴⁹ I. Baszanger, « La construction d'un monde professionnel : entrées des jeunes praticiens dans la médecine générale », *Sociologie du travail*, n° 3, 1983, p. 275-94.

⁵⁰ Voir J.-M. Chapoulie, *Les Professeurs de l'enseignement secondaire. Un métier de classe moyenne*, Maison des sciences de l'homme, Paris, 1987, 407 p.

⁵¹ C. Paradeise, *La vie des marchés fermés. Le cas de la marine de commerce française*, Paris, Université de Paris-Sorbonne, 1985.

⁵² D. Segrestin, *Le phénomène corporatiste. Essai sur l'avenir des systèmes professionnels fermés*, Paris, Fayard, Fondation Saint-Simon, 1985, 284 p.

⁵³ D. Monjardet, *Police et sociologie : questions croisées*, *Déviance et société*. 1985 - Vol. 9 - N°4. 297-311.

des contributions venues des Etats-Unis, de France et de Canada, anglophone et francophone. Alors que chaque auteur aborde la question d'une manière spécifique, une position commune y transparaît, mettant l'accent sur la fermeture des marchés du travail. C'est ce type d'approche qui contribue à créer un nouveau champ de recherche en France « sociologie des groupes professionnelles », appellation d'un nouveau Comité de recherche (RC52) de l'association Internationale de Sociologie.

Depuis les années 1990, en France s'est formée une communauté scientifique autour de la sociologie des groupes professionnels avec une multiplication d'ouvrages, articles, thèses, et colloques. Cette branche de la sociologie semble nécessiter une mise en perspective tant les concepts et termes mobilisés dans les travaux des sociologues français sont loin de faire l'unanimité. Pour commencer, qu'entendent-ils par profession, métier, emploi, groupe professionnel ? Les termes anglais *profession*, *occupation*, *compétence* et *expertise* qui constituent la colonne vertébrale de la *Sociology of the Professions*, et de ses théories, se distinguent par des sens considérablement différents de leurs homonymes français, ce qui contribue à créer quelquefois des contresens et malentendus. A défaut de disposer d'un vocabulaire harmonisé et des concepts partagés, la sociologie des professions ou des groupes professionnels peut néanmoins nous éclairer sur l'usage de ses termes essentiels.

3.1.3 Les définitions du terme profession et ses usages en sociologie

Dès les premières publications s'inscrivant dans la branche *Sociology of the professions*, la définition même du terme profession donne lieu à de nombreux débats théoriques. Tous ces questionnements s'articulent autour de la question suivante : comment une activité de travail devient-elle une *profession* ? De quelle façon un groupe d'individus, un groupe professionnel (*Occupational group*) réussit-il à obtenir, pour l'ensemble de ses membres, les avantages associés au statut de *profession* ? Chaque discipline interroge la notion de profession à partir des problématiques qui lui sont propres. Il n'est donc pas étonnant de voir s'installer des divergences d'opinions entre sociologues, juristes, historiens ou économistes avec comme divergence principale, la question de la « définition théorique » des professions. Avec l'évolution

de certaines activités de travail vers le statut de professions et la perte de ce même statut, pour d'autres⁵⁴, au fil du temps, se pose inévitablement la question des disparités historiques et géographiques.

Pourtant, les premiers écrits sur la question des activités de travail semblaient imposer une définition « officielle », reprise dans la plupart des ouvrages et attribuée à un article d'Adam Flexner⁵⁵ (1915). Dans ce dernier, Flexner part du postulat qu'une profession est une vocation dont la pratique repose sur la compréhension de la structure théorique de la science ou d'un savoir théorique ainsi que sur des compétences liées à cette compréhension, avant de procéder à l'énumération des six traits (professionnels) communs à toutes les professions :

1. Les professions impliquent essentiellement des opérations intellectuelles avec d'importantes responsabilités individuelles.
2. Elles tirent leurs matériaux de base de la science et d'un savoir théorique
3. et les utilisent à des fins pratiques et utiles.
4. Elles se transmettent par un enseignement technique formalisé.
5. Les professions tendent à l'auto-organisation dans des associations;
6. et leurs membres ont une motivation altruiste.

Afin de confirmer la validité des critères retenus, Flexner passe en revue un certain nombre d'activités de travail les confrontant à ces mêmes critères, à commencer par la plomberie. D'après lui, la plomberie ne peut prétendre au statut de profession dans la mesure où le plombier tire sa connaissance non d'un savoir théorique ou intellectuelle mais d'une expérience pratique, manuelle et communément partagée. Flexner estime que très peu d'activités

⁵⁴ L'expertise comptable, par exemple est reconnue comme *profession* en Angleterre depuis les années 1950, puis plus récemment aux Etats-Unis. D'autres activités sont reconnues en Angleterre et pas aux Etats-Unis, c'est le cas des libraires, par exemple. D'autres encore étaient des *professions* reconnues à un moment et ne le sont plus.

⁵⁵ A. Flexner, « Is social work a profession », (1915) texte initialement paru In National Conference of Charities and Corrections, *Proceedings of the National Conference of Charities and Corrections at the Forty-second annual session held in Baltimore, Maryland, May 12-19, 1915*. Chicago: Hildmann, est publié in *Research on Social Work Practice*, vol. 11, n°2, mars 2001, p.152-165.

peuvent finalement accéder au statut de profession : la médecine (uniquement les médecins, la pharmacie, les sages-femmes ou encore les infirmiers sont exclus), le droit, l'ingénierie, la littérature, la peinture, la musique et la théologie (le terme utilisé est *preaching* et non *divinity*). Il répond à la question titre de l'article « le travail social est-il une *profession* ? », par la négative, arguant que les travailleurs sociaux (*social workers*) se comportent en médiateurs, leur activité se résumant à faire de la médiation (*mediating*) en invoquant telle ou telle autre activité de travail ou professionnelle. Le travailleur social identifie le problème et fait ensuite appel à une autre structure, qui prend en charge l'individu ; la maladie appelle le médecin, la scolarisation l'école, le crime le droit, etc. Il n'y a pas, non plus, à cette époque, de forme d'auto-organisation des travailleurs sociaux ni de légitimité de leur discipline universitaire comme c'est le cas avec la médecine ou le droit. Cependant, Flexner concède au travail social le statut de « semi-profession », ou plutôt d'une « *occupation* en cours de professionnalisation ». La professionnalisation s'impose dès cette époque comme une notion clé de la sous-discipline. Aux termes de ces premières définitions, seuls, la médecine, le droit, le clergé et l'armée de métier étaient considérés comme des *professions* car nous y retrouvons, du moins aux Etats-Unis tous les traits énumérés par Flexner (responsabilité individuelle, savoir pratique, formation longue et théorique, association et altruisme). Les dictionnaires anglais font mention de la triade « dieu, loi et médecine » (*divinity, law and medicine*) qui renvoie au découpage disciplinaire des universités médiévales (théologie, médecine, droit) dans lequel nous pouvons voir une des origines possibles de la formation du terme *profession*.

Dans la suite des travaux de Flexner, Morris L. Cogan⁵⁶ (1953), alors enseignant à Harvard après un passage en revue de la littérature sur les professions, définit le terme *profession* comme « une vocation dont l'exercice est fondé sur la compréhension de la structure théorique de certains domaines de la connaissance ou de la science, et sur les capacités qui accompagnent une telle compréhension. » Puis deux ans plus tard, mécontent de cette première ébauche de définition du terme profession, Cogan⁵⁷ revisite le problème de définitions en élaborant une nouvelle définition, qu'il dit tridimensionnelle, sur le principe des « stratégies motivant les définitions », mettant l'accent sur la nature et le degré des approches adoptées :

⁵⁶ M. L. Cogan, "Toward a definition of profession". *Harvard Educational Review*, 1953; 23:33-50.

⁵⁷ M. L. Cogan, "The Problem of Defining a Profession", *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 297:105-11 (Jan., 1955).

1. La première définition, historique et lexicographique, est riche en associations historiques et en traditions et il classe sa première tentative de définition dans cette catégorie. Concrètement, il s'agit d'essayer de décrire et établir les limites de ce qu'une profession considère comme son domaine d'intervention (ce qui sépare un dermatologue d'un dentiste, ou un ingénieur du son d'un ingénieur informatique, etc.)
2. La deuxième, « persuasive », comprend des éléments chargés en émotions, valeurs et significations qui orientent et réorientent les comportements individuels. Cette approche est désignée afin d'apporter des arguments plaidant en faveur de l'acceptation ou de la reconnaissance d'une activité de travail en tant que profession. Ces arguments sont construits au tour des questions de sécurité ou de protection de la santé et il s'agit des raisons les plus communément invoquées pour justifier la nécessité de professionnalisation d'une « *occupation*. » Ce modèle s'applique particulièrement à la médecine, le droit, le secteur d'ingénierie et l'aviation civile
3. La troisième, « opérationnelle », est utilisée afin de faciliter les décisions relatives à l'organisation et aux pratiques d'une « *occupation* » en voie de professionnalisation. Ces procédés sont employés par les médecins, ingénieurs et pilotes.

Ces définitions s'inscrivent dans l'approche adoptée par le courant fonctionnaliste, l'orientation dominante de cette branche de sociologie des années 1920 au milieu des années 1950. Cette approche, longtemps dominante, est vigoureusement critiquée pour ce qu'ils voient comme une forme d'essentialisme de la *profession*, par les interactionnistes issus de l'Ecole de Chicago avant de voir, après les années 1960, de nouvelles approches théoriques qualifiés souvent de néo wébériennes et (certains auteurs utilisent également les termes néo-fonctionnalistes ou néo-interactionnistes) néo-marxistes s'efforcer de dépasser les débats qui ont agité cette sous-discipline jusque-là. Ces dernières souhaitent intégrer dans les recherches sur les professions des dimensions, historiques, économiques et culturelles.

Comme nous l'avons souligné précédemment, il n'y a en français aucun terme qui permette de traduire véritablement le terme anglais *profession*. Toutefois, dès le départ, les travaux français sur ce que Durkheim appelle le « fait professionnel » ont imposé le terme anglais *profession* dans la littérature sociologique française, très souvent, afin de l'opposer aux

termes de classe ou de syndicat. Si la traduction du terme *profession* semble clairement poser problème, les sociologues français citent néanmoins les professions d'avocats et de médecins pour illustrer les activités auxquelles le terme est appliqué en anglais. Si certains ont essayé d'utiliser le terme « profession libérale » ce dernier s'est rapidement montré inadéquat dans la mesure où, aux Etats-Unis, les professions n'ont pas besoin d'être organisées sur le modèle des professions libérales pour être qualifiées de professions. D'autres expressions comme « professions établies », pour reprendre l'expression de Jean-Michel Chapoulie, ou de « professions statutaires » ne prennent en considération que certains traits des professions. L'expression « professions savantes » pourrait convenir si son équivalent en anglais « *learned professions* » n'avait pas une définition spécifique chez les fonctionnalistes. Les expressions utilisées pour parler des professions et encore plus pour déclarer sa *profession* sont incontestablement liées à l'espace professionnel d'un espace culturel voire d'un pays. Comme le souligne Francis Kramarz⁵⁸, faire une analyse de choix des mots utilisés par différents sociologues pour parler des professions nous aiderait à saisir les composantes typiquement anglaises des travaux de Carr- Saunders et Wilson ou françaises de Dubar et Tripier. Nous comprendrions alors en quoi Parsons est américain et fonctionnaliste, Hughes interactionniste et Weber allemand.

Les dictionnaires français attribuent au terme profession, trois domaines de signification et trois champs sémantiques, que nous pouvons associer à trois principaux usages du terme.

1. D'un point de vue étymologique, le terme *profession* emprunté au latin *professionem* qui a comme définition « déclaration, déclaration publique, action de se donner comme », dérivé de *professus*, « qui a exposé, déclaré », participe passé de *profiteri* « reconnaître, professer », apparaît pour la première fois dans la langue française au cours du XIIe siècle avec deux sens assez proches. Nous retrouvons le terme en 1155 dans le sens d'une « déclaration publique de ses sentiments, ses idées ou sa foi »⁵⁹ puis en 1175 dans le sens de « prononciation des vœux lors de l'entrée en

⁵⁸ F. Kramarz, 1991, Déclarer sa profession. *Revue Française de Sociologie*, 32 (1) 3-27.

⁵⁹ Wace, *Roman de Brut*, édité par I. Arnold, 2 vols. , Paris, 1938-1940.

religion»⁶⁰. Il est question ici de prononcer des vœux, déclarer par la voix, professer des croyances politiques ou religieuses publiquement. Ce sens est lié à celui du terme italien *vocazione* (vocation), du terme anglais *calling* (vocation) ou du terme allemand *Beruf* (vocation, profession et métier).

2. La connotation religieuse demeure dominante et c'est seulement deux siècles plus tard, en 1362 puis en 1404⁶¹ que le terme est utilisé pour indiquer un état, une condition ou un métier. Dans ce second sens, la profession est définie comme « occupation par laquelle on gagne sa vie », donc il s'agit d'une activité rémunérée, quelle qu'elle soit à partir du moment où elle apporte un revenu économique. En anglais, dès le début du XIIIe siècle, le terme est adopté pour désigner un métier (*occupation*) dans lequel on déclare avoir des compétences. Un plombier, un maître d'école, un pilote, un ouvrier non qualifié, exercent dans ce sens une profession puisqu'ils ont un emploi et un revenu provenant de leur travail. On dira d'un chômeur qu'il est « sans profession » car chercher du travail n'est pas un emploi, même s'il peut être indemnisé pendant cette période de recherche d'emploi.
3. Dans le troisième sens, décrit comme « ensemble des personnes qui exercent un métier relevant du même secteur d'activité » le sens du terme se rapproche de celui de groupe professionnel ou de *profession* dans la *Sociology of the professions* car il renvoie à l'ensemble des personnes qui ont le même statut professionnel et dont le nom de métier est le même.

Dans ce sens, les cordonniers, les architectes, les maîtres-nageurs, les sages-femmes, les footballeurs, etc., composent des professions car ils réunissent des groupes de personnes qui exercent la même activité professionnelle et font le même métier. Francis Kramarz démontre dans ses travaux toute la diversité des façons de « déclarer sa profession ». Il est très difficile, pour ne pas dire impossible, d'énumérer l'ensemble des noms de métier, ou des activités professionnelles ou de tenter même d'identifier les critères retenus dans la catégorisation des groupes professionnels. Les agents de la RATP, les enseignants vacataires, les intermittents du

⁶⁰ B. de Sainte-Maure, *Histoire des ducs de Normandie et des rois d'Angleterre*, Éd. Francisque Michel, New York, Johnson Reprint Corporation, 1965.

⁶¹ Chr. De Pisan *Livre des faits et bonnes meurs Charles V*, III, 3, éd. S. Solente, t.2, p.12.

spectacle ou les travailleurs humanitaires, constituent des groupes professionnels sans pour autant pouvoir être regroupés sous un nom de métier. Le passage du nom commun profession, au nom commun professionnel ou à l'adjectif professionnel permet de mieux saisir toute la complexité et la polysémie du terme. La signification du terme « professionnel » varie selon qu'il désigne le fait de « vivre ou non » de l'activité, et qu'il rend compte du degré de l'intégration de l'individu dans le groupe professionnel, du fait d'être confirmé ou expérimenté dans son activité professionnelle, reconnu par ses pairs mais aussi s'identifiant comme tel. Dans le langage courant, et notamment dans le monde sportif, le terme « professionnel » n'a souvent de sens que par opposition à « bénévole » ou « amateur ». Etre un « professionnel » ou un « pro », ne signifie pas obligatoirement « gagner sa vie » ou vivre de l'activité, mais plutôt être reconnu comme « expert » dans un domaine précis. L'exemple du sport montre bien qu'il est possible d'être un « pro » sans « être un professionnel », parce que la discipline sportive pratiquée est une discipline amateur à l'instar de l'athlétisme jusqu'à très récemment ou parce qu'elle ne permet pas de générer un revenu suffisant.

En revanche, un sportif peut être considéré comme un « espoir », dans le sport, s'il vient de signer son premier contrat professionnel, ou « débutant professionnel » s'il vit d'un emploi dans lequel il vient de débiter. L'omniprésence du phénomène professionnel laisse libre cours à l'exploration des dimensions symboliques liées aux termes utilisés. La diversité des termes employés pour désigner l'agent sportif en sont un exemple comme nous le verrons dans les chapitres suivants. Car au-delà du nom de métier que l'on exerce, c'est la fonction occupée dans le groupe professionnel qui nous intéresse. Un agent sportif, avocat de formation, est-il plus avocat qu'agent sportif ou inversement ? Quel est la fonction ou le « métier » d'un agent sportif organisateur d'événements sportifs : organisateur ou représentant de sportifs ? Ces situations nous invitent également à poser notre regard sur le terme « métier » et d'essayer de comprendre en quoi un « métier » est-il différent d'une « profession ».

Les dictionnaires français définissent « métier » comme synonyme de « profession », lui attribuant quatre sens assimilés ; à savoir « activité rétribuée dont une personne tire ses moyens d'existence » (sens 1), « savoir-faire, habileté technique, manuelle ou intellectuelle, qui résulte de l'expérience d'un métier » (sens 2), « profession caractérisée par une spécificité exigeant un apprentissage, de l'expérience, etc., et entrant dans un cadre légal; profession qui procure des

moyens d'existence » (sens 3) et «Chacun des secteurs d'activité d'un groupe industriel: *Une entreprise qui se recentre sur ses métiers traditionnels.* ». Le terme « métier » vient du latin classique *ministerium*, (*mestiere* en italien) qui signifie « office », « service », « ministère », et du latin populaire *misterium* qui signifie « chose secrète » d'où l'idée qu'en exerçant un métier on peut « se déclarer au service de » quelqu'un ou de quelque chose en étant militant, bénévole, supporter, « fan », engagé, mobilisé, investi, sans en « tirer un revenu », et sans être reconnu comme tel (par une rémunération), mais en ayant un fort sentiment d'appartenant à un groupe dont l'ensemble des membres partagent ce même sentiment. D'une certaine façon, « exercer un métier » consiste à devenir serviteur ou de se mettre aux services de quelqu'un ou de quelque chose (une « cause ») comme c'est le cas des prêtres serviteurs de Dieu. Le dictionnaire historique de la langue française⁶² retrace l'histoire du mot métier dans la langue française et décrit son évolution de *menestier* (IXe siècle), *mistier* (Xe siècle) et *mestier* (XIe siècle), il est l'homonyme populaire de *ministère* (XIIIe siècle) qui dérivé du latin *ministerium* désigne « la fonction de serviteur ». C'est à partir de là que s'impose le sens de « service divin » lequel se retrouve rapidement fortifié par la syncope avec *mysterium* (mystère) pour aboutir à *misterium*. En latin théologique « *mysterium* » (célébration, rite, messe, saints mystères) et *ministerium* ont fusionné pour se reconnaître dans la personne de prêtre, fidèle « serviteur de Christ » et « administrateurs des mystères de Dieu »⁶³. Tout en préservant une forte connotation religieuse, la terminologie du métier connaît assez tôt une impulsion de sécularisation car son sens initial de « service » ou de « fonction » sera considérablement étendu dès le milieu du XIe siècle car il désignera à la fois, dès le milieu du XIe siècle, les activités de la prostituée, dite *femme de mestier*, que, dans la seconde moitié du XIIe siècle, la fonction royale. Notons, au passage, que le terme *profession* et surtout le qualificatif *professionnelle*, ont été utilisés dès le XIIIe siècle en référence à la prostitution et à la femme prostituée. Quant au *mestier*, c'est à partir de la fin du XIIe siècle qu'il commence à être rattaché à l'exercice d'une activité de travail ou d'un art, et notamment au métier des armes. L'expression « *gens de mestiers* » désigne au XIIe siècle essentiellement «ceux dont le métier exige des connaissances, les lettrés» puis les « artisans », à

⁶² Dictionnaire historique de la langue française sous la direction d'Alain Rey, REY (Alain), TOMI (Marianne), HORÉ (Tristan), TANET Chantal, édition enrichie par Alain Rey et Tristan Hordé, Dictionnaires Le Robert, Paris, 1992-1998, 2e tome.

⁶³ Bible, 1 Corinthiens 4:1.

partir du XVe siècle, et les « ouvriers » dès la fin du XVe siècle. A partir du XIVe siècle, les *mestiers* s'appliquent à l'ensemble des associations professionnelles, des « corporations » et l'expression « avoir du métier », illustre la maîtrise d'un savoir-faire ou d'une technique spécifique, notamment dans les arts et la littérature. Jacques- Bénigne Bossuet, écrit « ; Les prédicateurs des Vaudois sont des marchands, des gens de métier » et emploie « gens de métier » pour ceux qui exercent un « art mécanique » d'où la locution « arts et métiers ». Conjointement, une seconde acception du terme métier s'est développée au XIe siècle dans le sens de « besoin, utilité ». Cet usage, très présent, jusqu'au XVIIe siècle a été progressivement délaissé et nous ne disons plus depuis longtemps « être de métier » pour parler de quelqu'un ou quelque chose d'indispensable ou de nécessaire ou « avoir mester » pour « avoir besoin ». Dans un autre registre, nous disons « un homme de tous métiers », pour un ingrat, prêt à saisir toute occasion pour satisfaire ses propres intérêts, une expression parfois associée à l'agent sportif dans les médias. En revanche, c'est par métonymie que métier s'est étendu au sens d'« ustensile », d'« instrument » ; « métier de brodeur » ou « métier de tisserand ». À partir du XVIIe siècle, le terme perd son sens d'« ustensile » (mobilier, vaisselle, vase) mais continue à préserver son sens d'« instrument » avec le mot « métier à tisser » apparu au cours du XIIIe siècle. Nous retrouvons le mot dans plusieurs proverbes ; « Il n'y a point de petit métier qui ne nourrisse son maître » ou « Quand chacun fait son métier, les brebis sont bien gardées ». A l'instar de « profession », l'histoire du terme « métier » est marquée par des mutations de type dyadiques à savoir religieuses et séculières.

Dans un autre registre, en France, le terme profession a pris, avec le développement du dialogue social entre les différents « partenaires sociaux » (syndicats et patronats) une autre dimension désignant désormais la branche d'activité professionnelle (« BAP ») qui regroupe l'ensemble des acteurs concernés (employeurs, salariés et indépendants) qui travaillent dans le même secteur (éducation, l'armée, l'artisanat, l'audiovisuel ou les PTT) et font partie de la même profession en se reconnaissant dans les mêmes représentants syndicaux ou patronaux. L'opposition qui existe aux Etats-Unis entre les *professions*, organisées en associations et les « *occupations* » (autres métiers) dont le seul droit est de se syndiquer, n'existe pas en France. De plus le concept profession dans son acception française a donné naissance à une sous-

discipline des sciences sociales, « relations professionnelles » en français et *Industrial Relations* dans le monde anglophone.

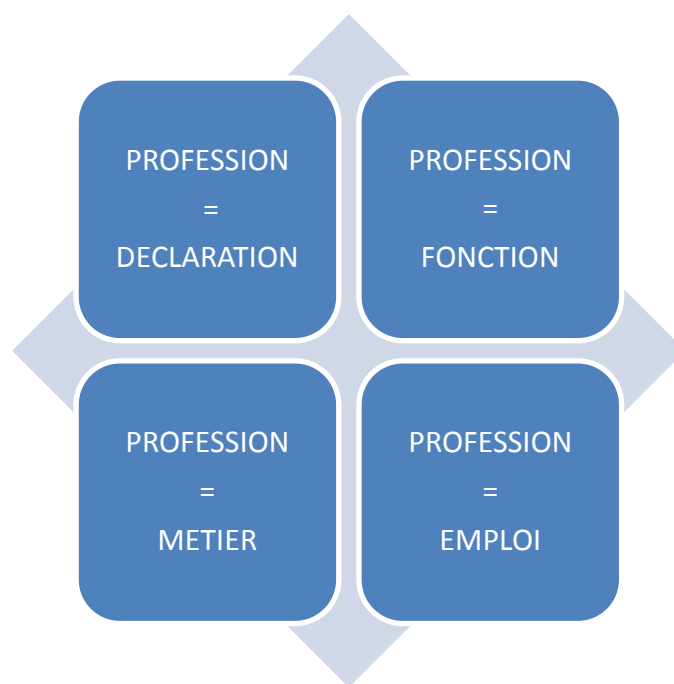
Les nombreux débats soulevés par les sociologues autour des définitions des termes « profession », « travail », « activité », « emploi », « occupation » voire « job », témoignent de toute la complexité de cette sous discipline. La croissante interdépendance des activités de travail risque à tout moment de remettre en cause, ou même d'invalidier toute tentative de définition, chaque terme étant le produit de sa propre histoire. Au-delà du choix des termes utilisés pour désigner telle ou telle activité de travail, ce sont les relations entre ces différents termes qui nous intéressent. Si la question de savoir si une activité de travail est un métier ou une profession semble désormais dépassée, celle des critères qui érigent la distinction, dans la vie sociale, entre professions et autres métiers devient, à nos yeux, essentielle. Comment des questions de recherche créées pour l'étude des *professions* peuvent-elles contribuer à renouveler le regard que nous portons sur des « métiers » qui ont accédé au statut de profession ou qui sont sur cette voie ? L'étude de l'agent sportif rend ces questions particulièrement pertinentes. Comme nous le verrons dans les chapitres suivants, être agent sportif signifie, pour certains, exercer une profession et avoir un métier, exercer une profession et avoir un emploi ou avoir une profession et exercer un métier, pour d'autres. Un agent sportif exerçant la profession d'avocat peut considérer ses activités d'agent sportif comme un *emploi*. Les trajectoires personnelles et professionnelles des agents sportifs rencontrés dans le cadre de notre étude, nous amènent à nous poser à la fois les questions qui ont passionné les fonctionnalistes et celles qui ont passionné les interactionnistes. Notre objectif est de dépasser les clivages qui caractérisent la sociologie des professions où des approches théoriques continuent à s'opposer sans dialogue et sans association de leurs contributions respectives.

Dans le cadre de notre étude, tout en précisant les applications du terme anglais *profession* lorsque cela sera nécessaire, nous avons estimé nécessaire la mise en place d'un schéma conceptuel regroupant les différents sens du terme profession, en français, auxquels nous ferons référence tout au long de cette thèse. Claude Dubar et Pierre Tripier⁶⁴ distinguent les quatre principaux sens de la notion de « profession », qui correspondent à quatre contextes d'utilisation du terme, mais aussi à quatre points de vue différents sur l'activité du travail. Nous retrouvons

⁶⁴ C. Dubar, F. Tripier, *Sociologie des professions*, A. Colin, 2e édition, 2005, p.6.

dans leur « parti pris terminologique » les trois sens exposés précédemment, ainsi qu'un quatrième sens recouvrant la notion de fonction ou de « position professionnelle » (dans un organigramme).

Figure 3.1 : Les quatre sens du terme « Profession » selon Dubar et Tripier

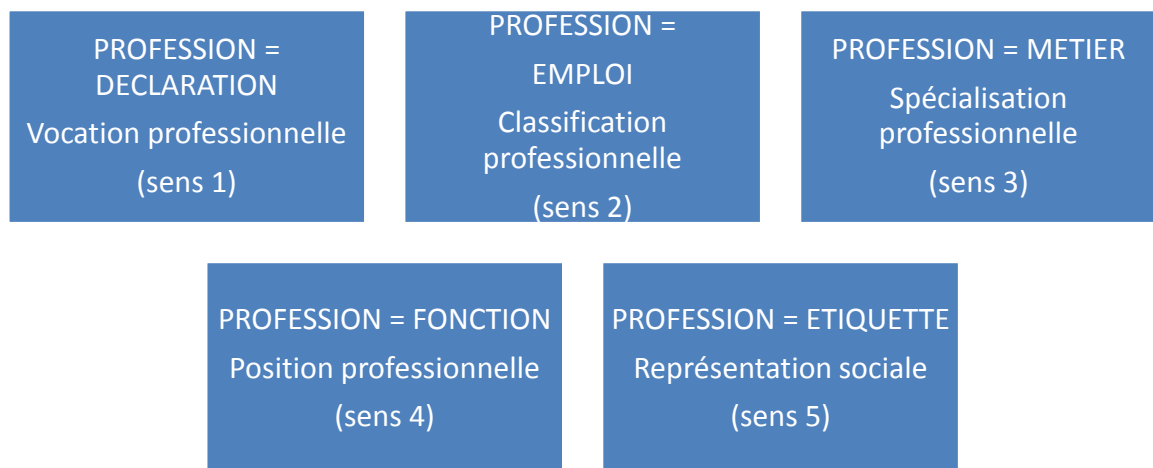


Chacun de ces quatre sens est très lié à des attributs spécifiques (qualification, compétence, etc.) qui ont des significations différentes impliquant parfois de « véritables conceptions du monde », non seulement du monde du travail mais également de l'organisation, du marché et de la société dans son ensemble. Ainsi, il est possible de décliner son activité professionnelle de quatre points de vue successifs, soit comme profession déclarée (lors de recensement, par exemple, « enseignant chercheur »), soit comme spécialité vue comme un métier (par exemple, « économiste »), soit comme un emploi (un grade s'il est fonctionnaire ou l'intitulé qui figure sur sa fiche de paie, par exemple, « maître de conférence ») et par la fonction qu'il occupe dans sa structure professionnelle, son entreprise, son administration, ou son collectif de travail (par exemple, « responsable pédagogique » ou « directeur de laboratoire »). Ces points de vue sont dépendants des systèmes de référence auxquels nous les associons, des catégories de classification en place dans ces systèmes (l'organisation professionnelle, la

population active, le secteur privé, la fonction publique) mais aussi des représentations et valorisations affectives de chacun.

Dans cette thèse, nous souhaitons précisément explorer les dimensions affectives et symboliques attribuées aux activités de travail, pas tant par celui qui exerce l'activité en question mais par celui ou ceux qui posent un regard externe soit sur l'activité, soit sur l'individu ou sur les deux à la fois. Par conséquent, nous avons décidé de mettre en place un schéma qui tient compte d'un cinquième sens, symbolique et subjectif du terme « profession ».

Figure 3.2 : Les cinq sens du terme « Profession »



En intégrant dans notre schéma « profession » comme « étiquette sociale » (sens5), nous espérons réussir à rendre compte de l'ensemble des préjugés plus ou moins explicites, comprenant souvent des jugements de valeurs et des prises de positions à l'égard de la « profession » en question ou à l'encontre de la personne qui l'exerce. Et, là se trouve une particularité de ce cinquième sens. Si dans les quatre sens définis par C. Dubar et P. Tripier, le regard est essentiellement centré sur l'activité professionnelle, dans ce cinquième sens c'est

l'individu que nous cherchons à désigner. Dans ce cinquième point de vue, l'enseignant chercheur, économiste, maître de conférences, responsable pédagogique est un « intellectuel ». Il convient de penser que le terme « intellectuel » est généralement utilisé pour désigner les individus exerçant les activités de travail dans le sens anglais de *profession*. Eliot Freidson⁶⁵ considère que les termes comme « intellectuel », « technicien » ou encore « expert » sont employés par différents auteurs européens, et notamment, Jacques Ellul⁶⁶ et Michel Foucault⁶⁷ afin de combler l'absence de termes « appropriés » dans la langue française, là où les auteurs anglophones utiliseraient le terme *profession*. Qu'est-ce qu'être « technicien », « expert », « professionnel », « intellectuel », etc.? Derrière chacune de ces notions se trouve un système de croyances et de valeurs communément partagées par un groupe ou par une société. Il s'agit de représentations sociales se présentant comme le résultat d'élaborations de valeurs, d'idées et d'objectifs liés à la fois à l'activité de travail en question et à celui qui l'exerce. Si ces termes ne désignent pas spécifiquement l'activité de travail, ils rendent compte, en revanche, des savoirs et des compétences formels ou informels attribués à celui qui exerce l'activité en question. Lorsqu'elle est précédée d'un qualificatif, le regard subjectif de « l'étiquette sociale » indique des jugements de valeur, synonymes d'un certain sens, généralement positif ou négatif mais rarement neutre. Ainsi, nous dirons du footballeur qu'il est un « bon » ou « mauvais » « technicien », « bon » ou « mauvais » « tireur », de l'athlète qu'il est un « excellent » ou « mauvais » « finisher », du cycliste qu'il est un « bon » ou « mauvais » « grimpeur », du joueur de tennis qu'il est un « bon » ou « mauvais » « serveur », etc. Il semble important de souligner que les cinq points de vue ne sont pas toujours possibles sur l'ensemble des activités de travail que nous appelons, en français, professionnelles. Définir les professions, déclarer sa profession, établir sa fonction professionnelle ou procéder à une classification des métiers implique des dimensions affectives (des valeurs, des références, des préférences, des émotions, des opinions),

⁶⁵ E. Freidson, *Professional Powers: A Study of the Institutionalization of Formal Knowledge*, Chicago: University of Chicago Press, 1986.

⁶⁶ J. Ellul, *Le Système technicien*, Le Cherche Midi, Paris, 2004 (1977). E. Freidson cite l'œuvre publiée aux Etats-Unis sous le titre de *The Technological Society*. Trans. John Wilkinson. New York: Knopf, 1964. London: Jonathan Cape, 1965. Rev. ed.: New York: Knopf/Vintage, 1967 dont l'introduction a été rédigée par Robert K. Merton.

⁶⁷ M. Foucault, *Discipline and Punish: the Birth of the Prison*, New York: Random House, 1975. , et M. Foucault, *Surveiller et punir : Naissance de la prison*, Paris, Gallimard, 1975.

cognitives (des connaissances et des savoirs sur les classifications, les appellations, les grilles indiciaires et les tableaux d'avancement, les spécialités, les catégories, les filières) et conatives (des prises de positions et des actions pour défendre ses intérêts, des intentions déclarées, des références à des mouvements collectifs et à des actions sociales).

3.1.4 L'agent sportif, les défis sociologiques et les enjeux théoriques successifs des professions

Comme nous l'avons déjà souligné, depuis une vingtaine d'années, la sociologie des professions a connu, en France, un essor remarquable. Pourtant, à regarder de près les recherches réalisées sur les groupes professionnels, nous ne pouvons-nous empêcher de constater, qu'à la différence des pays anglophones où la plupart des travaux se sont concentrés exclusivement sur des *professions* libérales, juridiques d'une part, médicales, d'autre part, en France, les travaux se sont essentiellement intéressés aux « professions intermédiaires ».

Si l'appellation « professions intermédiaires » est bien une création de la nomenclature des professions et catégories socioprofessionnelles, désignant toute personne qui occupe une position intermédiaire entre les cadres et les agents d'exécution, ouvriers ou employés, certaines activités professionnelles sont considérées comme « intermédiaires » dans un sens essentiellement figuré. En France, l'enseignement, la santé, le travail social et parmi eux, les instituteurs, les infirmières et les assistantes sociales ont fait l'objet de travaux les plus nombreux, avant de voir les recherches s'élargir, d'abord aux médecins puis aux ingénieurs. Ce n'est que très récemment que la sociologie des professions a commencé à s'intéresser, d'une part, aux groupes professionnels qui se situent à la base ou au sommet de la hiérarchie sociale et aux professions en pleine mutation, d'autre part. Dans l'ensemble, seules les professions « réglées » et « établies », disposant dans leurs champs respectifs d'un monopole de compétence et d'expertise attiraient l'intérêt des sociologues. Le manque de travaux sociologiques sur des professions dont l'utilité sociale est constamment remise en cause est une des raisons qui nous ont amené à choisir pour objet d'étude une activité de travail qui sort des cadres ordinaires de la

recherche sociologique. Etre agent sportif, c'est exercer une profession au statut radicalement différent de celui des professions mentionnées précédemment.

Les sociologues se sont très peu, pour ne pas dire nullement, intéressés à l'agent sportif. Les difficultés de l'accès à un terrain présumé ou assuré très renfermé expliquant, en partie, cette absence, elles n'en sont certainement pas l'unique raison. D'autres terrains également fermés, le monde politique ou le crime organisé, par exemple, ont donné naissance à des courants sociologiques qui produisent régulièrement de nombreux travaux et recherches. Sans vouloir essayer d'identifier les raisons apparentes ou sous-jacentes de ce désintérêt, il nous semble que l'agent sportif constitue un objet privilégié à partir duquel il est possible de remettre à jour des aspects fondamentaux du questionnement sociologique : profession et organisation, identité et groupe, loi et déviance, norme et éthique ou d'un point de vue empirique la formation d'un groupe professionnel et la construction d'une identité professionnelle. La question de savoir si l'agent sportif satisfait aux critères des *professions* s'est inévitablement posée et nous souhaitons y répondre en prenant le soin de ne pas nous enfermer dans le piège de la difficile question de la définition. Face à l'hétérogénéité des définitions et les débats auxquels se sont livrés de nombreux sociologues afin d'imposer une définition unique, Eliot Freidson⁶⁸ invite les auteurs qui écrivent sur les professions à spécifier à leurs lecteurs ce à quoi ils pensent en utilisant ce terme. L'étude des professions et plus spécifiquement celle de l'agent sportif constitue l'objet de cette thèse.

Ainsi, en vue d'une clarté sociologique, indispensable, dans ce cadre, nous désignerons comme « profession » toute « activité de travail » qui se caractérise par un haut niveau d'éducation ou d'expertise, une certaine autonomie dans la conduite de son « projet professionnel »⁶⁹ et un statut particulier. Nous désignerons l'ensemble des métiers, sans préciser leur nature, par le terme, « activité de travail », ou encore « occupation » lorsque nous nous situerons spécifiquement dans l'univers anglophone et « groupe professionnel » quand nous ferons référence au monde francophone. L'activité d'agent sportif pouvant être considérée

⁶⁸ E. Freidson *Professionalism reborn: theory, prophesy and policy*. Chicago: University of Chicago Press. 1994.

⁶⁹ M. Sarfati Larson, *The Rise of Professionalism: A Sociological Analysis*. Berkeley: University of California Press, 1977.

comme une profession, la sociologie des professions en tant que support et référence théoriques constitue le fil conducteur de notre analyse.

Parallèlement à celle de la définition, s'est posée la question des approches théoriques en sociologie des professions qui permettraient de mettre en perspective les questionnements soulevés par l'agent sportif. Pour y répondre, nous devons éviter de tenter de réunir dans la sociologie des professions tous les problèmes abordés par la sociologie des organisations, la sociologie du travail, la sociologie des déviations, celle du sport ou essayer de réduire la sociologie des professions aux questions explorées par la *Sociology of Professions*. Notre démarche, à la fois comparative, d'un point de vue sociologique, et progressive, du point de vue historique, exige que nous présentions les traditions théoriques auxquelles se réfèrent les travaux sur les professions avant d'introduire notre travail sociologique sur l'agent sportif. Les modèles, synthèses et enjeux théoriques qui seront présentés dans la suite de ce chapitre sous-entendent des critères de choix, inéluctablement arbitraires dans la mesure où notre choix est déterminé à partir des problématiques spécifiques à l'agent sportif. Pour nous, la sociologie des professions a pour objet cinq orientations principales : l'organisation sociale et la construction sociale et historique des activités de travail, les modalités de construction des marchés de travail et enjeux politiques, l'établissement des positions professionnelles, la diversité des parcours individuelles et l'étude sociologique des carrières et enfin les acceptations et les sens subjectifs des activités de travail.

Les théories que nous allons exposer maintenant émanent de l'abondante littérature de la *Sociology of Professions* anglophone, d'une part, et des conceptions et pensées fondatrices de la sociologie française, d'autre part. Cela dit, il ne s'agit pas de réduire les théories sociologiques à des transpositions vaguement rationnelles et modernes de traditions sociologiques anciennes. Chaque théorie sociologique est représentative d'un point de vue particulier, imprégné, certes d'ancrages spatio-temporel et socioculturel de son ou ses auteurs, et pourtant marquée par l'ambition sociologique de présenter une certaine généralité des propos. Les théories constituent incontestablement des esquisses pour construire des systèmes de concepts rationnels, avec plus ou moins de précision et de cohérence liés à ces points de vue particuliers. Les approches fonctionnalistes, par exemple, bien que partageant le même point de vue, à savoir la reproduction de l'ordre social, ne s'appuient pas sur les mêmes concepts selon qu'elles se rapportent à des

sociétés structurées en corps, comme la France ou l'Italie, ou des sociétés dites libérales, comme l'Angleterre ou les Etats-Unis. Durkheim, Merton et Parsons ne disent pas la même chose, tout comme les interactionnistes ne mobilisent pas le même corpus théorique, même si leur inscription dans la tradition de recherche de l'école de Chicago est synonyme d'une cohésion de leur démarche empirique.

Les théories sont fortement empreintes de l'œuvre des « pères fondateurs de la sociologie », ainsi la redécouverte de l'œuvre de Karl Marx, dans les années 1960 et 1970, a contribué au développement d'une nouvelle approche critique des professions et d'un nouveau système de concepts illustrant ce point de vue, appelé parfois néo-marxiste. La mise à jour des travaux de Max Weber, dans les années 1970 et 1980, a amené de nombreux sociologues à vouloir dépasser les clivages fonctionnalisme-interactionnisme, tout en préservant la « matrice » de la tradition de Chicago, pour donner naissance à des approches dites néo-webériennes. La querelle Marx-Weber s'est en conséquence prolongée chez les sociologues des professions et pour nous, une présentation conjointe de ces deux points de vue semble tout à fait possible car les deux cherchent à articuler historiquement sociologie et économie. L'objet de cette thèse exige que nous procédions à de fortes articulations entre la sociologie, l'histoire, l'économie et le droit. Lorsque cela sera nécessaire et possible, nous préciserons les postures épistémologiques sous-jacentes aux différentes approches.

Le passage en revue des travaux théoriques qui suit et, dont la discussion du système des professions d'Abbott constitue le pilier central, est divisé en trois sections correspondant aux trois principaux regards que la sociologie des professions a posés successivement sur son objet. Le premier rassemble les théories fonctionnalistes qui dominent la sous discipline jusqu'aux années 1960. Le deuxième commence à se constituer à partir des années 1950 à Chicago et s'impose dans les années 1960 aux Etats-Unis, avant d'être diffusé au cours des décennies suivantes dans les pays où la sociologie des professions commence à se développer. Ce deuxième regard appelé « regard critique » car il a eu pour le point de départ la critique du fonctionnalisme, demeure aujourd'hui dominant, même si de nombreux sociologues se sont progressivement détachés de certains de ses préjugés. Le regard interactionniste, en adoptant un double point de vue défini par les termes *biographie* et *interactions*, s'intéresse aux processus, pratiques et problèmes communs à toutes les activités du travail exige que toutes les activités de

travail soient étudiées à la fois comme des processus subjectifs et comme des interactions dynamiques avec les autres. Le troisième regard est un regard qui rompt avec le double point de vue des interactionnistes en proposant des analyses sociologiques de type micro, méso et macro pour expliquer les changements sociaux, culturels, institutionnels que subissent les professions. Les travaux d'Abbott s'inscrivent dans ce troisième regard où se côtoient des approches diverses et variées se présentant comme un ensemble décousu et hétérogène mais avec une posture commune : engager de nouveaux questionnements et abandonner certains présupposés qui sont à l'origine de la sociologie critique.

3.2 La sociologie fonctionnaliste et l'étude des professions

3.2.1 Durkheim et la restauration des corps professionnels

Dès les premiers écrits sociologiques de la fin du XIXe siècle, nous retrouvons chez les auteurs comme Durkheim et Weber un certain intérêt pour l'étude des professions sans que ces dernières ne constituent un objet d'analyse en soi. Les professions ou plutôt les groupes professionnels occupent une place importante dans leur description des sociétés modernes. Alors que les notions de travail et de métier étaient généralement présentées comme éthiquement neutres, les professions semblent porteuses de valeurs sociales fortes et d'une éthique positive, d'où leur contribution au bien social. C'est à partir de l'idée de fonction sociale des professions et de leur importance dans l'intégration, l'éducation et la régulation sociale, concepts très présents chez Durkheim et Weber, que naît et se développe la sociologie des professions.

La sociologie des professions émerge dans les années 1920 en marge de la sociologie du travail. Alors que la sociologie du travail s'intéresse essentiellement au travail et aux conditions dans lesquelles il se déroule, la sociologie des professions va déplacer le regard des sociologues

sur l'individu. Les premiers travaux sur les professions adoptent une approche structuro-fonctionnaliste. Il s'agit, dans un premier temps, des études portant sur les « corps intermédiaires », en d'autres termes, ceux qui se positionnent à un niveau intermédiaire entre l'Etat et les individus. L'Etat occupant une place prépondérante dans ces traditions sociologiques, l'accent est mis sur la façon dont ces corps ou groupes intègrent les individus, à savoir en accord ou en opposition avec les actions étatiques. Pour Tocqueville⁷⁰, par exemple, si en France l'Etat par ses pouvoirs, régule les libertés individuelles, aux Etats-Unis les groupes intermédiaires, dont les professions sont partie intégrante, garantissent à l'individu des formes de protection supérieures à celles offertes par l'Etat, en instaurant des contre-pouvoirs très influents. Durkheim, quant à lui, aborde la question des professions à partir de la régulation des activités sociales et de l'intégration sociale des individus.

Dans la préface, à la deuxième édition de sa thèse, *De la division du travail social*,⁷¹ son premier et véritablement seul texte traitant spécifiquement des professions, il formule « quelques remarques sur les groupements professionnels » et notamment sur la morale professionnelle des professions établies. *Le Suicide*,⁷² publié en 1897, montre l'intérêt de Durkheim pour les professions, car il y fait ressortir la spécificité des professions dans la société en les comparant à d'autres groupes sociaux. S'inscrivant dans la suite de nombreux auteurs du XIXe siècle qui ont tenté de penser la question de la cohésion sociale de la société française bouleversée par la Révolution française, Durkheim analyse le taux de suicides en France, qu'il estime particulièrement élevé, en le considérant comme un signe d'un défaut de cohésion sociale, et donc révélateur d'un état pathologique de la société. A partir des statistiques du ministère de la Justice il démontre que ce sont les personnes les moins attachées à la société qui sont les plus prédisposées au suicide. Plus les attentes individuelles sont satisfaites et régulées par les groupes auxquels ils appartiennent, moins les individus sont enclins à se suicider. Le défaut de régulation sociale crée des situations d'anomie à savoir un état transitoire des sociétés, caractérisé par une

⁷⁰ A. De Tocqueville, *De la Démocratie en Amérique* (1835). Paris, Les Éditions Gallimard, 1992. Collection: Bibliothèque de la Pléiade (tome I: pp. 1 à 506).

⁷¹ E. Durkheim, *De la division du travail social* (1893), Paris, PUF, 1998.

⁷² E. Durkheim, *Le Suicide* (1897), Paris, PUF, 2007.

désintégration des normes qui règlent la conduite individuelle et assurent l'ordre social. Dans *Le suicide* Durkheim distingue trois types de suicides, qu'il nomme respectivement altruiste, égoïste et anémique auxquels il associe un autre type qui est évoqué par l'auteur mais pas développé, appelé le suicide fataliste. La typologie repose sur deux théories de Durkheim qui s'intéressent aux rapports entre l'individu et la société. L'une est une théorie de l'intégration et l'autre une théorie de la régulation. La théorie de l'intégration permet de comprendre la progression des taux de suicides dits égoïstes et altruistes, et la théorie de la régulation ceux des suicides appelés anémiques ou fatalistes. La théorie de la régulation s'inscrit dans ce que Durkheim appelle dans *L'éducation morale*⁷³, l'esprit de discipline. Plus l'individu se sent attaché et intégré à des groupes dont il fait partie, moins il est tenté de se suicider.

Les professions apparaissent dans la typologie de Durkheim à côté de nombreux autres groupes sociaux – famille, partis politiques, communautés religieuses, etc.-dans son interrogation sur les moyens de renforcer la cohésion sociale dans la société. Elles occupent un statut particulier dans la théorie de Durkheim car dans la conclusion du *Suicide* il voit dans le rétablissement du modèle des corps d'Etat et des organisations professionnelles, appelées « corporations », une solution à l'état pathologique de la société qu'il a mis en évidence dans son ouvrage. Aussi, le défaut d'intégration sociale et de régulation observée dans la société, de son époque, résulte de l'affaiblissement des corps intermédiaires, qui n'encadrent plus suffisamment les individus et l'Etat ne peut agir en intégrateur car il est socialement trop éloigné de ces derniers. Les professions semblent plus à même de tenir ce rôle car capables de lutter contre les penchants anémiques et les tendances égoïstes de la société, en d'autres termes contre le défaut de régulation des aspirations individuelles et le faible attachement des individus à des groupes sociaux. Les groupes professionnels prennent en charge les individus au cœur de leurs activités et préoccupations quotidiennes et touchent tous ceux qui travaillent leur imposant une morale qui normalise leurs actions tout en garantissant leur liberté de pensée et leur liberté d'action dans la vie privée.

⁷³ E. Durkheim, *L'éducation morale* (1902), PUF, collection Quadrige, 1992.

3.2.2 La sociologie fonctionnaliste et les professions

La sociologie des professions émerge dans les années 1920 aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne, en marge de la sociologie du travail. Le fonctionnalisme l'approche dominante dans les départements de sociologie des universités américaines, des années 1920 aux années 1950, est le premier courant sociologique à s'intéresser régulièrement aux professions. Il domine presque sans partage la sociologie des professions jusqu'aux années 1950. Dans la théorie fonctionnaliste, nous avons une vision des sociétés où des institutions assurent leur stabilité et structurent les comportements individuels à partir de rôles et de statuts qui caractérisent les relations fonctionnelles. Dans la suite des travaux de Durkheim, l'approche fonctionnaliste fondamentalement déterministe, considère que les groupes sociaux, dont les professions, régulent les comportements de leurs membres afin que leurs actions contribuent au maintien du système social en place.

Le premier essai historique et sociologique sur les *professions*, au sens anglais du terme, à savoir les activités de services organisées en associations professionnelles volontaires et reconnues légalement, voit le jour en Angleterre, au début des années 1930. En 1933, le sociologue Carr-Saunders et l'historien Wilson⁷⁴ publient un manuel qui marie étude historique et théorisation sociologique de la forme professionnelle associative anglaise que constituent les syndicats. L'ouvrage, sera réédité à plusieurs reprises et devint une référence que de nombreux auteurs considèrent comme le manuel fondateur de la *Sociology of Professions*, à la fois en Grande Bretagne et aux Etats-Unis. Ils y donnent une définition de profession qui met l'accent sur une compétence spécialisée :

« Une profession émerge quand un nombre défini de personnes commence à pratiquer une technique fondée sur une formation spécialisée.⁷⁵ »

⁷⁴ A. M. Carr-Saunders et P. A. Wilson, *The Professions*, Cambridge, Oxford University Press, 1933.

⁷⁵ Ibid.

Aux Etats-Unis, Talcott Parsons, avec sa théorie générale de la société où les professions, et particulièrement la relation thérapeutique médecin-malade, occupent une place importante, Robert Merton⁷⁶, qui s'intéresse à la formation des médecins (Merton 1957) et aux valeurs professionnelles et William Goode⁷⁷, qui insiste sur les caractéristiques communes des professionnels, sont quelques-uns des auteurs américains qui se sont distingués par leurs travaux sur les professions.

Une première définition donnée par le courant fonctionnaliste, celle de Flexner que nous avons déjà exposée, tout en reconnaissant qu'il est possible d'utiliser la notion de profession pour désigner l'ensemble des métiers, décrit comme *profession* tout métier qui réunit un ensemble de traits spécifiques. Parmi les traits les plus couramment retenus, nous trouvons les connaissances complexes ou savoirs scientifiques à savoir l'idée d'une compétence spécialisée acquise par une formation universitaire longue, la vocation de service public, l'autonomie à l'égard de l'Etat, la conformité aux normes éthiques en vigueur et l'esprit de corps.

Dans cette perspective, l'intérêt pour l'étude des professions et le développement des *professions* se présentait comme une caractéristique des sociétés modernes et devenait, par ailleurs, un instrument et indice de mesure de modernisation des sociétés dites en voie de développement. Si Parsons⁷⁸ situe la naissance des professions dans l'Antiquité, il convient de penser que les professions dans leur configuration moderne émergent à l'aube du XXe siècle en Grande- Bretagne et aux Etats-Unis.

La plupart des métiers n'étant pas considérés comme des professions, cette définition constitue pourtant le point de départ à partir duquel s'est développée la sociologie des professions aux Etats-Unis. A côté des professions, nous retrouvons des « occupations » un terme utilisé pour décrire l'ensemble des métiers. Si « profession » renvoie à un groupe très restreint de métiers auxquels a été accordée la reconnaissance d'une compétence exclusive

⁷⁶ R. K. Merton, 'The machine, the worker, the engineer', *Science*, 105 :79-81, 1947.

⁷⁷ W.J. Goode, 'Community within a community : the professions', *American Sociological Review*, 22 : 194- 200, 1957.

⁷⁸ T. Parsons, "Social structure and dynamic structure: The case of modern medical practice», *The Social System*, Glenoe (III), The Free Press, 1951.

dans l'exercice de certaines tâches ou dans la résolution de certains conflits, « occupation », s'applique aux métiers auxquels n'a pas été reconnu un ensemble de caractéristiques comme la formation spécifique nécessaire à l'exercice de l'activité professionnelle et le statut professionnel particulier qui permet aux individus évoluant dans ces domaines de bénéficier d'une autonomie pour pratiquer le savoir acquis au cours de leur formation professionnelle. La théorie fonctionnaliste considère cette autonomie comme légitime. Ainsi, un professionnel peut faire des choix à la place de ses clients, idée développée par Parsons⁷⁹ dans son analyse de la profession médicale. Dans cette orientation les professions sont une catégorie particulière de métiers et par conséquent, dans le paradigme fonctionnaliste, l'usage de la notion de profession est particulièrement restreint.

Nous reconnaissons dans cette définition de profession un procédé classificatoire (*traits approach*) voire éliminatoire au cours duquel chaque métier (*occupation*) est confronté à un idéaltype défini à partir d'une liste de caractéristiques constitutives de ce qu'il convient d'appeler profession et à l'aune desquelles est évalué le degré de professionnalisation de telle ou telle activité de travail. Des auteurs comme Etzioni ou Hickson et Thomas iront encore plus loin dans la définition d'un idéal-type de profession. Dans son ouvrage Etzioni⁸⁰ procède à une classification des activités de travail, (*occupations*) en trois catégories : *professions*, *semi-professions* et *non-professions*. Avec une orientation particulièrement positiviste, Hickson et Thomas⁸¹ appliquent le modèle de l'échelle de Guttman au professionnalisme.

Dans ces différentes configurations, les professions sont des métiers *à part* et par conséquent, l'usage de la notion de profession se limite à un nombre très réduit d'activités professionnelles. L'approche fonctionnaliste repose sur trois principales hypothèses de recherches que différents auteurs ont tenté de théoriser. Premièrement, les auteurs qui s'inscrivent dans le courant fonctionnaliste, insistent tous sur la spécificité du travail

⁷⁹ *Ibid.*

⁸⁰ A. Etzioni, *The Semi-professions and their Organization : Teachers, Nurses and Social Workers*, New York : Free Press, 1969.

⁸¹ D.J. Hickson, et M.W. Thomas, « Professionalization in Britain: a preliminary measure », *Sociology*, 3 :37-52, 1969.

professionnel dont ils donnent une définition proche de celle de Flexner en faisant donc un usage très restreint de la notion de profession, à l'image de son sens premier en anglais, en excluant de leur champ de recherche les « *occupations* ». Même si la définition des professions varie selon auteur, la maîtrise d'un savoir technique spécialisé et obtenu grâce à une formation prolongée et de haut niveau, en est la clef de voûte. Deuxièmement, les fonctionnalistes mettent l'accent sur l'unité des professions et des pratiques professionnelles. Enfin, ils analysent la manière dont les exigences techniques et fonctionnelles rendent nécessaires la délimitation des domaines de compétence des professions et les statuts qui les protègent de la concurrence interprofessionnelle. Ces trois hypothèses sont interdépendantes et s'inscrivent profondément dans le paradigme fonctionnaliste. C'est à cause de leur rôle spécifique dans la société que les professions sont considérées séparément des autres activités de travail (métiers) et demandent à être étudiées en tant que telles. Le principe de l'unité des professions (« *professional unity* ») permet de repérer leurs fonctions et légitimer leur statut car si une profession venait à se montrer trop disparate elle perdrait en légitimité. L'idée d'unité, terme très présent dans le fonctionnalisme structural, renvoie notamment à l'importance qu'occupent les normes et les savoirs dans le fonctionnalisme dans la mesure où la pratique est façonnée par les normes morales et les savoirs scientifiques imposés aux professionnels prédéfinis, limitant leurs mutations et les échanges en interne. L'approche fonctionnaliste s'inscrit dans une sociologie déterministe et profondément structuraliste voire « *structuralisante* » où l'appartenance à un groupe professionnel conditionne les comportements acceptables et fonctionnels qui justifient les formes de protection accordées aux professions.

Toutefois, nous pensons que l'idée d'une suprématie théorique du fonctionnalisme dans le champ des professions est à nuancer car le regard fonctionnaliste n'a jamais complètement dominé cette sous discipline de la sociologie, en partie, à cause de ce que les fonctionnalistes eux-mêmes ont appelé son « *biais* », c'est-à-dire, le parti pris. Robert Merton, était conscient, plus que la plupart de ses collègues sociologues, que l'approche fonctionnaliste ne pouvait être exempte de toute critique. Merton présente une défense détaillée et structurée face aux critiques du regard fonctionnaliste et pourtant, sa défense est construite de façon à contrer les reproches faites au supposé manque d'impartialité, le parti pris, du fonctionnalisme et ne suffit pas pour taire les critiques plus fondamentales de l'approche fonctionnaliste.

3.3 De nouvelles alternatives théoriques comme clef de compréhension de la profession de la profession d'agent sportif

3.3.1 La critique interactionniste

Souvent confondue avec la sociologie du travail, voire annoncée en voie de disparition,⁸² (Hall) la sociologie des professions a connu quelques grands bouleversements dans ses orientations théoriques et particulièrement aux Etats-Unis où l'omnipotente approche fonctionnaliste et structurelle, des années 1920 aux années 1960, a progressivement laissé place à de nouvelles approches qui placent l'action au centre de la théorie. Cette rupture épistémologique a constitué un véritable tournant pour cette branche de la sociologie d'autant plus que le concept de profession avait eu une place centrale dans la description fonctionnaliste des sociétés modernes. L'approche fonctionnaliste des professions devenait rapidement critiquée, essentiellement pour son inaptitude à explorer, dans son analyse des dynamiques de changement, le poids des différences culturelles, l'importance de contextes ainsi que certaines variables comme celles de conflit ou d'authenticité. On lui reprochait également un certain ethnocentrisme dans sa volonté d'imposer comme modèle universel de profession ce qui est en réalité le produit de conditions historiques particulières. Les sociologues de l'Ecole de Chicago, avec Everett C. Hughes en chef de file, sont les premiers à présenter une alternative à ces positions essentialistes. Ils proposent de déplacer la question, de ne plus chercher à savoir si tel ou tel métier mérite le titre de profession, mais de réfléchir sur ce que signifient les professions établies, en posant le regard sur la manière dont les métiers cherchent à transformer leur

⁸² « *The decline and near disappearance of papers on the professions would make it appear that this category of occupations is no longer meaningful to sociologists* » in R.H. Hall (1983), 'Theoretical trends in the sociology of occupations', *Sociological Quarterly*, 24 : 5-23.

représentation au cours de ce qu'ils appellent le processus de professionnalisation. Leur démarche permet de prendre en considération les différences de mécanismes et de processus selon contextes socioculturelles et de rendre compte de leur impact sur les mutations professionnelles.

L'expression interactionnisme symbolique désigne une approche sociologique qui se développe dans les années 1950 à partir de la théorie de l'action collective en s'appuyant essentiellement sur les travaux de George Mead⁸³ sur l'identité. Dans l'interactionnisme, la société est en interaction, c'est-à-dire les phénomènes sociaux se présentent sous forme de processus étant soumis à des changements constants et ne pouvant donc pas être réduits à des « structures » que la sociologie aurait pour fonction de décrire. Chez les interactionnistes, les individus sont vus comme des acteurs, pourvus d'une capacité d'innovation et d'apprentissage rendant leurs actions moins prévisible que dans la théorie fonctionnaliste, ce qui explique la primauté donnée à la notion de changement. Les interactionnistes se situent dans une approche dite constructiviste exprimée par leur intérêt pour l'étude des processus sociaux, une de leurs principales contributions étant d'avoir démontré comment en étudiant des processus nous arrivions à se détacher d'une conception naturaliste des phénomènes sociaux pour mettre en évidence leur dimension circonstancielle, en d'autres termes, montrer leur relativisme.

Une autre façon d'opposer l'interactionnisme au fonctionnalisme est de s'intéresser aux propositions épistémologiques formulées respectivement par ces deux courants. La posture interactionniste s'inscrit généralement dans la *grounded theory*, c'est-à-dire la « théorie fondées sur les faits », dont les auteurs sont deux sociologues de Chicago, Barney Glaser et Anselm Strauss⁸⁴ et qui repose sur l'élaboration des théories à partir des données empiriques, notamment par le recours à la comparaison, alors que les fonctionnalistes se basent sur les principes

⁸³ G. H. Mead , *L'esprit, le soi et la société*, nouvelle traduction et introduction de Daniel Cefaï et Louis Quéré, Paris, PUF, coll. « Le Lien social », 2006, traduction de G.H. Mead, *Mind, self and society*. Chicago: University of Chicago Press. 1934.

⁸⁴ B. G. Glasner et A.L. Strauss, *La Découverte de la théorie ancrée. Stratégies pour la recherche qualitative*, Paris, Éditions Armand Colin. B. G. Glasner et A.L. Strauss, *The Discovery of Grounded Theory. Strategies for Qualitative Research*, Chicago, Aldine, 1967.

théoriques à partir desquels ils cherchent, soit à vérifier les propositions théoriques, soit à en déduire de nouvelles propositions. Une des principales caractéristiques de l'approche interactionniste est le passage d'une sociologie déductive à une sociologie plus inductive et plus encline à l'exploration des ressources empiriques, là où le travail de terrain devient une composante essentielle du métier de sociologue.

La critique formulée à l'égard du fonctionnalisme repose sur trois thèses principales. La première stipule que l'analyse fonctionnaliste des professions repose sur une retranscription du discours des acteurs. Dans un article paru dans un numéro spécial de *American Journal of Sociology*, Hughes⁸⁵ introduit les travaux de ses étudiants en les situant dans la sociologie du travail alors qu'ils ne s'intéressent pas au monde industriel qu'étudiaient, à cette époque, principalement, les sociologues du travail, mais exposent les univers professionnels des enseignants, des concierges, des artisans de la fourrure et des boxeurs. Hughes annonçait une double critique, celle de la sociologie du travail, qui en France comme aux Etats-Unis, étudie, à cette époque, principalement, le travail industriel ouvrier et masculin, d'une part, et celle de la sociologie des *professions* marquée, à la même époque, par la posture fonctionnaliste, d'autre part.

« En fondant son étude sur une notion aussi conventionnelle, telle que 'profession', on peut être amené à regrouper et observer uniquement ces activités qui, comme elles, soignent et affichent une image stéréotypée d'elles-mêmes, se lançant ainsi dans la dissimulation. Le spécialiste des sciences sociales peut devenir dupe de cette dissimulation, d'autant plus qu'il se présente lui-même comme un professionnel⁸⁶. »

Hughes commence par affirmer qu'en se focalisant sur les emplois industriels et les activités de travail certifiées par le diplôme universitaire, la sociologie prive son lecteur de beaucoup

⁸⁵ E.C. Hughes, « The sociological Study of Work : An Editorial Foreword », *the American Journal of Sociology*, vol.57, May, 1952.

⁸⁶ Id., p.425.

d'autres activités professionnelles. Il sous-entend, par ailleurs, que le choix que font les sociologues de focaliser leurs travaux sur les *professions* est loin de relever d'une démarche entièrement neutre, ce dernier portant la marque d'un biais conséquent : celui de ne pas réussir à être objectif face aux discours que les professionnels construisent sur eux-mêmes et qui sont précisément ceux que les spécialistes en sciences sociales souhaitent entendre, en tant que professionnels eux-mêmes. La dissimulation, dans le texte de Hughes, est décrite comme la prédisposition qu'ont les professionnels à justifier le métier qu'ils exercent, les avantages dont ils bénéficient, l'emploi qu'ils occupent, le nom qu'ils revendiquent à travers des stéréotypes, à la manière dont la posture fonctionnaliste défend la supériorité ou le caractère exceptionnel des *professions*. Alors que l'interactionnisme s'intéresse aux processus visibles qui ont amené un individu à exercer son activité de travail, à la description des pratiques professionnelles qu'il réalise au quotidien, et à l'explication des problèmes concrets auxquels il est confronté, le fonctionnalisme se focalise sur la rhétorique de la *profession* en décrivant la manière dont l'individu perçoit son travail comme une activité prestigieuse, noble, utile et désintéressée en accord avec les normes sociales en vigueur. La démarche de Hughes est considérablement différente car il affirme que les recherches sur les professions demeureront stériles tant que les chercheurs n'auront pas trouvé une approche et des concepts communs qui permettraient de faire des comparaisons entre un cordonnier et un médecin, sans rabaisser l'un ou valoriser l'autre.

« Il faut nous débarrasser de toutes les notions qui nous empêchent de voir que les problèmes fondamentaux que les hommes rencontrent dans leur travail sont les mêmes, qu'ils travaillent dans un laboratoire illustre ou dans la cuve d'une conserverie.⁸⁷ »

Hughes propose un point de vue qui permet de repérer des processus, des pratiques et des problèmes communs à l'ensemble des activités de travail qu'il définit comme l'intersection de deux concepts : *interactions* et *biographie*. Dans cette vision les activités du travail sont étudiées à la fois comme des processus subjectifs et comme des liens dynamiques avec les autres. Ces

⁸⁷ E. C. Hughes, *Le regard sociologique*, Paris, EHESS, 1996, p. 80.

deux notions, par leur habileté à démontrer que toutes les activités de travail présente un égal intérêt sociologique, précisent la spécificité du regard interactionniste et montrent en quoi le postulat critique à l'égard du fonctionnalisme se trouve justifié. Hughes voit dans le choix de l'activité de travail la pierre angulaire de la construction d'identité sociale de l'individu, et par là contribue à faire de l'étude des *professions* un objet sociologique privilégié.

« Le métier d'un homme est une des composantes les plus importantes de son identité sociale, de son moi et même de son destin dans une existence qui ne lui est donnée qu'une fois. En ce sens, le choix d'un métier est presque aussi irrévocable que le choix d'un partenaire. »⁸⁸

Alors que le fonctionnalisme s'intéresse à l'étude de l'organisation sociale, l'approche interactionniste privilégie l'analyse des professions comme des formes de réalisation de soi. La profession de chacun doit être considérée comme un processus biographique voire identitaire, l'individu étant le mieux placé pour décrire, reconstituer et analyser son travail. Ce dernier se situe dans une trajectoire personnelle caractérisée par un cycle de vie dont l'analyse permet de comprendre ce qui a amené un individu donné à exercer la profession qu'il exerce. Hughes utilise les expressions comme *social drama of work* (drame social du travail), *drama of work* ou *work drama*, pour insister sur la présence de la subjectivité biographique des individus observés.

« Notre objectif est de pénétrer *plus profondément* dans la scène sociale où s'accomplit le travail [*social drama*], de comprendre les dispositions et les moyens sociaux et socio-psychologiques par lesquels les hommes rendent leur travail tolérable ou même valorisant, pour eux-mêmes et pour les autres⁸⁹. »

Pour se préserver du danger des rhétoriques professionnelles et afin d'aider le sociologue dans la construction de son objectivité, Hughes invite les chercheurs en sciences sociales à se familiariser avec certains outils méthodologiques et notamment l'entretien, l'essentiel étant de

⁸⁸ *Ibid.*, 76.

⁸⁹ *Ibid.*, 79-80.

réussir à situer l'activité professionnelle dans une dynamique temporelle, dans une durée de travail qui comprend l'entrée dans le métier, le déroulement de l'activité, les tournants (*turning points*), les progressions, les conflits, les réussites et les échecs. Ces données sont communiquées au sociologue par l'individu qui exerce l'activité professionnelle, généralement à l'occasion d'un entretien biographique.

Toutefois, le point de vue biographique se montre insuffisant s'il n'est pas relié avec un autre point de vue, dans le cadre de notre étude le point de vue interactionniste, lequel distingue toute activité professionnelle comme étant le produit d'un groupe de pairs, tournée vers la création d'une organisation interne :

« L'une des erreurs les plus communes dans l'étude du travail est d'occulter une partie du système d'interactions.⁹⁰ »

L'organisation de l'interaction se traduit dans le champ professionnel par l'instauration d'un ordre résultant de l'action d'un groupe de professionnels valorisant le travail bien fait, tentant de délimiter et contrôler son territoire et de préserver son avantage concurrentiel. Les sociologues semblent devoir étudier la dynamique des interactions, dans un espace donné, entre un groupe professionnel et l'ensemble des acteurs concernés par ses activités. Hughes, à l'instar des fonctionnalistes, insiste sur la recherche de l'autonomie et de l'auto-organisation de l'espace professionnel comme points communs à tous les groupes professionnels. Aucun groupe professionnel ne parvient à obtenir une autonomie totale et chacun dispose d'une marge de manœuvre. L'ensemble des travaux se revendiquant interactionnistes s'inspirent, à quelques nuances près, des principes exposés par Hughes.

Howard Becker, élève de Hughes, publie également dès les années 1950 plusieurs travaux (Becker, 1951, 1952, 1953, 1955, 1956) qui annoncent les principaux points de rupture avec le fonctionnalisme ainsi que les glissements de postures théoriques que ces derniers vont induire. Questionnant le concept de profession, Becker distingue la notion de profession comme

⁹⁰ *Ibid.*, 66.

un *folk concept*, à savoir une notion présente dans le langage courant et dont la portée scientifique n'est perceptible qu'en tant que « croyance à analyser, en tenant compte de l'écart qui la sépare de la réalité observable. » ⁹¹ Les points de vue interactionnistes dénoncent clairement la façon dont les fonctionnalistes s'approprient les justifications des membres des groupes professionnels pour se distinguer des individus exerçant de simples *occupations*. Les auteurs interactionnistes rejettent l'existence de critères universels et cohérents de délimitation entre ces deux catégories d'activité professionnelle. Ils s'intéressent davantage à l'identification et à la mise en perspective des processus communs à toutes les activités professionnelles et aux stratégies développées par ces mêmes groupes, suivant le contexte dans lequel ils agissent et en accord avec la tradition juridiques dont ils dépendent.

La deuxième thèse qui a façonné la critique interactionniste, à l'égard du fonctionnalisme, est directement liée à la contrainte juridique. Si le discours des sociologues fonctionnalistes sur les professions est faussé, c'est parce qu'il a été construit pour obtenir des mesures de protection juridique sur un marché, alors que ces formes de protection ne semblent pas légitimes compte tenu de la nature même de l'activité professionnelle. Aux Etats-Unis la loi Taft-Hartley (1947) sépare explicitement les droits et les devoirs respectifs des *professions* et des *occupations*, en concédant aux premières le droit de contrôler leur marché du travail en réservant l'accès à la pratique de certaines activités à ceux qui possèdent des qualifications académiques approuvées par des associations professionnelles juridiquement reconnues. Les membres des *occupations* ont uniquement le droit de se syndiquer et ne sont pas autorisés à pratiquer le *closed shop*. *Closed shop* désigne une pratique syndicale, en vigueur aux Etats-Unis, mais également en Belgique ou en Grande-Bretagne et qui prévoit, dans une convention collective ou un accord d'entreprise, l'insertion d'une clause engageant l'employeur à n'embaucher que des travailleurs syndiqués. Dans la posture interactionniste les professions sont considérées comme des occupations qui ont eu assez de *chance* selon Becker, pour obtenir et protéger dans le monde du travail la propriété d'un titre honorifique. Les sociologues fonctionnalistes intègrent leurs analyses dans le cadre juridique créé pour les activités de travail alors que les interactionnistes le

⁹¹ H.S. Becker, (1962) « La nature d'une profession », in *Le travail sociologique. Méthode et substance*, Frigbourg, Academic Press Fribourg, Editions Saint-Paul, 2006.

considèrent comme objet d'analyse à partir duquel ils cherchent à comprendre comment certains groupes professionnels arrivent à obtenir des privilèges juridiques pour leurs membres. Nous notons que l'argument de la protection du public et de l'intérêt général, régulièrement invoqué pour justifier l'obtention du statut juridique de profession dissimule les mécanismes palpables derrière ce statut.

Enfin, la troisième thèse s'attaque à l'idée d'unité présente dans le fonctionnalisme, c'est-à-dire à l'existence réelle des professions en tant que groupes sociaux. Se focalisant sur l'inflexible diversité des valeurs, des normes, des pratiques, des références et des intérêts de leurs membres, les interactionnistes rejettent toute approche qui accorderait une substance réelle aux professions, à un degré autre que celui des croyances et représentations collectives. S'il y a une unité, elle se situe à ce niveau-là. Ils mettent l'accent sur les changements qu'ils présentent comme le résultat de la dynamique des conflits d'intérêts interprofessionnels, transprofessionnels, et intraprofessionnels. Bucher et Strauss⁹² définissent une profession comme « un conglomérat de segments en compétition et en restructuration continue ». Ces deux auteurs analysent, à nouveau, l'exemple de la profession médicale. Contrairement à Parsons⁹³, qui définit la profession médicale à partir d'une construction conceptuelle de variables (identité, valeurs, définition des rôles et intérêts⁹⁴), Bucher et Strauss la désignent comme une coalition contingente de segments correspondant à des institutions diverses de travail (hôpitaux, universités, cabinets médicaux), des statuts différents (généralistes, spécialistes, chercheurs) et à des organisations différentes (on dénombre plusieurs associations de médecins aux Etats-Unis). Ils démontrent que l'organisation formelle dont parlent les fonctionnalistes, ne permet pas de retranscrire dans son intégralité la réalité des échanges qui s'y déroulent ni de comprendre l'ampleur de la dynamique de changement et de mobilité qui la caractérise. La profession médicale n'est pas le

⁹² R. Bucher, et A. Strauss. « Professions in process », in *American Journal of Sociology*, Vol. 66, no 4, 1961 (traduction française: « La dynamique des professions », in *La trame de la négociation. Sociologie qualitative et interactionnisme*, I. Baszanger, dir., Paris, L'Harmattan, 1992, p.68.

⁹³ T. Parsons, « Social structure and dynamic structure: The case of modern medical practice », *The Social System*, Glencoe (Ill.), The Free Press. 1951.

⁹⁴ Il reprend la définition de William J. Goode : « Community within a Community : The Professions », *American Sociological Review*, XX (1957), p 194-200.

produit d'une agrégation d'actions prédéterminées par des normes et règles en vue de satisfaire les besoins et attentes des clients, mais elle est le résultat d'une trajectoire complexe, d'un processus inscrit dans la durée, comprenant de nombreux acteurs qui gèrent plus ou moins efficacement leurs actions individuelles tout en se confrontant à d'autres acteurs dont les conceptions de la profession peuvent être considérablement différentes des leurs. La profession est présentée comme une multitude de segments, concept utilisé pour caractériser ces coalitions d'individus, ces groupes informels qui partagent des intérêts et des points de vue communs, et qui s'opposent à d'autres segments. Ainsi, une étude de type fonctionnaliste sur les professions, aussi complète soit-elle, ne peut rendre entièrement compte de la dynamique qui anime ces dernières puisque ce sont les segments qui en sont le pivot central. Croisant les différents statuts formels, les individus se construisent à partir des interactions et des liens de proximité avec les autres, essentiellement en fonction de leurs définitions communes de la profession. Le statut formel de la profession est, en réalité, un voile derrière lequel les segments s'érigent en un réel catalyseur capable, de résoudre les conflits entre différentes identités professionnelles, aidant ainsi à l'intégration des changements structurels.

Les segments sont en évolution permanente, certains changent, d'autres disparaissent, et la disparité des situations de travail peut conduire à de nouvelles délimitations et donc, à des fragmentations ou à de nouveaux segments. D'après Strauss« ce qui ressemble à une agitation ou à une pure déviance peut représenter les débuts d'un nouveau segment qui obtiendra une place institutionnelle, un prestige et un pouvoir considérable ⁹⁵ ». Il montre que les segments jouent un rôle dans la mobilité sociale, la socialisation, le recrutement et dans la définition officielle de la profession. Pour étudier les professions il faut prendre en compte les contextes des situations de travail, là où se créent les segments, notamment en étudiant les *lieux de regroupement*.

A la fin des années 1970, les interactionnistes issus de l'école de Chicago, tentent d'étendre la conception des changements professionnels reposant sur la dynamique des segments, à une approche plus vaste axée sur la notion de *monde social*. Howard Becker⁹⁶ dans

⁹⁵ A. Strauss, *La trame de la négociation. Sociologie qualitative et interactionnisme*, [The Web of Negotiation: Qualitative Sociology and Interactionism.] textes réunis par I. Baszanger, Paris, L'Harmattan, 1992, p.68.

⁹⁶ H. Becker, *Les Mondes de l'art*, Paris, Flammarion, 1988 ; trad. de Art Worlds, Berkeley, 1982.

Les mondes de l'art (trad.1988), en explorant les univers relationnels et cognitifs de plusieurs cercles d'artistes utilise la notion de monde social pour rendre compte du rassemblement de ces artistes autour d'un même monde des institutions, des critiques, des publics et des amateurs. Ce terme permet à Becker de mettre en relation des croyances, des représentations, des langages et des attitudes avec des réseaux de partenaires et d'institutions légitimes. Pour Becker, « les mondes sociaux » sont d'une part, des « schémas conventionnels » (systèmes de croyances partagées) et des « réseaux de chaînes de coopération » (groupements d'individus reliés), d'autre part, deux éléments sans lesquels aucune action professionnelle n'est possible. Il distingue quatre mondes de l'art (professionnels intégrés, non-conformistes, artistes populaires, naïfs⁹⁷), et suggère qu'ils constituent à la fois des réseaux sociaux et des segments professionnels, des relations personnelles et des traditions professionnelles.

Strauss dans un article intitulé « pour une approche en termes de mondes sociaux »⁹⁸, conçoit le changement social comme la conséquence d'une « vaste prolifération-illimitée et incessante- de groupes en activité, n'ayant nécessairement ni frontières claires ni organisation solide. (...) Tandis que certains croissent et s'étendent, d'autres se rétractent et meurent.⁹⁹ » Strauss s'inscrit dans la suite des travaux de Becker et de Mead pour qui le changement social et la dynamique qu'il induit sont étroitement liés à des univers subjectifs de discours. Les mondes sociaux sont omniprésents et se construisent autour d'une activité principale et des technologies, en d'autres termes des « manières héritées ou innovantes d'accomplir les activités du monde social¹⁰⁰ » qui contribuent à l'émergence des organisations (sociales) au sein de ces mondes plus ou moins segmentés. La description du monde social par Strauss repose sur quatre éléments :

⁹⁷ H. Becker, *Art Worlds*. Berkeley, Los Angeles: University of California Press. 1982, 226-271.

⁹⁸A. Strauss, *La trame de la négociation. Sociologie qualitative et interactionnisme*, I. Baszanger, dir., Paris, L'Harmattan, 1992, 269-282, traduction de "Social Worlds and Their Segmentation Processes." 1984, Pp. 123-39 in *Studies in Symbolic Interaction*, Volume 5, ed. Norman Denzin. Greenwich, CT: JAI Press.

⁹⁹ *Ibid*, p.271.

¹⁰⁰ *Ibid*, p.273.

- Le monde social est un univers d'habitudes, de routines et d'évidences.
- C'est une arène sociale où il existe quelque forme d'organisation.
- Il comprend un ensemble de codes et de rites culturels assurant l'efficacité de la communication.
- Il se distingue par son « potentiel de créativité » permettant à ses membres d'inventer des remèdes aux problèmes et aux conflits qu'ils rencontrent.

Strauss attire l'attention sur les difficultés auxquelles l'usage de ce concept peut exposer et propose une distinction entre ce qui fait l'anatomie d'un monde social, à savoir, des activités, des technologies et des organisations principalement informelles, d'une part, et sa physionomie, c'est-à-dire, ses processus, qu'il désigne par quatre verbes : situer, diffuser, combiner et segmenter, d'autre part. Il reconnaît, par ailleurs, un manque de méthodes innovantes qui permettraient de rendre compte de son propos suggérant le développement d'une théorie inductive des mondes sociaux, s'inspirant de la théorie enracinée dans les faits (*Grounded Theory*) laquelle serait la seule à permettre une conceptualisation persuasive des principes théoriques exposés par Strauss.

Avant de s'intéresser aux notions exposées précédemment, Strauss en démontrant que l'application des règles formelles à l'organisation de l'activité ne va pas de soi, et qu'un « minimum de règles seulement peuvent être mises en place pour faire fonctionner un hôpital, puisqu'un immense espace de contingence dépasse celui couvert par les règles¹⁰¹ », avait développé le concept d'ordre négocié. A partir du moment où le lien entre règles et actions est menacé, nous sommes amenés à reconsidérer la manière dont l'ordre social s'établit, évolue et se négocie. A côté des conflits d'intérêts, des divergences d'opinions et les négociations engagées pour atteindre et réaliser les objectifs individuels, il existe dans toute activité professionnelle et l'institution qui la représente, un objectif commun, un fondement universellement reconnu. Pour un médecin, c'est soigner les patients. Cet objectif commun s'avère d'autant plus important qu'il constitue un pacte symbolique qui permet de maintenir

¹⁰¹ *Ibid.*, p. 98.

l'organisation en étant le mandat généralisé qui permet le bon fonctionnement de l'hôpital, tout en formant le point de départ de toute forme de rationalisation ou de justification de l'action professionnelle. Il n'y peut y avoir de négociation en dehors d'un lien direct avec ce fondement. Ce mandat constitue la mission, qui exige, d'une façon ou d'une autre, la contribution de chacun. Si les membres d'un groupe professionnel se reconnaissent dans cet objectif commun, leurs perceptions du style et des conditions de travail divergent. Nous observons une variation palpable dans l'appréciation des situations de travail selon les rôles et les statuts de chacun. Face à un diagnostic médical, un radiologue aura une compréhension de la situation de travail très différente de celle d'un médecin généraliste et ce dernier une compréhension différente de celle du médecin spécialiste. Ces variations étant la marque des contextes culturels, scientifiques et relationnels différents. L'hôpital est conçu comme un espace social et relationnel créateur de règles informelles par le biais d'une négociation et le recours à des techniques spécifiques (persuasion, manipulation, dissimulation, tromperie, alliances tactiques) pour exercer un impact sur le cours de la situation. En prenant appui sur des données empiriques très pointilleuses, réunies dans le cadre de son étude, Strauss explique que ces références divergentes tout comme l'abondance des objectifs individuels engendrent inévitablement une négociation permanente dans l'action en cours. Les règles informelles n'étant légitimes que si elles reconnaissent l'univers cognitif de chacun, leur adaptation se fait par le biais de la négociation car « personne ou presque ne connaît toutes les règles en vigueur : on sait moins encore à quelles sanctions elles s'appliquent exactement, qui elles concernent[...] le champs d'action directement couvert par des règles clairement énoncées est véritablement très réduit¹⁰² ». Ce n'est pas tant la structure officielle du monde médical qui intéresse Strauss que les relations qui unissent les différents segments sociaux et professionnels qui y exercent leur travail y compris les malades et leurs familles. Les dynamiques de ces relations créent des « ordres négociés » fortuits et dépendants des configurations individuelles et liés à la répartition des tâches, phénomène que Strauss appelle l'arc du travail.

¹⁰² A. L. Strauss, L. Schatzman, R. Bucher, D. Ehrlich, et M. Sabshin. "The Hospital and Its Negotiated Order.", Pp. 147-68 in *the Hospital in Modern Society*, édité par Eliot Freidson. New York: The Free Press, 1963, traduit dans A. Strauss, *La trame de la négociation. Sociologie qualitative et interactionnisme*, textes réunis par I. Baszsanger, Paris, L'Harmattan, 1992, p. 94.

La découverte, la reconstitution et l'analyse de ces règles informelles s'inscrivent dans le *mandat* des sociologues. Dans le cadre de notre étude, l'intérêt de la présentation des travaux interactionnistes sur les professions, s'explique essentiellement par le caractère analytique de cette démarche sociologique. Si les chapitres IV et V de cette thèse s'intéressent à la structure, légale, visible et fonctionnelle de la profession d'agent sportif, nous situant ainsi dans une sociologie déterministe qui voit l'appartenance à une profession à travers des comportements prévisibles et fonctionnels qui légitiment les protections juridiques dont bénéficient les professions, notre posture générale de recherche s'inscrit dans une perspective interactionniste. Notre objectif n'est pas de décrire la profession d'agent sportif à partir de traits généraux imposés par les cadres juridiques afin d'en reconstituer la genèse et la structure, il est de développer une stratégie de recherche en réunissant un ensemble de notions et de concepts (tels que segment, monde social, revendication morale du monopole d'exercice, licence, mandat, biographie, trajectoire et carrière), qui ont déjà fait leurs preuves dans les travaux interactionnistes pour mieux saisir la dynamique de la relation tripartite joueur-agent club. Il convient de penser que certains de ces concepts dépassent largement de nombreux clivages (fonctionnalisme/interactionnisme, sociologie du travail/sociologie des organisations/sociologie des professions) et permettent de relier les différentes logiques professionnelles que nous tenterons de mettre en évidence. Nous allons maintenant poser notre regard sur les concepts-clés de notre recherche et que nous empruntons à l'approche interactionniste.

3.3.2 Quelques concepts-clés : licence, mandat et carrière

Dans *Men and their Work*,¹⁰³ Hughes, développe deux concepts, *licence* et *mandate* pour tenter d'expliquer ce qu'il nomme la division morale du travail et mettre en perspective le regard interactionniste sur la séparation juridique que font les pays anglophones, entre *professions* et

¹⁰³ E.C. Hughes, *Le regard sociologique. Essais choisis*, Textes rassemblés et présentés par Jean-Michel Chapoulie, Éditions de l'EHESS, Paris, 1996, « Licence et Mandat », p.99-106, traduction de *Men and their work*, ch.6 : « Licence and Mandate », Glencoe (Ill.), Free Press, 1958, p.78-87.

occupations. La division morale du travail correspond aux « processus de répartition des différentes fonctions morales entre les membres de la société, individus ou catégories d'individus. »¹⁰⁴ Il définit la licence comme l'autorisation exclusive d'exercer une activité professionnelle, et le mandat comme l'obligation de mission pour l'ensemble des membres d'un groupe professionnel qui « revendiqueront un *mandat* pour définir les comportements que devraient adopter les autres personnes à l'égard de tout ce qui touche à leur travail ¹⁰⁵ ».

Hughes estime que tous les métiers (*occupations*) revendiquent l'autorisation (*licence*) d'exercer certaines activités que d'autres métiers ne peuvent pas exercer et cherchent à obtenir une sécurité d'emploi en limitant la concurrence. Lorsque cette autorisation est accordée, chaque individu commence à revendiquer une mission (*mandate*), de façon à déterminer les orientations spécifiques du comportement individuel à l'égard de différents domaines (*matters*) de son travail. Les membres d'une communauté professionnelle constituée d'individus exerçant la même activité, en obtenant l'autorisation spécifique d'exercer, s'engagent à établir des frontières entre les domaines de comportement et à répartir des responsabilités et des pouvoirs sur ces domaines. Hughes considère qu'une profession est établie, lorsqu'un groupe professionnel parvient à faire reconnaître comme légitime sa prétention à disposer d'un mandat c'est-à-dire, d'un contrôle du contenu du travail effectué par les professionnels. Il démontre que certaines activités ont plus de facilités à accéder au statut de profession notamment en raison de ce que Hughes appelle des savoirs coupables (*guilty knowledge*). Selon Hughes, de nombreux professionnels ne pourraient pas pratiquer leur métier sans la détention d'un savoir coupable qu'il définit comme la capacité du professionnel à « devenir un connaisseur de ce qui est interdit comme de ce qui est bien et sacré ».¹⁰⁶ Le secret (professionnel) et la non-divulgence des informations secrètes et confidentielles sont des caractéristiques essentielles des groupes professionnels où les professionnels, investis d'un large mandat, usent entièrement de leur licence tout en portant leur « fardeau de savoirs coupables ».

¹⁰⁴ *Ibid.*, p. 100.

¹⁰⁵ *Ibid.*, p.99

¹⁰⁶ *Ibid.*, p.101.

« Le juriste, le policier, le médecin, le journaliste, le scientifique, le chercheur, le diplomate, le secrétaire particulier ont nécessairement tous la licence d'acquiescer, et dans une certaine mesure de garder secrets, des savoirs coupables, ou pour le moins potentiellement embarrassants et dangereux. »
(Hughes, *id.* p.101)

Une transaction qu'elle soit formelle ou informelle, entre les membres des activités professionnelles et entre les groupes professionnels et la société concernant la gestion des informations recueillies dans l'exercice du travail, est une caractéristique essentielle de « toute division sociale et morale du travail et, en conséquence, de l'ordre social et moral lui-même. »¹⁰⁷ Concrètement, chaque professionnel tend, avec l'aide de ses pairs, à prouver le caractère exclusif de son activité professionnelle en vue de l'obtention de la licence, qui le protégera de la concurrence, et du mandat qui lui apportera la reconnaissance légitime de son travail. Par conséquent, ces deux concepts se trouvent au centre de nombreux conflits et luttes politiques qui voient des groupes professionnels concurrents lutter pour la protection, la reconnaissance et la valorisation de leur activité de travail. Les professions mutent constamment, conséquence de différents changements qui affectent les groupes professionnels. Pour Hughes, il ne faut pas voir dans ses remarques sur la licence, le mandat et la division morale du travail, une analyse définitive de ces phénomènes, mais plutôt le point de départ des analyses à venir.

Notre analyse de l'activité d'agent sportif repose, en partie, sur l'étude de ces concepts. Nous verrons comment ces deux concepts ont été mobilisés par les responsables politiques et sportifs dans le processus qui visait à sélectionner des agents sportifs (professionnels). Il s'agissait, d'une part, de les distinguer des autres (licence), des *faux agents*, notamment, et de leur confier une mission (mandat), servir d'intermédiaire, d'autre part. La transaction entre le professionnel (agent sportif) et le client (joueur/club) résulte d'un transfert légitime, par la société, d'une partie de ses rôles sacrés à un groupe professionnel reconnu. Les « savoirs coupables » sont transférés à l'agent sportif qui devient grâce à la licence et le mandat un professionnel légitime et il doit s'engager à garder secrets les savoirs qui lui sont communiqués. De ce fait, les savoirs s'imposent comme un élément fondamental de la profession. Ces savoirs

¹⁰⁷ *Ibid*, p.102.

coupables étant une caractéristique essentielle de la profession d'agent sportif, notre étude devra non seulement identifier les différents types de tels savoirs mais également chercher à comprendre de quel ordre ils relèvent et comment ils sont construits, perçus, valorisés et utilisés avec stratégie par les membres des différents segments du groupe professionnel des agents sportifs et, particulièrement, par les agents non licenciés ainsi que par les institutions et juridictions régissant cette activité de travail.

3.4. De nouvelles alternatives théoriques

3.4.1 Le contexte de l'émergence des questionnements inédits sur les professions

À partir des années 1970, de nombreux sociologues prennent leurs distances par rapport aux approches théoriques dominantes jusque-là. Ils font le choix de s'intéresser à la question des spécificités du travail de certaines activités professionnelles. Ce type d'analyse suppose des questionnements, concepts et méthodes de recherche différents de ceux des courants théoriques qui les ont précédés. Si leurs travaux ne constituent pas une unité cohérente, ils adoptent toutefois une même attitude : pour construire de nouveaux questionnements, ils délaissent une partie des préconceptions qui sont à la base des sociologies des professions qui les ont précédées. Une série de questions vont venir illustrer cette nouvelle tournure que va prendre l'étude sociologique des groupes professionnels. Parmi elles, celles qui remettent en cause le modèle professionnel, en s'intéressant, notamment à l'étendue de l'autonomie professionnelle, font l'objet d'un intérêt particulier. Alors que les sociologues fonctionnalistes et interactionnistes s'accordent sur le principe que le statut de professionnel soit porteur d'avantages sociaux en termes de pouvoir, de rémunération, d'autonomie et de prestige, c'est autour de la question de la légitimité de ces avantages que s'articulent leurs principales oppositions.

Dans le cadre de notre étude, il nous semble nécessaire de déplacer la question des avantages professionnels et de poser notre regard non sur le bien-fondé de ces avantages mais sur les évolutions internes et externes qui menacent l'autonomie professionnelle et redéfinissent

de facto les acquis socioprofessionnels. Les sociologues des professions reconnaissent, aujourd'hui, un perceptible recul des avantages professionnels. La profession d'agent sportif illustre cette tendance dans la mesure où les contraintes juridiques et structurelles qui pèsent sur son autonomie et notamment dans le contrôle du travail des agents sportifs et dans leur relation avec l'État et les institutions sportives, amènent les professionnels (agents sportifs) à se détourner du modèle professionnel formel tel qu'il est prévu par les structures et instances compétentes au profit d'un modèle professionnel informel, authentique et souvent autodidacte.

Elliott Freidson (Freidson 1986),¹⁰⁸ un des premiers sociologues à se pencher sur cette question, avance, dès 1986 la thèse d'un déclin des professions établies, induit par une émancipation intellectuelle de la clientèle et le développement de son sens critique, l'uniformisation ou le « train-train » de l'exercice professionnel et l'avènement de nouvelles professions réduisant le monopole de celles déjà établies. Par ailleurs, selon Freidson¹⁰⁹ (Freidson 1994) la croissante bureaucratisation des organisations dans lesquelles exercent les professionnels devient une source de pressions constantes sur les professionnels pour améliorer leur productivité imposant une nouvelle forme de professionnalisme très différent des modèles des professions établies. L'approche interactionniste, fondée sur la critique de l'âge d'or des professions se montre désormais inadaptée à l'égard des professionnels modernes dont au moins une partie du temps de travail est dédiée à la défense de la qualité, de la nécessité et de la légitimité de leurs services. En refusant de reconnaître quelque spécificité au travail professionnel, la posture interactionniste se révèle peu efficace pour analyser les contraintes et les obstacles que rencontrent les professions modernes dans la conduite des tâches professionnelles. Considérant le statut professionnel et l'autonomie qui en découle comme le produit de luttes et de conflits politiques et professionnels, elle ne peut saisir les conséquences des dérives et des menaces qui pèsent sur ce statut et sur cette autonomie.

¹⁰⁸ E. Freidson, *Professional Powers: a Study of the Institutionalization of Formal Knowledge* (1986) Chicago: University of Chicago Press. Paper back edition, University of Chicago Press, 1988.

¹⁰⁹ E. Freidson, *Professionalism Reborn. Theory, Prophecy and Policy*. Chicago: University of Chicago Press, 1994.

3.4.2 Eliot Freidson et le pouvoir professionnel

Les travaux d'Eliot Freidson ouvrent de nouveaux horizons au sein de la *Sociology of the Professions* qui s'organise, en tant que sous-discipline, au début des années 1970, en partie grâce à l'habileté avec laquelle Freidson réussit à dépasser les nombreux débats entre fonctionnalistes et interactionnistes. Si les premières publications de Freidson (Freidson 1961, 1963, 1970, 1972, 1972, 1973, 1976) portent en elles-mêmes la trace d'une vision interactionniste des professions, dont il est issu, elles soulèvent, néanmoins, des questions, jusque-là inédites, concernant les structures d'organisation et de contrôle professionnelles, notamment. Nous découvrons également, dans ses travaux ultérieurs et notamment dans son livre le plus connu, *Professional Powers*, un intérêt pour la sociologie wébérienne, très peu présente, en tant que telle, chez Strauss, Hughes et Becker.

Fort de son héritage interactionniste, Freidson entame ses recherches sur les professions en rejetant vivement toute définition préliminaire du terme profession qu'il voit, à l'instar de son ami Becker (1962), comme une notion utilisée pour servir de faire-valoir à ceux qui sont en quête de prestige social. Il explique son choix de la profession médicale comme objet d'étude, par l'unanimité générale autour de l'idée que la médecine soit « un métier qui mérite le nom de profession ». L'auteur estime que la médecine a dû attendre la fin du XIXe siècle pour devenir une profession distincte qu'il nomme consultante par opposition à ce qu'elle était avant, c'est-à-dire une profession savante (*learned profession*). Dans la suite des analogies de Max Weber, Freidson (1970) commence son analyse des médecins « savants », en les comparant aux sorciers azandé exposés par l'anthropologue Edward E. Evans-Pritchard. Afin de mettre en perspective les principaux éléments du développement d'une profession qui a les caractéristiques de la médecine moderne, il faut, selon Freidson observer des cas où les individus qui diagnostiquent et soignent les malades ne constituent pas une occupation stable et encore moins une profession Freidson (id., p.6). L'institutionnalisation de la médecine en tant que profession, grâce à la création d'un cursus universitaire, la constitution des associations de médecins et la reconnaissance d'un statut social, ont contribué à maintenir le statut de médecine en tant que

profession savante. En revanche, le statut de profession consultante de la médecine, ne différait pas jusqu'à très récemment, de celui des sorciers azandé dans la mesure où ces deux pratiques de la guérison reposent en grande partie sur la confiance que les malades ont en les capacités des guérisseurs, qu'ils soient médecins ou sorciers. La question « docteur faites quelque-chose » résume ce que demandent les malades et non « docteur dites-moi si c'est vrai ou pas » (id., p.22) et de ce fait, les médecins se trouvaient en concurrence avec les guérisseurs. Freidson note également des similitudes dans le paraître entre les médecins et les sorciers les deux cherchant à impressionner le client par leurs « manières de parler et de s'habiller étranges ». C'est à partir de la fin du XIXe siècle que les médecins commencent à devenir plus efficaces que les guérisseurs grâce à leur progressive situation de monopole sur le marché des soins, qu'ils obtiennent réellement au cours du XXe siècle.

Les progrès techniques et les découvertes scientifiques tels que l'anesthésie et l'asepsie, induisent une rupture « qualitative » (qualitative) avec le passé qui se traduisant par une amélioration des conditions de la pratique médicale qui permet aux patients de voir la différence entre un médecin et un charlatan. Il reprend l'idée de Lawrence J. Henderson pour illustrer la portée de telles inventions en suggérant que « pour la première fois un patient moyen traité par un médecin moyen pouvait, voir son état s'améliorer avec plus d'une chance sur deux : la différence entre un médecin et celui que nous appelons un charlatan ne réside plus désormais dans la seule attestation délivrée par la faculté » Pour Freidson, la principale spécificité d'une profession consultante se trouve dans l'instauration collective d'un monopole sur un marché distinct de service

Dans ses ouvrages plus récents *Professional Reborn, Theory, Policy and Prophecy* (1994) et *Professionalism, the Third Logic* (2001), Freidson rejette les approches de Johnson ou de Magali Sarfati-Larson, qu'il qualifie de métathéoriques, car produits de spéculations. Il somme, de nouveau, les sociologues « de ne pas déclarer par décret ce qu'est une profession, ni ses fonctionnalités, mais de s'empresse d'étudier et d'expliquer de quelle façon l'ensemble des membres de certaines professions déterminées invoquent et utilisent ce terme dans leurs activités quotidiennes ; s'empresse d'analyser comment ce membres construisent une professionnalité » (Freidson, 1994, p 55). Freidson milite pour la constitution d'une sociologie des professions constituée autour des questions fondamentales et loin des propriétés multiples et ambivalentes,

telle que leur capacité à résister à la pression de l'État ou du capitalisme. Cette sociologie tiendrait compte du décalage impressionnant entre des positions anglophones, centrées sur le monopole et l'autonomie par rapport à l'Etat et des situations fréquentes en Europe continentale et en France, notamment, où non seulement les professions dépendent plus des pouvoirs publics que de leurs clients, mais également où le statut de professionnel est davantage acquis par la certification d'une éducation initiale, sanctionnée par l'autorité publique, que dans une contribution collective de savoirs et d'expériences évaluées par les pairs, dans une impulsion d'auto-organisation et de compromis autour des critères d'appartenance à une profession.

3.4.3 Le système des professions d'Abbott

Le dernier modèle théorique que nous souhaitons présenter est élaboré par Andrew Abbott. Ce modèle, présenté dans *The System of Professions* (Abbott, 1988), repose sur l'analyse de la concurrence interprofessionnelle. Abbott, issu de la tradition sociologique de l'Université de Chicago, où il enseigne aujourd'hui, dit vouloir inscrire son ouvrage dans la suite des travaux de Hughes (Abbott, 1988, préface). Il s'agit d'étudier la manière dont des professions tentent de se faire reconnaître le monopole d'une compétence au sens juridique (*jurisdictional claim*), en d'autres termes la légitimité exclusive d'exercer, dans un champ spécifique d'activités professionnelles, qu'il appelle « *jurisdiction* ». La traduction du terme « *jurisdiction* », semble poser problème. « *Jurisdiction* » est généralement inexactement traduit par « *juridiction* », qui en français renvoie exclusivement à des domaines de compétence officiellement déterminés, notamment par le législateur, alors que le terme est amplement utilisé en anglais pour désigner des domaines de compétence, qu'ils soient institutionnalisés ou non. De ce fait, un terme comme « *champ* » semble plus adapté, dans la mesure où, par ailleurs, les travaux d'Abbott renouent avec la tradition écologique des sociologues de Chicago. L'auteur définit ce champ comme l'ensemble des tâches que les professions revendiquent dans la division du travail. Après avoir passé en revue la littérature historique et sociologique, Abbott remarque que le découpage des champs d'activité de service ne peut espérer une stabilité à long terme, remettant en cause, de ce fait, les monopoles que les professions cherchent à y installer.

« Les professions constituent un système interdépendant. Dans ce système, les activités de chaque profession relèvent de différents champs d'actions. Parfois les professions ont sur elles un contrôle total, et parfois ce contrôle y est assuré par un autre groupe. Les frontières des compétences sont continuellement en débat, à la fois, dans l'exercice local et dans les revendications nationales. »
(1988 : 2)

L'incapacité des sociologues à se mettre d'accord sur une définition universelle de la profession est une indication de l'incertitude historique et culturelle entourant ces compétences qui se trouvent au cœur de la question de la concurrence interpersonnelle. A l'instar de Hughes, Abbott adopte une approche qui lui permet d'étudier conjointement plusieurs professions. Il donne une définition, que lui-même trouve vague, des professions auxquelles se consacre sa théorie et qu'il voit comme des « groupes de métiers (*occupational groups*) qui appliquent un savoir abstrait à des cas concrets. » (1988 :8). Cependant, au fur et à mesure de son exposé, Abbott choisit de délaissé le terme profession auquel il privilégie celui de « vie professionnelle » qu'il définit comme le lien qui unit une profession à son exercice, son analyse se résumant, ainsi, à observer comment se crée ce lien dans les tâches quotidiennes du travail professionnel.

Cependant, la question centrale de l'ouvrage d'Abbott vise à s'interroger sur des moyens de rendre compte des « champs » des professions en tant que tâches professionnelles rétribuées à chacune d'entre elles dans la division du travail, des inégalités de protection de ces champs contre les attaques de la concurrence interprofessionnelle, et des déplacements de leurs frontières. Dans ce sens, les champs sont le résultat tant de la compétition qui les anime que des forces extérieures aux professions comme variations de la demande, interventions politiques, changements techniques, conjonctures économiques et sociales, etc. Abbott s'éloigne de l'approche qui consistait à se focaliser sur la professionnalisation de quelques professions pour présenter l'étude d'un système constitué autour des professions investies dans la lutte pour la préservation des champs professionnels. L'approche d'Abbott s'inscrit dans la continuité des travaux de Hughes qui voyait dans l'analyse de la division du travail et des relations de coopération et de concurrence entre des professions, sous fond d'interactions, la voie privilégiée vers une compréhension du phénomène professionnel. Dans le cadre de notre étude de la

profession d'agent sportif, nous souhaitons associer la notion de champ d'Abbott à celle de mandat de Hughes. Par certains de ses traits, l'œuvre d'Abbott mériterait d'être rattachée à la sociologie critique des interactionnistes. Dès l'introduction, il adopte une posture critique à l'égard des fonctionnalistes dont il dénonce les théories fondées sur un schéma unique de professionnalisation, au détriment de la disparité des réalités professionnelles. Pour Abbott les formes de protections ne sont pas directement liées aux caractéristiques du travail professionnel. Ces dernières sont le produit de luttes, de remaniements et de réajustements, à l'issue souvent incertaine et menés par des professionnels et des groupements d'intérêt qu'ils constituent. En reprenant certains éléments des théories sur la clôture des marchés, Abbott sort, toutefois, du relativisme interactionniste et bouleverse, à de nombreux égards, le panorama sociologique des professions ce qui contribue à voir dans son œuvre l'esquisse d'une authentique révolution paradigmatique.

Elle se caractérise principalement par la réintroduction du concept de travail dans l'étude du pouvoir inégal des professions à s'emparer des champs d'action et à les protéger des assauts de professions concurrentes. Rappelons que dans la sociologie d'Abbott, les professions sont définies comme des « groupes de métiers (occupational groups) qui appliquent un savoir abstrait à des cas concrets. » (1988 :8). De ce fait, Abbott construit son objet à partir des caractéristiques du travail professionnel et non plus en fonction du statut de travail comme ce fût le cas dans les postures antérieures. En détachant les professions des mégastructures qui les entourent il se focalise sur la particularité de la relation qui les lie à leur champ d'action et redécouvre ainsi la différenciation des professions selon les contenus respectifs de leur travail et des savoirs abstraits et des compétences qu'elles mobilisent.

Il existe une objectivation des problématiques liées au travail professionnel et dans cette configuration la concurrence interprofessionnelle résulte de la capacité des professions à proposer des solutions différentes à un même problème. Pour Abbott il s'agit de « problèmes humains » qu'il définit comme étant des tâches professionnelles essentielles de chaque profession et que les professionnels doivent remplir en mobilisant leurs savoirs d'expert. (1988 :35). À l'objectivité des problèmes s'oppose la subjectivité des réponses mettant ainsi en lumière l'idée d'une construction sociale des réponses et solutions apportées pour résoudre les problèmes. Le caractère objectif des problèmes régule l'éventail des solutions socialement

recevables. Si les modes de traitement et les interprétations du problème de l'addiction à l'alcool sont subjectifs, le problème lui-même demeure réel et ses caractéristiques objectives réduisent le nombre de solutions possibles. (1988 : 37)

En introduisant une séparation entre ce qui est objectif et ce qui est subjectif (construit), Abbott prend des précautions quant au risque de retomber dans des raisonnements très réducteurs qui verraient dans les réponses apportées aux problèmes une absence de réalité intrinsèque, d'une part, et une empreinte idéologique, d'autre part. Afin de conquérir un champ d'action, les professionnels doivent convaincre le public et la clientèle que la définition qu'ils proposent du problème posé est plus objective que celle des professions concurrentes. Dans certaines configurations, l'interprétation de la réalité objective s'impose comme l'alternative objective à une interprétation qui était subjective.

Dans le cadre de notre étude, la réintroduction du travail professionnel dans l'analyse de la profession d'agent sportif nous permet non seulement de ne pas examiner cette dernière uniquement à partir des rapports avec l'État et différentes juridictions mais aussi de déplacer l'analyse dans la pratique quotidienne de l'activité de travail. L'avenir d'une profession se joue dans trois sphères distinctes (1988 : 65-67).

- Les relations avec l'État et différentes juridictions qui sont les seuls à avoir le pouvoir de retranscrire dans le droit le caractère légal et constitutif de la délimitation d'un champ professionnel et ainsi contribuer à le protéger des attaques. C'est ce qu'Abbott appelle « l'arène formelle et légale » (*formal legal arena*).

- Le lieu de travail ou « l'arène informelle » (*informal arena, workplace*), là où les interactions de champ entre les différentes professions sont à l'origine de la création, reproduction et l'évolution de la division du travail participant à la sélection et détermination des tâches de travail de chacune des professions.

- Les relations avec le public, « l'arène formelle et publique », (*formal public arena*), qui grâce à sa confiance et sa demande de service formalise le lien entre un groupe et une tâche professionnelle.

Dans ce schéma, les sphères politique et publique ont un caractère formel alors que la sphère professionnelle a un caractère informel ce qui explique d'importantes divergences dans la

manière dont sont perçues les réalités de la vie professionnelle dans chacune de ces sphères (1988 : 67). Abbott voit dans l'efficacité des réponses que les professions apportent aux problèmes auxquels elles sont confrontées l'élément déterminant de la délimitation des champs. De ce fait, il consomme sa rupture avec le relativisme de Hughes. La principale innovation d'Abbott réside dans l'habileté avec laquelle il réussit à concilier la posture fonctionnaliste et la tradition interactionniste et critique et à la manière dont il réunit dans une même démarche théorique deux ensembles théoriques à priori antinomiques.

L'analyse des luttes et d'un système des professions où les frontières de champs d'action des uns et des autres sont tangibles donne à la démarche d'Abbott une dimension interactionniste alors que l'importance donnée à l'efficacité dans la délimitation de ces frontières le rapproche de la posture fonctionnaliste. L'auteur dépasse ces tiraillements théoriques par l'importance donnée la structure temporelle des professions et son évolution. La délimitation des champs d'action ne tient pas nécessairement compte de l'efficacité disparate des solutions offertes par les différentes professions concurrentes, ce qui laisse une marge de manœuvre aux actions individuelles.

Abbott, en analysant des concepts comme celui de contraintes ainsi que celui de lutte, qui font défaut aux travaux de type constructiviste, ou encore celui des forces externes ou celui du critère d'efficacité, a développé une théorie constructiviste non relativiste des groupes professionnels. Cette dernière démontre à l'inverse de la sociologie critique, qu'un ensemble de professions bénéficient d'une protection plus ou moins analogue dans la plupart des pays, tout en soulignant que la nature et les modes de ces protections varient selon les pays, ce que nous tenterons de démontrer avec la profession d'agent sportif. L'apport des travaux d'Abbott à nos questionnements, dans le cadre de cette étude, est considérable. Il confirme le rôle du lien entre statut et efficacité de travail tout en insistant sur l'impact des luttes et des jeux individuels. La solution qu'Abbott apporte à la question des champs professionnels trouve son application dans l'analyse de la profession d'agent sportif. Nous essaierons de démontrer qu'en rendant leurs tâches de travail ésotériques, les agents sportifs réussiront, peut-être, à préserver leur champ d'action des interférences extérieures.

La théorie d'Abbott semble cependant difficilement applicable, dans sa totalité, à la profession d'agent sportif. La délimitation légale et juridique du champ d'action des agents, relativement récente, nécessite encore quelques années de luttes et de négociations avant que les agents sportifs se voient octroyer l'autonomie nécessaire pour évaluer la validité des solutions apportées sur leur lieu de travail. Par conséquent, le schéma de temporalité suivant les sphères reste difficilement applicable à l'agent sportif aujourd'hui. Pour comprendre ce qui se joue dans la profession d'agent sportif, nous devons introduire d'autres schémas et concepts empruntés à d'autres auteurs dont nous avons déjà, en partie, esquissé les principaux apports.

PARTIE II - UNE PROFESSION VUE DE L'EXTÉRIEUR

CHAPITRE IV- GENÈSE D'UNE PROFESSION

4.1 Définitions et contextualisation historique de l'activité d'agent sportif

Dans les deux chapitres qui suivent nous allons étudier la profession d'agent sportif selon deux approches distinctes. L'approche juridique, privilégie l'étude des cadres juridiques entourant la profession et aboutit à un point de vue très normatif sur les finalités des réglementations publiques et du processus de légitimation de la profession. L'approche sociologique analyse, à l'inverse, les résultats effectifs de ces réglementations à travers l'étude des interactions et des discours professionnels. Notre hypothèse étant que l'essence d'une profession n'est pas son organisation mais son travail et que si de nombreuses forces et variables affectent le contenu et le contrôle de ce travail, ces dernières constituent un système interdépendant qui circonscrit les frontières de chaque champ professionnel. Notre démarche vise à préciser les forces qui affectent le contenu et le contrôle du travail professionnel et à analyser la manière dont les dérèglements observés dans ce contenu et ce contrôle définissent les frontières entre les champs professionnels et déterminent *in fine* les changements qui touchent les professions. Nous souhaitons dépasser la tradition interactionniste de Hughes pour qui

l'évolution des professions était exclusivement de nature interactionniste, se présentant comme le résultat des négociations entre un groupe professionnel et son environnement. Ce modèle semble ne pas tenir compte de l'évidente stabilité de certaines interactions ni de la manière dont certains professionnels, en situation de monopole sur un segment professionnel, ont atteint une telle stabilité professionnelle qu'elle leur permet de se passer de toute négociation pour s'assurer du maintien de leur statut de professionnel. C'est le cas de certains agents sportifs qui exerçant le monopole sur un segment professionnel déterminent les conditions de l'exercice de l'activité d'agent sportif sur ce même segment.

S'intéresser à l'activité d'agent sportif invite à reconnaître d'emblée que ce que nous entendons sous le terme générique d'agent sportif renvoie à un ensemble de situations, représentations, discours, images et affaires chacun porteur d'enjeux complexes et multiples qui participent à la construction et la définition de la place de l'agent sportif dans le monde du sport. Vouloir présenter et définir l'activité d'agent sportif à partir d'une approche normative, en se focalisant sur les réglementations et régulations dont ce dernier fait objet, reviendrait à affirmer que l'agent sportif se présente comme une entité homogène au sein de laquelle l'agent en tant qu'individu ne dispose que de très peu de liberté d'action. Les limites de cette approche sont nombreuses ne serait-ce que dans la mesure où, alors que les premières réglementations le concernant apparaissent au début des années 1980, l'activité de l'agent sportif, quant à elle, existe, certes sous des formes variées, depuis les premiers jeux sportifs organisés.

Par conséquent, toute esquisse de définition de l'agent sportif exige que nous procédions, en premier lieu, à une mise en perspective de type historique de l'activité. Ce retour historique se révèle inévitable et nécessaire car non seulement il permet d'avoir une perception de l'évolution de ce qu'il convient d'appeler l'activité d'agent sportif, mais se révélera particulièrement utile dans la compréhension et analyse des problèmes mis en évidence dans le cadre de l'exercice de cette dernière.

Ce rappel historique sera suivi, d'une part, de l'analyse du contexte dans lequel vont apparaître les premières tentatives d'encadrement juridique de l'activité, à partir des années 1980, et d'une grille de lecture de l'ensemble des réglementations de l'agent sportif, d'autre part. Toutefois, en partant des données empiriques constituées auprès de principaux acteurs

sportifs et politiques concernés par l'activité, et afin d'apporter un éclairage conducteur de notre recherche, il conviendra de proposer une définition de l'agent sportif capable de tenir compte de divers aspects que recouvre l'exercice de l'activité.

Procéder à une étude de type historique du phénomène¹¹⁰ agent sportif suppose que nous définissions dès le départ les limites d'une telle étude. Ainsi, il faut donc d'abord commencer par s'intéresser à l'étymologie du mot « agent ». En français, le mot agent apparaît pour la première fois au cours du XIV^e siècle au sens emprunté du latin scolastique *agens*, participe présent de « *agere* », « agir ». Nous en distinguons trois principaux sens. Le premier désigne « tout ce qui agit, opère. Agent naturel, agent chimique »

Le mot s'enrichit au cours du XVI^e siècle d'un deuxième sens dérivé de l'italien « agente » du latin « *agens* ». En anglais, le mot agent apparaît à la même période. La définition première du mot renvoie à tout ce qui exerce une action par opposition à ce qui la subit. Le deuxième sens est relatif à la personne qui exerce une activité. Il est intéressant de noter que dans la neuvième édition du dictionnaire de l'Académie française¹¹¹ sont cités l'agent artistique, l'agent littéraire et l'impresario. Le terme *impresario* renvoie également à l'agent sportif. Emprunté de l'italien *impresario*, « entrepreneur », notamment « organisateur de spectacles », dérivé de « *impresa* », « entreprise », il est couramment utilisé dans un sens proche de celui de l'agent sportif. Nous remarquons qu'en italien, l'agent sportif est désigné par le terme « *procuratore sportivo* », un terme très proche de « *curatores ludorum* »¹¹² qui renvoie aux premiers intermédiaires sportifs. Un des plus récents termes à faire apparition dans l'éventail des appellations renvoyant aux activités de l'agent sportif est sans doute le terme « manager ». Apparu au cours de la deuxième moitié du XX^e siècle et emprunté de l'anglais *manager*, il est au départ utilisé exclusivement pour toute personne qui « conseille un champion, une équipe, dirige leur carrière et gère leurs intérêts ». Avec l'affirmation des disciplines nouvelles telles le marketing ou le management, on a utilisé le mot manager pour parler des spécialistes de techniques du management à savoir des responsables de l'organisation et de la gestion

¹¹⁰ Nous utilisons le concept phénomène à l'instar de Niels Bohr de préférence au terme *fait* afin d'insister sur la construction sociale de l'agent sportif en tant que phénomène.

¹¹¹ [*Dictionnaire de l'Académie française*](#), Neuvième édition, Tome 1 (A - Enz), Imprimerie nationale/Fayard, 1992.

¹¹² Voir annexe : 4.1.

stratégique d'une entreprise. Au fur et à mesure que ces disciplines trouvaient leur place dans le cursus universitaire, le terme manager a été délaissé au profit des termes tels gestionnaire ou chef d'entreprise, ce qui correspond à la définition anglaise du mot « manager »¹¹³. A cette multiplicité de termes il faut ajouter celui de conseiller. Du latin *consiliarius*, (celui qui conseille), le conseiller désigne l'appellation la plus floue de l'agent sportif.

Cette absence du terme « agent sportif » des dictionnaires linguistiques ou plutôt la multiplicité des synonymes désignant les activités identiques à celle de l'agent sportif amène à penser que ce sont précisément les instances régulatrices et juridiques politiques et sportives qui ont imposé par leurs textes et par leurs discours le terme « agent sportif ».

Dans le cadre de notre étude, il est souhaitable de privilégier le terme « agent sportif » au détriment de ses nombreux synonymes dans la mesure où il s'agit, à la fois, d'insister sur sa fonction d'agent social et d'assurer une certaine conformité avec la dénomination utilisée par les différents acteurs de cet univers professionnel. Quant au terme « manager » que nombreux « agents sportifs » souhaitent imposer pour désigner leur profession, nous sommes amenés à penser qu'il est à écarter en raison de la confusion à laquelle il peut conduire compte tenu de son usage excessif dans le « vocabulaire moderne ». A la question : « Comment définiriez-vous la profession d'agent sportif ? » nombreux agents insistent pour dire qu'ils préfèrent le terme de « manager » à celui « d'agent ». Lorsqu'ils sont invités à expliquer ce choix, deux types de réponses sont prépondérants.

D'une part, il y a ceux qui estiment que l'activité d'agent sportif englobe plusieurs métiers à la fois que le terme « agent sportif » ne permet pas de mettre en perspective. Pour certains interrogés le terme « manager sportif » semble rendre compte, à la fois, de la polyvalence et de la dynamique du métier d'agent sportif. Nous retrouvons cette position dans le football et plus particulièrement auprès des agents qui ne disposent pas de licence les autorisant à exercer l'activité en toute légalité. Si nous retenons le terme « manager sportif » pour désigner l'intermédiaire sportif, ce dernier se révélerait rapidement inadéquat pour certains sports comme

¹¹³ Manager, n. « directeur », « administrateur », « gérant », « cadre », « exploitant », « chef de service », « gestionnaire », source : Le Robert & Collins du Management (Commercial, Financier, Économique, Juridique), Péron, M. e.a., Paris : Dictionnaires Le Robert, 1999, p.756.

la boxe professionnelle, où plusieurs types d'intermédiaires sportifs se côtoient. Les termes « manager », « *matchmaker* » et « promoteur » désignent des tâches professionnelles distinctes même si en réalité elles sont souvent accomplies par une seule et même personne. Compte tenu de la dynamique des interactions et de la complexité de la structure socio-symbolique du milieu de la boxe, il est difficile de repérer avec précision le passage d'une activité à l'autre et d'affirmer à quel moment le manager devient *matchmaker* ou le promoteur cesse d'être manager. Ainsi, si ces trois termes désignent des métiers distincts, ou plutôt trois fonctions distinctes, ils se caractérisent également par la convergence entre des compétences requises pour leur exercice et l'interdépendance qui les lie. C'est précisément cette interdépendance visible notamment dans la distribution des profits économiques générés qui facilite le passage d'une fonction à l'autre.

D'autre part, il y a ceux pour qui le terme de manager revêt une dimension prestigieuse voire symbolique jusqu'à devenir synonyme d'une certaine réussite sociale. Ce terme est largement utilisé dans les sports qui ne disposent pas de dispositifs de régulation de l'activité d'agent sportif. C'est le cas du tennis, de la boxe, des sports automobile ou encore du golf.

Il convient de penser que le choix de terme désignant les activités d'agent sportif soit également lié à l'importance que l'individu donne à son activité d'agent par rapport à son activité professionnelle initiale. Nous reviendrons sur cette question lorsque nous analyserons les trajectoires individuelles.

Définir une profession, c'est décrire ce que disent faire les individus dans l'exercice de cette profession. Toute esquisse de définition de l'agent sportif pose de nombreuses difficultés dans la mesure où son champ d'action est particulièrement vaste. Comme cela sera mentionné à plusieurs reprises ultérieurement, les réglementations publiques et privées régissant la profession ne s'entendent pas sur la définition de l'agent sportif. Si, en pratique, il intervient, essentiellement, pour le compte de sportifs, il offre également ses services à des entraîneurs, des clubs ou encore à des organisateurs de manifestations sportives. Le placement des sportifs auprès des clubs (pour les sports collectifs) ou des organisateurs d'événements sportifs (pour les sports individuels) constituant le noyau dur du travail d'agent sportif, il propose, par ailleurs, d'autres

types de prestations, notamment lorsqu'il agit pour le compte de sportifs (conseil en gestion de patrimoine, conseil juridique, financier et fiscal, gestion du droit à l'image, secrétariat, etc.).

Compte tenu de ces différents éléments et du contexte précis de notre étude, **nous définissons l'agent sportif comme toute personne physique ou morale¹¹⁴, exerçant à titre habituel ou occasionnel, contre rémunération ou autre avantage, une ou plusieurs des activités suivantes :**

- Mise en rapport des parties intéressées à la négociation et à la conclusion d'un contrat relatif à l'exercice rémunéré d'une activité sportive ;
- Négociation et conclusion de divers contrats pour le sportif (contrats d'images, de sponsoring, publicitaires, etc.) ;
- Organisateur ou promoteur d'évènement sportif
- Gestion du patrimoine du sportif.
- Conseils dans la gestion de la carrière sportive
- Fonction d'attaché de presse

Retenons que le rôle d'intermédiaire sportif pour la conclusion de contrats est la tâche professionnelle la plus caractéristique de l'agent sportif. Enfin, compte tenu de la nature de la relation tripartite (joueur-agent-club) et du degré d'investissement personnel de l'agent sportif dans son activité de travail, **l'agent sportif peut être défini comme tout individu qui facilite la conclusion d'un contrat de travail pour le compte d'un sportif ou d'un entraîneur en étant à la fois partie à la négociation du contrat en question et tiers à son émolument.** Dans l'exercice des tâches quotidiennes de son activité de travail, l'agent sportif est mû par des intérêts à la fois liés (négociation contractuelle) et distincts (tiers à l'émolument)¹¹⁵. Il exerce

¹¹⁴ Alors que la plupart des réglementations existantes sur la profession d'agent sportif réservent l'exercice de la profession d'agent sportif à la personne physique, nous souhaitons élargir notre définition à la personne morale dans la mesure où l'agent sportif, personne physique peut exercer son activité sous couvert d'une structure organisée, reconnue comme « personne morale ».

¹¹⁵ N. Dissaux Nicolas, La qualification d'intermédiaire dans les relations contractuelles, Paris, LGDJ, coll. « Bibliothèque de droit privé », 2007, p.324.

son mandat, que celui-ci soit tacite ou formel, en échange d'une rémunération pécuniaire, sur la base d'un statut professionnel légal sinon légitime ou reconnu comme tel par les différentes parties concernées. La rémunération et la carrière de l'agent sportif sont directement (commission proportionnelle) ou indirectement liées à la qualité et la quantité des relations qu'il parvient à tisser et des modalités de régulation et de distribution des relations dont il est le modérateur.

A partir de cet éclairage sur les différentes appellations utilisées pour définir l'agent sportif et de la définition d'agent sportif, adoptée dans le cadre de cette étude, nous souhaitons poser notre regard sur le processus d'autonomisation de l'agent sportif.

4.2. L'émergence des activités d'intermédiation

4.2.1 Le débat amateurisme/professionnalisme

La rémunération des sportifs et, plus largement, les moyens financiers mis à la disposition des acteurs liés d'une manière ou d'une autre à l'univers sportif étant au cœur de la compréhension de la place des intermédiaires dans le sport, il nous faut nous intéresser à l'histoire du sport moderne afin de décrypter les mécanismes de création et de distribution des flux économiques qui ont fortement contribué à l'émergence de la profession d'agent sportif.

Les historiens du sport sont d'accord pour dire que ce dernier naît au XVIII^e siècle en Angleterre dans un contexte particulier qui est celui de la Révolution industrielle et d'un capitalisme émergent. En France, le sport s'institutionnalise fortement à partir des années 1880 avec la création de premiers clubs et premières fédérations (USFA 1887-89). Les premiers intermédiaires sportifs modernes, font également leur apparition vers la fin du XIX^e siècle dès lors que le sport commence à désigner des pratiques plus codifiées et plus institutionnalisées avec la création de clubs locaux, de fédérations nationales et internationales ou autres associations sportives. Nous souhaitons engager une analyse à la fois synchronique et diachronique,

transversale à la fois géographiquement mais aussi scientifiquement des rapports entre les activités d'intermédiation sportive et l'institutionnalisation du sport.

Le conflit entre deux logiques antagonistes, l'une amateur et élitiste et l'autre professionnelle et populaire émerge alors que s'intensifie l'institutionnalisation des pratiques sportives. Le sport moderne est déjà pratiqué professionnellement en Angleterre et aux Etats-Unis au moment où s'accélère son institution au XIXe siècle. Le professionnalisme précoce de certains sports comme la boxe, par exemple, a vu se développer autour de lui une culture de paris sportifs. C'est en partie pour contrer cette culture des jeux d'argent que la bourgeoisie anglaise instaure dans les collèges anglais la pratique d'un sport amateur dont la définition, imposée dès 1866 par l'Amateur Athletic Club (A.A.C.) est la suivante :

« Est amateur tout gentleman qui n'a jamais pris part à un concours public ouvert à tout venant, ou pour de l'argent provenant des admissions sur le terrain, ou autrement, ou qui n'a jamais été, à aucune période de sa vie, professeur ou moniteur d'exercices de ce genre comme moyen d'existence, qui n'est ni ouvrier, ni artisan, ni journalier".

Cette conception du sport séduit rapidement en dehors des îles britanniques et Pierre de Coubertin l'introduit en France. Il s'opposera cependant aux restrictions de classe imposées par l'A.A.C. au Royaume Uni. Né dans les écoles britanniques, l'amateurisme est alors associé à la pratique sportive par l'élite sociale, à l'éducation de l'adolescent (mâle) et plus largement au contrôle des loisirs et du temps libre. Le sport amateur est considéré comme pur, noble et éducateur des masses. Les dirigeants des naissantes institutions sportives étant en majorité recrutés au sein de la bourgeoisie européenne, l'amateurisme devient une valeur fondamentale sinon fondatrice de l'éthique sportive. Les piliers de l'éthique sportive sont énoncés à l'occasion du premier Congrès Olympique tenu le 16 juin 1894 à la Sorbonne à l'initiative de Pierre de Coubertin. Avec pour thème « La rénovation des Jeux Olympiques », le Congrès se distingue par deux Commissions, la première se penchant sur le rétablissement des Jeux Olympiques et la seconde s'efforçant d'établir la frontière entre l'amateurisme et le professionnalisme. Le Congrès se révèle un grand succès avec le rétablissement des Jeux Olympiques et la création du Comité International de Jeux Olympique (C.I.J.O.) ancêtre du

Comité International Olympique (C.I.O.) dont Pierre de Coubertin devient le secrétaire général puis président. Les délégués présents adoptent une position commune sur la question d'amateurisme lequel se voit promu *de facto* idéal olympique et le sportif amateur est défini comme « toute personne qui n'a jamais pris part à un concours ouvert à tous venants, ni concouru pour un prix en espèces ou pour une somme d'argent, de quelque source qu'elle provienne, notamment des admissions sur le terrain, ou avec des professionnels, et qui n'a jamais été à aucune période de sa vie, professeur ou moniteur salarié d'exercices physiques. » (Vœu 1)¹¹⁶

Le C.I.O. devient officiellement en 1894 le garant de l'amateurisme sportif et les Jeux Olympiques une vitrine pour l'excellence sportive amateur. Seulement, la croissante démocratisation du sport remet le modèle amateur en question. Les sports amateurs entament un processus de professionnalisation notamment pour répondre aux attentes des classes sociales populaires. Le décalage entre un discours conservateur adopté par les institutions sportives et la réalité sociale des disciplines sportives s'accroît. Après la 1^{re} Guerre Mondiale, nous découvrons, un peu partout en Europe, un engouement grandissant pour les compétitions sportives. Le spectacle sportif commence à faire recette et les bénéfices réalisés par les clubs sportifs redonnent un second souffle au professionnalisme devenu désormais illicite. A partir des années 1920 le sport intensifie sa démocratisation pour devenir un phénomène de masse entraînant la création de nouveaux organes sportifs. Le processus d'autonomisation institutionnelle des sports s'enclenche avec la multiplication des fédérations nationales. En France, par exemple, l'Union des sociétés françaises de sports athlétiques qui ordonne l'ensemble des sports depuis la fin du XIX^e siècle, disparaît au profit des fédérations nationales. Au niveau international, les fédérations nationales collaborent afin de donner naissance à des fédérations internationales. Le C.I.O. exerçant un monopole sur le sport international, ses positions idéologiques deviennent *de facto* celles des fédérations internationales naissantes.

Compte tenu de ces positions officielles des institutions sportives, la professionnalisation des sportifs est assimilée à une pratique illégale, antisportive et anti olympique et en tant que

¹¹⁶ Bulletin du Comité International des Jeux Olympiques, juillet 1894, n°1. Disponible sur le lien électronique suivant : <http://www.la84foundation.org/OlympicInformationCenter/RevueOlympique/1894/BCIF1/BCIF1a.pdf>

telle elle invite des sanctions. La presse sportive se fait également porte-parole de la défense des valeurs de l'amateurisme. La lutte contre le professionnalisme devient un thème récurrent dans les journaux sportifs dont les rédacteurs partent en croisade contre toute forme de professionnalisme. Les prises de position de la presse sportive en faveur du sport amateur contribuent à ériger puis à diffuser les fondements d'une éthique du sport¹¹⁷. Cette éthique est une éthique de l'athlète amateur, l'athlète professionnel étant, quant à lui, considéré comme un mal susceptible de porter un préjudice considérable à la « pureté du sport » et à « son noble caractère ». Selon Pierre de Coubertin, « *Le sport n'est qu'un adjuvant indirect de la morale, car chez l'athlète authentique, il s'agit moins de faire du muscle que de forger du caractère.* ».¹¹⁸ La presse sportive en mettant au grand jour les tendances professionnelles de certains groupements sportifs apporte à la croisade lancée par le C.I.O. contre le professionnalisme une légitimité.

Cependant, le C.I.O. ne semble pas avoir envisagé qu'au fur et à mesure que la pratique du sport gagne les classes sociales moins aisées, l'élitisme de l'idéal amateur le rend inadéquat. Or, les dirigeants du C.I.O. persistent à organiser des Jeux Olympiques exclusivement amateurs. Pour leur part, les fédérations internationales imposent le modèle amateur pour les compétitions sportives dont elles sont organisatrices. En revanche, contrairement aux C.I.O., elles sont directement confrontées aux multiples aléas du développement social et économique de leurs disciplines sportives respectives. La période de l'entre-deux-guerres a donc vu l'émergence, à l'échelle internationale, d'une prolifération de nouvelles pratiques de rémunération des sportifs, souvent tolérées par les institutions sportives auxquelles sont affiliés les sportifs rémunérés. Le C.I.O. considère ces pratiques comme illicites et les assimile à de la triche. Les sportifs qui perçoivent des avantages pécuniaires pour pratiquer leur sport sont appelés « faux amateurs », « professionnels cachés » ou le plus fréquemment « amateurs marrons ».

Le phénomène que représentent ces dispositions est particulièrement pertinent à analyser au regard de notre objet de recherche. En théorie, sans rémunération officielle des sportifs

¹¹⁷ F. Carpentier « Le conflit entre le C.I.O. et la F.I.F.A. dans l'entre-deux-guerres. Les Jeux olympiques contre la Coupe du Monde de football », *Staps* 2/2005 (n° 68), p. 25-39.

¹¹⁸ Citation prononcée par Pierre de Coubertin en 1920.

l'activité d'intermédiation sportive n'a pas lieu d'exister. Autrement dit, sans la possibilité pour le sportif de tirer quelconque bénéfice matériel de sa pratique sportive, il n'y aurait pas d'intermédiaires sportifs car la visée fondamentale de la profession d'agent sportif se construit précisément au tour de cette possibilité. Dès lors se pose la question de la présence d'intermédiaires sportifs pendant la période dite « d'amateurisme marron ».

4.2.2 « L'amateurisme marron » ou l'âge d'or de l'intermédiation sportive

Le matériel recueilli dans le cadre de notre travail de recherche tend à valider l'hypothèse selon laquelle la période qui verra le sport marqué par le phénomène de « l'amateurisme marron » constitue un tournant décisif dans l'autonomisation de l'agent sportif. Nous entendons par « amateurisme marron » toute forme de rémunération illégale, dissimulée ou non-déclarée, d'un sportif évoluant dans un sport pourtant officiellement amateur. Il convient de souligner l'usage du terme « racolage » pour désigner ce que nous appelons aujourd'hui « indemnité de transfert », c'est-à-dire, l'argent offert aux sportifs pour les convaincre de changer de club ou participer à des compétitions sportives. Si chronologiquement l'amateurisme correspond à des périodes différentes d'un sport à l'autre, il convient, néanmoins de reconnaître que chaque sport a eu sa période « d'amateurisme marron ». Lorsque le football devient officiellement professionnel, en 1931, certains sports ont déjà des championnats professionnels depuis longtemps et d'autres attendront l'abandon de l'amateurisme par le C.I.O. en 1981 pour s'engager, plus ou moins rapidement, sur la voie du professionnalisme. Ainsi, alors qu'aux Etats-Unis, le professionnalisme est autorisé dans le baseball depuis 1869, en revanche, le rugby à XV attendra 1995 pour renoncer à son statut de sport amateur.

Dans quel contexte apparaissent les premiers intermédiaires sportifs modernes ? Cette question n'est pas sans conséquences sur les positions des décideurs politiques et sportifs cherchant à contrôler et réglementer la profession d'agent sportif aujourd'hui. Elle comporte au moins trois aspects essentiels: qui sont les premiers intermédiaires sportifs ? quels rapports entretiennent-ils avec les athlètes, les institutions sportives et l'Etat ? en quoi consiste leur activité ?

Dès le début du XXe siècle le sport suscite un engouement populaire qui contribuera fortement à la création de nouvelles compétitions lesquelles deviennent progressivement réservées aux sportifs professionnels. Cependant, pour de nombreux sportifs, le passage du statut de sportif amateur à celui de professionnel s'annonçait souvent comme un long parcours semé d'embûches. Toute participation à des compétitions du circuit professionnel exposant le sportif amateur à de lourdes sanctions, un accompagnement pouvait se révéler nécessaire. Cet accompagnement était généralement assuré par deux catégories d'individus : la « connaissance » et le « connaisseur ». Nous souhaitons distinguer « connaissance » de « connaisseur » afin d'affiner notre analyse même si, au départ, l'intermédiaire sportif se présente comme étant à la fois une « connaissance » et un « connaisseur ». L'analyse des données empiriques recueillies dans le cadre de notre recherche suggère l'importance du rôle joué par ces deux figures dans le développement de la profession d'agent sportif. Bien qu'en apparence distincts, le sport amateur et le sport professionnel forment un champ sportif en construction où les acteurs de ces deux univers se côtoient régulièrement.

Dans certains sports, ce sont les sportifs qui sollicitent l'aide d'une connaissance locale pour les accompagner dans leur passage vers le sport professionnel. Cette « connaissance » détient souvent, sous forme de réseaux ou de relations intimes avec le circuit professionnel, un fort capital spécifique. La « connaissance » est un « connaisseur » à la fois de la discipline sportive pratiquée par le sportif amateur et des réseaux sociaux du sport professionnel. Dans les faits, la « connaissance » peut être une « connaissance » symbolique, le sportif n'ayant aucune relation personnelle avec elle. Ce dernier sollicite la « connaissance » pour son capital relationnel. Le sportif approche généralement l'individu que nous qualifions de « connaissance » en lui communiquant son désir de s'essayer au sport professionnel. La « connaissance » devient un intermédiaire dès lors qu'il initie le sportif amateur au professionnalisme. Ce type d'intermédiaire occupe souvent une position dirigeante en rapport avec le sport. Organisateur d'événement sportif, ancien sportif, journaliste sportif, dirigeant de club ou dirigeant d'entreprise locale, sa sphère d'influence est telle qu'elle lui permet de recruter des sportifs en vue de participation à des compétitions professionnelles. Dans le cyclisme, par exemple, en

France, des figures comme Henri Desgrange¹¹⁹ et Géo Lefèvre participent activement à la sélection des coureurs prenant part au Tour de France dès sa première édition en 1903. Par ailleurs, c'est sous l'impulsion d'un dirigeant de club de Maubeuge que Maurice Garin décide de participer à des compétitions cyclistes. Dans la boxe, très tôt, des boxeurs savent précisément à qui s'adresser pour prendre part à des combats de boxe professionnels. Parieurs avérés ou organisateurs de match de boxe ; dans tous les cas parfaitement initiés au milieu de la boxe, ces individus fréquentent les salles d'entraînement et échangent avec les boxeurs et leurs entraîneurs, toujours à l'afflux de nouveaux « protégés ». La précocité des activités d'intermédiation a laissé son empreinte sur la boxe, car différents acteurs types (manager, promoteur, agent, entremetteur, *matchmaker*, etc.) offrent des services d'intermédiation. Dans son analyse des activités et de la place de ce qu'il appelle « l'un des opérateurs les plus controversés » de la boxe, c'est-à-dire le *matchmaker*, Loïc Wacquant¹²⁰ met en exergue le flou qui entoure la distribution des tâches et des rôles entre les différents types d'intermédiaires dans la boxe professionnelle.

L'intermédiaire « connaisseur » a ceci de particulier qu'il démarché directement les sportifs amateurs en leur proposant de devenir professionnels. Lorsque, en 1926, Charles C. Pyle approche Suzanne Lenglen et son père pour proposer à la joueuse française de participer à une tournée professionnelle à travers les Etats-Unis, Pyle est déjà un agent renommé dans le football américain. C'est un « connaisseur » du sport, un visionnaire qui souhaite appliquer au tennis ce qui l'a rendu célèbre dans le football, c'est-à-dire la mise en place de tournées professionnelles à travers les Etats-Unis. Il est intéressant de noter que l'amateurisme (marron) oblige les premiers intermédiaires à porter une « double casquette » : ils représentent et conseillent les sportifs, tout en assumant le rôle de promoteur d'événements sportifs.

Se pose alors la question de savoir à partir de quel moment un promoteur sportif, un dirigeant de club, par exemple, devient-il agent sportif au sens que nous attribuons à ce terme aujourd'hui ? Il convient de penser que le terme « agent sportif » peut être utilisé en référence à des activités d'intermédiation à partir du moment où il devient possible de « faire profession »

¹¹⁹ J. Seray et J. Lablaine, *Henri Desgrange, l'homme qui créa le Tour de France*, Éditions Cristel, Saint-Malo, 2006

¹²⁰ L. Wacquant « Un trafiquant de chair à l'œuvre : passion, pouvoir et profit dans l'économie de la boxe professionnelle », *Actuel Marx* 1/2007 (n° 41), p. 71-83.

de cette activité, c'est-à-dire d'être régulièrement rémunéré pour des services de « placement » de sportifs. Ainsi, il serait anachronique d'utiliser le terme « agent sportif » en référence à des individus dont la principale activité professionnelle n'est pas uniquement celle de placement de sportifs en ce sens que la naissance et le développement de la profession d'agent sportif semblent intrinsèquement liés à la professionnalisation du sport. La période de l'amateurisme marron a octroyé à certains individus, déjà engagés dans le milieu sportif, une telle autonomie d'action qu'elle leur a permis de participer activement à la création et l'organisation de nouvelles compétitions sportives réservées aux professionnels. L'immobilisme des institutions sportives et notamment celui du C.I.O. face à ce type d'initiatives témoigne des relations étroites entre les institutions sportives et les instigateurs des infractions au règlement sur le sport (amateur). Tandis que le C.I.O. et les fédérations internationales règlent strictement l'amateurisme, ils ferment cependant les yeux face à l'amateurisme marron et plus généralement tolèrent la rémunération des athlètes amateurs. Les instances sportives suspendront, ici et là, des sportifs pour professionnalisme tout en instrumentalisant l'amateurisme « pour faire valoir des intérêts ponctuels¹²¹ » de certains membres influents du mouvement sportif. Plusieurs fédérations trouvent des « boucs-émissaires » sensés servir d'exemple qu'elles radient à vie pour « faits de professionnalisme ». Pour exclure ces athlètes, les dirigeants olympiques et sportifs demandent aux promoteurs sportifs des témoignages écrits attestant qu'ils ont rémunéré les athlètes en question pour leur participation à des événements dont ils sont organisateurs. Ainsi, l'athlète français Jules Ladoumègue¹²² se voit exclu de la Fédération internationale d'athlétisme en 1932 sur le témoignage d'un organisateur de course. L'athlète finlandais, Paavo Nurmi, quant à lui, sera suspendu par la Fédération internationale d'athlétisme, quelques jours avant le début des Jeux Olympiques de Los Angeles, suite au témoignage apporté par Karl Ritter von Halt, alors promoteur de course et deviendra par la suite un haut dirigeant sportif sous le régime nazi.

Si l'amateurisme (marron) constitue un frein majeur à la reconnaissance sociale et légale de la profession d'agent sportif, il ne prévient pas le développement du métier d'agent sportif.

¹²¹ F. Carpentier « Aux origines de l'exclusion du tennis des Jeux olympiques », *Le Mouvement Social* 2/2006 (n° 215), p. 51-66.

¹²² M. Lassus, *L'affaire Ladoumègue*, Paris, L'Harmattan, 2000.

S'agissant de l'activité d'intermédiation dans le sport, l'amateurisme a ceci de particulier qu'il a joué un double rôle clé de « frein et accélérateur ». D'une part, il a retardé le processus de légitimation et de reconnaissance sociale de l'activité d'agent sportif, et d'autre part, il a permis à l'activité de s'organiser et de prospérer à l'abri de tout contrôle institutionnel.

L'analyse de la genèse de la fonction d'agent révèle l'existence d'une « profession » dont l'activité est à l'origine illégale au sein du vaste secteur du sport amateur. L'institutionnalisation de la fonction d'agent suppose une forte activité de légitimation de ce qui a passé, pendant longtemps, pour une forme de trafic d'influence hors des normes de l'institution.

4.3 Les sports « américains » et l'influence de l'agent sportif

Il convient de penser que c'est aux Etats-Unis que sont apparus les premiers agents sportifs modernes¹²³. Déjà à l'époque de la guerre de Sécession, nous voyons se mettre en place, à l'initiative des intermédiaires sportifs, des tournées « semi- professionnelles » de base-ball.

Ces tournées étaient organisées par divers intermédiaires dont le rôle était proche de celui qu'occupe aujourd'hui l'agent sportif. La présence des intermédiaires de sport est intimement liée à la progressive professionnalisation des activités sportives. Si nous admettons que les premiers agents sportifs modernes font leur apparition au sein des sports dits américains, il faut s'intéresser de plus près à la genèse de ces derniers pour espérer comprendre l'influence que les agents sportifs auront sur l'institution sportive. Certains auteurs suggèrent que le sport et plus particulièrement, les sports dits américains peuvent être envisagés comme un produit de l'éthique protestante laquelle semblait privilégier le professionnalisme des sports au moment où en Europe les partisans de l'amateurisme dominant. Allen Guttmann, associe les sports modernes à

¹²³ Nous utilisons le terme moderne pour insister sur la rupture historique entre les époques, antique, médiévale et classique, d'une part, et l'époque contemporaine, moderne, de l'autre. Les premiers jeux Olympiques modernes de 1896 organisés sous l'égérie de Pierre Coubertin, grand partisan de l'amateurisme sportif, symbolisent cette rupture dans le domaine sportif.

l'avènement du capitalisme et à l'éthique protestante.¹²⁴ L'influence croissante qu'auront les intermédiaires sportifs dans le paysage sportif américain s'explique essentiellement par le fait que la naissance puis la progressive autonomisation et professionnalisation des sports modernes aux Etats-Unis s'est faite en partie indépendamment des pouvoirs publics. L'absence d'intervention des politiques dans le sport peut être interprétée de plusieurs façons.

Tout d'abord, au fur et à mesure que les activités sportives s'organisent, les promoteurs sportifs privés trouvent auprès des représentants politiques un soutien précieux. Ce soutien se traduit essentiellement par la volonté de l'État fédéral américain de ne pas faire du sport une « affaire d'Etat », suite à quoi, pour se structurer le sport devra faire appel au secteur privé. Cette situation permet aux divers promoteurs et organisateurs de bénéficier d'une large autonomie ce qui donnera à un certain nombre d'individus l'occasion de s'illustrer en prenant des initiatives très avant-gardistes, pour l'époque. Albert G. Spalding¹²⁵ est l'un d'entre eux. A la fois joueur, promoteur puis agent de joueurs de baseball, il est à l'origine, en 1888, de la tournée mondiale d'une équipe *all-stars* américaine de baseball. Il a incontestablement joué un rôle déterminant dans le processus de professionnalisation de baseball.

Les articles de presse de l'époque le présentent, tantôt comme un homme d'affaire effréné, créateur de la marque Spalding, tantôt comme un mythomane excentrique qui persuade des joueurs prometteurs à le suivre à travers le monde pour un salaire de 50 dollars par semaine ce qui constitue un revenu intéressant pour des joueurs amateurs obligés à vivre de « petits boulots » une fois la saison terminée. Cette tournée ayant été un grand succès permet à Spalding de contribuer à la légitimation du baseball en tant qu'un sport purement américain et représentatif des valeurs américaines, même si cette hypothèse est désormais contestée par de

¹²⁴ A. Guttmann, *Du rituel au record, la nature des sports modernes*, Paris, L'Harmattan, 2006, traduction de A. Guttmann, *From Ritual to Record, the nature of modern sports (1978)*, et plus particulièrement le chapitre 3. "*Capitalism, Protestantism and Modern Sport*", Columbia University Press. 2004.

¹²⁵ H. Jebsen, ".Spalding's World Tour: The Epic Adventure That Took Baseball around the Globe—And Made It America's Game" in *NINE: A Journal of Baseball History and Culture* - Volume 16, Number 1, Fall 2007, pp. 132-134.

nombreux historiens du sport. Il convient de rappeler qu'en Angleterre, de manière similaire, à la même période, des intermédiaires participent activement à l'organisation des déplacements des équipes de football à travers le pays.

L'exemple de Spalding invite une réflexion sur le rôle de l'impresario (agent sportif) dans l'institutionnalisation des sports. Sa contribution à la promotion de baseball fait de lui un des fondateurs de la National League de baseball. Il a par ailleurs participé à l'élaboration des règles de jeux de baseball. Nous pouvons penser que c'est précisément la séparation des sphères de compétence entre divers acteurs sociaux qui rend possible les initiatives individuelles. La précoce autonomie professionnelle dont jouissent les intermédiaires sportifs aux Etats-Unis, dès les prémices de la professionnalisation, leur a conféré un rôle essentiel dans le développement des institutions sportives américaines. Les intermédiaires sportifs occupant des positions dirigeantes au sein des organisations gouvernant le sport américain, leurs activités d'intermédiation obtiennent *de facto* une légitimité qui depuis, n'a jamais été remise en cause. L'intervention des intermédiaires dans l'organisation et la gestion des compétitions sportives ne posait alors aucun problème dans la mesure où la rémunération donc la professionnalisation des athlètes était perçue dans le cas américain comme une solution efficace à un problème posé dans le champ de travail, et non comme un problème isolé, comme cela peut être le cas aujourd'hui. L'intermédiaire sportif n'intervient pas à l'époque auprès des sportifs dans la perspective d'une régulation économique du marché, les enjeux financiers étant limités, mais plutôt dans celle d'un processus de professionnalisation qui doit déboucher sur la reconnaissance du travail sportif.

En revanche, l'arrivée progressive de fonds financiers produira l'effet inverse. Il faut attendre les années 1920 pour voir les agents assurer à leurs clients des revenus conséquents. A cette époque, Cash Carry (C.C.) Pyle obtient des Chicago Bears 3000\$¹²⁶ par match au nom de son protégé Harold, Red Grange, fraîchement sorti de l'Université. Les joueuses de tennis Mary K Brown et Suzanne Lenglen étaient également des clientes de Pyle¹²⁷. En 1926, Lenglen signe

¹²⁶ Steve Fiffer, "Two Sports Agents Convicted of Fraud and Racketeering", *New York Times*, p.A-I, col. 1, A-31, col.3, 14 avril 1989.

¹²⁷ Rick Morrissey, "Agent's Penalty Would Suit Auburn", *Chicago Tribune*, p.11C, 5 mars 2000.

avec Pyle un contrat de 50 000\$ faisant ainsi d'elle la première joueuse professionnelle¹²⁸ de tennis.

Depuis, accompagnant la médiatisation et la commercialisation des sports, le nombre des agents n'a cessé d'accroître créant une concurrence féroce entre ces derniers. Petit à petit, la naissante industrie du sport attire des entrepreneurs privés venus de tout horizon. Ces derniers appliqueront au sport des stratégies de négociation qui avaient déjà fait leurs preuves dans d'autres domaines. Ainsi, le célèbre producteur hollywoodien, et par ailleurs agent d'acteurs, J. William Hayes a utilisé la technique de « *hold out* » pour obtenir des Los Angeles Dodgers 167 000 dollars par an sur une période de trois ans pour les joueurs Don Drysdale et Sandy Koufax.¹²⁹ La technique du « *hold out* », encore largement utilisée de nos jours, consiste à ne pas faire jouer le sportif pour son équipe tant que les parties en négociation n'aient pas trouvé un accord. Afin de mettre tous les atouts de son côté, Hayes avait fait signer à Drysdale et à Koufax un contrat avec la Paramount Pictures pour jouer dans un film si jamais les exigences concernant leurs contrats avec les Dodgers n'étaient pas remplies.

L'arrivée des flux financiers via les sponsors et la médiatisation des sports ne suffit pas pour expliquer l'apparition puis la multiplication du nombre d'agents sportifs en activité, ces derniers étant largement plus nombreux que les sportifs professionnels. S'il est vrai que la médiatisation excessive du spectacle sportif a rendu visible l'agent sportif auprès du grand public, d'autres éléments ont également eu un impact sur la croissante présence des agents sportifs dans le sport.

L'évolution du statut de l'athlète ou du joueur a également contribué à attirer divers intermédiaires vers le sport. En rendant les transferts de joueurs plus flexibles et en reconnaissant la nécessité de professionnaliser les sports individuels, les responsables sportifs et politiques ont en partie rendu légitime et valide le recours des athlètes aux divers intermédiaires.

Cependant, contrairement à ce que nous pouvons lire dans les travaux juridiques sur la profession d'agent sportif, la croissante influence de ce dernier sur les institutions sportives

¹²⁸ "Congress should take action to regulate agents who represent athletes and other gullible stars", *San Antonio Express News*, p. 2G, 12 mars 2000.

¹²⁹ Ronald D. Mott & Stephen R. Hagwell, "Student-Athletes : NCAA Rules no deterrent for agents", *NCAA News*, 2 octobre 1995.

n'était pas saluée par la communauté sportive américaine. La naissance d'une hostilité affichée par les responsables sportifs essentiellement universitaires puis politiques sous-entend une réalité beaucoup plus complexe. Au-delà d'une confusion des rôles que les décideurs prêtent aux agents sportifs, les conflits les opposant aux intermédiaires deviennent rapidement des conflits d'intérêt. Les responsables sportifs voient dans l'autonomie et dans la dynamique dont jouissent les agents une menace à leurs propres intérêts. La dimension financière de ces conflits laisse progressivement place à la question éthique. En effet, dès les années 1960 certains acteurs font part de leur mécontentement à l'égard des intermédiaires. Don Klosterman alors dirigeant des Houston Oilers membre de la National League Football déclare en 1966 que « Nous dépensons 200 000 dollars par an pour détecter de nouveaux talents alors pourquoi attendre des agents mal informés qu'ils viennent nous dire quelle est la valeur d'un joueur ? Ce sont de simples parasites à la recherche d'argent facile ¹³⁰ ». Les compétitions universitaires représentent pour de nombreux athlètes universitaires l'occasion de montrer leur talent et d'espérer entamer une carrière professionnelle à la fin de leur cursus. Cependant, quelques-uns cèdent aux avances des intermédiaires et acceptent de recevoir d'eux diverses récompenses, la plupart du temps pécuniaires. Cette tactique permet à l'agent de séduire de futurs clients. Alors que les autorités américaines laissent une grande liberté d'agir aux agents dans le sport professionnel, le sport universitaire demeure très réglementé.

Comme en Europe, les mesures législatives visant à réglementer la profession d'agent sportif ne verront le jour qu'à partir des années 1990 et se focaliseront essentiellement sur la protection des athlètes universitaires. De manière générale, ces législations stipulent que les agents doivent être enregistrés et posséder une licence, licence que l'individu obtient en s'enregistrant tout simplement auprès du bureau compétent délivrant les licences. En 2000, moins de trente états américains disposaient des mesures régissant la profession d'agent sportif avant la promulgation au mois d'août de la même année de « *Uniform Athlete Agents Act* » (UAAA), l'unique mesure s'appliquant à l'ensemble des Etats américains. Proposé par la commission nationale, National Conference of Commissioners on Uniform State Laws, l'objectif principal de cette loi est d'imposer une harmonisation nationale des différentes mesures prises au niveau des Etats. Cette harmonisation, d'après les législateurs, devait permettre de limiter les

¹³⁰ Josh Gotthelf, « Linebacker : agent paid me cash », *Sports Business Journal*, p.1, 26 juillet 1999.

mauvais agissements de certains agents. En juin 2010, l'UAAA est en vigueur dans trente-neuf Etats américains.

Très rapidement après l'adoption de l'UAAA, de nombreux parlementaires et membres du Congrès américain, suite au lobbying exercé par divers groupes de pressions et associations militant pour la protection des sports universitaires, ont dénoncé les failles de l'UAAA et exprimé la nécessité d'une loi fédérale. En 2004 la Chambre des Représentants (House of Representatives) a adopté « The Sports Agent Responsibility and Trust Act » qui constitue à ce jour la seule loi fédérale à réglementer l'activité d'agent sportif. Ces deux textes, définissent les conditions d'accès et d'exercice de la profession d'agent sportif et précisent une série d'exigences et d'obligations à respecter par les différentes parties. Leur champ d'application se limite exclusivement aux sports universitaires excluant ainsi les sports professionnels dits américains, (basketball, baseball, le hockey sur glace et le football américain) qui disposent, quant à eux, de réglementations particulières régulant la profession d'agent sportif, édictées par leurs ligues professionnelles respectives.

Cette rapide revue de l'évolution de la place de l'agent sportif dans les sports américains nous semble intéressante dans la mesure où les intermédiaires européens regardent leurs homologues américains avec admiration et tentent de transposer au marché du sport sur lequel ils interviennent les stratégies, techniques et tactiques qui ont déjà fait leurs preuves aux Etats-Unis. Ceci est particulièrement vrai dans les sports professionnels comme le tennis, le football ou encore le basket.

4.4 Le football, la professionnalisation et l'agent sportif

4.4.1. Le processus de professionnalisation dans le football

Dans le football, le professionnalisme, tel que nous le connaissons aujourd'hui, naît véritablement à partir de la deuxième moitié du XIXe siècle. Les premiers cas de professionnalisme dans le football remontent à 1876 à Sheffield avec J.J. Lang (The Wensday) et Peter Andrews (Sheffield's Heeley Club). Avec la création de la Football Association (FA) le professionnalisme connaît son premier opposant de taille. La FA espère pouvoir arriver à freiner

le recours au professionnalisme en faisant quelques concessions, et notamment le remboursement des frais pour les joueurs participant aux matchs de la F.A. Cup. Cependant, en 1885, la F.A. finit par autoriser le professionnalisme tout en soulignant la nécessité de définir ce nouveau statut. Cette décision ne fait l'unanimité et le pays est profondément divisé, le Nord étant en faveur du professionnalisme et le Sud, Londres compris, tiennent à préserver les valeurs de l'amateurisme. Cette division Nord/Sud perdurera dans le paysage footballistique anglais pendant plusieurs décennies¹³¹. Il est intéressant de voir comment les clivages Nord/ Sud déjà très présents dans les domaines économiques, culturels ou encore sociaux que connaît l'Angleterre à cette époque se sont transposés au football.

En France, la professionnalisation du football s'est également faite sous fond d'opposition entre l'amateurisme et le professionnalisme. La Ligue de Football Professionnel naît de l'émanation de l'Amicale des clubs amateurs utilisant des joueurs professionnels, association déclarée le 23 octobre 1932, des Commissions centrales fédérales chargées d'administrer le professionnalisme et du Groupement des clubs autorisés à utiliser des joueurs professionnels, association déclarée le 12 mars 1946. En observant de plus près les ancêtres de la L.F.P., nous nous rendons immédiatement compte de la difficulté de concilier le long processus de professionnalisation avec sa fonction première qui est celle d'assurer une mission de service public.

De nombreux spécialistes de la question sportive voient, a posteriori, la France comme le dernier bastion de l'amateurisme en Europe Occidentale après l'exportation du modèle anglais. Cependant, il convient de souligner une fois de plus, que la frontière entre l'amateurisme et le professionnalisme est très fine et à partir des années 1920 nous voyons apparaître l'amateurisme marron. Il s'agit en réalité d'un professionnalisme masqué dont nous trouvons encore des traces dans certains sports dits amateurs, comme le taekwondo ou la gymnastique, par exemple.

¹³¹ Les clubs du Nord et du Centre de l'Angleterre créent leur propre ligue, la Football League composée essentiellement des clubs professionnels. En 1894, les clubs du Sud mettent en place la Southern League regroupant neuf formations, pour la plupart amateurs. Une deuxième division comportant sept clubs est également créée.

La méfiance des dirigeants du sport français à l'égard du modèle anglais, synonyme de professionnalisme, a pour conséquence de freiner, dans un premier temps le football français. L'USFSA (Union des Sociétés Françaises de Sports Athlétiques), fédération omnisports fondée en 1887 et dont la mission est de gérer l'ensemble du sport français s'oppose officiellement au développement du football. L'USFSA craint de voir l'arrivée du football s'accompagner d'un certain nombre de vices anglais comme les paris, les transferts, professionnalisme incontrôlé, etc. Cette peur est fondée sur l'influence que les Britanniques ont eue sur le football français dès son apparition dans le paysage français. D'une part, ils sont directement à l'origine de plusieurs clubs de football dont les White-Rovers et le Standard A.C. et d'autre part, des étudiants français forts de leurs séjours en Angleterre s'en inspirent pour fonder plusieurs clubs hors cadre sportif tel l'A.S. Internationale. Dès 1893, quelques clubs parisiens font pression sur l'U.S.F.S.A. pour qu'elle reconnaisse enfin le football et menacent le cas échéant de se constituer en Ligue. L'U.S.F.S.A. fait de la défense de l'amateurisme son principal cheval de bataille. Tous les moyens sont bons pour essayer de prendre en main le développement du football. Ce dernier est particulièrement visible à Paris où des clubs poussent comme de petits champignons. Dès 1897, Paris compte trois divisions de football. Aux nombreuses formations parisiennes il faut ajouter deux autres zones originelles du football français qui sont la Nord-Picardie et la Normandie. Le Racing Club de Roubaix, l'Iris Club Lillois et le Havre AC se constituent progressivement en respectables adversaires des clubs parisiens. Compte tenu du nombre élevé de joueurs anglais dans le football français dès la formation des premières équipes nous pouvons émettre l'hypothèse selon laquelle des intermédiaires avaient facilité leurs arrivées.

Cependant, très peu de traces écrites attestent de la présence de ces derniers. Admettre l'existence d'une influence des intermédiaires dans un football français en plein développement revient à remettre en cause l'amateurisme qui est pourtant la ligne officielle de l'U.S.F.S.A.. Lors de la création de la FIFA en 1904 c'est l'U.S.F.S.A. qui sera le représentant de la France avant de céder sa place au Comité français interfédéral (C.F.I.) en 1908 non sans provoquer la colère des dirigeants de l'U.S.F.S.A. En 1919 est fondée la Fédération Française de Football Association suite à la réunion de différentes ligues et fédérations en charge de football français. La F.F.F.A. prend la place du C.F.I. à la F.I.F.A..

Suite à l'apparition sur la scène de la F.F.F.A. et donc la fin des comités régionaux de l'U.S.F.S.A., à l'initiative des clubs, se créent des Ligues régionales à quoi il faut ajouter la grandissante influence et succès sportif des clubs corporatifs. La F.F.F.A. interdit rapidement aux clubs de porter des noms à caractère corporatif. Les responsables politiques et sportifs français résistent face au professionnalisme jusqu'à son entrée en vigueur en 1932. Gabriel Hanot, Emmanuel Gambardella et Georges Bayrou sont considérés comme des pères fondateurs du professionnalisme français. La légitimation du professionnalisme de 1932 ne modifie en rien le cadre légal des clubs. Ce qui différencie les nouveaux clubs professionnels des nombreuses formations restées amateurs est leur statut à savoir qu'ils sont des associations type 1901 à qui la F.F.F.A. permet de rémunérer leur joueurs. Ils sont rapidement appelés des "clubs autorisés". Très affaibli par la Seconde Guerre mondiale et révolté face à l'attitude de la F.F.F.A., le football français comprend qu'il lui faut se doter d'une structure à la hauteur de son influence. Le 27 octobre 1944 est créé le Groupement des Clubs autorisés qui prendra en 1957 le nom de Ligue Nationale de Football. La fondation de la L.P.F. constitue une étape importante dans le vaste processus qui vise à légitimer le football professionnel. La Ligue voit aujourd'hui en la "défense des intérêts matériels et moraux du football professionnel" une de ses principales missions. Par ailleurs il semblerait que l'agent sportif constitue une menace à ces mêmes intérêts aux yeux de la L.P.F.

4.4.2 L'agent sportif dans le football avant l'arrêt Bosman

Les données empiriques réunies dans le cadre de notre recherche tendent à confirmer l'hypothèse selon laquelle avant l'arrêt Bosman et la libre circulation des sportifs « l'agent de joueur » était en réalité « l'agent du club ». Le « droit de propriété » dont jouit le club vendeur sur le sportif, avant 1996, constitue un argument de poids dans les négociations de transferts. La période entre 1930 et les années 1990 est celle d'un long processus d'autonomisation de la profession d'agent sportif. La tâche principale de l'intermédiaire sportif consiste alors à assurer la rencontre entre l'offre et la demande. Et de ce point de vue, durant cette période, la trajectoire professionnelle de l'agent sportif demeure fortement marquée par une double dépendance : celle

à l'égard du club acheteur qui paie sa commission et celle envers le club vendeur qui peut à tout moment stopper la transaction. L'agent sportif devient progressivement un acteur incontournable du football professionnel. Il se voit reconnaître par les dirigeants sportifs le monopole d'une compétence spécifique (Abbott : 1988) en d'autres termes la légitimité exclusive d'exercer dans un champ précis. Son projet professionnel s'articule autour de l'accommodement de deux logiques contradictoires¹³² : la logique du capital sportif incorporé et celle de l'argent. Le processus d'autonomisation de l'activité d'agent sportif s'étend sur trois périodes marquantes de l'histoire des transferts¹³³. Si J-J. Gougnet et D. Primault proposent un découpage chronologique de l'histoire des transferts très en décalage par rapport à la réalité sociologique du contexte, leur travail dresse néanmoins les principales caractéristiques de l'histoire du marché des transferts dans le football.

La première phase de l'histoire des transferts concerne la période entre les années 1880 et les années 1920. Cette période se caractérise par une apparente libre circulation de footballeurs rendue possible par l'absence de toute réglementation élaborée qu'elle soit nationale ou internationale sur la question des transferts footballistiques. Les joueurs amateurs peuvent signer pour des clubs professionnels sans que cela occasionne des problèmes particuliers. Les instances dirigeantes du football sont alors en plein développement et focalisent leurs efforts sur les grandes lignes de l'organisation et de la structure du football, le footballeur en tant que travailleur du sport n'étant pas encore une priorité. En revanche, la précoce professionnalisation du football anglais a obligé l'Angleterre à se doter d'un « mini règlement » sur les transferts. Pour être transféré d'un club à un autre, le joueur doit, d'une part, obtenir une autorisation de la Football League et un certificat de transfert du club employeur, d'autre part. Vers la fin des années 1920 et suite à l'accélération du processus de professionnalisation dans le football européen, commence se mettre en place un encadrement plus précis et strict des transferts.

Nous entrons dans la seconde phase de l'histoire des transferts qui débute dans les années 1930 et s'achèvera en 1995 avec l'arrêt Bosman. Cette période est marquée par un renforcement

¹³² L. Wacquant « Un trafiquant de chair à l'œuvre : passion, pouvoir et profit dans l'économie de la boxe professionnelle », *Actuel Marx* 1/2007 (n° 41), p. 71-83.

¹³³ J-J. Gougnet et D. Primault, « Analyse économique du fonctionnement du marché des transferts dans le football professionnel », in *Le Sport Professionnel Après l'Arrêt Bosman : Une Analyse Economique*, Presses Universitaires de Limoges, 2005, pp. 114 et suivantes.

de la législation en matière de transferts même si à partir des années 1970 nous observons un certain assouplissement des règles de transferts de footballeurs. Le système des transferts tel qu'il est imposé par la F.I.F.A. au cours de cette période et repris par les fédérations nationales, repose sur trois principes :

1. un footballeur, même lorsqu'il se trouve en fin de contrat, n'est pas libre de quitter son club pour rejoindre un autre club ;
2. tout transfert dans un nouveau club doit en conséquence être autorisé par l'ancien club ;
3. s'il est question d'un transfert international, le bon de sortie délivré par le club « propriétaire » doit être accompagné d'un certificat de transfert délivré par la fédération nationale d'origine à l'attention de la fédération nationale d'arrivée.

La troisième phase commence dès l'extension de la libre circulation des travailleurs aux sportifs professionnels suite à l'arrêt Bosman¹³⁴. L'agent sportif commence véritablement à construire sa trajectoire sociale et professionnelle dans le football avec la création des premiers championnats professionnels dans les années 1930. A en croire les agents sportifs rencontrés dans le cadre de notre recherche, entre les années 1930 et les années 1980, l'agent sportif était, dans le football, davantage un intermédiaire qu'un agent, le club vendeur, propriétaire du joueur étant le « vrai agent ».

Z.P. est un de ces agents que nous avons rencontré par « accident », dans les tribunes d'un petit stade du Monténégro. Nous ayant entendu parler français, il s'est approché de nous et nous a salué en français avant de nous demander la raison de notre présence. Nous avons invoqué les vacances comme la raison principale avant d'ajouter que nous sommes également à la recherche de données empirique pour notre travail de recherche sur la profession d'agent sportif. Dès qu'il a entendu le mot agent sportif, il s'exclama :

¹³⁴ H. Rodas, 2012. La liberté de circulation des footballeurs. *Une sociologie pragmatique de la remise en cause de l'allant de soi*. Université Paris-Ouest Nanterre : Thèse STAPS.

« C'est votre jour de chance aujourd'hui, car vous avez en face de vous un des plus anciens agents sportifs dans le football ! »

Pas très impressionnés par ce que nous venons d'entendre, car des individus se décrivant comme des agents sportifs accomplis alors qu'aucune preuve de leur activité ne pouvait être apportée, nous en avons rencontré des dizaines. Et puis, si cette fois-ci cet homme était vraiment ce qu'il prétendait ? Alors depuis le téléphone mobile nous procédons à notre « check-up » standard. Nous entrons son nom dans le moteur de recherche et là effectivement son nom apparaît, il semble lié à des transferts qui remontent aux années 1960. Le récit de sa carrière commence à nous intéresser.

« Moi j'ai commencé dans ce métier à la fin des années 1960. Ma licence de journalisme en poche, parlant trois langues, j'avais tout du candidat idéal pour ce métier et je pense que je l'étais. Mon frère était journaliste et agent en Allemagne depuis quelques années et il m'avait dit, « tu vas devenir agent sportif, nous allons vendre des joueurs de toute la Yougoslavie ». Comme j'adorais mon frère, je commençais déjà à adorer ce métier, même si mon frère m'avait également prévenu que le métier d'agent sportif étant officiellement interdit en Yougoslavie, seuls les clubs qui sont propriétés de l'Etat fédéral pouvaient vendre les footballeurs, je risquais de rencontrer quelques problèmes. Je vous dis tout de suite, je n'ai jamais eu aucun problème, car moi je n'étais que « l'entremetteur », le président du club vendeur empochait les sous sans avoir même bougé de son fauteuil, alors il n'allait pas se plaindre. »

L'hypothèse selon laquelle avant l'arrêt Bosman et la libre circulation des sportifs « l'agent de joueur » était en réalité « l'agent du club » tend à se confirmer. Le « droit de propriété » dont jouit le club vendeur sur le sportif, avant 1996, constitue un argument de poids dans les négociations de transferts.

Qu'en était-il de la rémunération des agents ? Il sourit, puis répond :

« C'était déjà la loi des 10%. Mais, voyez-vous, les transferts se faisaient généralement en dollars, et avant les années 1980 peu de transferts dépassaient un million de dollars. Personnellement, j'avais ouvert un

compte bancaire en Suisse, pour profiter de son système bancaire bien-sûr, mais aussi parce que elle se trouve à mi-chemin entre les pays où je faisais mes affaires. »

L'agent était donc exclusivement rémunéré par le club acquéreur même s'il pouvait parfois percevoir un « bakchich », terme utilisé par Z.P. de la part du club vendeur. Le joueur quant, à lui, percevait également un dixième du montant total de transfert. A en croire notre interlocuteur, le modèle qu'il vient de nous décrire de l'agent dans le football peut être transposé à d'autres sports collectifs dans lesquels il a réalisé des transferts comme le handball, le volleyball et le basketball. Après avoir vu des photos de Z.P. avec quelques grands noms de la boxe, nous lui demandons pourquoi ne s'est-il pas essayé aux sports individuels.

« Avec mon frère, nous fréquentions les grands boxeurs, mais cet univers-là est impitoyable. Vous ne savez jamais d'où peuvent venir les coups dans la boxe. Travailler dans l'athlétisme ou dans le tennis m'aurait plu, mais je n'y avais pas de réseaux et on ne s'improvise pas agent sportif sur un nouveau segment du jour au lendemain. Cela demande du travail et du temps. »

Avant les années 1990, l'agent sportif dans le football se présente comme un intermédiaire, généralement mandaté par le club acquéreur pour négocier en son nom la conclusion de contrat de travail sportif. Jouissant d'une grande autonomie d'action dans l'exercice quotidien de ses tâches professionnelles, l'agent sportif s'impose comme un régulateur qui par son intervention facilite la rencontre entre l'offre et la demande. Ce qui caractérise le profil socioprofessionnel de l'agent de cette époque, au-delà d'un niveau élevé de formation universitaire, c'est sa capacité de s'auto former au métier d'agent sportif. Il organise son activité dans un espace professionnel en constante mutation et dépourvu de toute forme de contrôle de la profession d'agent sportif.

La professionnalisation du football ne fait plus aucun doute. En revanche, la question des effets de la professionnalisation mérite une profonde réflexion. Aux logiques sportives se

substituent progressivement des logiques économiques et financières. L'afflux d'argent et plus particulièrement son origine et sa destination deviennent des problèmes de plus en plus soulevés par la gouvernance du monde footballistique. L'agent sportif exerce dans ce contexte particulier. Son projet professionnel repose sur la qualité de la relation qu'il tisse avec le sportif. C'est l'évolution du statut de ce dernier qui détermine, en partie, la place de l'intermédiaire dans le sport.

4.5 Sportifs sans frontières. L'exemple de football

Dès la mise en place des premières compétitions de football, les joueurs ont cherché à changer de club. Tout au long du processus d'autonomisation du football, les différentes institutions sont confrontées à la nécessité de se positionner par rapport à un certain nombre de phénomènes qui accompagnent le développement du football. Les questions liées aux définitions des concepts tels le transfert, la nationalité, le pays, le club ou l'équipe nationale ne peuvent pas être envisagées sans une réflexion sur le statut des joueurs qu'ils soient amateurs ou professionnels. La notion de transfert vient avec la compétition. Professionnels ou amateurs, tous les clubs cherchent, dès la création des premières compétitions, à s'attacher les services des meilleurs footballeurs.

Ils comprennent rapidement que pour rester compétitifs, ils doivent faire appel à des joueurs étrangers. La compétition et l'argent, tout en demeurant des raisons principales de la précoce internationalisation du football, ne suffisent pas pour expliquer l'exode des footballeurs. Le rôle social que le football joue dans certaines situations dépasse largement les clichés diffusés ici et là. Chaque footballeur immigré apporte quelque chose à son club d'accueil que ce soit sur le plan sportif, culturel ou tout simplement humain. Aujourd'hui, il est possible de distinguer plusieurs types de footballeurs immigrés. Cette distinction paraît fort utile dans la mesure où elle sous-entend des stratégies particulières utilisées par l'agent sportif dans « l'art de vendre des joueurs » mais également dans la mise en place des montages financiers réalisés autour des transferts.

La typologie qui suit ne tient pas compte de la reconstruction chronologique des transferts au fil des années. Il est important de souligner qu'elle peut être appliquée à l'ensemble des sports concernés par la circulation des sportifs dans le cadre des transferts interclubs. En revanche, la typologie s'intéresse à l'individu et à la dynamique des relations sociales engendrées par le sport dans lequel il évolue.

Il est possible de distinguer quatre grandes catégories de joueurs :

- A) joueur phare valeur-sûre
- B) joueur prometteur à valeur incertaine
- C) joueur libre à valeur variable
- D) joueur monnaie d'échange à valeur modulable.

Chacune d'entre elles recouvre une multitude de situations directement dépendantes de diverses variables telles : le pays d'origine du joueur transféré, son âge, sa personnalité, sa relation avec l'agent, sa valeur sportive, sa valeur commerciale, etc.

Encadré 4.1 : La notoriété sportive et l'activité d'agent sportif

Le degré de notoriété du sportif joue un rôle crucial dans les modalités de division du travail accompli par les agents sportifs et dans la manière dont est réparti le capital spécifique entre les professionnels. La renommée sportive influence, par ailleurs, la gestion stratégique de la concurrence professionnelle. Il s'agit d'un critère particulièrement pertinent et étendu en termes d'incidence sur le fonctionnement des marchés du travail sportif. Le critère de notoriété invite des façons d'exercer l'activité d'agent sportif très différentes. Il exerce un impact significatif sur les modalités du travail des agents sportifs, dans la mesure où, tous, quel que soit leur positionnement sur le marché et la manière dont ils envisagent leur identité professionnelle, aspirent à collaborer avec des sportifs situés aux strates les plus élevées de la notoriété sportive. Si certains n'y parviennent pas, c'est que leur position au sein du groupe professionnel ne le leur permet pas.

Lorsque le sportif est peu renommé et qu'il dispose d'un faible capital spécifique, il est mis en concurrence avec de nombreux autres sportifs pour décrocher des contrats rares. Ainsi, c'est à l'agent de créer une demande pour ce type de sportif, son travail est rendu particulièrement difficile le plaçant dans une position de faiblesse dans la négociation des termes du contrat sportif. S'il est mandaté par le club, pour trouver ce type de sportif, il doit choisir parmi une offre de travail qui excède largement le nombre de renforts recherchés par le club mandant.

Lorsque le sportif est très renommé, ce sont ses employeurs potentiels qui se trouvent en concurrence les uns avec les autres, ce qui se traduit par une hausse du montant de transfert et un accroissement du pouvoir dont dispose l'agent dans la négociation des conditions de celui-ci. L'agent doit sélectionner le prochain employeur du sportif qu'il représente parmi une offre d'emploi qui dépasse la capacité de travail du sportif. Cette situation place l'agent dans une position de force pour choisir le prochain club où évoluera « son sportif » et pour négocier les conditions et les termes de son engagement. S'il est engagé par le club pour trouver un sportif fortement renommé, l'agent sportif peut se trouver dans une situation de faiblesse pour mener les négociations car il s'agit de trouver une offre de travail rare, les sportifs fortement renommés n'étant pas très nombreux.

La renommée sportive n'est pas uniquement un élément liminaire à l'activité d'agent sportif mais également une de ses principales finalités car la notoriété des sportifs qu'il représente participe *de facto* à la consolidation de la réputation de l'agent sportif.

Pendant très longtemps, le joueur phare à valeur-sûre était le seul à pouvoir espérer quitter le championnat national. Un talent immense, et une solide expérience du sport de haut niveau avec plusieurs centaines de matchs de première division à son compteur, constituaient les principaux atouts que chaque candidat à l'exode devait posséder avant même d'attirer l'intérêt des clubs étrangers. Avec la légitimation du professionnalisme dans le football, le joueur phare devient rapidement l'objet de toutes les convoitises. Comme chaque produit rare est cher, la vente de joueurs, et particulièrement de footballeurs, se transforme rapidement en un fonds de commerce tant estimé des clubs, aussi bien vendeurs qu'acheteurs. Le passage des meilleurs joueurs d'une équipe à une autre existait bien avant l'officialisation du professionnalisme. Sous l'amateurisme, le transfert était synonyme d'un choix sportif lequel s'est transformé avec l'arrivée des moyens financiers en un choix de plus en plus motivé par des logiques extra-sportives, même si la logique sportive demeure toujours un critère déterminant du choix de destination.

Une des premières *stars* modernes à quitter le championnat national est l'argentin Adolfo Pedernera¹³⁵ qui quitte en 1948 les couleurs de Huracan, après avoir passé plus de dix ans au River Plate, pour le club colombien de Millonarios de Bogota. Alors que le football européen est en repos pour cause de guerre, le football gagne d'autres terrains et enregistre un spectaculaire développement en Amérique du Sud. Rapidement, les ligues argentines et uruguayennes sont touchées par des difficultés économiques se traduisant par des grèves de joueurs professionnels. En Argentine, et ailleurs, cette situation conduira de nombreux joueurs de ces championnats à rejoindre la Ligue professionnelle colombienne, la Dimayor, fraîchement fondée à l'initiative de quelques influents entrepreneurs. Quelques semaines après Pedernera, plusieurs dizaines de ses compatriotes prennent la même direction. Arrivés en Colombie, ils sont libres de signer là où bon leur semble, sans aucune indemnité de transfert.

Le nombre de joueurs étrangers par équipe n'étant pas limité par la Dimayor l'arrivée de joueurs étrangers se trouve facilitée. Alfredo di Stefano, une autre grande légende du football

¹³⁵ A. Pedernera, *El Fútbol que viví y que siento*, éd. Sincret, Buenos Aires, 1993.

suivra l'exemple de Pedernera. Après son passage au Club Deportivo de Los Millonarios entre 1949 et 1953 il devient très convoité par les clubs européens et notamment espagnols qui le remarquent à l'occasion d'une tournée européenne des Millonarios. Son cœur balance entre le F.C. Barcelone et le Real Madrid et il choisit finalement d'aller au Real Madrid non sans un fort appui de Franco fervent supporter des Merengue. L'arrivée de Di Stefano à Real Madrid signe le début d'une nouvelle ère qui verra les grands clubs européens se lancer dans une compétition féroce afin de s'adjuger les meilleurs footballeurs de la planète. Comprenant les enjeux de tels transferts, les instances dirigeantes se doivent de prendre en main l'amplification des conséquences directes de ces pratiques. La Dimayor est rapidement exclue des structures nationales et elle est indépendante de la fédération colombienne ce qui provoque de nombreux conflits qui atteignent leur apogée lorsque les clubs professionnels décident de refuser la libération de leur joueurs pour les équipes nationales. La FIFA finit par intervenir et la ligue professionnelle s'installe sous le joug de la fédération colombienne.

Il est intéressant de noter que de similaires conflits opposent aujourd'hui les clubs aux fédérations nationales et à la FIFA. Les récents cas de footballeurs blessés en sélection nationale et provoquant la colère des dirigeants des clubs sont présentés comme un phénomène nouveau alors que des situations analogues existent depuis le début du professionnalisme. La seule nouvelle donne semble relative au montant des dégâts financiers ce qui pose inévitablement la délicate question du partage des responsabilités. En 2007, alors que le joueur est suspendu pour disputer un match en sélection nationale contre l'Ecosse, le sélectionneur français Raymond Domenech ne souhaite pas autoriser Thierry Henry à quitter le groupe France ce qui provoque la colère de Joan Laporta président de F.C.Barcelone, le club dans lequel joue le joueur. Le président barcelonais déclare le 11 septembre 2007¹³⁶

« Il a eu un carton jaune (lors du match contre l'Italie à Milan, samedi, ndlr), et il ne peut pas jouer mais le sélectionneur (Raymond Domenech, ndlr) veut qu'il reste. Pourtant, nous avons fait ce qu'il fallait pour que le joueur revienne. Je suis indigné c'est injuste et inappropriée Nous leur payons le salaire et nous ne recevons rien en échange des matches qu'ils vont jouer à Pétaouchnok, c'est une honte ».

¹³⁶ Source : <http://fr.fifa.com/worldfootball/clubfootball/news/newsid=593535.html>. Consulté le 13/04/2009.

Le footballeur se retrouve au cœur des luttes de pouvoir que se livrent les clubs et les fédérations nationales. Les clubs professionnels font valoir leur droit de propriété sur le footballeur très tôt. Les migrations deviennent inévitables à chaque fois qu'un pays traverse une crise économique, politique ou identitaire. Les guerres successives qui ont touché l'ex-Yougoslavie dans les années 1990 ont entraîné un exode massif de sportifs originaires de ses anciennes républiques. Par ailleurs, la faible autonomisation du sport cubain par rapport à l'Etat, lequel considère le sport comme un droit pour tous et la performance sportive comme vecteur de l'identité nationale et non comme l'exploit individuel méritant récompense pécuniaire, a poussé depuis les années 1950 de nombreux sportifs cubains à profiter des compétitions en dehors de l'île pour demander le statut de réfugié politique pendant leurs voyages à l'extérieur.

Dans les années 1950, de nombreux hongrois trouveront dans le football une échappatoire pour fuir la répression soviétique.

A côté de ces joueurs confirmés dont la fuite vers des grands clubs européens commence réellement après la deuxième guerre mondiale, il faut souligner la présence de nombreux joueurs étrangers suite aux différentes vagues d'immigration européennes que connaissent certains pays à partir des années 1930. En France, originaires d'Europe centrale et de l'Est ils apportent une touche technique au football français. Ce phénomène s'accroît à partir des années 1950 au point d'évoquer une « polonisation » des clubs du bassin minier.

Cependant, il est important de ne pas confondre l'intégration dans et à travers le football répondant essentiellement à des logiques sociales et politiques qu'expérimente le football dès ses débuts avec les joueurs issus de l'immigration, avec l'arrivée des joueurs stars qui débutera véritablement à partir de la fin des années 1960.¹³⁷ S'il est vrai que dans le football et, dans une moindre mesure les sports comme la boxe, le basketball, le handball ou le volley-ball, l'agent sportif travaille avec les quatre types de sportifs, ce n'est pas le cas les sports individuels comme l'athlétisme, le golf ou encore le tennis.

¹³⁷ M. Barreaud, *Dictionnaire des footballeurs étrangers du championnat professionnel français (1932/1997)*, Paris, L'Harmattan, 1998.

Les données empiriques montrent que s'agissant de l'athlétisme, du golf ou encore du tennis, la présence des agents sportifs est étroitement liée à la performance, donc au statut du joueur/joueuse ou athlète en question, d'une part, et à la nature des services proposés par l'agent, d'autre part. Par ailleurs, le recours à l'agent sportif devient inévitable, compte tenu du nombre relativement limité de sportifs professionnels dans ces sports et du degré de mobilité qu'exige la pratique professionnelle de ces derniers du fait de la disparité géographique des compétitions et de la nécessité d'un intermédiaire dans l'organisation des déplacements. Dans ces trois sports, et en ce qui concerne l'athlétisme, en particulier, le travail d'agent est assimilé à une activité de placement contre rémunération ce qui sous-entend l'existence d'un marché délimité, aux règles spécifiques et sur lequel s'exerce l'essentiel de l'activité de placement. Concrètement, l'entrée dans des meetings d'athlétisme étant avant tout conditionnée par les performances de l'athlète, à quelques exceptions près, seuls les athlètes les plus performants sont en droit d'espérer un couloir et donc une rémunération directe. Les agents sportifs rencontrés dans l'athlétisme expliquent que leur revenu provient avant tout du placement de l'athlète phare et pour lequel ils perçoivent 20% et 35% des gains de l'athlète.

En revanche, il faudra attendre les années 1980 et les changements structurels et réglementaires dans l'organisation du football pour voir émerger clairement les transferts de footballeur espoir ou de footballeur libre.

Quant au joueur prometteur, très souvent, il est issu des filières de formation des clubs professionnels. Cependant, avec l'assouplissement des règlements en matière de transferts ce sont des jeunes footballeurs de tout horizon qui se retrouvent au cœur des convoitises. L'agent sportif entretient des rapports particuliers avec le joueur prometteur. Souvent appelé, « joueur espoir », les agents sportifs au cours des entretiens qualifient ce type de joueur « d'investissement à long terme à risques variés ». Le joueur espoir est présent dans tous les sports. Cependant sa valeur « marchande » est plus élevée dans les sports professionnels comme le football, le basketball ou encore l'athlétisme. Les réglementations FIFA 2000 puis FIFA 2008 ont fixé les conditions particulières de transferts de joueurs espoirs dans le football.

Le joueur libre, en fin de contrat ou sans contrat, a droit à un traitement particulier de la part des intermédiaires. A l'heure actuelle où les transferts de football vont de pair avec les transferts de fonds financiers les joueurs libres présentent un certain avantage et notamment pour des clubs dont les moyens financiers sont limités. Le joueur libre présente un certain nombre d'avantages, à la fois pour l'agent et le club acheteur, son principal atout étant la gratuité de son transfert. Cependant, si généralement, le club acheteur ne verse pas d'indemnités de transfert au club de provenance du joueur libre, très souvent il doit s'acquitter d'une commission agent particulièrement élevée ainsi que d'une prime à la signature à verser au sportif à la signature du contrat. Toutefois, le joueur libre est une catégorie de plus en plus rare, les clubs sportifs préférant vendre les sportifs dont ils ne souhaitent pas prolonger le contrat bien avant l'expiration de celui-ci afin de pouvoir percevoir une indemnité de transfert.

S'agissant du « joueur monnaie d'échange », les données empiriques montrent que dans certaines transactions l'agent sportif est amené à se servir de joueurs dont il représente les intérêts comme monnaie d'échange afin d'obtenir le paiement d'une commission antérieure de la part d'un club. En effet, dans les situations où le paiement rétroactif des commissions n'est pas possible, ou difficilement justifiable au niveau comptable, les clubs, surtout dans le football, acceptent d'acheter des joueurs libres, pour lesquels ils versent une commission à l'agent auquel, en réalité ils doivent déjà une certaine rémunération en guise de paiement d'une transaction antérieure.

L'internationalisation du marché du travail de sport n'est plus contestable. Le sportif professionnel plus que tant d'autres professions doit composer avec la flexibilité et une certaine précarité à laquelle peu d'entre eux sont préparés. Le transfert et la signature d'un contrat professionnel sont les rares opportunités offertes au sportif pour négocier le prix de son capital spécifique, notamment par l'intermédiaire de son agent.

Il convient de s'intéresser aux événements qui ont conduit à la mise en place d'un cadre législatif relatif à l'exercice de la profession d'agent sportif et à son évolution.

CHAPITRE V- QUEL(S) STATUT(S) POUR L'AGENT SPORTIF ?

5.1 Les arguments en faveur d'un encadrement de l'activité des agents sportifs

Les instances sportives se posent des questions liées au statut de l'agent sportif dès leur implication dans les transferts de grande envergure. Un peu à l'image du système bancaire, dont les structures ont récemment été dépassées par le développement des marchés financiers, la gouvernance sportive, suite à la libéralisation des marchés de transfert, a rapidement montré ses limites dans la gestion du développement économique du sport. Ce n'est pas tant leur statut de conseiller qui est contesté que les bénéfices qu'ils semblent en tirer. Contrairement aux Etats-Unis et aux sports américains où l'agent sportif demeure très indépendant faute de réglementations prévues à son encontre et se réfugie derrière la théorie de l'agence¹³⁸, en Europe plusieurs sports professionnels, dont le football, disposent d'un cadre certes flou mais existant relatif à l'exercice de la profession d'agent sportif. L'évolution de ce cadre est intimement liée à celle du cadre général sur le statut du sportif professionnel. Si aujourd'hui l'existence même des dispositifs juridiques encadrant la profession d'agent sportif n'est plus remise en cause, ces derniers s'imposent toutefois comme le résultat d'un ensemble de processus influencés, par les acteurs politiques et sportifs. Le football constitue l'exemple le plus représentatif des questions et des enjeux soulevés par la légitimation et la professionnalisation de l'activité de l'agent sportif

¹³⁸ K. L. Shropshire et T. Davis, *The Business of Sports Agents*, Philadelphia, The University of Pennsylvania Press, 2003, p.14-47.

et dans cette perspective il invite une analyse détaillée qui pourra par la suite être transposée à d'autres sports professionnels.

Lorsque la profession d'agent sportif bénéficie d'une réglementation spécifique, celle-ci émane de deux principales « forces externes » : les Etats et les fédérations sportives, nationales et/ou internationales. Procéder à une étude de ces réglementations nous permet de mieux saisir les enjeux de ce qu'Abbott (1988) appelle la « sphère légale ». Alors que les Etats justifient leur intervention par la volonté de légaliser la profession d'agent sportif et/ ou la nécessité de moraliser cette dernière, pour les fédérations sportives, il s'agit avant tout de proposer un encadrement légal d'une activité qui, bien que ne s'inscrivant pas directement dans leur champ de compétence, exerce un impact considérable sur leurs membres (clubs et sportifs pour les fédérations nationales, et fédérations nationales pour les institutions sportives internationales) et de ce fait sur le fonctionnement des compétitions sportives, sur l'image de celles-ci et celle du sport, en général.

Les différents acteurs de la sphère légale définissent l'agent sportif à partir de sa fonction principale qui est celle qui consiste à mettre en contact, moyennant rémunération, les parties intéressées à la conclusion d'un contrat sportif de travail. Nous sommes en présence d'une approche particulièrement fonctionnaliste, l'agent sportif étant exclusivement défini à partir de sa fonction première qui est celle de mettre en contact deux parties en vue de la conclusion d'un contrat de travail. D'un point de vue juridique, l'activité d'agent sportif est définie comme une activité privée de placement de main d'œuvre à but lucratif. Or, dans de nombreux pays, l'activité de placement de main d'œuvre relevait jusqu'à très récemment, de la compétence des Etats et devait être proposée gratuitement à l'individu à la recherche d'emploi en application de la Convention C95 de l'Organisation International du Travail (OIT)¹³⁹ sur les bureaux de placement payants. D'après cette Convention, ratifiée par la plupart des Etats du monde, les agences de placement privées sont strictement interdites d'intervention sur le marché du travail, sauf dérogation exceptionnelle accordée par l'Etat signataire pour certaines catégories de personnes définies précisément par la législation nationale, et dans le cas où le service public de l'emploi s'avère inefficace. Les bureaux de placement privés doivent également faire l'objet

¹³⁹ Voir Annexe 5. 1 : C95 Convention sur la protection du salaire d'OIT signée le 1^{er} juillet 1949.

d'une autorisation délivrée par l'autorité compétente sous forme d'une licence annuelle renouvelable tout en plaçant leur activité sous contrôle de cette autorité (art.5). En absence de dérogation, l'activité d'agent sportif peut être considérée comme illégale.

Il semblerait qu' en France, lorsque l'État adopte la première réglementation spécifique sur les agents sportifs dans le cadre de la loi du 13 juillet 1992¹⁴⁰ (modifiant la loi du 16 juillet 1984 sur l'organisation et la promotion des activités physiques et sportives), c'était moins dans le but de moraliser cette activité que de lui conférer un cadre légal. Il s'agissait plus exactement de déroger, par des dispositions législatives particulières, au monopole public du placement reconnu à l'Agence nationale pour l'emploi (devenu depuis le « Pôle emploi ») par le Code du travail. Le législateur s'est certainement inspiré du dispositif dérogatoire en vigueur pour les agents artistiques en exigeant des agents sportifs de se déclarer au préalable auprès du ministère chargé des sports.

La Convention C181 de l'OIT, adoptée le 19 juin 1997 sur les agences d'emploi privée admet la nécessité d'une flexibilité du marché de l'emploi et autorise ces dernières à prester des services de placement payants. Elle oblige toutefois les États signataires à déterminer, par le moyen d'un système d'attribution de licence ou d'agrément, les conditions d'exercice par ces agences de leurs activités, si ces conditions ne sont pas réglées d'une autre manière par la législation et la pratique nationales.

Ceci explique pourquoi les États signataires de cette Convention internationale disposent aujourd'hui pour la plupart d'une réglementation générale sur le placement privé qui conditionne généralement l'exercice de cette activité à un système d'autorisation préalable. Cependant, l'Allemagne et les Pays-Bas, ont renoncé à un tel système, respectivement en 2002 et 2003, estimant que celui-ci s'avère trop contraignant et globalement peu efficace dans le contrôle de l'activité des agences d'emploi privées.

Par ailleurs, certains États et fédérations sportives internationales (FIFA, FIBA, IRB et IAAF) ont adopté des réglementations spécifiques à l'activité d'agent sportif. Ces

¹⁴⁰ Voir la Loi n° 84-610 du 16 juillet 1984 relative à l'organisation et à la promotion des activités physiques et sportives, modifiée par la Loi n° 92-652 du 13 juillet 1992 et Loi n° 2000-627 du 6 juillet 2000 disponible sur :<http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=LEGITEXT000006068858&dateTexte=20110429>

instances justifient leur intervention, par la volonté d'encadrer et de contrôler une activité considérée comme susceptible de porter atteinte à l'éthique sportive et aux intérêts des acteurs de la discipline (les sportifs et les clubs notamment), et d'orienter, le cas échéant, le bon déroulement des compétitions sportives. L'agent sportif détient en effet une place cruciale dans l'organisation du sport, notamment par son activité de placement. Avec la croissante exposition médiatique du sport professionnel, l'objectif est également de sauvegarder l'image du sport en général et d'éviter la multiplication de scandales liés aux activités de certains agents jugés peu scrupuleux. Les réglementations sur les agents sportifs continuent d'être perçues comme un moyen de répondre aux critiques et supposées dérives que la professionnalisation et la médiatisation croissantes du sport entraînaient, en particulier du fait de la multiplication du nombre de transferts dans les sports collectifs (surtout dans le football) et des sommes engagées dans ceux-ci.

L'État grec a procédé à la création du dispositif public sur les agents sportifs (Loi 2725/1999 et décision ministérielle n° 23788 du 28 août 2002) suite à la conviction que des agents sportifs, ont directement contribué aux difficultés financières et à la faillite de certains clubs professionnels de football, du fait notamment de la pression exercée sur les salaires des joueurs ou le montant des indemnités de transfert.

L'objectif de moralisation de la profession d'agent sportif se trouvait à l'origine de la réforme de la réglementation française intervenu en 2000 (loi du 6 juillet 2000 modifiant la loi du 16 juillet 1984 sur le sport) puis plus récemment avec la loi du 9 juin 2010¹⁴¹.

S'agissant des réglementations des fédérations sportives, à l'instar de celle de la FIFA, elles sont justifiées par l'obligation de ces dernières de protéger les sportifs et les clubs contre d'éventuelles dérives pouvant apparaître à l'occasion des transactions auxquelles, en tant qu'intermédiaires, les agents sportifs participent, avec parfois un rôle important (négociation des contrats de travail et des contrats de transfert). Là aussi, la régulation de l'activité d'agent sportif était vue comme une solution face aux dérives causées par des enjeux financiers croissants.

¹⁴¹ Voir annexe 5.2 : LOI n° 2010-626 du 9 juin 2010 encadrant la profession d'agent sportif.

Les réglementations mises en place par la FIBA et l'IAAF seront particulièrement intéressantes à analyser dans la mesure où, si ces réglementations sont également motivées par la volonté de protection des intérêts des sportifs, elles traduisent une volonté des deux fédérations d'impliquer les agents sportifs dans la gestion de ces deux sports, au même titre que les sportifs eux-mêmes, les entraîneurs, les organisateurs de compétitions et les partenaires commerciaux. La démarche qui vise à impliquer les agents sportifs dans la définition des règlements les concernant, s'explique principalement par l'influence que les agents exercent au sein de ces fédérations, influence qui est très limitée dans le football, par exemple.

Très peu de fédérations sportives nationales, sans y être contraintes par les règlements de leur fédération internationale ou une réglementation étatique, ont pris l'initiative d'adopter des règles particulières régissant l'activité d'agent sportif. La mise en place de ces règlements est étroitement liée au contexte et à la maturité économique des disciplines sportives en question. En effet, nous pouvons faire le constat que plus les enjeux économiques d'un sport sont importants, plus les rémunérations des sportifs qui le pratiquent à titre professionnel sont élevées, ce qui contribue inévitablement à l'augmentation du nombre d'agents en activité dans ce sport, d'où l'émergence d'un besoin d'encadrement et de transparence de leurs rémunérations.

A titre d'exemple, la récente adoption d'un règlement sur les agents sportifs par la fédération anglaise de rugby (RFU) s'explique essentiellement par l'augmentation du nombre d'agents intervenant dans le rugby professionnel en Angleterre et dans le fait que les principales fédérations nationales de rugby (France, Nouvelle Zélande, Italie, Afrique du Sud, Australie, etc.) disposent déjà d'une telle réglementation. Le même argument est à l'origine des règlements sur les agents sportifs créés par la fédération italienne de volley-ball et par la fédération finlandaise de hockey sur glace.

Les fédérations sportives justifient leur décision d'encadrer l'activité d'agent sportif surtout par leur volonté de protéger l'image et l'éthique de leur sport en cherchant à « moraliser » l'activité, bien que le concept d'un sport moral demeure flou surtout lorsqu'il est invoqué par les dirigeants sportifs qui eux-mêmes se voient souvent accusés de

corruption, phénomène qui nuit également à l'image du sport. Le fondement général de l'encadrement consiste à contrôler l'accès à l'activité, à prendre des dispositions relatives aux rémunérations perçues par les agents, ou encore à protéger au mieux les sportifs et les clubs des agissements de certains intermédiaires malintentionnés. L'encadrement était pendant longtemps perçu comme un moyen efficace pour créer davantage de transparence dans le système sportif et pour permettre au sport de sauvegarder son image d'activité noble et désintéressé. Néanmoins, un certain nombre de problèmes posés, directement ou indirectement, par l'activité d'agent sportif perdurent, qu'il s'agisse de problèmes en matière de protection des sportifs, de malversations financières, de protection des sportifs mineurs, et cela aussi bien dans les pays et/ou sports qui garantissent un cadre juridique à l'activité d'agent sportif que dans ceux qui ne le font pas.

S'inscrivant dans la suite des travaux d'Abbott (1988) sur l'inégale protection des champs professionnels, et avant de poser notre regard sur le travail quotidien de l'agent sportif, nous souhaitons nous intéresser sur les acteurs, publics et privés, qui régulent l'activité des agents sportifs et sur la nature hétéroclite de leurs réglementations.

5.2 Une délimitation légale du champ d'activité rendue complexe par la diversité des instances régulatrices

Cette partie a pour objectif de mettre en lumière les différents acteurs, qui interviennent dans la régulation de l'activité des agents sportifs et d'identifier les différents types de réglementations qui s'appliquent à ceux-ci. Il s'agit notamment de faire un état des lieux réglementaire à partir des réglementations et dispositifs existants tout en proposant une esquisse d'analyse des raisons sous-jacentes à leur création.

5.2.1 Les réglementations décidées par les acteurs publics

L'encadrement de l'activité d'agent sportif par les États (y compris les régions lorsqu'elles en ont la compétence) peut se traduire par des initiatives très disparates. Il peut tout d'abord s'agir de dispositions législatives et réglementaires spécifiques aux agents sportifs (c'est le cas notamment en France, en Grèce ou encore au Portugal), qui peuvent être plus ou moins étendues en fonction des pays (certaines d'entre elles stipulent simplement que l'activité des agents sportifs est encadrée par les fédérations sportives). Il peut également s'agir de dispositions législatives et réglementaires générales, relatives au placement privé de main d'œuvre (c'est le cas notamment en Allemagne, en Autriche, aux Pays-Bas et en République tchèque), ou encore exclusivement de dispositions de droit commun (droit commercial, droit des contrats), comme c'est le cas par exemple au Danemark et au Luxembourg.

Les différents types de réglementations publiques coexistent généralement. En France, par exemple, l'application des règles particulières à l'activité d'agent sportif dérivées du Code du sport (art. L.222-5 à L. 222-11 et R. 222-1 à R. 222-22) n'empêche pas l'application concomitante des règles du droit commun relatives notamment au contrat de mandat issues du Code civil (art. 1984 et suiv.). Par ailleurs, en Allemagne, l'application des règles sur le placement privé de main d'œuvre du Code social (Sozialgesetzbuch, SGB III – art. 296 et suiv.) n'est pas contradictoire à l'application simultanée des règles relatives notamment au contrat de courtage issues du Code civil (Bürgerliches Gesetzbuch, BGB, art. 652 et suiv.).

Les réglementations sur le placement privé de main d'œuvre, exercent, globalement un impact sur l'activité d'agent sportif, qui pour rappel consiste principalement à mettre en rapport des sportifs et des clubs en vue de la conclusion de contrats de travail. Nous avons mentionné plus haut que ce n'est qu'en juin 1997 que la Conférence générale de l'OIT a reconnu la légitimité des agences d'emploi privées à but lucratif d'intervenir sur le marché de l'emploi, par le biais de la Convention C181 sur les agences d'emploi privées. Comme cela fut souligné, dans beaucoup d'États l'activité de placement de main d'œuvre relevait jusque-là quasi-exclusivement du service public de l'emploi par application de la Convention

de l'OIT C96 sur les bureaux de placement payants, signée le 1^{er} juillet 1949. De ce fait, l'activité d'agent sportif s'impose donc avant tout comme une activité dérogatoire au monopole public sur le placement de main d'œuvre, soumettant ainsi cette activité aux règles plus ou moins contraignantes applicables aux agences d'emploi privées. Se pose alors la question de savoir pourquoi ces réglementations générales sur le placement privé de main d'œuvre ne sont pas appliquées à l'activité d'agent sportif. Plusieurs éléments de réponse peuvent être apportés. Tout d'abord, l'encadrement du placement privé se révèle inadapté à l'activité d'agent sportif dans la mesure où la plupart des agents sportifs exercent d'autres activités professionnelles que le dispositif sur le placement privé ne couvre pas. D'autre part, la plupart des agents interrogés dans le cadre de notre recherche n'ont pas connaissance de telles réglementations et encore moins du fait qu'elles soient opposables à leur activité de placement si le pays dans lequel ils exercent n'a pas prévu de dérogation. De manière générale, les agents sportifs ne vérifient pas si leurs actions sont en conformité avec les législations existantes et ils ne s'informent pas régulièrement des changements éventuels dans les réglementations régissant leur activité. Interrogés sur les réglementations édictées par différentes instances, seuls les agents sportifs ayant une formation juridique initiale, ont une connaissance précise des contenus de ces réglementations.

« La seule fois où j'ai regardé ces réglementations, c'est quand je révisais pour obtenir la licence, j'ai essayé de les apprendre par cœur sans chercher à comprendre ce qu'elles voulaient dire¹⁴². »

Cette déclaration met en évidence les relations des agents sportifs avec la sphère légale qu'ils voient non comme une contrainte ou forme de protection, mais plutôt comme le passage obligé vers l'acquisition de la licence, c'est-à-dire le droit d'exercer.

Dans certains pays, en Belgique et en Suisse, notamment, des dispositions générales sur le placement privé comportent des règles spécifiques sur le placement des sportifs professionnels, confié à l'agent sportif. Dans les différents cantons suisses et régions belges, les agents sportifs dépendent du régime général des agences de placement privées, auquel sont toutefois agrafées

¹⁴² Extrait d'entretien réalisé le 18 mars 2008 avec P.F., ancien sportif, agent licencié dans le football.

quelques spécificités propres aux agences s'occupant du placement payant de sportifs professionnels ou de sportifs rémunérés.

La question de la compatibilité du monopole de l'Etat sur le placement de main d'œuvre fut également soulevée. Par un arrêt du 11 décembre 1997¹⁴³ (aff. C. 55/96, « Job Centre II »), se prononçant sur le monopole public du marché de travail en Italie, la Cour de Justice des Communautés européennes a estimé que *« l'Etat membre qui interdit toute activité de médiation et d'interposition entre demandes et offres d'emploi, lorsqu'elle n'est pas exercée par des bureaux publics de placement, enfreint l'article 90 §1 du Traité CE (devenu l'article 86 §1, puis l'article 106 §1 du Traité de l'UE) lorsqu'il crée une situation dans laquelle ces bureaux publics seront nécessairement amenés à contrevenir aux dispositions de l'article 86 (devenu l'article 82 puis l'article 102 du Traité de l'UE, relatif à l'abus de position dominante). Il en est ainsi notamment lorsque se trouvent réunies les conditions suivantes :*

- les bureaux publics de placement ne sont manifestement pas en mesure de satisfaire, pour tous genres d'activités, la demande que présente le marché du travail;
- l'exercice effectif des activités de placement par les sociétés privées est rendu impossible par le maintien en vigueur de dispositions légales interdisant ces activités sous peine de sanctions pénales ou administratives;
- les activités de placement en cause sont susceptibles de s'étendre à des ressortissants ou aux territoires d'autres États membres ».

¹⁴³ Annexe 5. 3 : Arrêt de la Cour de justice dans l'affaire préjudicielle C-55/96.

Toutefois, nous ne considérons pas ces dispositions comme des réglementations publiques s'appliquant exclusivement aux agents sportifs dans la mesure où elles s'inscrivent dans des réglementations générales sur le placement privé.

Encadré 5.1 : Précis de terminologie juridique

La terminologie juridique en matière de contrats (contrat de mandat, de courtage, de placement, de commission, etc.) varie considérablement d'un pays à un autre. Il est important dès lors de préciser les définitions juridiques ou légales de ce que nous avons, d'un point de vue sociologique, appelé « mandat ».

Les termes « **contrat de médiation** » ou « **contrat d'agence sportive** » sont indistinctement utilisés pour désigner les deux types de contrats que les agents sportifs sont communément amenés à conclure et qui sont définis ci-dessous :

1) **Le contrat de mandat** : il s'agit d'un contrat par lequel une personne, le mandant (en l'occurrence un sportif, un club ou un organisateur de compétition), donne à une autre personne qui en accepte la charge, le mandataire (ici l'agent sportif), le pouvoir et « la mission » de faire, en son nom et pour son compte, un ou des actes juridiques (par exemple signer contrat de travail ou réaliser une transaction par l'agent au nom du sportif, du club ou de l'organisateur événementiel).

2) **Le contrat de courtage** : il s'agit d'un contrat par lequel un intermédiaire (ici l'agent sportif) met en relation deux personnes (un joueur et un club par exemple) en vue de la conclusion d'un contrat (par exemple un contrat de travail). Contrairement au contrat de mandat, le contrat de courtage n'autorise pas l'agent à réaliser des actes juridiques au nom et pour le compte de son client, mais uniquement des actes matériels (prise de contact, mise en relation, etc.).

Au vu de ces définitions, les contrats auxquels les agents sportifs prennent part sont, dans les faits, des contrats de courtage, les agents ne faisant pas automatiquement des actes

juridiques en nom du mandant. Or, les instances publiques et/ou sportifs désignent dans leurs législations respectives le contrat d'agent sportif, comme un contrat de mandat même si d'un point de vue juridique il s'agit d'un contrat de courtage. Le législateur français semble avoir trouvé un compromis, attribuant au contrat d'agent sportif l'appellation « mandat d'intérêt commun ». Cette qualification de « mandat d'intérêt commun », se justifie par le fait que l'intérêt des parties contractantes réside dans la perspective d'assurer à l'ensemble des parties une issue satisfaisante se traduisant par des réussites à la fois d'ordre sportif et commercial. Par ailleurs, le « contrat de placement » présent dans certaines réglementations étatiques peut être rattaché à la catégorie des contrats de courtage.

5.2.2 Réglementations publiques spécifiques aux agents sportifs et le droit commun

Alors que certains pays ont estimé nécessaire la mise en place d'un encadrement spécifique de la profession d'agent sportif, d'autres se sont simplement limités à la simple mention des activités de ces derniers dans leur législation nationale, sans pour autant souhaiter réglementer son activité, déléguant cette charge aux fédérations sportives nationales et internationales.

Le terme profession d'un point de vue juridique, c'est-à-dire celui des réglementations publiques spécifique, semble garder dans une certaine mesure sa signification ancienne qui renvoie à un nombre très restreint des métiers considérés comme prestigieux et exigeant des compétences humaines hors normes. Les médecins et les avocats en sont les prototypes¹⁴⁴.

L'intermédiaire sportif devient une profession avec la prise en considération par les autorités politiques des activités exercées par ce dernier. C'est la reconnaissance sociale des activités de l'intermédiaire qui instaure en quelque sorte le terme « profession d'agent sportif ». L'activité d'agent sportif est définie comme une profession dans le sens fonctionnaliste du terme. La gouvernance sportive et politique appréhende la figure d'agent sportif à partir de sa fonction

¹⁴⁴ E. Hughes, *Le regard sociologique*, éd. EHESS, 1996, p. 63.

principale, c'est-à-dire, mise en rapport des parties intéressées à la conclusion d'un contrat sportif. Elle ne s'intéresse pas aux savoirs formels ou informels de l'agent et encore moins à la manière dont ces savoirs définissent les frontières de ce champ professionnel. La relation entre une profession et son autorité gouvernante bien que souvent latente est pourtant fondamentale. Les professionnels qui tentent d'obtenir pour leur activité deux dimensions essentielles du professionnalisme – la mobilité sociale et le contrôle du marché- cherchent généralement à établir un monopole légal par le biais d'une autorisation d'exercer (licence) délivrée par l'autorité compétente¹⁴⁵. Les travaux de la sociologie des professions, tout en s'intéressant aux relations entre l'État et les professions, limitent cet intérêt à l'étendue des relations visibles entre ces deux entités sans véritablement chercher à déchiffrer les dessous des interactions entre les professions et l'État. Freidson (1986 :187-8) aborde brièvement cette question, pour Abbott (1988) l'État est une force légale externe qui exerce une influence variable sur les professions alors que chez Larson (1977) l'État est un facteur secondaire, une sorte de stimuli d'arrière-plan dont les professions s'accommodent tant bien que mal.

Le degré de contrôle que l'État exerce sur des professions varie selon pays et la nature des tâches de travail des professionnels. Les professions considérées comme relevant de l'intérêt général, sont celles sur lesquelles l'Etat, au nom de ce même intérêt général, exerce un contrôle particulièrement contraignant. Certains Etats ne se contentent pas d'organiser les professions ou à en structurer les domaines d'interventions. Ils peuvent notamment créer des marchés de travail professionnels ou encore se poser en concurrent des professions. Selon Abbott « L'Etat français non seulement organise les professions et définit leur champ de compétences, il se distingue également par sa capacité infinie à créer du travail professionnel.» (1988, p. 161)

Johnson¹⁴⁶ dans “ *The State and the Professions : the peculiarities of the British* ” (1982) en s'appuyant sur des données empiriques, propose une analyse théorique de la relation Etat/profession. S'inscrivant dans la suite des travaux marxistes sur l'Etat, il accorde une place importante à la dimension historique de cette relation.

¹⁴⁵ F. Parkin, *Marxism and Class Theory : a Bourgeois Critique*: Tavistock Publications, 1979, p. 57-8.

¹⁴⁶ T. Johnson, “The State and the Professions: the Peculiarities of the British”, in A. Giddens, and G. McKenzie, *Social Class and the Division of Labour*. Cambridge : Cambridge University Press.

« Les processus de professionnalisation sont parties intégrantes du processus de la création de l'Etat(...). L'histoire de cette relation n'est pas celle d'une séparation originelle suivie d'intervention ou de résistance face à cette intervention. » (Johnson, 1982 : 188,190)

L'argument de Johnson tend à insister sur le rôle actif de l'État dans le développement des professions depuis la fin du XIXe siècle et il développe l'idée selon laquelle il n'y a pas de preuves empiriques qui laisseraient penser que le terme « intervention » serait autre chose qu'un lieu commun. Les professions émergent en tant qu'aspect de la formation étatique, cette dernière étant un critère déterminant de l'autonomie professionnelle. Les données empiriques réunies par Johnson couvrent deux terrains distincts ; celui de la réforme du système légal anglais dans les années 1830 et 1840, et le rôle qu'y ont joué les professions juridiques, d'une part, et celui des relations entre l'Etat et les corps professionnels dans le contexte de l'Empire Britannique, d'autre part. Il montre notamment comment l'unité professionnelle permet à une profession de résister aux réformes étatiques comme ce fut le cas des professions juridiques britanniques au milieu du XIXe siècle. Par ailleurs, l'Empire britannique s'est montré beaucoup plus efficace dans la mise en place des infrastructures permettant une régulation des professions et de leurs pratiques que le gouvernement local. Selon Johnson, le niveau d'autonomie atteint par un grand nombre de professions britanniques, particulièrement dans les domaines de qualification et d'accès à la profession, résulte de leur contribution à l'Empire et de leurs relations privilégiées avec celui-ci. Plus une profession est autonome plus elle a du poids face à la structure étatique, ce qui nous permet d'introduire l'hypothèse selon laquelle le faible degré d'autonomie (professionnelle) de la profession d'agent sportif empêche cette dernière de résister aux modifications des réglementations publiques ou spécifiques facilitant ainsi l'emprise de la structure juridico légale sur son champ d'activité.

Alors que l'autonomie collective fait défaut à ce groupe professionnel, nous observons des situations où il existe une telle autonomie individuelle de l'agent, qu'elle lui permet non seulement d'évoluer en dehors de tout cadre légal, mais également de disposer d'un pouvoir professionnel lui garantissant un monopole relatif ou total sur un segment de l'espace

professionnel. Si, comme nous l'avons souligné plus haut, un groupe professionnel est animé par des luttes interpersonnelles, dans un contexte de concurrence féroce à laquelle se livrent les professionnels (agents sportifs) afin de délimiter et protéger leur territoire (leur éventail de joueurs), comment expliquer que certains réussissent à transcender ces contraintes pour exercer un monopole sur un segment de la profession ?

Plusieurs interrogés expliquent ce degré élevé d'autonomie professionnelle par des relations privilégiées qu'entretiendraient ces agents sportifs autonomes avec l'élite politique ou sportive.

« Plusieurs agents sont clairement protégés, ils ont un monopole total sur le marché des transferts vers certains pays. Si vous voulez placer votre joueur dans ce pays, il faut passer par eux, ou faire votre bulot et partager votre commission avec eux. Ils sont protégés par les politiques et ils en sont fiers. »¹⁴⁷

Si les propos rapportés par l'agent sportif sont à prendre avec précaution, de telles situations peuvent néanmoins exister. Dans son analyse de la profession médicale, Freidson donne une place importante aux relations entre les professionnels et l'élite sociale : « Une profession doit (...) sa position à l'influence politique et économique d'une élite qui répond d'elle » (Freidson, 1970 : 82). Ainsi, les protections apportées par l'élite sociale, politique ou économique, ne seraient pas données à tous les membres de la profession mais uniquement à ceux avec lesquels l'élite sociale entretient des relations particulières.

« Les responsables du football dénoncent maintenant des pratiques qu'ils ont tolérées pendant des années (...) et s'attaquent publiquement à ces mêmes agents à qui ils avaient accordé une immunité totale. »¹⁴⁸

Se pose inévitablement la question des raisons de ce revirement de position. Une grande partie des pouvoirs attribués aux professions échappe à toute analyse dans la mesure où l'étude

¹⁴⁷ Extrait d'entretien, réalisé avec G.H., agent sportif, le 8 juillet 2009.

¹⁴⁸ Extrait d'entretien, réalisé avec G.H., agent sportif, le 8 juillet 2009.

des tâches de travail des professionnels ne permet pas de rendre compte des forces externes qui, à des degrés variables, déterminent ce qui constitue la substance même de ce qui est considéré comme un travail professionnel acceptable, à un moment donné, pour une profession donnée . Il nous faut sortir du champ professionnel pour comprendre les enjeux associés à l'exercice de la profession d'agent sportif. Dans les années 1990, et suite à la croissante mobilité des sportifs professionnels, les responsables politiques et sportifs voient en l'agent sportif un régulateur économique dont ils saluent la contribution à la professionnalisation du sport. A cette époque, l'agent sportif en animant le marché des transferts participe activement à la mondialisation économique du sport qui se traduit par des flux financiers de plus en plus volumineux entre différents clubs. À l'ouverture du marché européen des transferts, et l'envolée impressionnante des montants de transactions que nous observons notamment dans le football, s'ajoute rapidement le phénomène des droits télévisuels. Depuis la première retransmission télévisuelle des Jeux Olympiques de Rome en 1960, la relation entre le sport et la télévision s'est construite sur une convergence d'intérêts. La télévision a contribué à transformer le sport en support principal de communication pour les marques les plus renommées et les plus variées. Le sport par sa dimension symbolique est devenu un produit de consommation dont le cycle de vie est infini et en renouvellement permanent, évitant ainsi toute possibilité de saturation de marché, ce qui explique les montants élevés des droits d'entrée sur le marché du sponsoring sportif. Or, si les droits de retransmission télévisuelle représentent à eux seuls environ la moitié des sources de revenus des clubs professionnels, ils contribuent par ailleurs, à la même hauteur aux revenus des fédérations nationales et internationales. Les produits des compétitions (droits de diffusion TV, droits marketing, sponsoring, droits de licence, divers) représentent 96% des revenus du Comité International Olympique (CIO)¹⁴⁹ et 97% des revenus de la F.I.F.A.¹⁵⁰. Dans ce contexte de fulgurante croissance des revenus des différentes organisations sportives (fédérations sportives, clubs et ligues professionnelles) où il n'y a pas de confrontation directe entre une offre et une demande pour un produit sportif l'agent sportif est accueilli comme un intermédiaire capable

¹⁴⁹ Rapport sur les sources des revenus du CIO et des organisations du mouvement olympique 2010 est disponible sur : <http://www.olympic.org/fr/content/Le-CIO/Financements/Sources-et-distribution-des-revenus/?Tab=1> consulté le 01/03/2011.

¹⁵⁰ Rapport financier FIFA 2009 est disponible sur le lien suivant : <http://fr.fifa.com/aboutfifa/documentlibrary/doclists/financial.html> consulté le 01/03/2011.

de pallier à l'asymétrie de l'information¹⁵¹, c'est-à-dire le fait que les agents économiques ne disposent pas tous de la même qualité ou quantité d'information dans le cadre d'une transaction.

Depuis la fin des années 1990, le rôle de l'agent sportif dans les montages financiers qui accompagnent les transferts de joueurs, ne serait plus de réguler l'offre et la demande l'agent étant de plus en plus décrit comme un spéculateur. On lui reproche notamment, de vouloir faire monter les enchères au risque de pousser les clubs à s'endetter lourdement pour s'attacher les services des meilleurs joueurs du marché, ce qui va à l'encontre des valeurs fondamentales du sport dont les différentes instances sportives sont garants. Suite aux accusations de malversations financières, portées à l'encontre de certains agents sportifs, c'est progressivement toute la profession qui est désignée persona non grata. La gouvernance sportive voit dans la création de réglementations spécifiques à l'agent sportif une solution efficace à ces dérives.

Les différences culturelles ainsi que le degré de maturité des marchés de l'économie du sport selon les pays contribuent à expliquer la nature de la relation entre l'agent sportif et l'élite sociale. Les motivations qui semblent être à l'origine de la mise en place des réglementations spécifiques à l'agent sportif méritent une analyse. Lorsque des réglementations publiques spécifiques à une profession existent, elles ont généralement pour objectif d'assurer un statut aux membres de cette profession et une protection à leurs clients. Elles présentent une définition légale et juridique de l'activité de travail et des conditions d'accès à la profession, en précisant notamment le niveau de qualification requis ou des compétences nécessaires à l'exercice. Si elles peuvent comporter des mentions spécifiques quant au contenu des tâches du travail des professionnels, elles visent essentiellement à instaurer et délimiter le champ professionnel dans lequel s'inscrit la profession. Cela permet, notamment, de faire une distinction entre des professions, en concurrence les unes avec les autres, et dont les champs professionnels et les compétences peuvent, parfois, se chevaucher. La différenciation juridique entre un psychiatre, un psychologue, un psychothérapeute et un psychanalyste en est un exemple.

Les réglementations publiques spécifiques à l'agent sportif commencent à se dessiner, à la fin des années 1990, suite aux préoccupations exprimées face aux éventuelles répercussions de l'arrêt Bosman (1995) sur le sport. Ce dernier étant considéré comme une activité « d'intérêt

¹⁵¹ G. Akerlof, « Le marché pour des citrons : incertitude de qualité et le mécanisme du marché », *Journal trimestriel des sciences économiques*, 84 (3), 488-500, 1970.

général » voire de « service public », c'est à l'Etat que revient la responsabilité d'en garantir la protection. Dans la plupart des pays, l'agent sportif est clairement désigné comme une menace pour le sport. A cette époque, les médias, puis les responsables politiques associent, *de facto*, l'apparition des agents sportifs à l'ouverture des marchés sportifs « post Bosman », alors que ces derniers existent depuis les premiers jeux sportifs organisés. Ils dénoncent la supposée « malhonnêteté » des agents sportifs, qui lancés à la poursuite désespérée de profits financiers se révèlent dénués de toute éthique professionnelle. Nous assistons à une construction sociale et surtout médiatique de la figure menaçante de l'agent sportif, comparable à celle qui s'est érigée autour de l'hooligan. Anastassia Tsoukala¹⁵² montre de quelle manière le durcissement des dispositifs de contrôle social, motivé par une volonté de sécurisation accrue des phénomènes sociaux, repose, en grande partie, sur les discours publics afin de créer une perception certaine de la menace. L'hooliganisme est donc davantage une construction sociale qu'une réalité sociale tangible. Il en est de même avec l'agent sportif. Fondée sur des procédés d'amplification et « mystification » des agissements déviants de certains agents, la construction médiatique de la menace trouve appui auprès de responsables politiques et sportifs. Si ces derniers invoquent l'intérêt général pour justifier leurs interventions en vue d'un durcissement des réglementations spécifiques à l'agent sportif, leurs motivations semblent complexes tant l'ampleur réelle du phénomène agent sportif est éloignée de la dimension symbolique qui lui est associée.

Les acteurs politiques et/ou sportifs, se rassemblent au sein de structures organisées pour présenter et défendre les intérêts particuliers d'un groupe, se présentant sous forme de « groupes de pression » ou « groupes d'intérêts » et dont l'activité principale consiste « à procéder à des interventions destinées à influencer directement ou indirectement les processus d'élaboration, d'application ou d'interprétation de mesures législatives, normes règlements et plus généralement, de toute intervention ou décision des pouvoirs publics ».¹⁵³

Ces groupements d'individus ne constituent pas des lobbys au sens idéologique du terme où il est présenté comme un enjeu de positionnement cherchant à discréditer telle ou telle cause ou mission au regard de sa propre cause ou mission. Une définition plus large du terme permet

¹⁵² A.Tsoukala, « La construction médiatique de la figure du hooligan dans la presse française », in *Société de Sociologie du Sport de Langue Française, Dispositions et pratiques sportives. Débats actuels en sociologie du sport*, L'Harmattan, coll. Sports en société, Paris, 2004, p. 345-360.

¹⁵³ J. Franck Farnel, *Le lobbying : stratégies et techniques d'intervention*, Paris, Éditions Organisation, 1994.

de le considérer à partir de sa fonction principale, c'est-à-dire, sa capacité à induire des modifications des réglementations publiques existantes, d'en créer de nouvelles ou d'en supprimer certaines dispositions. Chaque lobby dispose d'outils d'influence particuliers et lorsqu'il est essentiellement constitué d'élus politiques, comme c'est le cas ici, ce dernier dispose d'informations particulièrement utiles à la prise de décision voire d'un certain pouvoir décisionnel qui leur permet de peser sur l'orientation des décisions politiques. Ce pouvoir s'exerce notamment par le biais de diverses Commissions qui sous prétexte de sollicitation institutionnelle sont constituées afin de produire un travail d'expertise très spécifique et pointu sur une cause présentée comme relevant de l'intérêt général. En France, la Commission des Affaires Culturelles¹⁵⁴ qui a largement contribué à la création de la loi du 9 juin 2010, justifie les actions visant un encadrement particulièrement contraignant de la profession d'agent sportif par l'urgence qu'il y a à renforcer « l'éthique et la morale sportive », supposément ternies par l'agent sportif.

Dans cette démarche et tout au long du processus qui transforme une construction médiatique en une réalité sociale et donc l'agent sportif en une menace publique, de nombreux comportements déviants sont attribués à l'agent sportif servant de justification aux mesures juridiques à venir. Le sens donné à ces comportements déviants et criminels, de degré variable, semble illustrer la volonté des responsables politiques de créer une perception particulièrement négative de la profession d'agent sportif. Des faits isolés sont présentés comme des réalités dominantes et sans preuves quantitatives capables d'étayer des arguments utilisés. Le principal critère retenu dans l'élaboration de ces arguments est le degré de dangerosité des actions imputées à l'agent sportif. Ainsi, à la menace éthique s'ajoute la « traite des sportifs » ou encore le « blanchiment d'argent ».

Les agents sportifs interrogés estiment que l'intérêt de la classe politique pour leur profession s'explique essentiellement par une volonté délibérée de politiser une profession, mal connue et dont le supposé poids économique attise de nombreux regards. Ils voient dans la défense de « l'image du sport », présentée comme étant de responsabilité publique, un

¹⁵⁴ Voir le Rapport de la Commission des Affaires Culturelles et de l'Éducation sur la proposition de loi visant à encadrer la profession d'agent sportif. Le rapport est disponible sur le lien suivant : <http://www.assemblee-nationale.fr/13/rapports/r2345.asp> et le Compte rendu de réunion de la Commission des Affaires Culturelles et de l'Éducation disponible sur le lien suivant : <http://www.assemblee-nationale.fr/13/cr-cedu/09-10/c0910033.asp>

« prétexte » masquant, à peine, la véritable motivation des politiques et qui serait d'avoir « la main mise sur les transactions financières ».

« Les hommes politiques ont tout fait pour faire de l'agent sportif un problème de société. Ils utilisent l'excuse éthique à des fins personnelles car le sport fascine et tant qu'on parle de l'agent sportif et du sport, on parle d'eux et ça leur sert de campagnes électorales gratuites, et pour les sénateurs, c'est juste une cause noble de plus à défendre. C'est clair qu'il y a des agents mal honnêtes, mais il n'y a pas plus d'agents malhonnêtes que de banquiers ou encore d'hommes politiques. On nous accuse de tous les maux, on est des escrocs, on fait de la traite des êtres humains, on a tous des comptes blindés dans les Iles Caïmans, on trempe dans les paris sportifs et bientôt on va faire des trafics d'organes. Ils font voter des lois après avoir consulté deux ou trois agents, et puis toujours les mêmes, alors que nous les autres on ne nous demande pas notre avis. Et qu'en est-il de notre protection. ? »¹⁵⁵

L'extrait d'entretien ci-dessus illustre une dimension de la position des agents sportifs face aux réglementations publiques les concernant. S'ils s'accordent globalement pour reconnaître la nécessité d'un encadrement général de leur profession, ils dénoncent néanmoins certains aspects des dispositifs mis en place. Tout d'abord, la politisation, qu'ils jugent, excessive de l'agent sportif et la focalisation des réglementations publiques sur la responsabilisation et la moralisation de la profession, occulte le rôle joué par les deux autres acteurs de la relation tripartite « joueur-agent-club ». L'agent sportif constitue le seul acteur de la relation dont le poids financier est entièrement déterminé par au moins un des deux autres acteurs. Sans leur accord explicite il ne peut procéder à aucune opération financière ce qui réduit, de facto, sa responsabilité dans le cadre des malversations financières dénoncées par les responsables politiques et/ou sportifs. Cette question sera étudiée plus loin.

¹⁵⁵Extrait d'entretien réalisé avec M.R., agent sportif, le 25 mars 2010.

Nous considérons comme réglementations publiques spécifiques à l'activité des agents sportifs, les dispositions légales ou réglementaires nationales qui s'adressent exclusivement aux agents sportifs ou concernent les contrats de médiation et/ou de courtage impliquant ces derniers.

Le tableau ci-dessous présente les différents dispositifs législatifs publics encadrant la profession d'agent sportif.

Tableau 5.1 : Les réglementations publiques spécifiques de la profession d'agent sportif selon pays

Pays	Textes législatifs	Nature des textes législatifs	Commentaires
Bulgarie	Loi sur le sport et l'activité physique du 9 juillet 1996, dernière mise à jour du 30 mai 2008 : articles 35 b, 35c et 35d.	Le droit d'effectuer des transferts de sportifs appartient aux clubs sportifs (article 13 § 2), l'activité d'intermédiaire est limitée aux « droits de compétition » (en excluant les droits de transfert) qui correspondent à ce qu'on appelle « les droits fédératifs », c'est-à-dire les droits attachés à la licence sportive du joueur. Pour exercer ce rôle d'intermédiaire, l'agent doit être enregistré en tant que « trader » (article 35 d).	L'agent sportif, de part de son statut de trader est considéré comme un acteur facilitant les transactions financières.
France	Loi visant à encadrer la profession d'agent sportif n° 2010-626 du 9 juin 2010 modifiant les articles suivants du Code du sport : L.222-5 à L.222-11, R. 222-1 à R. 222-22 et A. 222-1 à A. 222-15.	Encadre la profession d'agent sportif et modifie le code du sport avec l'intention de pallier les défauts de la législation antérieure comme l'encadrement insuffisant des activités des agents extracommunautaires, un régime d'incompatibilités trop restreint et des contrôles inefficaces facilitant la généralisation des pratiques illégales. Les fédérations sportives, agissant par délégation de l'Etat, délivrent des licences d'agent sportif dans leur discipline et exercent un contrôle de la profession.	Le texte prévoit l'interdiction de délivrer des licences aux personnes morales, d'une part, et la rémunération d'un intermédiaire à l'occasion de la signature d'un contrat sportif par un joueur de moins de 18 ans, d'autre part. De plus, les agents étrangers extracommunautaires doivent conclure une convention de présentation avec un agent français pour négocier un contrat impliquant un club français. Enfin, l'autorisation accordée aux clubs de rémunérer des agents de joueurs est la grande

Grèce	Loi 2725/1999 sur le sport amateur et professionnel : art. 90 §9 (amendée par la loi 3479/2006 de sorte que l'art. 90§9 est devenu l'art.90§5). Décision ministérielle 23788/2002.	L'article 90§9 prévoit l'adoption d'une décision ministérielle visant à réglementer l'activité d'agent sportif. La décision ministérielle de 2002 constitue l'encadrement législatif de l'activité d'agent sportif.	La structure chargée par la décision ministérielle d'organiser les examens et de délivrer les licences d'agents sportifs ne semble pas encore avoir été créée.
Hongrie	Loi sur le sport de 2000, complétée et modifiée en 2004 : article 11.	Prévoit que seuls les agents commerciaux enregistrés auprès des fédérations sportives nationales ou internationales et respectant les conditions requises par les règlements de ces fédérations, peuvent conclure des contrats de médiation.	
Italie	Loi du 21 mars 1981 n°91 sur les rapports entre les clubs sportifs et les sportifs professionnels complétée par décret n°485 en 1996, modifiée le 27 février 2003, amendée par la loi n°350 du 23 décembre 2003 et modifiée le 17 janvier 2003 par décrets législatifs n°5 et 6 sur les sociétés.	L'agent sportif est défini par son intervention dans la conclusion d'un contrat de prestation de services sportifs entre un sportif et un club sportif. La loi délègue aux fédérations nationales la gestion de leurs disciplines sportives respectives ce qui explique pourquoi les fédérations sportives italiennes disposent chacune de règlement bien spécifique.	

Portugal	Loi n°28/98 du 26 juin 1998 sur les contrats sportifs : chapitre IV, articles 22 à 25. Loi n°5/2007 du 16 janvier 2007 sur l'activité physique et le sport : article 37.	Certains aspects de l'activité de l'agent sportif sont précisées : définition, rémunération, incompatibilités, etc., tout en laissant aux fédérations sportives le soin de procéder à l'accréditation des agents.	
Etats-Unis	“Uniform Athletes Agent Act” (UAAA) de 2000 Sports Agent Responsibility and Trust Act” (SPARTA) de 2004	L'UAAA fixe les conditions de l'exercice de l'activité d'agent sportif auprès d'athlètes universitaires. 39 États américains ont adopté l'UAAA, les États de Californie, de Michigan et d'Ohio ayant édicté des réglementations particulières encadrant l'activité d'agent sportif. SPARTA en tant que loi fédérale, applicable à l'ensemble des États américains a été conçue pour combler les failles de l'UAAA en apportant des précisions supplémentaires sur des conditions dans lesquelles les agents sont autorisés à recruter des sportifs universitaires et à leur faire signer des contrats sportifs.	Les deux textes se limitent à l'exercice de la profession d'agent sportif dans le cadre des sports universitaires. Les athlètes universitaires ne sont pas autorisés à recevoir aucune compensation financière de la part des recruteurs ou des universités sous peine de perdre leur « éligibilité » sportive.

Il convient de penser que l'existence de ces réglementations publiques spécifiques contribue à rendre la situation juridique des agents sportifs encore plus complexe compte tenu des contraintes supplémentaires qui viennent s'ajouter aux celles déjà imposées par le droit commun ou les règlements instaurés par des fédérations sportives. De plus, ces réglementations de portée générale et donc applicables à tous les sports, ont pour la plupart été édictées suite aux dérives observées essentiellement dans le football professionnel. Des disciplines sportives très différentes doivent répondre, en France notamment, aux mêmes contraintes réglementaires alors que la nature de l'activité d'agent sportif varie considérablement d'un sport à l'autre. La diversité des cadres juridiques selon pays contribue, comme nous le verrons, à renforcer les disparités de statut et de situations entre les agents sportifs en fonction de leur pays d'établissement, certains évoluant dans un environnement plutôt libéral synonyme d'autonomie professionnelle alors que d'autres se voient obligés de se soumettre à des régimes plus ou moins contraignants.

L'absence d'un mécanisme collectif d'autorégulation, compte tenu du faible degré d'autonomie professionnelle collective de la profession d'agent sportif, apporte des éléments de réponse à la difficile question des relations entre la sphère professionnelle et la sphère légale.

Le droit des contrats et plus largement le droit des obligations impacte, par ailleurs, l'exercice de l'activité d'agent sportif dans la mesure où des prestations de médiation ou d'intermédiation constituent des éléments essentiels des tâches de travail de l'agent sportif. Les prestations de services proposées par l'agent sportif à leurs clients sont, *ab ante*, rendues formelles par un contrat dont la nature juridique varie en fonction du rôle et des missions confiés à l'agent (mandat, courtage, etc.)

CHAPITRE VI- L'encadrement de la profession d'agent sportif selon discipline sportive

6.1 L'encadrement de la profession d'agent sportif

La profession d'agent sportif fait l'objet d'une régulation spécifique de la part de plusieurs fédérations nationales et/ou internationales. S'il est vrai que l'agent sportif intervient dans la plupart des sports, à ce jour, seules cinq fédérations sportives internationales ont adopté une réglementation relative à l'activité d'agent sportif : les fédérations internationales d'athlétisme (IAAF), de basketball (FIBA), de cyclisme (UCI) de football (FIFA) et de rugby (IRB). Certaines fédérations, comme la fédération internationale de volleyball (F.I.V.B.) ou la fédération internationale de handball (I.H.F.) mentionnent l'agent sportif dans leurs règlements respectifs. La F.I.V.B. évoque l'agent sportif dans son règlement sur les transferts de joueurs en indiquant que le nom de l'agent doit être mentionné sur le certificat international de transfert (CIT)¹⁵⁶, document obligatoire dans le cadre de tout transfert. L'IHF stipule que « *les fédérations continentales ont le droit d'intégrer dans leurs règlements intérieurs complétant le présent règlement, des stipulations réglant les droits et les obligations des dits agents de joueurs* »¹⁵⁷, droit qui s'est traduit par la création de règlements spécifiques par les fédérations nationales allemande, autrichienne, française et portugaise.

Les réglementations internationales par leur portée universelle car elles s'appliquent de facto à l'ensemble des fédérations nationales et par extension à l'ensemble des acteurs concernés, quel que soit le pays, se substituent ainsi à l'Etat en assurant un encadrement de la

¹⁵⁶ Art.1.6.4.3. k) de FIVB Sports Regulations, mars 2009.

¹⁵⁷ Chapitre IV, Règlement de transfert entre fédérations, § 24, sept. 2007.

profession.

A l'instar des réglementations de droit étatique, les règlements établis par les fédérations sportives internationales constituent des ensembles très hétérogènes. Ils sont le produit de l'histoire sportive et culturelle des disciplines sportives concernées. La réglementation de la FIFA, très précise et détaillée a servi de modèle à d'autres fédérations sportives. Dans l'ensemble, les réglementations nationales sont adaptées aux particularités des disciplines sportives auxquelles elles s'appliquent.

Tableau 6.1 : Règlements des fédérations sportives internationales gouvernant l'activité d'agent sportif

Sport	Fédération	Réglementation
Athlétisme	International Association of Athletics Federations (IAAF)	Réglementation de l'IAAF pour les représentants des fédérations / athlètes Règles des compétitions 2009 : Règle 7 (représentants d'athlètes)
Basket-ball	Fédération Internationale de Basket-ball (FIBA)	Internal Regulations 2008 : Rules H governing players, coaches, support officials, and player's agents – Rule H.5 Players' agents.
Cyclisme	Union Cycliste Internationale (UCI)	Règlement d'Agent de Coureurs
Football	Fédération Internationale Football Association (FIFA)	Règlement Agents de joueurs (2008)
Rugby	International Rugby Board (IRB)	Règlements internationaux : Règlement 5 - Agents

Nous allons procéder à une analyse des différents règlements émanant des fédérations internationales afin de mettre en perspective le contexte général dans lequel ils ont vu le jour, d'une part, et pour mieux en comprendre les enjeux, d'autre part.

6.2 L'agent sportif dans le football

6.2.1 L'agent sportif et la gouvernance footballistique

La figure d'agent sportif est présente dans le football depuis la création des premières compétitions et transferts entre clubs. Du temps de l'amateurisme, sa visibilité était très limitée, et son rôle se réduisait à celui d'un sage conseiller à qui il est demandé d'intervenir dans des situations délicates. Dans ce contexte il convient de parler d'une certaine professionnalisation du métier d'agent sportif dans le football. Le passage du terme métier à celui de la profession sous-entend une stricte définition et réglementation des rôles, des devoirs et des responsabilités de l'individu exerçant le métier en question.

Avant les réglementations le concernant il pouvait exercer en toute impunité et sans contraintes légales même si nous disposons de très peu de données empiriques concernant la nature des activités et des modalités de rémunération des intermédiaires dans le sport avant les années 1980. Les premières mesures règlementaires relatives à l'exercice de l'activité des agents de joueurs ont été prises par la F.I.F.A. au cours des années 1990. En France, le cadre juridique régulant la profession d'intermédiaires voit le jour avec la modification de la loi du 16 juillet 1984 sur les activités sportives par la loi du 9 juin 2010 qui lui est entièrement consacré. Il trace les grandes lignes du dispositif législatif censé encadrer « l'activité consistant à mettre en rapport les parties intéressées à la conclusion d'un contrat relatif à l'exercice rémunéré d'une activité sportive »¹⁵⁸. Aux termes de cette loi le terme agent sportif devient officiellement utilisé pour décrire les activités d'intermédiation sportive. A regarder de près l'article 15.2, le cadre proposé pour encadrer l'agent sportif s'inspire de celui relatif à l'agent commercial avec l'obligation pour chaque agent sportif de disposer d'une licence. Aujourd'hui, cette dernière est délivrée par la fédération compétente pour une durée de trois ans. Avant cette modification tout individu souhaitant devenir agent sportif devait passer un entretien avec un responsable de la F.F.F. et déposer une garantie financière censée couvrir les éventuels dommages qui pourraient résulter de l'exercice de ses activités. La F.F.F. délivre la licence

¹⁵⁸ Alinéa I de l'Article 15.2 de la loi du 16 juillet 1984 modifiée par la loi n°2000-627 du 10 juin 2010 article 7.

d'agent sportif depuis 1995 suite à l'adoption le 20 mai 1994 par la F.I.F.A. d'un règlement gouvernant l'activité des agents qui a été modifié le 11 décembre 1995 avant d'entrer en vigueur le 1^{er} janvier 1996.

Cette première initiative de la F.I.F.A. est considérée comme le règlement initial auquel doit se soumettre l'ensemble de la profession. Il sera utilisé comme un prototype à partir duquel les fédérations membres de la F.I.F.A. et donc la F.F.F. chercheront à adapter leur législation.

Un retour sur l'histoire des règlements relatifs à l'exercice de la profession d'agent est nécessaire afin de mieux rendre compte de son évolution. Le règlement initial soumet l'exercice de la profession d'agent de joueur à la détention d'une licence délivrée par la fédération nationale compétente et limitait l'activité aux seules personnes physiques¹⁵⁹. La F.I.F.A. exige également de tout candidat le respect absolu d'un certain nombre de principes en particulier en matière d'incompatibilité et d'éthique. Il s'agit essentiellement de s'assurer que le futur agent ne possède pas de casier judiciaire pour des infractions criminelles et que l'activité d'agent sportif ne lui crée pas de conflits d'intérêts¹⁶⁰. Avant d'octroyer la licence, la F.I.F.A. rend obligatoire un entretien préalable au cours duquel doivent être testées les connaissances juridiques et sportives du candidat¹⁶¹. Ce dernier doit par ailleurs déposer une caution bancaire de 200 000 francs suisses¹⁶². Comme il est dit plus haut cette garantie bancaire a pour principal objectif de couvrir les frais qu'aurait à régler l'agent en cas de conflit avec le joueur ou l'instance régulatrice. En réalité, il s'agit de faire ériger une des principales barrières à l'entrée du marché et de porter atteinte à la libre concurrence des prestataires de services. En restreignant l'accès à la profession d'agent sportif, la F.I.F.A. crée inévitablement des situations de discrimination. Un contrat doit obligatoirement lier l'agent au joueur et la durée de ce dernier ne doit pas excéder deux ans renouvelable¹⁶³.

La F.I.F.A. prévoit également un dispositif de mesures disciplinaires à l'égard des clubs, des agents et des joueurs en cas d'infraction au règlement. Les sanctions qu'encourt l'agent

¹⁵⁹ Article 1^{er} et 2.

¹⁶⁰ Articles 2, 3 et 4.

¹⁶¹ Articles 6, 7 et 8.

¹⁶² Article 9.

¹⁶³ Article 9.

vont d'une simple admonestation, d'un blâme, ou d'un avertissement au paiement d'une amende, dont le montant n'est pas précisé, voire au retrait de la licence¹⁶⁴. En ce qui concerne les clubs et les joueurs, en cas de non-respect du règlement ils s'exposent aux amendes pouvant atteindre respectivement 100 000 et 50 000 francs suisses. Les footballeurs risquent par ailleurs une suspension dont la durée maximale est de douze mois. La F.I.F.A. s'autorise d'infliger aux clubs des peines de suspension des compétitions internationales ou l'interdiction de procéder à des transferts et à des recrutements¹⁶⁵. Récemment plusieurs clubs ont fait objet d'une telle interdiction suite au non-respect du dit règlement à l'occasion du transfert comme ce fût le cas de l'A.S. Rome concernant le transfert du français Philippe Mexès après que l'AJ Auxerre ait porté l'affaire devant la justice¹⁶⁶ le joueur faisant également objet d'une suspension de six semaines. La F.I.F.A. délègue à la « commission du statut du joueur » le soin de veiller au respect du règlement ce qui fait d'elle un organe de surveillance et de décision¹⁶⁷. Il est à signaler que le règlement n'offre pas des possibilités de recours ou d'appel suite aux éventuelles décisions et sanctions.

Ce règlement initial devient rapidement très contesté. La Commission Européenne est saisie dès 1996 des plaintes émanant des citoyens de différents pays membres qui dénoncent l'incompatibilité du règlement des agents avec les articles 81 CE et 82 CE¹⁶⁸. Le parlement européen déclare recevables des pétitions au sujet de ce même règlement et présentées par les ressortissants allemands le 29 octobre 1996 et les ressortissants français le 9 mars 1998, suite à quoi la Commission Européenne entame une procédure dans le cadre du règlement n°17 du Conseil, du 6 février 1962 et qu'elle notifie à la F.I.F.A. par l'intermédiaire d'une communication des griefs le 19 octobre 1999. Elle mentionne que le règlement initial

¹⁶⁴ Article 14.

¹⁶⁵ Articles 16 et 18.

¹⁶⁶ L'affaire Mexès constitue une première dans le football. Après la condamnation prononcée par la Commission du règlement des litiges de la FIFA le 31 août 2004, le club romain saisi le Tribunal Arbitraire du Sport lequel met fin le 5 décembre 2005 au conflit opposant l'AJ Auxerre à l'AS Rome. Voir TAS 2005/A/916 1S Roma c/ FIFA disponibles sur : <http://www.tas-cas.org>

¹⁶⁷ Article 20.

¹⁶⁸ Ordonnance de la Cour du 16 septembre 1997, Koelman contre Commission, C-59/96 P, point 42

- Arrêt du 13 avril 2000, Aff. C-176/96, Lehtonen, Rec. p. I-268.

- Arrêt du 15 décembre 1995, Aff. C-415/93, Bosman, Rec. p. I-4921

représentait une décision d'association d'entreprises au sens de l'article 81 CE et portait atteinte à la compatibilité avec ses dispositions des restrictions contenues dans le règlement en question s'agissant du caractère obligatoire de la licence, de l'interdiction de son attribution à des personnes morales, de celle faite aux clubs et aux joueurs de recourir à des agents non licenciés et de l'exigence d'une caution bancaire et des mesures disciplinaires.

La F.I.F.A. dépêche une réponse à cette communication le 4 janvier 2000. Fidèle à sa ligne de conduite elle conteste la qualification de décision d'association d'entreprises qui est attribuée au règlement initial. Elle invoque son droit à la moralisation et la légitimation de la profession d'agent sportif soutenant que ledit règlement pouvait prétendre à une exemption au titre de l'article 81, paragraphe 3, CE. L'initiative de la Commission amène la F.I.F.A. à adopter le 10 décembre 2000 un nouveau règlement qui entre en vigueur le 1^e mars 2001 avant d'être amendé le 3 avril 2002 lequel sera remplacé en 2008 par celui qui est actuellement en vigueur.

Pendant ce temps-là, les joueurs professionnels ont fait part, par l'intermédiaire du syndicat international des joueurs professionnels, la FIFPro de leur intérêt de voir émerger une réglementation stricte relative à la profession d'agent sportif.

La modification du règlement initial doit beaucoup à Laurent Piau qui en déposant une plainte le 23 mars 1998 auprès de la Commission initie la procédure administrative. Dans sa plainte, il accuse le règlement initial d'être contraire aux traités européens en vigueur. Le 3 août 2001 la Commission lui a adressé une lettre au respect de l'article 6 du règlement (CE) n°2842/98 de la Commission du 22 décembre 1998 dans laquelle elle indique que son intervention auprès de la F.I.F.A. avait contribué à l'annulation des principaux aspects restrictifs du règlement attaché à l'activité des agents de joueurs et qu'il n'y avait plus aucun intérêt communautaire à poursuivre la procédure. M. Piau adresse une réponse à la Commission en date du 28 septembre 2001 dans laquelle il précise qu'il maintient sa plainte.

Avant d'examiner les raisons qui ont amené M. Piau à vouloir poursuivre la procédure il convient de s'intéresser aux changements apportés au règlement initial. Le nouveau règlement réaffirme l'obligation, pour exercer la profession d'agent sportif laquelle demeure toujours uniquement réservée aux personnes physiques, de détenir une licence délivrée par l'association

nationale pour une durée indéterminée¹⁶⁹. L'obligation de disposer d'une licence comme signe extérieur d'appartenance à une profession à priori restreinte, constitue une des premières marques d'une reconnaissance sociale de la profession.

Le candidat doit désormais avoir une « parfaite réputation »¹⁷⁰. La question qui se pose immédiatement est de savoir comment évaluer objectivement la réputation d'un candidat, ce à quoi la FIFA ne s'engage pas à répondre. La grande innovation du nouveau règlement est dans l'instauration d'un examen écrit¹⁷¹ auquel seront soumis tous les candidats. L'examen sous forme d'un questionnaire à choix multiple doit permettre de vérifier les connaissances juridiques et sportives des candidats. L'examen conditionne l'obtention de la licence. La garantie bancaire est remplacée par l'obligation pour l'agent de souscrire une police d'assurance de responsabilité civile professionnelle ou, à défaut, de déposer une caution bancaire de 100 000 CHF¹⁷². Concernant la relation contractuelle entre l'agent et le joueur, le contrat écrit, dont la durée maximale reste fixée à deux ans renouvelable, doit avec le nouveau règlement préciser la rémunération de l'agent, laquelle est établie à partir du salaire de base brut du joueur et fixée, en absence d'accord entre les parties, à 5 % dudit salaire. Le règlement est clair en ce qui concerne la rémunération des agents. Seul le joueur est autorisé à indemniser l'agent. En réalité, le contrat en question est un mandat exclusif d'intérêt commun. Une fois signé, une copie doit être adressée à la fédération nationale dont dépend l'agent et dont les registres des mandats sont mis à la disposition de la F.I.F.A.¹⁷³. Le nouveau règlement impose un code de déontologie et un mandat type¹⁷⁴. Le mandat, à l'instar de la licence, est un signe visible et légitime d'une reconnaissance sociale de la profession. Le code de déontologie, élément constitutif et incontournable de la profession, est conçu comme l'énumération des règles de son fonctionnement tout en dictant la conduite à adopter par l'agent dans l'exercice

¹⁶⁹ Articles 1^{er}, 2 et 10.

¹⁷⁰ Article 2.

¹⁷¹ Articles 4 et 5.

¹⁷² Articles 6 et 7.

¹⁷³ Article 12.

¹⁷⁴ Annexes B et C du règlement.

de sa fonction. L'agent est tenu de respecter les règlements et les statuts de la F.I.F.A. et de ne pas approcher les joueurs sous contrat avec un club¹⁷⁵.

Le régime de sanctions prévu à l'égard des agents, des clubs et des joueurs apportent quelques innovations par rapport au règlement initial¹⁷⁶. Il prévoit la suspension voire le retrait de la licence pour tout agent enfreignant le règlement¹⁷⁷. La suspension maximale qu'encourt le joueur est fixée à douze mois¹⁷⁸. Les mesures de suspension et d'interdiction à procéder à des transferts dont sont passibles les clubs pour trois mois au minimum restent en vigueur¹⁷⁹ tout comme les amendes susceptibles d'être infligées aux différents acteurs. Le nouveau règlement ne précise pas le montant des amendes en ce qui concerne les agents de joueurs, à l'instar du règlement initial, et prévoit pour les joueurs et les clubs, des montants minimaux qui s'élèvent respectivement à 10 000 CHF et 20 000 CHF¹⁸⁰. L'ensemble des sanctions sont cumulables¹⁸¹. Les litiges relèvent de la compétence de la fédération nationale dont dépend l'agent ou de la « commission du statut du joueur »¹⁸². Le nouveau règlement installe des mesures transitoires permettant la validation des licences accordées sous le régime de l'ancien dispositif¹⁸³.

Les amendements faits à ce règlement le 3 avril 2002 stipulent que les ressortissants de l'Union Européenne(UE) ou de l'Espace économique européen (EEE) envoient leur demande de licence à la fédération nationale de leur pays ou de leur domicile sans condition de durée de résidence et que la souscription à la police d'assurance peut être faite dans n'importe quel pays de l'UE et de l'EEE.

La régularisation de la profession d'agent sportif s'est faite sous fond de nombreuses contestations et l'affaire Piau permet de mettre en évidence quelques-unes d'entre elles.

¹⁷⁵ Article 14.

¹⁷⁶ Articles 15, 17 et 19.

¹⁷⁷ Article 15.

¹⁷⁸ Article 17.

¹⁷⁹ Article 19.

¹⁸⁰ Articles 15, 17 et 19.

¹⁸¹ Articles 15, 17 et 17.

¹⁸² Article 22.

¹⁸³ Article 23.

6.2.2 Un règlement fortement contesté, l'affaire Piau

Dès l'entrée en vigueur du Règlement initial F.I.F.A. et ensuite avec sa version modifiée, les dispositions régissant l'activité d'agent sportif suscitent de nombreuses réactions. Tout d'abord il faut comprendre le contexte dans lequel la F.I.F.A. entame la mise en place de ces règlements. Au même moment où la F.I.F.A. instaure le règlement initial une autre décision se prépare à bouleverser le paysage footballistique. Il s'agit de l'arrêt Bosman. A la fin de son contrat avec le club belge de Liège, Jean-Marc Bosman souhaite rejoindre le club français de Dunkerque. Cependant ce dernier refuse de payer à la formation belge une indemnité de transfert pour le joueur. Face à cette impasse Bosman s'adresse à la Cour Européenne de Justice en se basant sur l'article 48 du traité de Rome lequel garantit la libre circulation des travailleurs de l'Union. La Cour européenne donne raison à Bosman dans sa sentence du 15 octobre 1995. Elle érige par ailleurs deux principes qui s'apprêtent à secouer le monde du sport et du football, en particulier. Premièrement, par cette décision la Cour s'oppose à l'application de la règle suivant laquelle, à la fin du contrat de travail à durée déterminée qui le lie à un club, un joueur professionnel (de football) ressortissant d'un Etat membre ne peut être employé par le club d'un autre Etat membre que si ce dernier verse au club d'origine une indemnité de transfert. Deuxièmement, l'arrêt abroge les « clauses » de nationalité » imposées par l'U.E.F.A. pour limiter le nombre d'étrangers « communautaires » par club dans les compétitions qu'elle organise. Le 19 février 1996, le comité exécutif de l'U.E.F.A. décide de conformer ses règlements avec les dispositions communautaires. La Cour de justice en appliquant un double principe, celui de la libre circulation des travailleurs, d'une part et de la non-discrimination d'autre part, entérine la graduelle mise en place d'un marché unique de sports professionnels. Avant 1996 les clubs n'étaient pas autorisés à faire jouer plus de trois joueurs étrangers. Désormais, il n'y a plus aucune restriction quant au nombre de joueurs communautaires tandis que la limitation du nombre des joueurs extracommunautaires est laissée à l'appréciation des instances nationales.

Les conséquences de l'arrêt Bosman sont immédiates. Nous en distinguons cinq principales. La première est dans la fin des barrières géographiques sur les marchés du sport européen. La deuxième se traduit par un gain de pouvoir de négociation des joueurs par rapport aux clubs. La troisième est liée à la gestion financière des clubs lesquels se trouvent forcés à

faire appel aux nouvelles sources de financement. La quatrième soulève la question de la formation des jeunes joueurs mais aussi de leur protection. Enfin, la cinquième est directement liée à l'agent sportif dans la mesure où l'arrêt Bosman entraîne une forte augmentation de leur nombre. Lorsqu'elle crée le règlement relatif à l'activité d'agent sportif, la F.I.F.A., cherche à prévenir et à limiter les conséquences de l'arrêt Bosman qui vient de voir le jour.

Cependant, ces règlements ne donnent pas satisfaction et se retrouvent immédiatement défiés. L'affaire Piau symbolise cette contestation. Dès sa première plainte introduite le 23 mars 1998 auprès de la Commission, dans laquelle il met en cause le règlement initial, Piau cherche à réformer ce dernier même si ces motivations ne sont pas très claires. Tout d'abord, il lui reproche d'être contraire aux articles 49 et suivants du traité CE regardant la libre concurrence des prestations de service mettant en cause, d'une part, les restrictions posées à l'entrée à la profession par des modalités d'examen opaques et par l'exigence d'une caution et, d'autre part, le contrôle et les sanctions prévus. Le deuxième point de son argumentation vise à démontrer que la nouvelle réglementation est susceptible d'entraîner une large discrimination entre les citoyens des Etats membres. Enfin, dans son troisième point il souligne que le règlement ne comporte pas de voies de recours ou d'appel contre les décisions et les sanctions applicables.

La Commission avait été déjà saisie préalablement, le 20 février 1996, par une agence danoise de management sportif, Multiplayers International Denmark laquelle mettait en cause la compatibilité du même règlement avec les articles 81 CE et 82 CE après avoir été avisée des pétitions formulées par les ressortissants allemand et français déclarées recevables par le Parlement européen. La Commission a adressé une lettre à M. Piau et à Multiplayers International Denmark en 2001 pour les informer que son intervention auprès de la F.I.F.A. avait conduit à l'abrogation des principaux aspects restrictifs du règlement et qu'il n'y avait plus d'intérêt communautaire à la poursuite de la procédure. En réponse à la lettre de la Commission, M.Piau informe cette dernière le 28 septembre 2001 qu'il maintient sa plainte. Elle est, selon ses dires motivée par les infractions à l'article 81, paragraphe 1, CE toujours présentes d'après lui dans le règlement modifié de la F.I.F.A. et notamment en ce qui concerne l'examen et l'assurance professionnelle et que de nouvelles restrictions avaient fait leur apparence sous forme de règles déontologiques, de contrat type et pour ce qui est de la

détermination de la rémunération. M. Piau conteste l'exemption de ces restrictions sur le fondement de l'article 81, paragraphe 3, CE¹⁸⁴. Dans sa réponse M. Piau attire en outre l'attention de la Commission sur le fait qu'elle n'avait pas étudié la réglementation contestée au regard de l'article 82 CE.

La Commission rejette l'une après l'autre les plaintes et les appels de M. Piau. Elle fonde ses décisions sur l'absence d'intérêt communautaire suffisant à la poursuite de la procédure compte tenu de l'abrogation des dispositions les plus contraignantes. Elle affirme également que le caractère obligatoire de la licence pouvait être justifiée et quant aux restrictions demeurant dans le règlement, la Commission estime qu'elles peuvent bénéficier d'une exemption au titre de l'article 81, paragraphe 3, CE tandis que l'article 82 CE ne trouve pas application dans ce cas précis. La F.I.F.A. avait demandé à intervenir au soutien des conclusions de la Commission et s'est réjoui de voir au début 2006 cette dernière mettre fin à l'affaire Piau.

Les arguments de M. Piau méritent une analyse. La thèse principale de sa requête suggère que la F.I.F.A. soit dans une position dominante sur le marché du football et abuse de sa position dominante sur le marché connexe des services rendus par les agents de joueurs. Suivant cette hypothèse la F.I.F.A. se présenterait comme une association d'entreprises et le règlement modifié constituerait une décision d'association d'entreprises. En représentant les intérêts de l'ensemble de la demande économique, la F.I.F.A. se pose en tant que monopsonne,

¹⁸⁴ Article 81 du traité instituant la Communauté Européenne paragraphe 3 : Toutefois, les dispositions du paragraphe 1 peuvent être déclarées inapplicables:

- à tout accord ou catégorie d'accords entre entreprises,
- à toute décision ou catégorie de décisions d'associations d'entreprises et
- à toute pratique concertée ou catégorie de pratiques concertées qui contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, et sans:
 - a) imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs,
 - b) donner à des entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence.

acheteur unique imposant ses règles aux offreurs. De ce fait, les abus de position dominante seraient une conséquence inévitable des dispositions obligatoires du règlement. Si l'on continue dans cette logique on peut, par ailleurs, aller jusqu'à penser que les agents licenciés bénéficient, à leur tour, d'une position dominante collective rendue légitime grâce à la réglementation de la F.I.F.A. et dont ils abusent au même titre. Par conséquent, le marché des prestations de services des intermédiaires sportifs deviendrait réservé aux membres de l'association d'entreprises et les agents sportifs non licenciés en seraient exclus. Si il est vrai que de nombreux transferts sont réalisés par des agents qui ne disposent pas de licence et par conséquent échappent à tout contrôle, il devient difficilement possible pour les agents licenciés de disposer d'une position dominante collective et encore moins d'en abuser.

La thèse secondaire de son développement est relative à l'exemption que la Commission accorde au règlement sur le fondement de l'article 81, paragraphe 3, CE et qui n'a pas lieu d'être selon M. Piau dans la mesure où aucune des conditions visées par cette disposition n'est satisfaite. Nous pouvons nous demander si les restrictions en cause sont proportionnées, adaptées et indisponibles. M. Piau pense que non. Le règlement irait jusqu'à supprimer toute concurrence, seule la F.I.F.A. étant autorisée à accorder une licence. M. Piau reprend à son compte l'hypothèse selon laquelle, derrière la volonté affichée de la F.I.F.A. à protéger les joueurs et de moraliser la profession d'agent sportif se cache, en réalité l'intention de contrôler entièrement la profession au détriment du principe de la non-discrimination et celui de la liberté d'entreprendre.

Cependant, nous pourrions difficilement admettre l'idée selon laquelle la F.I.F.A. exercerait une position dominante car elle n'est pas une association d'entreprises dans la mesure où ces dernières (clubs professionnels) ne constituent qu'une minorité des membres des associations nationales, lesquelles constituent les membres de la F.I.F.A.. La notion d'activité économique mérite également d'être nuancée car dans l'exercice de son pouvoir réglementaire, que M. Piau et d'autres mettent en cause, l'organisation internationale se défend d'exercer des activités économiques directement liées au marché des transferts. Parallèlement à cela, l'exercice d'un pouvoir réglementaire sur des acteurs économiques (agents sportifs) d'un marché (celui des transferts) ne signifie pas que la F.I.F.A. a des intérêts sur ce marché si nous considérons notamment que cette dernière ne représente ni les joueurs ni les clubs dans leurs

relations avec les agents. Toutefois, même si les clubs professionnels soient minoritaires la qualification unilatérale, par une association ou une fédération sportive, de sportifs ou de clubs comme « amateurs » n'est pas en elle-même de nature à exclure que ceux-ci exercent des activités économiques au sens de l'article 2 CE¹⁸⁵.

L'argument le plus discutable de M. Piau est celui qui consiste à penser que le principe de spécificité sportive lequel entraîne une dérogation au droit communautaire ne peut pas être invoqué en l'espèce, car l'activité en cause n'est pas directement liée au sport. Cette position est difficilement défendable dans la mesure où c'est précisément un service sportif qui constitue l'objet même de la relation économique. D'autre part, le caractère obligatoire du règlement, que conteste par ailleurs M. Piau, tout comme les sanctions qu'il prévoit sont inhérents à l'existence même d'une réglementation. En revanche, il est possible d'envisager une réflexion sur le pouvoir normatif dont dispose une organisation privée du droit suisse comme la F.I.F.A. et dont la mission principale définie dans ses statuts est de promouvoir le football au regard des législations nationales et des principes communs aux Etats membres.

L'analyse de cette affaire pose inévitablement la question de l'objectivité de l'appréciation de la Commission concernant le règlement F.I.F.A. La Commission affirme que son appréciation n'est pas erronée dans la mesure où les restrictions imposées par la F.I.F.A. ont pour seule visée la protection des joueurs et le devoir de garantir la qualification des agents. En effet, faute d'organisation interne à la profession, l'organisation internationale se doit d'apporter des restrictions justifiées, indispensables et proportionnées. Cette légitimité de la F.I.F.A. lui vient notamment des fonctions qu'elle remplit et que n'implique pas la catégorie dont elle se dit relever. C'est pourquoi, la F.I.F.A. se présente dans l'imaginaire collectif non comme une organisation ou association de football mais comme une institution dans la mesure où elle est censée incarner les plus hautes valeurs du football¹⁸⁶. Cependant, se pose la question de savoir si en tant que garante du respect des valeurs et des intérêts non seulement du football mais également de l'ensemble des acteurs concernés par ce sport, elle n'est pas aussi garante de la protection de ces mêmes agents ?

¹⁸⁵ Voir arrêt de la Cour Européenne du 11 Avril 2000, Deliège, C51/96 et C191/97, Rec.p.I 2549, point 46

¹⁸⁶ E.C. Hughes, Voir « *Les institutions américaines comme entreprises collectives* » in *Le regard sociologique*, EHESS, 1996.p. 139-153.

En effet, les agents rencontrés font part de leur sentiment de discrimination quant à la manière dont a été mis en place l'encadrement juridique de leur profession. Ils estiment qu'au lieu d'apporter une légitimité incontestable à l'agent sportif par son règlement la F.I.F.A. trouve une opportunité pour porter sur l'agent des jugements catégoriques allant jusqu'à lui imposer une éthique de responsabilité professionnelle sans pour autant leur garantir une protection de même ampleur. L'exemple de football montre comment et de quelles manières sous l'impulsion de quelques individus, l'instance sportive internationale, en occurrence, la F.I.F.A. a procédé à des modifications de ses règlements. Cependant, l'organisation internationale se trouve par ailleurs, depuis, visiblement exposée aux critiques et contestations émanant des associations internationales et des ligues professionnelles lesquelles en revanche souhaiteraient que la F.I.F.A. renforce d'avantage sa réglementation. Le rappel du contexte dans lequel les premières tentatives d'encadrement législatif spécifique de l'activité d'agent sportif ont vu le jour, permet de mieux comprendre dans quelle mesure l'approche fonctionnaliste qui est celle adoptée par les instances politiques et sportives par le biais d'une professionnalisation précipitée de l'activité ne permet pas de répondre aux attentes de l'ensemble des acteurs concernés. Bien que les législations et réglementations encadrant l'exercice de l'activité d'agent sportif ne concernent, en théorie, que les agents disposant d'une licence, il est important de s'y intéresser afin de pouvoir mieux saisir les problèmes soulevés et occasionnés par l'agent sportif.

Par ailleurs, la F.I.F.A. a récemment fait part de sa volonté de redéfinir son encadrement de la profession d'agent sportif. L'objectif exprimé par la fédération internationale de football vise à vérifier plus systématiquement les transactions liées aux transferts entre clubs, c'est-à-dire de contrôler les actes et non les acteurs. Le projet prévoyait une libéralisation de la profession d'agent sportif suite à quoi on ne parlerait plus d'activité « d'agents » mais « d'intermédiaires », dont l'accès sera accordé sans autorisation préalable d'une fédération nationale et donc à la portée de chaque individu, la F.I.F.A. fixant une série de conditions et de critères que les joueurs, les agents et les clubs devront respecter pour effectuer un transfert. Initialement prévue pour mai 2010, l'adoption de ces nouvelles règles est toujours au stade de projet. Néanmoins, à défaut d'une révision du statut d'agent sportif, la F.I.F.A. a mis en place un système de régulation des transferts internationaux appelé « Transfer Matching System » (TMS).

Encadré 6.1 : Système de régulation des transferts de la FIFA

(Transfer Matching System)

Suite à une proposition de la Task force de la F.I.F.A. « For the good of the game », la fédération internationale a adopté à l'occasion de son congrès en 2007, le projet de mise en place d'un système de régulation des transferts internationaux de footballeurs professionnels. Suite à la réussite de plusieurs projets pilotes menés par les fédérations membres de la F.I.F.A. au cours de la saison 2008/2009, le recours au Transfer Matching System (TMS) est devenu obligatoire à partir du 1^{er} octobre 2010 pour tous les transferts internationaux. L'objectif recherché par la F.I.F.A. consiste à se doter d'un outil permettant de recueillir un maximum d'informations sur chaque transfert de footballeur tout en participant à une plus grande transparence des transactions financières. Par ailleurs, le système permet notamment de « tracer » le joueur transféré et réduit ainsi considérablement toute possibilité de transferts fictifs qui ont pour seul objectif les mouvements de fonds souvent illicites. Enfin, le système garantit que tout paiement lié à un transfert s'effectuera exclusivement de club à club.

Concrètement, dans le cadre de TMS, préalablement à chaque transfert, le club acheteur et le club vendeur doivent, séparément l'un de l'autre, saisir dans une application électronique des informations relatives au transfert en question. Une fois ces informations enregistrées, le système procède à une vérification de la parfaite concordance des données saisies par les deux clubs. Si les informations concordent, les fédérations compétentes pourront émettre un certificat international de transfert (CIT) lequel sera enregistré et sauvegardé dans une base de données centralisée regroupant l'ensemble des transferts réalisés entre fédérations.

Quant à l'agent sportif, le système prévoit la possibilité pour les différentes parties d'avoir recours à trois types d'agents :

- **Agent licencié auprès d'une fédération nationale**
- **Avocat exerçant dans son pays de résidence**
- **Parent, frère, sœur ou conjoint(e) de joueur**

Le système possède une large base de données contenant certaines informations sur les antécédents des agents licenciés (suspension de l'agent, retrait de licence, etc.) S'agissant de la commission de l'agent, seule la commission de l'agent du club demandeur doit être déclarée, ce qui n'est pas sans poser problème. Autrement dit, le système ne permet pas d'assurer un contrôle efficace de l'intervention des agents sportifs dans les transferts internationaux. Le TMS n'apporte pas suffisamment de protection contre les montages financiers parallèles qui sont facilités par l'intervention des agents non licenciés. Par conséquent, il convient de relativiser l'efficacité du TMS dans le contrôle des fonds financiers mobilisés à l'occasion des transferts internationaux de footballeurs professionnels.

6.3. L'agent sportif dans l'athlétisme

6.3.1 La conceptualisation d'un projet professionnel atypique

Dans sa vision de la société en tant qu'espace social au sein duquel des classes sociales, des groupes ou autres entités sociales luttent les uns contre les autres pour obtenir des récompenses de nature économique, sociale ou politique, Max Weber(1995) accorde une place particulière au groupe professionnel. Il s'intéresse à ces individus qui grâce à leurs qualifications académiques parviennent à s'installer durablement sur le marché du travail. Dans ce sens, le groupe professionnel n'est pas perçu comme une simple facette de la vie sociale de l'individu mais davantage comme une entité dont les membres doivent non seulement parvenir à assurer l'existence du dit groupe, mais également une fois cette existence reconnue à maintenir la position sociale du groupe au sein de la société. Autrement dit, le groupe professionnel doit poursuivre un objectif. A regarder de près la notion de projet professionnel s'apparente à celle de carrière étudiée par Hughes (1958) et Freidson (1970). Si la notion de carrière est abordée à partir de l'individu et de ses aspirations individuelles en termes de réalisation professionnelle, celle de projet professionnel implique la présence d'une conscience collective suffisamment élaborée pour permettre à l'élite professionnelle de définir les objectifs du groupe professionnel ainsi que les moyens mis à la disposition de ses membres pour les atteindre. Certains individus voient précisément dans la poursuite de ce projet professionnel une source d'accomplissement personnel. Les entretiens réalisés avec les agents sportifs font ressortir une forte corrélation entre la prise de conscience de sa « vocation » et le développement d'un modèle individuel de projet professionnel qui aboutit sur « *une institutionnalisation du savoir formel* » telle que décrite par Freidson¹⁸⁷ tout en assurant une régulation de « *la concurrence pour le monopole de compétences juridictionnelles*¹⁸⁸ ». L'hypothèse générale de cette thèse s'intéressant à la manière dont s'érigent les limites d'un nouveau domaine professionnel, les témoignages recueillis auprès des principaux acteurs de ce processus doivent nous permettre de disséquer les mécanismes de fabrication de l'*homo agens*, soit la reconnaissance d'une compétence spécifique.

¹⁸⁷ E. Freidson, *Professional Powers*, Chicago, University of Chicago Press, 1986.

¹⁸⁸ A. Abbott, *The System of the Professions. An Essay of the Division of Expert Labour*, Chicago, University of Chicago Press, 1988.

Prenons J.D. : américain, septuagénaire, aujourd'hui entraîneur « par passion », c'est un des premiers agents dans l'athlétisme. Il a ceci de particulier qu'il a été désigné par plusieurs agents et athlètes interrogés comme celui qui aurait façonné le métier d'agent sportif dans l'athlétisme. Ainsi, lorsque nous le rencontrons à Los Angeles, en janvier 2012, nous entamons l'entretien par une série de questions sur ses débuts dans la profession. A la fin des années 1960, dans les coulisses d'une course sur route en Californie à laquelle il vient de participer, J.D. observe des coureurs entrer dans le bureau de l'organisateur de la course pour y récupérer leur « cachet ». C'est à ce moment-là qu'il « prend conscience » de sa vocation (professionnelle) : il veut devenir agent sportif afin d'aider les athlètes à maximiser le rendement économique de leur capital sportif incorporé¹⁸⁹. Pourtant, le contexte semble peu propice au développement du métier d'agent sportif car à l'époque l'athlétisme demeure un des derniers bastions de l'amateurisme, interdisant strictement toute rémunération de l'athlète. La professionnalisation fait l'objet d'une vigoureuse opposition de la part des dirigeants de la Fédération Internationale de l'athlétisme (I.A.A.F.) et des fédérations nationales. J.D. ne se laisse pas décourager par l'hostilité des institutions sportives. Au contraire, le projet professionnel qu'il élabore va s'articuler autour de deux axes majeurs : premièrement, contribuer à la reconnaissance sociale de la profession d'agent sportif, notamment en représentant « honnêtement » les intérêts économiques de l'athlète ; et deuxièmement, participer à une accélération du processus de professionnalisation dans l'athlétisme. Ces deux axes d'actions se révèlent interdépendants et complémentaires puisque la reconnaissance sociale de la profession ne peut résulter que de l'aboutissement du processus de professionnalisation. Bien que les athlètes soient rémunérés pour leur participation à des meetings européens dès la création de ceux-ci, ce n'est qu'à partir de la fin des années 1970 que la « vie du circuit d'athlétisme » prend des allures professionnelles :

« Ma priorité a toujours été de faire de mon mieux pour que les athlètes abordent les compétitions dans les meilleures conditions. Lorsque j'ai commencé dans le métier, les conditions de préparation, de voyage et d'accueil des athlètes sur le circuit étaient à des années de lumière de ce qu'elles sont aujourd'hui. Je

¹⁸⁹ J.-M. Faure, S. Fleuriel (dir.), *Excellences sportives. Économie d'un capital spécifique*, Editions du Croquant, coll. « Champ Social », 2010.

pense avoir contribué considérablement à leur amélioration. Je me rappelle, par exemple, comment j'ai convaincu les organisateurs de meetings à loger les athlètes dans des hôtels alors qu'ils séjournaient habituellement dans des dortoirs. Tout a commencé à la fin des années 1970, en Belgique, lorsque mes athlètes, après vingt-cinq heures de voyage se sont retrouvés à dix logés dans un dortoir, à dormir sur des lits qui ne seraient même pas dignes d'une prison. Je me suis dit alors que c'en était assez. Des gens viennent supporter et applaudir des champions qui une fois le spectacle fini sont traités comme de la main d'œuvre à faible coût. Alors j'ai dit à l'organisateur du meeting qu'aucun de mes athlètes ne participera à son meeting s'il ne les héberge pas dans un hôtel avec tout le confort que méritent des individus qui font commerce de leur corps. Il m'a dit qu'il n'en avait pas les moyens et entre temps d'autres athlètes que je ne représentais pas ont également fait savoir qu'ils se retiraient du meeting pour les mêmes raisons. Quelques heures plus tard, alors que nous étions sur le point de quitter la ville, le directeur du meeting nous a informé que finalement il a réussi à obtenir un partenariat avec un hôtel local et que nous y serons tous logés. Après cet épisode, j'exigeais automatiquement des directeurs de meetings que les athlètes soient logés et nourris dans un hôtel et que leur soient remboursés les frais de transport en plus des primes de participation. Et depuis la fin des années 1980, les athlètes séjournent un peu partout dans des palaces aux frais de l'organisation des meetings. »

Ainsi se configure, au cours des années 1980, une structure organisationnelle du circuit international d'athlétisme au sein de laquelle les agents sportifs forment un groupe d'acteurs engagés dans des échanges égaux avec les directeurs de meeting, tout en préservant des relations solides, empreintes de confiance mutuelles avec les athlètes. La matérialisation du projet professionnel et la semi clandestinité dans laquelle exercent les agents contribuent à l'émergence d'une conscience collective. De ces événements naît progressivement une idéologie professionnelle qui présente les agents sportifs dans l'athlétisme comme un groupe professionnel « uni et solidaire » composé d'individus qui travaillent ensemble sans conflits à l'institutionnalisation de leur métier. Déjà, dans les années 1980, la réalité était plus complexe,

chacun cherchant à obtenir les meilleures conditions financières pour ses athlètes. De tels comportements se trouvent néanmoins limités par l'interdépendance qui unit les agents sportifs les uns aux autres : chacun nécessite le soutien du groupe pour exercer hors des normes de l'institution sportive et tous aspirent à une institutionnalisation de leur fonction. Si un agent enfreint la règle tacite de « coopération mutuelle », il se retrouve rapidement isolé et écarté des échanges. Sa réputation est ternie, entachée auprès des athlètes et organisateurs de meetings par des avis négatifs sur sa « façon de faire du business ».

« Des brebis galeuses, il y en a toujours eu dans ce métier, mais ils finissaient toujours par soit être complètement exclus du métier, soit par entrer dans le bon chemin. Les agents parlent entre eux et les athlètes fond de même. Un jour en 1990, après un meeting suisse, un de mes athlètes est venu me dire qu'un tel athlète avait obtenu 30 000 dollars pour sa participation au meeting. Pour ma part, je savais que son agent avait négocié un cachet de 60 000 dollars. Autrement dit, l'agent venait d'empocher une commission de 50 % à l'insu de son athlète. Très rapidement, tout le circuit était au courant de ses pratiques, les directeurs de meetings ne voulaient plus négocier avec lui et les athlètes qu'il représentait ne lui faisaient plus confiance. »

Le rapport à l'argent reflète la complexité des liens sociaux et la structure économique de l'athlétisme. L'argent constitue « une forme de la réciprocité d'action entre les hommes¹⁹⁰ », se présentant comme une source de libération et d'aliénation de l'individu. Cette dualité paraît d'autant plus renforcée que les négociations, les transactions et les arrangements économiques se déroulent « sous le manteau », en toute discrétion. Un voile de mystère entoure les questions monétaires dans l'espace sportif : entre eux, les agents, les athlètes et les directeurs de meetings ne dévoilent pas les montants exacts de leur revenu, ni qui rémunère combien qui. Si chacun connaît le montant des primes de classement officielles et celui de la commission de l'agent, soit 20% du revenu de l'athlète, le revenu net de l'agent s'avère difficile à estimer car il est le résultat de divers arrangements qui se compensent ou se cumulent et sont généralement tributaires de l'événement, du contexte et des athlètes représentés. A cet égard, J.D. apporte son témoignage :

¹⁹⁰ G. Simmel, *Philosophie de l'argent*, coll. Quadrige, éd. PUF, 1999.

« Vous n'allez pas me croire si je vous dis que je n'ai jamais pris de pourcentage sur les primes de mes athlètes. La règle dans l'athlétisme a toujours été de 20%, mais moi je négociais mon cachet directement avec le directeur de meeting. Me faire payer par le directeur de meeting avait plus de sens pour moi. En revanche, concernant les contrats de sponsoring, j'appliquais la règle de pourcentage. »

L'amateurisme officiel de l'athlétisme ayant obligé les directeurs de meeting à rémunérer les athlètes en argent liquide, cette pratique demeure encore très répandue. Plusieurs athlètes américains interrogés dans le cadre de notre recherche nous ont avoué rentrer aux Etats-Unis, à la fin de la saison européenne, avec des valises remplies d'argent. Les agents interrogés et J.D., notamment, ne manquent pas de relever une certaine « hypocrisie » des fédérations nationales face au professionnalisme « sous-marin » de l'athlétisme. Alors qu'officiellement les fédérations nationales dénoncent avec vigueur le sport professionnel, en coulisses, elles font pression sur les agents sportifs afin qu'une partie des gains de l'athlète leur soit reversée. Les dissensions entre les fédérations nationales, d'un côté, et les organisateurs de meetings et les agents sportifs, de l'autre, ne sont donc pas uniquement le fait de désaccords sur le respect des règles du sport amateur. Les athlètes, très opposés à l'idée de devoir céder à leur fédération nationale une partie de leurs revenus finissent par acquiescer, comprenant que si les fédérations venaient à interdire la présence des agents sportifs sur le circuit, leur rémunération sera, sans doute, revue à la baisse. Alors, un peu partout, et aux Etats-Unis notamment, les agents sportifs verseront un pourcentage des gains des athlètes qu'ils représentent à la fédération nationale de l'athlète et ce jusqu'à la reconnaissance officielle du professionnalisme par l'I.A.A.F. au début des années 1990. Mécontents de voir une partie des flux monétaires réinjectée dans la sphère politico-institutionnelle de l'athlétisme, les agents développent rapidement la technique de « double contrat » :

« Les athlètes n'arrétant pas de rouspéter comme quoi il était honteux de la part de la fédération nationale de vouloir taxer leur revenu, les agents ont trouvé moyen de réduire la commission versée à la fédération en réécrivant les contrats. La fédération avait demandé à chaque agent de présenter par écrit les détails des primes et cachets de chaque athlète, compétition par compétition puis de leur

verser entre 10 et 20% des chiffres présentés. Alors les agents se sont mis à réécrire les contrats avec la collaboration des directeurs de meetings afin de réduire au minimum les sommes versées à la fédération. Disons que le cachet d'un athlète s'élève à 100 000 dollars, son agent, au lieu de verser 20 000 dollars de cette somme à la fédération nationale de l'athlète, écrit un contrat bidon stipulant que l'athlète a perçu 10 000 dollars pour sa prestation, et voilà que la fédération reçoit 2000 dollars. »

Les dirigeants soupçonnent l'existence de la technique de double contrat, mais ferment les yeux devant de telles pratiques, choisissant de ne pas intervenir pour deux raisons majeures. Premièrement, si les fédérations nationales, attachées à défendre l'idéologie d'un athlétisme amateur, revendiquaient ouvertement leur « droit » à percevoir leur part de tout revenu généré par la pratique professionnelle de leur sport, cela reviendrait non seulement à reconnaître la légitimité du modèle professionnel mais également à devenir implicitement un porte-parole du professionnalisme. Deuxièmement, s'attaquer à des techniques rusées des agents sportifs se révélait tout aussi complexe compte tenu de l'omerta qui entoure les transactions financières menées par ceux-ci, pour devenir répréhensibles, les pratiques « irrégulières » devant impérativement être avérées et non reposer uniquement sur une présomption de culpabilité.

L'analyse de l'émergence du projet professionnel de l'agent sportif dans l'athlétisme met en exergue les aléas du processus de légitimation d'une activité initialement illégale et qui pour des raisons de convergence d'intérêts des acteurs en présence devient un indispensable agent de régulation économique. La reconnaissance professionnelle et sociale du « métier » d'agent sportif ainsi que son institutionnalisation officielle n'ont pas eu d'impact considérable sur la pratique quotidienne du « métier », le modèle professionnel érigé sous l'amateurisme n'ayant jamais été remis en cause. Les rapports de force et diverses formes de conflits et de tiraillements qui caractérisent la relation tripartite dans certains sports sont limités dans l'athlétisme car les relations entre les acteurs de cet espace social obéissent aux principes de convenance, de coopération et de réciprocité. Nous allons maintenant poser notre regard sur les

événements qui ont précédé l'institutionnalisation de la profession d'agent sportif dans l'athlétisme.

6.3.2 L'aboutissement d'un long processus de légitimation

Dans l'athlétisme, comme cela a été dit précédemment, les premières expressions d'une volonté de réglementer la profession d'agent sportif apparaissent à partir des années 1980 et émanent des athlètes qui lassés de leur statut amateur revendiquent le droit d'être officiellement représentés par un conseiller qui négocierait le prix de leur performance. Avant les années 1980, la position de l'I.A.A.F. était très radicale. En tant que garante du respect de l'amateurisme, l'instance interdisait à tout athlète d'avoir recours à un agent sportif et de manière générale à tirer quelconque revenu de leur participation à des compétitions sportives ou même d'utiliser leur image d'athlète pour obtenir des contrats de sponsorings. Cependant, les agents sont présents dans l'athlétisme dès l'apparition des compétitions organisées. Leur rôle était souvent double, celui d'organisateur d'événement et d'intermédiaire sportif. Avec la multiplication des courses athlétiques, les athlètes se rendent rapidement compte de la nécessité de s'entourer d'un agent capable de les placer dans les compétitions les plus prestigieuses tout en revendiquant leur droit d'être rémunéré pour leur performance sportive en dépit du statut amateur de leur sport. Les années 1980 sont marquées par de virulents conflits opposant les athlètes aux instances sportives nationales et internationales autour de la question de la professionnalisation de l'athlétisme. S'agissant de la défense des valeurs du sport amateur, les athlètes accusent leur fédération nationale, et par là l'I.A.A.F., d'avoir une double position. D'une part, les instances sportives s'opposent à la rémunération des athlètes, et d'autre part acceptent d'être les gestionnaires de ces mêmes rémunérations. En effet, l'I.A.A.F. autorise une rémunération des athlètes si cette dernière est versée aux fédérations nationales lesquelles décident comment disposer de cet argent.

En 1981, Alberto Salazar, alors recordman du monde de marathon, protestant contre l'interdiction faite aux athlètes de recevoir de « prize money », autrement dit une récompense financière pour leur participation à des compétitions, s'attaque à la fédération américaine d'athlétisme, alors The Athletics Congress (TAS) devenue depuis United States Track and

Field (USATF) : « *Pourquoi TAC devrait avoir le contrôle de mon argent ? Ils souhaitent agir en agents ? Pourquoi insistent-ils ? Je pense que TAC a peur de perdre son pouvoir. Ils souhaitent contrôler les athlètes. Mais ils n'ont pas droit de faire cela. Ce n'est qu'une bande d'hypocrites et de voleurs !* »¹⁹¹.

L'ensemble des athlètes partagent la position de Salazar. Toutefois, en Europe, les athlètes originaires des pays communistes rencontrent des difficultés supplémentaires, essentiellement liées à une plus grande ingérence des pouvoirs politiques dans le domaine sportif.

La position de l'I.A.A.F. devient difficile à défendre avec la mise en place du circuit professionnel à partir de 1984. Et pourtant, en 1985, à l'occasion d'une séance annuelle, tout en rappelant que seule la fédération nationale de l'athlète a le droit de négocier, organiser ou marchander les activités de l'athlète, l'I.A.A.F. décide que tout athlète qui aurait recours à un agent serait immédiatement suspendu. Il convient de penser que l'I.A.A.F. fera preuve d'une certaine tolérance à l'égard de ce qui s'apparente à de « l'amateurisme marron ». Dès 1984 et l'instauration du circuit professionnel, certains athlètes n'hésitent pas à évoquer ce qu'ils appellent « enlightened amateurism¹⁹² » ou l'amateurisme marron. La même année une dispute naît entre Edwin Moses et Carl Lewis autour de la présence des athlètes américains sur le circuit européen. Les deux athlètes ont chacun un agent et Moses affirme que les meilleurs athlètes de l'époque peuvent être considérés comme professionnels de fait de la rémunération reçue « sous la table » à l'occasion des meetings européens. D'après lui, cet « amateurisme éclairé » (enlightened amateurism) arrange toutes les parties. L'existence de « l'amateurisme marron » était un secret de polichinelle et en parler publiquement exposait les athlètes à de très lourdes sanctions. En 1976, Guy Drut s'est vu ainsi banni à vie par l'I.A.A.F. après avoir avoué dans la presse qu'il avait reçu de l'argent pour participer à des compétitions d'athlétisme. Il fut obligé de mettre sa carrière d'athlète entre parenthèses à 26 ans, quelques mois seulement, après avoir obtenu son titre olympique à Montréal, avant d'obtenir finalement l'autorisation de réintégrer les compétitions en 1980. Durant sa suspension des compétitions officielles organisées par l'I.A.A.F., Drut avait rejoint les Etats-Unis et leur circuit

¹⁹¹ The Spokesman-Review, Oct 27, 1981.

¹⁹² Pittsburgh Post- Gazette, 28 Juillet 1984.

professionnel avec l'aide de Mark McCormack, fondateur et ancien président de l'International Management Group (IMG), l'agence mondiale de management leader dans les secteurs du sport, du mannequinat, du cinéma ou de la musique.

L'apparente tolérance de certaines pratiques illicites au regard des règlements existants, ne décourage pas les athlètes à vouloir imposer l'idée d'une progressive professionnalisation de l'athlétisme aux instances sportives dirigeantes. Face à un refus catégorique de l'I.A.A.F. de modifier ses règlements, athlètes et agents décident en 1989 de défier l'I.A.A.F. en lui opposant un contre-pouvoir sous forme d'un syndicat de représentants d'athlètes, l'I.A.A.R. (International Association of Athlete Representatives). Les agents regroupés au sein de l'IAAR expliquent que leurs motivations principales sont « d'abolir l'amateurisme », d'amener l'I.A.A.F. à considérer les athlètes comme des sportifs professionnels tout en soulignant qu'il est important pour l'instance internationale de « vivre dans son temps »¹⁹³, l'amateurisme devenant obsolète.

Face au lobbying de l'I.A.A.R., la fédération internationale a reconnu, à l'occasion de son 37ème Congrès qui a eu lieu à Barcelone en septembre 1989, pour la première fois, l'existence des agents sportifs dans l'athlétisme et a décidé de réglementer l'activité des agents ou « managers » d'athlètes appelés aujourd'hui « représentants d'athlètes ». Trois ans plus tard, en 1992, le Conseil de l'I.A.A.F. a approuvé une « Note d'information », à destination des fédérations membres de l'IAAF, modifiée en 1993 pour devenir une « réglementation » à caractère statutaire de l'activité des représentants d'athlètes. Cette dernière fut modifiée à plusieurs reprises en 1997 puis complétée par la Règle 7 des Règles des compétitions de l'I.A.A.F. 2009 qui a également été modifiée à l'occasion du 47^{ème} Congrès de l'I.A.A.F. qui s'est tenu à Berlin le 12 août 2009.

Une réglementation spécifique aux représentants d'athlètes, « IAAF Athletes Representatives Regulations »¹⁹⁴ est adoptée lors du Conseil de l'IAAF qui s'est tenu à Doha en mars 2010 et entrée en vigueur le 1 mai 2010.

¹⁹³ St. Petersburg Times, 2 Septembre 1989.

¹⁹⁴ Voir l'IAAF Athletes Representatives Regulations disponible sur le lien suivant : http://www.iaaf.org/mm/Document/AboutIAAF/Publications/05/78/06/20110429111551_httppostedfile_13-01-ARRegs-1stMay2011-Final-Website_24249.pdf

Le règlement I.A.A.F. autorise un athlète à avoir recours aux services d'un « représentant autorisé d'athlète » qui ne peut être qu'une personne physique¹⁹⁵, pour l'assister, en coopération avec la fédération nationale, dans le planning, organisation et négociation de son programme de compétitions. L'I.A.A.F. précise que le règlement s'applique uniquement aux individus qui représentent les intérêts des athlètes classés dans le TOP 30 du classement de l'I.A.A.F. sans interdire pour autant aux athlètes qui ne font pas partie de trente meilleurs athlètes du monde dans leur discipline, à avoir recours aux services d'un agent. L'I.A.A.F. publie sur son site à côté du nom de tout athlète classé dans le TOP 30, le nom de son représentant.

La notion de « représentant autorisé d'athlète » est préférée au terme d'agent sportif compte tenu de la nature spécifique de l'activité des agents dans l'athlétisme. L'I.A.A.F. n'aborde pas dans son règlement les relations contractuelles entre « le représentant autorisé » et « l'athlète » en dehors de l'activité de placement. Nous reviendrons plus loin sur la spécificité des tâches de travail de l'agent sportif dans l'athlétisme.

6.4 La réglementation de la FIBA

La Fédération Internationale de Basketball (F.I.B.A.) commence dès 1997 à réfléchir sur la meilleure façon d'apporter d'un encadrement juridique à l'exercice de l'activité des agents. Cependant, il faudra attendre 2006 pour voir le règlement¹⁹⁶ gouvernant l'activité voir le jour. C'est le 1^{er} septembre 2006 qu'une version amendée des Règlements internes de la F.I.B.A., contenant une réglementation sur les agents de joueurs (Règle H.5), est entrée en vigueur.

La définition de l'agent sportif de la F.I.B.A. rappelle celle du règlement initial de la F.I.F.A.. L'agent sportif y est défini comme une personne physique représentant et/ou protégeant les intérêts des joueurs, entraîneurs ou clubs. Contrairement à la F.I.F.A., et tenant

¹⁹⁵ Chapitre 3.1 de l' IAAF Athletes Representatives Regulations .

¹⁹⁶ http://www.fiba.com/downloads/training/agents/Eligibility_Players_Agents.pdf

compte de la mobilité des techniciens dans le basketball, la fédération internationale a autorisé le recours des entraîneurs aux services des agents. A titre d'exemple, la ligue italienne de volley-ball¹⁹⁷ dispose d'un règlement spécifique à l'exercice de l'activité des agents et dans lequel la définition de l'agent sportif est identique à celle de la F.I.B.A. Les agents sportifs¹⁹⁸ ont été associés à l'élaboration du règlement les concernant.

Les dispositions prévues par ce règlement sont assez proches de celles du règlement de la F.I.F.A. Concernant les transferts nationaux, le règlement indique que « *toute fédération affiliée qui le juge nécessaire peut élaborer son propre règlement régissant les agents...* » (art. H.5.2) Les fédérations nationales de basket-ball n'ont donc aucune obligation de mettre en place une réglementation propre aux agents sportifs.

6.5 La réglementation de l'International Rugby Board (IRB)

Suite à la professionnalisation accrue du rugby qui est officiellement devenu un sport professionnel en 1995, l'IRB a mis en place un groupe de travail, « Game Regulations Working Party », chargé de consulter les fédérations nationales membres de l'I.R.B. sur la question des changements récents affectant le rugby. Le groupe a remis à l'I.R.B. un rapport dans lequel figurent des propositions pour la révision de la réglementation en vigueur à cette époque. Suite à l'expertise apportée par le groupe de travail, l'I.R.B. a instauré un nouveau règlement, davantage adapté au rugby professionnel. Pour la première fois, l'agent sportif est mentionné dans une réglementation sur les agents sportifs dans le rugby. Aux termes du règlement de l'I.R.B. sur les agents, appelé « Regulation 5 » (règlement 5)¹⁹⁹ chaque fédération a le pouvoir : « *d'autoriser et de réglementer l'activité des agents qui agissent pour le compte de ses membres (ou personnes dépendant de sa juridiction) et des agents opérant dans la juridiction de cette fédération.* Le texte énonce encore que « *chaque fédération devra fixer*

¹⁹⁷ <http://www.legavolley.it/upload/4765-Regolamento%20Elenco%20agenti%20sportivi.pdf>

¹⁹⁸ « Player Agents in FIBA structure. Interview with FIBA Secretary General Patrick Baumann », *FIBA Assist Magazine*, n°30, March 2008, p.34.

¹⁹⁹ Annexe 6.1 : « Règlement 5. Agents, » règlement de la profession d'agent sportif de l'IRB.

les règles appropriées régissant et autorisant l'activité des agents, et les déposer à l'I.R.B. ». Par ailleurs, il est stipulé que ces règles devront contenir les principes généraux définis aux articles 5.1.1 à 5.1.10 du règlement I.R..B.. Les fédérations nationales membres de l'I.R.B. sont donc en principe dans l'obligation d'adopter une réglementation concernant l'activité des agents sportifs intervenant dans leur discipline. Quant au contenu de cette réglementation, sous réserve de quelques recommandations générales imposées par l'I.R.B., les fédérations nationales sont laissées libres de constituer des règlements nationaux selon leurs appréciations relevant de leur libre arbitre.

6.6. L'agent sportif dans le cyclisme

6.6.1 Les dessous d'une légitimation tardive de l'activité

L'activité d'agent sportif, dans le sens d'une mise en rapport entre un coureur cycliste et une équipe professionnelle en vue de la conclusion d'un contrat de travail, s'institutionnalise dans le cyclisme assez tardivement au cours des années 2000. Les raisons de cette légitimation officielle tardive de l'activité sont à chercher dans la structure socio-professionnelle du « cosmos » cycliste²⁰⁰. Dans le cyclisme, à l'instar de la boxe où se côtoient managers, agents, bookmakers et autres intermédiaires, plusieurs agents types se partagent les segments de la fonction d'intermédiation sportive. Parmi ces agents types, trois en particulier (manager, directeur sportif et agent sportif) se distinguent par la nature des tâches professionnelles qu'ils accomplissent en ce sens qu'ils sont amenés à servir d'intermédiaire entre le coureur cycliste et une tierce partie.

Dans le cyclisme, historiquement, l'activité d'agent sportif était jusqu'au milieu des années 1980 exercée exclusivement par le manager. Son travail professionnel s'organisait au tour de deux tâches principales : représentation des intérêts des coureurs cyclistes, d'une part, et organisation et montage des plateaux pour les directeurs des critères, d'autre part.

²⁰⁰ N. Lefevre., *Le cyclisme d'élite français : un modèle singulier de formation et d'emploi*, Nantes : Thèse de Sociologie, 2007 (dir. : J.M. Faure & C. Suaud)

L'émergence de la figure du manager cycliste semble étroitement liée à l'histoire de ce sport et de ses relations avec l'Etat. L'engouement populaire et la multiplication des compétitions qui accompagnent la démocratisation accrue du cyclisme, au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, attirent vers le cyclisme des investisseurs « extra-sportifs ». En France, la presse, la Fédération Française de Cyclisme et l'industrie du cycle accueillent cette arrivée avec beaucoup de méfiance car elle présage l'instauration d'un nouvel ordre économique du marché cycliste. Les compétitions cyclistes se multiplient et chaque directeur de course cherche à obtenir une bonne place dans le calendrier pour leur course ainsi que la participation des meilleurs coureurs. Les moyens de communication étant limités, à l'époque, certains coureurs s'engagent à participer à deux courses à la fois provoquant la colère des directeurs de courses.

La libération du marché cycliste intervient en l'absence d'intervention ou de régulation de la part de l'Etat ou des institutions sportives. Parallèlement, alors que les compétitions se multiplient, le nombre de cyclistes professionnels diminue ce qui contribue à la création d'un groupe de cyclistes professionnels d'élite. Dans les années 1950, le cyclisme professionnel, en France, pivote au tour du système des critériums. Ces coureurs d'élite sont sollicités par les organisateurs des critériums pour participer à leur course et les meilleurs d'entre eux se voient déjà offrir un contrat de travail formel, rattaché à la convention collective de l'entreprise sponsor. Toutefois, l'absence d'un mécanisme de contrôle des échanges financiers dans l'économie cycliste et l'anarchie qui caractérise ce marché, à l'époque, participent à la création d'un contexte socio-économique favorable à l'émergence d'un nouveau groupe professionnel capable d'apporter des solutions optimales face aux problèmes posés par la libération de ce même marché. C'est ainsi que nous assistons, en France, au début des années 1950 à une autonomisation de la profession de manager dans le cyclisme.

De par sa double casquette, celle d'organisateur de courses et celle de représentant de coureur, le manager s'affirme rapidement en tant que régulateur privilégié de l'économie cycliste. Loin de s'inquiéter du conflit d'intérêts qui existe potentiellement dès lors qu'un même individu est en charge de deux fonctions aux intérêts antagonistes et divergents, les directeurs des courses se réjouissent de l'arrivée des managers dans le paysage cycliste à qui ils ne tardent pas de confier les « pleins pouvoirs ». Si les directeurs sportifs pouvaient être amenés à servir d'intermédiaire pour le compte des coureurs dans ce sens qu'ils sont chargés de

prospector et recruter les coureurs pour leur équipe, leur fonction ne leur permettait pas d'intervenir dans la gestion de la carrière du cycliste en dehors du contrat qui lie ce dernier à l'équipe dirigée par le directeur sportif. Les directeurs de courses comprennent rapidement que confier le montage des plateaux aux managers permet de constituer des affiches de qualité et d'apporter des garanties supplémentaires quant à la participation des cyclistes à leur compétition. Le montage des plateaux n'est pas confié à n'importe quel manager, mais à celui qui représente le plus grand nombre de cyclistes performants. Cette approche aura pour conséquence, en France, l'installation d'un duopole qui verra deux managers Daniel Dousset et Roger Piel dominer le marché cycliste pendant plus de vingt ans.

En 1950, Daniel Dousset, ancien coureur cycliste, lassé de voir les coureurs « trompés » par les directeurs sportifs des équipes professionnelles ou responsables des courses du fait qu'ils ne respectent pas toujours leurs engagements contractuels, décide de devenir agent sportif. Dans un premier temps, il exerce exclusivement une activité d'agent sportif et gère la carrière de quelques grands noms du cyclisme à l'instar de Jacques Anquetil, Fausto Coppi, Louison Bobet, Roger Rivière ou André Darrigade entre autres.

Cependant, en quelques années, le monopole qu'il détient sur le marché d'intermédiation sportive lui permet de conquérir un autre domaine de compétence professionnelle spécifique qui est celui d'organisation et de montage des plateaux de courses. Ainsi, il ajoute à son activité d'agent sportif celle de manager. Il est notamment en charge des plateaux de Dauphiné Libéré et de Baracchi Trophy. La réussite de Dousset fascine ses anciens collègues cyclistes dont plusieurs s'essaient au métier d'agent sportif. L'un d'entre eux, Roger Piel, devenu agent en 1954, se dégage comme le seul concurrent de taille de Dousset. Les deux hommes exercent dès la fin des années 1950 un duopole sur le marché cycliste dans la mesure où ils détiennent, à eux deux, la quasi-totalité de l'offre. Cette conjoncture les place dans une situation de domination sur les coureurs qui pour avoir accès aux compétitions cyclistes doivent être représentés par l'un de ces deux manager-agents. Dousset et Piel s'engagent dans une lutte acharnée pour conquérir la plus grande part du marché cycliste. Leur opposition façonnera pendant plus de deux décennies la structure du cyclisme professionnel français. Les acteurs intervenant sur le marché cycliste sont divisés en deux

clans : des pro- Dousset et des pro- Piel²⁰¹. L’empreinte de ces deux agents sur le cyclisme est telle que même les coureurs étrangers qui désirent prendre part aux compétitions sur le territoire français doivent s’attacher les services d’un de ces deux agents.

La concurrence professionnelle se déplace également sur le terrain sportif où l’impact de la rivalité entre les deux hommes prend toute sa mesure. En 1959, alors qu’Henry Anglade se trouve bien placé pour gagner le Tour de France, sous le maillot de l’équipe régionale du « Centre-Midi », il subit la rivalité des coureurs de l’Equipe de France qui refusent de l’aider à devancer l’espagnol Federico Bahamontes, dans les étapes alpestres. Le coureur espagnol gagne le Tour de France et Anglade finit deuxième devant les français Jacques Anquetil et Roger Rivière. Ce manque de solidarité des coureurs tricolores envers leur compatriote peut être analysé à travers le prisme de la « guerre des clans ». Henry Anglade est représenté par Piel tandis que l’ensemble des coureurs de l’Equipe de France ainsi que Bahamontes font partie de « l’écurie Dousset²⁰² ». Pour ce dernier, le patriotisme n’a pas sa place dans le sport professionnel. Les coureurs managés par les managers-agents doivent servir les intérêts financiers de ces derniers au détriment des intérêts sportifs. Raphaël Gémiani²⁰³, le directeur sportif de Jacques Anquetil rapporte avoir eu en 1964 avant le début du Tour de France une conversation avec son coureur au cours de laquelle ce dernier lui a confié avoir été approché par Roger Piel, alors agent de Raymond Poulidor. Piel aurait fait comprendre à Anquetil qu’il n’aurait aucun intérêt à gagner un cinquième Tour de France. En revanche, si Poulidor venait enfin à gagner son premier Tour, cela pourrait arranger les affaires d’Anquetil et contribuer à le rendre plus sympathique aux yeux du public. De plus, en cas de victoire de Poulidor, Piel aurait promis à Anquetil cinquante contrats bien payés sur le circuit après le Tour de France ainsi que cinquante mille francs. Anquetil refuse l’offre de Piel et gagne le Tour de France de 1964.

Alors qu’ils avaient profité de la libération du marché cycliste pour faire reconnaître leur compétence et expertise en matière d’intermédiation sportive, à partir de la fin des années 1970, l’autonomie professionnelle et la validité du projet professionnel des managers sont remises en cause par une compétition interprofessionnelle accrue. Dans le cyclisme, la

²⁰¹ « Dousset-Piel, l’Age de Bronze », *Vélo*, France Novembre 2005.

²⁰² « L-hyde-aux-quatre-tetes-Fait-tomber-celle-d-Anglade » paru en ligne le 13 juillet 2001 et disponible sur le lien suivant : <http://www.humanite.fr/node/398080> Consulté le 12 mars 2009.

²⁰³ R. Geminiani, *Les années Anquetil: chronique d’une époque bafouée*, Paris, Delanoë, 1990,

compétition a ceci de particulier que la frontière entre les tâches qui reviennent à chacune des professions, ici fonctions professionnelles en compétition dans la division du travail semble très fine. La concurrence entre les différentes fonctions de l'intermédiation sportive est rendue possible par le fait que les différentes fonctions peuvent offrir des solutions différentes à un même problème. Le duopole installé par Dousset et Piel sur le marché du cyclisme professionnel garantissait pendant plus de vingt ans, une protection de leur « territoire professionnel » (Abbott, 1988) contre les assauts de la compétition interpersonnelle et l'évolution des frontières de celui-ci. Or, comme le montre Abbott, les frontières des territoires des professions ne sont pas intangibles. Les sponsors, les dirigeants des équipes cyclistes et surtout les directeurs sportifs de ces équipes commencent à remettre en cause la pertinence des solutions apportées par la profession de manager (Abbott, 1988) entraînant ainsi un affaiblissement de son pouvoir professionnel qu'Abbott définit comme la capacité d'une profession à maintenir le contrôle d'un territoire (*ibid.*, p.136-137).

En 1977, Cyrille Guimard directeur sportif de l'équipe Gitane- Campagnolo laquelle suite au rachat du fabricant de cycles Gitane devient Renault-Gitane-Campagnolo, dénonce ce qu'il appelle des pourcentages abusifs sur les contrats des coureurs prélevés par Dousset et Piel ainsi que leur gestion du calendrier des critériums d'après Tour. Guimard qui a été managé par Piel durant sa carrière de coureur semble s'exprimer en connaissance de cause. Dans la foulée, il informe la presse que dorénavant il se passera des services des managers ce qui signifie que pour décrocher des contrats, les coureurs ne seront plus dans l'obligation de faire appel à un manager. Concrètement, Guimard, et d'autres directeurs sportifs suivent rapidement son exemple, négocie directement avec le coureur les termes de son contrat avec l'équipe cycliste et une fois le contrat signé, l'équipe cycliste devient l'employeur du coureur. La dénonciation de Guimard a pour conséquence un démantèlement rapide du duopole installé par Dousset et Piel. Le retrait de ces deux managers du marché cycliste profite aux directeurs sportifs qui commencent à s'occuper non seulement du recrutement des coureurs mais également de la gestion de leur carrière sportive, tâche qu'accomplissaient jusque-là les managers-agents.

« Du temps de Dousset et de Piel, le cycliste était la propriété du manager et quand les directeurs sportifs ont refusé de bosser avec les managers, la première chose qu'ont fait les managers, c'était de menacer qu'ils allaient retirer leurs

coureurs des courses. C'est dire leur domination ! Ils se comportaient comme des macros²⁰⁴. »

L'absence de médiation institutionnelle qui a accompagné la libération du marché cycliste a contribué à l'émergence puis à l'affirmation de la fonction de manager lequel a bénéficié d'une très large autonomie de son champ d'action. Si l'autonomie des managers semble très grande du fait de leur domination sur le marché cycliste, elle ne leur permet pas d'échapper à la dépendance de leur fonction face au marché économique²⁰⁵. Le pouvoir professionnel des managers se trouve menacé dès lors qu'intervient un changement dans la distribution des flux financiers. Le capital économique des managers-agents a diminué considérablement lorsque ces derniers se sont vus retirer le droit de négocier les contrats au nom des coureurs à la fin des années 1970. Dans le cyclisme, la perte d'autonomie d'une fonction se traduit par le gain d'autonomie d'une autre. L'abandon de la fonction agent par les managers-agents pour se consacrer exclusivement à la fonction de manager, c'est-à-dire celle d'organisateur de courses, fait émerger la figure du directeur sportif. Jusqu'à la fin des années 1980, le directeur sportif sera la fonction dominante de l'intermédiation sportive dans ce sport.

Puis, au cours des années 1990 nous assistons au développement de modèle d'agent sportif « à l'américaine », avec notamment Bill Stapleton, l'agent de Lance Armstrong. Ancien nageur de niveau olympique, devenu avocat, Stapleton introduit dans le cyclisme un modèle de représentation sportive qui place le coureur au centre de la relation tripartite (coureur-agent-club). Jusque-là, le capital économique du coureur était limité par l'inégale distribution du pouvoir (économique) dans le cyclisme. La structure de l'espace cycliste, organisée à travers un ensemble de relations complexe avec des catégories d'acteur multiples et la présence d'une dépendance d'un groupe à un autre, n'est pas sans rappeler des formes de dépendance sociales ordinaires comme le paternalisme ou encore l'exploitation salariale. Le passage d'une fonction à une autre demeure très répandu dans le cyclisme et il est surtout motivé par des considérations financières. Il témoigne également de la dépendance du groupe constitué d'individus exerçant dans le domaine de l'intermédiation sportive face au marché économique.

²⁰⁴ Extrait d'entretien réalisé avec M., agent sportif dans le cyclisme le 16 Juin 2007.

²⁰⁵ P.Reydet, « Le cyclisme professionnel », Mémoire de DEA, Université de Paris I, 1977.

« Je peux compter sur les doigts d'une main les agents sportifs qui n'ont pas été directeur sportif ou coureur cycliste. Le cyclisme est un milieu très fermé. Ce sont toujours les mêmes personnes qui s'occupent du management des équipes et du management des coureurs, c'est juste qu'ils ne font pas les deux en même temps. Ils passent de l'un à l'autre. Et ça se comprend car ce n'est que depuis le début des années 1990 que l'on peut gagner sa vie en exerçant uniquement l'activité d'agent sportif. Les salaires des cyclistes sont encore très loin des salaires des footballeurs. Une commission de 10% sur un revenu annuel de 30 000 euros, pour l'agent dans le cyclisme, d'un côté, et une commission de 10% sur un transfert de plusieurs millions d'euros, pour l'agent dans le football, de l'autre : ce constat, illustre bien le fait que même si nous faisons le même métier que nos collègues dans le football, nous n'avons pas le même salaire.²⁰⁶ »

Le marché de l'intermédiation sportive dans le cyclisme se caractérise par des barrières élevées à l'entrée, conséquence directe de l'absence de surveillance institutionnelle. Le droit d'entrée sur le marché cycliste est calculé en fonction de la qualité des réseaux relationnels du candidat. Pour ce dernier, le droit d'entrée diminue avec le développement de la qualité et de la stabilité des relations avec les différentes catégories d'acteurs présents sur le marché cycliste. Cependant, le duopole installé par Dousset et Piel puis la domination du directeur sportif semblent avoir laissé leur empreinte sur le marché cycliste où le passage des situations monopolistiques ou oligopolistiques à un contexte de « libération » du marché d'intermédiation se fait attendre. Aujourd'hui, en France, en Belgique ou encore en Italie, pour ne citer que ces trois pays-là, nous observons une concentration de l'offre des services d'intermédiation sportive. En raison de cette concentration ; dans de nombreux pays, quelques agents voire un seul ((Michel Gros en France, Alex Carrera en Italie, Paul de Geyter en Belgique) se trouvent en situation de monopole sur un marché faiblement réglementé. C'est dans ce contexte que l'Union Cycliste Internationale (U.C.I.) décide en 2011 de procéder à l'introduction dans ses statuts d'un règlement relatif à l'activité d'agent sportif.

²⁰⁶ Extrait d'entretien réalisé avec M., agent sportif dans le cyclisme le 16 Juin 2007.

6.6.2 La réglementation de l'Union Cycliste Internationale (U.C.I.)

Alors que des circuits professionnels existent dans le cyclisme depuis les années 1880, ce n'est qu'en 2011 que l'Union Cycliste Internationale intègre dans ses statuts sur le sport cycliste un règlement relatif à l'exercice de la profession d'agent sportif. Le règlement d'Agent de Coureurs²⁰⁷ est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2011 pour répondre à la réalité d'une activité qui opère dans le cyclisme dès les premières compétitions professionnelles. L'encadrement tardif intervient pour fixer les conditions d'exercice de l'activité d'intermédiaire. Le règlement définit l'agent de coureur comme « une personne physique qui met en rapport, contre rémunération, un coureur et un UCI ProTeam / une équipe continentale professionnelle U.C.I. / un organisateur en vue de la conclusion d'un contrat de coureur cycliste professionnel / contrat de critérium. ». A l'instar de dispositions similaires existant à l'échelle nationale ou dans d'autres sports, le règlement U.C.I. prévoit la création d'une licence U.C.I. pour agents de coureurs délivrée aux individus ayant réussi « un examen d'aptitude standardisé U.C.I. ». Les avocats, parents, frères, sœurs et conjoints mandatés par le coureur sont exemptés de cet examen. Le règlement U.C.I. précise qu'il ne trouve pas application lorsque l'activité d'agent de coureurs (AC) n'est pas rémunérée. Si cette précision semble, à première vue, inutile, elle se justifie par l'existence sur le circuit cycliste d'intermédiaires « bénévoles » dont il est très difficile de contrôler l'activité.

Pour être admis à l'examen, le candidat doit notamment n'avoir jamais commis de violation des règles de dopage. En outre, si une législation nationale particulière encadre l'activité d'AC, le candidat devra en plus des exigences formulées par l'U.C.I. « avoir satisfait avoir satisfait à toutes les exigences légales applicables à une telle activité nationale avant de pouvoir soumettre sa demande d'admission à l'examen à l'U.C.I. ». L'U.C.I. délivre un certificat valable pendant quatre ans aux candidats ayant réussi l'examen. Le certificat est renouvelable sur demande auprès de l'U.C.I. et après l'étude de l'activité d'AC de l'exercice précédent, l'objectif étant de certifier exclusivement les individus capables de justifier l'exercice effectif

²⁰⁷ « Le Règlement d'Agent de Coureurs » de l'U.C.I. , consulté le 13/06/2012 : <http://www.uci.ch/Modules/BUILTIN/getObject.asp?MenuId=&ObjTypeCode=FILE&type=FILE&id=NzMzQ&LangId=1>)

de l'activité d'AC. L'obtention de la certification U.C.I. autorise le candidat reçu à demander une licence d'AC auprès de sa fédération nationale après avoir souscrit «une police d'assurance de responsabilité civile professionnelle auprès d'une compagnie d'assurance reconnue par sa fédération»²⁰⁸. Ainsi, les fédérations nationales demeurent seules responsables du contrôle de la profession d'AC ainsi que du respect des exigences réglementaires et légales liées à l'exercice de l'activité et « notamment au sujet de l'assurance de responsabilité civile, aussi bien lors de l'attribution de la licence que pendant toute la durée de sa validité »²⁰⁹.

Quant aux droits et obligations des AC licenciés, ils ne sont en droit de «représenter ou de gérer les intérêts d'un coureur que s'il est au bénéfice d'un contrat de médiation écrit, signé et préalablement enregistré à la fédération nationale²¹⁰». Il est intéressant de noter que l'AC licencié est autorisé à « contacter tout coureur qui n'est pas ou n'est plus sous contrat avec une équipe ou en vue de la conclusion d'un contrat pour la période après expiration de son contrat actuel ». En d'autres termes, l'AC se voit octroyer le droit de contacter des coureurs liés contractuellement sous condition que les contrats négociés débutent après la cessation de leurs contrats en cours. L'U.C.I. est, par conséquent, la seule instance sportive à officiellement autoriser l'agent sportif à offrir ses services à des sportifs sous contrat. L'AC ne peut être rémunéré que par son mandant et soit :

- a) par un paiement forfaitaire unique payable au début de la période couverte par le contrat entre AC licencié et coureur.
- b) par un paiement fractionné en deux fois payable au début de la période couverte par le contrat et au début de la deuxième moitié de la période couverte par le contrat.²¹¹

L'AC est autorisé à exercer son activité sous la forme d'une personne morale tandis que l'activité de ses collaborateurs est limitée aux tâches administratives. De plus, l'AC licencié doit régulièrement communiquer à sa fédération la liste de ses collaborateurs, d'une part, et les noms des coureurs qu'il représente, d'autre part. Par ailleurs, l'U.C.I. introduit dans son règlement une série d'obligations d'ordre éthique stipulant notamment que l'agent doit

²⁰⁸ Le Règlement d'Agent de Coureurs d'U.C.I. point 11.

²⁰⁹ Le Règlement d'Agent de Coureurs d'U.C.I. point 18.

²¹⁰ Le Règlement d'Agent de Coureurs d'U.C.I. point 22.

²¹¹ Le Règlement d'Agent de Coureurs d'U.C.I. point 26.

« respecter les droits des parties négociatrices et des tiers et en particulier s’abstenir de toute collaboration dans une rupture de contrat. Il est présumé, jusqu’à la preuve du contraire, que tout AC licencié représentant un coureur rompant son contrat sans juste cause est impliqué dans cette rupture de contrat²¹² ». De surcroît, l’agent doit « décourager son mandant d’utiliser une substance, une méthode ou une technique interdites par les règlements U.C.I. » et « en cas d’indices que son mandant a commis d’infractions aux règlements Antidopage de l’U.C.I. : renoncer à la représentation de son mandant et signaler l’infraction potentielle à l’U.C.I. ». La fédération internationale exprime clairement sa volonté de responsabiliser l’AC sur la question du dopage.

En cas de conflits entre un agent et un coureur c’est au Collège Arbitral de l’U.C.I. de trancher les litiges suivant la procédure fixée au titre 12 du Règlement de l’UCI, Discipline et Procédures.

Les licences U.C.I. sont délivrées par les fédérations nationales depuis le 1^e janvier 2012.

6.7 Les réglementations des fédérations nationales

Lorsqu’elles existent, les réglementations émanant des fédérations nationales ont essentiellement pour but de transposer dans la réglementation nationale, des dispositions présentes dans le règlement sur l’activité d’agent sportif de leur fédération internationale. Nous observons une corrélation entre l’existence des réglementations nationales et le poids économique de leur discipline sportive. De ce fait, plus de 90% des pays membres de la FIFA, dix-sept fédérations nationales d’athlétisme, vingt-deux fédérations de basket , dix fédération de rugby, sept fédérations de handball et six fédérations de volley-ball disposent d’une réglementation nationale régissant l’activité d’agent sportif. Dans l’athlétisme ou dans le basketball la plupart des règlements nationaux reprennent stricto sensu les dispositions du règlement édicté par leur fédération internationale.

²¹² Le Règlement d’Agent de Coureurs d’U.C.I. point 31.c.

Dans l'ensemble, très peu de fédérations nationales ont pris l'initiative d'établir un règlement spécifique relatif à l'agent sportif, sans y être contraintes par leur fédération internationale ou par la réglementation étatique, comme c'est le cas en France. A l'exception des fédérations allemande, autrichienne et portugaise de handball, la fédération finlandaise de hockey sur glace et la fédération anglaise de cricket, qui ont édicté des règlements spécifiques à l'activité, les instances sportives nationales, semblent réticentes à en faire de même par crainte de voir leur réglementation nationale déclarée incompétente en la matière. La fédération anglaise de natation a mis en place, en 2010, un système de déclaration d'agents sportifs en ligne sur la base de volontariat.

En Europe, hormis l'athlétisme, ce sont essentiellement les sports collectifs, qui ont édicté des réglementations spécifiques à l'agent sportif. Les initiatives émanant des instances sportives nationales demeurent isolées et elles traduisent la volonté de donner à l'activité d'agent sportif un cadre de référence et d'action qui permet de combiner surveillance et contrôle face aux dérives financières présentes dans le cadre des transferts de sportifs.

Aux Etats-Unis, l'encadrement de la profession d'agent sportif dans les sports professionnels relève de la compétence des syndicats de joueurs professionnels (Players Associations). Chaque ligue de sport professionnel, et notamment celles des « big four », c'est-à-dire, le basketball, le football américain, le baseball et le hockey sur glace confie aux syndicats de joueur la réglementation de l'activité d'agent sportif dans leur discipline sportive. Ces syndicats de joueurs constituent des formes privées de régulation de l'activité d'agent sportif.

En tant que représentants exclusifs des intérêts de joueurs professionnels, selon la section 9 (a) de la National Labor Relations Act (« Loi nationale sur les Rapports Syndicaux ») de 1935, les syndicats ont le pouvoir de négocier les conditions et l'organisation du travail des joueurs auprès des ligues professionnelles. Si les syndicats ont fait valoir ce droit pour négocier et obtenir une série de dispositions de protection sociale pour l'ensemble des joueurs tel le salaire minimum ou autres avantages sociaux, ils ont estimé qu'il était dans l'intérêt des joueurs de faire appel à une tierce partie lorsqu'il s'agit de négocier un contrat individuel. Les syndicats de joueurs délèguent aux agents sportifs ce pouvoir de négociation pour deux raisons principales. La première étant de voir apparaître la possibilité d'un conflit d'intérêt entre les

intérêts collectifs représentés par le syndicat national de joueur et les intérêts individuels de chaque joueur, dans la mesure où les joueurs sont en concurrence les uns avec les autres aussi bien sur le terrain que sur le marché des transferts. La deuxième se trouvant dans le droit fondamental de chaque joueur de choisir librement son représentant légal dans le cadre des négociations contractuelles.

La première réglementation régissant l'activité d'agent sportif a été édictée en 1983 par la National Football League Players Association (NFLPA)²¹³. Ce dispositif engendra des initiatives équivalentes émanant des syndicats de joueurs de basketball²¹⁴ (National Basketball Players Association), de baseball²¹⁵ (Major League Baseball Players Association), et de hockey sur glace²¹⁶ (National Hockey League Players Association). Les syndicats de joueurs des ligues professionnelles, de par leur pouvoir de négociation et de certification des agents sportifs s'écartent du rôle généralement confié aux syndicats et qui consiste à représenter des intérêts collectifs auprès des instances dirigeantes.

Nous évoquerons la question des réglementations « privées » dans le dernier chapitre lorsque nous présenterons quelques recommandations quant aux mécanismes de régulation de la profession d'agent sportif.

²¹³ National Football League Players Association Regulations Governing Contract Advisors (1983), *disponible sur* : <http://www.nflpa.org> (le texte énumère une liste de trente exemples de comportements interdits à l'agent sportif).

²¹⁴ National Basketball Players Association Regulations Governing Player Agents (1986), *disponible sur* : http://www.nbpa.com/downloads/NBPA_Regulation.pdf (le règlement précise les dix-sept raisons qui peuvent donner lieu à des sanctions disciplinaires, exige des agents un niveau élevé de « compétence professionnelle » et d'intégrité morale).

²¹⁵ Major League Baseball Players Association Regulations Governing Player Agents (1988), *disponible sur* : <http://www.bizofbaseball.com/docs/MLBPARegsPlayerAgents.pdf> (le règlement stipule que le syndicat peut suspendre la licence délivrée à l'agent si ce dernier est déclaré coupable de tout comportement considéré comme non compatible avec l'exercice de la profession d'agent sportif).

²¹⁶ Hockey League Players Association Regulations Governing Agent Certification (2005), *disponible sur* : <http://nhlpa.com/About-Us/CBA/> (la liste des agents licenciés est publiée sur le site internet du syndicat des joueurs et les clubs sont autorisés à négocier uniquement avec les agents dont le nom figure sur cette liste au moment du début des négociations).

6.8 Quelle est la validité juridique des réglementations sportives ?

De nombreux interrogés, agents, sportifs, entraîneurs, dirigeants de club ou autres responsables sportifs ont soulevé la question de la compétence des fédérations nationales, régies par le droit privé, à édicter des réglementations indépendantes sur la profession d'agent sportif. Si la légitimité des réglementations des fédérations sportives, créées suite aux préoccupations d'ordre éthique, n'est pas systématiquement remise en cause, les interrogés soulignent qu'il existe une certaine incompatibilité à subordonner la validité des contrats de mandat au respect de dispositions édictées de manière unilatérale par les fédérations, qui sont étrangères à ces contrats. En Europe, une telle ingérence dans les relations contractuelles relève essentiellement de la compétence des pouvoirs publics. Les organisations sportives, d'essence privée, ne peuvent de leur propre chef codifier et réglementer une profession sans avoir, au préalable, obtenu une dérogation du législateur, c'est-à-dire de l'Etat. En revanche, aux Etats-Unis, comme nous l'avons exposé plus haut, il est tout à fait admis qu'une organisation privée puisse réglementer une profession dont l'exercice ne saurait se passer des membres de l'organisation privée en question.

Ainsi, les syndicats de joueurs professionnels sont autorisés à réglementer la profession d'intermédiaire car son exercice est circonscrit au champ professionnel. Un espace de travail multi professionnel rend particulièrement difficile l'articulation entre les divers accords négociés collectivement au niveau local. L'articulation et l'harmonisation entre les divers accords négociés collectivement, au niveau local ou national, et les dispositions édictées par le législateur au nom du bien commun, sont particulièrement difficiles à obtenir dans des espaces de travail multi professionnel, chaque profession cherchant à délimiter son champ d'action en empiétant sur celui des professions concurrentes ou non, mais établies sur le même champ (Abbott, 1988 :154-156).

Abbott étudie les associations professionnelles en tant qu'organisations constituées de groupes d'individus qui se sont formellement vues reconnaître le droit d'un contrôle total sur

un champ professionnel et donc un domaine de compétence, dans la mesure où les décisions prises par les professionnels ne sont pas contraires à l'intérêt général. Les fédérations sportives nationales et internationales peuvent être considérées comme privées de toute habilitation internationale en matière de droit des contrats. Or, en absence d'incompatibilité de leurs règlements relatifs aux agents sportifs avec les législations nationales respectives, il n'y a pas de fondement juridique évident à vouloir contester le droit dont dispose une fédération sportive internationale pour réglementer la profession d'agent sportif. Ce qui semble poser problème, ce n'est pas tant la légitimité de la compétence d'une fédération internationale à réglementer la profession d'agent sportif que l'inégale répartition des compétences légales entre les différents acteurs. Nous développerons cette question dans la partie réservée aux recommandations.

Rappelons, néanmoins, que dans l'unique cas de jurisprudence européenne relatif à l'agent sportif (l'arrêt Piau), le Tribunal de première instance des Communautés européennes (TPICE) a exprimé des doutes quant à la légitimité dont dispose une fédération sportive internationale telle que la FIFA pour créer une réglementation pouvant affecter une activité économique périphérique à l'activité sportive, en l'occurrence celle d'agent sportif. Selon le tribunal, *« le principe même de la réglementation d'une activité économique ne concernant ni la spécificité sportive ni la liberté d'organisation interne des associations sportives, par un organisme de droit privé dépourvu de toute délégation d'une autorité publique pour ce faire, ne peut être tenue d'emblée pour compatible avec le droit communautaire, s'agissant en particulier du respect dû aux libertés civiles et économiques »*.

Dans ce chapitre, nous avons souhaité exposer les différents acteurs intervenant dans la réglementation formelle de la profession d'agent sportif ainsi que les articulations entre leurs dispositifs de réglementation. Lorsque de tels règlements sont édictés, ils résultent de la volonté des pouvoirs publics et de la gouvernance sportive de protéger les sportifs, l'éthique sportive et l'équité sportive. S'il existe très peu de réglementations spécifiques aux agents sportifs et d'importantes disparités entre celles-ci, le pouvoir de régulation conféré au mouvement sportif ne semble pas contesté. Nous présentons en annexe une synthèse des mécanismes de régulation de la profession d'agent sportif dans les vingt-sept États membres de l'Union Européenne (annexe 6.2) ainsi qu'un résumé des différentes réglementations émanant des fédérations sportives internationales et relatives à l'agent sportif (annexe 6.3).

PARTIE III-LE TERRAIN DES AGENTS SPORTIFS

CHAPITRE VII- PARCOURS INDIVIDUELS, CARRIÈRES PLURIELLES, RELATIONS ET LUTTES PROFESSIONNELLES COMPLEXES

7.1 L'apprentissage du métier par le terrain : l'agent sportif autodidacte

Motivés par la passion du sport, très souvent, les premiers apprentissages du métier d'agent sportif résultent des initiatives individuelles. Les individus développent et perfectionnent leurs connaissances et compétences au cours des processus d'interaction avec des acteurs du groupe professionnel auquel ils souhaitent appartenir. Alors que certains individus entament leur initiation au métier au contact de leurs pairs, d'autres demeurent éloignés des individus déjà installés sur le marché professionnel. L'apprentissage du métier peut être défini comme le processus d'acquisition de pratiques, de savoir-faire, de

compétences, de valeurs culturelles ou d'attitudes nécessaires pour exercer l'activité en question. Nous observons chez de nombreux agents sportifs des prédispositions à l'auto-formation. En s'autoformant, l'agent sportif construit une identité professionnelle considérée comme authentique, résultant des choix personnels associés à la motivation, à l'envie, à l'engagement, au plaisir, et au parcours initial. Cette approche se révèle essentielle dans la construction d'une démarche vocationnelle chez l'apprenti agent sportif. Elle est envisagée comme un signe fort de l'engagement de l'individu dans sa construction identitaire individualisée, sans se référer à un modèle collectif, pourtant décisif dans la construction de la trajectoire professionnelle.

« Moi je ne suis pas devenu agent sportif du jour au lendemain, même si les choses se sont faites de manière spontanée. Petit à petit, j'ai commencé à parler à des footballeurs de leur choix de carrière et eux venaient de plus en plus vers moi pour demander conseil. Après, les pratiques du football, je n'y connaissais rien, j'ai tout appris sur le tas. Il faut dire que pour commencer j'ai travaillé avec un autre agent. C'est en l'observant que je me suis formé ».²¹⁷

Les entretiens réalisés dans le cadre de notre étude suggèrent que l'exigence d'une démarche de formation institutionnalisée et organisée n'est pas rendue nécessaire dans la mesure où les savoir-faire s'acquièrent en action et en situation d'échange avec les pairs ou tout autre acteur concerné par l'activité d'agent sportif. La formation formelle ou académique ne trouve pas son application ici car l'acquisition de connaissances et de compétences s'opère par interaction, de manière spontanée. Cela ne signifie pas que le processus d'apprentissage se déroule sans contraintes, mais plutôt que celles-ci sont dépassées par la détermination individuelle et les solutions apportées *in vivo*. L'apprentissage du métier²¹⁸ d'agent sportif privilégie des moyens et des formes d'apprentissage informels visant à initier l'individu à « **un habitus professionnel** ». Les interrogés évoquent les stages effectués auprès d'agents confirmés comme la principale forme d'apprentissage. L'apprentissage par la pratique et ses

²¹⁷ Extrait d'entretien réalisé avec D.R., le 24 juin 2008.

²¹⁸ Nous préférons utiliser ici le terme « métier » plutôt que celui de « profession » pour rendre compte de la pratique effective de l'activité dont la notion de « métier » rend compte alors que celle de « profession » illustre davantage le statut professionnel de l'agent sportif que la pratique de l'activité elle-même.

effets sont intériorisés au fur et à mesure que l'individu évalue son degré d'engagement dans l'activité par comparaison notamment avec le degré d'engagement dans son activité professionnelle initiale. L'existence d'un fort attachement à l'activité initiale oriente considérablement la direction de la trajectoire professionnelle de l'agent sportif. Ainsi, un avocat introduit au métier d'agent sportif privilégiera son identité d'avocat par rapport à celle naissante d'agent sportif. Sa formation initiale d'avocat lui permettra d'ailleurs de franchir plus rapidement les différentes étapes de l'apprentissage informel du métier d'agent sportif car il y trouvera des similitudes avec son activité initiale.

« Nous les avocats, nous avons tout de même un sacré avantage par rapport à tous ceux qui débarquent dans le milieu sans aucun bagage juridique. Certes, ils ont des réseaux, des contacts, mais nous, nous connaissons la loi, et puis nous savons aussi baratiner. Moi, je suis d'abord avocat, et puis j'ai vite retrouvé des similarités entre ce que je fais comme avocat et ce que je fais quand je défends les intérêts des gars que je représente. Je pense aussi qu'on peut gérer plus de choses que les agents qui étaient footballeurs avant de devenir agents. Et les clubs, je crois qu'ils nous respectent plus. »²¹⁹

Nous rencontrons chez les agents sportifs interviewés une grande variété d'approches de formation. Cette hétérogénéité des modalités d'apprentissage repose essentiellement sur la diversité des parcours initiaux des individus souhaitant exercer la profession d'agent sportif. Toutefois, l'apprentissage par et pour les compétences, bien que très informel, semble se distinguer comme le modèle de formation le plus suivi. La valorisation d'une logique de compétence, fortement influencée par la trajectoire biographique individuelle, s'impose en absence de formes organisées et institutionnalisées de formation. La reconnaissance des compétences professionnelles passe inévitablement par **l'appropriation de l'habitus de l'agent sportif**. Lorsque l'individu rencontre des difficultés pour accéder aux lieux de l'exercice du métier, ne pouvant pas se référer aux dispositifs de solidarité professionnelle,

²¹⁹ Extrait d'entretien réalisé avec J-P. M., le 18 mars 2009.

inexistants dans ce champ professionnel, il doit mobiliser ses propres réseaux relationnels pour intégrer le milieu professionnel.

Les phases de l'apprentissage et de la pratique du métier semblent s'entrecouper. Il convient de noter que les processus de l'apprentissage et de la formation privilégiés dans la construction de la carrière d'agent sportif sont faiblement institutionnalisés. Cette situation s'explique, d'une part, par le manque de formations formelles et par l'inefficacité des formations existantes, d'autre part.

« Moi, je suis avant tout un grand passionné de football. Comme je ne suis pas devenu footballeur, j'ai pensé qu'être agent sportif me rapprocherait de ce milieu. Le problème c'est que je n'avais aucun contact dans le milieu. Je me suis renseigné sur comment on pouvait devenir agent sportif et j'ai décidé de préparer le diplôme (licence) d'agent sportif. J'ai suivi une formation privée de préparation au diplôme, cher payé, à mon goût, et j'ai bien révisé avant de passer l'examen. Bien sûr, j'ai eu l'examen haut la main, mais en fait il ne m'a servi à rien. Sans contacts dans le milieu pour trouver des clients, on n'avance pas. Moi j'ai fait plusieurs stages chez des agents réputés. C'est clair que j'ai beaucoup appris en les regardant travailler, mais je n'ai pas investi de l'argent dans le diplôme d'agent sportif pour me retrouver secrétaire d'agent. Parfois, j'ai l'impression que je me mens à moi-même quand je dis que je suis agent sportif. »²²⁰

Pour la majorité des agents sportifs interrogés, la formation au métier d'agent sportif s'installe assez tardivement dans leur trajectoire biographique. Les interviewés reconnaissent que la profession d'agent sportif n'exige aucune qualification académique spécifique, la réputation étant le principal critère de « réussite » professionnelle. Dans ce sens, le concept de « réputation », en tant que composante essentielle de l'habitus professionnel illustre l'attribution d'une qualification qui justifie la place de l'individu dans le groupe professionnel.

²²⁰ Extrait d'entretien réalisé avec L.B, le 11 août 2009.

Le critère de réputation est d'autant plus légitime qu'il est reconnu comme tel par l'ensemble du groupe professionnel.

Bien que très faiblement institutionnalisée, l'activité d'agent sportif repose sur un fonctionnement organisé, codifié, rationalisé et informel. La certification des membres de ce groupe professionnel passe par la reconnaissance des compétences spécifiques et représentatives des valeurs associées au groupe. La **qualification professionnelle subjective** est accordée à partir des compétences attendues de l'individu, du degré de l'appropriation des valeurs, des normes et des codes du groupe professionnel mais aussi de la « familiarité » qu'a l'individu avec des modes de fonctionnements internes au groupe. La construction de l'itinéraire professionnel de l'agent sportif se présente comme une quête motivée par l'idéalisation de l'activité d'agent sportif. La quête suppose une démarche, une initiative très personnelle, des engagements, notamment celui de créer des liens avec des individus déjà installés dans le métier. Elle traduit une projection de l'individu dans la construction de son épanouissement et de la réalisation de soi. Si l'individu considère cette expérience comme négative, il peut précipitamment décider de quitter l'activité.

Les modèles d'apprentissage rencontrés se caractérisent essentiellement par leur « **originalité** ». La trajectoire professionnelle se construit comme un parcours initiatique au cours duquel l'individu doit construire et définir son identité en se référant à un système personnel de valeurs et de normes censé révéler son potentiel professionnel. Nous observons chez l'ensemble des interrogés une adhésion indiscutée, volontaire et entière à la *doxa*²²¹ de l'agent sportif dont ils ont des conceptions très précises avant même d'appartenir à ce groupe professionnel. S'il convient d'accepter que la hiérarchie établie, c'est-à-dire la répartition des parts du marché, avec ses rapports de force, ses privilèges et ses injustices, puisse s'imposer aussi facilement, en revanche il est très surprenant de voir que les pratiques les plus frauduleuses y sont tolérées et qu'elles y apparaissent comme légitimes et mêmes « innées ».

²²¹ On définit la *doxa* comme l'ensemble des croyances ou des pratiques sociales d'un groupe social qui sont considérées comme normales, comme allant de soi et ne devant pas faire l'objet de remise en question par les membres du groupe.

« Moi au départ j'avais du mal avec certains arrangements. J'avais des crises de consciences, je me demandais ce que je risquais si je me faisais prendre avec de l'argent sur mon compte que je n'avais pas déclaré ou qui ne m'appartenait pas. Et puis, ça m'est vite passé. J'avoue, j'y ai pris goût. Je me consolais en me disant que tout le monde faisait pareil. Le pire, c'est que c'est devenu inné, je mettais en place des montages financiers illégaux comme si c'était la chose la plus naturelle à faire. »²²²

Si l'individu demeure globalement autonome dans la construction de sa trajectoire professionnelle, cette autonomie est très relative compte tenu de l'incidence qu'ont les agents confirmés sur le parcours initiatique de nouveaux arrivants. L'apprenti agent est à l'affût d'opportunités et d'occasions qui apporteraient une cohérence à la démarche qui vise une construction graduelle de la carrière. Les différentes étapes de la trajectoire professionnelle répondent à des stratégies évolutives dépendantes du positionnement de l'individu et de la marge de manœuvre dont celui-ci dispose à des moments précis de la trajectoire. L'agent sportif « autodidacte » ne seulement s'approprie les compétences et les savoirs du groupe professionnel, mais il participe également à l'élaboration des savoirs nouveaux et des compétences spécifiques.

L'autoformation se présente comme un rapport direct et immédiat à l'activité d'agent sportif, illustrant la volonté de l'individu de construire ses connaissances, ses compétences et ses réseaux relationnels, de manière authentique. L'autodidaxie relève d'une démarche personnelle de construction identitaire par l'appropriation des conditions d'acquisition des compétences et des savoir-faire propres au groupe professionnel visé. Apprendre le métier sur le terrain bouleverse le rapport entre le temps de la formation professionnelle et celui de l'emploi, les moments de formation et de l'emploi pouvant être confondus. Cette situation amène les agents sportifs à modifier leur rapport au travail en regard de leurs expériences antérieures. Nous observons une série de ruptures entre des entités généralement confondues

²²² Extrait d'entretien réalisé avec S.V. le 10 septembre 2009.

dans les activités de travail antérieures, la plus significative étant celle de la séparation entre le travail, l'emploi et le capital. Les réseaux relationnels de l'agent sportif constituent les moyens de son travail ; ses savoir-faire représentent son capital, son emploi étant le résultat de la répartition entre le travail engagé et le capital mobilisé. En d'autres termes, ce sont les individus dont les réseaux relationnels sont les plus influents et dont les compétences spécifiques sont les plus reconnues qui rencontrent le moins de difficultés dans la construction de la carrière d'agent sportif. La logique de compétence est fondamentale dans ce groupe professionnel où l'individu est reconnu et intégré pour ce qu'il sait faire dans l'exercice concret de l'activité d'agent sportif. Pendant les entretiens, les agents sportifs interrogés, à l'exception des avocats, font rarement référence à leur qualification initiale bien qu'environ 70% des individus interrogés détiennent un diplôme universitaire de niveau bac+3 et plus. Le niveau d'étude élevé ne fait pas partie des critères reconnus et valorisés par le groupe professionnel. Les attributs professionnels valorisés par la profession d'agent sportif sont en décalage avec les valeurs de travail défendues par d'autres groupes professionnels.

L'agent sportif se construit sur le modèle du « **self-made-man** ». L'autodidaxie revendiquée se réfère au **stéréotype de l'auto-entrepreneur** qui s'affirme dans une rupture assumée avec les normes dominantes du monde de travail. Les agents sportifs bâtissent leur carrière autour d'un « mythe de la réputation » dans lequel les « réseaux », « l'opportunité », la « confiance », la « vocation », la « rencontre » occupent une place prépondérante. Nous observons chez l'agent sportif une « adhésion fondamentale au jeu, l'*Illusio*, reconnaissance du jeu et de l'utilité du jeu, croyance dans la valeur du jeu et de son enjeu qui fondent toutes les donations « de sens et de valeurs particulières²²³. » La croyance que l'individu accorde à la singularité de son parcours peut l'enfermer dans une illusion de la réussite du parcours qu'il est en train de construire. Grâce à cette illusion il est capable non seulement d'encaisser les échecs mais également de les justifier.

L'agent sportif doit constamment s'informer, investir son temps, consentir des efforts, afin d'acquérir suffisamment de capital spécifique pour devenir un membre respecté du groupe et pouvoir reproduire les échanges observés. La trajectoire des agents sportifs interviewés, marquée par des hauts et des bas, connaît d'importantes fluctuations sans que cette instabilité

²²³ P.Bourdieu, 1998 (1992), *Les règles de l'art. Genèse et structure du champ littéraire*, Paris, Seuil, p.288.

professionnelle amène les individus à envisager une sortie définitive du groupe professionnel. Les succès relatifs rencontrés dans certains domaines ou dans certaines étapes de la carrière nuancent l'ampleur des échecs qui marquent pourtant le parcours professionnel des agents sportifs.

7.2 Des profils atypiques

7.2.1 Définition de l'agent sportif, profils et trajectoires

Il convient de penser que les définitions de l'agent sportif telles qu'elles sont énoncées dans les règlements des instances sportives et adoptées par nos sociétés, sont intrinsèquement liées aux conditions spécifiques qui ont conduit à leur mise en place. Le choix des terminologies employées reflète le contexte particulier dans lequel exerce l'agent. Comme cela a été souligné dans la première partie de cette thèse, au niveau international, nombreux sports ne disposent pas de réglementation relative à l'exercice de l'activité des agents sportifs, alors que des individus y exercent des activités apparentées à celles d'agent sportif. Afin de rendre compte de la visibilité des agents présents dans ces sports qui n'exigent pas d'autorisation légale pour pouvoir exercer, il convient, dans un premier temps, de procéder à une rapide analyse des différents profils d'agent rencontrés, avant de s'intéresser, dans un second temps, à la classification par domaine de compétence des services susceptibles d'être proposés par les agents. Les différentes composantes des typologies ne sont pas exclusives et un agent peut être associé à plusieurs configurations. Les typologies ont été élaborées à partir des analyses des données recueillies auprès d'agents sportifs rencontrés dans le cadre de cette thèse. L'objectif principal de cette démarche est de voir comment l'agent sportif peut être défini non à partir d'une approche fonctionnaliste et normative mais plutôt celle d'une autonomie morale et professionnelle qui est celle des agents exerçant en dehors des cadres juridiques auxquels sont soumis les agents licenciés. Dessiner l'esquisse des différents profils d'agent sportif revient à procéder à une reconstruction des parcours antérieurs des acteurs.

Tout individu désirant exercer une activité pouvant être assimilée à celle d'agent sportif appréhende cette dernière à partir de l'idée d'une construction de carrière et notamment en termes d'accès à la profession et les conditions d'exercice de celle-ci.

Si nous considérons l'agent sportif à partir de ses trajectoires socioprofessionnelles antérieures, il est possible de distinguer cinq catégories d'agents sportifs : l'agent ancien-sportif, l'agent influent homme-de-réseaux, l'agent occasionnel, l'agent entraîneur et l'agent parenté. Les parcours antérieurs influençant incontestablement la construction de la carrière d'agent sportif, les données empiriques tendent à démontrer qu'ils déterminent très souvent l'orientation de la carrière de l'agent sportif interrogé.

7.2.2 L'agent ancien-sportif

Agent « ancien sportif » fait référence aux sportifs de haut niveau qui à la fin de leur carrière s'engagent dans des activités d'intermédiaire sportif. Nombreux sont ceux qui à la fin de leur carrière sportive envisagent d'entreprendre une carrière d'agent sportif. Leur expérience et connaissance du milieu sportif constituent autant d'atouts qui leur facilitent l'entrée sur le marché d'agents sportifs. Cependant, l'analyse des données empiriques montre que la carrière d'agent de l'ancien sportif est très liée à la fin de sa carrière sportive. C'est en fonction de la manière dont s'est opérée la fin de sa carrière sportive que l'ancien sportif construit le début de son activité d'agent sportif.

Tout d'abord, la fin d'une carrière sportive, surtout lorsque celle-ci est riche en performances, entraîne inévitablement une remise en question de l'individu²²⁴, d'une part, et constitue un défi « pour toutes les dimensions psychologiques et sociales construites et évaluées à partir de la pratique sportive et de la production de performances »²²⁵, du même individu, d'autre part. Entre le moment où l'individu met fin à sa carrière sportive et une reconversion professionnelle que l'on pourrait qualifier de « réussie », le sportif traverse une

²²⁴ B. D. MCPerson, Retirement from professional sport: The process and problems of occupational and psychological adjustment. *Sociology Symposium*, 30, 1980, 126-143.

²²⁵ B.Gearing, Narratives of identity among former professional footballers in the United Kingdom. *Journal of Aging Studies*, 13(1), 1999, 43-58.

période de transition (professionnelle) au cours de laquelle il est particulièrement attentif aux diverses opportunités qui s'offrent à lui notamment par l'intermédiaire des réseaux et relations qu'il/elle a su tisser au cours de son expérience sportive.

« J'ai connu beaucoup de succès dans ma vie de footballeur. Quand on a été l'idole des jeunes pendant plus d'une décennie, c'est difficile de se réveiller un matin et de se dire qu'on ne fait plus ce qui nous a rendus célèbres. Vers la fin de ma carrière, quelques mois avant la fin de mon dernier contrat, mon agent m'a suggéré de travailler avec lui en tant qu'agent. Comme il était le seul agent que j'ai jamais eu et que je lui faisais confiance, je me suis dit pourquoi pas, et puis ça me permettait quelque part d'avoir l'impression que j'étais toujours joueur. Mon agent disait qu'il fallait profiter de ma réputation et de mon statut dans le football pour prendre de nouveaux clients. J'ai aussi essayé de passer l'examen d'agent, mais bon ce n'était même pas la peine, c'était trop dur, toutes ces lois qui ne servent à rien en fait, (...) je travaille sans licence, on se sert de la licence de mon agent et de la licence de son assistant. »²²⁶

Si pendant la période transitoire, le sportif considère l'exercice de l'activité d'agent sportif comme une expérience positive et valorisante, il peut alors envisager de construire une carrière d'agent sportif. Cette construction exige un engagement personnel que finalement très peu d'anciens sportifs sont prêts à consentir. De l'analyse des données empiriques, il en ressort que le passage du statut de sportif professionnel à celui de l'intermédiaire sportif devient pour certains individus révélateur d'une profonde crise identitaire. La transition du « terrain sportif » aux « coulisses » est parsemée de contradictions, de rupture, d'incertitudes et d'hésitations. Ce processus est compris comme une transaction plus ou moins dynamique entre une identité de départ « positive » qui est celle d'une « vedette » sportive et une identité professionnelle « stigmatisée », incertaine et en voie de construction qui est celle d'agent sportif. Le « remaniement » identitaire qui va de simples réajustements à des ébauches de questionnements plus élaborés constitue un moment crucial dont l'issue décidera du degré de l'engagement de l'ancien sportif dans le métier d'agent sportif. Les données empiriques

²²⁶ Extrait d'entretien, réalisé avec C. K. le 13 mars 2010.

tendent à confirmer un engagement plus structurant et plus volontaire des individus dont la carrière sportive s'est déroulée dans les sports à faible enjeux financiers, comme l'athlétisme ou encore le handball. Dans l'athlétisme, environ 20% d'agents licenciés sont d'anciens athlètes. En revanche, l'engagement dans l'activité d'agent sportif s'avère particulièrement hésitant et inachevé pour les sportifs issus des sports professionnels fortement médiatisés. Alors que la pratique sportive est synonyme d'importants gains financiers accumulés tout au long de la carrière sportive et d'un statut social très enviable, l'exercice de la profession d'agent sportif apparaît comme particulièrement instable, faisant passer l'individu d'un statut de « star » à celui d'un simple « anonyme ».

« En tant qu'ancien athlète, je sais quels sont les besoins et les attentes de mes clients. J'ai eu du succès comme athlète et au début de ma carrière d'agent sportif, j'avais un peu de mal à accepter ce changement. Je n'étais plus sous les projecteurs, mon égo a pris un coup, mais ça s'est vite arrangé. J'aime ce que je fais, et puis, dans une certaine mesure, c'est comme si je n'ai jamais cessé d'être athlète. Je voyage avec mes athlètes, j'assiste à tous les meetings d'athlétisme. »²²⁷

Nous avons également observé des sorties très précoces de l'activité d'agent sportif et notamment chez les footballeurs interrogés. Lorsqu'ils sont interrogés sur les raisons de l'abandon soudain de la carrière d'agent sportif, les sportifs avancent cinq critères déterminants : « l'entrée précoce et irréfléchie sur le marché des agents sportifs », la « présentation de meilleures opportunités professionnelles », les « premiers échecs entraînant une désillusion professionnelle », le « manque d'engagement personnel dans l'activité d'agent sportif » et « le choc identitaire provoqué par la perte du statut de sportif professionnel ».

Enfin, la profession d'agent sportif peut se révéler être une solution pour répondre au désir de changements d'orientation professionnels volontaires. Lorsque ce désir est accompagné d'une volonté d'engagement et de construction progressive de la nouvelle carrière, ici celle d'agent sportif, l'individu peut envisager une reconversion réussie.

²²⁷ Extrait d'entretien réalisé avec T.C., le 4 juillet 2007.

7.2.3 L'agent influent homme de réseaux

L'agent « influent homme de réseaux » se caractérise avant tout par le capital social qu'il détient au sein de l'industrie du sport. Sa connaissance du « milieu sportif » et les liens qui l'unissent à certains décideurs sportifs font de lui un acteur indispensable au cours des négociations qui peuvent se révéler difficiles. Il est présent dans les sports où les intérêts financiers sont élevés et les enjeux nombreux, c'est-à-dire dans le tennis, le football, la boxe ou le sport automobile. Il est rarement détenteur d'une licence et se décrit volontiers comme un « conseiller » ou « entremetteur » dans la mesure où son rôle principal consiste à mettre en contact des individus qui ne se connaissent pas personnellement mais qui pourraient être amenés à collaborer dans le cadre de relations contractuelles impliquant des sportifs. Dans l'ensemble, l'influent homme de réseaux détient personnellement des parts de marché sur un segment du marché sportif ce qui lui apporte une légitimité à la fois personnelle et professionnelle. Avocat, dirigeant sportif ou actionnaire principal d'une société spécialisée dans la communication sportive, pour ne citer que ces exemples-là, l'« influent homme de réseaux », peut être assimilé à un agent sportif dans le sens où son intervention apporte à la négociation un modérateur suffisamment influent pour orienter le cours de cette dernière. Les données empiriques démontrent que l'influent homme d'influence intervient essentiellement dans le domaine des contrats sponsoring ou de droit d'image. Quant à sa rémunération, il convient de penser que l'agent influent homme d'influence ne perçoit pas de commission d'agent pour chacune de ses interventions. Dans la plupart des situations de ce type, l'individu est récompensé de manière symbolique souvent sous forme d'avantages directs ou indirects en relation avec son activité professionnelle initiale.

7.2.4 L'agent occasionnel

La notion, d'agent occasionnel renvoie à des individus qui, sans envisager une carrière d'agent sportif, sont amenés, par moments, à jouer le rôle d'intermédiaire sportif et à être rémunérés à ce titre. L'agent occasionnel semble être présent dans la majorité des sports professionnels. Nous avons retenu l'appellation « agent occasionnel » car c'est ainsi que se

définissent les individus appartenant à cette catégorie. Détenteur d'une licence ou exerçant en dehors du cadre formel, l'agent occasionnel se distingue par un fort capital spécifique qui repose sur une reconnaissance par les pairs de ses compétences individuelles uniques. Il est sollicité dans des situations où les acteurs en présence ne parviennent pas à se mettre d'accord, au cours des négociations, sur un certain nombre de points. Ainsi, l'agent occasionnel est présenté comme un modérateur dont l'intervention permettrait aux différentes parties engagées dans les négociations de sortir de l'impasse dans laquelle elles semblent se trouver. Il considère son intervention dans les négociations sportives comme une source de revenus complémentaires obtenus grâce à une activité indépendante et sporadique.

L'agent occasionnel mène généralement une carrière réussie dans des domaines en relation avec le sport tels les médias ou la gouvernance sportive ce qui peut expliquer en partie son statut d'agent sportif intermittent et sa réticence à s'engager pleinement dans l'exercice de la profession d'agent sportif. Il perçoit une commission pour sa participation dans les négociations contractuelles correspondant, très souvent, à un forfait négocié à l'avance et indépendant de l'issue des « pourparlers ». Par ailleurs, nous observons chez ce type d'intermédiaires une autonomie professionnelle plus large que celle dont bénéficient les individus engagés à temps plein dans l'exercice de la profession d'agent sportif. Il semblerait que plus les enjeux professionnels sont élevés, plus les professionnels sont enclins à concéder des « sacrifices » pour pouvoir garder leur part du marché. Ainsi, par peur de perdre un client, un agent peut être amené à accepter une baisse significative de sa commission. À l'inverse, l'agent occasionnel étant rémunéré pour ses services de consultant sous forme de cachets forfaitaires, aucune autre relation contractuelle ne le liant aux différents acteurs, il échappe à de nombreuses contraintes imposées par ce groupe professionnel. Pour la structure club son capital spécifique et notamment ses réseaux relationnels constituent des atouts décisifs quant à la démarche qui consiste à faire appel à l'agent occasionnel.

7.2.5 L'agent entraîneur

L'agent-entraîneur est une catégorie d'agent mal connue. Cependant, les données empiriques montrent que dans l'ensemble des sports, nombreux sont les entraîneurs qui à un moment donné ont eu à jouer le rôle d'agent sportif, et pour certains à être rémunérés à ce titre.

Cette configuration est présente avant tout dans le football, la boxe, l'athlétisme ou les sports olympiques dit amateurs, comme la gymnastique ou les sports de combats. Très souvent, la collaboration entre l'entraîneur et le sportif s'installe progressivement et d'une manière spontanée. La prédominance de l'agent entraîneur dans certains sports individuels, nous a invités à nous intéresser de plus près à la relation entre le sportif et son entraîneur afin d'essayer de comprendre les raisons sous-jacentes de l'engagement de l'entraîneur dans l'activité d'agent sportif. Plus précisément, il s'agit de mettre en lumière les mécanismes et les processus par lesquels les sportifs et surtout les plus jeunes d'entre eux sont placés sous le joug d'une figure de l'autorité sportive : l'entraîneur. Si l'autorité de l'entraîneur semble de plus en plus remise en cause dans les sports comme le football ou le tennis où ce dernier est souvent rendu responsable des mauvais résultats sportifs, il demeure néanmoins une figure emblématique de l'autorité sportive. Au cours de notre investigation, trois mécanismes menant à la collaboration entraîneur-entraîné ont pu être identifiés.

Dans le premier mécanisme, le rapport de domination, aussi subtile soit-il, et l'influence que peut exercer l'entraîneur sur les choix sportifs des « entraînés » jouent un rôle déterminant dans la construction d'attachement commun qui aboutit sur une relation agent-entraîné. Concrètement, il s'agit de situations où le sportif accomplit rapidement des performances sportives de haut niveau s'exposant ainsi à diverses sollicitations qu'il estime ne pas pouvoir gérer seul. Face à cette hausse de sa valeur marchande, difficilement estimable par le sportif lui-même, ce dernier se tourne vers son plus proche entourage pour demander conseil. Il convient de penser que, dans un premier temps, le sportif consulte son entraîneur qu'il considère comme son mentor, pour lui demander si celui-ci pourrait lui recommander un agent sportif. C'est, en général, à ce moment-là, que l'entraîneur propose à l'entraîné de devenir son agent. Pour les entraîneurs interrogés, il s'agit là du passage du statut de l'entraîneur à celui de l'entraîneur-manager. Nous rencontrons ce premier mécanisme essentiellement dans les disciplines sportives comme la boxe, la gymnastique ou la nation.

Dans le deuxième mécanisme, l'entraîneur est à l'origine de la construction de la relation agent-joueur. Il s'agit des situations où l'entraîneur est amené à solliciter un sportif qu'il a entraîné par le passé pour lui demander de rejoindre la structure sportive dont il est l'entraîneur. Si le sportif accepte cette proposition, l'agent perçoit une commission pour son intervention dans le transfert. Ainsi, certains footballeurs, par exemple, suivent leur entraîneur

formateur de club en club tout au long de leur carrière. Les interrogés évoquent un attachement réciproque qui s'installe sous l'effet des intérêts communs et des résultats sportifs qui en résultent.

Enfin, le troisième mécanisme met en évidence une crise identitaire et professionnelle de l'entraîneur qui l'amène à envisager un « changement de cap professionnel », lequel peut se traduire par un engagement dans l'activité d'agent sportif. Très souvent, il s'agit d'anciens sportifs, qui à la fin de leur carrière, pour entamer leur reconversion professionnelle, oscillent entre la profession d'entraîneur et celle d'intermédiaire sportif. S'ils s'engagent dans l'une, ils ne renoncent pas pour autant à l'autre. Ainsi, ils alternent entre entraîneur et agent sportif au gré des opportunités qui s'offrent à eux.

Le passage de la profession d'entraîneur à celle d'agent sportif voire la concomitance de ces deux activités professionnelles, met en lumière certains aspects de la mobilité interprofessionnelle dans le sport.

7.2.6 L'agent parenté

L'ensemble des instances dirigeantes sportives ont prévu dans leur règlement la possibilité pour les sportifs d'avoir recours à un membre de leur famille pour représenter leurs intérêts. Ce modèle d'agent sportif, longtemps très présent dans les sports professionnels, semble aujourd'hui peu répandu, de moins en moins de sportifs choisissant d'être représentés par un agent sportif avec qui ils ont des liens de parenté. La récurrence de ce modèle est à mettre en relation avec le degré de professionnalisation des disciplines sportives et avec le niveau de réussite sportive individuelle. Si la « solution familiale » est privilégiée au début de la carrière sportive, le succès sportif exige très souvent que le sportif fasse appel à un « professionnel » pour pallier le manque de compétences spécifiques du parent qui défendait leurs intérêts jusque-là. Pour la majorité des sportifs, le changement s'opère avec l'aval du parent et sans affecter la qualité des relations familiales même s'il n'est pas rare que cet événement soit à l'origine de conflits familiaux voire de ruptures familiales.

« Avant que mon fils devienne ce qu'il est aujourd'hui, c'est moi qui m'occupais de la gestion de sa carrière. Je me débrouillais plutôt bien, j'organisais nos déplacements, en fait déjà à l'époque toute la famille le suivait lorsqu'il partait faire des tournois, je payais son entraîneur, je négociais avec des sponsors, (...). Mais, dès qu'il a commencé à enchaîner des victoires, je me suis rapidement retrouvé dépassé par les événements. A trop faire son agent, je devenais de moins en moins son père. J'ai vite compris que c'était dans l'intérêt de tout le monde que j'arrête de me mêler du côté business de sa carrière. En même temps, je ne voulais pas me retirer complètement. Il était hors de question qu'on mette sa carrière entre les mains d'un seul homme. Alors, on a mis en place une équipe de personnes très compétentes qui gèrent aujourd'hui ses contrats, son image, ses investissements, etc. Et moi je supervise tout, ou plutôt je suis tout, sans intervenir car on leur fait entièrement confiance. »²²⁸

Ainsi, la configuration « agent-parenté » par ses aspects sécurisants et paternalistes agit positivement sur le processus de construction identitaire du jeune sportif. Toutefois, elle soulève la question de la nécessité des compétences spécifiques dans la mesure où la profession d'agent sportif valorise des compétences professionnelles difficilement négociables. A y regarder de plus près, les termes *agent sportif* et *parent* recouvrent parfois deux groupes mus par des objectifs différents. Alors que l'agent défend fréquemment à la fois les intérêts de la structure club et ceux du sportif, le parent, en général, le père, le frère ou l'oncle du joueur, représente, quant à lui, exclusivement les intérêts de celui-ci. Et pourtant, lorsque la réussite sportive est au rendez-vous, de nombreux agents-parenté préfèrent passer le flambeau à des individus ayant une expérience significative de la gestion de carrières sportives de haut niveau. Seuls les agents-parenté qui eux-mêmes ont été sportifs de haut niveau semblent réussir à gérer efficacement la carrière de leur proche certainement grâce à leur connaissance du milieu sportif et des mécanismes qui y sont prépondérants.

C'est en s'intéressant aux trajectoires individuelles que nous pouvons comprendre la prépondérance de certains modèles et dans certains sports. Les différents modèles ne sont pas

²²⁸ Extrait d'entretien, réalisé avec S.D. le 14 avril 2008.

exclusifs. Lorsqu'un individu ils correspondent à des moments précis de sa trajectoire individuelle. L'authenticité des trajectoires personnelles et professionnelles des agents sportifs repose sur la création et la préservation d'un espace professionnel authentique, dans lequel leur autonomie d'action est protégée. Le passage d'un modèle à l'autre ainsi que la coexistence de plusieurs modèles s'accompagnent de constructions de valeurs différentes suivant les groupes de référence et les groupes d'appartenance de chaque agent sportif. Nous avons souhaité exposer ces quelques profils atypiques afin de rendre compte de la diversité des trajectoires initiales des interrogés.

7.2.7 L'Etat-Agent

A priori, l'idée que l'Etat puisse servir d'agent sportif semble concerner exclusivement les Etats dits totalitaires. Cependant, nos données empiriques suggèrent que de nombreux Etats ont directement (Ministère des Sports) ou indirectement (fédération nationale ou internationale, club, dirigeant sportif, etc.) assumé le rôle d'agent sportif et représenté les intérêts des sportifs, notamment à l'occasion des compétitions internationales. Comme il a été mentionné à plusieurs reprises dans cette thèse, jusqu'aux années 1980, l'Etat et les institutions sportives se sont imposés comme les incontournables intermédiaires sportifs à l'occasion de transferts internationaux ou lorsqu'il s'agissait d'autoriser les sportifs à prendre part aux compétitions internationales. Avec la professionnalisation du sport, de nombreux Etats et institutions sportives se voient forcés d'entamer le processus de reconnaissance sociale et professionnelle de l'activité d'agent sportif, l'activité d'intermédiation devenant de ce fait exclusivement réservée aux agents sportifs.

Cependant, certains Etats continuent de gérer la carrière de leurs sportifs ce qui n'est pas sans poser problème. L'Etat cubain, par exemple, s'est pendant très longtemps occupé de la gestion des carrières sportives. Ce n'est qu'à partir du début des années 2000, et pour mettre fin à l'exode de ses meilleurs athlètes que le régime cubain autorise les athlètes à faire appel à un agent sportif. Ainsi, aujourd'hui, quelques-uns des sportifs cubains les plus titrés et vivant toujours à Cuba sont représentés par des agents sportifs américains. Rencontré, le 15 avril

2012, dans le cadre de notre recherche, G.A. ancien sportif cubain, aujourd'hui exilé, apporte son témoignage.

« C'était assez simple. Un agent d'Etat négociait tous mes contrats, des primes lors des compétitions aux contrats de sponsoring. »

Interrogé sur la gestion financière de sa carrière, visiblement contrarié il répond :

« La vraie question est, qu'est-ce qui me laissait l'Etat. ? La plupart du temps environ 20% et les 80% allaient à l'Etat pour couvrir soi-disant les frais investis dans ma carrière. Aujourd'hui les choses ont changé, les sportifs ont des agents qui leur prennent 20% de leurs gains et les aident en même temps dans la dissimulation de leurs revenus. »

L'ingérence de l'Etat dans la carrière du sportif se révèle particulièrement problématique en absence d'une convergence d'intérêts entre les deux parties. L'Etat est plus précisément représenté par un fonctionnaire assigné à chaque sportif en tant que gestionnaire direct de sa carrière sportive. Lorsqu'une discorde apparaît entre le sportif et l'Etat, le sportif se retrouve très souvent dans une telle position de faiblesse et de vulnérabilité voire de peur qu'il finit par céder aux exigences exprimées à son encontre.

Il est difficile de dire avec exactitude quelle est en 2012 l'ampleur de ce modèle de représentation sportive. En revanche, les données réunies dans le cadre de notre recherche suggèrent l'existence de ce modèle en Chine. Nous avons rencontré des sportifs chinois en Californie, en janvier 2012. Venus peaufiner leur préparation physique en vue des Jeux Olympiques de Londres avec E.L. kinésithérapeute et préparateur physique américain d'origine espagnole, ils sont accompagnés d'une délégation chinoise composée d'une douzaine de personnes qui les suit dans leurs moindres mouvements. A la sortie d'une séance d'entraînement nous approchons D.S. pour lui poser quelques questions sur le « management » de sa carrière sportive. Nous le sentons immédiatement gêné, à peine finit-il par concéder qu'il n'a pas « d'agent comme les autres athlètes », l'Etat s'occupant entièrement de la gestion de sa carrière. Nous insistons pour avoir plus de détails à quoi il répond :

« En fait si, j'ai un manager individuel, c'est juste qu'il est payé par l'Etat, comme moi je suis payé par l'Etat. Je ne le paie pas moi-même, c'est pour cela que j'ai dit que je n'avais pas d'agent comme les autres. »

Réalisant que les athlètes ne fourniront pas de réponses explicites à nos questions, nous décidons de nous adresser au préparateur physique américain qui travaille avec les sportifs chinois depuis plusieurs années. Il se montre plus enclin à évoquer l'immixtion de l'Etat chinois dans le parcours professionnel de ses sportifs. Parmi les sportifs qu'il prépare se trouve L.X., premier athlète chinois à avoir été sacré champion olympique en athlétisme dans une épreuve généralement dominée par les afro-américains. Estimant que l'analyse de la carrière de L.X. serait riche en enseignements sur le contrôle des trajectoires sportives par le gouvernement chinois, nous focalisons, dès la première interview avec E.L. notre questionnement sur ce sportif. Au total, nous avons rencontré E.L. à six reprises, entre novembre 2011 et septembre 2012. Lors de notre première rencontre, il commence par décrire la structure mise en place par le gouvernement chinois et la fédération chinoise d'athlétisme au tour de la personne de L.X.

« Son entourage est composé de six à dix personnes, mais sa « garde rapprochée », c'est-à-dire, des individus qui voyagent tous le temps avec lui et qui prennent toutes les décisions le concernant ce sont quatre personnes plus moi-même: l'entraîneur, le manager, le masseur et l'interprète, tous employés de l'Etat. Avec ces quatre voyagent la plupart du temps deux à quatre représentants de l'Etat et/ou de la fédération nationale, un représentant de son équipementier sportif, plus un ou deux assistants et cette fois-ci deux journalistes de la télévision nationale sont également venus avec eux. »

En d'autres termes, l'athlète n'est jamais laissé seul, sa vie sociale est strictement contrôlée, il lui est interdit d'avoir une petite -amie, pour effectuer la moindre manipulation sur L.X., le kinésithérapeute/préparateur physique doit en présenter les détails au manager assigné par l'Etat et obtenir son accord, ce qui peut sembler surprenant vu que le manager ne possède pas de formation médicale ou de préparateur physique. Les programmes

d'entraînement façonnés par E.L. ont pour objectif de permettre à l'athlète de reconquérir une médaille d'or olympique et tout semblait aller dans ce sens jusqu'à trois semaines avant les Jeux Olympiques de Londres lorsque l'athlète commence à se plaindre d'une douleur au pied. Comme le suggèrent les médecins européens visités, la douleur est certainement causée par un changement récent de ses pointes de courses, les nouvelles pointes étant spécialement créées pour lui par son équipementier sportif.

Le géant américain compte bien rentabiliser ce nouveau produit et par conséquent, il est exclu que l'athlète puisse courir aux Jeux Olympiques (J.O.) dans d'autres pointes. A trois semaines du début des J.O., le fantôme de 2008 et J.O. de Pékin commence à hanter le groupe. En 2008, souffrant d'une blessure similaire, devant son public, L.X. a été éliminé dès le 1^e tour de qualification. Ne voyant pas d'amélioration, malgré les soins prodigués, E.L. suggère au manager de faire l'impasse sur les J.O., de laisser l'athlète se reposer pour mieux revenir l'année suivante. Ce dernier refuse catégoriquement, l'athlète ira aux J.O. et il informe le kiné qu'en guise de traitement de dernière minute un médecin chinois pratiquera deux injections de cortisone sur l'athlète, quelques jours avant les J.O. Le kinésithérapeute nous apprend également que depuis le début de la « crise », le manager, haut fonctionnaire de l'Etat, prend toutes les décisions concernant l'athlète occultant complètement les avis de l'entraîneur et du reste du groupe.

« Je les avais prévenu que s'ils commençaient des injections de cortisone trois jours avant la compétition cela fragilisera le tendon et mènera inévitablement à la rupture du tendon d'Achilles. Puis, bien sûr, pour moi, c'est aussi une question éthique, dites-moi, quel professionnel de la santé autorisera un sportif à participer à une compétition de haut niveau le lendemain d'une injection de stéroïdes dans le tendon ? »

C'est, d'après le manager, dans l'intérêt de l'Etat que l'athlète se présente dans son couloir pour le 1^e tour de qualification. Pourtant, cela semble être également dans l'intérêt du manager, d'où son insistance, car il attendait une promotion de haute importance. On lui avait promis qu'il sera nommé directeur du Centre Régional du Sport, l'endroit où vivent et s'entraînent de nombreux sportifs olympiques, y compris L.X., à condition, bien sûr que la participation de L.X. aux J.O. ne soit pas un échec total. Donc, pour le manager, l'athlète doit

participer. Si son tendon d'Achilles lâche, les gens auront pitié de lui et l'échec ne sera pas absolu. Le kiné précise que tout le monde a reçu la consigne de ne pas évoquer la blessure avec qui que ce soit, l'athlète étant annoncé comme en parfaite santé, prêt à conquérir le titre olympique. Hélas, ce ne fut pas le cas, son tendon d'Achilles s'étant rompu quelques pas dans la course, comme l'avait prédit le préparateur physique.

« Après que cela soit arrivé, j'étais le premier à accompagner L.X. dans la chambre médicale du stade. Les médecins britanniques qui l'ont examiné n'ont pu que confirmer ce que je savais déjà, rupture totale du tendon d'Achilles. Ils nous également demandé si l'athlète était blessé au départ de la course et plus généralement quel type de traitement avait-il reçu dernièrement. Et alors que l'allais répondre à ces questions en racontant la vérité, le manager m'interrompt et dit aux médecins, ne l'écoutez pas, il ne sait pas de quoi il parle, puis se tourne vers moi et me dit que c'est maintenant une affaire qui ne me concerne pas et que je dois quitter la chambre. Alors je regarde L.X. et il dit en anglais que je peux rester. »

Si E.L. a pu rester aux côtés de L.X. dans la chambre médicale du stade, il a en revanche été interdit de l'hôpital londonien où L.X. a subi l'opération chirurgicale quelques jours plus tard. De nombreux médias chinois ayant été postés devant l'hôpital, le manager ne voulait pas prendre le risque que le kiné donne une version des événements en décalage avec la version officielle concoctée par le gouvernement. Toute communication avec le kiné a été rompue, alors que quelques semaines auparavant ils voyaient en lui le « Messie ».

« La seule personne qui a répondu à mes messages, non c'est même elle qui m'a contacté car elle avait besoin d'un service, c'est la représentante de l'équipementier sportif. Son message avait tout d'une menace même si je pense que l'anglais n'étant pas sa langue maternelle, elle ne s'est pas rendue compte de la gravité de ses propos. En gros elle m'a dit, que je devais accepter ma part de responsabilité dans l'affaire, que je devais arrêter de travailler avec les sportifs chinois et surtout que j'avais une famille et que je devais penser à elle. Sachant

qu'elle est en contact quotidien avec les autres membres du groupe, je ne peux que conclure que ces propos traduisent également la position des autres. Enfin, j'ai tout de même pensé qu'après avoir passé des années à travailler ensemble, L.X. aurait pu, au moins, répondre à un de mes SMS, à moins qu'ils contrôlent son portable aussi. »

L'analyse de la trajectoire de L.X. met en exergue la tangibilité du rapport entre l'Etat et le sportif. L'Etat-Agent représente et défend les « intérêts de l'Etat » lesquels lorsqu'ils coïncident avec ceux du sportif ne suscitent pas de polémique. Cependant, si leurs intérêts divergent, il convient de penser qu'aussi flou soit ce terme, c'est l'intérêt de l'Etat qui sera privilégié.

Nous allons maintenant poser notre regard sur les différentes composantes du « métier » d'agent sportif à partir de la question suivante : que fait l'agent sportif ?

7.3 Le métier

7.3.1 Des tâches professionnelles multiples

Avant de poser notre regard sur les différents profils d'agent sportif, nous souhaitons insister sur le fait que les définitions, les analyses, les observations, les typologies de la présente partie ont été réalisées, dans une visée exploratoire, à partir de données essentiellement qualitatives. Les configurations analysées et la typologie proposée ne sont en aucun cas représentatives de l'ensemble des agents sportifs présents sur la totalité des marchés du travail sportif. L'approche typologique tout en présentant des « idéaux-types », c'est à-dire des modèles schématisés d'agents sportifs dont l'étude fait ressortir le caractère récurrent et significatif du travail de l'agent sportif et des principales fonctions que celui-ci remplit dans l'exercice quotidien de son activité. Les profils abstraits qui suivent tout en correspondant à des réalités sociales observées lors de notre investigation, ne reposent pas sur

des données quantitatives suffisantes qui attesteraient de la représentativité statistique des typologies exposées. Ils aspirent à préciser et à approfondir l'état actuel des connaissances de la profession d'agent sportif

Un des objectifs de cette thèse consiste à mettre en perspective les moyens qui permettent de rendre compte des « champs » de la profession d'agent sportif en tant que tâches professionnelles associées à chacun d'entre eux, dans la division du travail, des inégalités de protection de ces champs contre les attaques de la compétition interprofessionnelles et des glissements de frontières entre eux. S'intéresser aux tâches professionnelles accomplies par les individus exerçant une même activité professionnelle, qu'il s'agisse de leur activité principale ou leur activité complémentaire, revient à s'interroger sur qui fait quoi, quand et comment au sein de ce groupe professionnel.

S'inscrivant dans la suite des travaux d'Abbott (Abbott ;1988) exposés dans le chapitre III de cette thèse, notre démarche vise à démontrer en quoi les tâches professionnelles de l'agent sportif résultent tant de la compétition qui les anime que des forces extérieures à la profession comme variations de la demande, interventions politiques, changements techniques, conjonctures économiques et sociales ou autre changements conjoncturels. Par ailleurs, l'exposé des différentes tâches professionnelles accomplies par l'agent sportif permet de rendre compte du pouvoir inégal des professionnels à s'emparer des champs d'action et à les protéger des assauts de professions concurrentes. Nous observons un certain monopole dans l'exécution des tâches professionnelles lequel est fondé, à la fois, sur : une compétence relationnelle et technique légitimée. Chaque tâche professionnelle repose sur la reconnaissance d'une compétence spécifique, c'est-à-dire un savoir légitimé et requis dans l'exercice de l'activité. L'agent sportif construit son identité professionnelle et sa carrière à partir des caractéristiques du travail qu'il effectue et non plus en fonction du statut de travail comme ça peut être le cas dans d'autres professions. En dissociant la profession d'agent sportif des mégastructures sportives qui l'encerclent et en nous focalisant sur la relation qui lie les agents sportifs à leurs champs d'action et de compétence, nous discernons mieux la différenciation des profils d'agent sportif selon les contenus de travail, des savoirs et des compétences qu'ils mobilisent dans la pratique quotidienne de leur activité d'agent.

7.3.2 Agent -conseiller

L'agent-conseiller semble être présent dans l'ensemble des activités sportives. Son rôle principal consiste à guider le sportif dans les choix qu'il est amené à prendre au cours de sa carrière. Il exerce généralement dans un horizon temporel court et limité à la réalisation d'une mission précise. Son intervention n'a pas *a priori* pour vocation la valorisation de la carrière du sportif. Le nombre de sportifs avec lesquels il travaille varie considérablement du fait qu'il ne représente que rarement les intérêts du sportif ou ceux des employeurs sportifs sur le moyen ou long terme, se contentant des missions au coup par coup. Il peut travailler pendant des années pour un nombre restreint de commanditaires ou fournir ses services de conseiller à de nombreux commanditaires de manière simultanée. Les agents-conseillers interrogés, pour s'auto-désigner, préfèrent utiliser le terme d'*impresario* afin de marquer leur différence avec les agents intermédiaires, qu'ils appellent des *managers*. Licencié ou exerçant sans posséder d'autorisation légale, l'agent-conseiller est un initié du monde sportif ce qui le rend légitime aux yeux du sportif. Lorsqu'il n'est pas un proche du sportif, parent, entraîneur, ou dirigeant sportif, il est souvent recommandé au sportif par un coéquipier. L'agent-conseiller assure rarement un suivi à long terme mais plutôt des missions ponctuelles. Il s'agit essentiellement des conseils offerts avant la signature d'un contrat alors que le sportif se trouve dans un dilemme. A titre d'exemple, nombreux footballeurs disent faire appel à un conseiller pour les aider à prendre « la bonne décision ». Le recours à l'agent-conseiller est également présent dans les sports à circuit comme l'athlétisme, la boxe, le golf ou le tennis. S'il n'est pas l'agent « officiel » du sportif, l'agent-conseiller fournit au sportif un supplément d'information que l'agent « officiel » n'est pas en mesure d'apporter. Dans ces cas-là, très souvent, il travaille en collaboration avec l'agent « officiel » du sportif. Ils mettent leurs compétences respectives en commun, pour constituer des ressources effectives qui leur permettront de maintenir un monopole dans l'accomplissement des tâches professionnelles.

Les tâches professionnelles effectuées par l'agent-conseiller, de par leur dimension consultative et immatérielle, demeurent difficiles à identifier et à analyser. Ainsi, c'est à partir du discours des interrogés qu'il de procéder à une reconstruction du travail de l'agent-conseiller. S'il revendique véhément son statut de conseiller, fortement valorisé au sein de la

profession, il n'en demeure pas moins un négociateur, un décideur qui voit dans la revendication de ce statut l'assurance de la validation de son autorité et la justification des privilèges qui lui sont procurés par ce même statut.

Quant à la rémunération de l'agent-conseiller, nous observons une certaine hétérogénéité des modalités de sa rémunération. Certains sont rémunérés à la commission sur chaque intervention et conclusion de contrat, d'autres sous formes d'honoraires ou de salaires fixes déterminés au préalable, d'autres à la commission pour une série de missions limitées dans le temps, d'autres de manière plus continue dans un cadre salariale (conseiller officiel au sein d'un club).

7.3.3 Agent intermédiaire

L'agent intermédiaire, la catégorie la plus présente dans le sport professionnel, renvoie au rôle de médiateur occupé par l'agent dans le cadre d'une relation tripartite joueur-agent-club. Il intervient dans la mise en relation entre, au moins, deux parties et représente les intérêts d'une d'entre elles. L'activité de l'agent-intermédiaire consiste à mettre en relation des sportifs et leurs employeurs potentiels, ainsi qu'à négocier les termes de cette relation contractuelle. Ces deux aspects de l'activité de travail ne doivent pas *a priori* être envisagés séparément car ils sont assumés par le même individu bien qu'ils correspondent à des séquences temporelles distinctes et impliquent des compétences, des savoir-faire, des intervenants et des enjeux différents. Contrairement à l'intermédiaire artistique, par exemple, et notamment le directeur de casting qui ne négocie pas les contrats de travail des acteurs choisis, l'intermédiaire sportif se distingue par son engagement quasi automatique dans ces deux dimensions de son activité.

Le contrat liant les différentes parties peut être écrit, sous forme d'un contrat de médiation, ou tacite, reposant essentiellement sur l'engagement oral des principaux intéressés. Les responsables politiques et sportifs s'attachent vivement à limiter le rôle de l'agent sportif à celui d'un intermédiaire. Il est présent dans l'ensemble des sports. Le rôle de l'agent sportif-intermédiaire ne s'arrête donc pas à la simple mise en relation des différentes parties. Il est un

entremetteur, un intercesseur, un chasseur de tête, un *impresario*. Ainsi, l'agent intermédiaire se construit par les infinités d'intéressement qu'il développe et la fonction d'intermédiation qu'il accomplit.

Le travail d'intermédiation commence dès lors qu'un contrat de travail est établi ou négocié par un intermédiaire rémunéré. L'intermédiation peut correspondre à un mandat ponctuel dans le cadre d'une mission isolée ou se traduire par une relation de moyen ou long terme entre le sportif et son représentant. Les modalités de l'exercice de l'activité varient considérablement selon qu'il s'agisse de la simple négociation contractuelle occasionnelle ou de l'accompagnement assidu de l'ensemble d'une carrière sportive et de la gestion de tous les aspects de celle-ci. L'agent intermédiaire exerce sur un marché de travail caractérisé par des missions s'inscrivant dans une temporalité fixe et déterminée à l'avance. Les entretiens réalisés suggèrent que les agents intermédiaires construisent leur carrière en se projetant dans les perspectives à moyen et long terme à partir d'une prise en considération des missions courtes et successives qu'ils reconstituent dans une suite d'événements marquant la trajectoire individuelle et censée valoriser l'agent sportif et participer au développement de sa carrière. Le travail d'intermédiaire lorsqu'il est confiné à un événement sportif ou à une négociation contractuelle se concentre, à chaque nouvel événement et à chaque nouvelle négociation sur la promotion et l'élaboration d'un seul produit et d'une manière unique. Cette approche est en opposition avec celle qui consiste à focaliser l'intermédiation sur le sportif lui-même, c'est-à-dire sur la construction de sa carrière et sur la consolidation de sa valeur marchande. Ainsi, la carrière de l'agent sportif intermédiaire et *de facto* celle du sportif se présentent comme le résultat d'une série de missions ou de produits successifs plus ou moins réussis.

En contrepartie de ses services, l'agent intermédiaire perçoit une rémunération, habituellement une commission calculée selon un pourcentage du montant de transfert réalisé ou un pourcentage des revenus du sportif, laquelle est le plus souvent versée par l'employeur du sportif plutôt que par le sportif lui-même. La commission des individus détenteurs d'une licence d'agent sportif étant plafonnée à 10 %, celle des agents informels est librement déterminée dans le cadre des négociations contractuelles.

Les entretiens réalisés mettent en évidence un cumul d'activités dans un même secteur sportif, et nous observons chez seulement un interrogé une spécialisation sur la seule activité

d'intermédiation. Dans ce cas précis, ce sont les assistants de l'agent en question qui gèrent les autres aspects de la carrière de ses clients. Ainsi, l'agent sportif-intermédiaire semble illustrer les postures d'agent sportif les plus répandues. C'est dans l'exercice de l'activité d'intermédiation que se forment les conditions de la **fabrication de l'habitus professionnel**.

7.3.4 Agent organisateur/promoteur

L'agent organisateur se distingue par son implication dans l'organisation d'événements ou de compétitions sportifs. L'agent sportif est sollicité par les directeurs sportifs afin de participer à la création d'un événement sportif et notamment lorsque celui-ci dispose d'importants réseaux relationnels. L'analyse de cette figure d'intermédiaire, ne peut être lue sans considérer la manière dont s'articulent les situations d'interaction entre les différentes activités d'agent sportif. Si chaque idéaltype d'agent sportif réunit une série de traits qui donnent à voir une manière spécifique d'investir la fonction, les traits qui caractérisent l'agent organisateur se présentent comme le prolongement de la figure d'agent intermédiaire. C'est en raison de son activité d'intermédiaire qu'un agent sportif acquiert des compétences spécifiques qui lui permettent d'accomplir des tâches organisationnelles performantes. La gestion réussie d'un événement sportif reposant, en grande partie, sur une « économie des liens », les dirigeants sportifs confient l'exécution de ces tâches à des agents sportifs qui bénéficient d'une expérience significative dans la gestion « affective » des relations fondées sur les affinités relationnelles et les intérêts personnels.

Très souvent, l'agent sportif accepte d'organiser un événement sportif sur la simple présentation d'un projet dont le contenu est rarement spécifié. La première étape de son travail consiste à transformer la demande vague, formulée par les décideurs sportifs, en un projet concret, précis, détaillé et rapidement opérationnel. Il doit ensuite élaborer un programme qui articule le projet de manifestation sportive et le projet de communication et de promotion autour de l'événement. Pour l'agent sportif, il s'agit de réunir un ensemble de sportifs de haut niveau, parmi lesquels certains de ses clients, sous une même bannière et ce en dépit de la concurrence qui existe entre eux. Par ailleurs, nous observons un glissement positionnel de

l'agent organisateur dans la mesure où celui-ci est amené à négocier les termes de la participation des sportifs à l'événement au cours des pourparlers avec ses collègues agents sportifs. L'agent organisateur joue ainsi un rôle crucial dans la circulation et la qualité de l'information une de ses principales fonctions étant de faciliter les transactions. La structure qui emploie l'agent organisateur attend de lui qu'il contribue à abaisser les coûts de ces transactions notamment en réduisant les délais de négociation et en parvenant à des accords relatifs à la participation des sportifs à l'événement qui assurent la satisfaction des intérêts de toutes les parties en présence. L'organisateur doit réussir à concilier et harmoniser des intérêts potentiellement divergents en évitant qu'un rapport de forces s'installe. Le degré élevé de l'interconnaissance entre agents sportifs, sportifs, dirigeants sportifs et journalistes, permet de réduire les dépenses liées à circulation de l'information, à réaliser des économies d'échelle et donc de baisser les coûts d'organisation.

L'agent organisateur est présent dans la plupart des disciplines sportives et plus particulièrement dans l'athlétisme, le cyclisme, la boxe et le football. Dans l'athlétisme, l'implication des agents sportifs dans l'organisation des meetings n'est pas sans poser problème. Elle soulève la question d'un relatif pouvoir de monopole que quelques agents organisateurs peuvent acquérir sur certains segments de marché. Ainsi, en France, un seul agent, par ailleurs organisateur de la plupart des meetings internationaux en France, représente les intérêts d'environ 75% des athlètes français de haut niveau. L'agent en question était, dès le début des années 1980, un des premiers agents sportifs à exercer l'activité en Europe. Cette précoce entrée dans la profession alors que le marché se trouvait en plein développement lui a permis de participer à la structuration du même marché. L'état du champ professionnel au moment où se fait l'entrée dans le métier détermine les trajectoires individuelles ultérieures. Au moment où cet agent s'installe sur le marché de l'athlétisme professionnel, la concurrence y est faible, essentiellement internationale, le pouvoir des fédérations sportives est remis en cause et les athlètes de haut niveau à la recherche d'un représentant sont nombreux. Profitant de cette conjoncture, l'agent en question a rapidement réussi à monopoliser la confiance du marché. Cette situation de monopole représente une aubaine pour l'agent en question qui s'efforce à adopter des comportements rationnels en vue de la sauvegarde de sa position dominante. Les athlètes rencontrés dans le cadre de notre investigation dénoncent les pratiques de cet agent qu'ils accusent unanimement « d'abus de position dominante » et de « pratiques illicites ».

Selon leurs dires, si un athlète de haut niveau français ne collabore pas avec l'agent en question, ce dernier se charge « de lui fermer les portes de tous les meetings qu'il organise », à moins qu'il y ait une telle demande pour l'athlète en question qu'elle dépasse le manque à gagner de l'agent organisateur. Ainsi, il ne peut pas refuser un couloir à un athlète dont les performances dépassent celles des autres engagés, à moins de prétexter un désaccord financier sur le montant du cachet demandé par l'athlète pour sa participation. En revanche, lorsque les performances sportives de l'athlète le placent à peine au même niveau que le reste des concurrents, l'agent organisateur peut facilement justifier son refus de lui accorder un couloir.

De même, si l'agent organisateur est rémunéré par la structure organisatrice de l'événement sportif pour son travail d'organisation événementielle, il perçoit également une commission pour la participation de ses athlètes au meeting. L'influence de l'agent organisateur est telle qu'il détient non seulement un quasi-monopole du travail d'intermédiation dans l'athlétisme mais également celui de placement des athlètes dans les meetings dont il est l'organisateur. S'agissant du placement des athlètes, l'agent organisateur semble privilégier ses athlètes ainsi que ceux dont les intérêts sont représentés par des agents sportifs avec lesquels il entretient des relations basées sur une convergence des intérêts réciproques. Les relations d'interdépendance opèrent sur les différents versants dont l'agent sportif est la cheville ouvrière.

Dans la boxe, par exemple, l'agent organisateur n'est pas vraiment responsable de la logistique de l'organisation des combats. Son rôle consiste essentiellement à assurer la promotion de l'événement et à préparer les boxeurs à aborder le combat dans les meilleures conditions.

Les impératifs économiques de rentabilité, de restrictions de coûts et d'optimisation des ressources allouées amènent les structures organisatrices d'événements sportifs à faire appel à des agents sportifs dont les compétences spécifiques et les réseaux relationnels sont autant d'atouts qui garantissent une plus grande efficacité dans la gestion et l'organisation des événements sportifs.

7.3.5 Agent porte-parole

La promotion de l'image du sportif peut être assurée par son agent « officiel » ou être confiée à un professionnel de communication. Dans les faits, très peu de sportifs professionnels s'adressent à des attachés de presse indépendants. Cette démarche repose sur des attentes précises formulées dans des situations spécifiques. Très souvent, il s'agit de mettre en place une communication de crise lorsque l'image du sportif s'est brusquement dégradée suite aux événements particuliers portés à la connaissance du public comme affaire de dopage, scandale de mœurs ou autres conflits impliquant le sportif.

L'agent porte-parole s'occupe essentiellement de la promotion de l'image du sportif et de la gestion des relations publiques et médiatiques. Dans les disciplines sportives où les transferts n'existent pas, le porte-parole est amené à consacrer la majorité de son temps à la gestion de l'image du sportif. Ceci peut également être vrai pour les sports « à transferts » comme le football, le rugby ou le basketball. L'agent sportif opère sur un marché qui fonctionne à l'économie par projets limités dans le temps, ainsi en dehors des périodes de transfert il peut être amené à consacrer l'essentiel de son temps à la promotion de l'image du sportif. L'optimisation de l'image du sportif est en phase de devenir un élément essentiel de la relation agent-joueur. Cet aspect de l'activité d'agent sportif est particulièrement pertinent dans l'accompagnement des sportifs professionnels évoluant au plus haut niveau national et international. Plus d'un tiers des revenus des sportifs de haut niveau provenant des contrats publicitaires ou de sponsoring, ils se doivent de « cultiver » leur image, synonyme de revenus supplémentaires.

L'agent porte-parole travaille activement au développement des relations presse qui sont essentielles à la promotion de l'image du sportif car elles permettent d'instaurer une relation de confiance, d'estime et d'échange entre le sportif, l'agent sportif et les journalistes qui sont les vecteurs les plus significatifs de transmission de l'information aux différents publics. Des relations d'interdépendance ont été observées entre les agents sportifs et les journalistes. Cette interdépendance repose sur les intérêts combinés qui les unissent et façonnent les arrangements qui caractérisent ce type de relations. Il existe entre ces acteurs des arrangements socialement construits et organisés sous forme de stratégies variées pour aboutir

à des échanges de capital symbolique et spécifique. Concrètement, l'agent sportif est un informateur qui renseigne le journaliste sur le milieu sportif de l'intérieur en lui fournissant des informations spécifiques, susceptibles d'intéresser le grand public. En contrepartie, le journaliste s'engage à promouvoir, à travers ses articles, une image positive des sportifs représentés par l'agent informateur. Ces liens privilégiés se construisent sur la croyance en l'intérêt commun de se rendre mutuellement service.

Une analyse plus approfondie de la figure d'agent porte-parole permettrait d'illustrer davantage les liens d'interdépendance entre le sport et les médias, l'un étant vital à la survie de l'autre.

7.3.6 Agent gestionnaire de patrimoine

Au-delà de son implication dans la gestion de la carrière sportive des individus qu'il représente, l'agent sportif s'investit parfois dans la gestion du patrimoine de ses clients. Lorsque la relation joueur-agent est fondée sur la confiance que le sportif place dans son agent, le sportif peut lui confier la gestion de son patrimoine. Il est rare que l'agent sportif dispose de compétences suffisantes pour s'occuper personnellement de certains aspects de cette gestion. Par conséquent, il préfère s'adresser à des professionnels en conseil et en gestion de patrimoine. Les agents interrogés disent travailler en collaboration avec des cabinets spécialisés dans ce type de services. Concrètement, c'est avec l'agent sportif que les gestionnaires de patrimoine définissent des stratégies de placements et de gestion des biens du sportif. Alors que le sportif intervient très peu dans le processus de mise en place des stratégies globales à adopter, il participe activement à la sélection des placements que le gestionnaire effectuera en son nom. L'agent sportif oriente les choix de son client en lui exposant les principales caractéristiques des placements proposés, notamment en termes de risques, de fiscalité et de performances des produits sélectionnés.

L'agent sportif perçoit rarement une rémunération distincte pour sa fonction de conseiller en gestion de patrimoine, cette fonction étant intégrée à son éventail d'activités. En revanche,

il n'est pas rare de voir l'agent sportif et le sportif investir conjointement dans des projets en lien avec le sport comme, par exemple, l'ouverture d'une école de football ou de tennis.

Dans cette configuration, le rôle principal de l'agent sportif consiste à aider le sportif professionnel à préparer efficacement sa retraite sportive en s'assurant qu'au moins une partie des gains réalisés par le sportif au cours de sa carrière soit investie dans les placements financiers rentables. Hélas, nombreux sont les sportifs professionnels qui en l'absence de conseils en gestion de patrimoine pendant leur carrière sportive se retrouvent dans une situation financière précaire une fois leur carrière terminée.

7.3.7 Agent avocat

Compte tenu du montant élevé de certaines commissions, le sportif peut préférer s'adresser à un avocat pour l'aider à négocier ses contrats professionnels. Le recours à un avocat est présent dans l'ensemble des activités sportives. Les sportifs disent préférer travailler avec un avocat dans la mesure où ses compétences s'imposent comme une garantie de légitimité. Les sportifs insistent également sur l'éthique, d'après eux irréprochable, des avocats lesquels contrairement aux agents sportifs sont très peu exposés à des situations où ils représenteraient à la fois les intérêts du sportif et du club.

Par ailleurs, de nombreuses fédérations sportives accordent à l'avocat le droit d'exercer l'activité d'agent sportif sans avoir besoin de licence ou d'agrément spécifique. Autrement dit, il est difficile d'estimer avec précision le nombre d'avocats qui assurent les services d'agent sportif. Parmi les tâches professionnelles assumées par l'agent sportif, nous retrouvons fréquemment des prestations de négociation contractuelle et de conseil juridique qui relèvent habituellement du champ d'intervention de l'avocat. De même, il n'est pas rare de voir les agents sportifs, et notamment d'anciens sportifs, « sous-traiter » à des avocats ces tâches dès lors qu'ils estiment ne pas être compétents pour garantir à leurs clients ce type de prestations. Le système dérogatoire dont bénéficie l'avocat dans certaines disciplines sportives ou dans certains pays est justifié au regard de la fine frontière entre les prestations de courtage, qui consistent exclusivement à mettre en relation un sportif et son futur employeur, et les prestations de mandat, qui impliquent généralement la négociation des termes du contrat de

travail unissant ces deux parties. De ce fait, la F.I.B.A. et la F.I.F.A. prévoient dans leurs règlements respectifs l'exclusion des avocats du régime de la licence obligatoire.

De nombreux acteurs du monde sportif s'accordent pour dire que, d'une part, l'exercice de l'activité d'agent sportif par l'avocat est rendu légitime grâce à leurs compétences juridiques et que cette situation contribue à une certaine moralisation, tant recherchée, de la profession, d'autre part. Cependant, le statut particulier dont bénéficie l'avocat est loin de faire l'unanimité. L'exemption concédée à l'avocat dans les réglementations internationales s'avère discriminatoire à l'égard des agents sportifs qui sont soumis à l'obligation de licence. Par ailleurs, le régime dérogatoire accordé à l'avocat lui permet d'échapper au contrôle de son activité par les instances sportives.

En outre, il convient de souligner l'absence d'harmonisation sur le statut des avocats entre les États et les différentes instances sportives. Ainsi certains pays, comme la France²²⁹ interdisent aux avocats d'exercer quelque activité commerciale et donc celle d'agent sportif alors que d'autres, à l'instar du Portugal, exigent des avocats de disposer d'une licence pour pouvoir exercer l'activité d'agent sportif.

S'agissant de l'exercice de l'activité d'agent sportif par des avocats, trois cas de figure ont été observés. En application de réglementations spécifiques, l'exercice de l'activité d'agent sportif par des avocats est soumis à la détention d'une licence ou autre forme d'autorisation légale. L'exercice de l'activité d'agent sportif est interdit aux avocats pour cause d'incompatibilité entre la profession d'avocat et celle d'agent sportif. En l'absence de réglementations exigeant des avocats la possession d'une licence, ou en application de réglementations prévoyant une dispense particulière à leur égard, ils sont autorisés à exercer l'activité d'agent sportif.

L'obligation faite à l'avocat de posséder une licence ou une autorisation légale pour pouvoir exercer l'activité d'agent sportif soulève également la question de la compatibilité entre les règles particulières d'exercice et de contrôle de la profession d'agent sportif et les règles particulières d'exercice et de contrôle de la profession d'avocat. Se pose la question de savoir comment concilier l'exercice simultané de ces deux professions et accepter qu'en cas de

²²⁹ Sur l'incompatibilité entre l'activité d'avocat et celle d'agent sportif, voir J.-M. Marmayou, *L'avocat peut-il être agent sportif ?*, Dalloz 2007, Chron. p. 746 et s.

faute commise dans la gestion de son activité d'agent sportif, l'avocat relève du pouvoir disciplinaire de l'instance sportive compétent alors qu'il est également subordonné au pouvoir réglementaire de son ordre professionnel. Par ailleurs, obliger un avocat à communiquer à l'instance sportive compétente les mandats signés avec des sportifs ou des clubs peut s'avérer en contradiction avec les principes déontologiques auxquels est soumis l'agent sportif, particulièrement en matière de secret professionnel.

Certains agents sportifs-avocats rencontrés au cours de l'investigation estiment que si un plus grand nombre d'avocats s'engageaient dans l'exercice de l'activité d'agent sportif, les sportifs se détourneraient des autres profils d'agents sportifs pour être finalement représentés exclusivement par des avocats. A une logique de compétence viendrait s'ajouter celle de rentabilité dans la mesure où, l'avocat est généralement rémunéré à l'heure contrairement à l'agent sportif non avocat qui lui est rémunéré à la commission qui correspond à environ 10% du montant total du contrat négocié.

Chacune de ces catégories, en dehors des cadres spécifiques définis par les législateurs nationaux ou instances sportives, renvoie à des situations spécifiques dont il est toutefois possible de mettre en évidence les tendances les plus courantes. Evidemment, ces catégories ne sont pas exclusives et un agent peut remplir plusieurs fonctions à la fois. L'intérêt de la catégorisation précédente réside dans la mise en lumière des différentes fonctions que l'agent sportif est amené à occuper dans l'exercice de ses activités.

En résumé, la définition de l'agent sportif, donnée par la structure sportive est celle d'un intermédiaire régulateur économique et dont le rôle principal est de modérer l'asymétrie informationnelle qui peut exister dans le cadre d'une confrontation directe et effective entre l'offre et la demande. Son existence ne saurait être justifiée en dehors de la relation tripartite joueur-agent-acheteur (club ou autre entité commerciale). Toutefois, tout en tenant compte de la réalité sociale dans laquelle exerce l'agent sportif et des conditions qui amènent ce dernier à adapter son activité aux besoins spécifiques de ses clients, il convient de proposer une définition de l'agent sportif capable d'illustrer l'ensemble des différentes figures de l'agent. La typologie des agents sportifs présentée dans cette thèse relève d'une démarche exploratoire qui n'a pas pour vocation de rendre compte de la représentativité des différentes figures analysées. Il s'agit là de la synthèse d'une longue investigation portant sur une catégorie de professionnels

très peu étudiée jusque-là, pour laquelle la bibliographie, donc les éléments de comparaison, sont quasiment inexistants. Notre objectif était de faire émerger les différentes logiques, dispositions et modalité du travail de l'agent sportif tout en formulant des hypothèses quant à leurs différentes classifications en modèles idéal-typiques.

7.4 L'agent sportif et le poids de la question éthique

7.4.1 Des problèmes éthiques posés par une profession « mal-aimée »

Ce que l'on sous-entend sous le terme générique d' «agent sportif» renvoie à un ensemble de représentations, discours, d'images et d'affaires chacun porteur d'enjeux complexes et multiples qui participent à la construction du mythe de l'agent sportif. Ce dernier fascine et agace à la fois, s'attirant un éventail suffisamment diversifié d'accusations, critiques ou autres condamnations qui contribuent à entretenir le mystère qui l'entoure. Se pose avant tout la question de savoir qui est l'agent sportif ?

Au cours du processus de professionnalisation du sport, l'intervention des intermédiaires dans l'organisation et la gestion des naissantes organisations sportives ne suscite pas de protestations dans la mesure où leur apport, la rémunération et donc la professionnalisation des sportifs étaient perçus comme une solution et non un problème. En revanche, l'arrivée des fonds financiers et la possibilité de transferts intra clubs, à partir des années 1930, produiront l'effet inverse. L'évolution du statut de l'athlète, suite à une plus grande flexibilité des transferts, et la professionnalisation des sports individuels, rendent légitime sinon inévitable le recours des athlètes aux intermédiaires.

Les problèmes éthiques se posent dès lors que les actions individuelles exercent un impact positif ou négatif sur les autres. Les dérives éthiques observées dans l'exercice de la profession d'agent sportif ne sont pas l'œuvre exclusive des agents sportifs, dans la mesure où elles sous-entendent une complicité entre différents acteurs. La profession d'agent sportif s'est

constituée comme un système organisé de croyances et de pratiques dont certaines sont révélatrices d'agissement contraires à l'éthique sportive telle qu'elle est définie par la gouvernance sportive. Les préoccupations éthiques proviennent essentiellement des formes de déviance constatées dans le fonctionnement du marché des transferts. Avant d'explorer quelques aspects que revêt la question éthique, il convient de présenter de manière schématique les dysfonctionnements le plus courants liés au marché des transferts.

- Des problèmes causés par la double représentation et des situations de conflits d'intérêts

- Des problèmes en matière de protection des sportifs, notamment les problèmes liés au manque de transparence à l'égard du sportif lors des négociations menées par l'agent sportif.

- Des problèmes en matière de « traite » et d'exploitation à des fins économiques de jeunes sportifs originaires des pays en développement et parfois même de jeunes sportifs évoluant dans les championnats amateurs des pays membres de l'Union Européenne.

- Des problèmes en matière de protection des mineurs, en particulier la prospection directe visant les parents des mineurs.

- Des problèmes en matière d'activités financières illégales, en particulier dans le cadre des transactions réalisées à l'occasion des transferts de sportifs.

La nature des problèmes éthiques soulevés par les opérations de placement dans le sport professionnel invite des solutions qui relèvent de l'ordre public. Les fédérations sportives ne semblent pas disposer de suffisamment de ressources pour pouvoir lutter contre ces pratiques ou pour sanctionner efficacement les atteintes à l'ordre public, en particulier en matière de criminalité financière et de traite des sportifs. Toutefois, plusieurs initiatives récentes émanant des fédérations sportives telles que la création de systèmes de licences pour les clubs professionnels ou l'implémentation du Transfer Matching System contribueront certainement, à long terme, à renforcer le contrôle et la transparence des flux financiers dans le sport. Nous allons maintenant poser notre regard sur l'éthique de l'agent sportif dans le football.

7.4.2 L'éthique normative imposée par les instances sportives. L'exemple de football

Le terme d'agent sportif s'impose avec les premières réglementations officielles, mises en place à la fois par les pouvoirs politiques et les instances sportives qui le préfèrent à ses nombreux synonymes. La multiplicité des appellations utilisées, allant d'intermédiaire au manager en passant par impresario ou encore conseiller, révèle, d'une part, la méfiance et le manque d'estime que suscite l'activité et le flou juridique qui l'entoure, d'autre part. .

La figure d'agent sportif est présente dans le football depuis la création des premières compétitions et transferts entre clubs. Sa visibilité était très limitée, et son rôle réduit à celui d'un sage conseiller à qui on demandait d'intervenir dans des situations délicates. Dans ce contexte, nous pouvons même parler d'une certaine professionnalisation du métier d'agent sportif. Le passage du terme métier à celui de la profession sous-entend une stricte définition et réglementation des rôles, des devoirs et des responsabilités de l'individu exerçant le métier en question ce que vont apporter les premières législations. Le terme profession, comme nous l'avons déjà souligné, semble garder ici sa signification ancienne, celle qui renvoie à un nombre très restreint de métiers considérés comme prestigieux et exigeant des compétences humaines hors normes. L'intermédiaire sportif devient une profession avec la prise en considération par les autorités compétentes, par le biais de réglementations le concernant, des activités exercées par ce dernier. C'est la reconnaissance sociale des activités de l'intermédiaire qui officialise la profession d'agent sportif.

La préoccupation éthique apparaît clairement dès les premières interventions dans la gestion et la régulation de l'activité. A l'instar de Marc Aurèle, qui face aux spéculations financières des lanistes répond par la norme, les instances compétentes et notamment la FIFA,

alertées par les flux financiers générés par les transferts, se voient obligées d'imposer à l'agent sportif moderne un encadrement spécifique. La vaste réglementation qui se met progressivement en place autour de la personne d'agent sportif, avec en toile de fond la défense de l'image du sport, jugée fortement ternie par quelques agents « peu scrupuleux », s'apparente à une éthique de la responsabilisation (professionnelle) qui occulte, à peine, une réelle volonté de déresponsabilisation de la part des instances internationales. Toutefois, la responsabilisation de l'agent sportif ne peut se faire sans un sentiment de solidarité, sans l'idée d'appartenir à une communauté unie.

7.4.3 L'incertitude de l'exigence éthique. Code de déontologie, morale, éthique ?

Le code de déontologie, élément constitutif et incontournable de la profession, est conçu comme une énumération des règles qui régissent son fonctionnement tout en dictant la conduite à adopter par l'agent dans l'exercice de ses activités professionnelles. Le code figure dans la partie annexe de la réglementation FIFA et s'inspire de l'ensemble des droits et des devoirs des agents stipulés par celle-ci, pour dessiner *in fine* l'esquisse d'une éthique de l'agent sportif. Dans cette perspective, l'éthique de l'agent se borne à s'accommoder de quelques grandes valeurs morales « normatisées » et dans lesquelles le code puise ses sources. Guide du bien et du mal, la morale, par sa classification des « bonnes » et « mauvaises » valeurs, sous forme de code de déontologie, éclipse la profonde crise des fondements de l'éthique. Piliers de cette éthique de la responsabilité professionnelle, la conscience (professionnelle), la sincérité, le respect, la transparence ou encore l'objectivité érigent le code déontologique sous **forme dyadique autorisé-interdit** et la morale sous **forme dyadique bien-mal**, allant jusqu'à effacer leur antagonisme. Si l'agent perçoit le code déontologique comme une énumération de ce qui lui est permis ou non permis, il voit dans la morale une opportunité pour la gouvernance de porter sur lui des jugements catégoriques. Ainsi, s'il ne peut pas être un agent responsable, il est obligatoirement un agent coupable.

« Cette question éthique que l'on nous rabâche sans cesse, à force d'être brandie au moindre incident, commence à nous exaspérer. A lire la presse ou à écouter les hommes politiques et parfois même les présidents des clubs sportifs, à côté de nous, même Pablo Escobar serait un ange. Le soi-disant code de déontologie auquel on veut nous soumettre, n'est rien d'autre qu'une liste des choses à faire ou à ne pas faire. Vous me direz c'est le principe de ce type de réglementations. On sent bien, à travers ce code, que l'objectif non affiché, bien-sûr, de la FIFA est de montrer une fois de plus de doigt l'agent sportif. Pensez-vous que les dirigeants de la FIFA ou de l'UEFA soient soumis à un code de déontologie ? J'en doute fort. De toute façon, en cas de conflits avec les joueurs ou les présidents de club, c'est toujours l'agent qui est désigné comme le coupable idéal. Et pourquoi n'y a-t-il pas de code de déontologie pour les présidents de club qui financent les transferts ? Nous ne pouvons rien faire pour changer cette image négative de l'agent sportif. Alors, on se contente de faire notre bulot. Moi, je veux bien être responsable, mais qu'on m'en donne les moyens. »²³⁰

L'éthique de la responsabilité repose également sur la licence et le mandat, en tant que certificats officiels d'autorisation légale d'exercer l'activité. Imposés par les décideurs politiques et sportifs, licences et mandats illustrent les premières marques d'une division morale du travail, à savoir, une répartition des différentes attentes et fonctions morales entre plusieurs catégories d'individus présents dans le sport. Ceux qui disposent de la licence se voient légalement reconnaître le droit d'accomplir certaines tâches, au nom du sportif, auquel ils sont liés par un mandat. Le mandat précise non seulement la nature de la relation liant les parties impliquées mais, il est également, dans la plupart des transferts réalisés, la seule trace écrite et légale du lien qui unit ces parties. Il constitue, à priori, la preuve d'une délimitation des fonctions sociales et éthiques, établissant des limites entre les domaines d'agissements et répartissant, enfin, des pouvoirs et des responsabilités des acteurs sur ces domaines. La signature du mandat par les footballeurs, dont l'agent représente les intérêts, et la présentation

²³⁰ Extrait d'entretien, réalisé avec D.B. le 4 mai 2008.

de l'ensemble des mandats par ce dernier aux services juridiques de la fédération sportive compétente, se révèlent extrêmement importants dans la mesure où ils lui assurent une garantie de protection juridique, en cas de conflits avec les joueurs en question.

Cependant, cette éthique de responsabilité s'applique, par conséquent, exclusivement aux agents qui sont en possession, d'une part, d'un droit d'exercer par le biais de la licence et, d'autre part, d'un mandat répertorié pour chaque footballeur qu'ils représentent. Toutefois, les investigations menées auprès des agents sportifs montrent que certains d'entre eux exercent l'activité en l'absence de licence officielle et/ou de mandats. Bien entendu, chaque profession envisage, de manière plus ou moins relativiste, certains types de responsabilités et de fonctions, et ces situations soulèvent la question d'une contestation répandue des deux éléments essentiels de la légitimité de la profession que sont le mandat et la licence. A cela, il faut ajouter une contestation de la part de ces « agents fantômes », de la compétence exclusive accordée à la fédération sportive compétente et aux pouvoirs publics en matière de réglementation de l'activité.

7.4.4 La formation éthique de l'agent sportif

Le constat précédent nous amène à délaisser l'éthique de la responsabilité professionnelle et à considérer la question éthique à partir d'une éthique de la conscience morale individuelle. Dans l'approche fonctionnaliste qui est celle adoptée par les instances sportives, la morale se présente comme une morale collective se situant au niveau de la capacité individuelle à prendre la bonne ou la mauvaise décision, autrement dit à suivre le code déontologique ou à s'en écarter. L'éthique ou plus précisément, l'éthique de la responsabilité est indissociable de la morale et nous pourrions utiliser les deux termes indifféremment l'un de l'autre dans la mesure où l'éthique de la responsabilité correspond, en réalité, à une morale imposée qui est rendue, légitime et officielle, par l'intervention politique.

Ce processus rend l'expérience éthique particulièrement rigide et lui enlève sa dimension subjective suggérant qu'il ne peut y avoir de contribution individuelle à la réflexion éthique. Se pose ici la question de l'autonomie morale aussi bien pour les agents licenciés que

pour les agents non licenciés. Il semble que nous puissions mieux saisir l'ampleur de cette question et la nature même de l'éthique de l'agent sportif à partir d'une analyse de la manière dont se présente le principe de la conscience morale individuelle chez les agents sportifs. Ce principe s'impose à l'agent sportif au fur et à mesure qu'il construit sa carrière. Il convient de penser que moins les individus passent de temps à remplir les exigences d'une carrière formelle, plus ils sont enclins à chercher des moyens qui ne soient ni structurellement organisés ni légalement définis pour franchir les échelons. La conscience morale individuelle apparaît chez l'agent sportif formel ou informel, avec la conviction qu'il ne peut exister en dehors de la relation tripartite joueur-agent-club. Ce constat l'oblige inévitablement à procéder à un auto-examen moral pour déceler ce qui peut le rendre attractif auprès de ses clients potentiels. En dehors d'un discours teinté d'une forme d'éthique qui se voudrait universelle et répondrait aux attentes des groupes qu'il souhaite séduire, l'agent sportif bâtit sa carrière sur le principe de la réputation. Cette approche encourage parfois non seulement le primat de l'intérêt personnel sur l'obligation morale, mais également le développement d'une éthique fondée sur l'accumulation des richesses où les termes et les contours de la négociation des montants de transferts violent les grands principes éthiques généralement partagés par l'ensemble des acteurs. Les agents justifient ces déviations éthiques par la fragilité de leur statut, suspendu au bon vouloir des sportifs qui n'hésitent pas à changer d'agent ou à en solliciter plusieurs à la fois si le résultat attendu n'est pas à la hauteur de leurs attentes. L'incertitude professionnelle renforce le rôle de la réputation dans la construction de la carrière.

Les sportifs avouent choisir leur agent en fonction de critères particuliers. Outre les traits qui déterminent spécifiquement la position sociale d'un agent comme la qualité et la réussite des sportifs qu'il représente, une série de valeurs et de principes participent à la fabrication de sa carrière. Le principe de la réputation, essentiel à cette fabrication, est accompagné des valeurs de rumeur, de confiance, d'honneur et de respect. Ces valeurs se substituent aux compétences techniques des positions formelles. La rumeur qui est généralement considérée de manière péjorative, tout en étant porteuse de stigmatisations hâtives, prend ici une dimension valorisante. Les rumeurs qui entourent l'agent fascinent et lui apportent une certaine légitimité professionnelle. La confiance, quant à elle, procède essentiellement de la valeur que le mandant, footballeur ou club, accorde à la réputation de l'agent. Toutefois, certains mandants sont liés à l'agent par des liens personnels, ce qui facilite l'établissement d'une confiance,

parfois absolue. L'honneur se présente comme la principale caractéristique d'une éthique personnelle et renvoie au sentiment profond du devoir, selon une conception qui est propre à l'agent ou au groupe au sein duquel il évolue. Le respect apparaît dans la relation tripartite comme l'effort et l'engagement pris par chaque acteur de ne pas porter délibérément atteinte ni aux sentiments ni aux intérêts d'autrui.

Du fait de la mobilité des acteurs, le choix initial de l'agent se fait essentiellement à partir des informations subjectives dont dispose le mandant. L'émergence de la conscience morale individuelle s'exprime par la capacité de l'agent à mobiliser des références éthiques suffisamment partagées et approuvées par le mandant, de sorte à créer une forme de cohésion qui aboutit à un rapport de confiance et de respect mutuels entre le mandataire (agent) et le mandant (footballeur ou club). Nous considérerons que, de même qu'il peut intégrer dans sa vision de l'éthique des comportements égocentriques, l'agent sportif, pour demeurer légitime, doit s'imposer un code éthique personnel, vécu comme une continuelle aspiration au bien, ce qui revient à accepter et à envisager la décision éthique à partir des finalités et des valeurs dans lesquelles l'agent voit des sources du bien.

7.4.5 Le dilemme éthique

S'il paraît donc tangible que la conscience du bien et du devoir demeure présente chez l'agent sportif, l'éthique qu'il s'impose n'a d'autre fondement que sa force de persuasion. L'agent puise cette force de persuasion dans la connaissance et l'anticipation des situations qui se présentent à lui. L'apparente autonomie d'action qui caractérise l'agent sportif peut, dans le cadre de la relation tripartite, se transformer en son contraire et déboucher sur des formes d'interdépendances particulièrement contraignantes. L'incertitude liée à la nature spéculative de son activité et la présence d'une concurrence féroce, risquent, à tout moment, de fragiliser sa position. Pour se protéger des menaces extérieures, qu'elles soient structurelles, fonctionnelles ou encore conjoncturelles, l'agent crée constamment des techniques qui lui permettent de renforcer les liens qui l'unissent à ses clients.

Une de ces techniques, en particulier, est révélatrice de l'ampleur de la question éthique dans la mesure où, à elle seule, elle met en évidence la pertinence du problème éthique. Il s'agit du conflit d'intérêt ou plus précisément de la technique, très répandue, qui consiste à défendre, dans le cadre d'un transfert, à la fois les intérêts du sportif et ceux du club. Ce type de situation se justifie par le fait que, même lorsque l'agent est mandaté par le joueur, c'est le club qui paye sa commission, ce qui constitue une pratique interdite par la plupart des réglementations existantes. Le dilemme, ou le problème éthique, apparaît dès lors que deux devoirs de même nature s'affrontent. La contradiction éthique semble évidente dans ces configurations. Comment une même personne serait-elle objectivement capable de représenter en toute intégrité et impartialité les intérêts, à priori antagonistes, des deux parties au cours d'une même négociation ? Comment à la fois permettre au club de payer moins et au joueur de gagner plus ? L'agent peut-il y arriver sans compromettre les intérêts d'une des deux parties, à moins de compromettre les deux ?

Il lui faut alors prendre en considération la finalité éthique individuelle et s'interroger sur ce qu'il met en jeu dans la négociation. Il est difficile d'imaginer qu'un agent accepte de réduire le montant de sa commission au profit d'une des deux parties de la négociation, et pourtant cela arrive. Lorsque cela se produit, l'agent affirme vouloir renforcer la relation de confiance qui l'unit à la partie qu'il représente, et privilégier une approche à long terme car en faisant passer les intérêts d'autrui avant les siens il éclipse la question de l'incertitude éthique. Même dans les cas où les critères de finalité reposent sur la complexité éthique, l'agent doit prendre des décisions qui engagent au moins deux des trois parties de la négociation. Il n'est pas une entité indépendante et peut, à condition d'accepter les modalités de distribution de pouvoirs entre les parties, devenir le modérateur éthique de la négociation en garantissant à chaque partie une représentation équivalente. Dans ce sens, l'éthique de l'agent sportif ressemble à une éthique de l'arrangement. Un « bon agent » est celui qui réussit à satisfaire toutes les parties tout en maîtrisant l'art de vendre. L'éthique de l'arrangement suppose qu'à chaque nouvelle négociation il fasse le pari d'une collaboration durable basée sur de bonnes intentions mutuelles.

L'éthique de l'agent sportif n'est pas une éthique de la perfection ni de la charité. Ce n'est pas non plus une éthique universelle applicable à l'ensemble des individus qui exercent cette activité. Les variantes éthiques que nous avons exposées ne sont pas exclusives. L'agent

peut adhérer aux fondements de l'éthique normative imposée par le législateur tout en pratiquant une éthique de l'arrangement. Il conçoit l'éthique sous forme de tout ce qu'il s'autorise pour construire sa carrière et évoluer dans un environnement restreint et fermé et dont l'accès passe par un droit d'entrée. Pour l'agent sportif, faire des concessions éthiques correspond au paiement de ce droit d'entrée et lui donne l'occasion de faire ses preuves. Ce passage quasi rituel lorsqu'il est accompli avec succès, à savoir la satisfaction des parties impliquées, lui confère une légitimité professionnelle sans laquelle il ne saurait exister.

CHAPITRE VIII- UN AGENT ÉCONOMIQUE

8.1 Introduction

L'économie du sport se présente comme une branche de l'économie dont l'objectif principal est d'étudier l'incidence et l'impact du secteur sportif sur l'ensemble de l'économie. Le sport, longtemps considéré comme une activité improductive, est pourtant devenu une réalité économique. Nous sommes aujourd'hui loin de l'idéal olympique prôné par Pierre de Coubertin qui faisait de l'amateurisme une des principales « valeurs » du sport. Face à l'arrivée accrue de l'argent dans le sport via les sponsors et les droits télévisés, depuis le milieu des années 1980, de nombreux économistes s'efforcent d'évaluer le poids économique de « l'industrie du sport ». Si les estimations des différents économistes varient, tous font néanmoins le même constat : évaluer l'ampleur de l'économie du sport demeure très difficile, tant les critères retenus dans les calculs varient selon l'orientation que les analystes souhaitent donner à cette branche de l'économie. De ce fait, les estimations obtenues sont difficilement comparables entre elles.

L'ensemble des études portant sur l'économie du sport, tout en ayant recours à des méthodologies différentes, s'accordent pour dire que le sport représente entre 1,5 % à 2,4 % du Produit Intérieur Brut (PIB) des pays occidentaux. Compte tenu des difficultés à disposer de données quantifiées ou de chiffres fiables et comparables entre les différents sports, les résultats de nos recherches sont donc à considérer avec précaution. Les transferts de sportifs créent des flux financiers considérables qui au vue de la complexité et de l'opacité de certaines transactions impliquant les agents sportifs exigent la mobilisation de données empiriques obtenues auprès des individus interrogés car très peu de données officielles sont disponibles. De plus, les flux croissants liés à la mondialisation rendent tout traçage de flux financiers à l'occasion des transactions liées au sport particulièrement complexe. Par conséquent, il

convient de rester particulièrement prudent lorsqu'il s'agit d'évaluer les flux financiers correspondant aux commissions versées aux intermédiaires sportifs.

Dans la perspective d'une estimation du poids économique de l'activité des agents sportifs, ce manque de données disponibles et de transparence des commissions vers les agents, invite inévitablement la mise en place d'une méthodologie spécifique. Compte tenu de l'absence de statistiques officielles, la tentative d'analyse et d'estimation du volume économique de l'activité des agents sportifs sera principalement réalisée à partir de sources directes (entretiens et questionnaires) que nous avons constituées au cours de l'étude. A ces sources directes seront également associées des sources indirectes à savoir des estimations émanant d'écrits officiels réalisés par les responsables politiques et sportifs, des résultats et des rapports d'études d'organismes spécialisés ainsi que du contenu d'articles de presse.

Si notre étude semble porter essentiellement sur le football, et ce afin de rendre compte de la spécificité de ce dernier, nous avons néanmoins souhaité inclure dans cette partie les données provenant de l'ensemble des activités sportives. Cette approche nous permet de mieux comprendre la place qu'occupe l'agent sportif opérant dans le football au sein du marché des agents sportifs.

Dans un premier temps, il conviendra donc de s'intéresser à l'hétérogénéité des modalités de rémunérations des agents sportifs tout en faisant ressortir les spécificités intra sportives existantes. Ensuite, à partir de ces modalités de rémunération des intermédiaires, nous tenterons d'identifier les principaux revenus des sportifs afin de pouvoir estimer l'impact économique de l'activité des agents sportifs. Une analyse structurelle et économique du marché des agents sportifs dans le football viendra illustrer d'une part, la forte concentration présente sur ce marché et l'hétérogénéité des modalités de paiement des agents, d'autre part. Enfin, pour conclure sur la partie économique, nous procéderons à une estimation des revenus des agents sportifs.

8.2 L'hétérogénéité des modalités de rémunération des agents sportifs

Les questions liées à la rémunération de l'agent sportif donnent lieu à de nombreux débats. Compte tenu de la dynamique de l'espace économique dans lequel intervient l'agent sportif et en l'absence quasi-permanente de système de contrôle financier, et par là de données officielles, l'analyse de l'impact économique de l'agent sportif exige que nous nous intéressions, dans un premier temps, aux modalités de sa rémunération.

L'étude des données empiriques montre que, de manière générale, la rémunération de l'agent sportif est étroitement liée à la relation qu'il entretient avec le sportif qu'il représente. C'est la nature de cette dernière qui détermine, en grande partie, les modalités de rémunération de l'agent sportif. Les tableaux ci-dessous illustrent, d'une part, les modalités dominantes de rémunération de l'intermédiaire par sport et les modalités de rémunération spécifiques rencontrés durant l'étude, d'autre part. Il en ressort quatre principales tendances :

- A) Le joueur rémunérateur
- B) Le club rémunérateur
- C) L'agent rémunérateur
- D) La commission mixte

A) La première configuration, celle du joueur rémunérateur, c'est à dire le dispositif fortement conseillé à la fois par le législateur et les instances sportives, semble en réalité très peu répandue. La majorité des sportifs, et plus particulièrement ceux qui évoluent dans les sports collectifs et notamment le football, ne souhaitent pas rémunérer leur agent directement estimant qu'il s'agit d'une « mission » que le club « acheteur » doit accomplir. En revanche, si nous prenons l'exemple de l'athlétisme, seul le sportif rémunère l'agent même s'il est vrai que l'intermédiaire peut également être organisateur de meetings auquel participe son ou ses athlète(s) et dans lequel cas il reçoit une double commission, une de la part de l'athlète et une de la part de l'organisation de l'événement. Nous étudierons plus loin la spécificité des modes de rémunération dans l'athlétisme.

Tableau 8.1: L'incidence de la configuration « joueur rémunérateur » par activité sportive

Note : Les disciplines sportives retenues sont celles où le taux de pénétration du marché de l'agent sportif se situe entre 40 (pénétration modérée) et 100 % (pénétration maximale)²³¹.

Activité sportive	Configuration existante ou faible (< à 20%)	non très Configuration présente modérément (<70%)	Configuration dominante (>70%)
Activités Aquatiques			✓
Activités Equestres		✓	
Athlétisme			✓
Basketball		✓	
Cricket			✓
Cyclisme		✓	
Football	✓		
Golf			✓
Handball		✓	
Hockey sur Glace			✓
Motocyclisme		✓	
Rugby		✓	
Ski			✓
Sport Automobile		✓	
Tennis			✓
Volleyball			✓

²³¹ Voir tableau 8.7 sur la segmentation du marché sur lequel intervient l'agent sportif.

B) La deuxième configuration est la configuration la plus répandue principalement dans les activités sportives où nous retrouvons d'importants intérêts financiers comme le football, le rugby, dans certains pays, ou le sport automobile.

A titre d'exemple, au cours de la saison 2008-2009, le revenu cumulé total du Football en Europe était estimé à 15,7 milliards d'euros, contre 14,6 milliards d'euros²³² pour la saison 2007-2008, ce qui correspond à environ 0,1 % du Produit National Brut européen. Il convient de souligner que les championnats anglais (2,3 milliards), espagnol (1,5 milliards), allemand (1,57 milliards), italien (1,49 milliards) et français (1,04 milliards) représentent à eux seuls plus de 50% de ce montant. Le « chiffre d'affaires » du football est en constante augmentation depuis une dizaine d'années, puisqu'il était de 12 milliards d'euros²³³ en 2005/2006 et de 13,6 milliards d'euros²³⁴ en 2006/2007. Sur ces 15,7 milliard d'euros pour la saison 2008/2009, environ 2 milliards²³⁵ proviendraient directement des transferts de joueurs (contre 1 milliard en 2004). Cela correspond à environ 14% du revenu total cumulé et représente une augmentation de 100% par rapport à 2004. S'il convient donc de penser que le montant total des transferts de joueurs en Europe correspond à 2 milliards d'euros et la commission moyenne d'agent à 10 % du montant total des transferts, les rémunérations des intermédiaires pour la saison 2007/2008 s'élèveraient donc à 200 millions d'euros.

En France, le rapport de la DNCG²³⁶ pour la saison 2008/2009, indique un « chiffre d'affaires » (hors transferts) du football professionnel (Ligue 1 et Ligue 2) de 1,272 milliard d'euros et un résultat des opérations de mutations (transferts) de 124,8 millions d'euros contre 215,5 millions d'euros pour la saison précédente(2007/2008). Cette plus-value de 124,8 millions d'euros, certes en baisse par rapport aux saisons précédentes, s'explique par l'exode de quelques grands joueurs français vers l'étranger. Les honoraires d'agents pour la saison 2008/2009 s'élèvent à 33, 9 millions d'euros contre 40,9 millions d'euros pour la saison

²³² 19th edition of the Deloitte Annual Review of Football Finance 2009 – www.deloitte.com

²³³ Idem

²³⁴ Idem

²³⁵ Idem

²³⁶ Rapport Direction Nationale de Contrôle de Gestion (DNCG) pour la saison 2008/2009

2007/2008, ce qui correspond à une baisse d'environ 17%, tendance qui devrait se poursuivre au cours de la saison 2009/2010 avec un montant prévisionnel des commissions d'agents estimé à 31 millions d'euros. En Angleterre, pour cette même saison 2008/2009²³⁷, à partir du revenu total cumulé de 2.3 milliards d'euros, le marché des transferts de joueurs de Football a été estimé à 701 millions d'euros et les honoraires agents à 69,7 millions d'euros. Ces chiffres mettent en évidence une commission agent d'environ 10%.

Tableau 8.2: L'incidence de la configuration « club rémunérateur²³⁸ » par activité sportive *Note : Les disciplines sportives retenues sont celles où le taux de pénétration du marché de l'agent sportif se situe entre 40 (pénétration modérée) et 100 % (pénétration maximale)²³⁹*

Activité sportive	Configuration non existante ou très faible (< à 20%)	Configuration présente modérément (<70%)	Configuration dominante (>70%)
Activités Aquatiques	✓		
Activités Equestres		✓	
Athlétisme	✓		
Basketball		✓	
Cricket	✓		
Cyclisme		✓	
Football			✓
Golf	✓		
Handball		✓	
Hockey sur	✓		

²³⁷ Idem

²³⁸ La notion de « club » est utilisée, à la fois, pour désigner l'entité sportive employeur (club sportif, écurie automobile, meeting d'athlétisme, équipe cycliste, etc.) et l'entité extra-sportive employeur (divers sponsors, équipementier, médias, etc.)

²³⁹ Voir tableau 8.7 sur la segmentation du marché sur lequel intervient l'agent sportif.

Glace			
Motocyclisme		✓	
Rugby		✓	
Ski		✓	
Sport Automobile		✓	
Tennis	✓		
Volleyball		✓	

C) Au cours de nos investigations, différents sportifs ont porté à notre connaissance l'existence de modalités particulières de versement de leur rémunération, regroupés sous l'appellation « agent rémunérateur ». Si, de prime abord, l'idée qu'un agent sportif rémunère le sportif semble plutôt surprenante, l'analyse approfondie de cette configuration permet de mieux saisir les contours de cette pratique. Concrètement, il s'agit de situations où la structure club, c'est-à-dire l'employeur du sportif, rémunère celui-ci par l'intermédiaire de son agent. Cette modalité est particulièrement répandue dans l'athlétisme, l'ensemble des athlètes interrogés disent être rémunérés par le biais de leur agent. L'orientation professionnelle des agents sportifs résulte des interactions sociales qui influent sur le sens de leur action, déterminant en partie les stratégies et les choix qu'ils adoptent dans le processus de construction de leur carrière. Comme cela a été souligné précédemment, l'agent sportif exerçant dans ce sport, de par ses relations privilégiées avec la gouvernance sportive de l'athlétisme et ses connexions avec la structure club, et notamment les directeurs de meeting, bénéficie d'un statut particulier qui lui octroie certains avantages et privilèges que nous ne rencontrons pas dans d'autres sports. Ancien sportif ou ancien responsable sportif, l'agent sportif dans l'athlétisme, loin d'être un simple intermédiaire, se présente davantage comme un acteur économique à part entière. Lorsqu'il négocie les « *appearance fees* », c'est-à-dire les « cachets » accordés aux athlètes pour leur participation au meeting, indépendamment des primes basées sur la performance, l'agent obtient en général une « enveloppe » pour l'ensemble des athlètes qu'il représente et dont il répartit ensuite les parts suivant la valeur marchande de chaque athlète. Quelques semaines après le meeting, l'argent correspondant à cette enveloppe

est transféré sur le compte bancaire de l'agent ou de sa société et c'est ensuite ce dernier qui rémunère ses athlètes sous forme de virement bancaire ou par chèque, tout en prélevant sa commission. Cette situation n'est pas sans poser problème. Nombreux athlètes interrogés affirment attendre plusieurs semaines, voire des mois, avant d'être payés pour leurs prestations, alors que les agents auraient reçu l'argent correspondant à leurs honoraires. Quelques-uns disent, n'avoir jamais indemnisés pour certains événements. Ce type de montage financier, est présenté par les agents sportifs comme une disposition qui aurait pour vocation de faciliter le quotidien des athlètes qui n'auraient pas à se soucier des formalités administratives et bancaires à effectuer pour obtenir leurs salaires, l'agent se chargeant de ces démarches. Et pourtant, les athlètes ne partagent pas cet avis, conscients des avantages que cette configuration présente pour les agents. En effet, cette méthode permet à l'agent de prendre sa commission à la source et d'avoir la certitude d'être rémunéré pour ses services tout en exerçant une influence sur l'athlète qui se voit contraint de continuer sa collaboration avec l'agent compte tenu de toutes les ramifications relationnelles de ce dernier.

L'expression « agent rémunérateur » prend tout son sens dans des situations où l'agent est à la fois l'organisateur de l'événement sportif et l'intermédiaire sportif ce qui soulève la question des conflits d'intérêts. Lorsqu'ils agissent en « responsables de plateaux », la mission des agents sportifs consiste à constituer un plateau composé d'athlètes les plus performants en dépensant le moins possible. L'agent peut alors se trouver face à de nombreux dilemmes. S'il accorde des cachets élevés aux athlètes qu'il représente, il est assuré de récupérer entre 15 et 33% de ces montants sous forme de commissions, et s'il privilégie arbitrairement la participation de ses athlètes, la qualité du plateau risque d'en pâtir ce qui aura pour conséquence d'attirer moins de spectateurs donc d'engendrer moins de revenus directs. Dans les faits, l'agent étant rémunéré à la fois pour ses services d'organisateur et d'intermédiaire, il va chercher à optimiser les gains que lui procurent ces deux fonctions. Il convient de souligner que certains athlètes ignorent tout de l'existence de cette « double casquette » de leur agent. Par ailleurs, au cours des entretiens menés avec deux directeurs de meeting, il en ressort que ces derniers tendent à justifier leur recours aux agents sportifs dans l'organisation et le « montage » du plateau précisément par l'authenticité des réseaux relationnels des agents. Ils estiment que si les athlètes sont liés à l'agent, responsable de plateau, ils seront plus enclins à tenir leur engagement à participer au meeting. Nous

retrouvons également cette pratique dans la boxe où les représentants des boxeurs se chargent à la fois de l'organisation des combats et de la négociation des cachets de leurs clients.

Cette configuration rend compte de l'interdépendance qu'il peut y avoir au sein de la relation tripartite. La répartition des pouvoirs entre les membres de la relation semble profiter à l'agent sportif, qui se retrouve dans une position particulièrement enviable. Les répercussions de cette configuration sur la construction identitaire et sur la carrière de l'agent sportif seront analysées dans la partie de notre étude s'intéressant aux trajectoires professionnelles des agents sportifs.

D) La dernière configuration, celle où nous rencontrons une « commission mixte » pose un certain nombre de problèmes liés notamment à l'absence de données disponibles, fragilisant ainsi la validité des estimations possibles. Du fait de la multiplication des acteurs impliqués dans ce type de transactions, la traçabilité des flux financiers relève des investigations à caractère financier et humain, particulièrement sensibles et difficiles à réaliser dans un espace où, s'agissant des commissions mixtes, règne la loi de l'Omerta. Interrogés sur l'incidence de la commission mixte sur la constitution de leur revenu, l'ensemble des agents répondent par « ce n'est pas moi, ce sont les autres », tout en acceptant de décrire le fonctionnement des divers montages et dispositifs financiers connus et identifiés sous l'appellation de « commission mixte ».

La commission mixte renvoie à une multitude de pratiques, stratégies et tactiques²⁴⁰ toutes visant à satisfaire les attentes financières de l'ensemble des acteurs concernés. Dans son analyse de l'économie pugilistique, Loic Wacquant décrit notamment la pratique de « *double dipping* » qui consiste pour l'agent sportif à se faire payer des deux côtés.

Afin de rendre plus lisible la complexité de cette configuration il convient de considérer qu'elle concerne toujours les trois principaux acteurs de la relation tripartite joueur-agent-club, le nombre effectif d'individus impliqués pouvant évidemment être supérieur. Alors que les notions de joueur et d'agent n'exigent pas de définition supplémentaire, même quand l'agent est un « faux agent » ou « un agent fantôme », les deux termes renvoyant à un individu exerçant sans autorisation légale, lorsque celle-ci est obligatoire, la notion de club mérite d'être

²⁴⁰ L. Wacquant « Un trafiquant de chair à l'œuvre : passion, pouvoir et profit dans l'économie de la boxe professionnelle », *Actuel Marx* 1/2007 (n° 41), p. 71-83.

précisée. Dans le cadre de la relation tripartite (joueur-agent-club), la notion club désigne toujours le payeur principal de la transaction. En fonction de la nature de la transaction l'identité du payeur varie. Le tableau ci-dessous identifie les principales formes et structures retrouvées sous la dénomination « club ».

Toutefois, alors que chiffrer la part des commissions mixte ainsi que déterminer la répartition des montants entre différents acteurs, demeure irréalisable il est possible de procéder à une identification et appréciation de la fréquence des pratiques de type commission mixte par activité sportive.

Tableau 8.3: L'incidence de la configuration « commission mixte » par activité sportive

Note : Les disciplines sportives retenues sont celles où le taux de pénétration du marché de l'agent sportif se situe entre 40 (pénétration modérée) et 100 % (pénétration maximale)²⁴¹

Activité sportive	Configuration non existante ou très faible (<20%)	Configuration présente modérément (<70%)	Configuration dominante (>70%)	Principales structures "club"
Activités Aquatiques	✓			Équipementier sportif, fédération nationale, club sportif, autres sponsors, organisateur de compétition
Activités Equestres		✓		Club sportif, fédération nationale, autre sponsor, propriétaire de chevaux, organisateur de courses
Athlétisme	✓			Équipementier sportif, fédération sportive (nationale et internationale), club sportif, organisateur de meeting, autres sponsors

²⁴¹ Voir tableau 8.7 sur la segmentation du marché sur lequel intervient l'agent sportif.

Basketball				Equiptementier sportif, fédération (nationale et internationale), organisateur sportif, autres sponsors
Cricket				Organisateur de compétition, fédération nationale
Cyclisme				Equiptementier sportif, fédération (nationale et internationale, club sportif, équipe professionnelle cycliste, organisateur de compétition, autres sponsors
Football				Equiptementier sportif, fédération (nationale et internationale), club sportif, organisateur de compétition, autres sponsors
Golf				Equiptementier sportif, club sportif, organisateur de compétition, autres sponsors
Handball				Equiptementier sportif, fédération (nationale et internationale), club sportif, organisateur sportif, autres sponsors
Hockey sur Glace				Equiptementier sportif, club sportif, autres sponsors
Motocyclisme				Equiptementier sportif, écurie d'automobile, organisateur de compétition, autres sponsors
Rugby				Equiptementier sportif, fédération nationale et internationale) club sportif, organisateur de compétition,

				autres sponsors
Ski		✓		Equiptementier sportif, fédération (nationale et internationale), organisateur de compétition, autres sponsors
Sport Automobile		✓		Equiptementier sportif, écurie automobile, organisateur sportif, autres sponsors
Tennis	✓			Equiptementier sportif, ATP, organisateur sportif, autres sponsors
Volleyball		✓		Equiptementier sportif, fédération (nationale et internationale), club sportif, autres sponsors

Les montants des honoraires posent ensuite la question du nombre d'agents qui se partagent la plus grande partie du marché (voir le cas pratique du marché des agents dans le football). En effet, comme évoqué dans la section précédente, les données obtenues suggèrent une forte concentration d'intermédiaires sur le marché des transferts en Europe avec de grandes disparités selon les activités sportives. Nous savons également que pour une même discipline sportive, certains agents influents possèdent de grands portefeuilles de joueurs et l'interdépendance qui caractérise la relation tripartite joueur-agent-club amène certains clubs à privilégier les négociations avec un nombre limité d'agents sportifs pour optimiser les sources mobilisées. Nous tenterons dans la dernière partie de l'analyse économique d'évaluer les revenus de ces intermédiaires par discipline sportive.

Par conséquent, la dernière configuration, celle de la « la commission mixte », illustre à la fois la complexité et la dynamique des modalités de rémunération de l'agent sportif. Tout comme il négocie la rémunération du sportif qu'il représente, l'agent sportif met également en place des stratégies et des montages financiers susceptibles de lui garantir le paiement de sa

propre commission. Les agents sportifs interviewés mentionnent être amenés à procéder à la mise en place de modalités de rémunérations complexes lorsqu'un des acteurs de la relation tripartite ne respecte pas les obligations initialement stipulées dans le contrat de médiation qui les lie. Il s'agit d'actions visant notamment à régulariser des dettes ou accords non-officiels passés.

Le tableau (8.4) ci-dessous met également en évidence les corrélations existantes entre les modalités de paiements de l'agent sportif et les spécificités de l'activité sportive. Ainsi, dans les sports caractérisés par des enjeux économiques limités comme la Gymnastique, le Ski ou la Lutte, l'agent sportif s'apparente à un attaché de presse dont la rémunération dépend des « missions » effectuées par le sportif (ex : recherche de sponsors, contrat d'assurance etc.). Dans un sport comme le Taekwondo, la commission d'agent varie de 5 à 33% du montant du contrat négocié. Par exemple, pour un contrat à forte connotation sportive (exemple : démonstration de taekwondo), les honoraires d'agent dépassent très rarement les 10 % du montant de ce contrat. En revanche, lorsque la prestation fournie par le sportif est assurée en dehors du cadre sportif, la commission d'agent peut se situer entre 15 et 33 %.

Tableau 8.4: Modalités de rémunération dominantes et spécifiques des agents sportifs par activités sportives

Activités Sportives	Modalités de rémunération dominantes ²⁴²	Modalités de rémunération spécifiques ²⁴³
Activités Aquatiques	-5 à 10 % du revenu du sportif	
Activités Equestres	-10 à 20 % des gains réalisés par le jockey, cavalier/cavalière	Agent comme organisateur de compétition et rémunéré par l'organisation de l'événement.
Athlétisme	-10 à 20 % du revenu annuel de l'athlète	L'agent souhaite être rémunéré sur la base du revenu brut de l'athlète.
Badminton	Commission fixée à la signature du contrat de mandat	

²⁴² « Modalités de rémunération dominantes » : Modalités imposées par les instances juridiques et/ou sportifs ou reflétant les pratiques les plus courantes en matière de rémunération des commissions agents.

²⁴³ « Modalités de rémunération spécifiques » : Modalités résultant des arrangements au cours des interactions entre divers acteurs impliqués dans les négociations.

Basketball	-5 à 10 % du revenu annuel du joueur/joueuse.	Commission fixée avant la signature du contrat de mandat
Boxe	- 10 à 15 % du revenu annuel du boxeur - Commission fixée en rapport avec les gains réalisés par le boxeur.	L'agent agit en tant qu'organisateur de match de boxe et fixe sa commission sans toujours informer le boxeur
Cyclisme	- 5 à 10 % du revenu annuel du cycliste - Commission négociée à chaque nouveau contrat	Agent fait partie de l'équipe pour laquelle court le cycliste et est donc payé par cette dernière.
Football	- 5 à 10 % du revenu annuel du footballeur - 5 à 10 % du contrat négocié - Commission fixée à l'avance	- Partage des commissions entre plusieurs intermédiaires - Rétrocession d'une partie de la commission à une voire plusieurs tierces parties - Commission fantôme
Gymnastique	5 à 10 % du montant total de chaque contrat négocié	Certains agents travaillent bénévolement
Handball	- 5 à 10 % du revenu annuel du joueur/joueuse - 5 à 10 % du contrat négocié	Paiement d'une commission fixée à l'avance
Hockey	5 à 10 % du revenu net du joueur/joueuse	
Judo	-5 à 10 % du revenu annuel	Agent agit en tant qu'attaché de presse
Lutte	Commission négociée à l'avance	
Taekwondo	-5 à 33 % du contrat Commission négociée à l'avance	Agent agit en tant qu'attaché de presse
Tennis	- 5 à 15 % de revenu annuel du joueur/joueuse - 10 à 20 des contrats négociés	
Tennis de Table	-10 à 15 % du revenu annuel du joueur /joueuse	
Voile	Commission négociée à chaque contrat	
Volleyball	- 5 à 10 % du revenu annuel du joueur/joueuse - 10 à 15 % du contrat négocié	

Hockey sur Glace	- 5 à 10 % du revenu annuel du joueur - 10 à 15 % du contrat négocié	
Ski	Commission définie à chaque nouveau contrat	Agent remplit des fonctions d'attaché de presse
Cricket	-10 % du revenu annuel du joueur	
Golf	- 10 à 15 % du revenu annuel du joueur - 10 à 15 % du contrat négocié	Agent remplit des fonctions d'attaché de presse
Motocyclisme	- 5 à 15 % du revenu annuel - 10 à 15 % de chaque contrat négocié	Commission négociées avec les organisateurs de compétition
Rugby	- 5 à 10 % du revenu annuel du joueur - 10 à 15 % de chaque contrat négocié	
Sport Automobile	- 10 à 15 % du revenu annuel du pilote - 10 à 15 % de chaque contrat négocié	Agent multitâches ; à savoir exerçant d'autres fonctions dans le sport automobile en même temps que celle d'agent sportif.

8.3 Evaluation des revenus des sportifs

Nous avons longuement réfléchi avant de prendre la décision d'inclure l'évaluation des revenus des sportifs et des agents sportifs, dans cette thèse. Si, de notre point de vue, l'intérêt scientifique de ce type de données (dans une thèse en sciences sociales) se révèle particulièrement limité, les enjeux liés aux revenus de ces acteurs souvent décrits comme exorbitants, et les questionnements qui en découlent nous ont incités à y accorder une certaine attention. S'intéresser à une catégorie très restreinte de sportifs, à savoir les sportifs professionnels, contrairement à l'image que ce groupe véhicule au sein de nos sociétés modernes, ne signifie pas qu'il s'agit d'un groupe homogène d'individus aux revenus exorbitants. Si certains sportifs professionnels perçoivent des salaires très élevés, d'autres et c'est le cas des athlètes, par exemple, exercent parallèlement une autre activité professionnelle tant les revenus générés par leur pratique sportive ne sont pas suffisants. Les sportifs occupent

une place importante dans l'imaginaire populaire se trouvant régulièrement représentés dans divers classements de « personnalités préférées » illustrant ainsi les projections fantasmatiques de tout un chacun sur ce groupe. Ces projections alimentent incontestablement la conscience collective qui se nourrit de représentations souvent démesurées du rôle des « stars du sport » dans nos sociétés. Dans ce contexte où les sportifs modernes sont adulés comme l'étaient autrefois les divinités romaines et grecques, leurs salaires colossaux ne seraient que juste récompense de leurs efforts sportifs extraordinaires.

Les travaux sociologiques sur le sport spectacle²⁴⁴ ont inspiré l'explication la plus communément acceptée pour justifier le niveau des salaires de certains sportifs : l'exploit sportif fait rêver, or le rêve n'a pas de prix. Par conséquent, la détermination du niveau de rémunération des sportifs semble échapper aux critères de détermination usuels. Pourtant, les économistes²⁴⁵, quant à eux, s'efforcent à y trouver des éléments de logique économique. Patrice Bouvet²⁴⁶ privilégie deux caractéristiques de la carrière sportive pour expliquer le niveau parfois élevé des salaires : sa brièveté et les compétences rares qu'elle exige. Si ces deux particularités sont souvent avancées par les principaux intéressés eux-mêmes, pour justifier le montant de leurs salaires lorsqu'ils sont interrogés par les médias sur la question, ces éléments se révèlent beaucoup moins pertinents, au cours des négociations contractuelles.

Pour mieux comprendre la détermination des salaires des sportifs professionnels, nous devons nous intéresser aux mesures de la productivité de ce micromarché du travail. La productivité en tant que rapport entre un résultat généré (production) et la quantité du facteur travail utilisé pour arriver à ce résultat est difficilement mesurable dans le sport car sur ce marché, il ne peut pas y avoir de mesures objectives de productivité. Par conséquent, lorsque le rôle des agents économiques (sportifs professionnels) dans la productivité et la croissance (économique) est dépendant des variables particulièrement subjectives, les employeurs sportifs (la structure club) doivent composer avec deux incertitudes majeures : l'asymétrie de

²⁴⁴ A. Ehrenberg, *Le culte de la performance*, Calmann-Lévy, Paris, 1991.

²⁴⁵ B. Dabscheck, "The Wage Determination Process for Sportsmen." *Economic Record* 51(Mars):52-65, 1975.

²⁴⁶ P. Bouvet, « Les salaires des « vedettes » du sport professionnel par équipe: une application privilégiée de la théorie du salaire d'efficience ? », [*Revue Française d'Économie*](#), 1996, vol. 11, issue 4, pages 119-144.

l'information et l'opportunisme²⁴⁷. Les agents sportifs interrogés dans le cadre de notre étude s'accordent pour dire que chaque négociation salariale est le produit d'un jeu entre ces deux variables. A la question de savoir par quel mécanisme est déterminé le niveau optimal de salaire, de nombreux agents estiment qu'il n'y a de niveau optimal que si toutes les parties concernées sont satisfaites. Si la rémunération des sportifs n'est généralement pas déterminée par le simple jeu de l'offre et de la demande, nous observons néanmoins que les salaires les plus élevés se trouvent dans les sports les plus médiatisés et que nous regroupons sous le terme de « sport-spectacle ».

Une manière de s'intéresser à l'impact économique de l'activité des agents sportifs consiste précisément à analyser les revenus des sportifs afin de mettre en perspective, à la fois l'estimation de leur rémunération et l'incidence de l'agent dans la composition de cette dernière. Même s'il demeure difficile d'évaluer avec précision les revenus des agents à partir de ceux des sportifs, cette approche rendra néanmoins possible une plus grande lisibilité de ses gains financiers, et permettra également de mettre en évidence les grandes tendances et estimations selon les activités sportives.

En 2008 (Tableau A.8.1.1) seulement trois sports étaient représentés dans le Top 15 des sportifs les mieux payés évoluant en Europe: le football avec 9 joueurs classés, le sport automobile avec quatre pilotes et le tennis avec deux joueurs de tennis. A noter que le terme « revenu » inclut ici les salaires, l'ensemble des primes ainsi que tous les contrats de sponsoring, d'image etc.

Concernant la façon dont sont représentés ces sportifs, nous nous rendons compte que trois d'entre eux sont représentés par des agences de management sportif, notamment l'International Management Group (IMG), quatre sont conseillés par un membre de leur famille, et six par des agents officiels. Il est également intéressant de souligner d'une part que le pilote Valentino Rossi ne dispose plus d'agent après s'être séparé de son intermédiaire de longue date Gibo Badioli suite aux conséquences d'un redressement fiscal, et d'autre part que le footballeur John Terry est représenté par un agent non licencié.

²⁴⁷H. Leibenstein, *Inside the Firm; The Inefficiencies of Hierarchy*, Harvard University Press, 1987.

Afin de mettre en évidence des évolutions et nouvelles tendances éventuelles, nous avons utilisé la même méthodologie afin d'établir le classement pour l'année 2009 (tableau A.8.1.2), et nous retrouvons cette fois-ci dans le Top 15, 7 footballeurs, 5 représentants de sports mécaniques, 1 golfeurs et 2 joueurs de tennis. Le Football domine toujours nettement mais nous retrouvons maintenant 5 pilotes automobile/moto et l'entrée d'un golfeur dans le classement. Nous dénombrons 3 nouveaux sportifs dans ce classement par rapport à 2008.

Ces classements mettent en évidence plusieurs tendances. Tout d'abord, dans les sports tels le tennis ou le golf, les sportifs ont tendance à préférer faire appel à de grands groupes de management pour gérer leur carrière (IMG et 19 Entertainment). D'après les interviews réalisées, il semblerait que les tarifs des services proposés par ces grands groupes se situent entre 7 et 15 % du revenu annuel total du sportif. Aux dires des sportifs, confier la gestion de sa carrière à un grand nom du management sportif permet de bénéficier d'un éventail assez large de services qu'un agent « indépendant » avec moins d'influence ne pourrait assurer. L'expertise que propose des structures comme IMG notamment dans l'optimisation de l'image du sportif et la négociation des contrats de sponsoring se révèle être un facteur déterminant dans le choix fait par ce type de sportifs. Plus d'un tiers des revenus de ces sportifs provient des contrats publicitaires ou de sponsoring, d'où l'importance pour eux de « cultiver » leur image, synonyme de revenus supplémentaires conséquents.

Dans le football et les sports mécaniques (auto et moto), d'autres critères sont retenus par les sportifs dans le choix de leur représentant. Parmi ces derniers, nous retrouvons la notion de « confiance » et de « réputation ». Ceci est particulièrement valable pour les footballeurs qui disent choisir leur agent en fonction du rapport de confiance qui s'installe entre les deux parties et avouent volontiers cesser toute collaboration avec l'agent aussitôt que cette confiance se trouve menacée ou rompue. Cette situation explique, en partie, la proportion relativement élevée, en comparaison avec d'autres sports, de footballeurs qui confient la gestion de leur carrière à un membre de leur famille.

L'idée de la « réputation » de l'agent est tout aussi déterminante dans le choix de l'agent et dans la majorité des cas le joueur « consulte » ses pairs avant de s'engager avec un agent. Notion très subjective, la « réputation » trouve cependant une place prépondérante dans le

discours des sportifs. Concernant les sports mécaniques, les pilotes souhaitent travailler avec des individus fortement intégrés dans le milieu sportif dans lequel ils évoluent.

À côté de ces quelques quatre ou cinq sports à forts enjeux financiers et dont les revenus des sportifs fascinent, nous retrouvons des sports à forte valeur symbolique et au sein desquels seuls les meilleurs sportifs de la discipline ont une valeur extra-sportive leur assurant un revenu financier supplémentaire. L'athlétisme illustre parfaitement la disparité intra sportive. À titre d'exemple, Jeremy Wariner (USA), double champion olympique sur 400m présentait un revenu annuel de 1,4 millions d'euros en 2008. Nous estimons que la commission agent représente entre 15 et 33 % de ses revenus. Son agent n'est autre que Michael Johnson multiple médaillé olympique et double recordman du monde sur 200 et 400m.

Au cours des entretiens réalisés avec des athlètes, certaines pratiques spécifiques aux agents dans l'Athlétisme ont été mises en évidence. Alors que l'agent fixe sa rémunération à partir du revenu net du sportif, dans la plupart des sports, la majorité des agents des athlètes calculent leur commission à partir du revenu brut de l'athlète. Par exemple, pour un gain de 100,000€ brut l'agent exige un pourcentage de 20%, à savoir 20,000€. Or sur ces 100,000€ l'athlète paie, en moyenne, des charges s'élevant à 17% du montant total, en d'autres termes environ 17,000€. Par conséquent, la commission agent passe donc de 20 à 24% (20,000€ sur 83,000€ et non 16,600€ sur 83,000€ qui correspondraient au 20 % du revenu net de l'athlète).

Parallèlement à l'inégalité qui existe entre les revenus des sportifs, nous observons un grand écart de rémunération entre agents. S'il est vrai que certains agents perçoivent des commissions s'élevant à plusieurs millions d'euros par transfert ou contrat sportif, la grande majorité des agents sportifs doit faire face à d'importantes variations en termes de revenus. Au cours des entretiens, nombreux agents ont utilisé le terme de « précarité » en référence à leur situation financière. Ils expliquent cette précarité, d'une part, par la fragilité de la relation qui les lie au sportif et par la concurrence féroce qui règne sur le marché sportif, d'autre part.

Avec environ 5600 agents licenciés auprès de la FIFA et au moins 3000 qui exercent sans posséder d'autorisation légale, le football s'impose comme le sport dans lequel l'impact aussi bien économique que structurel des activités d'intermédiation est particulièrement significatif. Par conséquent, procéder à une analyse structurelle et économique du marché des

agents sportifs dans le football permet de mettre en perspective, à la fois, la spécificité du Football et celle des agents présents dans ce sport.

Les modalités de rémunération de l'agent sportif dans le football dépendent essentiellement de la nature des rapports existants entre les acteurs de la relation tripartite joueur-agent-club. L'article 20 du règlement FIFA précise certaines modalités de rémunération de l'agent sportif ce qui revient avant tout à fixer des conditions dans lesquelles les parties, en cas de désaccord futur, peuvent solliciter l'intervention de l'instance internationale. Si la règle limite la commission d'agent à 10% du montant total de toute transaction à laquelle ce dernier participe, dans les faits, nous observons des pratiques très complexes et difficiles à comprendre sans l'aide d'une des parties impliquée. Le paiement des commissions d'agent est conditionné par les intérêts respectifs des trois parties en présence.

Chaque partie raisonne en termes d'intérêts personnels spécifiques :

- l'intérêt du joueur : De nombreux joueurs refusent même de considérer l'idée de devoir payer eux-mêmes leur agent. Ce qui intéresse le joueur, c'est son salaire mensuel net. Plus le joueur est demandé sur le marché des transferts plus il est « en droit » de voir ses exigences financières aboutir :

« Pourquoi c'est moi qui devrait payer mon agent ? C'est quand même lui qui se fait de l'argent sur mon dos. C'est une question de principe et bien sûr d'intérêt personnel. Si c'est moi qui le paie, qui me dit qu'il ne partira pas dès qu'il aura reçu sa commission ? Lui donner un pourcentage de mon salaire alors que lui il n'a travaillé que pour négocier le contrat, une fois le contrat signé avec le club, c'est moi qui vais au charbon et lui il est bien au chaud. »²⁴⁸

- l'intérêt de l'agent : L'agent vit dans la crainte de ne pas être payé pour les services rendus et notamment si le contrat prévoit le paiement de ses honoraires par le joueur.

²⁴⁸ Extrait d'entretien réalisé le 24 juin 2008 avec T footballeur en 1^e ligue anglaise.

Par conséquent, de manière générale, l'agent souhaite être rémunéré par le club particulièrement en raison de la solvabilité de ce dernier :

« En général, c'est le club qui me rémunère et c'est très bien ainsi. Les joueurs on ne peut pas compter sur eux. Imaginez s'il faut attendre que le club paie le joueur pour se faire ensuite payer par le joueur alors que c'est nous qui gérons le côté financier du transfert. Et puis, la plupart des joueurs ne savent pas gérer l'argent, les 10% qui nous sont réservés partiraient dans l'achat de leur caprice du moment. Ça m'est déjà arrivé qu'un joueur me dise qu'il ne peut pas me payer parce qu'il a acheté une nouvelle voiture. Avec les clubs, c'est différent, même quand ils disent qu'ils ne peuvent pas payer il y a toujours moyen de s'arranger. »²⁴⁹

-l'intérêt du club : En prenant en charge les honoraires de l'agent le club évite de payer des charges sociales sur une partie des salaires du joueur tout en se plaçant dans une situation où il pourra exercer un certain pouvoir sur l'agent.

Dans ce contexte particulier où la commission d'agent est dans plus de 80% des cas payée par le club, des pratiques illicites, et notamment celle des rétro-commissions, demeurent très fréquentes. C'est en raison de l'étendue de ces pratiques qu'il devient très difficile d'estimer avec précision le poids économique des agents. C'est d'autant plus vrai que les honoraires des agents peuvent être perçus dans des configurations diverses et variées, négociation d'un transfert, d'un contrat de travail ou autres partenariats. La rémunération des agents sportifs ne se limitant pas uniquement aux commissions perçues à l'occasion des transferts, leur capacité à négocier des contrats de sponsoring devient un élément déterminant dans la constitution de leurs revenus.

²⁴⁹ Extrait d'entretien réalisé le 15 août 2009 avec J-P, agent dans le football.

Afin de rendre compte du décalage qu'il peut y avoir pour certains footballeurs entre leur valeur sportive initiale et leur valeur marchande ajoutée, il convient de s'intéresser, d'une part, aux salaires des footballeurs et d'autre part à leurs revenus totaux.

Nous remarquons que le salaire annuel des 50 footballeurs les mieux payés évoluant en Europe (Tableau A. 8.1.3) en 2008 se situe entre 4.600.000 € et 9.000.000 €. Nous retrouvons dans ce top 50 :

- 22 joueurs évoluant dans le championnat anglais, 13 dans le championnat espagnol, 10 dans le championnat italien, 4 dans le championnat allemand et 1 dans le championnat français.

- 16 clubs des 5 principaux championnats (Big Five): 6 clubs anglais (Arsenal, Chelsea, Liverpool, Newcastle, Manchester City et Manchester United), 4 clubs espagnols (Atletico Madrid, Barcelone, Real Madrid et Séville), 4 clubs italiens (AC Milan, Inter Milan, Juventus et AC Rome), 1 club allemand (Bayern Munich) et 1 club français (Olympique Lyonnais).

- 15 nationalités: 12 Anglais, 7 Espagnols, 7 Français, 5 Brésiliens, 5 Italiens, 3 Argentins, 2 Portugais, 2 Néerlandais, 1 Bulgare, 1 Camerounais, 1 Russe, 1 Ukrainien, 1 Suédois, 1 Ivoirien et 1 Allemand.

L'analyse des tableaux A.8.1.2 et A.8.1.3 permet de mettre en perspective l'importance croissante des revenus extra-sportifs dans la constitution du patrimoine des joueurs. À titre d'illustration, la part des revenus extra-sportifs représente 80% des revenus totaux de David Beckham, 70% de ceux de Lionel Messi et 66% de ceux de Ronaldinho. En descendant dans le classement des footballeurs les mieux payés, ce pourcentage demeure très élevés puisqu'il atteint 54% pour Cristiano Ronaldo et 51% pour Thierry Henry 5ème de ce classement.

L'agent sportif joue donc incontestablement un rôle déterminant dans la négociation des contrats extra-sportifs. S'il est difficile d'évaluer avec précision les honoraires d'agent dans le cadre des négociations des transferts, en ce qui concerne les contrats de sponsoring, l'agent perçoit, entre 5 à 10 % du montant total de ces derniers, d'après les informations obtenues au cours des entretiens menés. Les modalités de paiement des commissions agents dans le contexte des contrats extra-sportifs sont négociées en même temps que ces derniers. Néanmoins, nous distinguons deux configurations principales. Dans la première configuration, l'entreprise sponsor peut décider de verser à l'agent un honoraire négocié à l'avance et qui correspondrait à un pourcentage défini du montant total du contrat de sponsoring. Ainsi, l'agent

est rémunéré à la signature du contrat ce qui représente un avantage pour lui dans le cas où sa collaboration avec le sportif concerné venait à se terminer. Dans la deuxième configuration, l'agent est rémunéré directement par le sportif sur la base de revenus annuels provenant des contrats sponsoring.

Ainsi pour un contrat d'équipementier²⁵⁰ s'élevant à 3,4 millions d'euros sur quatre ans et aux termes duquel le joueur gagne environ 850,000€ par an, les honoraires de son agent sont versés annuellement sur la base d'un pourcentage fixe, 10 % dans le cas présent ce qui équivaut à environ 85,000 € par an.

Toutefois, pour les raisons évoquées précédemment, les agents préfèrent la première configuration dans la mesure où ils ont la certitude d'être payés. En effet, au cours des entretiens, plusieurs d'entre eux ont affirmé ne pas avoir été payés par le sportif pour les services rendus, une fois le contrat de sponsoring négocié.

Concernant les estimations des commissions agents, il est également important de ne pas omettre les revenus des entraîneurs dans la mesure où, bien que le recours des entraîneurs aux services d'un agent ne soit pas accepté par toutes instances sportives internationales, nombreux entraîneurs sollicitent les services d'un agent. Au cours des entretiens réalisés dans le cadre de notre recherche, les agents avouent que, d'une manière générale, toute collaboration avec un entraîneur est nettement plus « constante » et « professionnelle » que celle entretenue avec un joueur. Les agents expliquent la stabilité de la relation agent-entraîneur par la « maturité » et le « professionnalisme » de l'entraîneur lequel contrairement au footballeur respecterait dans l'ensemble, les termes du contrat l'unissant à l'agent même lorsque l'accord est un accord tacite. Alors qu'il est essentiellement rémunéré par le club dans le cadre d'une relation tripartite de type joueur-agent-club, dans le cadre de celle entraîneur-agent-club, la tendance dominante est celle de l'entraîneur rémunérateur.

Afin de donner une autre idée de grandeur, nous avons voulu au travers du tableau 8.5 mettre en évidence les revenus des 10 entraîneurs de Football les mieux payés en Europe au cours de la saison 2009/2010. Même si le marché des entraîneurs est beaucoup plus réduit que celui des joueurs et bien que seuls les entraîneurs des clubs les plus puissants des championnats

²⁵⁰ Source : Entretien réalisé avec L.D. le 24 février 2009.

Européens disposent d'un agent, les commissions qui en résultent ne doivent tout de même pas être oubliées.

Compte tenu des enjeux financiers élevés qui lui sont associés, le football est un des rares sports où l'entraîneur est amené à solliciter les services d'un agent sportif. Le phénomène est également présent dans d'autres sports comme le Basket (où le recours de l'entraîneur à un agent est autorisé par la FIBA), le Volley-ball, le Tennis ou la Boxe. A l'instar du Football où la tendance dominante est celle de l'entraîneur rémunérateur, chaque activité sportive se caractérise par des pratiques de rémunération intrinsèquement liées à la structure socio-économique de l'activité et des rapports de force qui y existent. Par exemple, dans le Basketball, le club acheteur rémunère souvent l'agent de l'entraîneur et dans le Tennis, le joueur peut rémunérer l'agent de l'entraîneur.

Tableau 8.5 : Classement des 10 entraîneurs de Football les mieux payés 2011/2012

Entraîneur	Club	Revenu annuel* en Millions d'Euros (M€)
1. Diego Maradona	Al Wasl	12 M€
2. José Mourinho	Real Madrid	10 M€
3. Pep Guardiola	Barcelona	7,5 M€
4. Alex Ferguson	Manchester United	6,6 M€
5. Fabio Capello	Equipe nationale d'Angleterre	6,4 M€
6. Arsène Wenger	Arsenal	6 M€
7. Luiz Felipe Scolari	Palmeiras (Brésil)	5.3 M€
8. André Villas Boas	Chelsea	5,2 M€
9. Roberto Mancini	Manchester City	4,6 M€
10. Luciano Spalletti	Zenith St Petersburg	4 M€

____ (Source :Foot Mercato 2010 révisé)

Le marché des agents sportifs invite une analyse de la manière dont il est structuré afin de démontrer la forte concentration qui le caractérise et laquelle se traduit par l'existence de positions dominantes occupées par quelques grandes structures ou quelques agents indépendants. Dans la tentative d'une reconstruction des positions détenues par différents agents, il convient de souligner les difficultés rencontrées dans l'estimation des parts détenus par les agents non-licenciés. Par conséquent, le classement qui suit (tableau 8.6) tient uniquement compte des agents licenciés et dont les clients sont officiellement connus.

Il est important de noter que derrière la dénomination des structures organisées se trouvent quelques agents lesquels à eux seuls détiennent des parts importantes du marché. C'est le cas de Jorge Mendes, Franjo Vrankovic, Pierre Frelot ou Jérôme Anderson. Par conséquent ce qui s'apparente à un classement des structures organisées est en réalité l'illustration de la forte concentration présente sur le marché du football dans la mesure où derrière chaque structure se trouve un agent très influent.

Tableau 8.6 : Classement des 10 principales sociétés d'agents sportifs dans le Football²⁵¹

Nom de l'agence	Agents licenciés	Valeur Marchande de l'agence	Nombre joueurs	Principaux joueurs/entraîneurs
GESTIFUTE	Jorge Mendes	435Md €	73	Jose Mourinho, Cristiano Ronaldo, Deco, Diego, Rafael Marquez
STELLAR FOOTBALL LTD	Manasseh David, Jonathan Barnett, Goksu Ertan	302 M d'€	218	Lothar Matthaus, Kolo Touré, Ashley Cole, Louis Saha, Peter Crouch
WMG MANAGEMENT	Bayliff Simon, Holmes Jon, Dekker Chiel, Fewings Neil, Marshall Struan, Martin Paul, Stephens Tony	271 M d'€	90	Steven Gerrard, Jamie Carragher, Michael Owen, Wes Brown, Robbie Keane, Ji-Sung Park

²⁵¹ Classement réalisé dans le cadre de notre travail d'investigation sur la période couvrant la saison 2009-2010 à partir de différentes sources directes (agents et sportifs interrogés) et indirectes (<http://www.transfermarkt.co.uk/>).

MSC MANAGEMENT	Marcelo Cuppari	240 M d'€	105	Diego Milito, Ever Banegas, Germán Denis, Sebastian Battaglia, Damian Escudero
FIRSTELEVEN ISN	Franjo Vrankovic	238 M d'€	72	Yaya Touré, Gael Clichy, Mamadou Niang, Stephane Sessegnon, Mathieu Bodmer, John Mensah
MONDIAL PROMOTION	Pierre Frelot	234 M d'€	74	Didier Drogba, William Gallas, Florent Malouda, Steve Mandanda, Bakari Kone
STARS & FRIENDS GmbH	19 agents	209Md €	220	Vedad Ibisevic, Martin Skrtel, Servat Cetin, Simon Rolfes,
SEM GROUP PLC	Jerome Anderson	179Md €	91	Thierry Henry, Rio Ferdinand, David Bentley, Micah Richards, Joseph Yobo
ROGON SPORTMANAGEMENT GmbH & Co. KG	Fahrian, Wolfgang, Wittmann, Roger, Cullmann, Bernd, Rapp, Christian, Holzer, Robert Friedrich, Atze, Westerbeek, Oliver, Davis, Adam	151Md'€		Carlos Eduardo, Kevin Kuranyi, Grafite, Halil Altintop, Lincoln, Renato
MJF ADVERTISING AND PROMOTIONS LTD	Juan Figer, Ribeiro Wagner	149 M d'€	25	Robinho, Julio Baptista, Zé Roberto, Hulk, Alex

Le tableau (8.6) ci-dessus met en perspective les principales agences de management sportif en 2010 et qui détiennent d'importantes parts du marché des footballeurs en Europe. Même s'il est difficile d'évaluer leur valeur marchande réelle, à savoir celle de l'ensemble des footballeurs de l'agence, l'estimation prise en compte dans l'établissement du classement est celle de la dernière valeur officielle disponible de chacun des joueurs clients de l'agence. Toutefois, il n'est pas réellement possible de procéder, à partir de ces valeurs marchandes, à une évaluation précise des rémunérations agents. Cependant, le classement assure une certaine transparence quant à la visibilité de la valeur économique des leaders du marché.

Nombreux économistes, spécialistes du sport, ont essayé d'estimer l'ampleur de l'économie du sport. Cependant, compte tenu des divergences de critères retenus par chacun

dans la définition même de l'économie du sport, les estimations varient considérablement et ne permettent pas de mettre en perspective les principaux enjeux économiques du sport de compétition. Afin d'éviter l'usage des données chiffrées qui risquent de s'avérer erronées dans la perspective de notre étude, nous avons préféré procéder à l'estimation de la part de l'agent sportif dans l'économie du sport en termes de pourcentage.

Par conséquent, l'économie de l'agent sportif tout en demeurant difficile à chiffrer avec précision représente, selon les critères retenus, entre 5 et 7 % de l'économie du sport. Les modalités de rémunération de l'agent sportif sont dépendantes des interactions créées entre les différents acteurs en présence. Chaque acteur bénéficie d'une certaine liberté contractuelle qu'il fait valoir au cours des négociations. Les différences inter sportives surgissent également au niveau des modalités de rémunérations des agents sportifs.

8.4 Estimation des revenus des agents sportifs en Europe

Afin de procéder à une évaluation de l'impact économique de l'agent sportif, il convient de procéder à une présentation de la population concernée. Le recours aux services d'un intermédiaire sportif est étroitement lié à la dimension financière et professionnelle du sport. Cependant, la définition même du mot sport continue à être le sujet de nombreux débats : pour certains le sport se limite aux activités réglementées, ce qui réduit considérablement son champ d'application ; pour d'autres, toute activité physique peut être assimilée à du sport qui devient alors un champ illimité. Cela démontre que lorsqu'il n'est pas situé dans un contexte particulier, le mot sport est dénué de sens.

Cependant, dès la seconde moitié du XIX siècle, le sport a été défini par opposition de deux conceptions qui ne cesseront de s'affronter depuis :

- Le sport amateur défenseur des valeurs de l'olympisme et pratiqué de manière désintéressée
- Le sport professionnel motivé par la recherche de la performance sportive, la quête de record, la compétition et la rémunération des sportifs

Cette opposition, autrefois perceptible, est aujourd'hui de moins en moins évidente dans la mesure où le sport professionnel n'est pas franchement séparé du sport amateur. Considérer que le sport professionnel privilégie la logique économique, celle du profit et de l'accumulation des richesses, alors que le sport amateur serait défenseur des valeurs dites sportives, vecteur d'un idéal commun et au service de l'intérêt général, reviendrait à ne pas tenir compte de l'évolution du processus de marchandisation du sport lequel concerne aujourd'hui, à des degrés différents, l'ensemble des pratiques sportives. La présence de l'agent sportif doit, *a priori*, aider le sportif à optimiser au mieux les enjeux marchands de sa pratique sportive tout en tenant compte de l'hétérogénéité et de la diversité du sport.

De manière générale, les sportifs vivant de leur pratique sportive sont qualifiés de professionnels et pourtant tout athlète recevant une récompense financière n'est pas nécessairement professionnel. C'est le cas des footballeurs évoluant dans des divisions non-professionnelles (en dessous de la troisième division nationale), des boxeurs amateurs rémunérés exclusivement en cas de victoire voire de nombreux champions olympiques dans des disciplines non professionnalisées.

Dans leurs législations respectives relatives au sport, chaque pays membre s'est efforcé d'apporter une définition plus ou moins détaillée du sport professionnel, très souvent, une fois de plus, sous le fond d'opposition entre le sport professionnel et le sport amateur.

Cependant, les données empiriques tendent à démontrer que bien que la distinction entre le sport amateur et le sport professionnel existe, s'agissant de la population concernée par les activités de l'agent sportif, une autre approche s'impose. Même lorsque le sportif évolue dans un sport institutionnellement amateur, à partir du moment où les enjeux financiers sont suffisants il fait généralement appel aux services d'un agent sportif afin de pouvoir dépasser les contraintes de la structure amateur.

Par conséquent, dans la perspective de l'évaluation des revenus de l'agent sportif, notre analyse s'intéressera exclusivement aux sportifs dont le « capital sportif et extra sportif » est suffisamment élevé pour exiger le recours à un intermédiaire dans la négociation du contrat de travail ou autre prestations du sportif en échange d'une rémunération.

Tout acteur investi dans le champ sportif construit une définition de ce dernier en rapport avec la place qu'il y occupe et des intérêts spécifiques qu'il cherche à préserver. D'après les

retours que nous avons obtenus par le biais de questionnaires et d'entretiens, nous pouvons faire ressortir le fait que l'agent sportif, quant à lui, envisage le sport à partir d'un classement des différentes activités sportives tenant compte des opportunités professionnelles que chacune d'entre elle présente. Compte tenu de l'ampleur de la variable économique en tant qu'élément constitutif de sa profession, l'agent sportif assure qu'il est amené, dans sa reconstruction du monde sportif, à privilégier la logique marchande au détriment de la logique sportive laquelle devient à son tour le critère déterminant dans la construction de la carrière de l'agent, une fois l'agent installé sur un segment du marché du travail des agents sportifs.

La notion de segmentation du marché de travail des agents sportifs s'impose non seulement pour évoquer la mobilité en son sein mais également pour décrire le fonctionnement de ce micromarché. Avant de pouvoir proposer ses services aux sportifs, tout individu souhaitant s'installer sur le marché des agents sportifs procède à une analyse en trois étapes même si pour certains, cette analyse s'avère inutile tant leur position sur un segment particulier est établie.

- 1^e Etape : segmenter le marché
- 2^e Etape : cibler un ou plusieurs segments
- 3^e Etape : se positionner sur un de ces segments

La segmentation du marché en tant qu'évaluation stratégique sous-entend qu'il y ait autant de variantes de segmentations possibles que de critères retenus dans la démarche de segmentation. Toutefois, la segmentation la plus courante consiste à retenir le taux de pénétration de l'agent sportif comme principal critère de segmentation.

Ainsi nous distinguons trois principaux segments du marché des agents sportifs :

- Sports où la présence de l'agent sportif est forte (taux de pénétration supérieur à 70%).
- Sports où la présence de l'agent sportif est modérée (taux de pénétration compris entre 30 à 70 %).
- Sports où la présence de l'agent sportif est limitée voire inexistante (taux de pénétration inférieur à 30%).

- **Tableau 8.7 : Segmentation du marché sur lequel intervient l'agent sportif à partir du taux de pénétration du marché**

Présence de l'agent limitée ou inexistante, enjeux économiques faibles (taux de pénétration du marché <30%)	Présence de l'agent modérée, enjeux financiers moyens (taux de pénétration du marché situé entre 30 et 70%)	Présence de l'agent sportif élevée, enjeux financiers importants (taux de pénétration du marché >70%)
Aviron	Activités Aquatiques	Athlétisme
Badminton	Activités Equestres	Baseball
Biathlon	Handball	Basketball
Billard	Rugby	Boxe
Bobsleigh	Ski	Cricket
Bowling	Volleyball	Cyclisme
Bridge		Football
Canoë/Kayak		Football américain
Curling		Golf
Danse Sportive		Hockey sur Glace
Echecs		Motocyclisme
Escrime		Sport Automobile
Football Américain		Tennis
Gymnastique		
Jeu de Paume		
Judo		
Haltérophilie		
Karaté		
Luge		
Lutte		
Montagne et Escalade		
Patinage		
Pelote Basque		

Dans le 1^e segment, nous retrouvons des sports à forts enjeux financiers et bénéficiant d'une exposition médiatique conséquente. Les commissions d'agent y sont particulièrement élevées et la concurrence féroce. C'est d'autant plus vrai pour des sports 'à circuit' comme l'athlétisme, le sport automobile ou le tennis. L'athlétisme présente cependant la particularité d'être le seul sport où le taux de pénétration est très élevé (95%) et la dimension économique relativement limitée avec un revenu moyen de 45,000€. La rémunération annuelle de l'agent dans le football s'étend de 13,000 à 3,750.000€. L'écart qui existe entre ces deux extrémités rappelle la réalité de la profession d'agent sportif dans le football où existent de fortes inégalités en termes de revenus.

Dans le 2^e segment, l'arrivée de l'agent dans ces disciplines est relativement récente. Il s'agit des sports dont le processus de professionnalisation n'est pas complètement achevé et n'a pas été suivi d'une arrivée significative de flux financiers. Toutefois, dans certaines régions géographiques le caractère professionnel n'est plus à démontrer et l'exposition médiatique y est suffisante pour assurer des entrées financières (Exemple: le handball en Allemagne ou le Volley-ball en Italie). Le revenu annuel de l'agent de ce segment se situe dans une fourchette comprise entre 10,000€ (activités aquatiques) et 585,000€ (rugby).

Dans le 3^e segment, nous retrouvons les activités sportives où la présence d'agents sportifs est fortement limitée et motivée par l'absence d'enjeux financiers spécifiques. Cependant, certains sportifs évoluant dans les sports concernés peuvent bénéficier d'un capital économique sportif et extra sportif conséquent qui nécessite le recours à un intermédiaire. C'est le cas du taekwondo et du tennis de table, activités dont les sportifs les plus performants créent une demande de prestations aussi bien de nature sportive (cours de taekwondo, match d'exhibition de tennis de table) qu'extra sportives (participation à des émissions télévisées, photos, etc.).

Au-delà du constat de l'existence de différents segments deux éléments, en particulier, caractérisent le marché des agents sportifs :

- la mobilité entre les segments et à l'intérieur des segments est très limitée
- chaque segment est caractérisé par une structure authentique

La mobilité entre et intra segments est très faible notamment en raison des coûts de « déplacement des activités », chaque entrée exigeant le paiement d'un droit d'entrée comme par exemple la nécessité de disposer d'un réseau de contacts influents dans le segment visé.

La structure de chaque activité sportive articulée autour des réglementations spécifiques plus ou moins contraignantes suppose que chaque agent qui entre sur un segment donné se spécialise et devient un expert du segment en question ce qui installe de facto des barrières à l'entrée du segment. Cela explique, en partie, la forte concentration d'agents ou d'agences de management sportif dans certaines disciplines sportives (IMG dans le golf et le tennis).

Les écarts de revenus des agents sportifs sont liés, d'une part, aux attributs de chaque segment et à la part occupée au sein de ce dernier, ainsi qu'aux caractéristiques personnelles de l'agent sportif, d'autre part. Il convient de penser que le revenu moyen des agents sportifs, se présentant comme un indicateur de certaines tendances de ce micromarché, n'est en aucun cas le reflet de la réalité socio-économique de ce groupe professionnel. S'il est vrai que nous observons d'importants écarts de revenus dans de nombreux groupes professionnels, en revanche, il devient difficile de trouver des groupes professionnels pour lesquels l'exercice effectif de l'activité professionnelle ne génère aucun revenu. C'est pourtant le cas de certains agents sportifs. Dans le football, par exemple, nous estimons que 20 à 30% des agents licenciés exercent l'activité d'agent sportif sans n'en obtenir aucune récompense financière. Cette estimation est confirmée par notre échantillon. Se pose alors la question de savoir pourquoi certains individus continuent à exercer une activité professionnelle, sans pouvoir en tirer un revenu. Alors que pour certains individus la possibilité de gains importants que laisse entrevoir l'activité constitue une des principales motivations de leur entrée dans la profession, l'absence de gains ne semble pas être une raison suffisante pour envisager une sortie de la profession. La prospérité associée à la profession d'agent sportif reflète des projections

identitaires symboliques et souvent inconscientes. Lorsque la réussite financière peine à se matérialiser, l'agent sportif privilégie la réalisation d'une identité sociale projetée, particulièrement valorisante et en processus de construction pour justifier son refus de renoncer au statut d'agent sportif. Les agents sportifs rencontrés revendiquent véhément leur appartenance à la profession d'agent sportif même lorsque, faute de clients, ils ne sont pas dans la capacité d'accomplir les tâches qui correspondent à la fonction d'agent sportif. La rhétorique professionnelle de l'agent sportif visant à présenter le métier comme une possibilité de réalisation voire idéalisation de soi, met l'accent sur les dimensions symboliques de l'activité indépendamment des difficultés rencontrées dans les tentatives d'accès au marché des sportifs professionnels. Par ailleurs, la construction subjective de l'identité professionnelle idéalisée (identité pour soi) se présente comme un processus initié bien avant l'entrée dans la profession.

Encadré 8.1 : L'équilibre de Nash et les négociations sportives

S'inscrivant dans la théorie de jeux, l'équilibre de Nash, nommé d'après John Forbes Nash, prix Nobel d'économie, désigne l'existence d'un point d'équilibre dans les négociations atteint lorsque les parties concernées par les négociations (joueur-agent-club) parviennent à trouver un accord contractuel les liant réciproquement et dont le non-respect pourra donner lieu à des sanctions.

En d'autres termes, nous parlons d'équilibre de Nash dès lors que dans une situation donnée l'équilibre entre différents joueurs (joueur-agent-club), conscients de leurs stratégies réciproques, devient constant du fait qu'aucun ne change sa stratégie sans déstabiliser sa position personnelle. L'existence d'un équilibre ne signifie pas que celui-ci soit optimal car les joueurs disposent d'une multitude de combinaisons de choix, synonymes parfois d'un gain supérieur.

Nash a obtenu le prix Nobel pour sa contribution à la *théorie des jeux non coopératifs*, c'est-à-dire des situations où les joueurs parviennent à des accords dont ils doivent eux-mêmes assurer l'exécution tant leurs intérêts sont mis en jeu. L'analyse des négociations menées par les agents sportifs permet de mettre en évidence, dans la plupart de ces situations, l'existence d'une solution de type « équilibre de Nash ». D'après les agents sportifs interrogés, la finalité de toute négociation serait l'obtention de cet équilibre. S'ils reconnaissent l'existence d'équilibres non-optimaux à savoir des situations où chaque agent économique raisonne selon son intérêt personnel, ils estiment qu'en tant qu'intermédiaires ils doivent animer les interactions et veiller à ce que les joueurs ne cherchent pas à se court-circuiter.

Ce rôle de modérateur tenu par l'agent sportif se trouve facilité par le statut « d'agent double » que ce dernier occupe dans de nombreuses situations de négociations. En effet, si nous considérons que l'agent représente à la fois ses propres intérêts, ceux du joueur et enfin ceux du club, il peut par conséquent corriger les comportements menaçants, développer des stratégies d'anticipation et invoquer le concept de confiance comme support fondamental des liens mutuels entre les acteurs.

Dans la plupart des négociations sportives, nous nous trouvons dans la situation où les acteurs ne disposent pas d'informations complètes, tout en intervenant simultanément ce qui renforce l'asymétrie d'information ce qui en théorie pourrait avoir des conséquences sur l'issue des négociations. Or, dans les faits, l'intervention de l'agent sportif dans le circuit de l'information, réduit considérablement les initiatives individuelles grâce notamment à son « capital réputationnel » qui sert de guide dans les choix des acteurs concernés en réduisant les éventuelles incertitudes tout en diminuant l'asymétrie d'information. Une fois de plus, les notions de « confiance » et de « réputation » s'imposent comme des facteurs déterminants dans le processus de prise de décision.

**Tableau 8.8: Estimation des revenus de l'agent sportif par
activité sportive**

Activités Sportives	Estimation du pourcentage des sportifs ayant recours à un agent	Principaux foyers géographiques de l'activité de l'agent ^{252*}	Échelle des revenus annuels et revenu annuel moyen de l'agent ^{253**}
Athlétisme	95%	Suisse, Monaco, Allemagne, Etats-Unis	De 6 000 à 250 000 € Revenu moyen : 45 000 €
Baseball	70%	Etats-Unis, Japon	De 28 000 à 520 000 € Revenu moyen : 60 000 €
Basketball	Europe 65% Etats-Unis 85%	Espagne, France, Grèce, Italie, Etats-Unis	Basket européen : De 18 000 à 85 000 € Revenu moyen : 35 000 € NBA : 120 000 à 700 000 € Revenu moyen : 110 000 €
Boxe	75 %	Etats-Unis, Angleterre, France, Allemagne	Europe : De 16 000 à 350 000 € Revenu moyen : 65 000 € Etats-Unis : De 45 000 à 2 000 000 € Revenu moyen : 160 000 €

²⁵² Il s'agit des zones où la présence de l'agent est fortement concentrée pour l'activité concernée

²⁵³ Les estimations sont établies à partir des réponses des agents interrogés.

Cricket	70%	Angleterre, Inde, Pakistan	
Cyclisme	70 %	Allemagne, Belgique, Espagne, France, Italie	De : 18 000 à 350 000 € Revenu moyen : 38 000 €
Football	75%	Allemagne, Angleterre, Espagne, France, Italie, Portugal	De : 13 000 à 3 750 000 € Revenu moyen : 27 000 €
Football Américain	85%	Etats-Unis	De : 65 000 à 550 000
Golf	90%	Angleterre, Chine Espagne, Etats-Unis	30 000 à 650 000 € 48 000 €
Hockey sur Glace	75%	Canada, Etats-Unis, Finlande, République Tchèque, Russie, Suède	36 000 à 320 000€ 45 000 €
Motocyclisme	70%	Allemagne, Etats Unis France, Italie,	35 000 à 180 000 € 50 000 €
Sport Automobile	85%	Etats-Unis, Europe,	50 000 à 600 000 € 110 000 €
Tennis	95%	Etats-Unis, Europe	45 000 à 300 000 € 55 000 €
Activités Aquatiques	30%	Allemagne, Etats-Unis, Italie	10 000 à 100 000 € 35 000 €

Activités Equestres	60%	Etats-Unis, Europe	
Handball	60%	Allemagne, Espagne, France, Danemark	18 000 à 45 000 € 30 000 €
Rugby	60%	Afrique du Sud, Angleterre, France, Irlande,	15 000 à 585 000 € 45 000 €
Ski		Allemagne, Autriche, Etats-Unis, Slovénie, Suisse,	
Volleyball	55%	Etats-Unis, Espagne, France, Italie,	15 000 à 45 000 € 24 000 €
Badminton		Chine	
Gymnastique	15%	Etats-Unis, Canada, Chine, Bulgarie, Roumanie	
Judo	20%		
Lutte	15%	Etats-Unis, Grèce	
Patinage	20%	Etats-Unis, Russie	

Pelote Basque		Espagne, France	
Softball		Etats-Unis	
Surf	25%	Etats-Unis, Australie	
Taekwondo	15%	Iran, Etats-Unis, Grèce	
Tennis de Table		Chine, Etats-Unis	
Triathlon		Etats-Unis	
Voile	10%	Angleterre, France, Italie	

Note : Le tableau tient exclusivement compte des sportifs professionnels /de haut niveau pour chaque activité sportive. Les sports dits américains : le baseball, le cricket, le hockey sur glace et le football américain ont été intégrés dans le tableau afin de rendre compte de la réalité du marché à l'échelle mondiale.

Bien que la dimension économique de l'agent sportif n'ait été analysée qu'à partir des montants correspondant aux commissions versées aux agents dans le cadre des négociations contractuelles, il convient de penser que son poids économique réel dépasse largement le cadre restreint des médiations. Tout en confirmant qu'une grande partie des revenus de l'agent provient des commissions, les données empiriques permettent de démontrer que l'agent sportif réinjecte une partie des revenus générés par le sport dans le circuit économique sportif (communication, marketing sportifs etc.). Son rôle de régulateur économique et les liens d'interdépendance qui l'unissent à d'autres acteurs tout aussi influents lui permettent d'accroître son influence au sein de l'économie du sport et d'étendre son influence sur d'autres secteurs économiques.

S'il convient de penser que l'agent sportif représente à lui seul entre 5 et 7% de l'économie du sport, décomposer ses revenus par secteurs de provenance n'est pas réalisable du fait de l'absence de données officielles disponibles. L'activité d'intermédiaire sportif exige des compétences professionnelles qui peuvent être transposées dans d'autres domaines sportifs sans rapport avec l'activité principale de l'agent. L'agent sportif s'impose comme un agent économique flexible, mobile et pragmatique, capable de saisir de nouvelles opportunités d'investissement dans le sport. Nous distinguons cinq principaux secteurs/domaines dans lesquels l'agent sportif détient des intérêts économiques :

- Marketing sportif: actionnaire ou propriétaire de société spécialisée dans le marketing sportif
- Communication sportive : consultant, actionnaire ou propriétaire de différents supports de communication
- Institution sportive : dirigeant, actionnaire ou propriétaire d'entité sportive (club)
- Loisir sportif : actionnaire ou propriétaire de salles de remise en forme
- Secteur sportif non lucratif : école de football, missions sportives, organisation de rencontres sportives à des fins humanitaires.
- Jeux et paris sportifs: implication de l'agent dans l'organisation des paris sportifs, actionnaire ou propriétaire de salles de jeux et de paris sportifs, « agent parieur ».

Nous allons maintenant nous intéresser à la question de la protection des sportifs dans le cadre de leur collaboration avec les agents sportifs.

8.5 Problèmes en matière de protection des sportifs/sportives professionnels

8.5.1 Introduction

Le terme de protection, lorsqu'il est utilisé dans le contexte sportif renvoie, avant tout, aux différentes politiques et dispositifs mis en place par les responsables politiques ou les instances sportives en vue d'une préservation de l'éthique sportive tout en assurant une certaine protection des intérêts des sportifs. Cependant, la notion d'éthique sportive appliquée au sport de compétition sous-entend essentiellement la lutte contre le dopage et la protection de la santé du sportif. De manière générale, la question éthique d'un champ apparaît, une fois la division morale du travail établie et les rôles entre différents acteurs clairement délimités.

La question même du travail accompli par les sportifs est souvent éludée même si les individus pratiquant le sport de compétition consacrent quotidiennement l'essentiel de leur temps à leur sport. Dans ce contexte où le travail sportif est source de nombreux débats, s'intéresser à la question de la protection des sportifs dans le cadre des relations contractuelles que ces derniers peuvent nouer en rapport avec leur pratique sportive exige que nous commençons par situer la notion de protection dans le cadre de la relation tripartite joueur-agent – club²⁵⁴.

Les formes de protections sous-jacentes à cette relation exigent la mobilisation des ressources très différentes de celles présentes dans la lutte contre le dopage et la protection de

²⁵⁴ La notion de « club » est utilisée, à la fois, pour désigner l'entité sportive employeur (club sportif, écurie automobile, meeting d'athlétisme, équipe cycliste, etc.) et l'entité extra-sportive employeur (divers sponsors, équipementier, médias, etc.).

la santé notamment en raison d'un manque de coopération et d'harmonisation entre les différentes instances dirigeantes nationales et internationales et les fédérations sportives nationales et internationales.

Après avoir procédé à la conceptualisation des différents termes, le recours aux données empiriques permettra, d'une part, de mettre en évidence les réalités concernant la protection des sportifs, la nécessité d'une protection efficiente des sportifs et un manque de connaissances de la part des sportifs des législations ou réglementations applicables leur garantissant une protection en cas de conflits, d'autre part.

Enfin, l'analyse des données empiriques participera à l'éclairage et l'illustration des différents problèmes se présentant en matière de protection des sportifs professionnels en rapport avec l'activité de l'agent sportif.

8.5.2 Le champ d'application de la profession « sportif professionnel »

La considération même d'une nécessité de protection des sportifs professionnels suppose que la pratique sportive professionnelle soit reconnue comme une profession. Pourtant, l'exception sportive voudrait que l'on considère le travail sportif comme une activité à part, difficile à situer dans les nomenclatures des professions et catégories socioprofessionnelles. Se pose alors la question de la définition du sport en tant que profession.

Si, dans l'approche normative et fonctionnaliste, une profession est envisagée comme une communauté particulièrement homogène et dont les membres partagent identité, valeurs, définitions des rôles et des intérêts tout en se définissant par un noyau central et se caractérisant par l'initiation des nouveaux membres qui consiste à les intégrer à ce noyau central²⁵⁵, force est de constater que le sport ne remplit pas l'ensemble de ces critères. Tout en reconnaissant une certaine homogénéité des variables déterminantes des différentes pratiques sportives comme

²⁵⁵ R. Bucher § A. Strauss (1961) « *La dynamique des professions* », *La trame de la Négociation*, Paris, L'Harmattan, p.68.

celles d'entraînement, de compétition, de performance ou encore du rapport au corps, le sport professionnel est un espace très complexe.

La démarche qui vise à réfléchir à une définition du travail sportif nous amène à faire un premier constat : l'opposition entre, d'une part, le sport amateur et le sport professionnel, d'autre part, se révèle obsolète. En effet, l'amateurisme en tant que pratique désintéressée d'une activité sportive se trouve, très souvent, dépassé, la notion d'amateurisme étant désormais définie par l'instance régulatrice compétente en fonction des enjeux spécifiques au sport en question. Ainsi, alors que, de nombreux athlètes sont des sportifs professionnels, l'athlétisme demeure encore, dans de nombreux pays un sport amateur. Par conséquent, il est tout à fait possible d'être un sportif professionnel évoluant dans un sport amateur, les deux notions étant compatibles, tout comme il est possible d'être un travailleur sportif²⁵⁶ sans être un sportif professionnel. C'est le cas des individus qui pratiquent une activité sportive de compétition, amateur ou professionnelle, sans recevoir de rémunération directe de leur pratique mais exerçant un métier dans le domaine du sport.

Dans la majorité des cas, et dans l'ensemble des pays de l'Union Européenne, c'est l'État qui, dans le cadre des politiques nationales du sport de haut niveau, propose à certains sportifs de haut niveau un emploi en lien avec le sport. D'autres trouvent un emploi dans des structures privées. Il s'agit là d'une forme de protection offerte au sportif pour lui garantir un revenu stable et lui permettre de se consacrer à sa pratique sportive en bénéficiant, très souvent, d'un emploi du temps aménagé. En occupant un emploi d'éducateur sportif ou de conseiller sportif, par exemple, l'individu peut être assimilé à un travailleur sportif sans être sportif professionnel. La particularité de ces « travailleurs sportifs » réside dans le fait que certains d'entre eux sont fréquemment sollicités par des agents sportifs bien qu'ils ne soient pas considérés comme des sportifs professionnels.

En revanche, l'appellation « sportif professionnel » est utilisée, dans le cadre de l'étude, en référence à tout individu exerçant une activité sportive dans un cadre réglementé et laquelle constitue sa principale source de revenu.

²⁵⁶ S. Fleuriel et M. Schotté, *Sportifs en danger. La condition des travailleurs sportifs*. Bellebombe-en-Bauges, Editions du croquant. Coll. Savoir/Agir, 2008.

Dans le cadre de l'exercice de sa pratique sportive et des activités annexes s'y rattachant, et compte tenu de la dynamique spécifique de l'espace socioprofessionnel qui l'entoure, le sportif ou la sportive peut être amené à confier l'exécution de certaines tâches à des tiers, par le biais d'un contrat de médiation. Très souvent, le mandataire privilégié des sportifs est l'agent sportif. L'agent s'impose grâce à ses capacités relationnelles et le degré d'expertise et de connaissances qu'il possède de l'espace sportif en question.

Le contrat de mandat exige de l'agent mandataire qu'il soit le garant de la protection des intérêts de son mandant, en occurrence le sportif, et qu'il contribue à lui permettre de réaliser une carrière sportive à la hauteur de ses attentes. Cependant, les données empiriques montrent une certaine opacité dans la distribution des informations de la part de l'agent vers le sportif, ce qui pose inévitablement la question de la protection du sportif.

Dans la perspective d'une analyse des problèmes se présentant en matière de protection des sportifs professionnels dans le cadre de la relation tripartite joueur-agent-club, ou dans les relations bipartite de type joueur-agent ou joueur-club, la protection sera examinée à partir de trois principaux axes :

1. Dispositifs existants de protection des sportifs professionnels et leur visibilité
2. Identification des situations à risques nécessitant une protection des sportifs professionnels
3. Limites des mécanismes de protection des sportifs professionnels instaurés par les instances politiques et sportives

8.5.3 Dispositifs de protection des sportifs professionnels prévus par la gouvernance sportive

Les changements structurels, induits par la mondialisation des échanges et de la circulation des sportifs dans l'espace sportif, ont considérablement bouleversé la profession du sportif. Profession qui il y a encore quelques décennies était essentiellement associée à un

État ou à un territoire (national), un public ou un marché lesquels en définissaient les contours, le cadre de l'exercice et par là facilitaient la protection des sportifs en la rendant plus concevable.

Aujourd'hui, le travail du sportif professionnel ne peut pas être envisagé sans tenir compte de l'internationalisation de la profession. Le sportif professionnel exprime une certaine image de la transnationalité qui peut être conçue comme la concentration dans un même cadre professionnel de pratiquants sportifs venus de différents pays et dont le but commun est d'atteindre et de réaliser les objectifs définis par l'entité sportive (l'employeur), en l'occurrence le club.

Dans ce contexte, la protection des sportifs professionnels devient une question internationale. Lorsque le cadre d'une profession évolue, il en va de même de ses problèmes et des acteurs concernés. Se pose inévitablement la question des rapports entre les transformations amenant ces problèmes, l'identification et la définition des besoins individuels ou collectifs qui en résultent et la structure interne de la profession.

Concernant la protection (professionnelle) du sportif, la structure interne représentée par la gouvernance sportive, que ce soit au niveau micro (club) ou macro (fédération nationale, fédération internationale), ou la gouvernance extra-sportive compétente, est à l'origine de nouvelles définitions de la protection professionnelle. C'est également la gouvernance sportive qui définit les manières de distribuer cette protection. Pour les besoins de notre recherche nous nous sommes intéressés exclusivement aux problèmes posés par la protection des sportifs professionnels dans le cadre des relations impliquant les agents sportifs. La notion de protection est définie comme tout moyen de recours ou de contestation mis à disposition du sportif professionnel en cas de litiges l'opposant à l'agent sportif.

Les instances sportives disposant d'une régulation de la profession d'agent sportif ont prévu, dans les règlements régissant la dite profession un dispositif législatif assurant la protection des sportifs professionnels en cas de litiges les opposant aux agents. Pour illustrer cette tendance, nous allons nous intéresser aux mesures visant à assurer la protection de sportifs professionnels dans le football. Le cas de football a été choisi dans la mesure où ce sport permet de mettre en lumière l'ensemble des problèmes de présentant en matière de

protection de sportifs professionnels. Nous ferons également référence à d'autres activités sportives lorsque les données disponibles nous le permettront.

La contexte général relatif à la protection du footballeur professionnel, concernant les litiges se présentant dans le cadre de la relation joueur-agent, est déterminé par le Règlement Agents FIFA 2008. L'article 30 de la section VII du règlement FIFA 2008 énumère les dispositions générales concernant les litiges en relation avec l'activité d'agent de joueurs.

Aux termes de cet article, concernant les litiges nationaux ayant trait à l'activité d'agent de joueurs, l'association compétente doit référer en dernière instance tout litige découlant du Règlement national des agents de joueurs ou s'y rapportant à un tribunal arbitral indépendant, dûment constitué et impartial tout en prenant en compte les Statuts de la FIFA et la législation en vigueur sur le territoire de l'association.²⁵⁷

Concernant les litiges internationaux ayant trait à l'activité d'agent de joueurs, une demande d'arbitrage peut être déposée auprès de la Commission du Statut du Joueur de la FIFA.²⁵⁸ S'il semble qu'un cas nécessite une procédure disciplinaire, la Commission du Statut du Joueur, ou le juge unique (selon le cas), doivent porter l'affaire devant la Commission de Discipline en demandant l'ouverture d'une procédure disciplinaire conforme au Code disciplinaire de la FIFA, en vertu du chapitre VIII du Règlement Agents FIFA 2008.²⁵⁹ La Commission du Statut du Joueur, ou le juge unique (selon le cas), ne pourront pas statuer sur un cas relevant du Règlement Agents FIFA 2008 si plus de deux ans se sont écoulés depuis les faits à l'origine du litige et, dans tous les cas, au-delà d'un délai de six mois après la cessation d'activité de l'agent de joueurs concerné. Il est vérifié d'office, dans tous les cas, que les faits ne sont pas prescrits.²⁶⁰ Les procédures de résolution des litiges liés à l'activité d'agent de joueurs sont décrites en détail dans le Règlement de la Commission du Statut du Joueur et de la Chambre de Résolution des Litiges.

La section VIII du Règlement Agents FIFA 2008, prévoit des sanctions à l'égard de tout agent de joueurs, joueur, club ou association qui contrevient au dit règlement et à ses

²⁵⁷ Article 30 al.1 du Règlement Agents FIFA 2008.

²⁵⁸ Article 30 al. 2 du Règlement Agents FIFA 2008.

²⁵⁹ Article 30 al. 3 du Règlement Agents FIFA 2008.

²⁶⁰ Article 30 al. 4 du Règlement Agents FIFA 2008.

annexes ou aux statuts ou à la réglementation de la F.I.F.A., des confédérations ou des associations.

L'Article 32 et suivants du Règlement Agents F.I.F.A. 2008 fixent les dispositions concernant la compétence, la limitation et le montant des sanctions prévues. Dans les transactions nationales, l'association dont relève l'agent de joueurs est compétente pour prononcer les sanctions. Elle exerce toutefois cette responsabilité sans préjudice de la compétence qu'a la Commission de Discipline de la F.I.F.A. pour sanctionner un agent de joueurs impliqué dans un transfert national au sein d'une autre association que celle qui lui a délivré sa licence.²⁶¹

Dans les transactions internationales, la Commission de Discipline de la F.I.F.A. est compétente pour prononcer des sanctions conformément au Code disciplinaire de la F.I.F.A.²⁶²

En cas d'incertitude ou de litige concernant l'instance compétente pour prononcer des sanctions, la Commission de Discipline de la F.I.F.A. tranchera²⁶³.

Chaque association doit désigner un organe compétent pour sanctionner les agents de joueurs, les joueurs et les clubs. Les associations doivent s'assurer qu'après épuisement de tous les recours au niveau de l'association, les parties sanctionnées sur la base du Règlement Agents F.I.F.A. 2008 aient la possibilité de déposer un recours auprès d'un tribunal arbitral indépendant, dûment constitué et impartial²⁶⁴. En général, c'est le Tribunal Arbitral du Sport (TAS) qui est saisi.

Lorsque la décision rendue par le Tribunal Arbitral du Sport est contestée, c'est alors la Cour Suprême Suisse qui peut être invitée à se prononcer sur l'affaire comme le montre les cas de jurisprudence. Par sa décision du 17 septembre 2008, la Cour Suprême Suisse a décidé de confirmer la décision du Tribunal arbitral du Sport²⁶⁵ qui avait jugé légitime la rupture du contrat liant le footballeur Frank Ribéry à son agent Bruno Heiderscheid. Le footballeur avait signifié à l'agent sa volonté de mettre fin à leur collaboration par lettre recommandée avant l'expiration du mandat les liant suite à quoi l'agent, contestant la rupture de contrat a engagé

²⁶¹ Article 32 al.1 du Règlement Agents FIFA 2008.

²⁶² Article 32 al. 2 du Règlement Agents FIFA 2008.

²⁶³ Article 32 al. 3 du Règlement Agents FIFA 2008.

²⁶⁴ Article 32 al. 4 du Règlement Agents FIFA 2008.

²⁶⁵ Voir : TAS sentence 2007/0/1310, 16 avril 2008, Heiderscheid c. / Ribéry.

une procédure auprès des instances sportives, avant de voir la validité du dit mandat contesté et le mandat rendu illégitime et nul en raison d'une condamnation dont l'agent avait été objet alors que la législation française interdit à tout individu ayant été condamné à exercer l'activité de l'agent sportif.

La procédure disciplinaire peut être lancée par l'association concernée ou par la F.I.F.A. à leur propre initiative ou sur demande.²⁶⁶ Plus précisément, s'agissant des sanctions à l'encontre des agents de joueurs, il faut se référer à l'article 33 du Règlement Agents F.I.F.A. 2008. Les agents de joueurs qui enfreignent le Règlement Agents F.I.F.A. 2008 et ses annexes sont passibles des sanctions suivantes, conformément au Code disciplinaire de la F.I.F.A. :

- blâme ou avertissement ;
- amende d'au moins CHF 5 000 ;
- suspension de la licence pour une durée allant jusqu'à 12 mois ;
- retrait de la licence ;
- interdiction d'exercer toute activité relative au football.

Ces sanctions peuvent être imposées séparément ou cumulativement²⁶⁷. En particulier, la licence sera retirée à tout agent de joueurs contrevenant fréquemment ou sérieusement aux statuts et réglementations de la F.I.F.A., des confédérations ou des associations²⁶⁸.

Seule l'association qui a délivré la licence d'agent de joueurs est habilitée à la suspendre ou la retirer. Si la F.I.F.A. décide de suspendre ou de retirer une licence d'agent de joueurs, elle doit, lorsque sa décision a légalement pris effet, donner la consigne correspondante à l'association qui a délivré la licence²⁶⁹.

Concernant le dispositif juridique de protection du footballeur mis en place par la F.I.F.A. en cas de conflits avec l'agent sportif, il convient de dire qu'il s'agit d'un mécanisme qui s'avère très efficace lorsqu'il est sollicité. En réalité, comme cela sera illustré par les données empiriques, très peu de footballeurs font appel aux instances sportives en cas de litiges avec leur agent.

²⁶⁶ Article 32 al. 5 du Règlement Agents FIFA 2008

²⁶⁷ Article 33 al.1 du Règlement Agents FIFA 2008.

²⁶⁸ Article 33 al. 2 du Règlement Agents FIFA 2008.

²⁶⁹ Article 33 al. 3 du Règlement Agents FIFA 2008.

Alors que la Fédération International de Basketball (F.I.B.A.), autre association disposant d'une réglementation de la profession d'agent sportif, prévoit un dispositif de protection de joueur professionnel de basketball similaire à celui de la F.I.F.A., la Fédération Internationale d'Athlétisme, tout en régulant l'activité de représentant d'athlète, ne garantit pas de dispositif de protection de l'athlète en cas de litiges l'opposant à son représentant.

Plus généralement, la protection des sportifs professionnels même lorsqu'elle est assurée par les textes réglementaires de la gouvernance sportive, n'est pas garantie dans la mesure où elle est rarement invoquée. Elle est souvent détournée au profit des arrangements financiers et très souvent verbaux entre les acteurs concernés. Les dispositifs existants, manquent de visibilité et de transparence ce qui explique pourquoi de nombreux sportifs professionnels ignorent tout simplement l'existence des dispositifs de protection. Par ailleurs, nous observons un manque de coopération entre les différentes instances sportives sur la question du contrôle de la profession d'agent sportif ce qui se traduit par une perte d'information généralement préjudiciable au sportif.

Toutefois, dans les sports où il n'existe pas de réglementation spécifique à la profession d'agent sportif, le recours au droit commun est privilégié afin de résoudre les litiges opposant le sportif à son agent.

Dans un espace professionnel où il n'existe pas de système de protection applicable à l'échelle internationale et garanti par les instances compétentes, le sportif professionnel se trouve exposé à des abus de confiance sans qu'il soit en mesure de s'en protéger promptement.

Pour les besoins de notre étude, les sportifs ont été consultés afin de se prononcer sur la question de leur protection professionnelle.

8.5.4 La protection vue par le sportif professionnel

Pour les besoins de notre recherche, les sportifs professionnels ont été consultés en vue d'une analyse de la manière dont ils envisagent la question de leur protection en cas de litiges les opposant à l'agent sportif. Afin de mettre en perspective la pertinence de la question de protection et des différents problèmes qu'elle soulève dans le sport professionnel nous avons eu recours à l'outil classique que représente le questionnaire et dont nous nous sommes servis

comme d'un élément parmi d'autres, dans le cadre d'une approche plus compréhensive. L'avantage du questionnaire est qu'il permet de disposer d'un échantillon suffisamment représentatif de l'ensemble du sport professionnel. Cinq questions du questionnaire soumis aux sportifs professionnels sont relatives à la question de leur protection et des problèmes en matière de celle-ci. Nous avons étendu le terme « sportif professionnel » à l'entraîneur dans la mesure où il fait également appel aux services de l'agent sportif.

Le tableau (8.9) ci-dessous présente la composition de notre échantillon par activité sportive.

Tableau 8.9 : La composition de l'échantillon des interrogés par sport

TOTAL	138
Athlétisme	14
Basketball	8
Cyclisme	3
Football	72
Golf	2
Handball	16
Rugby	5
Sports Moto	2
Sports Automobile	1
Taekwondo	1
Tennis	3
Volleyball	11

Les footballeurs constituent une proportion importante de l'échantillon constitué ce qui peut être expliqué par le degré de professionnalisation du football. Nous observons également une

certaine représentativité de l'ensemble des familles sportives. L'échantillon est composé de 21 nationalités.

Tableau 8.10 : La composition de l'échantillon par âge

<u>Total</u>	18 – 25 ans	25 – 34 ans	35 – 44 ans	45 ans et plus
138	42	78	11	7

L'âge moyen de l'échantillon est de 27, 8 ans. Il est constitué de 130 hommes et 8 femmes. Concernant la durée de carrière professionnelle, il convient de penser que le début de la carrière sportive professionnelle commence entre 18 et 22 ans et se termine entre 29 et 34 ans, avec une durée de carrière moyenne de 11,5 ans. Dans un tel contexte professionnel, où la durée moyenne de la carrière est particulièrement courte, la question de la protection des professionnels devient essentielle.

L'analyse des réponses aux cinq questions du questionnaire soumis aux sportifs et relatives à leur protection permet de mettre en évidence les problèmes se présentant en matière de protection. Le tableau 8.11 présente les cinq questions.

Tableau 8.11 : Détails des questions adressées aux sportifs professionnels

Intitulé de question	Nombre de réponses obtenues	Oui	Non
1. Avez-vous connaissance de problèmes résultant des pratiques dites illicites ou contraires à l'éthique liés à l'activité de l'agent sportif ?	138 réponses	130 94,2%	8 5,8%
2. Si oui, pouvez-vous décrire ces incidents ?	128 réponses		
3. Savez-vous à quelle(s) instance(s) s'adresser en cas de tels incidents ou conflits, de manière générale, impliquant l'agent sportif ?	136 réponses	71 52,2%	65 47,8%
4. Avez-vous ou avez-vous eu des problèmes spécifiques avec votre agent actuel ou avec un ancien agent ? Si oui pouvez-vous décrire les raisons de ces conflits ?	135 réponses	82 60,7%	53 39,3%
5. Avez-vous une idée des solutions qui pourraient être apportées pour assurer une meilleure protection de vos intérêts en cas de litiges avec l'agent sportif ?	130 réponses		

L'ensemble des interrogés a répondu à la question de savoir s'ils avaient vécu ou entendu parler des pratiques considérées comme illicites ou contraires à l'éthique et impliquant l'agent sportif. 130 ont répondu par un oui et 8 par un non. Il convient de préciser que les personnes ayant répondu par un non évoluent dans des sports où il n'existe pas de réglementation spécifique de l'activité de l'agent sportif. Par conséquent, nous pouvons penser

que la notion même de « pratique » illicite ne trouve pas véritablement son application dans ces sports.

Quant aux incidents impliquant les agents, d'après les réponses, il est possible de les classer en cinq catégories à partir des variables communes les plus récurrentes et citées par les interrogés.

Tableau 8.12 : Classement des litiges par variable récurrente

Variable retenue	Situations spécifiques
1. L'existence d'un double mandat.	L'agent représente à la fois les intérêts du club et du joueur. Le joueur ignore l'existence du double mandat. Conflit d'intérêts.
2. Vices de procédure	L'agent cache au sportif des informations importantes qui si le sportif en avait connaissance auraient influencé sa prise de décision.
3. Non-respect des engagements contractuels par l'agent une fois sa commission payée	L'agent « disparaît » après la signature du contrat et le paiement de sa commission
4. Implication des agents sportifs dans des malversations financières	L'agent ne communique ni le montant de sa commission ni ce à quoi elle correspond.
5. Responsabilité des agents sportifs dans les problèmes en matière de circulation des sportifs	L'agent encourage le sportif à quitter son pays d'origine sans pouvoir lui garantir un « placement » et « l'abandonne » dans le pays d'arrivée.

Tableau 8.13 : Répartition des réponses des interrogés par variable retenue

Variable retenue	Nombre d'interrogés ayant mentionné la variable
1. L'existence d'un double mandat.	129
2. Vices de procédure	46
3. Non-respect des engagements contractuels par l'agent une fois sa commission payée	78
4. Implication des agents sportifs dans des malversations financières	50
5. Responsabilité des agents sportifs dans les problèmes en matière de circulation des sportifs	118

Les problèmes résultant de l'existence d'un double mandat constituent la catégorie la plus souvent citée par les sportifs. 129 interrogés ont évoqué des problèmes liés à l'existence des conflits d'intérêts dans le cadre de la relation tripartite joueur-agent-club. Il est intéressant de noter que de nombreux sportifs n'utilisent pas le terme de double mandat ou de conflit d'intérêts lorsqu'ils décrivent des situations correspondant effectivement à ces deux configurations. C'est la description des situations spécifiques qui permet d'en saisir les « vices cachés » et de mettre en perspective les conflits d'intérêts apparents. Nous observons que les sportifs évoluant dans les disciplines sportives où le mandat n'est pas obligatoire, citent également le conflit d'intérêt comme cause possible de litiges les opposant à l'agent sportif.

Dans la deuxième variable, les vices cachés évoqués par 46 sportifs dont 43 footballeurs, sont essentiellement présents avant la signature du contrat par le sportif. Cette variable renvoie souvent à la présence d'un double-mandat, l'agent sportif représentant à la fois les intérêts du sportif et du club employeur. Le vice caché se présente comme un « défaut » d'information que le sportif ne pouvait pas déceler et dont il n'avait pas connaissance au moment de la signature du contrat. Il convient de penser que cette variable demeure particulièrement difficile à

identifier. Les interrogés expliquent que, très souvent, lorsqu' ils découvrent l'existence des vices cachés ils estiment qu'il est trop « tard » pour engager des procédures. En réalité, il s'agit de leur appréciation subjective, et ils s'adressent rarement aux instances compétentes pour s'informer des possibilités de recours.

La troisième variable qui est celle du non-respect des engagements contractuels, mentionnée par 78 interrogés, semble se présenter, dans deux situations spécifiques. La première est celle où le sportif se retrouve dans une position de remplaçant permanent dans son club alors qu'au moment de la signature de son contrat l'agent lui avait assuré une place de titulaire. Même s'il est évidemment difficile d'exiger de l'agent sportif de garantir à son client une place de titulaire, le non-respect des devoirs contractuels est révélé dès lors que le sportif apprend qu'en réalité l'agent lui avait initialement menti et qu'au moment de la signature du contrat le club n'avait pas l'intention de garantir au sportif une place de titulaire. Plusieurs témoignages permettent d'illustrer cette situation.

D.est un footballeur d'origine française qui signe un contrat de deux ans pour un club évoluant dans la première Liges anglaise. À la signature de son contrat il est représenté par un agent français lequel travaille avec un collègue anglais enregistré auprès de la Fédération Anglaise de football. Les deux hommes se partagent une commission de 600 000 £ alors que sur le contrat signé par le joueur il n'est pas fait mention de recours à un agent par le sportif. L'agent français du joueur avait promis de verser au joueur 80 000 £ des 300 000 £ et lui avait assuré par ailleurs une place de titulaire dans l'équipe. Cependant, dans les faits, non seulement le joueur n'a pas perçu 80 000 £ promis, mais il n'a pas joué pendant toute la saison. Il a mis fin à sa collaboration avec l'agent en question et a souhaité engager une procédure légale contre ce dernier. Toutefois, n'ayant pas trouvé suffisamment d'informations sur les démarches à suivre, il a fini par y renoncer.

D'autre part, le non-respect des engagements contractuels est invoqué dans les situations où le sportif souhaite mettre fin à sa collaboration avec l'agent alors qu'ils sont toujours liés par un contrat de médiation. S'il est vrai que dans les années 1980, les agents pouvaient s'attendre à un taux de fidélisation particulièrement élevé, l'arrivée de la concurrence a

renversé la tendance. Même lorsqu'ils sont liés à un agent, beaucoup de sportifs sont fréquemment contactés par d'autres agents qui leur permettent de meilleures opportunités de carrière.

De manière générale, les sportifs souhaitent travailler avec l'agent qui leur offre ce qu'il considère comme le meilleur plan de carrière. Ainsi, la collaboration avec le nouvel agent est souvent conditionnée par le mécontentement des services assurés par l'agent du moment. Par conséquent, si le sportif est lié à son agent par un mandat, il peut lui signifier par une lettre recommandée son souhait de mettre fin à leur collaboration pour cause de non-respect des engagements contractuels. Les sportifs interrogés affirment, pour la majorité d'entre eux, que cette procédure leur a été indiquée par le potentiel nouvel agent. Quant à savoir quels faits sont reprochés aux agents, les termes utilisés sont particulièrement vagues, comme « objectif de collaboration non atteint », par exemple.

Dans le cas de la quatrième variable, à savoir des malversations financières impliquant les agents sportifs, les mécanismes s'y rattachant mériteraient d'être analysés dans une partie réservée à l'analyse des flux financiers dans le sport professionnel. Toutefois, il convient de noter que les sportifs professionnels estiment que ces pratiques constituent un problème en matière de leur protection dans la mesure où très souvent ils sont l'objet de tels agissements. Les sportifs sont parfois initiés à de telles pratiques si une partie des montants détournés leur est destinée. Il s'agit d'une question extrêmement sensible à laquelle les sportifs préfèrent ne pas apporter des réponses qui risquent de les incriminer. 45 des 50 sportifs ayant citée cette variable ont été directement touchés par ces pratiques illicites. Nous pouvons nous interroger sur l'incidence objective de cette variable compte tenu du manque de transparence relative aux termes des contrats sportifs. Certains agents affirment, de leur côté, que des pratiques que nous avons tendance de regrouper sous l'appellation « malversation financière » renvoient à des pratiques très courantes et souvent imposées, normalisées par un des acteurs de la relation tripartite.

La responsabilité des agents dans les problèmes liés à la circulation des sportifs a été soulignée par 118 répondants. Pour une grande partie d'entre eux, il s'agit de l'implication des

agents dans l'arrivée sur le sol de l'Union Européenne des sportifs en provenance d'Amérique du Sud, d'Afrique et des pays européens non membres de l'Union Européenne. Parallèlement à l'intégration réussie de certains sportifs en provenance de ces pays, nombreux sont ceux qui échouent et ne trouvent pas de club à leur arrivée. Cela semble particulièrement vrai pour des sportifs africains à qui des intermédiaires promettent une structure d'accueil de qualité et qui, une fois sur place, se retrouvent dans des situations très précaires. Le football n'est pas le seul sport touché par ce phénomène car nous le retrouvons également dans l'athlétisme, le basketball, la boxe ou encore le rugby.

Quant à savoir si les sportifs sont informés à quelles instances ils doivent s'adresser pour faire valoir leur droit de protection, les réponses des interrogés mettent en évidence un flagrant manque de formation et d'informations sur la question. Sur 136 réponses obtenues, 65 interrogés ont répondu ne pas savoir à qui s'adresser, 71 ont répondu par un « oui » sans pouvoir préciser l'instance. Sur ces 71 réponses positives, 53 ont dit « penser » qu'il faut s'adresser à la fédération internationale de leur sport, les footballeurs citant à la fois l'UEFA et la FIFA, et 12 répondants ont estimé que l'instance compétente en la matière dépend du litige en question.

S'agissant des problèmes spécifiques rencontrés avec leur agent actuel ou ancien, sur 135 répondants, 82 sportifs ont répondu par un « oui ». Les raisons des conflits renvoient aux cinq variables présentées précédemment. Le taux élevé de réponses positives démontrent, à la fois la pertinence de la question de protection des sportifs professionnels et l'inefficacité et le manque de visibilité des dispositifs existants.

La dernière question qui est celle des solutions à apporter nous permet d'introduire une réflexion sur les limites des mécanismes en place et d'envisager d'éventuelles alternatives.

8.5.5 Limites des mécanismes de protection des sportifs professionnels et alternatives envisageables

Les données empiriques montrent que de nombreux sportifs rencontrent des problèmes avec leur agent au cours de leur carrière sportive. Ce constat ne signifie pas que les agents soient responsables de l'ensemble des conflits même si leur rôle d'intermédiaire leur permet d'exercer une forte influence à la fois sur le sportif et sur le club. La question de la protection des sportifs professionnels doit se poser indépendamment des agissements de certains agents à l'origine des litiges. De leur côté, les agents voient dans l'absence de tout mécanisme de contrôle des flux financiers un facteur favorisant ces pratiques illicites. Ils insistent également sur le rôle joué par le club lequel, dans la mesure où il dispose du capital financier, impose dans le cadre de certaines transactions des montages financiers illicites.

Cependant, le manque d'informations observé auprès des sportifs professionnels quant à la protection dont ils peuvent disposer en cas de litiges avec leur agent mérite que nous nous intéressions aux limites des mécanismes existants.

D'une part, la gouvernance internationale du sport tout en exerçant une influence importante dans certains domaines comme l'organisation des compétitions ou la lutte contre le dopage, se trouve très démunie dans des situations où les enjeux économiques dépassent les enjeux sportifs. Alors que le sport moderne est aujourd'hui synonyme de sport professionnel, de nombreuses instances sportives nationales et internationales, quant à elles, demeurent des structures amateur dont le manque de moyens financiers dans la lutte contre certaines formes de déviance est particulièrement visible.

D'autre part, les formes existantes d'arbitrage en cas de litiges semblent assurer une protection efficace des sportifs professionnels à condition qu'elles soient sollicitées. Or, les sportifs ignorent, très souvent, l'existence de ces dispositifs et préfèrent changer d'agent sportif sans faire appel à la structure sportive. Par conséquent, il convient de penser que bien que le sportif semble parfaitement intégré dans l'espace sportif obéissant à des logiques sportives, s'agissant des dimensions de sa pratique marquées par une dominance des logiques économiques, pour résoudre les problèmes rencontrés le sportif préfère se détacher de la

structure sportive qu'il juge inadaptée à ses besoins et à ses attentes. Ainsi, le sportif fera appel à l'instance sportive pour obtenir sa licence sportive, mais se tournera vers des structures extra-sportives pour toute information relative à la gestion de sa carrière. L'enjeu du sport moderne consiste à trouver un meilleur équilibre entre ces deux types de structures.

Interrogés dans le cadre de notre recherche sur les solutions qui pourraient leur assurer une meilleure protection, dans l'ensemble, les sportifs souhaitent une professionnalisation des instances sportives dirigeantes. Ils entendent par la notion de professionnalisation la mise en place d'un système de contrôle internationalisé des activités de l'agent sportif par le biais d'un échange d'informations régulier entre les différentes organisations compétentes.

CHAPITRE IX – LE TERRAIN DES AGENTS SPORTIFS. *LA CHRONOLOGIE D'UN TRANSFERT*

9.1 De la mobilité des sportifs professionnels

L'objectif de ce chapitre est de pénétrer l'univers des agents sportifs et de saisir quelques aspects de la dynamique qui caractérise l'exercice de leur profession. Notre démarche et nos sources empiriques nous permettent d'adopter une triple focalisation correspondant à trois points de vue distincts : celui de l'agent sportif, celui du sportif professionnel, enfin celui de la « structure club ». Cette perspective doit nous amener à rendre compte de la dynamique particulière qui caractérise l'espace social général dans lequel évolue l'agent sportif. Nous utilisons la notion de transfert comme fil conducteur de notre réflexion dans la mesure où le concept de transfert invite une reconstruction des tâches professionnelles de l'agent sportif. Tout d'abord, il convient de préciser ce que nous entendons par ce terme.

Dans nos sociétés modernes le sport se présente comme une pratique caractérisée par des valeurs qui lui sont propres et dont la portée permettrait de limiter l'étendue de la marchandisation de l'activité physique.

Dans ce contexte, se pose inévitablement la question de savoir comment reconnaître au sport sa spécificité, tout en réussissant à réguler sa dimension économique ? Nous ne pouvons pas apporter de réponses adéquates à cette question sans s'intéresser au statut de sportif professionnel. Encore aujourd'hui, certains responsables politiques et sportifs réfutent tout débat sur la régulation économique du sport, là où elle semble inévitable, au nom de ce qu'ils appellent « l'exception sportive », alors même que par ailleurs ils édictent et imposent des réglementations fortement inspirées par la théorie du capitalisme monopolistique. Celles-ci

se traduisant par des mesures particulièrement libérales qui semblent cacher habilement leur vraie nature. Avant la déréglementation du marché du travail du sport professionnel, survenue suite à l'arrêt Bosman, les clubs pouvaient en toute légalité considérer leurs joueurs comme étant leur propriété et partie intégrante de leur fonds de commerce. Sous prétexte de l'exception sportive, et de l'esprit désintéressé du sport, les sportifs ne pouvaient prétendre au statut de travailleurs salariés. La mobilité des sportifs n'était autorisée qu'à certaines conditions et notamment celle de l'obtention d'un « bon de sortie » de la part de la fédération sportive compétente. La déréglementation entraîne une plus grande flexibilité de ce micromarché du travail introduisant une souplesse des procédures de mobilité des carrières sportives, les sportifs n'étant plus « condamnés » à évoluer dans un seul club tout au long de leur carrière.

Si la déréglementation du marché des travailleurs sportifs a vu le jour en s'appuyant essentiellement sur le principe de la libre circulation des travailleurs, du moins au sein de « l'espace européen », la circulation des travailleurs sportifs demeure néanmoins très réglementée. En effet, la mobilité des travailleurs sportifs n'est autorisée que pendant la période dite de transferts, appelée également le « mercato ». Dérivé du latin *mercatus*, et de l'italien *mercato*, qui signifie *marché*, le terme apparaît pour la première fois dans la langue française au XIIe siècle, sous la forme de « marchiet ».

De manière générale, il est possible de distinguer deux périodes de transferts au cours de la saison sportive. Nous utilisons le terme « mercato d'hiver » pour désigner les transferts qui ont lieu pendant la trêve hivernale et le terme « mercato d'été » pour les transferts ayant lieu entre la fin de la saison et le début de la saison suivante. Chaque fédération sportive fixe les périodes officielles de transfert et aucune mutation n'est autorisée en dehors de ces dates. Concrètement, pour la saison 2010-2011, la Ligue Française de Football (LFP) a fixé le mercato estival du mardi 8 juin 2010 au 31 août minuit et le *mercato* hivernal du 3 janvier 2011 au 31 janvier minuit.

Dans le cadre de notre étude nous appelons transfert toute opération par le biais de laquelle un sportif professionnel affilié et affecté à un club procède à un changement d'affectation au profit d'un autre club. Le club vendeur peut obtenir de la part du club acheteur une indemnité financière censée compenser la perte de leur joueur. Les chiffres parfois démesurés des montants de transferts sont souvent présentés par les médias comme

correspondant à la valeur marchande des sportifs en question. A regarder de près les chiffres des plus gros transferts²⁷⁰ dans le football, nous observons que le montant du transfert n'est pas nécessairement proportionnel à la « valeur sportive » du footballeur. Par conséquent, se pose inévitablement la question des critères à partir desquels sont déterminés ces montants. Selon les agents sportifs interrogés, tout montant de transfert est le résultat d'après négociations entre le club acheteur, le club vendeur et l'agent sportif représentant le sportif. Nous utilisons le terme transfert pour désigner les mutations interclubs et celui de placement lorsque les services rendus par le sportif sont limités à un événement ou une compétition sportive.

Officiellement, c'est uniquement pendant la période de transferts que l'agent sportif dans le football est autorisé à négocier les mutations professionnelles des sportifs qu'il représente. Par conséquent, une grande partie de ses tâches quotidiennes s'articule autour de ce pivot central de sa profession. Cependant, long est le chemin entre les premiers contacts avec un sportif et la conclusion d'un transfert pour le compte de celui-ci. C'est à ce processus complexe et particulièrement dynamique que nous souhaitons consacrer ce chapitre. Nous avons fait le choix de focaliser notre analyse sur le transfert dans le football, compte tenu de la pertinence du phénomène dans ce sport.

9.2 À la recherche de clients

9.2.1 Prospecter le marché

Tout travail d'agent sportif commence par une recherche de clients potentiels. Avant même que s'engage la recherche effective de clients, l'agent doit procéder à une sorte d'auto-évaluation visant à apprécier ses capacités à exercer la profession d'agent sportif. Ces capacités se posent en termes de projection dans un espace sur lequel l'agent pense disposer d'une connaissance objective. A chaque examen organisé par la FFF plusieurs centaines de candidats se présentent avec un seul objectif : obtenir la licence d'agent sportif. Autrement dit, à chaque

²⁷⁰ Voir annexe 9.1 : Le classement des dix transferts les plus élevés de l'histoire du football au .11/06/2009.

session d'examen il y a plus d'agents potentiels que de joueurs professionnels en exercice. Ce constat pourrait nous amener à penser que de nombreux candidats ne s'adonnent pas à l'auto évaluation dont nous venons de parler. Or, la caractéristique principale de toute auto évolution est sa subjectivité. Ceci nous invite à nous interroger sur les raisons qui motivent les candidats à devenir agent sportif. Il n'est pas nécessaire d'insister sur la différence entre l'intermédiaire sportif informel et l'agent sportif officiel à ce stade de l'analyse les motivations étant similaires dans les deux cas.

Tout d'abord, il y a chez l'individu une idéalisation de la profession d'agent sportif. Les réponses de l'ensemble des interrogés vont dans cette direction. Avant même d'entamer la carrière d'agent sportif l'individu dispose d'une idée précise de la profession et il est en mesure de formuler ses attentes. Dans le cas d'agent sportif, les interrogés distinguent quatre raisons pouvant expliciter leur attrait pour la profession d'agent sportif. Il n'est pas question ici de donner à ces quelques raisons invoquées par les interrogés un caractère exclusif mais d'essayer de saisir la pluralité des modalités d'entrée dans la profession d'agent sportif.

La première de ces raisons se trouve dans la possibilité de gain que l'individu prête à l'exercice de l'activité d'agent sportif. Il s'agit là d'une raison qui a son importance dans de nombreux choix de carrière. La possibilité de gain sous-entend la motivation de voir ces gains financiers se matérialiser. En revanche, il est important de ne pas confondre la possibilité de gains avec l'appât de gain ou l'impression de gain facile. Il semblerait que certains candidats mythifient les montants des commissions de transferts. Tout un univers de rumeurs de, de références, de mythes voire de légendes entoure la figure d'agent sportif. Les candidats se nourrissent d'exemples concrets de réussite mais aussi des personnages fictionnels dont Jerry McGuire représente le prototype. Très souvent, l'idéalisation est suivie de désillusion. Nous estimons qu'un agent licencié sur trois n'est pas en mesure d'exercer une activité suffisante ce que les réponses des interrogés tendent à confirmer. Par conséquent, le gain financier n'apparaît plus comme une motivation mais devient le résultat d'un travail actif et effectif.

La deuxième raison relève également du domaine de l'idéalisation. Il s'agit de la volonté des individus d'être en contact et d'évoluer professionnellement dans le milieu du football qui est un espace qui véhicule des normes et des valeurs à forte connotation positive dans l'imaginaire populaire. Ce raisonnement renvoie à l'individu et à son histoire personnelle. Pour

certains candidats ayant déjà exercé des fonctions dans le sport, et notamment pour le footballeur retraité, l'activité d'agent sportif devient synonyme d'une possible reconversion professionnelle. Cependant, ce changement de statut n'est pas toujours facile. Par ailleurs, comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, chez quelques candidats, derrière le désir de travailler dans le milieu du football se cache le dépassement d'une frustration passée à travers le processus de transfert (psychanalytique). C'est le cas de l'individu qui, pour différentes raisons, n'a pas pu réaliser une carrière de footballeur et qui au contact de ses clients vit ce qu'il aurait voulu vivre personnellement.

La troisième raison s'inscrit dans la logique des deux précédentes et elle est liée à l'idée d'un statut social privilégié dont la profession d'agent sportif serait porteuse aux yeux de nouveaux aspirants. Le terme statut est utilisé par les interrogés dans son acception la plus restreinte pour désigner une position sociale définie, laquelle fixe les droits et les devoirs des prétendants au statut. En ce qui concerne le statut social d'agent sportif, nous avons pu remarquer que ce statut est étroitement lié à des configurations représentatives d'attributs personnels et associé à des modes de vie particuliers. Dans ce cas précis le terme allemand *Stand* et son dérivé le *standing* seraient plus appropriés pour décrire ce que les individus associent à la profession d'agent sportif. L'accès à ce standing passe également par quelques étapes dédiées à l'apprentissage et aux épreuves, deux notions que nous avons analysées dans le chapitre précédent. La plupart des statuts et des positions sociales ne peuvent prétendre à la légitimité sans l'obligation faite à l'individu de posséder un certain nombre de caractéristiques personnelles qui le déterminent spécifiquement. En théorie, nul ne peut prétendre au statut d'agent sportif sans en posséder la licence. Chaque position exige des compétences techniques reconnues et approuvées comme telles. Cependant, un statut n'est pas toujours déterminé de manière formelle et c'est particulièrement valide dans le cas de l'intermédiaire sportif, le terme agent sportif faisant référence à un statut plus formel. Si nous retenons que de nombreux individus définissant automatiquement leurs attentes à l'encontre de ceux qui occupent une position donnée, c'est également vrai pour ceux qui souhaitent accéder à la position en question. Ils ont une conception précise des caractéristiques substantives généralement associées à une position sociale et à un statut social. Les attentes se traduisent en termes d'avantages et d'inconvénients associés à la position sociale. Les conceptions que chacun se

fait des caractéristiques liées à un statut social et des attentes que l'on formule à l'égard de ce dernier sont représentées dans les stéréotypes couramment repris par la société.

Enfin, le concept d'opportunisme semble également se trouver à l'origine de l'éveil de la vocation d'agent sportif chez certains individus. De nombreux interviewés et interrogés évoquent l'existence de ce qu'ils appellent « de bonnes opportunités » et « des relations » lesquelles se trouvent à l'origine de leur entrée dans la carrière d'agent sportif. Ce qu'ils décrivent comme « opportunités » et « relations » renvoient à l'étude des réseaux sociaux et plus particulièrement à l'étude des réseaux personnels. Nous appelons réseau personnel l'ensemble des relations d'un individu. Ces relations sont multiplexes et multidimensionnelles, c'est-à-dire, qu'un individu peut avoir diverses relations avec un autre individu. Le sens de la relation ne peut être saisi qu'à travers l'exploration de cette complexité. Il est également possible de procéder à une analyse structurale des réseaux qui s'appuie sur une représentation formelle d'un réseau complet dans laquelle nous distinguons des relations orientées et des relations non orientées, des relations pondérées et des relations non pondérées, positives ou négatives.²⁷¹ L'appartenance à un cercle social commun suppose l'adhésion aux normes communes. En revanche, l'appartenance à un cercle multiple donne lieu à des contradictions et favorise l'autonomie ce sur quoi nous reviendrons plus loin.

L'auto évaluation et la prospection du marché sur lequel va pouvoir agir l'agent sportif sont largement influencées par les motivations de chaque individu. Une fois que ce dernier accède au statut d'agent sportif, par l'obtention d'une licence, son activité ne devient effective qu'avec l'arrivée des premiers clients. Ainsi, certains agents commencent par s'assurer d'avoir un portefeuille de clients, avant même d'entamer toute démarche visant à leur accorder un statut légal. Cette démarche constitue l'étape essentielle de l'auto évaluation, puisqu'elle met l'individu devant une épreuve qui doit lui permettre de tester ses capacités à exercer l'activité d'agent sportif.

Une fois ses étapes franchies, l'individu peut espérer avoir le droit d'entrée sur le marché des agents sportifs. Le mot « marché » vient du latin *mercatus* qui signifie à la fois la transaction commerciale et le lieu précis où s'effectuent les transactions. La fonction principale d'un intermédiaire sportif est de mettre en relation, à l'occasion d'une transaction commerciale,

²⁷¹ S. Wasserman et K. Faust, *Social network analysis, methods and applications*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994.

deux parties tout en représentant les intérêts d'au moins d'une d'entre elles. Jusqu'à présent nous avons insisté sur l'obligation faite à l'agent sportif de ne représenter qu'une seule partie lors des négociations et des transactions. Désormais, nous pouvons nous distancer des discours normatifs et accepter que, dans la quasi-totalité des transactions que nous avons analysées, l'agent défend les intérêts des deux parties. Une autre rupture avec les discours normatifs est à opérer dans le cadre même de la définition de la notion de marché. En théorie, le marché sur lequel l'agent sportif est autorisé à prospecter en vue d'avoir de nouveaux clients se limite aux seuls sportifs sans contrats de mandats avec d'autres agents et sans contrats en cours avec un club. Cela réduit considérablement le champ d'action des agents sportifs et par là le marché sur lequel ces derniers agissent.

Dans la théorie économique, le marché est envisagé comme le moyen le plus efficace de mettre en relation l'offre et la demande, ce qui doit permettre, grâce au libre jeu de la concurrence, la formation d'un système de prix d'équilibre. Quant au marché qui nous intéresse, au-delà des échanges économiques qui le caractérisent, il apparaît comme une institution issue d'un long processus d'évolution historique, autant économique que sociale, culturelle, politique, structurelle ou sportive. Cette perspective enlève au marché le caractère universel que lui attribuent, à la suite d'Adam Smith, les adeptes de l'économie politique et du libéralisme. A l'instar de ce que Mauss²⁷² avait démontré, les échanges sur le marché qui nous concerne sont sociaux avant d'être utilitaires. Toute relation économique qui pourrait exister dans le cadre de la relation tripartite est précédée d'une série d'échanges sociaux dont l'objectif est de préparer les échanges économiques à venir. Ces échanges sociaux sont mis en évidence à travers le processus qui doit amener l'agent à séduire des clients potentiels.

²⁷² M. Mauss, *Essais sur le don* (1924) in M. Mauss, *Sociologie et anthropologie* (1950), PUF, Paris, 1991, p.145-279.

9.2.2 Séduire le client potentiel

Un offreur de services particuliers, l'agent sportif dans notre cas, doit se constituer une clientèle afin de pouvoir exercer pleinement son activité. La notion de client est essentielle dans un espace où existe un marché défini et où les clients potentiels ont *a priori* le libre choix de leurs *fournisseurs*. Par conséquent, il devient impératif pour chaque offreur d'essayer de se distinguer des autres offreurs. Pour y parvenir il va avoir recours à des techniques, stratégies et méthodes qui relèvent du domaine de marketing. Il n'est pas question d'évoquer ici le marketing sportif qui est une branche du marketing mais d'emprunter à la jeune discipline qu'est le marketing quelques notions qui nous semblent adaptées à notre sujet.

Chaque tentative de séduction exige que l'agent soit en mesure de créer un contact réel avec son objet de séduction. Ceci est valide indépendamment de la personne qui est à l'origine de l'initiative. Dans la plupart des cas c'est l'agent qui contacte le client potentiel même si actuellement de plus en plus de sportifs font cette démarche. Le contact n'est que rarement le fruit d'un hasard. L'intermédiaire doit avoir une certaine idée des attentes et des besoins du joueur à séduire avant d'entrer en contact avec lui/elle. La stratégie de séduction doit être analysée à partir d'une double focalisation. D'une part, il faut s'intéresser aux attentes du joueur et aux facultés de l'agent à répondre à ces attentes, d'autre part.

Les attentes du joueur vis-à-vis de son agent sont dépendantes d'un certain nombre de variables. Ces variables sont essentiellement liées au concept de carrière. Nous pouvons admettre que chaque footballeur et même chaque apprenti footballeur possède un certain nombre d'attitudes, c'est-à-dire de dispositions plus ou moins permanentes à l'égard de leur carrière footballistique. Ces attitudes jouent un double rôle, d'un part elles sont assez stables ce qui permet à chacun de construire son individualité et, d'autre part, elles peuvent évoluer et se modifier dans le temps. A la question de savoir quels sont les principaux critères à remplir avant d'entamer une collaboration, l'ensemble des interrogés et interviewés ont souligné l'importance de la motivation et de la confiance. Nous pouvons penser que ces deux notions sont étroitement liées à la notion d'attitude. Les motivations des uns et des autres s'imposent comme l'aspect actif des attitudes. C'est l'aspect dynamique des motivations qui est recherché dans le processus de séduction. Les croyances et, dans une certaine mesure la confiance,

représentent l'aspect cognitif des attitudes. Cette situation suppose une connaissance ou une croyance préalable sur la personne car c'est parce que nous savons quelque chose sur une situation, ou sur une personne, que nous avons une certaine attitude à son égard. L'attitude est, par conséquent, l'effet d'une certaine connaissance et d'une certaine croyance qui mettent en action chez chacun des acteurs des motivations bien particulières. Plusieurs agents interrogés ayant utilisé l'expression « bon agent » au cours des entretiens ou dans les retours de questionnaire, nous leur avons demandé de définir le terme. D'après la définition qu'ils en donnent, tous sans exception considèrent qu'un « bon agent » est celui qui réussit à anticiper les attentes de ses clients et devine à l'avance leurs plans de carrière tout en discernant les possibilités de réalisation d'une telle carrière.

L'écoute est l'attente principale de tout joueur. Le footballeur souhaite avoir un représentant qui soit en mesure de comprendre ses motivations liées à la perception qu'il se fait de sa carrière. Nous attendons de l'agent qu'il soit à l'écoute du joueur tout en essayant de rationaliser ses attitudes. Dans un premier temps, pendant la prise des premiers contacts, par exemple, l'agent présente ses services au joueur tout en prêtant une oreille attentive aux motivations de ce dernier. A ce moment de la relation, l'agent essaie d'adopter un discours qui répond aux attentes exprimées par le joueur dans la mesure où leur relation n'est pas encore officialisée. Si l'agent réalise que le client potentiel se trouve dans une impasse, c'est le cas du joueur non titulaire dans son club, il se doit d'adopter des stratégies plus agressives afin de le séduire, notamment en lui promettant que leur collaboration pourrait résoudre les difficultés momentanées du joueur. Cette étape, qui met l'agent à l'épreuve, est essentielle à l'établissement de la confiance entre les deux parties. L'agent se doit d'apporter au joueur des preuves quant à ses qualités professionnelles. La question des preuves est attachée à celle de la réputation. Dans de nombreux cas le joueur possède déjà une opinion concernant la réputation de l'agent. Tous les agents interrogés et interviewés s'accordent pour dire que la meilleure des preuves est la recommandation. En effet, les joueurs communiquent entre eux et sont les vecteurs les plus pertinents de la réputation de leurs représentants. Si un joueur est satisfait des services de son agent il y a de grandes chances qu'il le recommande à ses coéquipiers. La présumée réputation de l'agent suffit dans certains cas pour attirer de nouveaux clients. Lors de nos entretiens, nous avons cherché à attirer l'attention des joueurs sur la question de la réputation dans la mesure où il s'agissait d'un thème récurrent dans leur discours. Dans

l'imaginaire collectif la réputation est subordonnée à l'exécution et au respect des règles et des normes mises en place par le groupe de référence, à savoir le groupe auquel l'individu emprunte ses normes et valeurs.

Or, dans le cas d'agent sportif, sa réputation semble d'avantage conditionnée par sa capacité à répondre aux attentes exprimées par les membres de ce qu'on pourrait appeler un groupe élémentaire. Nous pouvons penser qu'il existe un groupe élémentaire constitué de joueurs professionnels de football. Ce que nous appelons « groupe élémentaire » est ce que l'on appelle quelquefois « groupe primaire », « petit groupe », « groupe restreint » ou encore « groupe » tout simplement dans les expressions telles « dynamique de groupe ». On peut parler de groupe élémentaire pas tant lorsque le groupe est petit, mais lorsque s'établit à l'intérieur de ce groupe un certain type de relations. Compte tenu de la dynamique des carrières footballistiques qui amène de nombreux sportifs à se croiser au cours de leur carrière, les rapports qui existent entre eux sont différents de ceux que l'on retrouve dans un groupe plus vaste et empreint d'une certaine intimité. C'est cette intimité qui s'impose comme la garantie des échanges entre les membres du dit groupe. La question de la réputation au sein du groupe élémentaire est non seulement liée aux attentes des membres du groupe mais également aux normes et valeurs que ce dernier juge légitimes. Il paraît évident que tous les groupes ne partagent pas les mêmes normes, et, en fait, c'est rarement le cas au sein même d'un groupe donné. Chaque groupe est amené à développer ses propres systèmes de normes, de règles et de valeurs. Il en est de même du groupe (élémentaire) constitué de footballeurs professionnels.

« Quand un footballeur choisit son agent, il ne lui demande pas s'il fait des choses illégales pour trouver des clubs. Il lui demande seulement s'il peut lui trouver un bon contrat. Après, si l'agent est un escroc, ça finira par se savoir et il perdra des joueurs. Mais nous les joueurs, si ses magouilles ne nous pénalisent pas, ce n'est pas notre problème c'est à la fédération et à la justice de faire leur bulot»²⁷³

²⁷³ Extrait d'entretien réalisé avec B.R., le 24 octobre 2008.

Cet extrait résume bien les attentes de chaque client potentiel. Ce dernier fait de sa réussite professionnelle une priorité dans sa relation avec un intermédiaire sportif. Peu importe les moyens utilisés par l'agent, ce sont les résultats qui comptent.

9.2.3 Fidéliser le client

L'obligation de résultats se trouve au centre de chaque relation agent /joueur. C'est en fonction des résultats obtenus que l'agent parvient à fidéliser ses clients. Contrairement à ce que nous pourrions penser, la fonction d'agent sportif ne se résume pas uniquement à trouver un club et à assurer un bon contrat à son joueur. Il remplit toute une série de fonctions qui dépassent largement le cadre d'une simple relation commerciale. Très souvent, c'est dans cette complicité ou absence de complicité relevant du domaine privé que se construit la relation entre l'agent et le footballeur. Tous les interrogés et interviewés insistent sur ce qu'ils appellent « la dimension humaine » de leurs relations. Elle renvoie au degré du contrôle social informel qui unit l'agent au joueur. Le contrôle social informel est lié aux interactions entre individus qui se traduisent par la volonté de chaque individu à se conformer aux attentes de l'autre. C'est par les liens sociaux, ce que les interrogés appellent « les liens humains » que le contrôle social s'exerce. Plus les liens sont forts plus l'individu tendra vers la conformité. En revanche, lorsque les liens unissant les individus deviennent faibles ces derniers finissent par s'éloigner l'un de l'autre. Trois variables influencent, en particulier, les liens que l'individu entretient avec les autres. Il s'agit, tout d'abord, de la personnalité de l'individu et de ses aspects psychologiques et sociocognitifs. Ensuite, les expériences personnelles de l'individu agissent également sur sa personnalité. Enfin, l'environnement proche de l'individu et la manière dont cet environnement est perçu et cristallisé par l'individu influent sur la nature de ses liens avec les autres²⁷⁴.

Cette dimension apparaît d'autant plus intéressante à analyser si nous tenons compte du fait que très souvent la relation agent/ footballeur se résume à une application des techniques de vente. Dans cette perspective, le footballeur est la chose à vendre, le club est l'acheteur et

²⁷⁴ R. Jessor, *Problem-behavior theory, psychosocial development, and adolescent problem drinking*, in *British Journal of Addiction*, 1987, pages 331-342.

l'agent se substituant au club vendeur devient le vendeur exclusif de la chose. Nous sommes habitués dans toute vente ou échange économique à voir le vendeur se détacher de la chose ou de l'objet de vente. Cependant, dans le cas qui nous intéresse l'objet de vente n'est pas une chose mais un être humain avec tout ce que cela implique.

La fidélisation de la clientèle s'inscrit dans la prolongation de la relation humaine évoquée plus haut. Toutefois, dans certains cas l'agent ou le joueur voire les deux, ne souhaitent pas développer leur relation sur le plan extra sportif ce qui à long terme signifie la fin de leur collaboration. Au cours de la saison 2005-2006 nous avons suivi un footballeur dont le parcours rend compte de l'importance des relations sociales dans le cadre d'une relation agent/ footballeur.

Le joueur, âgé de 22 ans a été formé dans un des plus grands clubs français et a été champion du monde des moins de 17 ans avec la France. Alors qu'il a un contrat espoir avec ce même club et qu'il évolue en équipe réserve tout en faisant quelques rares apparitions avec l'équipe première, son agent lui propose de quitter ce club pour un club promu en Ligue 1. La première attitude du joueur, nourrie par les déclarations de son agent, est de se réjouir à l'idée d'évoluer en tant que titulaire dans un club de première division. Après que l'agent ait négocié la rupture de contrat du joueur avec son club formateur le joueur se trouve libre de signer avec le nouveau promu. Lors de la signature du contrat, le footballeur se retrouve face à plusieurs contradictions. L'agent lui avait promis certaines conditions qui se trouvent largement diminuées lors de la signature du contrat. De plus, le président du nouveau club, présent lors de la signature du contrat, demande au joueur à ce moment-là à quel poste évolue-t-il ce qui laisse supposer le faible intérêt du club pour le joueur en question. Voilà donc un joueur sans club qui s'apprête à signer dans un nouveau club où il paraît peu désiré et trompé sur les conditions du contrat qui doit le lier au nouveau club. Mis devant le fait accompli, le joueur signe. Sur le contrat l'agent est désigné comme le représentant du club et non celui du joueur ce qui sous-entend que le club a rémunéré l'agent pour ses services. En réalité, le club en question avait une dette à l'égard de l'agent et pour la régler il lui aurait proposé de trouver un jeune joueur prometteur dont le transfert permettrait d'effacer l'ancienne dette. Pour l'agent il s'agit d'une double stratégie. D'une part, il s'agit de récupérer une commission due sur un

transfert antérieur et d'autre part, d'investir sur long terme dans le cas où le jeune joueur réussit dans le nouveau club. Seulement ce dernier ne l'entend pas de la même manière. Après s'être retrouvé remplaçant le joueur se retourne contre son agent à qui il reproche de l'avoir trompé en le poussant à signer alors que son objectif était de récupérer l'argent qui lui était dû. Le joueur dit ne plus lui faire confiance et se met à la recherche d'un nouvel agent. On voit bien ici que la raison de la rupture de leur relation réside dans l'incapacité de l'agent à répondre aux attentes du joueur. Notons que le joueur ne remet à aucun moment en cause ses qualités de footballeur qui pourraient, en théorie, justifier son statut de remplaçant. Très rapidement, le joueur contacte de nombreux agents et signe un mandat avec deux d'entre eux ce qui lui est interdit, en théorie. Son objectif est clairement affiché : trouver un nouveau club. Tous les agents qu'il contacte, car il continue à prospecter, lui promettent qu'ils ont des contacts avec des clubs en vue d'un transfert qui devait intervenir à chaque période de transfert, hiver 2004, été 2005, hiver 2005 et enfin été 2006. Hélas, las de sa situation le joueur met fin à son contrat avec le club en question et se retrouve sans emploi. Il ne s'agit pas là d'un exemple isolé. Ce que l'agent considère comme un résultat positif de son engagement contractuel à l'égard du joueur qu'il représente apparaît aux yeux du joueur en question comme une marque de trahison. C'est parce que le joueur fait de la confiance la condition *sine qua non* du bon déroulement de sa relation avec l'agent que la trahison paraît si grande. Nous ne nous sentons trahis que lorsque nous faisons vraiment confiance et lorsque nos attentes ne sont pas remplies.

Par conséquent, la question même de la fidélisation d'une clientèle potentielle ne se pose que dans des situations où la confiance semble pouvoir s'installer entre les différentes parties. Et nous avons vu que l'obligation de résultats se trouvait, entre autres, à l'origine de la confiance dans la relation agent/ footballeur. Quant à la confiance accordée au joueur par l'agent, elle est liée au talent, aux capacités et aux motivations du joueur, d'une part, et à sa personnalité et à sa réputation d'autre part.

La réussite footballistique conditionne dans une certaine mesure la qualité de la relation agent/ joueur. De manière générale, lorsque le joueur connaît une réussite professionnelle, la relation agent/joueur se trouve renforcée même si de nombreux joueurs restent ouverts à toute

proposition venant d'autres agents. En revanche, les situations d'échecs professionnels sont autant de situations au cours desquelles la relation agent/joueur se voit mise à l'épreuve. Dans de telles circonstances, et afin de remplir ses fonctions, l'agent se voit « forcé » d'employer un certain nombre de techniques et de stratégies. Ces dernières dépendent directement, d'une part, de la réputation qu'ont l'agent et le joueur auprès des responsables du club, et des relations que ces derniers entretiennent avec ces mêmes responsables, d'autre part. Le plus souvent, il s'agit d'avoir recours à deux types de stratégies. La première suppose l'intervention de l'agent auprès des responsables du club, très souvent auprès du président du club, afin d'accorder au joueur en question un plus grand temps de jeu. Cette stratégie est possible si l'agent entretient de bonnes relations avec le président en question. Cependant, elle ne peut fonctionner qu'à court terme car en cas de mauvaises performances sur le terrain le joueur se retrouvera de nouveau sur le banc de touche. La deuxième stratégie consiste à se mettre à la recherche d'un nouveau club d'accueil même si en réalité il devient de plus en plus difficile de trouver un club pour un joueur dont le temps de jeu est limité. Certains joueurs, et notamment ceux qui sont en fin de carrière, acceptent plus facilement le statut de remplaçant même si en théorie tout joueur professionnel, indépendamment de son statut, devrait accepter la concurrence.

Après avoir posé notre regard sur quelques aspects de la relation agent/ joueur, nous allons maintenant nous intéresser aux différentes étapes d'un transfert.

9.3 Les quatre étapes d'un transfert

L'objectif de cette partie est de rendre compte de la dynamique des relations entre les différentes parties impliquées dans un transfert de footballeur. Il convient de préciser que l'ordre des étapes dépend de chaque transfert. Nous commençons par l'accord du joueur mais nous pourrions commencer par une autre étape et notamment celle qui consiste à convaincre le vendeur de céder la chose.

9.3.1. L'accord de la chose

À ce stade de la relation agent/ joueur, nous supposons qu'il existe déjà un rapport de confiance entre les deux parties. La question de l'accord du joueur se pose à plusieurs niveaux. Nous considérons ici la question de l'accord de la chose dans le cadre de la relation agent/joueur sans nous intéresser à celle de l'accord du club vendeur ou celle du club acheteur qui seront examinées plus loin.

Dans une relation acheteur/vendeur type, l'accord de la chose n'est pas nécessaire dans la mesure où le propriétaire de la chose a le droit de disposer entièrement de cette dernière. Cependant, dans le cadre d'un transfert, l'objet du contrat n'est pas un bien matériel mais un « capital humain » ce qui peut rendre nécessaire voire obligatoire l'accord de celui dont le capital fera objet du transfert en question. Le transfert de joueur d'un club à un autre s'apparente à un processus de vente commerciale au sens juridique du terme. La vente est un contrat par lequel une personne, appelée vendeur, transfère à une autre personne, appelée acheteur, la propriété d'une chose contre le paiement d'un prix²⁷⁵.

Tout d'abord, il est question d'un accord de principe à savoir l'expression de la volonté du joueur à changer de club. Le joueur peut manifester son envie de changer de club ou répondre de manière positive à une proposition de changement transmise par l'agent. Lorsque c'est le joueur qui formule sa décision de changement, l'agent peut, soit essayer de le convaincre du contraire, soit se mettre à la recherche d'une nouvelle destination. Quand c'est

²⁷⁵ Sur le contrat de vente commerciale voir le Code civil articles 1582 et suivants et non le Code du commerce.

l'agent qui suggère un changement de club, cette initiative s'inscrit dans des stratégies bien définies. Très souvent, il s'agit d'opérer un changement dans la carrière du joueur influencé par les opportunités offertes à ce même joueur. Il est important de comprendre que l'agent se trouve au cœur de la création de nouvelles opportunités professionnelles pour le joueur dans la mesure où il fait office de lien entre le joueur et les clubs. À ces deux configurations, il convient d'ajouter une troisième. Nous avons rencontré quelques cas où le président voire l'entraîneur du club sont contactés en premier par les clubs potentiellement intéressés par un de leurs joueurs, lesquels décident ensuite d'informer ou de ne pas informer le joueur et /ou son agent de cet intérêt pour le joueur en question.

Quel que soit la configuration, l'accord du joueur constitue une étape importante de chaque transfert. C'est particulièrement valable dans les situations où les vices de consentement sont mis en évidence. Nous pouvons même aller jusqu'à penser que la question de l'accord du joueur ne se pose que dans des situations où il y a un vice de consentement, d'où l'importance pour nous d'essayer de décoder quelques-uns de ces vices de consentement.

Un vice de consentement suppose que l'une des parties ait caché à l'autre un élément de telle nature et ampleur que si celui à qui on l'a caché en avait eu connaissance il n'aurait pas donné son accord. Concrètement, c'est à celui qui s'estime lésé par l'omission de dénoncer la validité de l'accord. Les parties ne raisonnent pas en termes de droit mais en termes d'intérêts respectifs. Ainsi, dans certaines transactions l'accord du joueur sous-entend des vices de consentement que le joueur ne souhaite pas dénoncer si par ailleurs un certain nombre de ses attentes sont remplies. C'est le cas du joueur qui donne son accord pour aller dans un club donné et dans lequel son agent détient des intérêts personnels, que le joueur ignore, alors que le même joueur pouvait partir dans un autre club dans lequel, à son tour, il a des intérêts personnels. Seulement, l'agent n'a pas informé le joueur de cette possibilité. Si le joueur est satisfait des conditions offertes par le club choisi par l'agent il n'y a aucune raison pour lui de refuser de signer. Dans d'autres situations, le joueur donne son accord pour partir dans un club donné et sous certaines conditions, lesquelles le jour de la signature du contrat se trouvent largement au-dessous de ce qui avait été « promis » au joueur par son agent. Certes, le joueur est libre de ne pas signer le contrat qu'on lui propose, mais placé dans une telle situation, il devient difficile de revenir en arrière. En revanche, si malgré la dévalorisation des conditions financières, le joueur estime que ses attentes sont remplies il ne dénoncera pas l'existence de

ce vice caché. D'après ce que nous avons pu observer, ce qu'intéresse les joueurs c'est le salaire mensuel net lequel ne figure pas dans le contrat dans ces termes. Or, très peu d'entre eux sont en mesure de deviner leur salaire net après la simple lecture de leur contrat.

Nous venons d'évoquer deux exemples de vices de consentement à l'occasion desquels la partie trompée finit par en avoir connaissance à un moment donné. Cependant, il existe des situations où le terme de vices cachés convient mieux pour décrire la manière dont une des parties est induite en erreur par une autre partie de la relation tripartite. Très souvent, la première caractéristique d'un vice caché est précisément comme son nom l'indique de demeurer caché, donc ignoré de la partie trompée. Toutefois, au cours de notre investigation, nous avons pu observer deux types de vices cachés « flagrants ». Le premier renvoie à une technique utilisée par l'agent et qui consiste à ne pas dévoiler au joueur l'ensemble des informations dont il a connaissance et qui concernent le transfert du joueur. Le deuxième est relatif aux informations que le joueur omet de dévoiler à son agent et qui pourraient compromettre le transfert. Le joueur peut, par exemple, cacher l'existence d'une blessure handicapante. Contrairement à ce que nous pourrions penser, il n'est pas toujours possible de détecter ce vice à l'occasion de la visite médicale préalable à la signature du contrat sportif ou pendant la période de la mise à l'essai du sportif.

La réussite d'une collaboration paisible et durable entre l'agent et le joueur semble résider dans l'art de faire adhérer les différents acteurs à des attentes communes. Sans évoquer la question de la domination et du pouvoir que le dominant exerce sur le dominé, il y a dans la relation agent/joueur quelque chose qui relève de l'obéissance acceptée par l'acteur dominé et de la reconnaissance par ce dernier de la valeur et de la légitimité des attentes et des croyances exprimées voire imposées par le dominant. Dans la relation agent/joueur, le dominant n'est pas toujours celui qu'on croit, c'est à-dire l'agent sportif. La lecture de nos données empiriques suggère une multitude de schémas de rapports de force possibles.

Au-delà des vices de consentement, la question d'accord de la chose met en perspective l'existence d'un manque d'informations sur les données du problème auquel les acteurs ont à faire face. Cette dimension nous renvoie à la théorie des jeux à *information incomplète* que nous exposerons plus loin et notamment lorsqu'il s'agira d'analyser les conditions de vente de joueurs.

9.3.2 Trouver un acheteur

La première question qui se pose est de savoir qui doit trouver un acheteur ? D'après ce que nous avons observé, et de manière générale, c'est à l'agent ou au club vendeur de trouver un acheteur. Actuellement, il est de plus en plus rare de voir un joueur se trouver un acheteur sans passer par un intermédiaire. Chercher et éventuellement trouver un acheteur ne signifie pas que le vendeur a toujours quelque chose à vendre.

Ainsi, aussi étrange que cela puisse paraître, l'acheteur se retrouve dans certains cas à l'initiative de cette étape. C'est valable dans les cas où le club acheteur contacte un agent pour lui demander de lui trouver un joueur correspondant à un profil donné. Dans cette configuration, l'agent a trouvé un acheteur potentiel avant même d'avoir un joueur à vendre. Il s'agit là d'une situation très répandue. Les clubs contactent les agents qu'ils connaissent et leur exposent leur plan de recrutement. Ces derniers consultent leur portefeuille de joueurs en fonction duquel ils font ensuite des propositions au club acheteur. Cette stratégie présente de nombreux avantages. Tout d'abord, l'agent sait exactement quels sont les besoins du club ce qu'il lui permet de cibler son offre. Quant au club acheteur, contacter les agents qui font partie de son réseau est en quelque sorte une garantie. D'une part, si les deux parties ont précédemment travaillé ensemble la question de la confiance ne se pose pas. D'autre part, contacter un agent demeure le moyen le plus simple et le plus efficace de communication entre un club et un joueur. Cette approche permet également au club de rester discret en se contentant, dans un premier temps, de renseignements relatifs aux exigences du joueur, car il convient de penser que lorsqu'un club affirme officiellement son intérêt pour un joueur donné son prix d'achat et ses exigences salariales montent en flèche. Les partisans de cette démarche voient, par ailleurs, dans l'intervention d'un intermédiaire la garantie d'une tempérence des exigences respectives, et notamment dans des situations où l'intermédiaire défend les intérêts des deux parties, comme c'est le cas ici. Nous voyons bien que l'interdiction faite aux agents de représenter à la fois le joueur et le club ne trouve pas sa justification dans cette stratégie qui est pourtant la stratégie la plus utilisée par les clubs. Les agents justifient cette transgression normative qu'ils décrivent comme le plus grand paradoxe lié à leur profession par la phrase

suivante : « Je suis le représentant du joueur et payé par le club donc j'ai intérêt à satisfaire les deux parties. » En réalité, cette approche ne garantit en rien la satisfaction des attentes de chacun car, comme nous l'avons explicité en partie et comme nous le verrons plus loin, de nombreuses stratégies et techniques permettent de fausser les négociations. En revanche, dans les cas où l'agent est un double agent son intervention se donne pour objectif ultime, la conclusion du transfert car en cas d'échec il ne sera pas rémunéré.

Lorsque c'est à l'agent de trouver un acheteur, chacune de ses démarches consistant à trouver un club pour un joueur donné, est étroitement liée à la réussite sportive du joueur en question. Plus le joueur en question est renommé ou en voie d'acquiescer une renommée, plus il sera facile pour l'agent de trouver un club potentiel pour ce joueur. L'ensemble des interrogés et des interviewés s'accordent pour dire qu'un « bon joueur » n'est jamais trop cher, mais qu'un « mauvais joueur » l'est toujours. En d'autres termes, un joueur dont la qualité du jeu (son capital spécifique) est faible trouvera difficilement un club d'un niveau supérieur à celui du club au sein duquel il évolue. Un tel contexte constitue un véritable défi pour l'agent met à l'épreuve ses capacités et ses qualités de négociateur. Une fois de plus, pour vendre un joueur l'agent fera intervenir ses réseaux sociaux.

Enfin, nous avons observé des situations où ce sont les clubs vendeurs qui se mettent à la recherche d'acheteurs potentiels. En général le club passe par l'agent du joueur ou contacte directement un club avec lequel il entretient de bonnes relations, très souvent un club qui évolue en division inférieure. Le club vendeur peut envisager une telle démarche pour deux catégories particulières de joueurs. Dans le premier cas, le club souhaite se séparer d'un joueur pour différentes raisons, mais ne veut pas en informer les médias ou quelconque autre club car cela pourrait faire baisser le prix du joueur en question. Le vendeur contacte l'agent du joueur à qui il demande de se renseigner auprès de différents clubs en invoquant le désir du joueur de changer de club et non la volonté du club de s'en séparer. Le deuxième cas est relatif au profit financier que pourrait réaliser un club en vendant un footballeur qui au moment des faits connaît une réussite sportive. Le club contacte l'agent et l'informe de l'intérêt commun que représenterait le transfert du joueur dans un autre club et lui demande de faire croire au joueur que plusieurs clubs sont intéressés par lui plutôt que de lui faire comprendre que son club actuel souhaite se « débarrasser » de lui. L'objectif recherché par le club vendeur est de voir le footballeur informer la presse de la supposée convoitise dont il ferait l'objet, pour enfin

espérer attirer des acheteurs potentiels. Si cette technique ne porte pas ses fruits, à savoir si aucune opportunité ne se présente, le club vendeur, qui est pourtant à l'origine de l'initiative, gardera de bons rapports avec le joueur qui ignore tout des intentions premières de son employeur. Une fois de plus, nous retombons dans la théorie des jeux à information incomplète. Par contre, il y a des footballeurs pour lesquels la question de vices de consentement ne se pose pas dans la mesure où ils sont représentés par un membre de leur famille. En effet, le législateur autorise les proches, souvent membres de la famille du joueur, à défendre les intérêts de ce dernier sans être obligé de passer l'examen en vue d'obtention de la licence. C'est un avantage incontestable pour le joueur et peut devenir un grand inconvénient pour le club.

Dans le cadre des négociations tripartites, les différents acteurs se testent mutuellement afin de voir où se situent leurs limites respectives. Ce sont précisément ces actions que la théorie des jeux récurrents à information incomplète²⁷⁶ tente d'analyser. Nous observons des situations où un acteur a toujours intérêt à cacher entièrement son information, d'autres où son information exclusive ne lui permettra jamais d'en tirer un avantage, d'autres, enfin, où il est dans son intérêt de partager avec d'autres acteurs des éléments d'information en sa possession. L'objectif est d'éviter à l'ensemble des acteurs de prendre la plus mauvaise décision. Le rôle de l'agent sportif est déterminant dans ce genre de relations. S'il reste confiné à son rôle d'intermédiaire sans privilégier sciemment les intérêts particuliers d'une des parties en jeu, il réussit à parvenir à un accord qui peut répondre globalement aux attentes de chaque partie.

Nous allons maintenant passer à la prochaine étape constitutive du transfert de footballeur.

²⁷⁶ J.C. Harsanyi, *Games with incomplete information played by « Bayesian » players*, parts, I,II,III, in *Management Science*, n°14, p.159-182, 320-334, 486-502.

9.3.3 Convaincre le vendeur de céder la « chose »

Au cours de cette étape, il est question d'examiner les différentes techniques et stratégies qui vont permettre au footballeur d'obtenir le « bon de sortie » du club avec lequel il est sous contrat. Tout d'abord, nous devons examiner les contextes qui exigent de procéder à des tentatives de persuasion à l'attention du club vendeur. Précisons que, dans le cadre de notre étude, sont analysées exclusivement les situations où l'intervention de l'agent sportif est mise en évidence. En nous intéressant aux techniques, tactiques et stratégies utilisées par l'agent sportif, nous souhaitons rendre compte de la dynamique de ses actions.

Nous nous proposons d'analyser trois configurations en particulier, même s'il faut souligner l'existence d'autres configurations.

Dans le premier modèle, l'agent souhaite faire changer de club à son joueur, suite au désir de départ exprimé par ce dernier, mais n'a pas encore trouvé de club preneur. A ce stade de la relation tripartite, il s'agit pour chacune des parties d'envisager leurs comportements en fonction d'un certain nombre de stratégies. Nous pouvons considérer que les liens qui se tissent entre les différents acteurs s'apparentent à des rapports entre joueurs dans le cadre de la théorie des jeux stratégiques. Nous préférons utiliser le terme « acteur » à la place du terme « joueur » dans la mesure où dans le cadre de notre étude ce dernier renvoie au « joueur de football ».

Les premiers à définir les objectifs de la théorie des jeux stratégiques sont le mathématicien américain John Von Neumann et l'économiste autrichien Oskar Morgenstern²⁷⁷. Au départ, ils souhaitent mettre en lumière les principes mathématiques complets qui permettent de définir ce qu'ils appellent le comportement rationnel des acteurs d'une « économie sociale » et d'en conclure les caractéristiques principales d'un tel comportement. Ils arrivent à la conclusion que les principes utilisés pourraient être relativement constants, à savoir validés dans toutes les situations, tandis que les solutions trouvées ne sont valables que pour un nombre de cas limités, mais suffisamment représentatifs. Pour continuer avec notre premier modèle d'analyse, l'agent se trouve, dans ce cadre-là, confronté d'emblée à un certain

²⁷⁷ J. Von Neumann et O. Morgenstern, *Theory of games and economic behavior*, Princeton, Princeton University Press, 1944.

nombre de dilemmes qui exigent des choix stratégiques. Dans ce premier exemple, l'agent doit adapter ses stratégies de telle sorte que leurs interactions aboutissent à une solution satisfaisante pour tous les acteurs. Tout d'abord, l'agent est celui qui dispose d'un très grand nombre d'informations. Il sait que le joueur veut quitter le club et que pour le moment aucun club n'a clairement manifesté son intérêt pour le joueur en question. Il doit commencer par se renseigner auprès des clubs qui pourraient être potentiellement intéressés par le joueur. Une fois ce travail effectué, il dispose d'une idée précise sur les possibilités de départ du joueur. C'est en fonction de cette probabilité de départ que l'agent va déterminer la stratégie à adopter par rapport au club vendeur. Il est très important pour l'agent d'attendre des propositions réelles avant d'en informer le club vendeur, à défaut de voir le statut du joueur au sein du club se détériorer. Dès que l'agent pense avoir des propositions concrètes concernant son joueur, il en informe le club vendeur afin que puissent commencer les négociations. En revanche, si l'agent ne parvient pas à trouver des acheteurs potentiels, il a le choix entre deux stratégies. D'une part, il peut en informer le joueur et lui conseiller de s'appliquer d'avantage dans son club du moment ce qui pourrait le rendre plus attractif ou, d'autre part, garder l'information pour lui sans dévoiler au joueur le fait qu'il est très peu demandé sur le marché. S'il choisit de ne pas dire au joueur qu'aucun club n'est prêt à l'accueillir, il peut au contraire essayer de le motiver en lui disant que le moment est mal choisi pour partir. Ce cas de figure peut se compliquer si les pistes que l'agent juge sérieuses se révèlent être de fausses pistes.

Dans notre deuxième exemple, l'agent est mandaté par un club acheteur, tandis que le joueur et le club vendeur ignorent tout de l'intérêt que l'acheteur porte au joueur. La stratégie de l'agent consiste à savoir exactement sous quelles conditions le club propriétaire laisserait partir le joueur. Une fois en possession de ces informations, l'agent les transmet à l'acheteur potentiel, lequel décide ensuite de la suite à donner à l'affaire. En approchant le club vendeur, l'agent peut expliquer sa démarche par l'envie du joueur à changer de club sans évoquer l'existence d'acheteurs potentiels. Cette stratégie suppose que l'agent garde des informations précises concernant l'acheteur secrètes, car si le club vendeur en avait connaissance il pourrait décider de changer les conditions de départ. D'après ce que nous avons pu observer, lorsque l'agent a de bons rapports, à la fois avec le vendeur et l'acheteur, les informations relatives aux conditions de transfert demeurent stables.

Le troisième modèle est le plus représentatif des situations rencontrées au cours des transferts. Dans cette configuration, le joueur veut partir, l'acheteur est trouvé seul manque l'accord du club vendeur pour finaliser le transfert. Les stratégies employées par l'agent et le club acheteur dépendent essentiellement des relations qu'ils entretiennent avec le club vendeur. Lorsque les relations entre le club vendeur et le club acheteur sont tendues le rôle de l'agent se révèle décisif. C'est à lui d'établir la communication entre les deux clubs. Sa rémunération dépendant entièrement de la finalisation des négociations il va employer tous les moyens en sa possession pour arriver à un accord. Parfois, l'agent possède des moyens pour faire pression sur le club vendeur ce qui facilite les négociations. C'est particulièrement valable pour les joueurs dont l'agent se trouve être le « copropriétaire ». En effet, nous avons rencontré des footballeurs sur lesquels l'agent possède des droits de propriété s'élevant généralement à 50% de la valeur marchande du footballeur. Ainsi, en cas de vente du joueur la commission d'agent s'élève à 50% du montant total de la transaction. Cette situation se trouve à l'origine d'une série « d'affaires » qui ont secoué le football ces dernières années. Dans le cadre des procès des comptes de l'OM²⁷⁸ et de PSG²⁷⁹ les enquêteurs ont démontré que les montants des commissions des agents dépassent largement les 10% autorisés, sans apporter d'explications supplémentaires à ces faits, si ce n'est la « malhonnêteté » de certains agents. Les responsables politiques et sportifs semblent oublier que ce sont les clubs qui paient les commissions d'agent et deviennent, par conséquent, complices des pratiques illicites tant dénoncées.

²⁷⁸ Le procès des comptes de l'Olympique de Marseille a eu lieu du 13 au 30 mars 2006 par le tribunal correctionnel de Marseille pour des présumées malversations intervenues au sein du club phocéen à l'occasion de transferts de footballeurs entre 1997 et 1999. Le procès en appel a eu lieu le 17 octobre 2007 devant la Cour d'Appel d'Aix en Provence et s'il a permis d'alléger certaines condamnations fixées par le tribunal correctionnel de Marseille, il en a alourdi d'autres. Un agent sportif, notamment, a vu sa peine de prison ferme alourdie. Suite à leurs pourvois en cassation, le 22 octobre 2008, la cour de Cassation de Paris rejette les pourvois en cassation de Robert Louis-Dreyfus et Rolland Courbis, confirmant ainsi leurs condamnations en appel.

²⁷⁹ Le procès des transferts suspects de Paris Saint Germain s'est déroulé du 13 mars 2010 au 14 avril 2010 devant le tribunal correctionnel de Paris. Des agents de joueurs, deux anciens présidents du club, le PSG et Nike France ont comparu pour « faux », « usage de faux » et « travail dissimulé » à l'occasion de transferts présumés suspects entre 1998 et 2003. Les condamnations prononcées à l'encontre des agents sportifs sont nettement plus clémentes que celles du procès des comptes de l'OM. Les agents sportifs inculpés ont été condamnés à des peines allant de 4 à 6 mois de prison avec sursis et à des amendes de 4 000 € à 6 000 €.

9.3.4 Dispositions menant à la négociation des conditions de vente

Il ne s'agit pas, à ce stade du transfert, d'analyser les stratégies et techniques employées pendant les négociations, mais d'observer celles qui vont permettre de déclencher le processus de négociation. En d'autres termes, les problèmes qui se posent ici ne sont pas des problèmes d'optimisation dans la mesure où aucun des acteurs ne peut *a priori* adopter sa conduite indépendamment de ce que fera un des autres acteurs. Chaque acteur doit affronter un problème d'optimisation dont la solution est directement dépendante de celle qu'adoptera un autre acteur pour trouver une issue à son problème. Si les acteurs arrivent à formuler leurs problèmes en ces termes, il convient d'évoquer un problème de théorie des jeux non coopératifs.²⁸⁰ Chaque choix possible par un acteur devient une stratégie. En ce qui concerne les transferts de footballeur, il y a des situations qui permettent à un acteur de posséder une stratégie strictement dominante ou de posséder une stratégie qui sera strictement dominée par une autre laissant ainsi présager l'issue finale du jeu. Si l'agent dispose de moyens sûrs pour contraindre le club vendeur de céder le joueur sans que le vendeur puisse formuler quelque exigence, la stratégie de l'agent est une stratégie dominante. En revanche, si le club acheteur contacte directement le club vendeur pour évoquer les conditions de vente d'un joueur sans passer par l'agent du joueur et que les deux clubs finissent par se mettre d'accord, la stratégie de l'agent ne peut être qu'une stratégie dominée. Il va de soi qu'il est possible d'arriver à une stratégie optimale qui permettent à l'ensemble des acteurs à satisfaire une partie de leurs attentes.

Toutefois, au cours d'un transfert de footballeur, très souvent, les conditions de vente sont discutées avant que se forme la relation joueur/agent/clubs. Cette perspective permet de passer progressivement du partage au marchandage, tout en respectant certaines exigences. La première exigence, pour que des conditions de vente puissent être évoquées, est que chacun des acteurs en présence reconnaisse que les ressources dont ils disposent et les attentes qu'ils expriment et qui font l'objet du transfert sont limitées. Une autre exigence se trouve dans l'obligation faite aux acteurs d'accepter l'hypothèse de la *libre disposition*. Cette hypothèse

²⁸⁰ Pour la théorie des jeux non coopératifs voir J. Nash, « Non-Cooperative Games » in *Annals of Mathematics*, 54, p. 286-295, 1951.

suppose que chacun des acteurs accepte de s'engager à abandonner une quantité de richesse disponible avant que les négociations relatives à la signature de l'accord final ne commencent. Une autre condition vient s'ajouter couramment aux pourparlers menant aux négociations dans le cadre des transferts. Il s'agit de la *convexité* laquelle suppose que les acteurs admettent que des accords voire des contrats peuvent porter sur des jeux de hasard. Ceci ne paraît pas aberrant dans la mesure où une option est un contrat correspondant à la réalisation d'un événement hypothétique. Cette exigence est souvent requise avant l'entame des négociations. De manière générale, elle se traduit par la demande du club vendeur à garder certains droits sur le joueur même après son départ pour un autre club sous forme d'indemnité de formation par exemple. Dans ce cas le paiement de cette indemnité dépend essentiellement de la réussite sportive future du joueur. Chaque acteur peut tenter d'imposer aux autres acteurs, au cours des négociations, des options et des clauses particulières. Une dernière exigence, surnommée l'exigence des *fonctions transférables*, peut être imposée par un des acteurs. C'est le cas de l'agent qui représente les intérêts de plusieurs acteurs dans une même négociation.

Nous avons brièvement évoqué ici certaines dispositions préalables aux négociations des transferts lesquels demeurent toutefois une grande énigme échappant à toute tentative de rationalisation étant essentiellement suspendus à la dynamique des relations entre les acteurs concernés.

9.4 La « guerre aux étoiles »

La lecture de nos différentes données empiriques nous invite à nous intéresser à la notion de « concurrence » qui est un terme fréquemment utilisé par les interviewés et les interrogés. Par ailleurs, à en croire les responsables politiques et sportifs la concurrence inter agents serait en grande partie responsable des dérives occasionnées par certains d'entre eux. La partie qui suit se propose, d'une part, de comprendre les enjeux liés à la présence d'une concurrence considérée comme déloyale, et, d'autre part d'essayer de mettre en perspective le processus du passage de l'agent sportif de la déviance à la stigmatisation au sein de l'espace social investi par ce dernier.

9.4.1 Les prémices d'une concurrence *impure et imparfaite*

Avant d'entrer dans le vif du sujet, il convient de réfléchir sur un certain nombre de concepts que nous avons déjà utilisés au cours de notre analyse sans avoir réellement cherché à les expliciter. Pour pouvoir utiliser des notions telle la concurrence, il faut avoir une perception précise de l'espace au sein duquel elle s'exerce. Il est important de ne pas confondre la notion « espace » avec celle de « marché ». Il convient de penser qu'un espace social est un espace de relations et d'interactions sociales, essentiellement, et qu'un marché est un espace d'échanges au sens économique du terme. L'espace social renvoie dans notre analyse à l'espace footballistique, donc à un ensemble organisé offrant un système de positions sociales qui se définissent les unes par rapport aux autres. Un espace social est principalement un système de différences que chaque acteur se doit d'entretenir dans la mesure où les positions sociales sont porteuses de distance sociale entre les acteurs. La structuration de l'espace social, en apparence, passe par un consensus entre les différents acteurs. En réalité, ce sont les acteurs qui détiennent des positions sociales dominantes, les responsables politiques et sportifs ici, qui définissent les règles, les normes et les valeurs à adopter au sein de l'espace. Afin de déchiffrer des relations sociales il devient essentiel de procéder à une reconstruction de l'espace social en question et dont les logiques internes, différemment intériorisées et cristallisées par les acteurs, apportent une lecture des interactions qui ont lieu dans cet espace. A l'intérieur de chaque espace social, on rencontre des déterminations spécifiques qui produisent une certaine série d'interactions qui finissent par former un espace au sein même de l'espace social. Un tel espace peut être défini par le terme de *champ*. Ce terme est utilisé en sociologie pour parler de champ politique, de champ religieux ou encore de champ sportif. Or, dans notre analyse le terme champ est utilisé pour désigner le *champ de transferts de sportifs* car c'est essentiellement au sein de cet espace délimité qu'intervient l'agent sportif dans l'espace social, plus générale, du

football. Chaque champ possède un certain nombre de caractéristiques objectives ce qui lui permettent de se distinguer des autres champs à l'intérieur d'un même espace social.²⁸¹

Un champ s'impose comme un système particulier de relations objectives, qui peuvent être de concurrence et/ou de coopération, d'alliance et/ou de conflit, entre des positions, donc des acteurs, différenciables, socialement déterminées, réglementées et instituées, relativement indépendantes de la présence physique des acteurs qui les occupent. Si l'agent sportif X venait à disparaître la position qu'il occupe n'en continue pas moins d'exister et devient disponible pour un autre agent. Admettre la spécificité d'un champ revient à avouer qu'il ne peut se confondre avec aucun autre champ ce qui est illustré par l'idée de Max Weber à propos de l'univers artistique lequel s'est transformé au fil du temps en « un cosmos de valeurs propres, toujours plus conscientes, plus cohérentes, plus autonomes. »²⁸² On réalise véritablement le caractère exclusif d'un champ en le comparant à un autre, même quand il s'agit des champs en apparence très proches. On ne négocie pas un transfert et un contrat pour un footballeur comme on négocie un couloir dans un meeting de la Golden League pour un athlète. Les règles et les enjeux ne sont pas les mêmes pour un agent de footballeur et un agent d'athlètes. Même s'il convient de souligner que chaque champ présente un nombre illimité d'enjeux, on peut néanmoins proposer plusieurs grandes catégories de ressources. La première catégorie regroupe les ressources de nature culturelle. Autrement dit, il s'agit du CV de l'acteur et de ses expériences. La deuxième catégorie renvoie aux ressources de nature économique. C'est en fonction de ces deux types de ressources que l'acteur se place dans une position de force ou de faiblesse à l'intérieur du champ. Cependant, à ces deux catégories de ressources, il faut ajouter une troisième, que nous avons déjà évoquée brièvement. Il s'agit de toutes les ressources qui découlent directement de l'appartenance des acteurs à un groupe et à des réseaux de relations que les acteurs créent entre eux. Ces trois variables de ressources, que les acteurs cherchent à s'appropriier par tous les moyens, ne représentent pas seulement des enjeux particuliers, mais sont également autant de droits ou d'interdictions d'entrée dans un champ donné avec la réalisation d'un profit comme seul objectif pour les acteurs. Toute participation à un jeu sous-entend un coût, une sorte de droit d'entrée qui dépend des ressources citées précédemment. Chaque acteur doit effectuer les investissements qu'il juge les plus rentables dans le champ à

²⁸¹ P. Bourdieu, « quelques propriétés des champs », 1976, in *Questions de sociologie*, Les Editions de minuit, 1984, p. 113-120.

²⁸² M. Weber, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Flammarion, « Champs », 3^e éd. 2002.

un moment donné et augmenter les ressources investies au départ par l'intermédiaire d'une série de techniques et de stratégies créatrices d'une plus-value. Une fois ce processus déclenché, les ressources qu'exige et crée l'activité principale du champ deviennent un capital (spécifique). Les membres d'un champ donné sont détenteurs de trois types de capital associés aux trois catégories de ressources citées plus haut à savoir le capital culturel, le capital économique et le capital social ou relationnel.

Ces trois types de capital sont interdépendants, les acteurs transformant constamment l'un en l'autre. Nous avons vu que, très souvent, c'est par ses relations que l'agent sportif trouve un club au joueur qu'il représente. Il transforme son capital social et culturel en un capital économique. A l'instar de toute conversion, celle du capital s'effectue en fonction du taux de change en vigueur dans le champ en question et à un moment précis établi en fonction de *l'état du marché*. L'idée d'un *état de marché* devient essentielle pour comprendre qu'il n'y ait pas de ressource qui soit un capital en soi. Une ressource peut devenir un capital dès lors que se forme un marché, suite à une demande sociale, et lequel détermine le prix du bien en question en fonction des rapports de force objectifs entre les acteurs du champ. Le champ des transferts de footballeurs est, comme tout champ, un marché au sein duquel se crée et négocie un capital spécifique. Dans notre exemple ce capital spécifique est le *footballeur*. Cette approche permet de comprendre pourquoi la valeur d'un capital n'est pas fixe mais évolue au gré du rapport des forces qui s'établit entre les acteurs dans le champ.

Toutefois, il est difficile, voire inutile, de proposer une hiérarchisation des trois types de capital dans la mesure où la hiérarchie des valeurs et des normes change d'un champ à un autre et d'un moment à un autre. Cependant, dans le champ de transferts de footballeurs, où le capital spécifique est le footballeur lui-même, il est possible de distinguer deux dimensions dominantes du capital et qui sont : la *réputation de l'agent sportif* et son *réseau relationnel*. Rappelons que nous analysons le champ de transferts de footballeurs du point de vue de l'agent sportif. En nous plaçant dans cette perspective nous excluons de notre analyse un autre type de capital qui est le *capital sportif* lequel joue un rôle relativement déterminant dans les logiques et stratégies suivies et adoptées par les deux autres acteurs du champ des transferts de football, à savoir le footballeur et le club. Pour l'agent sportif, le capital sportif lié à la performance et la réussite sportive individuelle du footballeur et celle collective du club est un élément *extrinsèque* à son intervention et sur lequel son influence semble limitée.

A ce stade de notre réflexion, il convient de s'interroger sur les origines de la concurrence dans un champ donné. Tout d'abord, l'existence de la concurrence est étroitement liée à la rareté du capital spécifique. Le nombre de footballeurs étant limité l'ensemble des agents sportifs essaie d'optimiser les différentes ressources dont ils disposent afin de s'approprier le capital spécifique et d'en tirer un profit, une plus-value. La concurrence s'impose comme une réelle épreuve pour les acteurs en présence et notamment en raison de l'inégale distribution du capital spécifique entre les agents sportifs. Dans une certaine mesure cette distribution est déterminée en fonction des deux dimensions dominantes du capital engagé à savoir la réputation de l'agent sportif et son réseau relationnel.

A observer de près la naissance puis l'évolution historique du *champ des transferts de footballeur*, on distingue une structure de répartition du capital spécifique²⁸³ plus ou moins concentrée résultant de l'histoire particulière du champ et des luttes entre les acteurs pour l'appropriation de ce même capital. Les rapports de domination qui s'installent progressivement à l'intérieur du champ du fait de la distribution inégale du capital spécifique renvoient inévitablement aux rapports de force présents dans toute relation sociale. Une autre particularité de la structure de répartition du capital spécifique dans le champ des *transferts* vient de l'intervention normative des acteurs occupant des positions dominantes au sein de l'espace social du sport. L'intervention des responsables politiques et sportifs dans le champ a contribué à la structuration de ce dernier. Au fur et à mesure que les autorités sportives et publiques imposent des règles et des normes particulières au champ des *transferts*, certains acteurs se voient interdire le droit d'entrée sur ce dernier. Par conséquent, deux possibilités s'offrent à ces acteurs : continuer à agir dans le champ de manière illicite ou accepter de quitter le champ. En ce qui concerne les agents sportifs, nombreux sont ceux qui, après le renforcement des législations, ont continué à évoluer dans le champ en question. C'est le cas des dits « faux agents »²⁸⁴.

²⁸³ H. Jskowiak, « FAURE Jean-Michel, FLEURIEL Sébastien, *Excellences sportives. Économie d'un capital spécifique* », *Recherches sociologiques et anthropologiques* [En ligne], 41-2 | 2010, mis en ligne le 08 février 2011, consulté le 15 juillet 2011. URL : <http://rsa.revues.org/266>

²⁸⁴ Rappelons que l'appellation « faux agent » communément admise et utilisée par les médias et les responsables politiques et sportifs, fait référence à toute personne exerçant l'activité d'agent sportif dans le football sans en posséder la licence ou en possédant la licence FIFA sans avoir la licence délivrée par la FFF.

La question de la concurrence se pose avec l'accumulation inégale du capital spécifique qui bénéficierait à ceux qui détiennent la plus grande partie du capital spécifique. Pour expliquer cette situation, ceux qui se considèrent comme dominés, ayant intériorisé leur statut de dominé, se tournent vers les positions dominantes de l'espace social afin que ces dernières jouent leur rôle de régulateur. Ainsi, les agents sportifs licenciés qui estiment être victimes des agissements illicites de quelques agents détenteurs d'un fort capital spécifique, à savoir disposant d'un grand portefeuille de footballeurs, attendent des responsables politiques et sportifs des mesures efficaces qui réduiraient le nombre d'agents en exercice et par conséquent remettrait en jeu une partie du capital spécifique. Au cours de notre étude nous avons noté que les agents sportifs accusés de concurrence déloyale ou du non-respect des règles relatives à l'exercice de leur profession, justifient leurs comportements en se référant au même principe de la libre concurrence qui voudrait que chaque footballeur soit libre à tout moment de choisir son agent. Concrètement, il est reproché à ces agents de contacter des footballeurs sous contrat avec d'autres agents ce à quoi les *accusés* répondent que chaque footballeur est libre de dire non et que le *marchandage* fait partie « du métier ». Lorsqu'on analyse les profils des agents sportifs accusés de concurrence déloyale on remarque que les interrogés et les interviewés y associent fortement les deux dimensions dominantes du capital qui sont la réputation et le réseau relationnel.

Concrètement, il est très difficile de savoir dans quelle mesure l'approche illégale d'un agent influence directement la volonté du joueur de se séparer de l'agent avec lequel il a contracté un mandat. Cependant, l'ensemble des interrogés et des interviewés soutient l'idée selon laquelle si un joueur est satisfait de son agent, il ne cherchera pas à le remplacer. Il y a quelque chose ici qui nous invite à nous tourner vers la sociologie pragmatique laquelle permet de mettre « en évidence les discordes entre les mots et les actes ».²⁸⁵ La question de la concurrence déloyale fait apparaître une discordance entre ce que les acteurs disent faire et leurs actes.

Les justifications des uns et les accusations des autres ne font que mettre en lumière une des caractéristiques principales du champ des transferts de footballeur, à savoir une logique de marché de nature particulièrement concurrentielle. Les agents sportifs sont ceux que l'on

²⁸⁵ N. Dodier, *Les appuis conventionnels de l'action. Eléments de pragmatique sociologique*, Réseaux, 62, 1993.

accuse de pratiques déloyales en oubliant qu'ils agissent pour le compte des clubs lesquels sont les principaux détenteurs du capital économique. C'est précisément ce capital économique qui attire les agents sportifs. On peut se demander si certains des candidats à l'entrée dans le champ des *transferts de footballeurs* ne voient dans la poursuite de ce capital économique la principale raison de leur engagement dans l'espace footballistique. Dès son entrée sur le marché, le nouvel agent doit, afin de s'emparer d'une partie du capital spécifique, destituer un autre agent déjà présent sur le marché d'une partie du capital spécifique sous son contrôle dans la mesure où la quasi-totalité du capital spécifique est constamment détenue par un des acteurs. Autrement dit, dès que l'agent sportif obtient sa licence il doit pour pouvoir exercer son activité entrer en contact avec les footballeurs en activité dont la plupart ont déjà un agent. Seulement, en principe, le nouvel entrant ne peut savoir que le footballeur a un mandataire que si ce dernier le met au courant ce qui n'est pas toujours le cas. Une fois de plus ce sont les deux dimensions dominantes du capital à savoir la réputation de l'agent et son réseau relationnel qui font la différence sur un marché où il a presque autant d'agents sportifs que de footballeurs. Ce constat paraît valable pour l'ensemble des espaces des sports au sein desquels existe un champ de transferts ou un marché à fort capital économique. En 2002, la National Football League (NFL) comptait 1900 joueurs pour 1196 agents enregistrés²⁸⁶ dont 800 n'avaient aucun client évoluant en NFL. Au cours, de la même année en National Basketball Association (NBA) pour 350 basketteurs il y avait autant d'agents dont seulement une centaine exerçait la profession.²⁸⁷

L'étude de la concurrence dans l'espace footballistique s'annonce comme un vaste chantier dans la mesure où différentes formes de compétition y existent entre les acteurs occupant des positions sociales plus ou moins déterminées. Néanmoins, on distingue quatre principales formes de concurrence ; la *concurrence intra agents*, la *concurrence intra clubs*, la *concurrence intra joueurs* et enfin la *concurrence mixte*. La compétition semble résulter de la poursuite d'un capital déterminé qui peut être de natures différentes.

Le capital économique semble se trouver au centre *de la guerre des agents*. Or, les principaux détenteurs du capital économique sont les clubs de football d'où l'importance d'une

²⁸⁶ Le terme utilisé en anglais est « certified ».

²⁸⁷ M. Freeman, *Players Union taking steps to exert more control over agents*, in New York Times, 10 Mars, 2002 et M. Fainaru-Wada et R. Kroichick, *Agents of influence*, in Saint Francisco Chronicle, 11 mars 2001.

étude sur les relations agent sportif/ club de football qui permettrait *in fine* d'avoir un aperçu de l'influence des clubs dans les choix stratégiques de l'agent sportif.

Cependant, comment rendre compte de cette supposée complicité voire co-responsabilité des clubs dans les « méthodes » tant dénoncées des agents sportifs. Une des approches consiste à s'intéresser aux transferts dit viciés pour tenter de mettre en perspective les articulations et les mécanismes liant les intermédiaires sportifs au club.

9.4.2 Les transferts viciés, une épreuve nommée transfert

L'analyse qui verrait dans les tentatives d'appropriation d'un capital spécifique limité les prémices d'une concurrence acharnée, exige que l'on s'intéresse également à la manière dont les acteurs mettent ce capital en jeu. Pour analyser la complexe question des transferts nous avons, une fois de plus, choisi de focaliser notre attention sur le rôle de l'agent sportif. S'intéresser aux différentes modalités de rémunération de l'agent sportif permet de mettre en perspective les mécanismes tant dénoncés par les responsables politiques et sportifs et qui aux yeux de l'agent sportif sont précisément la conséquence directe des contraintes imposées par ces mêmes autorités. Avant de poser notre regard sur certaines de ces modalités, il convient de s'intéresser à la notion de *transfert*.

D'après ce que nous avons observé auprès des footballeurs interrogés et interviewés, ces derniers peuvent être les principaux bénéficiaires de la guerre que se livrent les agents sportifs entre eux pour s'approprier le capital spécifique que sont les footballeurs. Il convient de penser que les stratégies utilisées par les agents sportifs ne visent pas seulement à acquérir une partie du capital spécifique disponible mais également, et dans certains cas avant tout, à le sauvegarder. Leurs clients étant continuellement convoités, les agents sportifs s'efforcent de satisfaire les attentes exprimées par les footballeurs aussi inhabituelles soient-elles. Cela suppose que l'agent soit beaucoup plus qu'un simple négociateur de contrat de footballeur. Il est à la fois avocat, conseiller en patrimoine, conseiller financier, attaché de presse, psychologue, baby-sitter, confident, etc. Au cours de l'exercice de ses activités, l'agent sportif est constamment mis à l'épreuve. Toutefois, dans la plupart des cas, la première épreuve que

nous appelons l'épreuve d'initiation est l'épreuve du premier transfert. Tout en tenant compte de la diversité des tâches accomplies par l'agent sportif, il convient de penser que la relation agent/joueur s'établit véritablement à la conclusion réussie d'un premier transfert. Plusieurs observations tendent à confirmer cette hypothèse.

Tout d'abord, lorsqu'un agent contacte un joueur ou un joueur contacte un agent cette démarche sous-entend une volonté de changement laquelle passe par un changement d'environnement à savoir un changement de club pour le joueur. Si l'agent ne parvient pas à trouver un nouveau club au joueur qu'il vient de solliciter ou par lequel il a été contacté, il est vraisemblable que leur relation sera de courte durée. C'est moins vrai pour des jeunes joueurs lesquels présentent un investissement à long terme mais un investissement incertain. Le transfert est l'élément constitutif de la profession d'agent sportif dans la mesure où sans transfert l'agent ne tire aucun profit financier de l'exercice de ses fonctions²⁸⁸.

Dans la mesure où l'action de l'agent sportif au cours des transferts de football devient visible à travers sa rémunération, il convient de poser, de nouveau, notre regard sur les principales modalités de rémunération de l'agent sportif exerçant dans le football.

9.4.3 Le joueur rémunérateur

En théorie, le joueur rémunérateur devrait être l'unique mode de rémunération de l'agent sportif. Les différentes réglementations, exposées plus haut, stipulent que c'est au joueur de payer son agent pour les services rendus. Cette rémunération doit correspondre à un montant calculé à partir du salaire fixe du joueur. Etre payé par le joueur suppose que l'agent sportif accepte d'étaler le paiement de ses services sur une certaine période. Or, certaines relations agent/joueur ne s'inscrivent pas dans la durée. Les instances régulatrices en imposant cette règle n'ont pas pris en considération la flexibilité et la dynamique du marché des transferts. Les principaux acteurs qui sont l'agent, le club et le footballeur ne sont pas très favorables à ce principe lequel leur semble inadapté aux contraintes liées à la nature des

²⁸⁸ C. Lipscomb & P. Titlebaum, *Selecting a Sport Agent: The Inside for Athletes and Parents*, Vand. J. Ent. L. & Prac. 95, 99, 2001.

services rendus par l'agent sportif. Nous comprenons mieux cette réticence si nous considérons que dans la majorité des cas l'agent représente à la fois le club et le joueur. Et dans la mesure où le club dispose d'un plus grand capital économique l'agent préfère être payé par ce dernier.

Alors que les responsables sportifs et politiques dénoncent une pratique illicite, les agents voient en elle la poursuite d'une tradition au sein de laquelle le paiement de l'agent par le club s'impose comme une *vieille coutume*. Dès les premiers transferts enregistrés impliquant les agents sportifs, le club acceptait de prendre en charge la rémunération de l'agent dans la mesure où ce dernier entretenait des relations sociales privilégiées aussi bien avec le club qu'avec le joueur. Ce principe s'apparente, en effet, à une coutume, à savoir un comportement réglé par la tradition que les individus suivent sans le remettre en question. La règle qui stipule que l'agent doit être payé le joueur arrive à la fin des années 1990 plusieurs décennies après les premiers transferts impliquant des intermédiaires. Le paiement de l'agent par le joueur, au-delà d'une coutume, était une norme en vigueur dans le champ de *transferts de footballeurs* avant l'intervention des forces régulatrices qui en ont fait une déviance.

Du point de vue du joueur, à force de voir la commission d'agent directement payée par le club, ce dernier n'adhère pas à l'idée, à la règle, selon laquelle c'est à lui de payer l'agent. Dans cette logique, le joueur bénéficie d'une prestation apparemment gratuite. En acceptant cette situation, le joueur reconnaît implicitement la possibilité de voir émerger des conflits d'intérêts à partir de la double implication de l'agent.

En revanche, aux Etats-Unis ce principe est relativement rependu. Le sportif demeure le payeur principal de l'agent sportif. Il nous a paru intéressant de poser notre regard sur les différentes modalités de paiement de l'agent sportif aux Etats-Unis dans la mesure où il convient de penser que certaines de ces modalités existent également dans le football et notamment lorsqu'il s'agit pour l'agent de négocier des contrats de sponsoring et de publicité au nom du footballeur.

Nous distinguons quatre dispositifs de paiement prévus pour récompenser les prestations fournies par l'agent.²⁸⁹ Le premier dispositif prévoit un salaire horaire. Les premiers à appliquer ce principe étaient des avocats reconvertis en agents sportifs. Lon Babby, avocat

²⁸⁹ G.W. Schubert, R.K. Smith, J.C. Trentadue, *Sports Law*, St. Paul: West Publishing, 1986.

auprès du cabinet Williams& Connolly, à Washington représente ou a représenté à un moment donné des sportifs tels Grant Hill, Tim Duncan ou Malik Rose. Babby facture 400\$ par heure pour ses services ce qui d'après lui est inférieur au taux de 2 à 4 % du salaire du joueur qui est le tarif standard imposé par la NBA. Ainsi, Babby a facturé à Grant Hill 100 000 \$ pour la négociation de son premier contrat avec les Pistons de Detroit lorsque Hill signa avec ces derniers pour six ans un *deal* de 45 millions de dollars. Si le tarif standard avait été appliqué Babby aurait touché 1,8 million de dollars. Cependant, d'après certains agents, la facturation horaire présente certains désavantages et peut affecter la relation agent/joueur. De nombreux joueurs préfèrent savoir qu'ils paient à l'agent une indemnité fixe sans devoir se demander si chaque conversation, communication, conseil ou rencontre est *facturable*. La facturation à l'heure existe dans le football et d'après ce que nous ont affirmé les agents interrogés, elle n'est pas directement appliquée à l'agent mais à ses collaborateurs lesquels peuvent négocier certains contrats pour le compte des joueurs et notamment les contrats de sponsoring.

Le deuxième dispositif est relatif à la rémunération sous forme d'un pourcentage fixe. Ce pourcentage est calculé à partir du montant global du contrat signé. Les montants des transferts connaissant une forte augmentation, cette modalité paraît financièrement très alléchante pour l'agent. C'est de loin la modalité la plus utilisée dans le football lorsque c'est le joueur qui rémunère l'agent. Seuls les joueurs de grande renommée, donc les mieux rémunérés, ont recours à ce dispositif.

Le troisième dispositif prévoit un paiement en fonction du salaire du joueur en question. Cette pratique exige une certaine stabilité dans les relations agent/joueur dans la mesure où le paiement est échelonné.

Enfin, le dernier dispositif sous-entend une combinaison des trois précédents et dépend essentiellement de la nature du service rendu.

En conclusion, il convient de souligner sur le lien entre le service rendu et la modalité de paiement. Une fois de plus, les acteurs cherchent à s'adapter à la dynamique de leurs interactions.

9.4.4 Le club rémunérateur

Comme nous l'avons évoqué à plusieurs reprises, il s'agit du mode de paiement le plus diffusé dans l'espace footballistique. Notre analyse de cette pratique ne doit pas porter sur le principe de paiement de l'agent par le club, mais sur les différentes techniques utilisées par le club pour déguiser ce paiement.

Tout d'abord, précisons que sous certaines conditions le club est autorisé à rémunérer l'agent. Il existe deux principales configurations permettant au club de prendre en charge l'intervention de l'agent. Dans la première, l'agent est mandaté par le club pour lui trouver un certain type de joueur sur un marché bien défini et sur une période bien déterminée. Nous avons eu l'occasion de voir un de ces mandats lesquels invitent plusieurs observations. La lecture des mandats de représentation laisse sous-entendre que, lors de la délivrance du mandat, le club mandataire n'a aucune idée de l'identité du joueur que l'agent mandaté lui présentera. En réalité, très souvent, le club connaît le joueur que l'agent lui proposera dans le mesure où le joueur est un client de l'agent mandaté en question. Nous avons à faire à la manœuvre la plus utilisée pour tenter de légitimer la rémunération de l'agent par le club. Concrètement, M. S. est l'agent du joueur M. qui évolue dans un club de première Ligue. Le club X. contacte M. S. car il veut s'attacher les services du joueur M.. L'agent S. négocie avec le club propriétaire du joueur M. qu'il met en contact avec le club X. Une fois le montant de l'indemnité de départ fixé ce qui correspond, en général, au montant total du transfert, les parties se mettent d'accord sur la rémunération de l'agent. Le club X, nouveau propriétaire du joueur M. prépare un mandat antidaté à l'attention de l'agent S. et par lequel il lui demande de trouver un joueur dont les caractéristiques sont identiques à celles du joueur que le club vient d'acheter.

Dans la deuxième configuration, l'agent est mandaté par un club donné pour exercer l'activité de *recruteur* sur un marché déterminé. L'agent devient le salarié du club en question. Cette pratique, fort utilisée, n'est pas sans poser quelques problèmes. Tout d'abord, il est très difficile d'évaluer le travail effectif de l'agent. Le mandat de *prospection* ou de *promotion de l'image* du club, comme s'est mentionné sur certains d'entre eux, est parfois une simple astuce utilisée pour régler une dette antérieure que le club a contracté auprès de l'agent en question. Il est évident que tous les mandats de recruteur officiel ne sont pas fictifs et que de nombreux

joueurs ont été *découverts* grâce à ces hommes qui sillonnent le monde à la recherche de la nouvelle perle rare.

A côté de ces deux configurations qui s'inscrivent dans la continuité des règles et des normes imposées par le législateur, il existe des pratiques dites *occultes* mais tellement diffusées qu'elles sont devenues une norme pour les acteurs engagés dans de tels comportements. Ces pratiques ont en commun un même objectif qui est de trouver des circuits cachés qui permettraient de faire transiter l'argent dû au joueur, et donc souvent entraînant un coût élevé pour le club, afin de permettre au club de réaliser des économies et de bénéficier d'avantages fiscaux. Nous allons nous intéresser à un cas particulier de montage. Après avoir évoqué de faux mandats il est temps de s'intéresser aux faux contrats ou selon l'expression des interrogés aux «contrats bidons ».

Nous savons que le montant des commissions réservées à l'agent est limité à 10 % du montant total de la transaction conclue ou à 10% du salaire brut du joueur représenté. Or, quelquefois les agents exigent une commission nettement plus élevée. Et quand cette exigence n'émane pas de l'agent sportif, ce sont les joueurs qui exigent un complément de salaire net d'impôts. Face à cette situation et la crainte de voir les meilleurs joueurs s'en aller vers des clubs qui leur offriraient des meilleures conditions financières, les dirigeants de clubs se sont trouvés « contraints » d'improviser des montages financiers qui permettraient à l'agent de percevoir ce qu'il estime lui être dû, au de-là des 10 % autorisés.

Nous proposons l'analyse d'une pratique concrète afin de rendre compte de la complexité des montages financiers. Un club français souhaite recruter un milieu de terrain serbe avec lequel le club se met d'accord sur un salaire net d'impôts de 1 million d'euros par saison sur quatre ans de contrat soit un total de 4 millions. Ces 4 millions d'euros nets d'impôts correspondent à 8 880 000 euros bruts.

Parallèlement, l'agent du joueur, Serbe lui aussi, demande une commission de 600 000 euros sur l'ensemble du contrat. Par l'intermédiaire de l'agent, le club français persuade le club serbe, propriétaire initial du joueur, de faire passer 2 millions d'euros nets d'impôts dans le transfert et de restituer par la suite cette somme au joueur. Ainsi sur un montant de transferts de 5 millions d'euros, le club vendeur « encaisse » seulement 3 millions, les deux millions restants étant

Après cette déduction sur le salaire total de 4 millions d'euros, il reste au club acheteur de payer 2 millions nets d'impôts de salaires sur l'ensemble du contrat.

Plusieurs obstacles se dressent. Tout d'abord, la commission d'agent est largement supérieure aux 10% de l'équivalent en salaire brut du montant net d'impôts restant à verser. Les salaires dues, d'un montant de 2 millions d'euros nets d'impôts représentent 4 440 000 euros bruts ce qui limite la commission d'agent à 440 000 euros. Par conséquent, le club ne peut pas payer l'agent avec un simple mandat. Il peut payer une partie de la commission grâce au mandat exclusif qui permet, en théorie à l'agent d'intervenir au cours des négociations de transfert. Cependant, dans nombreux cas les clubs négocient directement entre eux. Il reste, donc, au club de trouver un moyen de régler à l'agent le restant de sa commission à savoir 160 000 euros. Le club dispose alors d'autres formes de contrats fictifs et notamment le contrat de *prospection* ou de *supervision* ou encore le contrat d'*exploitation* que les clubs appellent contrat de *valorisation*. Nous avons déjà défini le contrat de *prospection/ supervision* comme un contrat qui engage l'agent à suivre des joueurs évoluant dans une zone géographique précisée susceptibles d'intéresser le club mandataire. Le club paie l'agent pour qu'il observe ce qui se passe sur la scène footballistique d'une région, en d'autres termes l'agent devient un spectateur rémunéré. Dans les faits l'assiduité de son observation semble difficilement vérifiable d'autant plus que le club n'exige aucun résultat des recherches effectuées par l'agent. En revanche, ce contrat permet un discret paiement d'une dette contractée préalablement auprès de l'agent *prospecteur*. Le contrat d'*exploitation* ou de *valorisation* suggère que l'agent du joueur s'engage à tout faire pour valoriser le capital spécifique, à savoir le joueur, et par là augmenter la valeur de l'actif du club. On peut se demander comment l'agent compte-t-il s'y prendre pour augmenter la valeur du capital spécifique ? Par ailleurs, le club peut également demander au club vendeur d'inclure dans le montant du transfert la commission d'agent.

Si le club acheteur souhaite diminuer encore d'avantage, les coûts fixes engendrés par le salaire du joueur, il peut demander à l'agent de transférer une partie des rémunérations nettes d'impôts dans le pays d'origine du joueur. Imaginons que le club souhaite transférer par ce procédé 500 000 euros au joueur. Il convient d'ajouter à ce montant les différentes charges sociales, ce qui amène l'agent sportif à facturer au club 550 000 euros supplémentaire, soit un total de 1 150 000 euros. En même temps, le montant total des salaires bruts du joueur a diminué pour passer à 3 300 000 euros sur quatre ans. Reste aux parties le soin de trouver le

montage financier le plus adéquat pour masquer les réelles intentions des acteurs. On parle alors de rétro-commissions, pratique qui consiste à rétrocéder une partie des flux financiers, de manière officieuse, à des sportifs (ou à d'autres personnes), pour contourner la législation sociale et fiscale.

Pour continuer dans cette perspective, il convient de souligner qu'outre la falsification des montants de transferts et celle des commissions d'agent, d'autres dispositifs sont mis en place par les clubs afin de réduire les coûts fixes liés aux dépenses salariales. Parmi ces derniers se trouve la *manipulation* du chiffre d'affaires provenant des contrats sponsoring. Le procès sur les comptes du Paris Saint Germain (PSG) qui s'est déroulé en 2010 semble avoir mise à jour l'existence d'une caisse noire alimentée, en apparence, par NIKE, et qui servait à garantir aux joueurs un complément de salaire net d'impôts ou du moins présentant certains avantages fiscaux. Rodolphe Albert, contrôleur de gestion, directeur financier puis directeur attaché à la présidence du PSG entre 1997 et 2005 décide à la fin de 2005 de témoigner auprès des juges Renaud Van Ruymbeke et devant la police financière pour dénoncer les pratiques occultes du club parisien. Il publie en juin 2006 un livre dans lequel il décrit ce qu'il appelle « un vaste système de fraude fiscale au bénéfice exclusif de l'actionnaire du club ».²⁹⁰ Rodolphe Albert se livre à des révélations concernant la gestion du PSG alors qu'il est licencié puis mis en examen suite à la plainte déposée par le club contre lui pour abus de biens sociaux. Depuis son licenciement, qu'il considère abusif, Albert demeure sans emploi en raison « du lynchage médiatique qui a été implacablement organisé »²⁹¹ par son ancien employeur (P.S.G.) et l'actionnaire principal de ce dernier(Canal+). Il estime être victime d'un processus de stigmatisation qui vise à l'écarter des fonctions de dirigeant de club de football du moins tant que son « innocence n'a pas été reconnue ».

La partie qui suit a précisément pour objectif de mettre en lumière le passage d'une déviance dénoncée à ce que de nombreux interrogés décrivent comme une stigmatisation habilement orchestrée de la profession d'agent sportif.

²⁹⁰ R. Albert, *Les secrets du PSG, la danseuse de Canal+, Mai 1991-Avril 2006*, Paris, Editions Privé, 2006.

²⁹¹ *Ibid.* voir l'avertissement au lecteur

9.5 De la déviance à la stigmatisation

Tout au long de notre étude nous avons mis l'accent sur les dénonciations des pratiques dites illicites des agents sportifs. Cependant, il convient de s'interroger sur l'existence d'un processus par lequel la déviance tant dénoncée laisse place à ce que l'ensemble des agents interrogés qualifie de stigmatisation. Ce sont les acteurs disposant d'une forte légitimité au sein de l'espace footballistique, à savoir les médias, les footballeurs, les responsables politiques et sportifs ainsi que l'agent sportif lui-même qui sont à l'origine de ces .

9.5.1 L'agent sportif au cœur de la déviance

Dans chaque groupe il existe des règles et des normes auxquelles une grande partie d'individus ne se conforme pas, bien qu'elles soient acceptées par tout le monde : c'est alors que nous parlons de phénomène de déviance par opposition à celui de conformité. La conformité peut résulter d'une adhésion volontaire ou d'une adhésion imposée par une autorité. Dans l'espace footballistique au sein duquel intervient l'agent sportif, les normes et les règles sont définies par les responsables sportifs et politiques ce qui signifie que la déviance implique toujours une interactivité qui provient du conflit entre un individu ou un groupe qui ne respecte pas les normes instituées et un groupe qui porte un jugement sur cet individu ou groupe et contribue progressivement à sa stigmatisation.

La déviance, ici les pratiques illicites décrites précédemment, apparaît comme une construction sociale qui ne s'inscrit pas obligatoirement dans une réalité universelle et objective. Elle résulte d'un conflit entre les normes et les rôles et varie avec les groupes, les sociétés et les époques ce qui lui donne un caractère relatif. C'est la norme sociale qui définit et engendre la déviance. La norme sociale est présentée ici à travers les différents règlements régissant la profession d'agent sportif. Chaque règle et norme attendent une forme d'adaptation de la part des acteurs soumis au régime normatif en vigueur.

La théorie de tension de Robert Merton²⁹² propose une typologie de modes d'adaptations sociales située dans une perspective de la déviance formée sur le concept d'anomie. Contrairement à Durkheim, Merton pense que ce n'est pas un changement social soudain qui crée la tension, mais plutôt la structure sociale qui laisse espérer à tous les mêmes objectifs sans leur donner les moyens de les atteindre. C'est à partir de ce fossé entre ce que la culture attend et ce que la structure permet que naît le comportement déviant. L'anomie, selon Merton, est envisagée comme un conflit entre les valeurs essentielles d'une société (pouvoir, richesse, statut social, etc.) et les moyens dont disposent certains individus ou groupes pour les atteindre. Ainsi la déviance devient un symptôme de la structure sociale. Concrètement, c'est parce que *les dictateurs* de règles et de normes (FIFA, FFF, LFP, l'État, etc.) n'arrivent pas à imposer et à garantir le respect de ces mêmes règles et normes que les individus se tournent vers des formes d'adaptations plus individualisées ce qui inévitablement constitue une déviance aux yeux des *dictateurs*.

C'est le degré de tension entre les valeurs d'après lesquelles l'individu formule ses objectifs et les moyens résultant des normes imposées par les positions sociales dominantes qui provoque les différents degrés d'adaptation que Merton classe en cinq catégories²⁹³.

La première modalité d'adaptation et en principe la plus commune est celle de la conformité (*conformity*). Elle est caractérisée par l'adhésion de l'individu à la fois aux moyens institutionnalisés et aux buts culturels. Les conformistes acceptent, même s'ils n'atteignent pas toujours, les objectifs de l'espace social et les moyens reconnus pour y parvenir. A ce stade, l'individu n'est pas dans la déviance. Cependant, il est extrêmement difficile de savoir si l'individu se conforme réellement au système normatif fixé par les positions dominantes dans la mesure une des caractéristiques principales des comportements déviants est dans ce qu'ils cherchent à demeurer secrets. En théorie, l'ensemble des agents sportifs, s'ils venaient à être interrogé publiquement, affirmeraient se conformer aux règles et aux normes imposées. Dans un tel contexte il convient d'appliquer la formule « l'enfer c'est les autres ». Au cours de nos recherches empiriques nous avons noté que les interrogés avec lesquels nous n'avions pas de liens autre que celui créé par notre demande de collaboration, reconnaissaient l'existence des

²⁹² R. K. Merton, "Social structure and anomie", ASR, 1938, 3 (5), 672-682; "Social structure and anomie" in *Social theory and social structure*, Glencoe (Ill.), Free Press, 1949, 125-149.

²⁹³ *Ibid.*

comportements déviants tout en affirmant que pour leur part ils n'avaient jamais fait « quoi qu'il soit d'illicite ». En revanche, ceux avec lesquels nous avons des relations sociales plus affirmées admettaient avoir eu des comportements considérés comme déviants. Ce double langage montre qu'un individu placé dans un contexte particulier et sous conditions particulières peut confesser des faits qu'il désavouerait dans des conditions *normales*.

La deuxième modalité regroupe les individus qui acceptent les objectifs valorisés de l'espace social ou de la société en générale, mais disposent de très peu de moyens légitimes pour les atteindre souvent en raison de leur faible capital, ainsi ils créent leurs propres moyens d'adaptation lesquels peuvent être illicites. Cette catégorie est appelée innovation (*innovation*). Dans le cadre de notre étude cette modalité d'adaptation renvoie à l'agent qui une fois dans le *champ des transferts* n'arrive pas à s'approprier une partie du capital spécifique et se voit obligé d'innover. Il peut par exemple *prêter* sa licence à un agent interdit d'exercice.

Dans le ritualisme (*ritualism*), troisième catégorie, les individus abandonnent les objectifs qu'ils considéraient autrefois à leur portée pour se consacrer à leur style de vie du moment. Ils respectent les règles, les normes et les rites établis sans se soucier des valeurs : c'est le cas du bureaucrate zélé. A regarder de près le ritualisme mertonien devient, en pratique, un *hyper conformisme* passif. C'est le cas de l'agent sportif qui suit à la lettre les règlements relatifs à la profession d'agent sportif sans tenir compte de leur capacité à être appliquées dans une situation concrète. Il se retrouve enfermé dans une sorte d'*immobilisme* l'empêchant d'entrer en interaction avec les autres.

La quatrième catégorie d'adaptation, l'évasion ou le retrait (*retreatism*) est celle dans laquelle les individus délaissent à la fois les moyens et les buts socialement valorisés. L'adaptation laisse envisager un double échec d'intégration ; d'une part celui de l'intégration dans l'espace dit conventionnel, et d'autre part, celui de l'intégration dans l'espace occupé par les agents sportifs. C'est le cas du dit *faux agent* qui abandonne les moyens et les buts définis par le groupe dominant pour devenir finalement un *agent invisible* intervenant pendant les transferts sans que personne à part lui et les parties concernées soit au courant de son intervention. Le retrait mertonien se transforme en une *aliénation passive* de Parsons. Parsons

définit quatre types de déviance comme les combinaisons des positions extrêmes sur deux dimensions (activité-passivité, conformité-aliénation).²⁹⁴

Enfin, la dernière catégorie d'adaptation est appelée la rébellion (*rebellion*). L'individu rejette les moyens et les buts offerts et cherche à créer ses propres buts et moyens. Il manifeste son désaccord par différentes formes de protestation et des activités révolutionnaires. La rébellion correspond à la combinaison du pôle activité et du pôle aliénation. L'intervention de l'agent de Franck Ribéry, par la voie de presse, pour réclamer à l'OM 600 000 euros de commission alors qu'en théorie un agent de joueur doit être exclusivement payé par le joueur illustre l'adaptation par rébellion. Cette forme d'adaptation est d'autant plus renforcée avec l'affirmation de l'agent qu'il est « dans son bon droit » et que de toute façon tous les agents sont payés par les clubs.

Ces différentes modalités permettent dans une certaine mesure d'avoir une perception plus précise de l'adaptation de l'agent sportif aux contraintes normatives imposées par les responsables sportifs et publiques. Cependant, elles ne permettent pas de répondre comment un comportement devient déviant et plus précisément comment naît la désignation d'un comportement comme déviant. En revanche, les théories *interactionnistes* et notamment la théorie de l'*étiquetage* qui s'impose comme le résultat théorique des principes de l'interactionnisme symbolique appliqués à l'analyse de la déviance nous permettent d'avancer dans cette direction.

9.5.2 Labelling théorie, les entrepreneurs de morale²⁹⁵ et l'agent sportif

La théorie de l'étiquetage ou *labelling theory* développée par Howard Becker a contribué à enrichir les perspectives dans lesquelles étaient situées les recherches sur la déviance préalablement. La sociologie américaine donne à la notion de déviance un nouveau sens en s'intéressant non seulement à l'étude des comportements déviants mais aussi à la perception qu'a la société de ces derniers. Sont qualifiés de *déviant*s les comportements qui transgressent des normes acceptées et imposées par tel groupe social ou telle position sociale.

²⁹⁴ T. Parsons, *The Social system*, Glencoe (III), Free Press, 1951.

²⁹⁵ H.S. Becker, *Outsiders*, (1963), éd. Métailié, Paris, 1985, Chapitre VIII, 171-188.

Le comportement déviant est envisagé comme le produit de la réaction de la société à un comportement et l'attribution du *label déviant* à l'auteur de cet acte. Au cours de ce processus l'individu devient l'*étiqueté*.

Toutefois, avant de revenir à l'étiqueté, nous devons nous arrêter sur ceux qui précisément créent et appliquent les normes qui déterminent le degré de déviance. Nous avons vu de quelles manières les normes dans le champ footballistique sont le résultat de l'initiative d'un nombre limité d'individus que Howard Becker appellent les « entrepreneurs de morale »²⁹⁶. Ce terme semble particulièrement adapté aux responsables sportifs et politiques dans la mesure où ils soutiennent devoir moraliser la profession d'agent sportif. Becker distingue deux catégories d'entrepreneurs de morale : ceux qui créent les normes et ceux qui les font appliquer.

Becker, voit dans l'individu qui s'engage dans une réforme des mœurs le prototype du créateur de normes. Le législateur se situe clairement dans cette perspective. Il s'intéresse au contenu des lois qui ne répondent pas à ses attentes. L'intransigeance dont fait preuve le législateur le situe dans la lignée des croisés dans la mesure où ce dernier se croit investi d'une mission sacrée. Cette idée de mission est transcrite dans l'ensemble des interventions des responsables politiques et sportifs sur l'agent sportif. Dans la synthèse du rapport sur la profession d'agent sportif, la mission d'enquête IGJS-IGF souligne que « l'objectif de moralisation voulu par le législateur est loin d'être atteint ». Par conséquent le législateur se doit de continuer sa croisade. Pour aller plus loin, on peut penser que l'objectif principal est d'imposer sa propre morale à une profession qui bénéficie d'une certaine autonomie. L'autonomie dont bénéficie l'agent sportif et qui lui permet de se situer dans le champ *des transferts* fragilise le contrôle social que le législateur espérait pouvoir exercer sur l'agent sportif. Les individus à l'origine de la croisade considèrent, par ailleurs, qu'il est dans l'intérêt des agents sportifs de changer de comportement. Ils estiment également que leurs réformes préviendront certains abus et empêcheront l'exploitation de tel acteur par tel autre. Dans la proposition de loi sur la profession d'agent sportif déposée le 9 février 2005 on pouvait lire dans l'exposé des motifs :

²⁹⁶ Ibid. p. 171.

« La fonction d'agent sportif est souvent entachée d'une mauvaise réputation. Hommes de l'ombre, les agents se voient accusés de manipuler les sportifs qui leur font confiance, d'en tirer profit et, au final, d'agir contre leurs intérêts. »

Le footballeur semble clairement identifié comme la victime des agissements des agents sportifs. Toujours dans le même exposé :

« Pourtant, le caractère nécessaire de cette fonction n'est pas à démontrer, et les scandales qui ont concerné quelques agents peu scrupuleux ne doivent pas nuire à l'ensemble de la profession. Il apparaît au contraire souhaitable que les sportifs puissent bénéficier de conseillers avisés qui sauront les orienter dans la gestion de leur carrière et de leur image. »

Le législateur estime que son devoir n'est pas seulement d'imposer sa morale aux autres, mais également de créer des conditions qui amélioreront la position sociale et le statut social des gens dégradés par les comportements déviants.

Dans une certaine mesure : « On reconnaît dans ce type de réformisme moral le mode d'approche d'une classe dominante vis-à-vis de ceux qui occupent une position moins favorisée dans la structure économique et sociale ».²⁹⁷ Le processus de moralisation étant orchestré par des occupants des positions dominantes dans l'espace social, le pouvoir que leur accorde leur statut de dominant apporte une légitimité à leur position morale.

Il est intéressant de noter que, à l'instar de la majorité des croisades, celle qui est menée contre l'agent sportif est soutenue par des groupes ou individus dont les intérêts ne sont pas aussi évidents qu'ils le laissent paraître. De nombreux interrogés suggèrent, exemples à l'appui, que derrière l'engagement affiché des responsables sportifs, se cachent des intentions autres que celles exposées dans leurs interventions.

Pour les moralisateurs, les moyens comptent moins que les fins. Une fois les fins définies, les moralisateurs font appel à des spécialistes afin de rédiger les réglementations spécifiques. Nous avons déjà insisté, préalablement, sur la composition des diverses enquêtes et commissions sur la profession d'agent sportif, lesquelles sont essentiellement constituées de « fonctionnaires ». Par conséquent, on peut penser que, de manière générale, l'État ne dispose pas de services spécialisés pour s'occuper des questions soulevées par l'exercice de la

²⁹⁷ J.R.Gusfield, « Social structure and moral reform : A study of Woman's Christian Temperance Union », *American Journal of Sociology*, LXI, Novembre 1955 p. 232.

profession d'agent sportif. Cependant, la nature et la complexité du phénomène agent sportif exige qu'à un moment donné, les moralisateurs fassent appel aux spécialistes et aux professionnels capables de formuler de manière appropriée les changements requis. Le législateur n'a cessé depuis une dizaine d'années d'essayer d'apporter des lois adéquates aux problèmes posés par la présence d'agents sportifs dans le sport sans que ces dernières apportent satisfaction.

En multipliant l'intervention des pouvoirs publics dans la formulation des législations requises, les responsables sportifs exposent leur projet de moralisation à des influences venues de tout horizon. Les individus qui mettent au point les propositions de loi ont leurs intérêts spécifiques qui peuvent influencer la procédure législative. La proposition de loi présentée récemment en France est largement inspirée d'une éthique contraignante, la proposition s'efforçant de restreindre l'accès à la profession d'agent sportif.

La question qui se pose est de savoir sur quoi débuche une « croisade » ? Nous avons analysé les différentes législations relatives à l'agent sportif et leur évolution dans le temps. Toutefois, chaque nouvelle loi s'impose comme le résultat d'une « campagne réussie ».

9.5.3 Qui doit faire appliquer les normes *in fine*?

Toute « croisade réussie » est suivie de la création d'une nouvelle législation. Nous avons vu comment les différentes initiatives ont contribué à une modification du règlement initial de la FIFA relatif à l'agent sportif et sous quelles impulsions la loi de 1984 a subi de nombreuses modifications. La nouvelle législation est, généralement, accompagnée de la mise en place d'un nouveau dispositif institutionnel comprenant de nouveaux acteurs chargés de veiller à la bonne application de celle-ci. Parfois, ce sont les institutions existantes qui prennent en charge l'exécution de la nouvelle loi et intègrent en leur sein une place pour les nouvelles catégories d'acteurs. C'est notamment le cas de la Commission des Agents de joueurs créée par la FFF.

L'intégration de ces nouvelles entités spécialisées contribue à institutionnaliser la « croisade ». Nous sommes partis d'une campagne de propagande visant à justifier la nécessité

morale d'un nouveau système normatif pour arriver à l'émergence et la confirmation d'une organisation chargée de faire respecter celui-ci. Pour essayer de comprendre comment les règlements définissant de nouvelles catégories de comportements déviants extrinsèques à l'espace social général sont appliqués à des acteurs définis, il faut s'intéresser aux intérêts et aux intentions de ceux qui sont chargés du respect de ces mêmes règlements, c'est-à-dire les instances sportives.

Les responsables sportifs se trouvent tiraillés entre deux formes d'intérêt en apparence totalement antagonistes. D'une part, les fédérations sportives nationales et internationales ont pour mission première la promotion du football et d'autre part elles doivent veiller à la bonne application des règlements régissant ce sport. Cependant, l'UEFA, en tant qu'instance déclarée compétente dans la réglementation et le contrôle des clubs professionnels de football à travers l'Europe, régit les compétitions européennes interclubs (Champions League ou Ligue Europa) et par conséquent elle doit également défendre les intérêts de ces derniers. Or, nous avons vu que les comportements *informels* dans lesquels s'engagent les agents sportifs profitent largement aux clubs professionnels et surtout aux plus fortunés d'entre eux. Le contenu de telle ou telle disposition n'est pas un enjeu en lui-même pour ceux qui appliquent les normes. Ainsi, ils s'autorisent à élaborer un système de prérogatives et de priorités qui peut être sensiblement différent de celui auquel souhaite se soumettre les agents sportifs.

C'est de manière tout à fait sélective pour ne pas dire subjective que les responsables sportifs déterminent qui doit être classé dans la catégorie des déviants. Le classement effectif dans la catégorie de déviants d'un acteur qui a commis un comportement pouvant être jugé comme déviant, dépend de plusieurs éléments externes à son comportement. Le sport est un espace social réduit au sein duquel les acteurs se côtoient fréquemment et entretiennent entre eux des relations sociales plus ou moins privilégiées. Les liens étroits qui existent entre les occupants des positions dans l'espace social footballistique sous-entendent une dynamique permanente laquelle amène les acteurs à changer de positions et de fonctions. Une des premières affaires illustrant la complexité des liens unissant les différents acteurs du monde sportif est exposée en 2006 lorsque le grand public fait la connaissance du président de l'OM, de l'époque, Pape Diouf qui après avoir été agent sportif, donc l'étiqueté, le stigmatisé, est

devenu dirigeant de club, donc l'étiqueteur ou le *stigmatiser* potentiel²⁹⁸. Au de-là des incohérences posées par une transmutation des rôles et des fonctions de l'acteur, se pose également la question du conflit d'intérêt qui peut naître dans un tel contexte. Ce qui fût appelé en 2006 « feuilleton Ribéry » a laissé apparaître la complexité des relations sociales entre les acteurs. La Commission juridique de la LFP a été saisie par l'OM pour approche illégale de la part de Jean-Michel Aulas. L'OM pensait que leur démarche allait donner lieu au « procès d'Aulas »²⁹⁹ selon l'expression utilisée par l'avocat de l'OM, Me Labi. Derrière les faits, on ne peut s'empêcher de souligner que le président de la Commission, Me André Soulier est par ailleurs l'avocat personnel de Jean-Michel Aulas, qui se trouve précisément mis en cause dans cette affaire. Est-il acceptable d'avoir pour président de la Commission l'avocat du principal accusé ? Les exemples comme celui-ci ne manquent pas.

En conclusion, nous pouvons dire que la déviance apparaît toujours comme la conséquence directe des interventions d'autrui. Avant de qualifier un comportement de déviant et d'étiqueter une quelconque catégorie dans laquelle seront classés les individus ayant eu un comportement supposé déviant, il faut qu'une autorité légitime ait imposée et institutionnalisée la norme qui définit la déviance. Il existe des comportements et des pratiques qui portent atteinte à l'espace social mais pour qu'ils soient dénoncés il faut que le dommage subi soit découvert, signalé et reconnu comme tel. C'est l'intervention de quelques individus lesquels interpellent le public sur les faits observés qui crée les synergies et mobilise les instances compétentes. Ces interventions visent à instaurer ou du moins à redéfinir des normes. Or, la déviance est définie comme la transgression d'une norme. Par conséquent sans initiatives il n'y a pas de normes et donc pas de déviance. Dans une certaine mesure, dans l'espace footballistique, la déviance de l'agent sportif est le résultat d'initiatives des responsables sportifs et politiques.

À un autre niveau, la déviance s'impose comme le produit d'initiatives des agents sportifs lesquels s'efforcent à faciliter leur intégration dans le champ spécifique en ayant des comportements considérés comme déviants. Pour les responsables sportifs et politiques il faut encore arriver à découvrir ces comportements, les identifier, prouver la culpabilité des acteurs et procéder à leur stigmatisation à cause de cette non-conformité à la norme officielle.

²⁹⁸ E. Goffman, *Stigmate, les usages sociaux des handicaps*, les Editions de Minuit, Paris, 1975.

²⁹⁹ *L'Equipe*, le 24, août 2006.

Les sociologues qui ont étudié la déviance se sont avant tout focalisés sur les stigmatisés, ceux qui transgressent les normes laissant de côté ceux qui formulent et appliquent les normes. Dans notre analyse, il nous a paru important de poser notre regard sur ces individus qui se trouvent à l'origine de la création de la norme. La déviance et les déviants apparaissent comme une construction sociale résultant du processus d'interaction entre des individus ou des groupes. Dans cette perspective, les uns poursuivent la satisfaction de leurs propres attentes, énoncent et font appliquer les normes auxquelles doivent se soustraire les autres, qui en poursuivant leur propres attentes commettent des actes que l'on qualifie de déviants.

Tout au long de notre analyse, nous nous sommes efforcés d'étudier notre objet en termes d'action collective. En cherchant à nous inscrire, à notre modeste niveau, dans la continuité des travaux de Mead³⁰⁰, de Blumer,³⁰¹ ou de Becker qui estiment que les individus agissent ensemble. Les acteurs d'un champ spécifique font ce qu'ils font tout en observant ce que font les autres, ont fait dans le passé, ou pourraient faire à l'avenir. Les individus, et l'agent sportif dans notre exemple, cherchent à adapter réciproquement leurs actions sur les actions, perçues et attendues des autres. Ce processus relève de *l'action collective* qui apparaît comme le produit de l'ensemble des adaptations possibles. Le fait d'envisager les actions des acteurs dans une perspective d'ensemble situe notre étude dans une perspective *interactionniste*.

³⁰⁰ G. H. Mead, *Mind, Self and Society*, Chicago, University of Chicago Press, 1934.

³⁰¹ H. Blumer, « The Methodological Position of Symbolic Interactionism. », in *Symbolic Interactionism*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall. 1969, p. 1-60.

9.6 Quel statut pour l'agent sportif ?

9.6.1 Les préalables à la mise en œuvre d'un encadrement de la profession d'agent sportif

L'analyse des données réunies au cours de notre investigation, laisse entrevoir l'existence d'un consensus entre les différents acteurs du monde sportif sur la nécessité d'entreprendre des mesures qui permettraient d'apporter des solutions aux problèmes posés par l'exercice de l'activité d'agent sportif. Les problèmes dénoncés semblent concerner davantage l'intégrité, la réputation et l'image du sport professionnel que la place de l'agent sportif dans ce secteur. En revanche, les différents acteurs ne s'accordent pas sur la nature, l'ampleur et le contenu des mesures à adopter. Face à ce que les interrogés décrivent comme « l'inefficacité des réglementations existantes » encadrant la profession d'agent sportif et compte tenu du flou juridique qui semble subsister autour de certaines de ses activités, toute intervention, quelle qu'elle soit, devrait reposer sur un certain nombre de principes.

Tout d'abord, les résultats de nos analyses suggèrent la nécessité d'élaborer des mécanismes spécifiques d'encadrement de la profession d'agent sportif, que ce soit par des fédérations sportives nationales ou internationales ou des États. Ces initiatives doivent s'assurer de la complémentarité des interventions émanant des fédérations sportives avec celles de l'action publique. La complémentarité des mesures s'accompagne d'actions de coopération et de collaboration efficaces entre les différentes instances intervenantes.

À ce critère de complémentarité et de coopération s'ajoute celui de la transparence. Transparence des flux financiers dans le sport professionnel, d'une part, et celle des relations entre les différents acteurs, d'autre part. Améliorer la transparence du système des transferts pourrait avoir un effet dissuasif sur les flux financiers illicites, notamment à destination ou en provenance des paradis fiscaux. Une réglementation internationale plus draconienne des flux financiers générés par les transactions sportives faciliterait l'application des réglementations nationales du même type, puisque très souvent c'est l'absence de la première qui permet de ne

pas se soumettre aux secondes. De plus, ces initiatives nécessitent d'être accompagnées de mesures concrètes sur le plan juridique. Il s'agira de s'assurer que les réglementations publiques et sportives demeurent compatibles avec les lois en vigueur sur la concurrence et la libre prestation de services et d'établissement.

Aux dires des interrogés, pour être efficaces et rapidement applicables à l'échelle internationale, les mécanismes mis en place devraient être simples et faciles à appliquer. Concrètement, le manque de ressources humaines ou financières ne devrait pas empêcher les fédérations avec des moyens limités à mettre en œuvre ces mesures. Les mécanismes pourraient également intégrer dans leur dispositif des mesures adaptées aux spécificités de chaque discipline sportive.

Par ailleurs, avant même d'initier le processus de création de nouveaux dispositifs, un véritable dialogue doit être engagé avec tous les acteurs concernés dont le préalable peut être la nécessité d'installer un climat de confiance indispensable à la réussite des différents projets et au bon fonctionnement des marchés sportifs. S'agissant de l'éthique, il convient de s'interroger sur la capacité du monde sportif à s'autogérer. Cette démarche aurait pour vocation de déterminer les moyens nécessaires et les ressources disponibles pour garantir l'instauration d'un modèle de gouvernance répondant aux besoins et aux attentes des principaux acteurs.

9.6.2 De la nécessité d'une protection de la profession d'agent sportif

Si les différentes réglementations régissant l'activité d'agent sportif apportent à la profession une reconnaissance juridique et sociale, elles ne lui garantissent pas pour autant une protection professionnelle optimale. La revalorisation d'une profession passe inévitablement par l'instauration d'un dialogue social. Or, s'agissant de la profession d'agent sportif, le dialogue social y est quasi inexistant. Nous entendons par dialogue social toute démarche qui favorise la bonne entente et la compréhension entre les différentes composantes d'un groupe social. Il se manifeste par la rencontre des partenaires sociaux (employeurs, salariés, etc.) représentant les intérêts des différents acteurs en vue de la négociation des

accords collectifs. Dans le sport, le dialogue social peut s'avérer être un outil très efficace pour renforcer les relations professionnelles et améliorer les conditions de travail.

Lorsque les membres d'un groupe professionnel sont organisés, les violations de leurs droits tendent à devenir moins fréquentes et une amélioration des conditions générales de travail y est constatée. Les organisations syndicales de par le rôle qu'elles jouent dans l'instauration du dialogue social, s'engagent à protéger, préserver et promouvoir les droits et les intérêts des professionnels qu'elles représentent. Les organismes de représentation des agents sportifs à caractère syndical demeurent encore très peu répandus.

Au niveau international, l'athlétisme est le seul sport à disposer d'un syndicat international. L'« Association of Athletic Managers³⁰² » (A.A.M.) réunit 25 agents d'athlètes qui représentent les intérêts d'environ 70% des meilleurs athlètes mondiaux. Le syndicat s'est doté d'une commission disciplinaire laquelle peut être saisie en cas de non-respect des règles régissant l'activité d'intermédiation dans l'athlétisme.

Dans le football, sous l'impulsion de la F.I.F.A., un syndicat international des agents de footballeurs, l'« International Association of Football Agents » (I.A.F.A.), avait été créé à la fin des années 1990. Alors qu'il semblait très actif au début des années 2000 en publiant notamment les noms des agents non licenciés qui servaient d'intermédiaire dans les transactions footballistiques, il n'existe plus aujourd'hui. La dissolution de l'I.A.F.A. avait été accélérée suite à des conflits opposant les agents membres du syndicat. Au niveau européen, seulement deux disciplines sportives, à savoir le football et le basketball, se sont dotées d'une association représentative des agents sportifs.

L'Association Européenne des Agents de Football³⁰³ (E.F.A.A.) a été mise en place en 2007 à l'initiative des associations nationales d'agents de football de sept pays de l'Union Européenne : Allemagne, Angleterre, Espagne, France, Italie, Portugal et Pays-Bas. Se présentant comme une association à but non lucratif, l'E.F.A.A. s'est constituée en vue de maintenir et de garantir un professionnalisme, une transparence et un contrôle de l'activité d'agent sportif dans le football. Elle s'est donnée pour principaux objectifs de réunir en son sein l'ensemble des associations nationales d'agents sportifs dans le football, de défendre les

³⁰² Association of Athletics Managers – www.athleticsmanagers.com

³⁰³ European Football Agents Association – www.eufootballagents.com

intérêts de ces associations au niveau européen et d'amener les agents de joueurs possédant la licence F.I.F.A. à se regrouper au niveau national sous forme d'organisme de représentation syndicale. L'E.F.A.A. désire s'imposer comme interlocuteur légitime et incontournable des discussions sur la réglementation de la profession d'agent sportif et être au cœur des luttes contre la corruption et la criminalité financière. Il convient de penser que les formes d'autorégulations émanant des initiatives plus ou moins organisées des agents sportifs constituent le pivot central des dispositifs de prévention des pratiques illicites liées aux transferts de joueurs.

Dans le basketball, en 1999, a été créée l'Association Européenne des Agents de Basketball³⁰⁴ (A.E.B.A.), avec pour principal objectif de représenter et d'unifier les agents exerçant en Europe tout en s'engageant à promouvoir la transparence des activités d'agents de joueurs. Le syndicat compte environ 125 agents membres dont la plupart sont licenciés auprès de la F.I.B.A. L'A.E.B.A. entretient des relations privilégiées avec la F.I.B.A. ayant activement participé à l'élaboration de la réglementation de la profession d'agents sportifs imposée par l'instance internationale. En intégrant les agents au processus d'élaboration des réglementations régissant leur profession, la F.I.B.A. a réussi à concilier les intérêts et les attentes, parfois contradictoires, des parties concernées par ces réglementations tout en renforçant les rapports qu'elle entretient avec les agents.

En revanche, au niveau national³⁰⁵, les organismes représentatifs de la profession d'agent sportif semblent plus nombreux. Un aperçu de ces organismes est présenté dans l'annexe 9.2. Il convient de noter que les associations à caractère syndical regroupent les agents exerçant dans la même discipline sportive. Ainsi, elles n'auraient pas pour objectif de promouvoir la profession d'agent sportif dans son ensemble mais plutôt de défendre les intérêts spécifiques des agents exerçant dans les disciplines concernées. Toutefois, en France, s'est constitué un syndicat d'agents inter sports, « Collectif Agents 2006 », afin de représenter et défendre les intérêts des agents sportifs. Initialement créé pour promouvoir uniquement les intérêts des agents sportifs dans le football, le Collectif Agents 2006 a décidé lors de son Assemblée Générale du 13 mars 2009 de modifier ses statuts afin de permettre aux agents sportifs provenant d'autres disciplines d'y adhérer.

³⁰⁴ Association of European Basket-ball Agents – <http://aeba-basketballagents.org>

³⁰⁵ Pour plus de détails, voir l'annexe 9.2.

Dans un contexte où le pouvoir professionnel des agents sportifs, défini comme « la capacité d'une profession à protéger le contrôle d'un champ alors que les forces du système tendent à le lui faire perdre. » (Abbott 1988 :136), est limité à la « sphère informelle », celle de leur lieu de travail, se pose la question de la nécessité d'une protection internationale de la profession d'agent sportif. Compte tenu de la dimension internationale de l'activité d'agent sportif, une réflexion doit être engagée sur des dispositifs de régulation et de coordination visant à encadrer la profession. Certains décideurs sportifs, voyant dans les problèmes posés par l'activité d'agent sportif des similitudes avec ceux liés au dopage, suggèrent la mise en place d'une régulation sous l'égide du Comité International Olympique (C.I.O.) en étroite coopération avec les Etats. Si le Comité International Olympique, pourrait jouer un rôle dans l'harmonisation des règles régissant la profession d'agent sportif et dans la mise en place d'une approche transnationale, lui confier l'encadrement de la profession d'agent sportif ne nous paraît compatible avec sa mission principale qui est celle de la promotion des Jeux Olympiques. Par ailleurs, à l'exception de l'athlétisme, très peu de disciplines sportives concernées par les activités d'agents sportifs envoient les meilleurs de leurs sportifs aux Jeux Olympiques. Comment donc justifier l'éventuelle légitimité du C.I.O. à encadrer une profession dont le champ d'action ne relève pas des compétences du Comité International ? Si l'intervention du C.I.O. dans la régulation de la profession d'agent sportif est difficilement envisageable, celle d'une structure internationale telle que l'Organisation Internationale du Travail (O.I.T.), semble plus adaptée. L'O.I.T., se présente comme une organisation des Nations Unies chargée de l'adoption des conventions professionnelles sur une base tripartite (États-employeurs-employés) dont l'objectif principal consiste à promouvoir des conditions de travail justes, décentes équitables et à protéger les travailleurs dans le monde entier. Il convient de penser qu'une convention adoptée par l'OIT sur la profession d'agent sportif pourrait, d'une part, participer à définir et à préciser les relations entre les intermédiaires sportifs et les sportifs et à poser les bases d'un dispositif global de protection des agents sportifs, d'autre part. Toutefois, l'absence d'un organe international de représentation des agents sportifs et l'hétérogénéité des fonctions assumées par les agents sportifs constituent quelques-uns des éléments à prendre en considération dans le cadre de l'élaboration d'une convention internationale. Par ailleurs, pour entrer en vigueur, toute convention de l'OIT doit être ratifiée

par les États membres. Par conséquent, l'efficacité de l'application des mécanismes de protection devra être assurée par les États et les différents acteurs sociaux eux-mêmes.

9.6.3 Mobiliser et responsabiliser le mouvement sportif

Les problèmes intrinsèques à l'exercice de la profession d'agent sportif appellent un encadrement plus étroit de la profession au niveau des fédérations sportives nationales et internationales. Une réflexion approfondie impliquant l'ensemble des acteurs sur l'utilité d'un système de licence pour accéder à la profession avec un examen supposé évaluer les qualifications professionnelles des candidats, semble nécessaire. Par ailleurs, cette réflexion doit également porter sur la possibilité de mettre en place un mécanisme collectif d'autorégulation de la profession, compte tenu du faible degré d'autonomie professionnelle de la profession d'agent sportif. Une approche qui ferait de l'agent sportif le noyau central de l'encadrement de sa profession apporterait incontestablement des éléments de réponse à la difficile question des relations entre la sphère légale et la sphère professionnelle. La plupart des dispositifs existants relatifs à la profession d'agent sportif n'ayant pas fait l'objet, au moment de leur création, d'une concertation large avec les principaux acteurs concernés, à savoir les agents sportifs, leur mise en œuvre s'annonçait difficile et complexe. Toute démarche visant la mise en place d'un encadrement efficace et de qualité devrait être accompagnée d'une analyse des conditions réelles de l'exercice de la profession. Si l'idée d'une régulation de la profession d'agent sportif assurée exclusivement par les pairs est loin de faire l'unanimité, face à l'inefficacité de ses règlements existants, la FIFA commence sérieusement à envisager de confier la régulation de l'activité d'agent sportif aux agents sportifs eux-mêmes.

Ce changement d'orientation s'explique notamment par le constat selon lequel les agents sportifs sont les mieux à même de comprendre leur profession et de définir les mécanismes d'autorégulation nécessaires. Les résultats de notre travail d'investigation préconisent la création des mécanismes internes d'autorégulation de la profession. Des pratiques peu professionnelles de quelques agents sportifs ayant entaché la crédibilité de la

profession, il devient donc essentiel de promouvoir des mesures qui encouragent une haute éthique professionnelle et renforcent le « professionnalisme » et la crédibilité des agents sportifs.

Confier l'entière organisation des activités d'intermédiation sportive à la gouvernance sportive ou aux pouvoirs publics, comme c'est le cas actuellement, pose la question des conflits d'intérêts dans la mesure où la mission principale des fédérations sportives consiste à défendre les intérêts respectifs de leurs disciplines sportives et de leurs pratiquants, lesquels peuvent être en conflit avec ceux des intermédiaires sportifs. Néanmoins, les responsables politiques et sportifs doivent occuper un rôle de premier plan dans l'organisation de la profession d'agent sportif, notamment en matière de dialogue social, de contrôle et de sanctions disciplinaires, de transparence d'informations, d'éducation et de formation, de solidarité, et d'éthique. Ce rôle peut s'articuler autour des axes cités précédemment et par le biais de mesures qui assurent la convergence des intérêts des différents acteurs concernés.

Premièrement, afin de consolider le dialogue social, il convient d'organiser la profession d'agent sportif en se dotant d'organismes représentatifs autonomes qui deviendraient des interlocuteurs légitimes et privilégiés des dirigeants publics et sportifs. Ces derniers doivent participer à renforcer la représentativité des organisations représentatives des agents sportifs existantes et associer les intermédiaires sportifs à l'élaboration de règlements publics ou sportifs en rapport avec leurs activités. Par ailleurs, une fois le dialogue social instauré et consolidé, la question de la mise en œuvre d'un système international de certification des agents sportifs reposant sur un référentiel des compétences et qualifications professionnelles exigées pour pouvoir exercer la profession d'agent sportif, pourra être posée.

Deuxièmement, s'agissant de l'axe relatif au contrôle de la profession, l'instauration d'un dispositif international de centralisation de l'ensemble des flux financiers du secteur sportif, et non seulement de ceux liés aux transferts de travailleurs sportifs pourrait être une solution. Un contrôle efficace de la profession d'agent sportif ne peut être envisagé sans la coopération des différents acteurs en vue d'une traçabilité efficace des flux financiers. L'enjeu de la traçabilité est triple : celui de la responsabilisation des différents acteurs, celui de l'efficacité du système de contrôle mis en place, et enfin celui de la construction d'une relation

de confiance entre les principaux acteurs sur le long terme. La traçabilité des flux financiers se présente comme un mécanisme fondé sur des critères objectifs qui permettent d'évaluer la performance du système d'information financière. Le principal critère de la traçabilité réside dans la transparence, c'est-à-dire la visibilité par tous les acteurs concernés des transactions financières réalisées dans le cadre du projet. Pour s'assurer de la transparence des flux financiers un suivi du processus des échanges financiers par l'ensemble des parties concernées doit être garanti. Par ailleurs, la transparence s'accompagne généralement d'un développement d'outils de contrôle et d'audit externes qui permettent de disposer d'un regard extérieur sur les transactions financières. Dans un premier temps, il s'agit essentiellement de généraliser la transmission des contrats de médiation aux instances compétentes en s'assurant que toutes les parties de la relation tripartite disposent des mêmes informations. Cette démarche suppose un renforcement des moyens mis en œuvre pour assurer le contrôle des actes écrits et dont l'objectif principal est de veiller à ce que toutes les parties intéressées s'accordent sur les détails de l'opération de placement et que les termes et les conditions de celle-ci soient en accord avec les réglementations en vigueur. Le transfert de sportif ne doit être entériné que lorsque les différents actes sont conformes aux exigences définies par les parties impliquées et les réglementations compétentes.

Une autre façon de contrôler les transactions financières consiste à se focaliser sur les activités des clubs sportifs par l'intermédiaire notamment des systèmes de licences de clubs. Concrètement, la gouvernance sportive pourrait mettre en place un système de notation des clubs indépendant, dont l'objectif serait de conditionner l'octroi de la licence de clubs à l'engagement de ces derniers de respecter une série de critères en matière d'éthique, de gestion financière, de transparence, de conformité avec les réglementations existantes sur les relations clubs/agents, de solidarité, etc. Nous préconisons également la création au sein de chaque fédération sportive d'un service chargé de la lutte contre le blanchiment d'argent et la criminalité financière dans le sport. Les frais de fonctionnement de ce service pourraient être financés par des fonds constitués de taxes prélevées sur les transferts de joueurs ou sur les contrats de sponsoring des clubs. De plus, les mécanismes de recours aux organes des institutions sportives compétents pour la résolution des litiges devraient être rendus plus visibles et simplifiés afin de permettre, en cas de conflit, à l'ensemble des acteurs concernés de solliciter l'arbitrage des instances judiciaires sportives.

À l'exigence de la transparence financière s'ajoute celle de la transparence des informations. Les instances compétentes devront rendre publiques les pratiques illicites dont se seraient rendus coupables les acteurs du monde sportif, ainsi que les sanctions disciplinaires prononcées à leur encontre. Une liste des agents sportifs et de leurs clients devra être publiée et mise à jour régulièrement. Cette liste sera complétée par un certain nombre d'éléments comme la biographie de l'agent sportif, la durée des contrats le liant à ses clients, la rémunération perçue par l'agent pour chaque placement effectué, etc. Par ailleurs, les clubs s'engageront à faire figurer sur chaque contrat de travail le nom et la rémunération de l'agent sportif ayant participé à la conclusion de celui-ci et à rendre publiques leurs dépenses en matière de commissions agents.

Troisièmement, la question de la formation professionnelle mérite d'être posée. Le mouvement sportif en collaboration avec les pouvoirs publics et les principaux intéressés, c'est-à-dire les individus souhaitant exercer l'activité d'agent sportif, devront s'engager à pallier l'absence de cursus de formation, et par conséquent, de qualification professionnelle formelle en développant des modalités d'un apprentissage organisé visant la construction d'un groupe « professionnel » autonome. Il s'agit de mettre en place une formation suivie et continue des agents sportifs sous forme de cours d'initiation à la profession d'agent sportif, de séminaires de remise à niveau pour les agents sportifs en activité ou de stages intensifs sur les réglementations en vigueur relatives à l'exercice de la profession. Dans la mesure où les savoirs professionnels s'acquièrent par l'échange avec les pairs, des ateliers pratiques permettront aux agents sportifs débutants ou confirmés de se former en travaillant à partir de situations concrètes, décrites par les participants, situations vécues dans le cadre des fonctions professionnelles assumées. Des manuels de formation à la profession d'agent sportif devront être rédigés par un collectif de professionnels et être mis à jour régulièrement.

Il convient également d'informer, éduquer et conseiller les sportifs sur les services proposés par l'agent sportif, sur leurs droits dans le cadre de la relation agent/sportif et plus généralement sur le rôle des agents sportifs.

Quatrièmement, notre investigation fait ressortir la nécessité pour le mouvement sportif de développer des systèmes de solidarité interprofessionnelle soucieux de garantir à l'ensemble des acteurs sociaux une protection sociale adéquate. Il s'agit notamment de constituer des fonds de solidarités afin de financer des programmes de prévention, protéger les sportifs victimes de la traite, promouvoir des actions de sensibilisation auprès des jeunes sportifs, etc.

Enfin, quant à la question éthique, elle ne peut être considérée indépendamment des commentaires formulés précédemment. Dans un contexte où il existe une forte demande sociale d'éthique relative à la profession d'agent sportif, et compte tenu de l'inefficacité des politiques menées, jusqu'à présent, en la matière, nous pensons qu'une autorégulation de la profession, par elle-même ou de manière extensive par les organismes représentatifs des professionnels, serait une solution pertinente. L'autorégulation permettrait aux agents sportifs de se constituer en une profession légitime et juridiquement autonome. Les résultats de notre investigation font ressortir une série de sept recommandations relatives à l'éthique de l'agent sportif :

1. Intégrer l'agent sportif au mouvement sportif en lui permettant de devenir un acteur à part entière du monde sportif
2. Institutionnaliser les modalités de contrôle de la profession
3. Instaurer des clauses obligatoires dans les contrats types concernant les éléments essentiels de la relation contractuelle, sans lesquels le contrat n'aurait pas de sens.
4. Élaborer des chartes éthiques et déontologiques qui posent les prémices d'une éthique de l'agent sportif
5. Protéger les sportifs pendant les périodes de transferts en imposant notamment aux clubs de faire preuve d'une plus grande transparence en matière de négociations relatives aux sportifs ressortissants d'un pays hors Union Européenne. Apporter certaines garanties aux sportifs mis à l'essai, telle une prise en charge de leur frais de déplacement, une transparence sur les négociations le concernant, etc.
6. Informer et sensibiliser les acteurs du mouvement sportif sur les situations concrètes de dérives éthiques et de conflits d'intérêts grâce à un bulletin d'information publié mensuellement.

7. Créer une structure internationale dont la mission principale serait de fédérer les nombreuses initiatives de solidarité sportives et de promouvoir l'éthique dans le sport.

L'objectif général de ces recommandations est moins de développer une profession éthiquement correcte, à travers une série de règlements, normes ou interdictions, qui devraient être respectés par tous les professionnels, que d'instaurer une vigilance éthique, par une série de mesures destinées à promouvoir une réflexion sur les valeurs et les normes de la profession d'agent sportif. La finalité de cette approche est celle d'une profonde et radicale transformation des « mentalités » dans le milieu du sport et dans la société en générale, où des préjugés, des réticences, voire des stigmatisations existent à l'égard de la profession d'agent sportif. Un tel changement exige une prise de conscience de la part de l'ensemble des acteurs concernés, dans la mesure où l'éveil d'une préoccupation éthique relative à la profession d'agent sportif ne peut être envisagé comme une dénonciation ponctuelle et inaboutie des pratiques de l'agent sportif par le mouvement sportif et les pouvoirs publics. Ce changement de paradigme prendra du temps, et les mesures mises en œuvre pour légitimer la profession d'agent sportif devront être suffisamment significatives pour permettre une évolution qui s'inscrit dans la durée.

CONCLUSION GÉNÉRALE

-I-

Cette thèse propose une étude de la profession d'agent sportif à trois niveaux distincts : celui du questionnement épistémologique, celui du système juridico-institutionnel entourant la profession, enfin celui de la pratique concrète de l'activité d'agent sportif.

Face à la nécessité de procéder à une distanciation objective par rapport à l'objet d'étude, notre recherche aura d'abord permis de procéder à la reconstruction d'un champ professionnel en apportant de nombreux éléments de structuration, d'organisation, de qualification et de quantification de la profession d'agent sportif, en tant qu'objet empirique. Parmi les différentes esquisses de modèles théoriques de la sociologie des professions que nous avons souhaité présenter dans notre étude, certaines pourraient servir à alimenter les orientations des travaux de recherche à venir sur les professions et s'inscrivant dans le champ des STAPS. Entreprenant cette étude des agents sportifs, nous pensions nous limiter, à cette fin, à une analyse de la profession d'agent sportif et des solutions apportées par les acteurs publics et/ou privées aux questions qui se posent en raison de leurs activités. Cependant, il nous est progressivement apparu que cette analyse constituait un cadre trop étroit pour répondre aux problématiques et hypothèses que nous avons formulé, puisque c'est presque entièrement hors des cadres fixés par les instances publiques ou sportives que se construisent et définissent les caractéristiques de la relation tripartite joueur-agent club, qu'il s'agisse de l'ambiguïté de l'autorité sportive ; des réglementations existantes qui limitent les initiatives d'autonomie des agents sportifs ; des faux-semblants qui, derrière un discours officiel dénonçant certaines pratiques des agents sportifs tolèrent les arrangements de la réalité professionnelle quotidienne ou, encore, du contrôle de l'activité assuré par les instances sportives. Pour analyser la profession d'agent sportif, il fallait donc remonter les fils qui la lient à la société dans son ensemble car les activités d'intermédiation ne sont pas circonscrites à l'espace sportif. Elles

sont le miroir des enjeux financiers qui ont accompagné la transformation du sport en « *business* ». De son apparition précoce dans le sport moderne, à la fin du XIX^e siècle, à sa reconnaissance et à sa croissance des années 1990, la profession d'agent sportif a parcouru un long chemin, semé d'embûches. C'est ce parcours, à la fois, institutionnel et authentique que nous nous sommes efforcés de retracer.

Dans la première partie de cette thèse, nous avons présenté les principaux modèles théoriques de la sociologie des professions tout en cherchant à retracer le parcours sémantique de la notion de profession et à préciser son usage. Nous avons articulé notre présentation des modèles théoriques autour de trois orientations dominantes de ce courant sociologique : les théories fonctionnalistes, l'approche interactionniste et les analyses néo-interactionnistes. Comme nous l'avons remarqué, la définition du terme « profession » diffère considérablement selon les pays ou contextes professionnels, d'où une relative dénaturation du concept de « profession », utilisé à outrance et regroupant tellement de situations différentes qu'il devient très difficile de s'accorder sur une définition communément acceptée. Afin d'éviter de nous engouffrer dans les débats soulevés autour de la définition du mot « profession », nous avons souhaité préciser ce que nous entendions par « profession » dans le cadre de notre étude, c'est-à-dire toute activité de travail qui se caractérise par un haut niveau d'étude ou d'expertise, une certaine autonomie dans la gestion quotidienne de l'activité et un statut particulier. S'inscrivant dans la sociologie des professions, notre étude s'est donnée pour objectif principal l'analyse des processus d'interactions dans le cadre de la relation tripartite « agent-joueur-club ». Vu l'étendue et la complexité des concepts abordés, et par souci de saisir au mieux les liens qui unissent les acteurs de cette relation, notre recherche se devait d'élucider, dans la première partie les fondements épistémologiques pouvant être mobilisés à cette fin. Les pistes de recherche suivies et dont certaines n'ont pas pu être complètement explorées devaient permettre de rendre compte de l'authenticité du travail professionnel de l'agent sportif et des liens étroits qui unissent le contenu de ce travail aux aspirations de l'ensemble des acteurs concernés par celui-ci. Fortement ancrés dans la pratique quotidienne de leur activité, les intermédiaires sportifs s'appuient également sur les cadres institutionnels fournis par les fédérations sportives ou les pouvoirs publics. L'intermédiation sportive a une histoire, sa nature et ses contours varient dans le temps et selon les caractéristiques spécifiques aux différents

contextes de travail. Cette histoire semble particulièrement influencée par les aléas de la concurrence interprofessionnelle. Nous observons chez de nombreux agents sportifs l'existence d'une polyactivité, l'individu exerçant concomitamment l'activité d'intermédiation et une autre activité professionnelle laquelle demeure très souvent son activité professionnelle principale.

-II-

Avant de poser notre regard sur la pratique concrète de l'activité d'agent sportif, nous avons cherché à procéder à une reconstruction historique de la profession d'agent sportif. L'analyse des différentes formes d'encadrement de la profession d'agent sportif met en exergue l'adoption par les instances compétentes d'une approche fonctionnelle de la profession qui renvoie au modèle « fonction-institutionnel », marqué par la logique « bureaucratique-légale » wébérienne. Cette approche, rendue légitime par l'instauration d'une réglementation officielle, s'appuie sur tout un appareillage de règlements, de codes déontologiques et de multiples interventions politiques et sportives qui obstruent le fonctionnement du marché interne du travail, par la restriction de la marge de manœuvre des acteurs et le contrôle instauré de la profession sans réelle concertation avec les principaux intéressés. Ce modèle « fonction-institutionnel » est donc fondé sur la prémisse qu'un dispositif de réglementations étatiques ou sportives suffit pour encadrer la profession d'agent sportif et que celui-ci peut se passer d'un espace de dialogue social entre l'État, les instances sportives et les agents sportifs. En prenant soin de garder l'agent sportif à l'écart des mécanismes de régulation, du fait de sa présumée incapacité à mettre en œuvre une forme d'autorégulation de sa profession, les instances sportives se sont accordées pour mettre en place des dispositifs de régulation particulièrement contraignants, sans pour autant réussir à les appliquer.

Comme point d'ancrage d'une analyse des processus de professionnalisation de l'activité d'agent sportif, les chapitres IV et V de cette thèse se sont intéressés à la structure légale, rationnelle et fonctionnelle de la profession d'agent sportif, sous l'angle de la sociologie déterministe qui appréhende l'appartenance professionnelle au travers des comportements rationnels, prévisibles et fonctionnels qui légitiment les dispositifs juridiques de protection des

professions. De cette analyse il en ressort que la profession d'agent sportif est dans l'ensemble faiblement réglementée par des textes spécifiques à celle-ci. Seulement cinq fédérations internationales (FIFA, FIBA, IAAF, UCI et IRB), cinq pays de l'Union Européenne (Bulgarie, France, Grèce, Hongrie et Portugal) ainsi qu'une poignée de fédérations nationales ont édicté une réglementation spécifique à l'exercice de la profession d'agent sportif. La nature de l'encadrement spécifique varie selon les pays et les disciplines sportives. Autrement, nous retrouvons dans la plupart des pays européens une réglementation plus ou moins élaborée sur le placement privé applicable en théorie à l'activité de placement de sportifs rémunérés et pouvant régir *de facto* la profession d'agent sportif. Lorsqu'elles existent, de telles réglementations exigent de tout individu souhaitant assumer des activités de placement privé la possession d'une autorisation/licence leur accordant le droit d'exercer des activités de placement privé sous certaines conditions définies préalablement. Si l'étude des différents dispositifs de réglementations régissant la profession d'agent sportif fait ressortir quelques grandes tendances communes, nous retrouvons par ailleurs d'importantes disparités selon le type de réglementation (droit commun, réglementations spécifiques, réglementations sur le placement privé, réglementations sportives nationales, réglementation sportives internationales). Concrètement, alors que certains dispositifs soumettent l'accès à l'activité de placement sportif à l'obligation de disposer d'une forme d'autorisation d'exercer, qu'il s'agisse d'un agrément, d'un simple enregistrement ou le plus souvent d'une licence, d'autres ne prévoient pas d'autorisation particulière. De plus, dans le cas où l'accès à l'activité d'intermédiation est conditionné par l'obtention d'une licence, plusieurs réglementations prévoient un système de dérogation permettant à certaines catégories d'individus d'obtenir automatiquement la dite licence du fait de leur statut particulier (parent de sportif ou avocat). Les modalités de délivrance de l'autorisation d'exercice varient du simple enregistrement au passage d'un examen validant les compétences et les connaissances requises pour obtenir le droit d'exercer la profession d'agent sportif. L'autorisation (licence) d'exercice est délivrée à des personnes physiques ou dans certains cas à la fois à des personnes physiques et à des personnes morales. La validité de la licence varie d'une réglementation à l'autre, pouvant aller d'un an à une durée illimitée.

En outre, si toutes les réglementations existantes interdisent le double mandatement en imposant à l'agent sportif de n'agir que pour le compte d'une seule partie dans le cadre d'une même transaction financière, en revanche, elle divergent sur le choix du débiteur de la commission destinée à l'agent. Dans l'ensemble des pays étudiés, l'efficacité de la mise en place des mesures encadrant la profession d'agent sportif semble compromise vu le caractère international de la profession ce qui rend toute mise en œuvre de sanctions à l'encontre des agents sportifs difficilement concevable. Par ailleurs, les différents éléments de contexte entourant l'exercice de la profession d'agent sportif que nous avons analysé dans la deuxième partie de cette thèse semblent affecter l'orientation des trajectoires professionnelles individuelles ainsi que les conditions de l'exercice de l'activité d'intermédiation. Il convient de penser que les problèmes posés par les activités des agents sportifs résultent, du moins en partie, de l'incapacité des instances compétentes à imposer leurs réglementations à l'ensemble des individus exerçant la profession d'agent sportif.

-III-

Dès les premiers recueils de données empiriques, nous avons pu observer que de nombreux agents rencontrés « vivent » leur profession en dehors de tout cadre réglementaire. Ainsi, notre objectif n'était plus de décrire la profession d'agent sportif à partir de traits vagues qui transparaissent, en filigrane, dans les règlements relatifs à l'exercice de ses activités. Par conséquent, l'engagement dans l'activité d'agent sportif s'impose comme une quête personnelle et individuelle envisagée dans un espace social animé par une forte mobilité et dans l'interaction avec l'autrui. De fait, pour analyser et décrire la profession d'agent sportif, il faut s'intéresser à la relation tripartite joueur/agent/ club. Cette relation est envisagée comme l'espace structurant de la formation identitaire de l'agent sportif. Pour l'agent sportif, l'autre devient un « autre moi » sans lequel l'activité n'aurait pas lieu d'être. L'agent sportif est un acteur « agissant » et « agi ». Des modalités de construction, d'occupation et de délimitation de l'espace professionnel se créent et se façonnent dans le rapport de soi à l'autrui. La relation tripartite est caractérisée par un ensemble de valeurs, de normes, de pratiques, et de contraintes intériorisées et interprétées par les acteurs. En s'intéressant aux différents types de construction

des trajectoires des agents sportifs, nous avons souligné à la fois leur aspiration commune à un idéal de réalisation professionnelle et l'hétérogénéité de leurs parcours biographiques respectifs. L'intérêt pour l'activité d'agent sportif, qui s'installe généralement au contact des milieux sportifs, dépend de variables sociales relativement analogues pour tous les individus : c'est la qualité du réseau relationnel qui détermine les motivations individuelles et oriente les trajectoires professionnelles futures. C'est dans l'interaction et l'échange avec autrui que la place accordée à l'exercice de l'activité d'agent sportif s'élargit. À la suite de ses socialisations « initiales » avec les milieux sportifs, où il se comporte en agent *agi*, l'individu passe à ses premières initiations à la profession d'agent sportif où il devient un agent *agissant*. L'étape des premières initiations à l'activité d'agent sportif semble cruciale car elle revêt des formes très différentes selon les individus et qui se révéleront décisives pour l'orientation ultérieure de l'activité. La grande majorité des agents sportifs développent des compétences professionnelles dans une telle distance avec les institutions publiques et sportives qu'ils évoluent, pour la plupart d'entre eux, en dehors de toute réglementation juridique spécifique.

Ainsi, la construction de la carrière d'agent sportif est déterminée par les aléas des rencontres qui façonnent, structurent et rationalisent la suite des parcours professionnels. Les agents sportifs autodidactes rejettent et dénoncent l'organisation de leur groupe professionnel telle qu'elle est imposée par les instances compétentes en privilégiant une approche pratique et concrète de l'acquisition des connaissances et compétences professionnelles. Dans cette approche, le métier s'acquiert « sur le tas », sur le terrain, avec l'expérience de la pratique quotidienne. La répartition des individus dans les différents segments de l'activité d'intermédiation résulte d'un double processus. Les trajectoires initiales dans le milieu sportif ne garantissant pas les mêmes perspectives de réussite dans l'exercice de l'activité d'agent sportif, l'individu est amené à envisager la construction de sa carrière d'agent comme un processus de participation authentique et active. Par conséquent, une carrière sportive exceptionnelle ne garantit pas la réalisation d'une carrière d'agent sportif réussie. Cette dimension authentique s'accompagne d'un processus parallèle de construction de normes et de valeurs qui varient en fonction des groupes d'appartenance et des groupes de références des agents sportifs.

La hiérarchie de ce groupe professionnel repose sur la reconnaissance des compétences individuelles et s'appuie essentiellement sur la réputation acquise dans le milieu sportif. La

crédibilité professionnelle est acquise et appréciée selon la qualité et la quantité des transferts négociés. Autrement dit, il faut représenter tel sportif et négocier avec tel club pour bénéficier d'une légitimité professionnelle qui *de facto* se porte garante des compétences professionnelles de l'individu. La profession d'agent sportif se distingue par une organisation du travail en réseau, ponctuée par l'instabilité, l'incertitude, la concurrence et la mobilité, une organisation instable qui ne garantit pas l'inscription de la carrière dans la durée. Les différentes segmentations que nous observons dans le domaine des activités d'intermédiation témoignent de l'hétérogénéité de l'univers professionnel des agents sportifs.

L'analyse de l'univers des agents sportifs ne peut pas être réduite à l'étude d'un métier ou d'une profession. Toute forme de catégorisation sociale des individus selon leur appartenance à un groupe professionnel particulier devient caduque dès lors qu'il s'agit de regrouper dans une même catégorie des individus qui, tant par leurs modalités de rémunération que par les conditions de l'exercice de leur activité ainsi que par les efforts consentis pour se libérer de l'étiquetage « agent malhonnête », aspirent à évoluer dans un espace professionnel autonome. Cependant, les aspirations et les réalisations individuelles des agents sportifs sont tributaires des contraintes, des conditions et des systèmes de valeurs du monde social dans lequel ils se positionnent et évoluent tout au long de leur carrière. Le projet de réalisation professionnelle de l'agent sportif se structure dans la relation de soi à autrui et de soi avec le monde qui l'entoure. L'étude des multiples dimensions des trajectoires professionnelles permet de saisir comment se construit l'individu à la fois socialement et professionnellement.

L'idée d'une qualification « académique » et « institutionnalisée » est délaissée au profit de la reconnaissance par les pairs. La réputation et le « carnet d'adresse » des agents sportifs demeurent des critères déterminants dans l'évaluation de leurs capacités à développer une marge de manœuvre en situation de travail et nécessaire à la prise de décisions individuelles. La carrière des agents sportifs est entrecoupée d'entrées et de sorties successives, entretenues par l'espoir de réaliser une carrière d'agent sportif à la hauteur de leurs projections initiales. Le modèle professionnel qui façonne la carrière d'agent sportif s'articule autour de l'activité centrale d'intermédiation. La tournure que prend l'activité d'agent sportif dans le sens de la profession ou de la carrière, renvoie à l'usage que fait l'individu des connaissances et des compétences acquises au contact de ses pairs afin de grappiller des parts du « marché des sportifs » et générer un revenu substantiel. Il s'agit pour l'agent sportif de faire « profession

de sa passion », c'est-à-dire, trouver un équilibre optimal entre les ressources disponibles, ses ambitions personnelles et les possibilités offertes dans la sphère professionnelle.

L'agent sportif moderne est un « acteur pluriel », un entremetteur qui doit composer avec une multiplicité de dispositions, d'arrangements, de façons de faire, d'agir et de réagir. Il est ce fin connaisseur du milieu sportif, ce porte-parole des sportifs professionnels, mais également cet acteur « relais » et pivot de la relation tripartite. Notre recherche tend à démontrer que toute analyse d'un groupe professionnel qui présenterait celui-ci comme un ensemble homogène d'individus partageant un ethos commun se révélerait erronée. C'est précisément l'hétérogénéité du groupe professionnel analysé ici (l'agent sportif appartenant et se référant simultanément à plusieurs groupes distincts au cours de sa carrière) qui constitue l'originalité de ce groupe professionnel au sein duquel s'affrontent et confrontent des conceptions, des valeurs et des références tantôt complémentaires, tantôt antagoniques.

Pour les agents sportifs, la réalisation de soi ne peut être envisagée indépendamment de leur quête d'autonomie. Toutefois, ils ne sauraient formuler cette recherche d'indépendance en dehors des cadres précis où se tissent les liens sociaux. Il en est de la construction identitaire de l'agent sportif. Le processus identitaire relationnel de l'agent sportif dans l'espace professionnel s'articule autour d'un concept décisif, celui de la reconnaissance par les pairs. D'autres types de reconnaissance (institutionnelle, et plus généralement juridico-légale) contribuent également à façonner le processus identitaire. L'agent sportif ambitionne l'élaboration pragmatique d'un modèle éthique auquel adhéreraient tous les membres du groupe professionnel et qui se présenterait comme l'aboutissement d'un parcours professionnel exemplaire, couronné par la reconnaissance interindividuelle. Cette posture favorise une convergence entre les intérêts individuels et l'intérêt collectif. L'agent sportif se place d'abord en contestataire d'une organisation professionnelle trop rigide et hostile à son égard et représentée par les pouvoirs publics et les instances sportives, pour devenir progressivement un rénovateur, un réformateur des conditions d'exercice de sa profession.

L'agent sportif intervient également pour assurer la régulation économique du marché des transferts. Son intervention sur des marchés largement réglementés est façonnée par la nécessité de développer des stratégies de conquêtes de marchés tout en affrontant la concurrence toujours plus intense et déloyale de ses « confrères ». Dans un contexte général

marqué par une forte austérité à l'égard de la profession d'agent sportif, considérablement concurrencée et qui doit de surcroît s'adapter à la constante redéfinition des cadres juridiques l'encadrant, sous la pression des instances sportives et pouvoirs publics, les agents sportifs n'hésitent pas à se poser en acteurs économiques très autonomes et particulièrement agressifs. Les comportements « économiques » des agents sportifs sont motivés par leurs intérêts individuels, leurs stratégies pour protéger et étendre leur champ d'intervention et les efforts consentis pour renforcer et structurer leur activité en tant qu'acteurs et régulateurs économiques rationnels. L'analyse du poids économique de l'agent sportif met en perspective l'hétérogénéité des modalités de sa rémunération résultant des dynamiques et ramifications relationnelles observées dans le cadre de la relation tripartite. L'activité économique des marchés sportifs est fondée sur l'échange de capital, celui de l'agent sportif étant avant tout un capital symbolique intrinsèquement lié au capital spécifique de son mandant lequel constitue l'objet même de cet échange. Plus le capital spécifique des individus qu'il représente est élevé, plus l'agent sportif s'impose en tant qu'acteur économique légitime. Ainsi, son poids économique est indissociable du capital spécifique de ses mandants qu'il cherche à maximiser tout en optimisant les sources mobilisées à cet effet, en l'occurrence son capital spécifique.

-IV-

Notre étude dresse le portrait d'une profession inachevée, en voie de construction. Ne nous y trompons pas : si la profession d'agent sportif est légalement protégée et encadrée, ce n'est pas tant pour préserver le monopole de ses membres que pour sauvegarder les intérêts de ceux-là mêmes qui sont à l'origine de la mise en œuvre de cette protection, c'est-à-dire les pouvoirs publics et la gouvernance sportive. Investis dans des trajectoires étudiées dans notre recherche comme des carrières d'agent sportif, ces individus sont dès lors autre chose que des avocats ou anciens sportifs. Ils forment un groupe professionnel dont les membres partagent un capital sportif et relationnel spécifique et symbolique qui différencie clairement, de manière parfois objective mais aussi souvent subjective, ceux qui en sont détenteurs de ceux qui ne le sont pas. Capital spécifique accumulé dans le temps repose sur la maîtrise pratique des tâches et des rôles professionnels, sur le développement et l'appropriation d'un « flair », sur

l'intériorisation d'une culture particulière, mais également sur une « réputation », un « capital-confiance » qui atteste de la crédibilité et de la légitimité de ceux qui s'en prévalent.

Outre sa construction conceptuelle et théorique, élaborée pour les besoins de notre analyse, l'agent sportif conçoit sa réalité immédiate et concrète dans la manière dont elle est intrinsèquement occupée et subjectivement structurée par ceux qui l'habitent. Le métier d'agent sportif ne peut être réduit à la simple somme des activités et des entités qui le composent.

Dans le contexte actuel où les relations entre les politiques sportives nationales et le système sportif international semblent marquées par les problématiques induites par la mondialisation, l'exemple de l'agent sportif révèle que les modalités d'institutionnalisation de la profession au cours des années 1990 renvoient moins à une volonté objective de la gouvernance sportive internationale d'accorder aux agents sportifs une reconnaissance sociale et un cadre légal nécessaire à l'exercice de leurs activités, qu'aux contraintes résultant de la jonction entre les transformations du sport au cours des trois dernières décennies et les bouleversements institutionnels et structurels qui en ont découlé. Les processus, les réglementations et les mécanismes de régulation analysés dans notre recherche demeurent approximatifs, relatifs, fragmentaires et insuffisants, caractéristiques d'une profession « inachevée », toujours à l'affût de nouvelles réformes la concernant. Les phénomènes analysés semblent d'une portée limitée, les processus d'autonomisation étant marqués par cet inachèvement. Les individus exerçant la profession d'agent sportif se caractérisent également par des actions parfois déviantes ainsi que par des contraintes inégales selon les contextes au sein desquels ils évoluent. Les différents éléments d'analyse que nous avons essayé de faire ressortir dans notre recherche, tels que la genèse de la profession, les modifications successives de son encadrement juridique, l'incompatibilité de certains mécanismes de régulation existants, la spéculation des marchés de transferts et leur incertitude grandissante ou encore les difficultés liées à l'élaboration et l'adoption d'un encadrement uniforme confèrent à la profession une certaine vulnérabilité qui marque de son empreinte les conditions d'investissement individuel de l'espace professionnel.

Nous avons souhaité faire de cette recherche une contribution à l'analyse des professions « inachevées ». A partir du cas limité des agents sportifs et en dépit des limites

inhérentes à notre approche, elle a permis de découvrir et de préciser l'émergence et l'influence des individus qu'il convient de désigner tantôt comme des « professionnels du sport », tantôt comme des « professionnels au service du sport » : des acteurs autonomes qui, bien qu'engagés dans des activités professionnelles parallèles, se sont graduellement spécialisés dans la représentation des sportifs jusqu'à revendiquer une identité d'agent sportif authentique. Pour certains, cet engagement dans les activités d'intermédiation n'est pas tant le résultat d'un choix professionnel initial que l'aboutissement d'une opportunité de « faire carrière » dans un espace professionnel symbolique et « idéalisé ». L'émergence puis la reconnaissance sociale d'une catégorie spécifique de professionnels du sport, rend compte des divergences et des fissures qui pèsent sur l'institution sportive, consécutivement aux mutations de la gouvernance sportive induites par les processus d'autonomisation et de professionnalisation des disciplines sportives. Dans notre analyse de l'agent sportif, nous avons essayé de démontrer que, au-delà des dispositions juridiques régissant son activité, son importance croissante se lit également comme l'émergence, parfois fortement contestée, d'une nouvelle catégorie de travailleurs sportifs, capables de constituer une forme de « contre-pouvoir » dont l'autocontrôle reposerait sur la possession d'un capital spécifique plus ou moins facilement cumulable. Si aujourd'hui la profession d'agent sportif semble encore marginalisée, son autonomisation, quant à elle, commence à produire des effets tangibles sur la distribution du pouvoir au sein de la sphère sportive.

En posant notre regard sur le long processus de construction de la profession d'agent sportif, les paradigmes dominants de la sociologie des professions nous ont permis d'interroger les effets sociaux et conjoncturels de l'évolution des modes d'investissement de la profession dans l'espace du sport en termes de reconnaissance et de légitimation de ce groupe professionnel et de son incursion dans la réalité sociale. Notre recherche a mis l'accent sur toute une série de transactions qui s'effectuent quotidiennement entre des agents sportifs marqués par leurs qualités de négociateurs et un ensemble d'acteurs sportifs, politiques ou sociaux pour qui les agents sportifs représentent des modérateurs efficaces et indispensables pour assurer la régulation des différents circuits d'échanges au sein de l'espace social investi par ce groupe professionnel.

BIBLIOGRAPHIE

I- BIBLIOGRAPHIE SCIENCES SOCIALES ET SOCIOLOGIE DES PROFESSIONS

- ABBOTT A., 1988, *The System of the Professions. An Essay of the Division of Expert Labour*, Chicago, University of Chicago Press.
- ALTET M., 1994, *La formation professionnelle des enseignants*, Paris, PUF.
- AKERLOF G., 1970, « Le marché pour des citrons : incertitude de qualité et le mécanisme du marché », *Journal trimestriel des sciences économiques*, 84 (3), 488-500.
- ANCIAUX, M., DANSE, P., ERRAIS, B., IRLINGER, P., LEBLANC, P., LOUVEAU, C. & METOUDI, M., *Aspects de la réussite sportive : étude de quelques facteurs sociaux et institutionnels*, Paris : Mission de recherche de l'INSEP, 1981.
- BACHELARD G., 2004 (1949), *La psychanalyse du feu*, Paris, Folio.
- BARBIER J.-M. (dir), 1996, *Savoirs théoriques et savoirs d'action*, Paris, PUF.
- BARDIN L., 1977, *L'analyse de contenu*, Paris, PUF.
- BASZANGER I., 1983, « La construction d'un monde professionnel : entrées des jeunes praticiens dans la médecine générale », *Sociologie du travail*, n° 3, 1983, p. 275-94.
- BEAUD M., 1998, *L'art de la thèse*, Paris, La Découverte.
- BEAUD S., WEBER F., 2003, *Guide de l'enquête de terrain*, Paris, La Découverte.
- BECK U., 2001 (1986), *La société du risque. Sur la voie d'une autre modernité*, Paris, Aubier.
- BECK U., GIDDENS A., LASH S., 1994, *Reflexive Modernization. Politics, traditions and aesthetics in the modern social order*, Cambridge, Polity Press.
- BECKER G., 1964 /1975, *Human Capital*, Chicago, University of Chicago Press
- BECKER H.S., 1960, « Notes on the concept of commitment », *American Journal of Sociology*, 66, 32-40

- BECKER, H-S., 1970, *Sociological Work*, Chicago: Aldine.
- BECKER H.S., 1985 (1963), *Outsiders*, Paris, Métailié
- BECKER H.S., 1988, *Les mondes de l'art*, Paris, Flammarion
- BECKER H.S., 2002, *Les ficelles du métier*, Paris, La Découverte.
- BECKER H.S., Geer B., Hughes E. C., Strauss A. L., 1961, *Boys in white, Student Culture in Medical School*, Chicago, The University of Chicago Press.
- BECKER H.S., GEER B., HUGHES E.C., 1995, (1968), *Making the Grade: the academic side of college life*, New Brunswick, Transaction Publishers.
- BECKER H.S., 2006, *Sur le concept d'engagement*, revue *Sociologie S*, en ligne, <http://w3.univ-tise2.fr/aislf/spip/article.php3?idarticle=145>.
- BECKER H.S. 1985, *Outsiders. Études de sociologie de la déviance*, Paris, Métailié.
- BERTAUX D. ET BERTAUX-WIAME I., 1980, *Une enquête sur la boulangerie artisanale en France*, Rapport au CORDES, juin 1980, offset, 2 vol.: vol 1, 401 p.; vol. 2, 124 p.
- BIDART, C., « Crises, décisions et temporalités : autour des bifurcations biographiques », *Cahiers internationaux de sociologie*, n°120, 2006.
- BLANCHET A., 1999, « L'entretien : La co-construction du sens », in Revault d'Allonnes C., *La démarche clinique en sciences humaines*, Paris, Dunod.
- BLANCHET A., GOTMAN A., 2001, *L'enquête et ses méthodes : l'entretien*, Paris, Nathan Université.
- BOLLIET D., SCHMITT J.P., 2002, *La socialisation*, Rosny, Bréal.
- BOLTANSKI L., 1982, *Les cadres. La formation d'un groupe professionnel*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- BOLTANSKI L., 1990, *L'amour de la justice comme compétences*, Paris, Métailié.
- BOLTANSKI L., THEVENOT L., 1991, *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard.
- BOLTANSKI L., CHIAPELLO E., 1999, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard.
- BONALDI C., ROUSSIAU N., 1999, *Les représentations sociales*, Paris, Dunod.
- BOUFFARTIGUE P., GADEA C., 2000, *Sociologie des cadres*, Paris, La Découverte, « Repères ».
- BOURDIEU, P. & PASSERON, J-C., 1964, *Les héritiers*, Paris : Editions de minuit.

- BOURDIEU P., 1972, *Esquisse d'une théorie de la pratique*, Genève, Droz.
- BOURDIEU P., BOLTANSKI L., DE SAINT MARTIN M., 1973, « Les stratégies de reconversion », *Informations sur les Sciences sociales*, 12 (5).
- BOURDIEU P., 1979, *La distinction*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- BOURDIEU P., 1980, *Le sens pratique*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- BOURDIEU P., 1982, *Ce que parler veut dire. L'économie des échanges linguistiques*, Paris, Fayard.
- BOURDIEU P., 1982, *La leçon sur la leçon*, Paris, Les Éditions de Minuit
- BOURDIEU P., (dir), 1993, *La misère du monde*, Paris, Seuil.
- BOURDIEU P., 1984, « Comment peut-on être sportif », in *Questions de sociologie*, Les éditions de Minuit.
- BOURDIEU P., 1997, *Méditations pascaliennes*, Paris, Seuil.
- BOURDIEU P., 1998 (1992), *Les règles de l'art. Genèse et structure du champ littéraire*, Paris, Seuil.
- BOURDIEU P., 2001, *Science de la science et réflexivité*, Paris, Éditions Raisons d'agir.
- BOURDIEU P., PASSERON J.C., 1964, *Les héritiers*, Paris, Les Éditions de Minuit
- BOURDIEU P., DARBEL A., 1969, *L'amour de l'art, Les musées d'art européens et leur public*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- BOURDIEU P., PASSERON J. C., 1970, *La reproduction*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- BOURDONCLE R., DEMAILLY L. (dir), 1998, *Les professions de l'éducation et de la formation*, Villeneuve d'Ascq, Presses Universitaires du Septentrion.
- BOUVET P., 1996, « Les salaires des « vedettes » du sport professionnel par équipe: une application privilégiée de la théorie du salaire d'efficience ? », [*Revue Française d'Économie*](#), vol. 11, issue 4, pages 119-144.
- BUCHER R. & STRAUSS A., 1961, « *La dynamique des professions* », *La trame de la Négociation*, Paris, L'Harmattan
- BUSCATTO M., 2003, « Chanteuse de jazz n'est point métier d'homme. L'accord parfait entre voix et instrument », *revue française de sociologie*, janvier-mars 2003, 44-1, pp 35-62.
- CABIN P. et DORTIER J.F., (coord), 2000, *La sociologie, histoire et idées*, Paris, Éditions Sciences Humaines.
- CALLON M., LASCOUMES P., BARTHE Y., 2002, *Agir dans un monde incertain*,

Paris, La Découverte.

CAMILLERI C. et al., 1990, *Stratégies identitaires*, Paris, PUF.

CAMPEAU R. et al., 1998, *Individu et société*, Paris, Gaëtan Morin Éditeur.

CARR-SAUNDERS M., WILSON P.A., *The Professions*, Cambridge, Oxford University Press, 1933.

CASTEL R., 1995, *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Paris, Fayard.

CEFAÏ D. (coor), 2003, *L'enquête de terrain*, Paris, La Découverte/M.A.U.S.S.

CHAMPY, F., 2009, *Sociologie des professions*, PUF.

CHAPOULIE J. M., 2001, *La tradition sociologique de Chicago*, Paris, Seuil.

CHAPOULIE J.M., 1973, « Sur l'analyse sociologique des professions », *Revue Française de Sociologie*, 14-1, pp 86-114.

CHAPOULIE J-M., 1987, *Les Professeurs de l'enseignement secondaire. Un métier de classe moyenne*, Paris, Maison des sciences de l'homme.

CHEVALIER, V., « Pratiques culturelles et carrières d'amateurs : les cas des parcours des cavaliers dans les clubs d'équitation », *Sociétés Contemporaines*, 29, 1998, p.27-41.

CORCUFF P., 1995, *Les Nouvelles sociologies. Constructions de la réalité sociale*, Paris, Nathan.

CROZIER M., ERHARD F., 1977, *L'acteur et le système*, Paris, Seuil.

DARMON M., 2006, *La socialisation*, Paris, Armand Colin.

DEFrance, J., *Sociologie du sport*, Paris : La découverte, 1997, p 97-100.

DEMAILLY L., 1987, « La qualification ou la compétence professionnelle des enseignants », *Sociologie du travail*, XXIX, 1/87.

DEMAZIERE D., DUBAR C., 2004 (1997), *Analyser les entretiens biographiques. L'exemple des récits d'insertion*, Laval, Presses de l'Université de Laval.

DEMAZIERE D., GADÉA C., 2009, *Sociologie des groupes professionnels, Acquis récents et nouveaux défis*, Paris, La Découverte.

DE QUEYROZ J.M., ZIOTKOWSKI M., 1997, *L'interactionnisme symbolique*, Rennes, PUR.

DESCHAMPS C., et al. , 1999, *L'identité sociale, la construction de l'individu dans les relations entre groupes*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.

DESCOLOMBES M., 1997, *Qu'est-ce qu'un métier ?*, Paris, PUF.

- DESROSIERES A., THEVENOT L., 1988, *Les catégories socioprofessionnelles*, Paris, La Découverte.
- DUBAR C., 1991, *La socialisation. Construction des identités sociales et professionnelles*, Paris, Armand Colin.
- DUBAR C., 1992, « Formes identitaires et socialisation professionnelle », Paris, *Revue française de sociologie*, XXXIII.
- DUBAR C., 2000, *La crise des identités, l'interprétation d'une mutation*, Paris, PUF.
- DUBAR C., 2006, *Faire de la sociologie. Un parcours d'enquêtes*, Paris, Belin.
- DUBAR C., TRIPIER P., 1998/2005, *Sociologie des professions*, Paris, Armand Colin.
- DUBET F., 1994, *La sociologie de l'expérience*, Paris, Seuil.
- DUBET F., 2004, *L'école des chances*, Paris, Seuil.
- DUBET F., 2006, *Injustices. L'expérience des inégalités au travail*, Paris, Seuil.
- DUBET F., MARTUCCELLI D., 1996, *A l'école. Sociologie de l'expérience scolaire*, Paris, Seuil.
- DUBY G., 1978, *Les trois ordres ou l'imaginaire féodal*, Paris, Gallimard.
- DURKHEIM E., 1960 (1909), *Les formes élémentaires de la vie religieuse*, Paris, PUF.
- DURKHEIM E., 1922, *Éducation et sociologie*, Paris, Alcan.
- DUTERCQ Y., 1993, *Les professeurs*, Paris, Hachette Éducation.
- ELIAS N., 1983/1990, *La société des individus*, Paris, Fayard.
- ELIAS N., 1991, *Mozart. Sociologie d'un génie*, Paris, Seuil.
- ELIAS N., 1991, *Qu'est-ce que la sociologie* POCKET, Editions de l'Aube.
- EHRENBERG A., 1991, *Le culte de la performance*, Calmann-Lévy, Paris.
- ERHENBERG A., 2000, *La fatigue d'être soi. Dépression et société*, Paris, Odile Jacob.
- ERIKSON E., 1972, *Adolescent et crise. La quête de l'identité*, Paris, Flammarion.
- EYMERI J.M., 2001, « La fabrique des énarques », *Economica*, Paris.
- FABIANI J. L., 1986, « Carrières improvisées : théorie et pratique de la musique de jazz en France », in Moulin R., *Sociologie de l'art*, Paris, la Documentation Française.
- FARNEL F. J., *Le lobbying : stratégies et techniques d'intervention*, Paris, Éditions Organisation, 1994.
- FOUCAULT M., 1975, *Surveiller et punir. Naissance de la prison*, Paris, Gallimard, 1975.
- FREIDSON E., 1970, *The profession of Medicine*. New York, Dodd, Mead & Co.

- FREIDSON E., 1986, *Professional Powers*, Chicago, University of Chicago Press.
- FREUD S., 1984, *Formulation sur les deux principes de l'advenir psychique, Résultats, idées, problèmes* (1911), II, Paris, PUF.
- GADEA C., 2003, *Les cadres en France. Une énigme sociologique*, Paris, Belin.
- GARFINKEL H., 1967, *Studies in Ethnomethodology*, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.
- GIDDENS A., 1987, *La construction de la société. La théorie de la structuration*, Paris, PUF.
- GIDDENS A., 2004, *Les conséquences de la modernité*, Paris, L'Harmattan.
- GOFFMAN E., 1969, *Le parler frais d'Erving Goffman*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- GOFFMAN E., 1973, *La mise en scène de la vie quotidienne*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- GOFFMAN I., 1963/1975, *Stigmates. Les usages sociaux des handicaps*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- GOFFMAN E., 1977, *Stigmate, Les usages sociaux des handicaps*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- GOFFMAN E., 1961/1979, (trad. Liliane et Claude Lainé), *Asiles. Études sur la condition sociale des malades mentaux et autres reclus*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- GOFFMAN E., 1991, *Les Cadres de l'expérience*, Paris, Les Éditions de Minuit.
- GOODMAN P.S., PENNING S. J.M. (eds), 1977, *Perspectives on organizational effectiveness*, San Francisco.
- HABERMAS J., 1992, *Droit et démocratie*, Paris, Gallimard.
- HEILBRON J., 1986, « La professionnalisation comme concept sociologique et comme stratégie des sociologues », in « Historiens et Sociologues d'aujourd'hui », Rapport des journées d'études annuelles de la Société Française de Sociologie, 14-15 juin 1984, Université de Lille I.
- HUGHES E.C., 1958, *Men and their Work*, Glencoe, Illinois, The Free Press.
- HUGHES E.C., 1996, *Le regard sociologique. Essais choisis*, Paris, EHESS.
- HUGHES E.C., 1996, « Le drame social du travail », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°115, décembre 1996, p.94-100.
- KAUFMANN J.C., 1996, *L'entretien compréhensif*, Paris, Nathan.
- KAUFMANN J.C., 2001, *Ego. Pour une sociologie de l'individu*, Paris, Nathan.

- KAUFMANN J.C., 2004, *L'invention de soi, une théorie de l'identité*, Paris, Armand Colin.
- LAHIRE B., 2002, *A quoi sert la sociologie ?*, Paris, La Découverte.
- LAHIRE B., 2005, *L'esprit sociologique*, Paris, La Découverte.
- LAING R.D., 1971 (1961), *Soi et les autres*, Paris, Gallimard.
- LANG V., 1999, *La professionnalisation des enseignants. Sens et enjeux d'une politique institutionnelle*, Paris, PUF.
- LARSON M.S., 1977, *The rise of professionalism. A sociological analysis*, Berkeley, University of California Press.
- LATOUR B., 1996, *Sur la pratique des théoriciens*, in Barbier J. M. (dir), *Savoirs théoriques et savoirs d'action*, Paris, PUF.
- LEIBENSTEIN H., 1987, *Inside the Firm; The Inefficiencies of Hierarchy*, Harvard University Press.
- LEVI-STRAUSS C., 1977, *L'identité*, Paris, PUF.
- MARTUCCELLI D., 2002, *Grammaires de l'individu*, Paris, Gallimard.
- MARX K., 1996, *Manuscrits de 1844*, Paris, Flammarion.
- MAURICE M., 1972, « Propos sur la sociologie des professions », *Sociologie du travail*, 2/72, p. 213-225.
- MEAD G. H., 1963 (1934), *L'esprit, le soi et la société*, Paris, PUF.
- MENGER P.M. (dir), 2003, *Les professions et leurs sociologies. Modèles théoriques, catégorisations, évolutions*, Paris, éditions de la Maison des sciences de l'homme.
- MENGER P.M., 1991, « Marché du travail artistique et socialisation du risque. Le cas des arts du spectacle », *revue française de sociologie*, XXXII, pp. 61-74.
- MENGER P.M., 1997, *La profession de comédien. Formations, activités et carrières dans la démultiplication de soi*, Paris, La Documentation Française.
- MENGER P.M., 2002, *Portrait de l'artiste en travailleur. Métamorphoses du capitalisme*, Paris, Seuil.
- MENGER P.M., 2004, « Une organisation désintégrée du travail : l'emploi par l'intermittence et sa couverture assurantielle dans les arts du spectacle », *Droit Social*, septembre-octobre 2004.
- MERTON R.K., 1965 (1950), *Éléments de théorie et de méthode sociologique*, Paris, Plon.
- PARADEISE C., 1985, *La vie des marchés fermés. Le cas de la marine de commerce française*, Paris, Université de Paris-Sorbonne.

- PARK R., 1952, *Human communities*, Glencoe, Free Press.
- PARKIN F., 1979, *Marxism and Class Theory : a Bourgeois Critique*: Tavistock Publications.
- PARSONS T., 1951, *The Social System*, New York, Free Press.
- PARSONS T., 1958, "The professions and social structure", in *Essays in sociological theory*, Glencoe, The Free Press.
- PARSONS T., 1977, *Social Systems and the Evolution of Action Theory*, New York, New York: The Free Press.
- PASSERON J.C., 1986, *Le chassé-croisé des œuvres et de la sociologie*, in R. Moulin (dir), *Sociologie des arts*, Paris, La Documentation française.
- PAUL M., 2004, *L'accompagnement : une posture professionnelle spécifique*, Paris, L'Harmattan.
- RAWLS J., 1971, *A Theory of Justice*, Cambridge, Harvard University Press.
- SCHLANGER J., 1997, *La vocation*, Paris, Seuil.
- STRAUSS A., 1958, *Miroirs et masques*, Paris, Métailié.
- STRAUSS A., 1992, *La trame de la négociation, sociologie qualitative et interactionnisme*, Paris, L'Harmattan.
- STRAUSS A., CORBIN J., 1990, *Basics of qualitative research: Grounded theory, procedures and techniques*, Newbury Park, California, Sage.
- STROOBANTS M., 1993, *Savoir-faire et compétences au travail: une sociologie de la fabrication des aptitudes*, Bruxelles, Éditions de l'Université de Bruxelles.
- STROOBANTS, M., 2005, *Sociologie du travail*, Paris, Colin.
- SUPIOT A., 1987, « Actualité de Durkheim. Notes sur le néo-corporatisme en France », *Droit et société*, 6-1987, pp. 175-192.
- SUPIOT A., 1994, *Critique du droit au travail*, Paris, PUF.
- TERSSAC G. de, 1996, *Savoirs, compétences et travail*, in Barbier J. M., *Savoirs théoriques et savoirs d'action*, Paris, PUF.
- TOURAINE A., 1974, *Pour la sociologie*, Paris, éd. Du Seuil.
- TOURAINE A., 1992/2002, *Critique de la modernité*, Paris, Fayard.
- TRÉANTONT J-C., 1960, « Le concept de carrière », in *Revue Française de Sociologie*, n°1, p. 73-80.

TRIPPIER P., 1993, « La sociologie du travail », in Durand J.P. (dir) *Sociologie contemporaine*, Paris, Vigot.

TSOUKALA A., 2004, « La construction médiatique de la figure du hooligan dans la presse française », in *Société de Sociologie du Sport de Langue Française, Dispositions et pratiques sportives. Débats actuels en sociologie du sport*, L'Harmattan, coll. Sports en société, Paris, p. 345-360.

VOEGTLI M., 2004, « Du jeu dans le je : ruptures biographiques et travail de mise en cohérence », *Lien social et politiques*, no 51, printemps 2004.

WEBER M., 1995, *Économie et société/1. Les catégories de la sociologie*, Paris, Plon.

WEBER M., 2003 (1919), *Le savant et le politique*, Paris, La Découverte

II- BIBLIOGRAPHIE METHODOLOGIE

BACHELARD G., 1938/1970, *La formation de l'esprit scientifique*, Librairie Philosophique J. Vrin.

BECKER H., 1999, « *The Chicago School, so-called* », *Qualitative Sociology*, 22 (1), 3-10.

BERTHELOT J.-M., 1990, *L'Intelligence du social*, Paris, PUF.

BLANCHET A. et al., 1985, *L'entretien dans les sciences sociales*, Paris, Dunod.

BLANCHET A. 1999, *La démarche clinique en sciences humaines*, Revault d'Allonnes et coll.

BLUMER H., 1969, *Symbolic Interactionism, Perspective and Method*, Englewood-Cliffs (NJ), Prentice Hall.

BOURDIEU P., CHAMBOREDON J.C. et PASSERON J.C., 1968, *Le métier de sociologue*, Paris, éd. Mouton-Bordas.

CLAVAL P., 1980, *Les mythes fondateurs des sciences sociales*, Paris, PUF.

COMREY AL., 1987, *Common methodological problems in factor analytic studies*, *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 648-659.

DURKHEIM E., 1977, *Les règles de la méthode sociologique*, Paris, PUF.

HEMPEL C., 1966/1996, *Eléments d'épistémologie*, Armand Colin, Coll. Cursus.

- JAVEAU C., 1971, *L'enquête par questionnaire, manuel à l'usage du praticien*, Bruxelles, Institut de sociologie.
- KERLINGER F.N., 1973, *Foundations of behavioural research*, 2nd edition, New York: Holt, Rinehart and Winston.
- MARX K., 1977, *Contribution à la critique de l'économie politique*, Paris, Editions Sociales.
- Mc PHAIL C., 1979, "Rexroat, Mead versus Blumer: the divergent methodological perspectives of social behaviourism and symbolic interactionism", *ASR*, 44, 449-467.
- MERTON R.K. 1959, "Notes on Problem Finding in Sociology" in R.K. Merton. L. Broom et I. Cottrell *Sociology Today: Problems and Prospects*, New York, Basic Books.
- MORIN E., 2004, *La Méthode 6. Éthique*, Paris, Éd. du Seuil.
- PARSONS T., 1955, *Eléments pour une sociologie de l'action*, Paris, Plon.
- RICOEUR P., 1995, *Éthique et responsabilité*, Paris, La Baconnière.
- SIMMEL G., 1991, *Sociologie et épistémologie*, Paris, PUF.
- STRAUSS A. et CORBIN J., 2004, *Les fondements de la recherche qualitative. Techniques et procédures de développement de la théorie enracinée*, Fribourg, Academic Press.
- WEBER, M., 1964, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Plon.
- WEBER M., 1971, *Economie et la Société*, 1^è partie, Paris, Plon.

III- BIBLIOGRAPHIE SPECIFIQUE

A) Ouvrages spécifiques

- AKINDES G., DARBY P. and Kirwin M., 2007, « Football Academies and the Migration of African Football Labour to Europe », *Journal of Sport and Social Issues*, vol. 31, n°2.
- ANDREFF W., 1986, *Economie du sport*, Paris, PUF.
- ANDREFF W., 2002, « FIFA Regulation of International Transfers and the Coubertoin Tax: Enforcement, Scope and Return. A Rejoinder to Bill Gerard », *European Sport Management Quarterly*, vol. 2, n°1, pp.57-60.
- AZHAR A., 2009, *PSG, Ton univers impitoyable*, Editions Solar.
- BAKADIABABU T. 2001, *Le Commerce et la Traite des Footballeurs Africains et Sud-*

Américains en Europe, L'Harmattan, Paris.

BADDELEY M., 1996, « Le sportif, sujet ou objet ? La protection de la personnalité du sportif », *Rapports et communications de la Société suisse des juristes, Revue de droit suisse*, 2/1996, pp. 135-147.

BARTLETT S.J., 1993, « Contract Negotiations and Salary Arbitration in the NHL. An Agent's View », *Marquette Sports Law Journal*, vol. 4, n°1, Fall 1993, pp. 1-34.

BELLOIR P., « L'exercice illégal de l'activité d'agent sportif sous Cass. crim 24 janvier 2006 », publié le 16 mai 2007 disponible sur le lien suivant : <http://www.net-iris.f>

BOUHY J., 2008, « Il faut garder un contrôle total sur l'utilisation de l'image de nos sportifs », *Lettre de l'officiel juridique du sport*, Octobre 2008.

BRANCO MARTINS R. 2005, « The Laurent Piau Case of the ECJ on the Status of Players' Agents », *The International Sports Law Journal*, n°3-4, 2005, pp. 8-12.

BUY F., « Libres propos sur les agents sportifs », *La Gazette du Palais*, n°311-312, novembre 2007.

CAIN L.P., « The Business of Sports Agents » (review), *Enterprise & Society*, vol.4, n°2, June 2003, pp.374-376.

CAMY J. 2005, *Les systèmes sportifs en Europe : éléments constitutifs, configurations et performances*, Université Claude Bernard Lyon 1.

CHAKER A-N., 1999, *Study on National Sports Legislation in Europe*, Council of Europe Publishing, Strasbourg.

CHAKER A-N., 2004, *Good Governance in Sport. A European Survey*, Council of Europe Publishing, Strasbourg, September.

CAMY J. 2001, « Les « configurations » sportives en Europe et le sport de haut niveau : premières analyses », *Sport de haut niveau et sport professionnel en région(s). Quelles articulations avec l'État et l'Europe*, Maison des Sciences de l'Homme d'Aquitaine, Bordeaux, pp. 37-48.

CARPENTIER F., « Le conflit entre le C.I.O. et la F.I.F.A. dans l'entre-deux-guerres. Les Jeux olympiques contre la Coupe du Monde de football », *Staps* 2/2005 (no 68), p. 25-39.

CARPENTIER F., 2006, « Aux origines de l'exclusion du tennis des Jeux olympiques », *Le Mouvement Social* 2/2006 (no 215), p. 51-66.

CHAMOULAUD V., 2006, « A strategic approach to guarantee the future of

independent sport agents in basketball », *Report MEMOS IX*, 5 septembre 2006.

COUCH B., 2000, « How agent competition and corruption affects sports and the athlete-agent relationship and what can be done to control it », *Seton Hall Journal of Sport Law*, 2000, 10, pp. 111-137.

CRANDALL J. P., 1981, « The agent-athlete relationship in professional and amateur sports: the inherent potential for abuse and the need for regulation », *Buffalo Law Review*, vol. 30, pp. 815-849.

DAMY G., 2006, « Comment contrer les pratiques irrégulières dans les conventions d'agents de joueurs de football ? », *Gazette du Palais*, vol. 126, n°3, pp.1605-1608.

DAVID P., 2005, *Human Rights in Youth Sport: a critical review of children's rights in competitive sports*, Routledge.

DAVIS T. et Shropshire K.L., 2008, *The Business of Sports Agents*, University of Pennsylvania, 2nd edition.

DEFRANCE J., 1997, *Sociologie du sport*, Paris : La découverte.

DEFRANCE J., 2004, « La formation de principes de justice propres au champ sportif », in *Justice et injustice dans le sport : règles de droit, règles de société*, Neuchâtel (Suisse) : éd. Centre International d'Etude du Sport, pp.83-94

DUBEY J-P., 2000, *La libre circulation des sportifs en Europe*, Emile Bruylant

FLEURIEL S., 1997, « Sport de haut niveau ou sport d'élite? La raison culturelle contre la raison économique – sociologie des stratégies de contrôle d'Etat de l'élite sportive ». Thèse de doctorat de sociologie soutenue le 27 octobre 1997 à l'Université de Nantes sous la direction de J-M Faure. <http://sebastien.fleuriel.free.fr/IMG/pdf/TheseFleuriel.pdf> (Consulté le 01/06/2011).

FLEURIEL, S. SCHOTTÉ M, 2008., *Sportifs en danger. La condition des travailleurs sportifs*. Bellebombe-en-Bauges, Editions du croquant. Coll. Savoir/Agir.

GERRARD B., 2002, « The Muscle Drain, Coubertoin-Type Taxes and the International Transfer System in Association Football », *European Sport Management Quarterly*, vol. 2, n°1, pp.47-56.

FARNELL F.J., 1994, *Le lobbying : stratégies et techniques d'intervention*, Paris, Éditions Organisation, 1994.

GOUGUET J-J. et PRIMAULT D., 2005, « Analyse économique du fonctionnement du marché des transferts dans le football professionnel », in *Le Sport Professionnel Après l'Arrêt Bosman* :

Une Analyse Economique, Presses Universitaires de Limoges, 2005, pp. 114 et suivantes.

GOUGUET J-J. et PRIMAULT D., 2006, « Les agents dans le sport professionnel : analyse économique », *Revue juridique et économique du sport*, n°81, décembre, pp. 7-44 (Contribution présentée au Colloque de l'Association Française de Sciences Economiques, Paris La Sorbonne, septembre 2005).

GOUGUET J-J. (dir.), 2009, *Le sport professionnel après l'arrêt Bosman: une analyse économique internationale*, Presses Universitaires de Limoges et du Limousin (Pulim), Limoges, 3^{ème} édition.

HAYNES J., 2008, « Football Trafficking – the new Slave Trade », *New Criminologist*, 19 March.

HILL D., 2008, *Comment truquer un match de foot?*, Editions Florent Massot.

HOLT M., Michie J. and Oughton C., 2006, *The Role and Regulation of Agents*, The Sports Nexus, London.

HUSTING A., 2005, « Le statut des agents de joueurs en Europe », in Observation sur l'arrêt Piau contre la Commission européenne, *Revue Juridique et Economique du Sport*, n°75, juin, pp. 47-58.

HUSTING A., 2007, « Quelle intervention communautaire pour réguler la profession d'agent de joueur? », *Revue Juridique et Economique du Sport*, n°85, décembre, pp. 147-160.

JELLINGHAUS S., 2008, « The position of the Players Agent in European Law after the White Paper on Sport », *The International Sports Law Journal*, n°1-2, pp.91-93.

JESSEL J. et MENDELEWITSCH P., 2007, *La face cachée du football business*, Flammarion, Paris.

JOHNSON G., 2006, *Football and Gangsters*, Mainstream Publishing.

LAMSTER M., 2007, *Spalding's World Tour: The Epic Adventure That Took Baseball Around The Globe And Made It America's Game*, The Perseus Books Group.

LANFRANCHI P. and Taylor M., 2001, *Moving with the Ball. The Migration of Professional Footballers*. Oxford: Berger Publishers.

LASSUS M., 2000, *L'affaire Ladoumègue*, Paris, L'Harmattan.

LEA B. C., 2008, « Sports Are Big Business, So Stop Playing Games: Why Federal Regulation Should Require Every Sports Agent To Possess a J.D. », University of Georgia

(Law).

MADSEN L. B. and JOHANSSON J.M., 2008, *The Star of Africa. On the Dirty Business of Football*, Tiden Norsk Forlag, Oslo.

MAGEE J., et SUGDEN J., 2002, « The World at their Feet: Professional Football and International Labor Migration », *Journal of Sport and Social Issues*, vol. 26, n°4, pp. 421-437.

MAGUIRE J., 1999, *Global Sport: Identities, Societies, Civilizations*, Polity Press, Cambridge.

MARMAYOU J.-M., 2007, « L'avocat peut-il être agent sportif ? », *Recueil Dalloz*, 11, pp.746 ets.

MASON D.S., Duquette G.H., 2005, « Globalisation and the evolving player-agent relationship in professional sport », *International Journal of Sport Management and Marketing*, vol.1, n°1/2, pp. 93-109.

MASON D.S., 2006, « Player agents » in ANDREFF W., SZYMANSKI S., *Handbook on the economics of sport*, Edward Elgar, London, pp. 677-684.

ODDOS S., 2006, « Football : nouvelles règles pour les agents sportifs en Angleterre », *European Business Lawyers*, Novembre.

POLI R., 2004, *Les Migrations internationales des footballeurs. Trajectoires de joueurs camerounais en Suisse*, Editions CIES, Neuchâtel.

PINNA A., 2006, « The international supply of sports agent services », *The International Sports Law Journal*, January-April.

POLI R., 2006, « Africans Status in the European Football Player's Labour Market », *Soccer and Society*, vol. 7, n°2-3, pp. 278-291.

POLI R., 2007, « Transferts de footballeurs : la dérive de la marchandisation », *Finance & Bien Commun*, n°26, pp. 40-47.

PRIMAULT D. et ROUGER A., 1998, « Les intermédiaires dans les sports collectifs, Analyse économique », *Aquitaine Eco*, 1er décembre.

QUENTIN B., PELTIER M., 2009, « Rugby union: rules on players' agents », *World Sports Law Report*, vol. 07, issue 03, March, p.11.

RIGAUER, B., 1969/1981, *Sport and Work*, (traduit de l'allemand par A Guttman), New York : Columbia University Press.

- ROBERT D., 2006, *Le milieu du terrain*, Editions Les Arènes, Paris.
- RODAS H., 2012. La liberté de circulation des footballeurs. *Une sociologie pragmatique de la remise en cause de l'allant de soi*. Université Paris-Ouest Nanterre : Thèse STAPS.
- SCHIMKE M. and HELMHLZE N., 2008, « Der spieler vermietler im Lichte des neuen rechtsdienstleistungs Gesetzes », *Spurt*, Mai, p.189.
- SELINSKY V., 2008, « Le sport pris dans sa dimension économique ne peut échapper aux règles de concurrence », *La Lettre de l'Officiel Juridique du Sport*, n°23, 1^{er} novembre.
- SERAY J.et LABLAINE J.,2006, *Henri Desgrange, l'homme qui créa le Tour de France*, Éditions Cristel, Saint-Malo.
- SIEKMANN R., PARRISH R., BRANCO MAARTINS R., SOEK J. 2007, (eds.), *Players' Agents Worldwide*, Cambridge University Press, November.
- SHROPSHIRE K.L., 1990, *Agents of Opportunity: Sports Agents and Corruption in Collegiate Sports*, University of Pennsylvania Press.
- SHROPSHIRE K.L., 1996, « Sports Agents, Role Models and Race-Consciousness », *Marquette Sports Law Journal*, vol. 6, n° 2, Spring, pp. 267-285.
- SOBEL L. S., 1987, « The regulation of sports agents: an analytical primer », *Baylor Law Review*, vol. 39, pp. 702-786.
- SPAGNOLI G., 2005, *Il procuratore sportivo*, Bradipolibri, Turin.
- TSHIMANGA BAKADIABABU E., 2001, *Le Commerce et la Traite des Footballeurs Africains et Sud-Américains en Europe*, L'Harmattan, Paris.
- VERHEYDE D., 2004, *Les agents de sportifs*, Editions du Puits Fleuri, Paris.
- VEROW R., 1999, « Sports agents » in VEROW R., LAWRENCE C. and MCCORMICK P., *Sport, Business and the Law*, Jordans Ltd, Bristol, 1999, pp. 289-324.
- WACQUANT L., 2007, « Un trafiquant de chair à l'oeuvre : passion, pouvoir et profit dans l'économie de la boxe professionnelle », *Actuel Marx* 1/2007 (n° 41), p. 71-83.

B) Rapports et études spécifiques

« L'agent littéraire en France, réalités et perspectives », étude réalisée par Juliette Joste, éditeur free-lance pour le MOTIF juin 2010.

IV- TEXTES OFFICIELS ET RÉGLEMENTATIONS

NIVEAU INTERNATIONAL

Réglementations sportives

FÉDÉRATION INTERNATIONALE DE BASKET-BALL (FIBA), *Internal Regulations 2008: Rules H governing players, coaches, support officials, and players' agents – Rule h.5 Players' agents.*

FÉDÉRATION INTERNATIONALE DE FOOTBALL ASSOCIATION (FIFA), *Règlement Agents de Joueurs*, 2008.

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF ATHLETICS FEDERATIONS (IAAF), *Règlementation de l'IAAF pour les représentants des fédérations/athlètes.*

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF ATHLETICS FEDERATIONS (IAAF), *Règles des compétitions 2009: Règle 7 (Représentants d'athlètes).*

INTERNATIONAL BOXING ASSOCIATION (AIBA), *Statutes.*

INTERNATIONAL HANDBALL FEDERATION (IHF), *Règlement de transfert entre fédérations.*

INTERNATIONAL RUGBY BOARD (IRB), *Règlements internationaux : Règlement 5 : Agents.*

Autres réglementations internationales

CONFÉRENCE DE LA HAYE DE DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ, *Convention du 14 mars 1978 sur la loi applicable aux contrats d'intermédiaires et à la représentation.*

CONVENTION DE ROME DE 1980 SUR LA LOI APPLICABLE AUX OBLIGATIONS CONTRACTUELLES.

ORGANISATION DES NATIONS UNIES (ONU), *Protocole visant à prévenir, réprimer et punir la traite des personnes, en particulier des femmes et des enfants*, adopté par la résolution A/RES/55/25 le 15 novembre 2000 à la 51ème session de l'Assemblée générale des Nations Unies.

ORGANISATION INTERNATIONALE DU TRAVAIL (OIT), *Convention sur les*

bureaux de placement payants (révisée) (C96), adoptée le 1^{er} juillet 1949.

ORGANISATION INTERNATIONALE DU TRAVAIL (OIT), *Convention sur les agences d'emploi privées* (C181), adoptée le 19 juin 1997.

Bulletin du Comité International des Jeux Olympiques, juillet 1894, n°1. Disponible sur le lien électronique suivant : <http://www.la84foundation.org/OlympicInformationCenter/RevueOlympique/1894/BCIF1/BCIF1a.pdf>

NIVEAU EUROPÉEN

ASSEMBLÉE PARLEMENTAIRE DU CONSEIL DE L'EUROPE, *Résolution sur le rôle des parlements dans la lutte contre la corruption*, adoptée le 5 avril 2000, résolution 1214 (2000).

COMMISSION EUROPÉENNE, *Livre Blanc sur le sport*, adopté le 11 juillet 2007 (COM(2007) 391 final). Conseil, *Directive 64/225/CEE du 25 février 1964 visant à supprimer en matière de réassurance et de rétrocession les restrictions à la liberté d'établissement et à la libre prestation des services*.

CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE, *Directive 86/653/CEE du 18 décembre 1986 relative à la coordination des droits des États membres concernant les agents commerciaux indépendants*.

CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE, *Directive 94/33/CE du 22 juin 1994 relative à la protection des jeunes au travail*.

CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE, *Décision-cadre 2002/629/JAI du 19 juillet 2002 relative à la lutte contre la traite des êtres humains*.

CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE, *Directive 2004/81/CE du 29 avril 2004 relative au titre de séjour délivré aux ressortissants de pays tiers qui sont victimes de la traite des êtres humains ou ont fait l'objet d'une aide à l'immigration clandestine et qui coopèrent avec les autorités compétentes*.

PARLEMENT EUROPÉEN ET CONSEIL, *Directive 2005/36/CE du 7 septembre 2005 relative à la reconnaissance des qualifications professionnelles*, version consolidée du 11 décembre 2008.

PARLEMENT EUROPÉEN ET CONSEIL, *Directive 2005/60/CE du 26 octobre 2005 relative à la prévention de l'utilisation du système financier aux fins du blanchiment de capitaux et du financement du terrorisme.*

PARLEMENT EUROPÉEN ET CONSEIL, *Directive 2006/43/CE du 17 mai 2006 concernant le contrôle légal des comptes annuels et des comptes consolidés et modifiant les directives du Conseil 78/660/CEE et 83/349/CEE.*

PARLEMENT EUROPÉEN ET CONSEIL, *Directive 2006/123/CE du 12 décembre 2006 relative aux services dans le marché intérieur.*

PARLEMENT EUROPÉEN ET CONSEIL, *Règlement (CE) n°593/2008 du 17 juin 2008 sur la loi applicable aux obligations contractuelles (Rome I).*

PARLEMENT EUROPÉEN, *Résolution sur le rôle de l'Union européenne dans le domaine du sport*, adoptée le 13 juin 1997 (A4-0197/1997).

PARLEMENT EUROPÉEN ET CONSEIL, *Résolution sur l'avenir du football professionnel en Europe*, adoptée le 29 mars 2007 (P6_TA(2007)0100).

PARLEMENT EUROPÉEN, *Résolution sur le Livre Blanc sur le sport*, adoptée le 8 mai 2008 (P6_TA(2008)0198).

NIVEAU NATIONAL

Allemagne

Réglementations publiques

SOZIALGESETZBUCH (SGB III - Code social, Livre III : paragraphes 292 et suivants).

VERMITTLERVERGÜTUNGSVERORDNUNG (Ordonnance sur le paiement des agents).

Réglementations sportives

DEUTSCHE FUßBALL-BUND (Fédération allemande de football), *Spielervermittlerreglement.*

DEUTSCHER HANDBALLBUND (Fédération allemande de handball), *Spielervermittler-Lizenzierungsrichtlinien (SpLR)*, 2005.

Autriche

Réglementations publiques

ARBEITSMARKTFÖRDERUNGSGESTZ (Acte sur la promotion du marché de l'emploi), 2002.

ARBEITSVERMITTLUNGS-VERORDNUNG (BGBl. II Nr. 26/2003 - Décret sur les bureaux/agences de placement) Gewerbeordnung (GewO - Loi commerciale).

Réglementations sportives

ÖSTERREICHISCHER FUßBALL-BUND (Fédération autrichienne de football), *Regulativ für die vom Österreichischen Fußball-Bund genehmigten Spielervermittler*, 2008.

ÖSTERREICHISCHER HANDBALLBUND (Fédération autrichienne de handball), *Bestimmungen des Österreichischen Handballbundes - Anlage F: Richtlinien zur Lizenzierung und Inanspruchnahme von Spielervermittlern*.

Belgique

Réglementations publiques

Niveau fédéral

CHAMBRE DES REPRÉSENTANTS DE BELGIQUE, *Proposition de résolution relative à la traite des êtres humains*, juin 2000.

Région flamande

GOUVERNEMENT FLAMAND, *Décret relatif au placement privé en Région flamande*, 3 avril 1999. Gouvernement flamand, *Arrêté portant exécution du décret du 13 avril 1999 relatif au placement privé en Région flamande*, 8 juin 2000.

GOUVERNEMENT FLAMAND, *Décret modifiant le décret du 13 avril 1999 relatif au placement privé en Région flamande*, 12 décembre 2003.

Région wallonne

GOUVERNEMENT WALLON, *Décret relatif à l'enregistrement ou à l'agrément des agences de placement*, 3 avril 2009.

Région de Bruxelles-Capitale

GOUVERNEMENT DE LA RÉGION DE BRUXELLES-CAPITALE, *Arrêté portant*

exécution de l'ordonnance du 26 juin 2003 relative à la gestion mixte du marché de l'emploi dans la Région de Bruxelles-Capitale, 15 avril 2004.

Communauté germanophone

GOUVERNEMENT DE LA COMMUNAUTÉ GERMANOPHONE, *Décret relatif à l'agrément des agences de placement privées*, 16 décembre 2006.

Réglementations sportives

LIGUE ROYALE BELGE D'ATHLÉTISME.

UNION ROYALE BELGE DES SOCIÉTÉS DE FOOTBALL-ASSOCIATION – Koninklijke Belgische Voetballbond URBSFA-KBVB), *Règlement sur les agents de joueurs* (règlement FIFA sur les agents de joueurs).

Bulgarie

Réglementations publiques

Loi sur l'éducation physique et le sport, 9 juillet 1996 (dernière modification : mai 2008).

Loi sur la promotion de l'emploi, 2002 (art.26 et suiv.).

Réglementations sportives

FÉDÉRATION BULGARE DE BASKET-BALL.

FÉDÉRATION BULGARE DE FOOTBALL.

Espagne

Réglementations publiques

ESTATUTO DE LOS TRABAJADORES (Loi portant sur le statut des salariés), 1994.

REAL DECRETO 735/1995 por el que se regulan las agencias de colocación sin fines lucrativos y los servicios integrados para el empleo (Décret royal 735/1995 relatif aux agences de placement sans but lucratif et aux services intégrés pour l'emploi), 5 mai 1995.

Réglementations sportives

FÉDÉRATION ESPAGNOLE D'ATHLÉTISME (règlement IAAF).

FÉDÉRATION ESPAGNOLE DE FOOTBALL (règlement FIFA sur les agents de

joueurs)

Estonie

Réglementations publiques

LOI SUR LES OBLIGATIONS (Estonian Law of Obligations Act) (§ 670 et suiv. sur le contrat d'agence).

Réglementations sportives

FÉDÉRATION ESTONIENNE DE FOOTBALL.

Finlande

Réglementations sportives

SUOMEN PALLOLIITTO (Fédération finlandaise de hockey sur glace), *Pelaaja-Agenttimääräykset*.

THE FINISH ICE HOCKEY FEDERATION, *Registration System of Ice Hockey Agents*, 2005.

France

Réglementations publiques

CODE FRANÇAIS DU SPORT, articles L222-6 à L222-11 et R222-1 et suivants relatifs aux agents sportifs.

SÉNAT FRANÇAIS, *Proposition de loi visant à encadrer la profession d'agent sportif et modifiant le code du sport*, texte n°310 (2007-2008) déposé au Sénat le 6 mai 2008.

SÉNAT FRANÇAIS, *Rapport de la Commission des affaires culturelles sur la proposition de loi visant à encadrer la profession d'agent sportif et modifiant le Code du sport*, Rapport n° 363 (2007-2008), déposé le 29 mai 2008.

LOI n° 2010-626 du 9 juin 2010 encadrant la profession d'agent sportif

Réglementations sportives

FÉDÉRATION FRANÇAISE D'ATHLÉTISME, *Règlement relatif à l'activité d'agent sportif d'athlétisme*, 2008.

FÉDÉRATION FRANÇAISE DE BASKET-BALL, *Règlement Agent Sportif FFBB*, 2009-2010.

FÉDÉRATION FRANÇAISE DE BOXE

FÉDÉRATION FRANÇAISE DE CYCLISME, *Règlement relatif à l'activité d'agent sportif de cyclisme*, 2004.

FÉDÉRATION FRANÇAISE DE FOOTBALL, *Règlement des agents sportifs*, 2009-2010.

FÉDÉRATION FRANÇAISE DE GOLF, *Règlement des agents de joueurs de golf*, 2004.

FÉDÉRATION FRANÇAISE DE HANDBALL, *Règlement relatif à l'activité d'agent sportif de handball*, 2008-2009.

FÉDÉRATION FRANÇAISE DE HOCKEY SUR GLACE, *Règlement d'agent sportif*, 2009.

FÉDÉRATION FRANÇAISE DE MOTOCYCLISME.

FÉDÉRATION FRANÇAISE DE RUGBY, *Règlement relatif à l'activité d'agent sportif du rugby*, 2005.

FÉDÉRATION FRANÇAISE DE TENNIS, *Règlement des agents sportifs de tennis*, 2007.

FÉDÉRATION FRANÇAISE DE VOILE.

FÉDÉRATION FRANÇAISE DE VOLLEYBALL, *Règlement relatif à l'activité d'agent sportif de volleyball*, 2008-2009.

Grèce

Réglementations publiques

LOI 2725/1999 sur le sport amateur et professionnel, telle que modifiée par la loi 3479 du 19 juillet 2006, art. 90 § 5.

DÉCISION MINISTRÉRIELLE n° 23788 du 28 août 2002.

Réglementations sportives

FÉDÉRATION GRECQUE D'ATHLÉTISME.

FÉDÉRATION GRECQUE DE BASKET-BALL.

FÉDÉRATION GRECQUE DE FOOTBALL.

Hongrie

Réglementations publiques

DÉCRET GOUVERNEMENTAL n°118 de 2001 sur les bourses à l'emploi, les conditions à l'opération et l'enregistrement des agences d'emplois privés.

LOI SUR LE SPORT 2000 (complétée et modifiée par une loi de 2004).

Réglementations sportives

FÉDÉRATION HONGROISE DE FOOTBALL.

Irlande

Réglementations publiques

LAW OF AGENCY.

Réglementations sportives

FOOTBALL ASSOCIATION OF IRELAND, *Rules of the Association – Rule 37: Special Provisions Relating to Contracts between Professionals and Clubs.*

Italie

Réglementations publiques

NORME IN MATERIA DI RAPPORTI TRA SOCIETÀ E SPORTIVI PROFESSIONISTI (Loi sur les rapports entre les clubs et les sportifs professionnels), n° 91 du 23 mars 1981.

DECRETO LEGGE (décret-loi) n°486 du 20 septembre 1996, (modifiant la loi n°91 du 23 mars 1981).

DECRETO LEGISLATIVO (décret législatif) n°242 du 23 juillet 1999 sur la réorganisation du CONI ("Riordino del Comitato olimpico nazionale italiano – CONI").

Réglementations sportives

FEDERAZIONE CICLISTICA ITALIANA (Fédération italienne de cyclisme), *Regolamento della Commissione di vigilanza società sportive professionistiche FCI.*

FEDERAZIONE ITALIANA DI ATLETICA (Fédération italienne d'athlétisme),

Norme per il tesseramento degli agenti degli atleti.

FEDERAZIONE ITALIANA GIUOCO CALCIO (Fédération italienne de football),
Regolamento agenti.

FEDERAZIONE ITALIANA PALLACANESTRO (Fédération italienne de basket-
ball), *Regolamento per l'esercizio dell'attività di procuratore di giocatori professionisti
di pallacanestro*, 2006.

FEDERAZIONE ITALIANA TENNIS (Fédération italienne de tennis), *Regolamento
per l'esercizio dell'attività di agente degli atleti.*

LEGA PALLAVOLO SERIE A (Ligue de volley-ball Série A), *Regolamento
dell'elenco degli agenti sportive della lega pallavolo serie A.*

Lettonie

Règlementations publiques

LOI n° 5/2004 sur les services de l'emploi.

Règlementations sportives

LATVIAN FOOTBALL FEDERATION, *Reglaments par spēlētāju statusu un parejam*,
2008.

Lituanie

Règlementations publiques

CODE DU TRAVAIL, articles 88 et 90.

Règlementations sportives

FÉDÉRATION LITUANIENNE D'ATHLÉTISME.

FÉDÉRATION LITUANIENNE DE BASKET-BALL.

FÉDÉRATION LITUANIENNE DE FOOTBALL.

Luxembourg

Règlementations publiques

LOI DU 28 DÉCEMBRE 1988 réglementant l'accès aux professions d'artisan, de
commerçant, d'industriel ainsi qu'à certaines professions libérales.

Règlementations sportives

FÉDÉRATION LUXEMBOURGEOISE DE FOOTBALL.

Malte

Réglementations publiques

EMPLOYMENT AGENCIES REGULATIONS, Législation subsidiaire 343.24 du 1er janvier 1996.

Réglementations sportives

MALTA FOOTBALL ASSOCIATION, *Players' Agents Regulations*.

Pays-Bas

Réglementations publiques

WET ALLOCATIE ARBEIDSKRACHTEN DOOR INTERMEDIARIS (WAADI - Loi sur le placement de travailleurs par des intermédiaires), 14 mai 1998.

Réglementations sportives

KONINKLIJKE NEDERLANDSE VOETBALBOND (Fédération néerlandaise de football), *Reglement spelersmakelaars*, 2007.

Pologne

Réglementations publiques

LOI SUR LA PROMOTION DE L'EMPLOI ET DU MARCHÉ DU TRAVAIL, 2004.

Réglementations sportives

FÉDÉRATION POLONAISE D'ATHLÉTISME.

FÉDÉRATION POLONAISE DE BASKET-BALL.

FÉDÉRATION POLONAISE DE FOOTBALL.

Portugal

Réglementations publiques

LEI n.º 28/98 de 26 de Junho Estabelece um novo regime jurídico do contrato de trabalho do praticante desportivo e do contrato de formação desportiva (Loi n°28/98 du 26 juin 1998 sur le contrat de travail du sportif) (Chapitre IV, articles 22 à 25).

LEI n°5/2007, de 16 de Janeiro : Lei de Bases da Actividade Física e do Desporto (Loi n°5/2007 du 16 janvier 2007 sur l'activité physique et le sport) (art.37).

Réglementations sportives

FEDERAÇÃO DE ANDEBOL DE PORTUGAL (Fédération portugaise de handball), *Regulamento Geral da Federação de Andebol de Portugal e Associações – Título 18: Coddigo de ética e regras de conduta desportiva no andebol*, 2007.

LIGA PORTUGUESA DE FUTEBOL PROFISSIONAL (Ligue portugaise de football professionnel), *Regulamento de competições* (Règlement des compétitions), artigo 32 (Inscrição e licenciamento).

République tchèue

Réglementations publiques

LOI SUR L'EMPLOI, (art. 58 et suivants), 13 mai 2004.

Réglementations sportives

FÉDÉRATION TCHÈQUE DE FOOTBALL.

Roumanie

Réglementations publiques

LOI RELATIVE À LA PROTECTION DES CITOYENS ROUMAINS TRAVAILLANT À L'ÉTRANGER (loi n°156, 26 juillet 2000).

LOI SUR L'ASSURANCE CHÔMAGE (loi n°76, 16 janvier 2002).

Réglementations sportives

FEDERATIA ROMANA DE FOTBAL (Fédération roumaine de football), *Regulamentul Agentilor de Jucători din România*, 2006.

Royaume-Uni

Réglementations publiques

EMPLOYMENT AGENCIES ACT, 1973 (modifié par the Employment Relations Act, 1999).

CONDUCT OF EMPLOYMENT AGENCIES AND EMPLOYMENT BUSINESS

REGULATION,2003.

Règlementations sportives

ENGLAND AND WALES CRICKET BOARD, *Regulations Governing the Qualification and Registration of Cricketers – Players' Agent Registration Regulations and Guidelines*.

RUGBY FOOTBALL UNION, *Agents Regulation*, 2009-2010.

THE FOOTBALL ASSOCIATION, *FA Football Agents Regulations*, September 2007.

THE FOOTBALL LEAGUE, *The Regulations of The Football League Limited - Section 6, Clause 43: Agents*.

UK ATHLETICS, *Rules for competition – Rule 11: Athletes' Representatives*.

WELSH RUGBY UNION, *Players Agent Regulations*, 2008.

Slovaquie

Règlementations publiques

LOI SUR LES SERVICES POUR L'EMPLOI (loi n°5/2004).

Règlementations sportives

SLOVENSKÝ FUTBALOVÝ ZVÄZ (Fédération slovaque de football), *Pravidlá pre agentov hráčov*.

Slovénie

Règlementations publiques

LOI SUR L'EMPLOI ET L'ASSURANCE CHÔMAGE (articles 5 à 13), 2006.

Règlementations sportives

FÉDÉRATION SLOVÈNE DE BASKET-BALL.

NOGOMETNA ZVEZA SLOVENIJE (Fédération slovène de football), *Pravilnik o Agentih Igralcev*.

Suède

Règlementations publiques

LOI SUR LES AGENCES D'EMPLOI PRIVÉES ET LE TRAVAIL TEMPORAIRE (Loi

1993 :440).

Réglementations sportives

FÉDÉRATION SUÉDOISE D'ATHLÉTISME.

SVENSKA FOTBOLLFÖRBUNDETS (Fédération suédoise de football), *Reglemente för Spelaragenter*, 2009.

SVERIGES ISHOCKEY-SPELARES CENTRALORGANISATION (Association suédoise des joueurs de hockey sur glace), *Etiska Regler för Agentverksamheten inom ishockeyn i Sverige*, (Règlement éthique), 2000.

V- ÉTUDES, RAPPORTS ET COMMUNICATIONS

NIVEAU INTERNATIONAL

FINANCIAL TASK FORCE – Groupe d'Action Financière, 2009, *Money Laundering through the Football Sector*, FATF Report, July .

TRANSPARENCY INTERNATIONAL, 2002, *Combattre la corruption. Enjeux et perspectives*.

TRANSPARENCY INTERNATIONAL– Czech Republic (compiled by Radim Bureš), 2008, *Why sport is not immune to corruption?*, Enlarged Partial Agreement on Sport (EPAS), Strasbourg, December.

TRANSPARENCY INTERNATIONAL, 2009, *Corruption and Sport: Building Integrity and Preventing Abuses*, Working Paper, nb. 3, September.

NIVEAU EUROPÉEN

ASSER INTERNATIONAL SPORTS LAW CENTRE, 2005, *Professional Sport in the Internal Market*, étude réalisée pour le compte de la Commission Marché Intérieur et Protection du Consommateur du Parlement européen sur demande du parlementaire

européen Toine Manders, septembre.

CENTRE DE RECHERCHES DE DROIT PUBLIC ÉCONOMIQUE (CRDPE) de l'Université de Bourgogne, 2000, *Le statut de l'intermédiaire sportif en Europe : étude comparée et proposition d'unification*, étude collective commandée par le Ministère français de la Jeunesse et des Sports et réalisée sous la direction du Professeur Simon G., juillet.

COMITÉ CONTRE L'ESCLAVAGE MODERNE (CCEM), 2002, *Traite des êtres humains*, Autographe, Paris, Janvier, publié avec le soutien financier de la Commission européenne – Programme Daphné.

COMMISSION EUROPÉENNE, *Communication au Parlement européen et au Conseil: Lutter contre la traite des êtres humains – approche intégrée et proposition en vue d'un plan d'action*, COM(2005) 514, 18 octobre 2005.

COMMISSION EUROPÉENNE, *Étude sur les agents sportifs*, novembre 2009.

DELOITTE SPORTS BUSINESS GROUP, 2010, *Deloitte Annual Review of Football Finance*, 19th edition.

EUROPEAN OBSERVATOIRE OF SPORT AND EMPLOYMENT (EOSE), 2004, *Rapport VOCASPORT : Améliorer l'emploi dans le domaine du sport en Europe par la formation professionnelle*, 2003-2004, projet soutenu par la DG Education et culture de la Commission européenne, contrat n°2003-4463/001-001.

EUROPEAN UNION AGENCY FOR FUNDAMENTAL RIGHTS (FRA), 2009, *Developing indicators for the protection, respect and promotion of the rights of the child in the European Union*.

INDEPENDENT EUROPEAN SPORT REVIEW (Rapport Arnaut) octobre 2006.

INEUM CONSULTING ET TAJ, 2008, *Etude sur la formation des jeunes sportifs en Europe*, réalisée pour la Commission européenne.

THE PROFESSIONAL FOOTBALL PLAYERS OBSERVATORY, 2008, *Etude démographique des Footballeurs en Europe*.

THE SPORTS NEXUS, 2004, *The role and regulation of agents in football*.

NIVEAU NATIONAL

Belgique

CENTRE POUR L'ÉGALITÉ DES CHANCES ET LA LUTTE CONTRE LE RACISME, 2000, *Lutte contre la traite des êtres humains. Images du phénomène de la traite des êtres humains et analyse de la jurisprudence*, Rapport.

CENTRE POUR L'ÉGALITÉ DES CHANCES ET LA LUTTE CONTRE LE RACISME, 2007, *La traite et le trafic des êtres humains*, Rapport.

SÉNAT DE BELGIQUE, 2002, « Traite des êtres humains dans le sport », rapport fait au nom de la sous-commission « Traites des êtres humains » à la commission de l'Intérieur et des Affaires administratives, n°2-1132/1, juillet.

France

ASSEMBLÉE NATIONALE FRANÇAISE, Rapport d'information déposé par la Commission des affaires culturelles, familiales et sociales sur, 2007, « Les conditions de transfert des joueurs professionnels de football et le rôle des agents sportifs » (« Rapport Juillot », adopté et présenté par la Commission des affaires culturelles, familiales et sociales le 20 février 2007, n°3741).

ASSEMBLÉE NATIONALE FRANÇAISE, Commission des affaires culturelles, familiales et sociales, 2008, *L'encadrement de la profession d'agent sportif*, Rapport Martin, 29 mai.

COMITÉ OLYMPIQUE ET SPORTIF FRANÇAIS (CNOSF), 2008, *Ensemble pour un sport européen, Contribution du CNOSF sur le sport professionnel*, juin, chapitre 6 relatif aux agents sportifs.

Enquête concernant le « recrutement » des jeunes footballeurs étrangers dans les centres de formation des clubs professionnels. Rapport préliminaire, Rapport de l'Inspecteur Général de la Jeunesse et des Sports, M. Jacques Donzel, novembre 1999.

LIGUE PROFESSIONNELLE DE FOOTBALL (LFP), 2006, *Livre Blanc de la LFP pour mieux encadrer la profession d'agent et assurer la transparence des transferts*.

FRANÇOIS P., Inspecteur général de la Jeunesse et des Sports, 2005, *Rapport d'enquête sur l'exercice de la profession d'agent sportif*, synthèse du rapport d'enquête.

Service central de prévention de la corruption (SCPC), 2003, *Le blanchiment : les*

implications dans le sport, dans le « Rapport d'activité pour l'année 2003 », Paris, pp. 70-91.

Royaume-Uni

QUEST Ltd., *Inquiry into Alleged irregular Payments from Transfer Dealings*, enquête réalisée pour le compte de la Premier League de football, rapport final daté de juin 2007,

THE FOOTBALL LEAGUE, *Agents' Fees Reports*.

VI-JURISPRUDENCE

NIVEAU EUROPÉEN

TRIBUNAL DE PREMIÈRE INSTANCE, 8 juillet 1999, *Vlaamse Televisie Maatschappij NV c./ Commission des Communautés européennes*, affaire T-266/97.

TRIBUNAL DE PREMIÈRE INSTANCE, 26 janvier 2005, *Piau c./ Commission des Communautés européennes, FIFA*, affaire T-193/02.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 21 juin 1974, *Jean Reyners c./ État belge*, affaire 2/74.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 15 mai 1975, *Frubo c. Commission des Communautés européennes et Vereniging de Fruitunie*, affaire C-71/74.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 14 juillet 1976, *Gaetano Donà c./ Mario Mantero*, affaire C-13/76.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 28 novembre 1978, *Michel Choquet*, affaire C-16/78. Cour de Justice des Communautés Européennes, 18 janvier 1979, *Ministère public et chambre syndicale des agents artistiques et impresarii de Belgique ABSL c./ Willy van Wesemael et autres*, affaires C-110 et 111/78.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 4 décembre 1986, *Commission des Communautés européennes c./ République française*, affaire C-220/83.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 25 juillet 1991, *The Queen c./ Secretary of State for Transport ex parte : Factortame Ltd e.a.*, affaire C-221/89.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 31 mars 1993, *Dieter Kraus c./ Land Baden- Wuerttemberg*, affaire C-19/92.

Cour de Justice des Communautés Européennes, 30 novembre 1995, *Reinhard Gebhard c./ Consiglio dell'Ordine degli Avvocati e Procuratori di Milano*, affaire C-55/94.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 15 décembre 1995, *Bosman et autres c./ Union royale belge des sociétés de football association et autres*, affaire C-415/93.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 11 décembre 1997, *Job Centre II*, affaire C-55/96.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 16 mai 1998, *Clean Car Autoservice GesmbH c./ Landeshauptmann von Wien*, affaire C-350/96.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 8 juillet 1998, *Teresa Fernández de Bobadilla c./ Museo Nacional del Prado, Comité de Empresa del Museo Nacional del Prado et Ministerio Fiscal*, affaire C-234/97.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 29 octobre 1998, *Commission des Communautés européennes c./ Royaume de Belgique*, affaire C-114/97.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 9 mars 2000, *Commission des Communautés européennes c./ Royaume de Belgique*, affaire C-355/98.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 11 avril 2000, *Christelle Deliège c./ Ligue francophone de judo et disciplines associées ASBL, Ligue belge de judo ASBL, Union européenne de judo* (affaire C-51/96) et *François Pacquée* (affaire C-191/97).

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 13 avril 2000, *Jyri Lehtonen and Castors Canada Dry Namur-Braine ASBL c./ Fédération royale belge*

des sociétés de basket-ball ASBL (FRBSB), affaire C-176/96.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 4 juillet 2000, *Salomone Haim c./ Kassenzahnärztliche Vereinigung Nordrhein*, affaire C-424/97.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 12 juillet 2001, *B.S.M. Geraets-Smits c./ Stichting Ziekenfonds VGZ et H.T.M. Peerbooms c./ Stichting CZ Groep Zorgverzekeringen*, affaire C-157/99.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 25 octobre 2001, *Commission des Communautés européennes c./ République fédérale d'Allemagne*, affaire C-493/99.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 12 décembre 2002, *F. W. L. de Groot c./ Staatssecretaris van Financiën*, affaire C-385/00.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 13 février 2003, *Commission des Communautés européennes c./ République italienne*, affaire C-131/01.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 13 mai 2003, *Commission des Communautés européennes c./ Royaume d'Espagne*, affaire C-463/00.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 13 mai 2003, *Commission des Communautés européennes c./ Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord*, affaire C-98/01.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 9 septembre 2003, *Isabel Burbaud c./ Ministère de l'Emploi et de la Solidarité*, affaire C-285/01.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 14 octobre 2004, *Commission des Communautés européennes c./ Royaume des Pays-Bas*, affaire C-299/02.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 21 octobre 2004, *Commission des Communautés européennes c./ Grand Duché du Luxembourg*, affaire C-445/03.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 17 février 2005, *Giorgio Emanuele Mauri c./ Ministero della Giustizia Commissione per gli esami di avvocato preso la Corte d'appello di Milano*, affaire C-250/03.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 15 septembre 2005, *Commission des Communautés européennes c./ Royaume de Danemark*, affaire C-

464/02.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 23 février 2006, *Piau c./ Commission des Communautés européennes*, affaire C-171/05 P.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 23 février 2006, *Commission des Communautés européennes c./ Finlande*, affaire C-233/03.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 15 juin 2006, *Commission des Communautés européennes c./ République française*, affaire C-255/04.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 21 septembre 2006, *Commission des Communautés européennes c./ République d'Autriche*, affaires C-168/04.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 5 décembre 2006, *Cipolla - Macrino*, affaires jointes C-94/04 et C-202/04.

COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES, 11 janvier 2007, *Innovative Technology Center GmbH (ITC) c./ Bundesagentur für Arbeit*, affaire C-208/05.

NIVEAU NATIONAL

Autriche

OBERSTER GERICHTSHOF (Court Suprême autrichienne), 6 avril 1995, affaire 6Ob669/94.

OBERSTER GERICHTSHOF (Court Suprême autrichienne), 17 mai 2000, affaire 6Ob209/99z.

OBERSTER GERICHTSHOF (Court Suprême autrichienne), 8 novembre 2005, affaire 4Ob185/05t.

OBERSTER GERICHTSHOF (Court Suprême autrichienne), 6 novembre 2008, affaire 6Ob183/08t.

Espagne

AUDIENCIA PROVINCIAL DE VALLADOLID, Seccion Tercera, sentencia nº123, julio

2008.

France

CONSEIL D'ÉTAT, 8 novembre 2006, *Maati*, requête n°289702.

COUR DE CASSATION, 1^{ère} chambre civile, 18 juillet 2000, *Bismuth c./ Association l'Avenir Sportif La Marsa, SA Olympique de Marseille*, pourvoi n°98-19.602.

COUR DE CASSATION, 1^{ère} chambre civile, 8 février 2005, *Levon Y. c./ Jean-Pierre Papin*, pourvoi n°02-12.859.

COUR DE CASSATION, chambre criminelle, 19 octobre 2005, *Rose, de Peretti, Hevy (prévenus), M'Bahia (partie civile)*.

COUR DE CASSATION, chambre criminelle, 24 janvier 2006, *Stanley, Sau*, pourvoi n°04-85.016.

Royaume-Uni

ENGLAND AND WALES HIGH COURT (Chancery Division), 17 mars 2006, *Paul Stretford vs The Football Association Limited and Barry Bright*, Case No: HC05C02506.

ENGLAND AND WALES HIGH COURT (Chancery Division), 26 juillet 2006, *Proform Sports Management limited vs Proactive Sports Management Limited and Mr. Paul Stretford*, Claim No. 5LV90264.

ENGLAND AND WALES COURT OF APPEAL (Civil Division), 21 mars 2007, *Paul Stretford vs The Football Association Ltd & Another*, Case No: A3/2006/0713/CHANF.

ENGLAND AND WALES COURT OF APPEAL (Civil Division), 13 février 2009, *Imageview Management Ltd vs Kelvin Jack*, Case No: A2/2008/1408.

Pays-Bas

COURT OF AMSTERDAM, 17 January 2001, Sport cases 2000/4, n°16, B13, *Wilhelm vs Taiwo*.

COURT OF AMSTERDAM, 19 May 2004, Sport cases 2004/2, n°30, B6, *Kroes en Van der Waals vs Ten Heuvel*.

COURT OF THE HAGUE, 4 October 2001, Sport cases 2001/4, n°20, B10 n°10/WOB c.S.

Portugal

SUPREMO TRIBUNAL DE JUSTICIA, 23 avril 2002, affaire 02A844.

JURISPRUDENCE DU TRIBUNAL ARBITRAL DU SPORT

TRIBUNAL ARBITRAL DU SPORT, 16 avril 2008, *B. Heidersheid c./ F. Ribéry*, sentence 2007/0/1310.

VII- COMMENTAIRES DE JURISPRUDENCE

DION S., *Examen d'agent sportif, FIFA Hors-jeu*, Dalloz, 2007, p. 924-927, à propos de la décision, CE, 8 Novembre 2006, Maati.

IDOT L., *Activités sportives*, note relative à la décision TPICE 26 janvier 2005, Piau, Europe, n° 3, Mars 2005, comm.93.

GUNTHER J.-P., note relative à la décision TPICE 26 01 2005 Piau, Gazette du Palais n° 142, 22 Mai 2005, p. 18-19.

KARAQUILLO J.-P., 2007, *L'application internationale de la réglementation française sur l'activité d'agent sportif à une mission d'assistance et de soutien*, Dalloz, p. 2483, à propos de la décision, TGI Paris, Lovey.

RIZZO F., 2002, *La résiliation anticipée du mandat d'agent sportif*, Bull. Aix 2002-2, Note 7, p. 88, CA Aix-en- Provence, Assoc. Proform conseil c. Souloy.

VIII- ARTICLES DE PRESSE

ATKINSON R., « What to do when one player has five agents », *The Guardian*, 6 décembre 2002.

BOND D., « Stevens puts spotlight on the agents », *Telegraph.co.uk*, 16 juin 2007.

BULKELEY W.M., « Sports agents help athletes win and keep those super salaries », *Wall Street Journal*, 25 Mars 1985.

CHIQUELIN J.-J., « Le bréviaire des coups tordus », *NouvelObs.com*, avril 2006.

COINTOT J.-P., « Derrière les lions, le chaos », *L'Equipe*, 9 septembre 2003.

COLLINS R., « Agents provocateurs or just doing their job? », *The Guardian*, 12 décembre 1998.

CONN D., « Why did Rooney's agent make a million from his move to United? », *The Independent*, 4 septembre 2004.

CONN D., « Race for riches on Rooney's back reveals the dark side of game », *The Independent*, 16 octobre 2004.

CRÊTEUR P., « Enquête dans le football », *DH.be*, 7 octobre 2002.

CULF A., « Manager breaks rank and vows to expose sleazy world of bungs and parasitic agents », *The Guardian*, 13 janvier 2006.

DECOUTY E., « PSG : les découvertes de la police financière », *Lefigaro.fr*, 15 octobre 2007.

DABSCHECK B., 1975, "The Wage Determination Process for Sportsmen." *Economic Record* 51(Mars):52-65.

De SOLÈRE STINTZY E., « France : de jeunes footballeurs africains, pros de la galère », *Agence de Presse Syfia Info*, 21 mars 2008.

DORGAN S., « Servir d'intermédiaire », *L'Equipe.fr*, 7 décembre 2005.

DRUART S., « Mbenga cite Willy Steveniers en justice », *Lesoir.be*, 25 juin 2008.

DUMOND J et VIGNOLLE F., « L'odieux trafic de jeune footballeur », *Le Parisien - Aujourd'hui en France*, 10 février 2006.

FAINARU-WADA M. and KROICHICK R., « Agents of influence: massive conglomerates now wield tremendous power over the games you see on the field », *San Francisco Chronicle*, 11 Mars 2001.

FORDYCE T., « Transfer corruption 'rife' », *BBC Sport*, 30 janvier 2004. Frichet C., « Un trafic enfin reconnu », *L'Est Républicain*, 27 mars 2007.

GREENBERG D., « Power player: although he represents Kobe Bryant and other star athletes, agent Arn Tellem says business, not glamour of celebrities, keeps him in the game », *Los Angeles Business Journal*, 1er juillet 2002.

HARSCOËT J., « Tu seras Pelé, Maradona, Zidane, ou ... rien », *Le Monde Diplomatique*, Juin 2006. Labarthe G., « Football: ce qui ne tourne pas rond dans les transferts de joueurs », *Le Courrier*, 7 juin 2008.

LAMBERT E., « Des agents vraiment très spéciaux », *Le Soir*, 8janvier 1998.

LECADRE R., « Les agents troubles du foot français », *Libération*, 19 avril 2009.

LECADRE R. , « Transferts : des coûts pas très francs », *Libération*, 26 septembre 2009.

MANDARD S., « La traite des jeunes Africains du foot », *Le Monde*, 19 janvier 2006.

MANDARD S., « Une association demande à PUMA de retirer une publicité », *Le Monde*, 8 février 2006.

MANDARD S., « Le monde du football s'inquiète du trafic des jeunes africains », *Le Monde*, 4 novembre 2006.

Mc DOUGALL D., « The scandal of Africa's trafficked players », *The Observer*, 6 janvier 2006.

MATEUS C., « Florentin, 16 ans, victime de la traite des joueurs », *Le Parisien*, 23 février 2008.

MEIGNAN G., « Les avocats s'invitent au mercato », *Lettre de l'Expansion*, 17 juillet 2006.

MENUGE A., « Le scandale s'étend », *L'Equipe*, 26 mars 2009.

MOLLEREAU J., « Cofoot, agents positives? », *Le Quotidien*, 6 février 2009.

MORRIS S. and SCOTT M., « Redknapp arrested in corruption investigation », *The*

Guardian, 28 novembre 2007.

MYRIE C., « Exposing Africa football traffickers », *BBC News*, 8 février 2008.

PENDA S., « un trafic d'enfants en Côte d'Ivoire », *BBC Afrique*, Abidjan, 7 mars 2007.

RAMSAY A., « Conte de fée ou esclavage? », *Le Journal du Dimanche*, 5 février 2006.

SARETTA O., « Les grands clubs à la recherche des baby-footballeurs », *L'Express.fr*, 20 avril 2009.

TOWNSEND M., « Football corruption handed over to prosecutors », *The Observer*, 13 juillet 2008.

WALLACES., « McClaren aide says 'majority of agents are corrupt' », *The Independent*, 28 septembre 2006.

WILSON B., « Football League target agent fees », *BBC News*, 15 novembre 2005.

IX- AUTRES ARTICLES

BANGRÉ H., « Le trafic d'âge dans le football. Hausser la cote des joueurs africains en les rajeunissant », 26 mai 2004.

LAMY G. et BRIKH R., « Transferts : deux lyonnais s'attaquent au lobby du foot », *Lyon Capitale*, 28 décembre 2008.

« L'arrêt Bosman, détonateur de l'explosion des salaires », *LesEchos.fr*, 11 mai 2009.

« L'EHF prend des mesures anti-corruption », *Sport.fr*, 29 mars 2009.

LES CAHIERS DU FOOTBALL, « Afrique: l'exode continental », extrait du n°19 des Cahiers, 6 février 2006. Libam S., « La protection du jeune footballeur en conclave à Yaoundé », 28 octobre 2008.

« Le scandale s'étend », *L'Equipe*, 26 mars 2009.

LINDBERG K., « The man who traced 442 soccer slaves », in *Playthegame Magazine*.

« Nouvelle inculpation d'un agent de joueurs », *Lalibre.be*, 23 mars 2006.

ODDOS S., « Football : nouvelles règles pour les agents sportifs en Angleterre », *Miller Rosenfalck European Business Lawyers*, novembre 2006.

PONS J-F., « Sport et politique européenne de la concurrence: règles du jeu et exemples récents d'application », Commission européenne, Direction Générale de la

Concurrence, 18 octobre 2001.

ROEMER H., « The business of sport and corruption », Transparency International's Conference in Guatemala in November 2006.

ROSNER S., « Conflict of Interest and Consolidation in the Sports Agent Industry ».

STRATFORD C., « Talented African Footballers duped by bogus Fifa Agent », 4 mars 2006.

TALLES O., « Agent, un métier à surveiller », *Paradisfi.info*, 13 octobre 2006.

X - DIVERS

Communiqué de presse publié sur le site Internet PlaytheGame.org le 3 octobre 2009.

« Athletes associations issue statement on corruption in sport »,

BERTRAND CAULY : "Les instances doivent retirer des points aux clubs traitant avec de faux agents" », février 2008.

Conférence des ministres de la jeunesse et des sports des pays ayant le français en partage, Rapport de synthèse des travaux de la « Conférence ministérielle consacrée au recrutement des jeunes joueurs de football africains francophones au profit des centres de formation de clubs professionnels étrangers », Bamako, 21-22 décembre 2000.

Culture Foot Solidaire, Rapport et synthèse des travaux de la « Conférence Internationale du jeune footballeur africain. Thème : le jeune footballeur africain à l'horizon 2010 : enjeux et perspectives », Enghien-les-Bains, 2 novembre 2006.

« La Commission clôt son enquête sur les règles de la FIFA en matière d'agents de joueurs », Communiqué de presse de la Commission européenne du 18 avril 2002 (IP/02/585).

« La FIFA fait un grand pas dans la régulation des transferts internationaux de footballeurs », Communiqué de presse de la FIFA publié le 13 octobre 2009.

« La FIFA protège les valeurs du football », Communiqué de presse de la FIFA publié le 15 juillet 2009.

« Les footballeurs et leurs employeurs ouvrent un nouvel espace de dialogue social dans l'Union européenne », Communiqué de presse de la Commission européenne du 1^{er} juillet 2008 (IP/08/1064).

« Les rêves de gloire de jeunes footballeurs brisés », Communiqué de presse de l'Organisation Internationale pour les Migrations publié le 27 mars 2007.

« L'UEFA approuve le fair-play financier », Communiqué de presse de l'UEFA publié le 15 septembre 2009.

« Player Agents in FIBA structure. Interview with FIBA Secretary General Patrick Baumann », *FIBA Assist Magazine*, n°30, March 2008.

POLI R., « De Cape Town à Amsterdam, les réseaux de recrutement des joueurs africains », Université de Neuchâtel, 2004.

POLI R., « Production de footballeurs, réseaux marchands et mobilités professionnelles dans l'économie globale. Le cas des joueurs africains en Europe », Thèse de doctorat soutenue le 2 juin 2008 à l'Université de Neuchâtel.

« Règle de l'UEFA sur les "joueurs formés localement": compatibilité avec le principe de la libre circulation des personnes », Communiqué de presse de la Commission européenne du 28 mai 2008 (IP/08/807).

Liste des tableaux

Tableau 2.1 : Cinq principales méthodes appliquées à notre méthodologie	51
Tableau 2.2 : Les trois entités de l'échantillon retenu	56
Tableau 2.3 : L'échantillon retenu selon sport et l'âge des interrogés	61
Tableau 2.4 : Répartition de l'échantillon par nationalité	63
Tableau 2.5: Les variables biographiques (partie I)	65
Tableau 2.6 : Les variables de la relation sportif /agent sportif (partie II)	66
Tableau 2.7 : Les variables liées à l'exercice de la profession d'agent sportif (partie III)	67
Tableau 2.8 : L'échantillon retenu selon sport et l'âge des interrogés	69
Tableau 2.9 : Les différentes combinaisons de « polyactivité » des agents sportifs interrogés	70
Tableau 2.10 : Répartition de l'échantillon par nationalité	71
Tableau 2.11 : Les variables de la contextualisation (partie I)	79
Tableau 2.12 : Les fédérations/ligues nationales représentées dans l'échantillon	80
Tableau 2.13 : Les fédérations internationales représentées dans l'échantillon	81
Tableau 5.1 : Les réglementations publiques spécifiques de la profession d'agent sportif selon pays	207
Tableau 6.1 : Règlements des fédérations sportives internationales gouvernant l'activité d'agent sportif	212
Tableau 8.1: L'incidence de la configuration « joueur rémunérateur » par activité sportive	298
Tableau 8.2: L'incidence de la configuration « club rémunérateur » par activité sportive	

	300
Tableau 8.3: L'incidence de la configuration « commission mixte » par activité sportive	304
Tableau 8.4: Modalités de rémunération dominantes et spécifiques des agents sportifs par activités sportives	307
Tableau 8.5 : Classement des 10 entraîneurs de Football les mieux payés en Europe 2011/2012	318
Tableau 8.6 : Classement des 10 principales sociétés d'agents sportifs dans le Football 2009/2010	319
Tableau 8.7 : Segmentation du marché sur lequel intervient l'agent sportif à partir du taux de pénétration du marché	324
Tableau 8.8: Estimation des revenus de l'agent sportif par activité sportive	329
Tableau 8.9 : La composition de l'échantillon des interrogés par sport	343
Tableau 8.10 : La composition de l'échantillon par âge	344
Tableau 8.11 : Détails des questions adressées aux sportifs professionnels	345
Tableau 8.12 : Classement des litiges par variable récurrente	346
Tableau 8.13 : Répartition des réponses des interrogés par variable retenue	347

Liste des graphiques

Graphique 2.1 : Niveau d'études de l'échantillon	72
Graphique 2.2 : Les principaux domaines de formation représentés dans l'échantillon	74
Graphique 2.3 : Des profils atypiques représentés dans l'échantillon	75
Graphique 2.4 : L'échantillon selon le lieu de déroulement des entretiens	89

Liste des figures

Figure 3.1 : Les quatre sens du terme « Profession » selon C. Dubar et P. Tripier	111

Liste des encadrés

Encadré 2.1 : La femme agent sportif	79
Encadré 4.1 : La notoriété sportive et l'activité d'agent sportif	180
Encadré 5.1 : Précis de terminologie juridique	196
Encadré 6.1 : Système de régulation des transferts de la FIFA	225
Encadré 8.1 : L'équilibre de Nash et les négociations sportives	328

Université Paris Ouest – Nanterre La Défense
Centre de Recherches sur le Sport & le Mouvement (E.A. 2931)
École Doctorale 456

Profession : agent sportif

Contribution à une théorie des modèles professionnels

Thèse de doctorat présentée en vue de l'obtention du grade de docteur
en Sciences et Techniques des Activités Physiques et Sportives

Présentée par : Adriana Sekulovic
Directeur de thèse : Jacques Defrance,

2013

ANNEXES

Annexes du chapitre II 475

Annexe 2.1 : Exemple de questionnaire de l'enquête exploratoire auprès de sportifs de haut niveau, version française. 475

Annexe 2.2 : Exemple de questionnaire formel (QF) à destination des agents sportifs, version française. 478

Annexe 2.3 : Exemple de questionnaire exploratoire (QE) à destination des agents sportifs, version française. 480

Annexe 2.4. Le programme de la formation d'agent sportif de la société J.K.Partners. Consulting 483

Annexes du chapitre IV 485

Annexe 4.1 : curatores laudrum 485

Annexes du chapitre V 489

Annexe 5. 1 : C95 Convention sur la protection du salaire d'OIT du le 1^{er} juillet 1949. 489

Annexe 5. 2 : Loi n° 2010-626 du 9 juin 2010 encadrant la profession d'agent sportif. 497

Annexe 5.3 : Arrêt de la Cour de justice dans l'affaire préjudicielle C-55/96. 499

Annexes du chapitre VI 501

Annexe 6.1 : « Règlement 5. Agents » sur la profession d'agent sportif de l'IRB. 501

Annexe 6.2 : Synthèse des mécanismes de régulation de la profession d'agent sportif dans les vingt-sept pays membres de l'Union Européenne. 503

Annexe 6.3 : Lignes directrices des réglementations des fédérations sportives internationales relatives aux agents sportives. 557

Annexes du chapitre VIII 569

Annexe 8.1 : Les revenus des sportifs et des agents sportifs. 569

Tableau A. 8.1.1 : Classement des 15 sportifs les mieux payés en 2008 et évoluant en Europe 569

Tableau A.8.1.2 : Classement des 15 sportifs les mieux payés en 2009 et évoluant en Europe 571

Tableau A.8.1.3 : Classement des salaires des 50 footballeurs les mieux payés en Europe 2008 572

Tableau A.8.1.4 : Classement des revenus totaux des 20 footballeurs les mieux payés en Europe 2008. 574

Annexes du chapitre IX 576

Annexe 9.1 : Le classement des dix transferts les plus élevés de l'histoire du football. 576

Annexe 9.2 : Les organisations professionnelles d'agents sportifs à caractère syndical au niveau national 577

Annexes du chapitre II

Annexe 2.1 : Exemple de questionnaire de l'enquête exploratoire auprès de sportifs de haut niveau, version française.

Madame, Monsieur,

Dans le cadre d'une étude sur la profession d'agent sportif, nous souhaitons solliciter votre contribution.

L'objectif de cette étude est de proposer une analyse de la profession d'agent sportif et plus précisément de la situation des agents sportifs dans le sport ainsi que d'identifier, analyser et décrire votre activité, les problèmes qui peuvent exister, afin d'y apporter les solutions les plus appropriées.

Acteur principal du sport professionnel, votre collaboration est indispensable et précieuse pour pouvoir rendre compte des différents aspects de la relation entre le sportif professionnel et son représentant.

Aussi nous espérons votre participation et vous remercions par avance pour le temps accordé à notre requête.

Si ce questionnaire vous a été transmis par voie électronique, nous vous invitons à bien vouloir nous retourner ce questionnaire rempli sous format électronique à l'adresse suivante : adrianasekulovic@yahoo.fr

Nous demeurons à disposition pour toute question ou précision concernant ce questionnaire et/ou notre étude et vous remercions d'avance pour votre contribution.

I DONNÉES BIBLIOGRAPHIQUE

1.1. Quel est votre âge ?

1.2. Quelle est votre nationalité ?

1.3. Quel est votre situation familiale

☐☐☐☐

Célibataire Marié En couple Divorcé(e)

1.4. Avez-vous des enfants ?

☐ Oui ☐ Non

1.5. Quel est votre niveau d'études ?

☐ Niveau 4^e ☐ Niveau 3^e / brevet des collèges ☐ Niveau Bac ☐ Bac
☐ Université ☐ BTS ☐ Niveau Bac +2 ☐ ≥ Bac +2

Si vous avez fait des études post BAC, veuillez préciser le domaine d'études

1.6. Quels-sont vos revenus actuels (mensuels en Euros)

☐ Moins de 2 000€ ☐ Entre 2 000 et 5 000 € ☐ Entre 5 000 et 10 000 €

☐ Entre 10 000 et 15 000 € ☐ Entre 15 000 et 20 000 € ☐ Entre 20 000 et 30 000 €
☐ Entre 30 000 et 50 000 € ☐ Entre 50 000 et 100 000€ ☐ Plus de 100 000 €

II RELATIONS JOUEUR/AGENT

2.1. Avez-vous ou avez-vous eu par le passé recours à un représentant légal de type agent sportif ?

☐ Oui ☐ Non

2.2. Si oui, quel est son nom (ou noms si vous avez plusieurs représentants)

2.3. Si non, pour quelles raisons ?

2.4. Rémunérez-vous directement votre agent ?

☐ Oui ☐ Non

2.5. Si oui, selon quelles modalités ? (pourcentage, fréquence, etc.)

2.6. Si vous n'avez jamais rémunéré directement votre agent, à votre connaissance, a-t-il/elle déjà perçu, directement ou indirectement, des commissions pour des transactions vous concernant ?

2.7. Comment qualifiez-vous la relation que vous entretenez avec votre agent ?

☐ Excellente ☐ Bonne ☐ Assez bonne ☐ Plutôt mauvaise ☐ Très mauvaise

2.8. Que lui reprochez-vous (en cas de relations difficiles) ?

2.9. Qu'appréciez-vous dans son travail pour vous ?

2.10. Qu'attendez-vous d'un agent sportif ?

2.11. Faîtes-vous confiance à votre agent ?

☐ Oui, totalement ☐ Oui, je lui fais assez confiance ☐ Je m'en méfie

- ☐ Je ne lui fais confiance qu'en ce qui concerne ma carrière
- ☐ Non, je ne lui fais plus confiance suite à des incidents dans la gestion de ma carrière
- ☐ Non, je ne lui fais pas confiance

III LA PROFESSION D'AGENT SPORTIF

3.1. Que pensez-vous du métier d'agent sportif

3.2. Quelle définition pouvez-vous donner du métier d'agent sportif ?

3.3. Avez-vous connaissance des pratiques illicites de la part d'un agent sportif (pas obligatoirement le vôtre) ?

☐ Oui ☐ Non

3.4. Si oui, pouvez-vous décrire les pratiques en question ?

3.5. Avez-vous signé un mandat avec votre agent ?

☐ Oui ☐ Non

3.6. En cas de litiges avec votre agent, savez-vous à quelle instance vous adressez ?

3.7. Avez-vous déjà vécu ce genre de situations ? (relations conflictuelles)

3.8. Pour terminer, avez-vous des suggestions concernant la profession d'agent sportif, notamment, en matière de protection des sportifs professionnels ?

Merci de votre participation !

Annexe 2.2 : Exemple de questionnaire formel (QF) à destination des agents sportifs, version française

QUESTIONNAIRE A L'ATTENTION DES AGENTS SPORTIFS

Madame, Monsieur,

Dans le cadre d'une étude sur la profession d'agent sportif, nous souhaitons solliciter votre contribution.

L'objectif de cette étude est de proposer une analyse de la profession d'agent sportif et plus précisément de la situation des agents sportifs dans le sport ainsi que d'identifier, analyser et décrire votre activité, les problèmes qui peuvent exister, afin d'y apporter les solutions les plus appropriées.

Acteur principal de la profession, votre collaboration est indispensable et précieuse pour pouvoir rendre compte des différents aspects de votre activité.

Aussi nous espérons votre participation et vous remercions par avance pour le temps accordé à notre requête.

Nous vous invitons à bien vouloir nous retourner ce questionnaire rempli sous format électronique à l'adresse suivante : adrianasekulovic@yahoo.fr

Nous demeurons à disposition pour toute question ou précision concernant ce questionnaire et/ou notre étude et vous remercions d'avance pour votre contribution.

I- Votre biographie

1.1. Votre âge :

1.2. Votre nationalité :

1.3. Votre sexe :

1.4. Le pays dans lequel vous exercez essentiellement votre profession

1.5. Quel est la qualification ou le diplôme le plus élevé que vous ayez obtenu ?

1.6. Dans quelle discipline ?

1.7. Avez-vous exercé une pratique sportive professionnelle ou à haut niveau ?

Oui ☐ Non ☐

Si oui, merci de préciser dans quelle(s) activité(s) sportive(s) :

1.8. Avez-vous eu des responsabilités sportives (entraîneur, actionnaire, dirigeant, etc.) avant de devenir agent ? Oui ☐ Non ☐

Si oui, merci de préciser quelle(s) responsabilité(s) et dans quel(s) sport(s):

II- Parcours professionnel et carrière d'agent sportif

2.1. Avant de devenir agent, avez-vous exercé une autre profession ?

Oui ☐ Non ☐

Si oui, merci de préciser laquelle :

2.2. Depuis combien de temps exercez-vous l'activité d'agent sportif?

2.3. Quand avez-vous obtenu votre licence ?

2.4. De combien de sportifs vous occupez-vous ?

2.5. Dans quel(s) sport(s) (Merci d'indiquer si possible le nombre de sportifs dont vous vous occupez par sport) ?

2.6. En tant qu'agent sportif, travaillez-vous :

a-Exclusivement pour le compte de sportifs ☐

b-Pour d'autres types d'acteurs (entraîneurs, sponsor, dirigeants, etc.) ☐

Merci de préciser quels types d'acteurs:

c- Exclusivement pour le compte de clubs (ou d'organismes de manifestations sportives) ☐

d-Pour le compte de sportifs et de clubs (ou d'organismes de manifestations sportives) dans le cadre d'opérations de placement différentes ☐

2.7. Conjointement à votre activité d'agent sportif, exercez-vous actuellement une autre profession ?

Oui ☐

Non ☐

Si oui, merci de préciser laquelle :

2.8. Comment définiriez-vous votre activité d'agent sportif ?

2.9. Quels sont les principaux services que vous proposez en tant qu'agent sportif ?

a- Placement ☐

b- Gestion de carrière ☐

c- Assistance juridique et fiscale ☐

d- Gestion d'image et contrats sponsoring ☐

e- Conseil en assurances ☐

f- Gestion de patrimoine ☐

i- Aide à la reconversion professionnelle ☐

j- Évènementiel ☐

k- Soutien dans la vie personnelle ☐

l- Autres (merci de préciser):

III- Conditions de l'exercice de la profession

3.1. Exercez-vous votre activité d'agent uniquement sur le territoire du pays dans lequel vous êtes établi ? Oui ☐ Non ☐

3.2. Rencontrez-vous des difficultés à exercer votre activité dans d'autres Etats que celui dans lequel vous êtes établis ? Oui ☐ Non ☐ Ne me concerne pas ☐

Si oui, merci de préciser les difficultés rencontrées :

3.3. Avez-vous connaissance d'organismes représentatifs des agents sportifs, si oui merci de nous indiquer leurs noms et coordonnées :

3.4. Quels sont, à vos yeux, les aspects les plus valorisants de votre métier ?

3.5. Quels sont, à vos yeux, les aspects les moins valorisants de votre métier ?

3.6. Quels sont, à vos yeux, les principaux problèmes et difficultés de votre profession ?

3.7. Pouvez-vous nous décrire brièvement les modalités de votre rémunération d'agent sportif? (pourcentage, fixe, variable, etc.)

3.8. Merci d'indiquer les éléments ou précisions supplémentaires que vous souhaiteriez apporter :

3.9. Accepteriez-vous d'être recontactés en vue d'un entretien ? Oui ☐ Non ☐

Merci de votre participation et du temps que vous aurez accordé à cette étude !

Annexe 2.3 : Exemple de questionnaire exploratoire (QE) à destination des agents sportifs, version française

Ce questionnaire anonyme s'inscrit dans le cadre d'une étude en sciences sociales sur la place de l'agent sportif au sein du champ footballistique. Votre participation semble essentielle afin de mieux rendre compte de la dynamique de cet espace et de la nature des relations entre les différents agents sociaux en présence. Si ce questionnaire vous a été transmis par voie électronique, nous vous demandons de bien vouloir nous le retourner rempli par fax ou par e-mail.

Fax : **01 47 34 09 41**

E-mail : adrianasekulovic@yahoo.fr

PARTIE I : DONNÉES BIOGRAPHIQUES

1. Quel-âge avez-vous ?
2. Quel est votre niveau d'études ? Pour les études universitaires, veuillez préciser les disciplines dans lesquelles les diplômes ont été obtenus.
3. Exerciez –vous ou exercez-vous encore une autre profession avant de devenir agent sportif ?
4. Si oui, dans quel domaine ?
5. Depuis combien de temps exercez-vous l'activité d'agent sportif ?
6. Avez-vous à un moment donné interrompu cette dernière ?
7. Si oui, pour combien de temps et pour quelles raisons ?
8. De combien de sportifs vous occupez- vous ?
9. Gérez-vous la carrière de sportifs exerçant dans plus d'une discipline sportive ?
10. Si oui, de quelles autres pratiques sportives viennent-ils ?

PARTIE II : LA CARRIÈRE D'AGENT SPORTIF

11. Comment définiriez-vous la profession d'agent sportif ?
12. Quels sont, à vos yeux, les aspects les plus valorisants de cette profession ?
13. Avez-vous, à un moment donné, rencontré des obstacles pour entrer sur « le marché d'agents sportifs » ?
14. Si oui, de quelles natures étaient ces obstacles ? (exemple : institutionnels)
15. Comment définiriez-vous la notion de risque dans le cadre de votre profession ?
16. Que pouvez- vous dire quant à l'encadrement juridique de votre profession ?
17. Pensez-vous que les réglementations concernant l'agent sportif doivent relever du droit commun ?
18. Pensez-vous qu'ils existent des conflits juridiques propres au champ sportif ?
19. Si oui, comment se traduisent-ils dans votre profession ?
20. Que pensez-vous des rapports entre les médias et votre profession ?
21. Peut-on penser que votre profession souffre d'une certaine stigmatisation ?
22. Si oui, à quoi cela est-il dû ?
23. Comment, d'après vous, peut-on accélérer le processus de légitimation de votre profession ?

PARTIE III : LE DYNAMISME DE LA PROFESSION D'AGENT SPORTIF

24. En fonction de quels critères choisissez-vous les joueurs que vous représentez ?

25. Quels sont les principaux éléments constitutifs de la relation entre vous et un footballeur ? (exemple : confiance, fidélité, possibilité de gain, etc.)

26. Quels aspects privilégiez-vous pour motiver le choix du joueur que vous représentez ? (exemple : la possibilité de faire carrière, aspect financier, etc.)

27. Vous est-il déjà arrivé de privilégier votre intérêt personnel ?

28. Si oui, quelles incidences cela a-t-il eu sur la suite de votre collaboration ?

29. Vous avez vendu un joueur au-dessus de son prix réel et ce dernier ne joue pas dans son club d'arrivée, quelle est votre réaction ?

30. Avez-vous déjà eu connaissance des pratiques illicites de la part d'un acteur du champ footballistique ?

31. Si oui, pouvez-vous décrire les mécanismes en question ?

32. Avez-vous d'autres suggestions sur la profession d'agent sportif et qui ne sont pas évoquées dans ce questionnaire ?

33. Quels commentaires pouvez-vous faire sur ce questionnaire ?

34. Pour faire suite à ce questionnaire, accepteriez-vous un entretien sociologique de type ethnographique ?

35. Si oui, veuillez laisser ci-dessous vos coordonnées afin que l'on puisse vous contacter

Annexe 2.4. Le programme de la formation d'agent sportif de la société J.K.Partners.

Consulting

Le Programme de la formation d'agent sportif dispensée par la société JK Partners Consulting située au 268, rue François Perrin, à Limoges

La formation est répartie sur 6 mois : d'octobre 2010 à mars 2011. Chaque candidat a le choix entre une formation complète et une formation à la carte.

Formation complète

D'une durée totale de 120 heures, elle se déroule 1 jour par semaine : le Samedi, de 9h à 12h et de 14h à 18h. Les enseignements sont organisés sous forme de séminaires thématiques et de travaux dirigés et s'articulent autour de 3 modules de formations basés sur le programme officiel arrêté par les fédérations :

- Un module juridique (tronc commun), de 90 heures, (module 1)
- Un module spécifique, de 30 heures (module 2)

- Un module étude de cas, d'une journée (module 3)

Module 1 : Module juridique / 90 heures de formation	Module 2 : Module spécifique / 30 heures de formation	Module 3 : Module Etude de cas 1j
Droit civil (droit des contrats, droit à l'image)	Règlementation des fédérations nationales	Examens blancs
Droit du travail et de la sécurité sociale	Règlementations des ligues professionnelles	Corrections
Droit des sociétés	Règlementation des instances internationales (CIO, FIFA, FIBA...)	Etude de cas
Droit fiscal	Règlementation des activités physiques et sportives	
Droit des assurances	Règlementation des agents sportifs	
Droit des associations		

Formation à la carte

Le candidat pourra choisir de suivre uniquement l'un ou l'autre des 3 modules, mais il est vivement recommandé de choisir la formation complète.

Module 1 : Module juridique / 90 heures de formation	Module 2 : Module spécifique / 30 heures de formation	Module 3 : Module Etude de cas 1j

Annexes du chapitre IV

Annexe 4.1 : Lanistes et curatores ludorum, premiers agents sportifs ?

Dans la démarche qui visait à repérer la naissance des premiers agents sportifs il fallait d'abord s'intéresser aux premiers jeux sportifs organisés. Ces derniers remontent à la Rome Antique et à ses *Ludi*. C'est en partie à ce terme que nous devons l'adjectif « ludique », dérivé savant du latin « ludus », jeu. Au départ, les premiers *ludi*, Ludi Capitolini, se résumaient à une fête sportive de quartier au cours de laquelle étaient organisés les concours de la boxe et de la course à pied. A la fin de la République, 75 jours de Ludi figurent sur le calendrier annuel romain. De nombreux historiens ont cherché à saisir le rôle des Ludi à Rome. D'après Jean-Paul Thuillier, l'importance des Jeux à Rome est telle que, « D'une certaine façon, Rome est donc la fille des jeux du cirque, de ces courses de chars sans lesquelles elle n'aurait pas pu exister. »¹

Par conséquent, il devient légitime de s'interroger sur l'organisation et plus particulièrement sur la mise en scène des Ludi afin d'essayer de mettre en lumière l'existence des premiers intermédiaires. C'est alors du côté de la Gladiature que nous avons orienté nos recherches. Les combats de Gladiateurs étaient rarement au programme des Ludi et bénéficiaient d'un calendrier propre, les Munera². Les *ludi gladiatorii* étaient notamment connus sous le nom de *munera gladiatorii* en raison de la rémunération des gladiateurs prenant part aux combats. Il convient de penser qu'il s'agit là des premières tentatives de professionnalisation des jeux à connotation sportive même s'il convient de souligner que tous les gladiateurs n'étaient pas des combattants professionnels. Avec l'avènement d'Auguste, Rome se voit offrir des combats de gladiateurs par l'empereur ou avec sa permission. Ailleurs, ce sont les magistrats et hommes politiques exerçant une fonction (*munera*) qui se chargent d'organiser les combats en signe de remerciement aux électeurs.

Dans des ouvrages historiques qui retracent plus ou moins directement l'histoire de la Gladiature, nous trouvons deux catégories de personnages lesquels à l'époque pouvaient avoir des fonctions semblables à celles des agents sportifs de notre époque. Il s'agit des *lanista*³ et des *curatores ludorum*⁵.

¹ J-P. Thuillier, Le Sport dans la Rome Antique, Paris, éd. Errance, 1997, p. 7.

² *Munera*, pluriel de *munus* (1. fonction, statut) formé à partir du latin *munerarius* (1. relatif aux combats de gladiateurs. 2. qui fait des présents, donateur, qui donne un spectacle de gladiateurs.) et *munerator* (1. qui fait des présents. 2. qui donne un combat de gladiateur) en y ajoutant le préfixe *re* on obtient *remunerator* (rémunérateur) et le verbe *remuneror* (1. donner de l'argent en retour, témoigner sa reconnaissance, récompenser, rémunérer. 2. punir, punir de.).

³ *Lanista*, ae, m, sens commun, « laniste », « maître de gladiateur ».

Avant de poser le regard sur ces deux figures, il convient d'apporter quelques précisions quant à la validité de nos hypothèses. En faisant appel aux sources indirectes, la légitimité de la démarche ne doit pas systématiquement être remise en cause même si travailler à partir des faits reconstruits par les historiens pose un certain nombre de difficultés. L'historien voit en la vérité l'objectif principal de son récit. Il cherche à atteindre une vérité universelle en ayant recours à un immense nombre de sources et de techniques parmi lesquelles la technique de la compilation. Cependant lorsque vient le moment de confronter les sources, l'historien se retrouve face aux dissonances, les différences et les discordances entre ces mêmes sources. Il faut éviter d'être pris au même piège lors de la confrontation des différents récits historiques consultés sur la Gladiature. Il convient d'insister sur le fait que les *lanista* et les *curatores ludorum* ont été étudiés et analysés qu'en rapport direct avec l'objet d'étude qui est l'agent sportif.

Le mot « *lanista* », probablement d'origine étrusque, a été dans certains ouvrages lié à la famille de « *lanio* », « déchirer, mettre en pièces » et de *lanius*, *lanio*, « le boucher ». En reconstituant l'histoire des « *lanista* » nous retrouvons de nombreuses similitudes avec l'agent sportif. L'organisation des combats de gladiateurs était régie par une série de mesures législatives dont l'ensemble constituait ce que nous appelons les « *leges gladiatoria* ». Progressivement, ces lois interdisent aux particuliers d'entretenir les troupes de gladiateurs au sein de la ville de Rome ce qui aura pour conséquence de voir Rome disposer uniquement de troupes impériales, soumises à une hiérarchie de fonctionnaires habilement organisés. Ailleurs que dans la capitale un particulier avait le droit de recruter une troupe (*familia gladiatoria*) et de l'exploiter. Le *lanista* était précisément celui qui aux termes des *leges gladiatoriae* se chargeait de la direction des troupes. Dans La Civilisation Romaine, Pierre Grimal décrit les *lanista* comme « des entrepreneurs professionnels de spectacles qui entretenaient des bandes de gladiateurs pour les louer parfois fort cher aux magistrats qui avaient mission de donner des jeux ».⁶ Les fonctions exercées par le laniste sont complexes. Il est à la tête des écoles de gladiateurs et prend en charge leur entraînement physique. Par ailleurs il est la seule personne autorisée à négocier la vente ou la participation aux spectacles des gladiateurs. Le fonctionnaire chargé de l'organisation des événements connu sous le nom de l'editor se rendait chez le laniste afin de s'assurer des services des combattants. Les lanistes étaient de fins négociateurs et savaient monter les prix des gladiateurs de renom. Ainsi, Tibère a été amené à payer 100 000 sesterces pour avoir un plateau composé de gladiateurs d'élite.⁷ Les méthodes et les stratégies utilisées par les lanistes ressemblent fort à celles utilisées par l'agent sportif moderne. Après que Marc Aurèle ait tenté de mettre fin aux spéculations financières en fixant un tarif maximum proportionnel à la qualité de combattant des gladiateurs, les lanistes se sont retrouvés dans l'obligation de trouver de nouvelles tactiques pour faire grimper les prix

⁴ *Curator*, oris, m, sens commun, « qui a le soin de », « curateur », « administrateur », « fonctionnaire ». dérivé de *curatio*, « soin », « charge », « office », « office », « administration ».

⁵ *Ludi, orum*, m. pl., « les jeux publics », du latin *ludus*, « jeu », « amusement ».

⁶ P.Grimal. *La Civilisation romaine*, Paris, Flammarion, 2009.

⁷ In Dictionnaire des Antiquités Grecques et Romaines de Daremberg et Saglio. p. 1521.

des gladiateurs. Alors que les gladiateurs de classe « gregarii » étaient d'un prix inférieur, les « *lanistae* » disaient qu'ils n'en avaient point dans leurs troupes ce qui amenait l'éditeur à payer les « *meliores* » appartenant à la classe supérieure. Un autre rapprochement avec l'agent sportif est à faire à partir des connotations péjoratives associées à la personne du laniste. Dans la Satire VI de Juvénal nous trouvons la phrase suivante : « *Testandi cum sit lenonibus atque lanistis libertas...* » en français, « Même les proxénètes ainsi que les lanistes ont droit de tester en toute liberté ».

Nous venons à nous demander si les lanistes n'étaient pas à l'époque exposés à diverses formes de stigmatisations. Cette notion de stigmatisation est souvent évoquée par les agents sportifs modernes qui estiment être victimes d'une représentation à forte connotation péjorative de leur profession dans l'imaginaire social. Tout comme les agents sportifs modernes, il semblerait que certains « *lanista* » auraient fini par intérioriser cette stigmatisation au point d'utiliser des périphrases pour désigner leur profession qui était vraisemblablement trop peu estimée. Le musée d'Arles conserve une stèle élevée par un « *lanista* » en hommage à son grand-père et sur laquelle figure le terme de « *negotiator familiae gladiatoriae* » en référence à la profession du petit-fils.

Encadré annexe 4.1 : Stèle érigée par un laniste en hommage à son grand-père⁸

L GRANIO L FILIO TERETINA ROMANO

M IVL OLYMPVS NEGOTIATOR FAMILIAE GLADIATORIAE OB MERIT

L GRANI VICTORIS AVI FIVS MERENTI POSVIT

A LUCIUS GRANIUS ROMANUS, FILS DE LUCIUS, DE LA TRIBU TERETINA .

MARCUS JULIUS OLYMPUS, IMPRESARIO D'UNE TROUPE DE GLADIATEURS,

A FAIT ELEVER CE MONUMENT POUR CELEBRER LES MERITES DE SON GRAND-PERE LUCIUS GRANIUS VICTOR.

Il est intéressant de voir que les traducteurs ont, quant à eux, choisi le terme d'impresario pour désigner la périphrase employée à la place du mot « *lanista*. » Il convient de se demander si le choix, fait par les agents sportifs modernes, de préférer le terme de manager ou conseiller à celui d'agent sportif ne répond pas à la même volonté de valorisation d'une activité généralement peu estimée. Les lanistes s'imposent tantôt comme des commerçants d'esclaves tantôt comme de simples entraîneurs ou

⁸ In *Musée de l'Arles antique*, traduction adaptée de A. C harron et M. Heijmans, Actes Sud, 1996.

gestionnaires de ce qui ressemblait à des centres de formation de notre époque ou encore comme des intermédiaires entre gladiateurs et organisateurs de combats.

Par conséquent, il convient de penser que les lanistes étaient de véritables entraîneurs – gérants des équipes de gladiateurs, tout en prenant l’habit d’intermédiaire (agent sportif) quand cela était nécessaire. Cela ressemble aux fonctions exercées par le « manager général » au sein de certains clubs de football.

Quant aux « *curatores ludorum* », il faut se tourner vers les historiens italiens pour trouver des traces historiques de leur existence et par là, de leurs similitudes avec l’agent sportif. Gennaro Spagnoli dans *Il procuratore sportivo*⁹ mentionnent les *curatores ludorum* qu’il semble pourtant confondre avec les lanistes de la Rome antique. En revanche, il convient de penser qu’ils existaient des *curatores*¹⁰ privés qui se chargeaient, d’une part, de trouver des fonds qui permettaient de monter des plateaux de qualité et de négocier avec les lanistes la participation des meilleurs gladiateurs, d’autre part. Leur présence semble être mise en évidence à l’occasion des remises de « *preciput* » à savoir des cachets en cas de victoire des gladiateurs qui arrivaient à se défaire de l’emprise des lanistes. Cependant, très peu d’éléments permettent de rendre compte de l’ampleur de leur influence dans l’organisation et la gestion des combats de gladiateurs.

L’héritage des lanistes et des *curatores ludorum* se transmet de siècle en siècle, en même temps que le goût pour les spectacles sportifs. Différents personnages se substitueront à ces derniers. Néanmoins, ils ont tous en commun un certain nombre de caractéristiques dont des qualités de négociateur et la capacité à s’adapter à tout environnement social et culturel. C’est le cas des organisateurs de combats de rue que nous voyons apparaître aux Etats-Unis dès le XVIIIe siècle. Par conséquent, il n’est pas étonnant que la boxe soit le premier sport à attirer les intermédiaires en tout genre. Ces derniers s’occupaient non seulement de la gestion des combats mais également de la location des locaux et de la répartition des revenus des premiers boxeurs professionnels.

⁹ G. Spagnoli, *Il procuratore sportivo*, Turin, Bradipolibri, 2005.

¹⁰ G. Gigliola, *L’atleta et la nazione. Saggi di storia dello sport*, Rimini, éd. Panozzo, 1996.

Annexes du chapitre V

Annexe 5. 1 : C95 Convention sur la protection du salaire d'OIT du le 1^{er} juillet 1949

Convention concernant la protection du salaire (Note: Date d'entrée en vigueur: 24:09:1952.
Cette convention a été partiellement révisée en 1992 par la convention no. 173.)

Lieu:Genève

Date d'adoption:01:07:1949

Session de la Conférence:32

Sujet: **Salaires**

La Conférence générale de l'Organisation internationale du Travail,

Convoquée à Genève par le Conseil d'administration du Bureau international du Travail, et s'y étant réunie le 8 juin 1949, en sa trente-deuxième session,

Après avoir décidé d'adopter diverses propositions relatives à la protection du salaire, question qui constitue le septième point à l'ordre du jour de la session,

Après avoir décidé que ces propositions prendraient la forme d'une convention internationale, adopte, ce premier jour de juillet mil neuf cent quarante-neuf, la convention ci-après, qui sera dénommée Convention sur la protection du salaire, 1949.

Article 1

Aux fins de la présente convention, le terme **salaire** signifie, quels qu'en soient la dénomination ou le mode de calcul, la rémunération ou les gains susceptibles d'être évalués en espèces et fixés par accord ou par la législation nationale, qui sont dus en vertu d'un contrat de louage de services, écrit ou verbal, par un employeur à un travailleur, soit pour le travail effectué ou devant être effectué, soit pour les services rendus ou devant être rendus.

Article 2

1. La présente convention s'applique à toutes personnes auxquelles un salaire est payé ou payable.

2. L'autorité compétente, après consultation des organisations d'employeurs et de travailleurs, là où de telles organisations existent et y sont directement intéressées, pourra exclure de l'application de l'ensemble ou de certaines des dispositions de la présente convention les catégories de personnes qui travaillent dans des circonstances et dans des conditions d'emploi telles que l'application de l'ensemble ou de certaines desdites dispositions ne conviendrait pas, et

qui ne sont pas employées à des travaux manuels ou qui sont employées à des services domestiques ou à des occupations analogues.

3. Tout Membre doit indiquer, dans son premier rapport annuel à soumettre sur l'application de la présente convention en vertu de l'article 22 de la Constitution de l'Organisation internationale du Travail, toute catégorie de personnes qu'il se propose d'exclure de l'application de l'ensemble ou de l'une des dispositions de la convention conformément aux termes du paragraphe précédent. Par la suite, aucun Membre ne pourra procéder à des exclusions, sauf en ce qui concerne les catégories de personnes ainsi indiquées.

4. Tout Membre ayant indiqué dans son premier rapport annuel les catégories de personnes qu'il se propose d'exclure de l'application de l'ensemble ou de l'une des dispositions de la présente convention doit indiquer, dans ses rapports ultérieurs, les catégories de personnes pour lesquelles il renonce au droit de recourir aux dispositions du paragraphe 2 du présent article, et tout progrès qui pourrait avoir été effectué en vue de l'application de la présente convention à ces catégories de personnes.

Article 3

1. Les salaires payables en espèces seront payés exclusivement en monnaie ayant cours légal, et le paiement sous forme de billets à ordre, de bons, de coupons ou sous toute autre forme censée représenter la monnaie ayant cours légal sera interdit.

2. L'autorité compétente pourra permettre ou prescrire le paiement du salaire par chèque tiré sur une banque ou par chèque ou mandat postal, lorsque ce mode de paiement est de pratique courante ou est nécessaire en raison de circonstances spéciales, lorsqu'une convention collective ou une sentence arbitrale le prévoit ou lorsque, à défaut de telles dispositions, le travailleur intéressé y consent.

Article 4

1. La législation nationale, les conventions collectives ou les sentences arbitrales peuvent permettre le paiement partiel du salaire en nature dans les industries ou professions où ce mode de paiement est de pratique courante ou souhaitable en raison de la nature de l'industrie ou de la profession en cause. Le paiement du salaire sous forme de spiritueux ou de drogues nuisibles ne sera admis en aucun cas.

2. Dans les cas où le paiement partiel du salaire en nature est autorisé, des mesures appropriées seront prises pour que:

a) les prestations en nature servent à l'usage personnel du travailleur et de sa famille et soient conformes à leur intérêt;

b) la valeur attribuée à ces prestations soit juste et raisonnable.

Article 5

Le salaire sera payé directement au travailleur intéressé, à moins que la législation nationale, une convention collective ou une sentence arbitrale n'en dispose autrement ou que le travailleur intéressé n'accepte un autre procédé.

Article 6

Il est interdit à l'employeur de restreindre de quelque manière que ce soit la liberté du travailleur de disposer de son salaire à son gré.

Article 7

1. Lorsqu'il est créé, dans le cadre d'une entreprise, des éconômats pour vendre des marchandises aux travailleurs ou des services destinés à leur fournir des prestations, aucune contrainte ne sera exercée sur les travailleurs intéressés pour qu'ils fassent usage de ces éconômats ou services.

2. Lorsqu'il n'est pas possible d'accéder à d'autres magasins ou services, l'autorité compétente prendra des mesures appropriées tendant à obtenir que les marchandises soient vendues et que les services soient fournis à des prix justes et raisonnables, ou que les éconômats ou services établis par l'employeur ne soient pas exploités dans le but d'en retirer un bénéfice mais dans l'intérêt des travailleurs intéressés.

Article 8

1. Des retenues sur les salaires ne seront autorisées que dans des conditions et limites prescrites par la législation nationale ou fixées par une convention collective ou une sentence arbitrale.

2. Les travailleurs devront être informés, de la façon que l'autorité compétente considérera comme la plus appropriée, des conditions et des limites dans lesquelles de telles retenues pourront être effectuées.

Article 9

Est interdite toute retenue sur les salaires dont le but est d'assurer un paiement direct ou indirect par un travailleur à un employeur, à son représentant ou à un intermédiaire quelconque (tel qu'un agent chargé de recruter la main-d'oeuvre) en vue d'obtenir ou de conserver un emploi.

Article 10

1. Le salaire ne pourra faire l'objet de saisie ou de cession que selon les modalités et dans les limites prescrites par la législation nationale.

2. Le salaire doit être protégé contre la saisie ou la cession dans la mesure jugée nécessaire pour assurer l'entretien du travailleur et de sa famille.

Article 11

1. En cas de faillite ou de liquidation judiciaire d'une entreprise, les travailleurs employés dans celle-ci auront rang de créanciers privilégiés soit pour les salaires qui leur sont dus au titre de services fournis au cours d'une période antérieure à la faillite ou à la liquidation et qui sera prescrite par la législation nationale, soit pour les salaires qui ne dépassent pas un montant prescrit par la législation nationale.

2. Le salaire constituant une créance privilégiée sera payé intégralement avant que les créanciers ordinaires ne puissent revendiquer leur quote-part.

3. L'ordre de priorité de la créance privilégiée constituée par le salaire, par rapport aux autres créances privilégiées, doit être déterminé par la législation nationale.

Article 12

1. Le salaire sera payé à intervalles réguliers. A moins qu'il n'existe d'autres arrangements satisfaisants qui assurent le paiement du salaire à des intervalles réguliers, les intervalles auxquels le salaire doit être payé seront prescrits par la législation nationale ou fixés par une convention collective ou une sentence arbitrale.

2. Lorsque le contrat de travail prend fin, le règlement final de la totalité du salaire dû sera effectué conformément à la législation nationale, à une convention collective ou à une sentence arbitrale, ou, à défaut d'une telle législation, d'une telle convention ou d'une telle sentence, dans un délai raisonnable, compte tenu des dispositions du contrat.

Article 13

1. Le paiement du salaire, lorsqu'il est fait en espèces, sera effectué les jours ouvrables seulement, et au lieu du travail ou à proximité de celui-ci, à moins que la législation nationale, une convention collective ou une sentence arbitrale n'en dispose autrement ou que d'autres arrangements dont les travailleurs intéressés auront eu connaissance paraissent plus appropriés.

2. Le paiement du salaire est interdit dans les débits de boissons ou autres établissements similaires et, si la prévention des abus l'exige, dans les magasins de vente au détail et dans les lieux de divertissement, sauf lorsqu'il s'agit de personnes occupées dans lesdits établissements.

Article 14

S'il y a lieu, des mesures efficaces seront prises en vue d'informer les travailleurs d'une manière appropriée et facilement compréhensible:

a) des conditions de salaire qui leur seront applicables, et cela avant qu'ils ne soient affectés à un emploi ou à l'occasion de tous changements dans ces conditions;

b) lors de chaque paiement de salaire, des éléments constituant leur salaire pour la période de paie considérée, dans la mesure où ces éléments sont susceptibles de varier.

Article 15

La législation donnant effet aux dispositions de la présente convention doit:

- a) être portée à la connaissance des intéressés;
- b) préciser les personnes chargées d'en assurer l'exécution;
- c) prescrire des sanctions appropriées en cas d'infraction;
- d) prévoir, dans tous les cas où il y a lieu, la tenue d'états suivant une forme et une méthode appropriées.

Article 16

Les rapports annuels qui doivent être présentés aux termes de l'article 22 de la Constitution de l'Organisation internationale du Travail contiendront des renseignements complets sur les mesures donnant effet aux dispositions de la présente convention.

Article 17

1. Lorsque le territoire d'un Membre comprend de vastes régions où, en raison du caractère clairsemé de la population ou de l'état de leur développement, l'autorité compétente estime impraticable d'appliquer les dispositions de la présente convention, elle peut, après consultation des organisations d'employeurs et de travailleurs intéressées, là où de telles organisations existent, exempter lesdites régions de l'application de la convention, soit d'une manière générale, soit avec les exceptions qu'elle juge appropriées à l'égard de certaines entreprises ou de certains travaux.

2. Tout Membre doit indiquer, dans son premier rapport annuel à soumettre sur l'application de la présente convention en vertu de l'article 22 de la Constitution de l'Organisation internationale du Travail, toute région pour laquelle il se propose d'avoir recours aux dispositions du présent article, et doit donner les raisons pour lesquelles il se propose d'avoir recours à ces dispositions. Par la suite, aucun Membre ne pourra recourir aux dispositions du présent article, sauf en ce qui concerne les régions qu'il aura ainsi indiquées.

3. Tout Membre recourant aux dispositions du présent article doit reconsidérer, à des intervalles n'excédant pas trois années et en consultation avec les organisations d'employeurs et de travailleurs intéressées, là où de telles organisations existent, la possibilité d'étendre l'application de la présente convention aux régions exemptées en vertu du paragraphe 1.

4. Tout Membre recourant aux dispositions du présent article doit indiquer, dans ses rapports annuels ultérieurs, les régions pour lesquelles il renonce au droit de recourir auxdites

dispositions, et tout progrès qui pourra avoir été effectué en vue de l'application progressive de la présente convention dans de telles régions.

Article 18

Les ratifications formelles de la présente convention seront communiquées au Directeur général du Bureau international du Travail et par lui enregistrées.

Article 19

1. La présente convention ne liera que les Membres de l'Organisation internationale du Travail dont la ratification aura été enregistrée par le Directeur général.

2. Elle entrera en vigueur douze mois après que les ratifications de deux Membres auront été enregistrées par le Directeur général.

3. Par la suite, cette convention entrera en vigueur pour chaque Membre douze mois après la date où sa ratification aura été enregistrée.

Article 20

1. Les déclarations qui seront communiquées au Directeur général du Bureau international du Travail, conformément au paragraphe 2 de l'article 35 de la Constitution de l'Organisation internationale du Travail, devront faire connaître:

a) les territoires pour lesquels le Membre intéressé s'engage à ce que les dispositions de la convention soient appliquées sans modification;

b) les territoires pour lesquels il s'engage à ce que les dispositions de la convention soient appliquées avec des modifications, et en quoi consistent lesdites modifications;

c) les territoires auxquels la convention est inapplicable et, dans ces cas, les raisons pour lesquelles elle est inapplicable;

d) les territoires pour lesquels il réserve sa décision en attendant un examen plus approfondi de la situation à l'égard desdits territoires.

2. Les engagements mentionnés aux alinéas a) et b) du premier paragraphe du présent article seront réputés parties intégrantes de la ratification et porteront des effets identiques.

3. Tout Membre pourra renoncer par une nouvelle déclaration à tout ou partie des réserves contenues dans sa déclaration antérieure en vertu des alinéas b), c) et d) du premier paragraphe du présent article.

4. Tout Membre pourra, pendant les périodes au cours desquelles la présente convention peut être dénoncée conformément aux dispositions de l'article 22, communiquer au Directeur

général une nouvelle déclaration modifiant à tout autre égard les termes de toute déclaration antérieure et faisant connaître la situation dans des territoires déterminés.

Article 21

1. Les déclarations communiquées au Directeur général du Bureau international du Travail conformément aux paragraphes 4 et 5 de l'article 35 de la Constitution de l'Organisation internationale du Travail doivent indiquer si les dispositions de la convention seront appliquées dans le territoire avec ou sans modifications; lorsque la déclaration indique que les dispositions de la convention s'appliquent sous réserve de modifications, elle doit spécifier en quoi consistent lesdites modifications.

2. Le Membre ou les Membres ou l'autorité internationale intéressés pourront renoncer entièrement ou partiellement, par une déclaration ultérieure, au droit d'invoquer une modification indiquée dans une déclaration antérieure.

3. Le Membre ou les Membres ou l'autorité internationale intéressés pourront, pendant les périodes au cours desquelles la convention peut être dénoncée conformément aux dispositions de l'article 22, communiquer au Directeur général une nouvelle déclaration modifiant à tout autre égard les termes d'une déclaration antérieure en faisant connaître la situation en ce qui concerne l'application de cette convention.

Article 22

1. Tout Membre ayant ratifié la présente convention peut la dénoncer à l'expiration d'une période de dix années après la date de la mise en vigueur initiale de la convention, par un acte communiqué au Directeur général du Bureau international du Travail et par lui enregistré. La dénonciation ne prendra effet qu'une année après avoir été enregistrée.

2. Tout Membre ayant ratifié la présente convention qui, dans le délai d'une année après l'expiration de la période de dix années mentionnée au paragraphe précédent, ne fera pas usage de la faculté de dénonciation prévue par le présent article sera lié pour une nouvelle période de dix années et, par la suite, pourra dénoncer la présente convention à l'expiration de chaque période de dix années dans les conditions prévues au présent article.

Article 23

1. Le Directeur général du Bureau international du Travail notifiera à tous les Membres de l'Organisation internationale du Travail l'enregistrement de toutes les ratifications, déclarations et dénonciations qui lui seront communiquées par les Membres de l'Organisation.

2. En notifiant aux Membres de l'Organisation l'enregistrement de la deuxième ratification qui lui aura été communiquée, le Directeur général appellera l'attention des Membres de l'Organisation sur la date à laquelle la présente convention entrera en vigueur.

Article 24

Le Directeur général du Bureau international du Travail communiquera au Secrétaire général des Nations Unies aux fins d'enregistrement, conformément à l'article 102 de la Charte des Nations Unies, des renseignements complets au sujet de toutes ratifications, de toutes déclarations et de tous actes de dénonciation qu'il aura enregistrés conformément aux articles précédents.

Article 25

Chaque fois qu'il le jugera nécessaire, le Conseil d'administration du Bureau international du Travail présentera à la Conférence générale un rapport sur l'application de la présente convention et examinera s'il y a lieu d'inscrire à l'ordre du jour de la Conférence la question de sa révision totale ou partielle.

Article 26

1. Au cas où la Conférence adopterait une nouvelle convention portant révision totale ou partielle de la présente convention, et à moins que la nouvelle convention ne dispose autrement:

a) la ratification par un Membre de la nouvelle convention portant révision entraînerait de plein droit, nonobstant l'article 22 ci-dessus, dénonciation immédiate de la présente convention, sous réserve que la nouvelle convention portant révision soit entrée en vigueur;

b) à partir de la date de l'entrée en vigueur de la nouvelle convention portant révision, la présente convention cesserait d'être ouverte à la ratification des Membres.

2. La présente convention demeurerait en tout cas en vigueur dans sa forme et teneur pour les Membres qui l'auraient ratifiée et qui ne ratifieraient pas la convention portant révision.

Article 27

Les versions française et anglaise du texte de la présente convention font également foi.

Cross références

Constitution: Article 22:article 22 de la Constitution de l'Organisation internationale du Travail

Constitution: Article 35:article 35 de la Constitution de l'Organisation internationale du Travail

Révision: C173 Cette convention a été partiellement révisée en 1992 par la Révision: C173 Cette convention a été partiellement révisée en 1992 par la convention no. 173

Annexe 5. 2 : Loi n° 2010-626 du 9 juin 2010 encadrant la profession d'agent sportif

Le 29 avril 2011

LOI

LOI n° 2010-626 du 9 juin 2010 encadrant la profession d'agent sportif (1)

NOR: SASX0814100L

Version consolidée au 29 avril 2011

L'Assemblée nationale et le Sénat ont adopté,

Le Président de la République promulgue la loi dont la teneur suit :

Article 1

A modifié les dispositions suivantes :

- Modifie Code du sport. - art. L222-10 (V)
- Modifie Code du sport. - art. L222-11 (V)
- Modifie Code du sport. - art. L222-12 (V)
- Crée Code du sport. - art. L222-13 (V)
- Crée Code du sport. - art. L222-14 (V)
- Crée Code du sport. - art. L222-15 (V)
- Crée Code du sport. - art. L222-16 (V)
- Crée Code du sport. - art. L222-17 (V)
- Crée Code du sport. - art. L222-18 (V)
- Crée Code du sport. - art. L222-19 (V)
- Crée Code du sport. - art. L222-20 (V)
- Crée Code du sport. - art. L222-21 (V)
- Crée Code du sport. - art. L222-22 (V)
- Modifie Code du sport. - art. L222-5 (V)
- Modifie Code du sport. - art. L222-6 (V)
- Modifie Code du sport. - art. L222-7 (V)
- Modifie Code du sport. - art. L222-8 (V)
- Modifie Code du sport. - art. L222-9 (V)

Article 2

A modifié les dispositions suivantes :

- Modifie Code monétaire et financier - art. L561-2 (V)

Article 3

A modifié les dispositions suivantes :

- Modifie Code du sport. - art. L141-4 (V)

Article 4

I. — Les licences attribuées aux personnes morales sont caduques à compter de la publication du décret mentionné à l'article L. 222-22.

II. — Une licence d'agent sportif est délivrée par la fédération délégataire compétente aux personnes physiques ayant passé l'examen d'agent sportif pour le compte d'une personne morale.

Article 5

A modifié les dispositions suivantes :

- Modifie Code du sport. - art. L131-19 (V)

Fait à Paris, le 9 juin 2010.

Par le Président de la République : Nicolas Sarkozy

Le Premier ministre, François Fillon

La ministre d'Etat, garde des sceaux, ministre de la justice et des libertés,

Michèle Alliot-Marie

Le ministre des affaires étrangères et européennes, Bernard Kouchner

La ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi, Christine Lagarde

La ministre de la santé et des sports, Roselyne Bachelot-Narquin

(1) *Travaux préparatoires : loi n° 2010-626. Sénat : Proposition de loi n° 310 (2007-2008) ; Rapport de M. Pierre Martin, au nom de la commission des affaires culturelles, n° 363 (2007-2008) ; Discussion et adoption le 4 juin 2008 (TA n° 102, 2007-2008). Assemblée nationale : Proposition de loi, adoptée par le Sénat, n° 944 (rectifiée) ; Rapport de M. Philippe Boënnec, au nom de la commission des affaires culturelles, n° 2345 ; Discussion les 23 et 24 mars 2010 et adoption le 24 mars 2010 (TA n° 432). Sénat : Proposition de loi, modifiée par l'Assemblée nationale, n° 364 (2009-2010) ; Rapport de M. Pierre Martin, au nom de la commission de la culture, n° 463 (2009-2010) ; Texte de la commission n° 464 (2009-2010) ; Discussion et adoption le 27 mai 2010 (TA n° 108, 2009-2010).*

Annexe 5. 3 : Arrêt de la Cour de justice dans l'affaire préjudicielle C-55/96.

Division de la Presse et de l'Information

COMMUNIQUÉ DE PRESSE N° 78/97

11 décembre 1997

Arrêt de la Cour de justice dans l'affaire préjudicielle C-55/96

Job Centre coop. arl

LA COUR DE JUSTICE SE PRONONCE SUR LE MONOPOLE PUBLIC DU MARCHE DU TRAVAIL EN ITALIE

Le marché du travail est géré, en Italie, par des bureaux publics qui oeuvrent dans un régime de placement obligatoire. Il en découle, par conséquent, une interdiction générale de médiation et d'interposition dans les relations du travail pour toute entreprise privée, dont la violation est punie par des sanctions pénales et qui a, comme conséquence sur le plan civil, que les travailleurs sont considérés comme engagés directement par l'entrepreneur qui en utilise les prestations.

En 1994, la Société coopérative Job Centre avait demandé l'homologation de son acte constitutif au Tribunal de Milan, qui avait saisi dans ce contexte la Cour de justice en demandant l'interprétation de certains articles du Traité CE. La Cour à cette occasion s'était déclarée incompétente en raison du fait qu'un juge, statuant dans une procédure de juridiction gracieuse, telle que l'homologation d'une société, exerce une fonction non juridictionnelle. Le Tribunal de Milan avait donc rejeté la demande de Job Centre à cause de l'incompatibilité de son objet avec les lois italiennes en matière de travail.

Face à ce refus, Job Centre a donc formé un recours devant la Cour d'appel qui a saisi la Cour de justice de différentes questions préjudicielles pour savoir, en substance, si les dispositions du traité en matière de concurrence sont contraires à ces dispositions italiennes.

Job Centre soutient que l'interdiction de toute activité de médiation sur le marché de l'emploi, lorsqu'elle n'est pas exercée par des organismes publics, est contraire aux dispositions du Traité en matière d'exploitation abusive de position dominante, puisque les bureaux publics de placement ne sont pas en mesure de satisfaire la demande du marché.

La Cour examine tout d'abord si le bureau public de placement constitue une entreprise; selon une jurisprudence antérieure, toute entité exerçant une activité économique, indépendamment de son statut juridique (de droit public ou privé) ou de son financement, est une entreprise; au surplus, l'activité de placement de main-d'oeuvre est une activité économique.

La Cour rappelle qu'on peut considérer qu'une entreprise qui bénéficie d'un monopole légal occupe une position dominante dans le territoire d'un État, cet État constituant une partie substantielle du marché commun. Cette position dominante est exploitée de façon abusive quand il en découle une limitation de la prestation, au préjudice des demandeurs du service.

Étant donné que le marché du travail est très étendu et différencié, toujours sujet à de grands changements, la Cour affirme que **lorsque les bureaux publics de placement ne sont pas en mesure de satisfaire la demande** que présente le marché, la prestation qu'ils offrent en est limitée et le comportement du monopole public peut être qualifié d'abusif.

A cet égard, la responsabilité de l'État membre est par conséquent engagée quand ce comportement abusif est **de nature à affecter potentiellement les échanges entre les États membres**; tel est le cas lorsque les activités de placement de main-d'oeuvre peuvent concerner des ressortissants d'autres États membres qui voudraient entrer sur le marché du travail italien, en tant que travailleurs ou employeurs.

Annexes du chapitre VI

Annexe 6.1 : « Règlement 5. Agents » sur la profession d'agent sportif de la fédération Internationale de Rugby (IRB)

REGLEMENT 5. AGENTS

5.1 Il incombe à chaque Fédération d'autoriser et de réglementer l'activité des Agents qui agissent pour le compte de ses membres (ou Personnes dépendant de sa juridiction) et des Agents opérant dans la juridiction de cette Fédération. Chaque Fédération devra fixer les règles appropriées régissant et autorisant l'activité des Agents, et les déposer à l'IRB. Dans tous les cas, toutes les règles fixées par une Fédération sur les Agents devront contenir les principes généraux des articles 5.1.1 à 5.1.10 ci dessous:

5.1.1 Les Agents devront se conformer à tous égards aux présents Règlements et aux Statuts, ainsi qu'aux règles ou règlements des autres Fédérations Nationales concernées.

5.1.2 Un Agent n'agira pas pour plusieurs parties dans une transaction et devra communiquer par écrit à son commettant toute relation formelle ou informelle que l'Agent a, ou a eue, avec une autre partie à une transaction.

5.1.3 Dans toutes les discussions, négociations et transactions concernant une Personne, un Agent devra agir de bonne foi et communiquer par écrit l'identité de la Personne, de la Fédération, de l'Organisme ou du Club de Rugby pour le compte duquel il travaille.

5.1.4 Un Agent ne devra ni engager d'action visant à inciter, ni mener d'action avec l'intention d'inciter, une Personne à agir contrairement aux dispositions de son contrat avec une Fédération, un Organisme ou un Club de Rugby.

5.1.5 Un Agent doit avoir en toutes circonstances un comportement qui respecte les règles d'éthique et les normes les plus élevées d'intégrité et d'honnêteté.

5.1.6 Les Agents devraient avoir souscrit une police d'assurance responsabilité civile professionnelle appropriée auprès d'une compagnie d'assurance réputée pour une couverture appropriée ;

5.1.7 Les Agents approuvés par les Fédérations pour exercer leur activité, et/ou certifiés par les Fédérations ne peuvent pas transférer cette approbation et/ou cette licence qui devrait être considérée comme étant strictement personnelle pour l'Agent particulier concerné ;

REGLEMENT 5

5.1.8 Les Fédérations auront le droit de prendre toute mesure disciplinaire contre des Agents et imposer, dans des cas appropriés, des sanctions disciplinaires y compris la possibilité d'empêcher un Agent d'exercer son activité au sein de la juridiction de ladite Fédération ;

5.1.9 Les Agents devraient respecter les meilleures pratiques dans le cadre de leur comptabilité et mettre à la disposition des autorités concernées leurs comptes, le cas échéant, pour des audits ou autres motifs appropriés ;

5.1.10 Chaque Fédération donnera l'autorité à l'IRB pour juger les cas découlant de transactions internationales et/ou d'une infraction du Règlement relatif aux Agents de nature internationale et prendre toute mesure et imposera et mettra en vigueur toute sanction qui seront appropriées à l'encontre de l'Agent, du Club et/ou Organisme de Rugby concerné(s), lesdites sanctions et/ou mesures comprenant, sans limitation :

- (i) Une réprimande, un blâme, un avertissement ;
- (ii) Une amende ;
- (iii) Une suspension du droit d'exercer au titre d'Agent ;
- (iv) Un retrait du droit d'exercer au titre d'Agent ;
- (v) Toute autre sanction qui peut être appropriée selon les circonstances particulières.

5.2 Chaque Fédération devrait, dans la mesure du possible, exiger que tous les contrats entre Joueurs et Agents, et toute variante de ces contrats, soient faits par écrit, ne puissent pas avoir une validité de plus de deux ans, ne soient cessibles ou transférables seulement avec le consentement écrit du joueur et devront clairement indiquer la base sur laquelle l'Agent est rémunéré. Cette base de calcul de rémunération devra être raisonnable. Un Agent ne devrait accepter d'honoraires ou autre rémunération uniquement de la personne ou du mandant par laquelle ou lequel il est engagé.

Annexe 6.2 : Description des mécanismes de régulation de la profession d'agent sportif dans les pays de l'Union Européenne. Sources : Étude sur les agents sportifs dans l'Union Européenne 2009.

ALLEMAGNE

1. Réglementations nationales

1.1. Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : NON

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : OUI

- Code social, Livre III (Sozialgesetzbuch - SGB III): paragraphes 292 et suivants
- Ordonnance sur le paiement des agents (Vermittlervergütungsverordnung)

1.1.3. Droit commun : OUI

- Code civil (Bürgerliches Gesetzbuch BGB)
- Acte réglementant le commerce et l'industrie (Gewerbeordnung GewO).
- Acte sur le conseil légal (Rechtsberatungsgesetz RBerG)

1.2. Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1. Fédérations sportives : OUI

- Fédération allemande de football
- Fédération allemande de handball

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

2. Conditions d'accès à l'activité d'agent sportif

2.1. Régime d'autorisation (licence, agrément, enregistrement, déclaration...)

Avant 2002, l'activité des agences de placement privées (et donc l'activité d'agent sportif) était subordonnée à la possession d'une licence, conformément au § 291 du Code social. Cet article a été supprimé en mars 2002. Les agents sportifs, personnes physiques ou personnes morales, peuvent donc aujourd'hui exercer leur activité en Allemagne **sans licence**. Ils doivent toutefois respecter les dispositions des articles 296 et suivants du Code social (Livre III) lorsqu'ils agissent pour le compte de sportifs.

Le ministère fédéral de l'emploi et des affaires sociales peut, par voie réglementaire, prévoir que la négociation pour un emploi à l'étranger en dehors de l'UE ou d'un autre État de l'EEE, ainsi que le placement et le recrutement de cet étranger pour un emploi à l'intérieur du pays pour certaines professions et activités ne puissent être mis en œuvre uniquement par l'Agence fédérale (SGB III, art. 292).

3. Conditions d'exercice de l'activité d'agent sportif

3.1. Contrat

La relation unissant un agent sportif à un sportif doit être considérée le plus souvent comme une relation de courtage soumise aux dispositions du Code civil (Bürgerliches Gesetzbuch BGB, § 652 et suiv.).

Selon le § 296 du Code social, un contrat par lequel un courtier entreprend une recherche d'emploi pour un demandeur d'emploi, doit adopter la forme écrite.

En application de ce texte, le contrat passé entre un agent sportif et un sportif doit donc obligatoirement être un contrat écrit.

Le contrat doit indiquer en particulier la rémunération de l'agent.

Le contrat ne peut pas comporter de clause d'exclusivité, sous peine de nullité. Le sportif doit pouvoir choisir librement son agent.

3.2. Rémunération

L'agent sportif ne peut pas percevoir une commission supérieure à 14% (TVA incluse) du salaire annuel du sportif (et ce même si le contrat a été négocié pour plusieurs années) . Il est précisé que ce plafond ne doit pas être dépassé, même si l'agent coopère avec un autre intermédiaire lors de la négociation (ordonnance sur le paiement des agents, § 2).

En principe, le paiement est à la charge du sportif (du demandeur d'emploi) même si ce dernier peut demander le soutien de son employeur. Le sportif doit payer la rémunération seulement lorsque le placement. L'agent ne saurait exiger ou accepter de rémunération à l'avance.

3.3. Missions

Le § 1 de la loi sur le conseil légal (RBerG) prévoit que le conseil légal dans le cadre d'un business ne peut être fourni que par ceux qui en ont l'autorisation légale. En principe, seuls des avocats ou des notaires peuvent fournir des conseils légaux à des sportifs professionnels. Les agents sportifs ne sont pas habilités pour fournir de tels services.

La notion de conseil légal est interprétée de manière large par la jurisprudence et peut inclure notamment la négociation de contrat avec des tierces parties. Dans le cas où un agent sportif ne se limite pas à une simple médiation (mise en relation en vue de la signature d'un contrat pour le sportif), mais négocie avec le club le contenu du contrat de travail, il enfreint la loi sur le conseil légal.

Dans le cas où un agent prodigue des conseils en matière fiscale, il enfreint également la loi sur le conseil en matière fiscale. Cela s'applique aux contrats de sportifs, aux contrats de sponsorings et à tous les autres contrats qui peuvent être signés dans le cadre des activités d'un athlète.

4. Contrôle de l'activité d'agent sportif

4.1. Sanctions

En cas de violation de la loi sur le conseil légal (RberG), l'agent peut encourir une amende de 5000 euros et voir le contrat de médiation avec le sportif rendu inefficace.

Selon le § 297 du Code social le contrat de médiation est frappé de nullité si les parties ne respectent pas les dispositions relatives à la rémunération de l'agent. La même sanction s'applique si le contrat comporte une clause d'exclusivité.

AUTRICHE

1. Réglementations nationales

1.1. Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : NON

Il est à noter toutefois qu'un projet de loi sur le sport professionnel est en cours de préparation. L'article 10 de ce projet de loi fait référence à l'activité d'agent sportif.

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : OUI

- Loi commerciale (Gewerbeordnung - GewO)

- Acte sur la promotion du marché de l'emploi (Arbeitsmarktförderungsgesetz – 2002)
- Décret sur les bureaux/agences de placement (Arbeitsvermittlungs-Verordnung) (BGBl. II Nr. 26/2003)

1.1.3. Droit commun : OUI

- Loi sur le courtage (Maklergesetz)

1.2.Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1.Fédérations sportives : OUI

- Fédération autrichienne de football
- Fédération autrichienne de handball

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3.Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

2. Définition

L'activité de placement concerne toute activité exercée pour mettre en relation des demandeurs d'emploi avec des employeurs en vue de créer des relations de travail à moins que cette activité soit exercée à titre occasionnel, à titre gratuit ou dans des cas limités. Cette définition vaut également pour le placement de travailleurs d'Autriche vers l'étranger et de l'étranger vers l'Autriche (Acte sur la promotion du marché de l'emploi, § 2).

Projet de loi sur le sport professionnel : est considéré comme agent d'un sportif professionnel, toute personne physique ou morale qui met en relation, contre rémunération, les sportifs professionnels et les partenaires du sport en vue d'établir une relation dans le sport professionnel (art. 10).

3. Conditions d'accès à l'activité d'agent sportif

3.1.Régime d'autorisation (licence, agrément, enregistrement, déclaration...)

L'activité de placement de main d'œuvre à but lucratif nécessite que la personne physique ou morale dispose d'une **licence/autorisation** (Loi commerciale, § 94 et 97).

L'exercice d'une telle activité nécessite en outre :

- pour les personnes physiques, d'avoir la nationalité d'un Etat partie à l'EEE et leur résidence dans un Etat de l'EEE ;
- pour les personnes morales et les sociétés de personnes enregistrées :
 - a) d'avoir leur siège ou leur établissement principal dans un État de l'EEE
 - b) que les membres représentant légalement la personne morale ou en assurant la gestion ait la nationalité d'un Etat membre de l'EEE ainsi que leur résidence dans un Etat de l'EEE.

Projet de loi sur le sport professionnel : le projet ne prévoit pas de régime spécifique d'autorisation. L'article 6 point 4 renvoie aux fédérations sportives qui bénéficient, en la matière, d'un pouvoir discrétionnaire.

3.2.Situation des agents étrangers (communautaires / non communautaires)

Les ressortissants communautaires peuvent exercer l'activité de placement de main en Autriche d'œuvre dès lors qu'ils ont la nationalité d'un des États membres de l'EEE et qu'ils sont établis dans cet Etat.

4. Conditions d'exercice de l'activité d'agent sportif

Projet de loi sur le sport professionnel : les agents de sportifs professionnels ne peuvent agir que dans le cadre d'un règlement sur les intermédiaires édicté par une fédération sportive.

4.1. Contrat

La législation en vigueur n'impose pas le recours à un contrat écrit pour le contrat de médiation. En cas de contrat verbal, c'est à l'agent de prouver l'existence d'un accord avec un client.

Projet de loi sur le sport professionnel : Le contrat de médiation doit être fait par écrit (art. 10).

Le projet de loi prévoit que le contrat de médiation peut être signé pour une durée déterminée ou indéterminée, et qu'il peut être résilié par les deux parties moyennant le respect d'un délai de préavis d'un mois.

4.2. Rémunération

Projet de loi sur le sport professionnel : le niveau minimal de rémunération pour le travail de l'agent sportif doit être prévu dans le contrat (art. 10).

4.3. Interdiction du double mandatement

L'agent sportif ne peut agir que pour le compte d'une des parties.

5. Contrôle de l'activité d'agent sportif

5.1. Sanctions (pénales, civiles, administratives/disciplinaires)

Projet de loi sur le sport professionnel : Le contrat de médiation peut être frappé de nullité notamment en cas de non respect des règlements de la fédération sportive concernée (art. 10). En cas de nullité du contrat, l'agent ne peut prétendre à aucune rémunération.

BELGIQUE

1. Réglementations nationales

1.1. Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : NON

Ni l'Etat fédéral belge, ni ses entités fédérées (Région flamande, Région wallonne, Région de Bruxelles-Capitale, Communauté germanophone) n'ont adopté une réglementation concernant spécifiquement et exclusivement les agents sportifs. Toutefois, quelques dispositions particulières relatives au placement de sportifs professionnels ou rémunérés ont été insérées dans les différentes réglementations régionales relatives au placement privé en général.

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : OUI

Différentes entités fédérées belges disposent d'une réglementation assez détaillée relative au placement privé de main d'œuvre à but lucratif. Ces réglementations sont

applicables aux agents sportifs. Elles contiennent des dispositions spécifiques sur le placement des sportifs professionnels et/ou rémunérés.

- *Région flamande :*

- Décret du 13 avril 1999 relatif au placement privé en Région flamande ;
- Arrêté du gouvernement flamand du 8 juin 2000 portant exécution du décret du 13 avril 1999 relatif au placement privé en Région flamande ;
- Décret du 12 décembre 2003 modifiant le décret du 13 avril 1999 relatif au placement privé en Région flamande.

- *Région wallonne :*

- Décret du 3 avril 2009 relatif à l'enregistrement ou à l'agrément des agences de placement.

- *Région de Bruxelles-Capitale :*

- Arrêté du Gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale du 15 avril 2004 portant exécution de l'ordonnance du 26 juin 2003 relative à la gestion mixte du marché de l'emploi dans la Région de Bruxelles-Capitale.

- *Communauté germanophone :*

- Décret du 16 décembre 2006 relatif à l'agrément des agences de placement privées.

NB : la Belgique a ratifié la Convention C181 de l'OIT sur les agences d'emploi privées.

1.1.3. Droit commun : OUI

- Code civil
- Code de commerce

1.2.Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1.Fédérations sportives : OUI

- Fédération belge d'athlétisme

- Fédération belge de football

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

2. Définition

Région flamande : l'activité de placement en général est définie comme l'activité exercée par un intermédiaire, personne physique ou morale, afin d'aider des travailleurs à trouver un nouvel emploi ou des employeurs à chercher de la main d'œuvre (Décret du 13 avril 1999, art. 2-1° a).

Région wallonne : l'activité de placement de sportifs professionnels est définie comme l'activité exercée par une personne physique ou morale consistant en la recherche d'emploi ou le recrutement et la sélection pour le compte de sportifs professionnels ou de personnes assimilées se trouvant dans les conditions prévues par l'art. 2, § 1^{er} de la loi du 24 février 1978 relative au contrat de travail de sportif rémunéré ou pour le compte d'employeurs et ayant pour objet l'engagement de sportifs professionnels ou de personnes assimilées, sans que l'agence de placement ne devienne partie aux relations de travail (Décret du 3 avril 2009, art. 1-12°).

Région de Bruxelles-Capitale : l'activité de placement de sportifs rémunérés est définie comme l'activité spécifique de sélection et de recrutement de sportifs rémunérés, c'est-à-dire de personnes qui s'engagent, contre rémunération, à se préparer ou à participer à une compétition ou manifestation sportive sous l'autorité d'une autre personne, ainsi que de personnes qui dirigent les exercices lors des préparations (Arrêté du 15 avril 2004, art. 2 § 1^{er}, 2°).

Communauté germanophone : l'activité de placement de sportifs est définie comme l'activité exercée par une personne physique ou morale consistant à placer des sportifs afin qu'ils participent à des compétitions, tournois ou championnats pour lesquels ils sont rémunérés (Décret du 16 décembre 2006, art. 1er 9°).

3. Conditions d'accès à l'activité d'agent sportif

3.1. Régime d'autorisation (licence, agrément, enregistrement, déclaration...)

Région flamande : l'activité de placement privé nécessite un **agrément** délivré par le ministre de l'emploi de la Région (Décret du 13 avril 1999, art. 7 § 3). Cet agrément est en principe à durée indéterminée. L'art. 2 § 1 de l'arrêté 8 juin 2000 prévoit l'octroi d'un **agrément séparé** pour le placement de sportifs professionnels.

La personne qui assume la responsabilité professionnelle, ou au moins une de ses personnes désignées à cet effet ou un de ses mandataires, doit, pour l'exercice des activités de placement de sportifs professionnels, satisfaire à au moins une des conditions suivantes :

1° avoir une expérience professionnelle d'au moins cinq ans dans le secteur de la gestion de personnel dans le secteur concerné ;

2° être titulaire d'un diplôme d'au moins d'une formation de base de l'enseignement supérieur comprenant deux cycles et avoir une expérience professionnelle d'au moins cinq ans dans le secteur de la gestion d'entreprise (Arrêté du 8 juin 2000, art. 6 § 2).

Région wallonne : l'activité de placement de sportifs professionnels ou assimilés, nécessite un **enregistrement** préalable auprès du gouvernement wallon (Décret du 3 avril 2009, art. 3 § 1).

Région de Bruxelles-Capitale : l'activité de placement de sportifs rémunérés nécessite l'octroi d'un **agrément spécifique**.

La personne qui en assume la responsabilité professionnelle, ou au moins une des personnes désignées à cet effet ou un de ses mandataires, satisfait à l'une au moins des conditions de compétence professionnelle suivantes :

- avoir une expérience professionnelle d'au moins cinq ans dans un poste à responsabilité en matière de gestion de personnel dans le secteur sportif;
- avoir une expérience professionnelle d'au moins dix ans dans un poste à responsabilité en matière de recrutement et de sélection ou en matière de mise à disposition de travailleurs intérimaires ;
- être titulaire d'un diplôme ou d'un certificat de l'enseignement supérieur comprenant au moins un cycle et avoir une expérience professionnelle dans un poste à responsabilité d'au moins deux ans dans le secteur de la gestion de personnel ou en matière de recrutement et de sélection (Arrêté du 15 avril 2004, art. 7 § 4).

Communauté germanophone : l'activité de placement nécessite un **agrément** préalable du gouvernement germanophone (Décret du 16 décembre 2006, art. 3 § 1). Cet agrément est accordé, sauf exception, pour une durée indéterminée (art. 7 § 2).

3.2.Exemptions (avocats, famille, etc.)

Région de Bruxelles-Capitale : la personne physique ayant un lien de parenté ou d'alliance au premier degré avec le sportif placé n'est pas assimilée à une agence d'emploi privée et n'est donc pas dans l'obligation d'obtenir un agrément (Arrêté du 15 avril 2004, art. 7 § 4).

3.3.Incompatibilités/incapacités

Région flamande : le bureau de placement ne peut compter parmi ses dirigeants, ou parmi les actionnaires principaux, dans la mesure où ces derniers exercent dans les faits les compétences d'administrateur, des personnes :

- qui, pendant une période de cinq ans précédant l'agrément ou pendant la durée de l'agrément, ont été tenues responsables des engagements ou des dettes d'une société tombée en faillite, ou ont exercé à plusieurs reprises les fonctions de gérant ou de mandataire dans une société tombée en faillite ;
- qui, pendant une période de cinq ans précédant l'agrément ou pendant la durée de l'agrément, ont manqué à plusieurs reprises ou gravement à leurs obligations fiscales, à leurs obligations sociales ou aux dispositions légales et réglementaires relatives à l'exploitation d'un bureau de placement privé ;
- qui ont été privées de leurs droits civils et politiques (cette incompatibilité vaut également pour les personnes physiques) (Décret du 12 décembre 2003, art. 2 1°).

Communauté germanophone : l'agence de placement privée ne doit pas se trouver en état de faillite ou d'insolvabilité notoire, ni faire l'objet d'une procédure de déclaration de faillite, ni avoir demandé ou obtenu un concordat judiciaire.

Elle ne doit pas compter parmi ses dirigeants des personnes :

- a) membres du personnel ou du conseil d'administration de services publics de l'emploi ;
- b) qui, en vertu de la législation portant interdiction à certains condamnés et aux faillis d'exercer certaines fonctions, professions ou activités, se sont vu interdire l'exercice de telles fonctions, professions ou activités ;
- c) qui, pendant la période de cinq ans précédant la demande d'agrément, ont été tenues responsables des engagements ou des dettes d'une société tombée en faillite ;

- d) qui ont été privées des droits civils et/ou politiques ;
- e) qui, pendant la période de cinq ans précédant la demande d'agrément, ont manqué aux obligations du présent décret ;
- f) qui, pendant la période de cinq ans précédant la demande d'agrément, ont manqué à leurs obligations fiscales ou sociales (Décret du 16 décembre 2006, art. 4).

3.4.Situation des agents étrangers (communautaires / non communautaires)

Région flamande : lorsque la demande d'agrément émane d'un bureau de placement établi dans l'UE, elle doit être accompagnée des documents dont il ressort que le bureau répond à des conditions équivalentes à celles prévues par la réglementation flamande (Arrêté du 8 juin 2000, art. 4 § 4). Cette obligation vaut également pour les bureaux de placement établis dans la Région Bruxelles-Capitale ou dans la Région wallonne (art. 4 § 3).

Les bureaux de placement établis en dehors de l'UE doivent produire à l'appui de leur demande d'agrément les mêmes documents que ceux exigés pour les bureaux de placement établis en région flamande. Ils doivent joindre en outre à leur demande, la preuve qu'ils exercent bien une activité de placement, au sens de la réglementation flamande, dans leur pays d'origine (art. 4 § 5).

Région wallonne : Pour être enregistré, le service de placement établi en dehors de la région wallonne doit fournir un certain nombre de données, notamment la preuve d'une immatriculation, d'un agrément, d'un enregistrement, d'une déclaration préalable ou de toute formalité équivalente l'autorisant à exercer une activité de placement dans l'Etat d'origine (Décret du 3 avril 2009, art. 3 § 1^{er}).

Région de Bruxelles-Capitale : la demande d'agrément émanant d'agences d'emploi privées (personnes morales ou physiques) établies en dehors de la Région Bruxelles-Capitale doit être accompagnée d'un certain nombre de documents, dont une attestation de l'autorité publique compétente, datée de six mois maximum avant la date d'introduction de la demande, qui certifie que l'agence dispose d'un agrément public l'autorisant à exercer les activités d'emploi concernées dans sa région ou son pays, en application d'un acte législatif ou réglementaire spécifique (Arrêté du 15 avril 2004, art. 9 §2).

Communauté germanophone : pour obtenir l'agrément, l'agence de placement privée qui ne dispose pas d'un établissement stable en région de langue allemande, doit répondre aux conditions suivantes :

1° si elle dispose d'un établissement stable soit en Région de Bruxelles-Capitale, soit en Communauté flamande, soit en Région wallonne, démontrer qu'elle répond, dans la région ou communauté concernée, à des conditions d'agrément assimilées à celles fixées par le présent décret. Le Gouvernement statue sur l'assimilation ;

2° si elle dispose d'un établissement stable au sein d'un Etat membre de l'UE ou d'un Etat membre de l'EEE, démontrer qu'elle répond dans son pays d'origine à des conditions d'agrément assimilées à celles fixées par le présent décret. Le Gouvernement statue sur l'assimilation ;

3° si elle dispose d'un établissement stable en dehors de l'UE ou d'un Etat membre de l'EEE, satisfaire aux conditions d'agrément fixées par le présent décret et apporter la preuve qu'elle est agence de placement privée dans son pays d'origine depuis au moins deux ans (Décret du 16 décembre 2006, art. 6 § 1).

4. Conditions d'exercice de l'activité d'agent sportif

4.1. Rémunération

Région flamande : Le bureau de placement ne peut en aucun cas accepter ou demander une quelconque indemnité de la part du travailleur. Toutefois, pour certaines catégories de travailleurs, le gouvernement flamand peut accorder une dérogation à cette interdiction à condition que cette dérogation soit dans l'intérêt du travailleur.

La commission doit être fixée entre le bureau de placement et le mandant. Elle s'élève soit à un pourcentage du revenu brut total du candidat, soit à un montant forfaitaire fixé. Le candidat reçoit une copie de cette convention. En ce qui concerne le placement de certains sportifs professionnels, la commission s'élève à au maximum 7 % du revenu brut annuel prévu du sportif professionnel (Arrêté du 8 juin 2000, art. 7 § 1 et 2).

Région wallonne : le principe est que l'agence de placement ne peut pas accepter ou demander une quelconque indemnité de la part du travailleur. Toutefois, par dérogation, l'agence de placement de sportifs rémunérés peut percevoir de la part du travailleur, avec son accord préalable formulé par écrit, des indemnités aux conditions suivantes :

1° l'indemnité doit être fixée dans une convention conclue entre l'agence de placement enregistrée et le travailleur, ladite convention devant prévoir une clause de résiliation ;

2° le travailleur doit recevoir une copie de cette convention;

3° l'indemnité se calcule sur la base, soit d'un pourcentage du revenu brut total du candidat, soit d'un montant forfaitaire fixé (Décret du 3 avril 2009, art. 10 § 1 et 2).

Région de Bruxelles-Capitale : L'agence de placement agréée peut percevoir des commissions aux conditions suivantes :

- 1° l'indemnité est fixée dans une convention entre l'agent et l'employeur du sportif ;
- 2° le sportif rémunéré reçoit une copie de cette convention ;
- 3° l'indemnité est calculée sur base, soit d'un pourcentage du revenu brut total du sportif rémunéré, soit d'un montant forfaitaire fixé ;
- 4° l'indemnité n'est pas supérieure à 7 % du revenu annuel brut du sportif rémunéré.

Communauté germanophone : l'agence de placement privée ne peut pas accepter ou demander une quelconque indemnité de la part du travailleur, ni poser au travailleur comme condition à la fourniture de services de placement l'obligation d'engager une quelconque dépense (Décret du 16 décembre 2006, art. 11 § 1 14°).

5. Contrôle de l'activité d'agent sportif

5.1. Rapport d'activité

Région flamande : les bureaux de placement de sportifs professionnels doivent communiquer chaque année au ministre un rapport d'activité comportant un certain nombre de données, notamment :

- 1° en ce qui concerne le bureau : données relatives aux collaborateurs individuels et aux modifications éventuelles en cette matière;
- 2° en ce qui concerne les activités de placement :
 - a) données relatives au nombre de placements en dehors de l'Europe ;
 - b) données relatives au nombre de sportifs professionnels que le bureau a sous contrat ;
 - c) mention des tarifs appliqués dans le cadre des activités de placement.

Région wallonne : l'agence de placement de sportifs rémunérés doit transmettre aux services du gouvernement wallon un rapport annuel d'activité comprenant un certain nombre d'informations, parmi lesquelles :

- 1° le nombre de sportifs rémunérés inscrits en début et en fin d'année;
- 2° le nombre de nouveaux sportifs rémunérés inscrits en cours d'année;
- 3° le nombre de missions de recherche d'emploi, de recrutement et de sélection de sportifs rémunérés en cours en début et en fin d'année;

4° le nombre de missions de recherche d'emploi, de recrutement et de sélection de sportifs rémunérés commencées durant l'année concernée (Décret du 3 avril 2009, art. 10 § 10).

Le Gouvernement peut suspendre ou retirer l'enregistrement à l'agence de placement qui ne respecte pas ces dispositions.

Région de Bruxelles-Capitale : l'agence d'emploi privée exerçant l'activité de placement de sportifs doit transmettre au ministère un rapport annuel comprenant un certain nombre d'informations, parmi lesquelles :

1° le nombre de sportifs rémunérés placés et mis à disposition, subdivisé selon la discipline sportive, le niveau de formation, le statut (ouvrier/employé), le sexe et l'âge des travailleurs ;

2° les données relatives aux transferts internationaux des entrants et sortants, le nombre de placements effectués en dehors de l'Union européenne ;

3° le montant des indemnités perçues (Arrêté du 15 avril 2004, art. 16 § 8).

Communauté germanophone : l'agence de placement privé est tenue de communiquer chaque année au gouvernement un rapport d'activités comprenant un certain nombre d'informations (Décret du 16 décembre 2006, art. 11 § 2).

5.2. Sanctions (pénales, civiles, administratives/disciplinaires)

Région flamande : Le ministre peut retirer l'agrément, par décision motivée, pour différents motifs (non respect de la réglementation, condamnations du demandeur ou des responsables du chef de faux en écriture ou de certains crimes ou délits, collaboration du bureau avec des bureaux belges ou étrangers qui ne disposent pas d'un enregistrement ou d'un agrément valable, etc.) (Décret du 13 avril 1999, art. 11 § 1).

Sont punis d'un emprisonnement de 8 jours à un an et d'une amende de 100 à 5000 francs ou de l'une de ces deux peines seulement :

1° La personne qui exploite un bureau sans agrément régulier, ainsi que ses préposés ou mandataires ;

2° toute personne, titulaire d'un agrément ou non, qui exploite un bureau, ainsi que ses préposés ou mandataires qui réclament ou perçoivent des commissions, en dehors des limites prévues par le présent décret ;

3° toute personne qui, en connaissance de cause, fait appel à un bureau dont l'exploitant n'est pas en possession d'un agrément régulier ;

4° toute personne, titulaire d'un agrément ou non, qui exploite un bureau, ainsi que ses préposés ou mandataires qui empêchent le contrôle prévu en vertu du présent décret.

En cas de récidive, les peines peuvent être portées au double du maximum.

Le gérant du bureau, titulaire ou non d'un agrément, est civilement responsable du paiement des amendes auxquelles sont condamnés ses préposés ou mandataires (art. 19, 20 et 21).

La loi du 30 juin 1971 relative aux amendes administratives applicable en cas d'infraction à certaines lois sociales, s'applique à toute personne qui exerce en région flamande des activités de placement privé sans disposer d'un agrément régulier ainsi que l'employeur qui fait appel en connaissance de cause à un bureau qui n'a pas obtenu d'agrément régulier.

Région wallonne : le gouvernement peut, après avis de la commission consultative et de concertation en matière de placement, suspendre ou retirer l'enregistrement à l'agent de placement privé enregistré pour différents motifs (violation des règles en matière de rémunération, collaboration avec une agence non enregistrée, défaut de communication du rapport annuel, etc.) (Décret du 3 avril 2009, art. 13)

Sont punis d'un emprisonnement de 8 jours à un an et/ou une amende de 100 euros à 5.000 euros ou de l'une de ces deux peines seulement:

- la personne qui exploite une agence de placement sans enregistrement préalable;
- la personne, titulaire d'un enregistrement, qui exploite une agence de placement et réclame au travailleur des commissions, cotisations, droits d'admission ou d'inscription autres que ceux autorisés par ou en vertu du décret;
- la personne, titulaire d'un enregistrement, qui exploite une agence de placement et qui ne respecte pas les obligations prévues par ou en vertu du présent décret (art. 16 § 1^{er}).

En cas de récidive, les peines peuvent être portées au double du maximum (art. 17)

En cas d'absence de poursuites pénales, le gouvernement peut infliger aux personnes concernées des amendes administratives qui peuvent aller de 250 euros à 2.000 euros (art. 16 § 2).

Bruxelles-Capitale : le gouvernement peut suspendre ou retirer l'agrément, sur proposition du ministre et sur avis motivé du Conseil économique et social de la région de Bruxelles Capitale (Arrêté du 15 avril 2004, art. 13 § 4).

Communauté germanophone : le gouvernement peut suspendre ou retirer, par décision motivée, l'agrément des agences de placement privé qui ne respectent pas la réglementation (Décret du 16 décembre 2006, art. 17 § 1).

Sont punis d'un emprisonnement de 8 jours à un an et/ou une amende de 100 euros à 5.000 euros :

1° les agences de placement privées qui fournissent des services de recherche d'emploi sans agrément régulier ou poursuivent leurs activités malgré une suspension ou un retrait de l'agrément

2° toute personne qui réclame ou accepte des commissions, cotisations, droits d'admission ou d'inscription aux que ceux déterminés par la réglementation ;

3° toute personne qui empêche ou entrave le contrôle prévu par la réglementation ;

4° toute personne qui assure une recherche d'emploi en méconnaissance de la réglementation, que ce soit en son nom propre ou pour le compte d'un commettant ou d'un mandant (art. 20).

En cas de récidive, la peine maximale peut être doublée (art. 21).

L'administrateur, dans le cas d'une personne morale, ou le responsable de l'agence de placement privé, dans le cas d'une personne physique, est civilement responsable du paiement des amendes pénales auxquelles sont condamnés ses préposés ou représentants (art. 22).

La loi du 30 juin 1971 relative aux amendes administratives applicable en cas d'infraction à certaines lois sociales s'applique en région de langue allemande aux agences de placement privées qui se rendent coupables des infractions susvisées (art. 24)

BULGARIE

1. Réglementations nationales

1.1. Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : OUI

Loi sur l'éducation physique et le sport du 9 juillet 1996. Cette loi a fait l'objet de plusieurs modifications depuis sa promulgation. Son article 35 fait référence aux agents sportifs.

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : OUI

- Loi sur la promotion de l'emploi, 2002 (art.26 et suiv.)

NB : la Bulgarie a ratifié la Convention C181 de l'OIT sur les agences d'emploi privées.

1.1.3. Droit commun : OUI

- Code civil (droit des contrats)

1.2. Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1. Fédérations sportives : OUI

- Fédération bulgare de basket-ball
- Fédération bulgare de football

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

2. Définition

Les services de médiation pour le placement de main d'œuvre inclus notamment la fourniture d'informations et de consultations à des demandeurs d'emploi et à des employeurs (Loi sur la promotion de l'emploi, art. 26). Ces services peuvent être proposés par des personnes physiques ou des personnes morales.

D'après l'article 35d de la loi du 9 juillet 1996, tel que modifiée le 30 mai 2008, un tiers peut servir d'intermédiaire dans la négociation pour l'acquisition ou le transfert de « droits de compétition », s'il respecte les conditions suivantes :

- être enregistré comme commerçant ;
- avoir un contrat conclu avec un club sportif ou un individu, désirant acquérir le statut de sportif ou changer de club.

Les « droits de compétition » sont définis à l'article 35 b de cette même loi comme étant :

1. Un mélange du droit de l'athlète de prendre part aux entraînements et aux compétitions auxquelles participent un club sportif, ainsi que les droits liés à la participation

2. Les droits de compétition d'un athlète peuvent être transférés du club duquel il/elle est enregistrée/inscrit ou peuvent être remis temporairement à un autre club, mais seulement avec l'accord précis et écrit de l'athlète.

NB : la législation bulgare sur le sport distingue les « droits de compétition » et les « droits de transfert ». L'article 35 d de la loi de 1996 semble limiter l'intervention des agents sportifs à la négociation des seuls « droits de compétition ».

3. Conditions d'accès à l'activité d'agent sportif

3.1. Régime d'autorisation (licence, agrément, enregistrement, déclaration...)

La loi sur la promotion de l'emploi exige un **enregistrement** préalable auprès de l'Agence nationale pour l'emploi et un permis délivré par le ministère du travail pour pouvoir exercer une activité privée de placement de main d'œuvre à but lucratif en Bulgarie.

4. Conditions d'exercice de l'activité d'agent sportif

4.1. Contrat

L'agence de placement enregistrée doit conclure un contrat de médiation avec le demandeur d'emploi ou l'employeur (Loi sur la promotion de l'emploi, art. 28). Si ce contrat a été conclu avec un employeur étranger, il doit être enregistré auprès de l'Agence nationale pour l'emploi.

4.2. Rémunération

La loi sur la promotion de l'emploi stipule que l'agence de placement ne peut percevoir aucune rémunération de la part du demandeur d'emploi.

5. Contrôle de l'activité d'agent sportif

5.1. Sanctions (pénales, civiles, administratives/disciplinaires)

Toute personne physique ou morale qui exerce une activité d'intermédiaire de placement sans être préalablement enregistrée encourt des sanctions financières (Loi sur la promotion de l'emploi, art. 81).

CHYPRE

1. Réglementations nationales

1.1. Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : NON

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : NON RENSEIGNE

1.1.3. Droit commun : NON RENSEIGNE

1.2.Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1.Fédérations sportives : OUI

- Fédération chypriote de football

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

DANEMARK

1. Réglementations nationales

1.1.Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : NON

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : NON

La loi du 10 juin 2003 sur l'engagement actif en faveur de l'emploi contient des dispositions sur le placement, mais ne semble pas réglementer l'activité des agences d'emploi privées.

1.1.3. Droit commun : OUI

- Loi sur les contrats, 1986 (Danish Contracts Act)

1.2.Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1.Fédérations sportives : OUI

- Fédération danoise de football

NB : la fédération danoise de handball a mis en place un système de régulation de l'activité d'agent sportif qui devrait, en principe, entrer en application à partir du 1^{er} janvier 2010.

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

1. Réglementations nationales

1.1. Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : NON

La loi n°10/1990 du 15 octobre 1990 sur le sport ne contient pas de dispositions particulières relatives aux agents sportifs.

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : OUI

- Loi portant sur le statut des salariés
- Décret royal 735 du 5 mai 1995 relatif aux agences de placement sans but lucratif et aux services intégrés pour l'emploi

NB 1 : d'après nos sources, les agences privées de placement à but lucratif sont interdites en Espagne. Aussi, à défaut de fondement légal ou réglementaire, il est permis de s'interroger sur la légalité de l'activité d'agent sportif dans ce pays (tout au moins lorsque cette activité consiste en une prestation de placement payant).

NB 2 : l'Espagne a ratifié la Convention C181 de l'OIT sur les agences d'emploi privées.

1.1.3. Droit commun : OUI

- Code civil (droit des contrats)
- Loi n°12/92 du 27 mai 1992 sur le contrat de placement
- Code de commerce

1.2. Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1. Fédérations sportives : OUI

- Fédération espagnole d'athlétisme
- Fédération espagnole de football

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

2. Définition

Selon la loi 12/92 du 27 mai 1992, l'agent est une personne physique ou morale qui, en contrepartie d'une rémunération, s'engage à promouvoir des actes commerciaux et des opérations pour le compte d'une autre personne, ou à promouvoir et conclure ces actes au nom d'une autre personne en tant qu'intermédiaire indépendant, sans assumer les risques liés à ces actes.

3. Conditions d'accès à l'activité d'agent sportif

3.1. Régime d'autorisation (licence, agrément, enregistrement, déclaration...)

La réglementation de l'Etat espagnol autorise seulement les agences de placement sans but lucratif. Celles-ci doivent obtenir une autorisation d'exercice de la part de l'Institut National de l'Emploi (INEM - Instituto nacional de empleo). Cette autorisation a une durée d'un an à compter de la signature de la convention de collaboration avec l'INEM. Elle peut être prorogée pour une durée d'un an. Au terme de la seconde année, l'autorisation devient à durée indéterminée.

4. Conditions d'exercice de l'activité d'agent sportif

4.1. Contrat

La durée du contrat de placement peut être à durée déterminée ou indéterminée.

4.2. Rémunération

La rémunération de l'agent de placement peut être d'un « *montant déterminé, ou une commission ou une combinaison des deux. Si aucun montant n'est stipulé, la rémunération sera déterminée au regard des usages commerciaux dans la région où les opérations se réalisent et, à défaut, en tenant compte des circonstances particulières de la transaction* » (Loi n° 12/1992, art. 11).

Les agences de placement (à but non lucratif) peuvent recevoir une rémunération de l'employeur et/ou du travailleur pour les services que celle-ci prête (décret 735/1995).

1. Réglementations nationales

1.1. Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : NON

La loi 15 juin 1998 sur le sport ne contient pas de dispositions applicables aux agents sportifs.

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : NON

1.1.3. Droit commun : OUI

- Loi sur les obligations (Estonian Law of Obligations Act), et notamment les dispositions sur le contrat d'agence (§ 670 et suiv.).

1.2. Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1. Fédérations sportives : OUI

- Fédération estonienne de football

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

2. Définition

En vertu du paragraphe 670 de la loi sur les obligations, par le biais d'un contrat d'agence, l'agent entreprend, dans les intérêts et au bénéfice d'une autre personne (le mandant), de négocier ou prendre des contacts, de manière indépendante et permanente, au nom et pour le compte de cette dernière.

3. Conditions d'accès à l'activité d'agent sportif

Non renseignées.

4. Conditions d'exercice de l'activité d'agent sportif

4.1. Contrat

Les dispositions sur les accords d'autorisation s'appliquent au contrat d'agence, à moins que les dispositions du chapitre 38 de la loi sur les obligations n'en disposent autrement.

Chaque partie au contrat d'agence a le droit d'exiger que le contenu du contrat soit formalisé dans un document signé par l'autre partie (Loi sur les obligations, § 672). Toute clause restreignant ce droit est nulle et non avenue.

4.2. Rémunération

Selon le paragraphe 670 de la loi sur les obligations, le mandant est chargé de payer des honoraires à l'agent. L'agent a le droit à des honoraires sur tous les contrats conclus par le mandant grâce à ses diligences.

D'après le paragraphe 680 (1), si le montant des honoraires d'agence n'a pas été accepté, il faut prendre en compte les honoraires d'agence locaux standard ou, à défaut, un montant raisonnable. Le montant des honoraires doit être fonction du résultat des activités menées par l'agent.

FINLANDE

1. Réglementations nationales

1.1. Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : NON

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : NON RENSEIGNE

NB : la Finlande a ratifié la Convention C181 de l'OIT sur les agences d'emploi privées.

1.1.3. Droit commun : OUI

- Code de commerce (contrat de commission)
- Loi sur les contrats

1.2. Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1 Fédérations sportives : OUI

- Fédération finlandaise de football
- Fédération finlandaise de basket-ball (règlement en préparation)
- Fédération finlandaise de hockey sur glace (règlement élaboré conjointement par la fédération, la ligue nationale et l'association des joueurs en accord avec les agents. Ce règlement prévoit un système d'enregistrement des agents auprès de la fédération).

1.2.2 Comité olympique : NON

1.3 Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

2. Conditions d'accès à l'activité d'agent sportif

Non renseignées.

3. Conditions d'exercice de l'activité d'agent sportif

3.1. Contrat

Le contrat de placement entre dans la catégorie des contrats de commission régis par le Code du commerce. Ce dernier n'exige pas que le contrat de commission soit conclu par écrit. Le contrat de commission peut être à durée déterminée ou indéterminée. Une personne mineure ne peut conclure un contrat de ce type à moins d'être représentée par ses représentants légaux.

Le contrat de placement est également soumis à la loi sur les contrats, en particulier à son chapitre 2, relatif à « l'autorisation ».

3.2. Rémunération

La législation ne prévoit aucune restriction particulière concernant la rémunération de l'agent.

1. Réglementations nationales

1.1. Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : OUI

- Code du sport, art. L. 222-5 à L. 222-11 ; art. R. 222-1 à R. 222-22 ; A. 222-1 à A. 222-14
- Proposition de loi du 5 juin 2008 visant à encadrer la profession d'agent sportif (en cours d'examen par le Parlement, adopté par le Sénat en première lecture)

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : NON

Le Code du travail contient des dispositions sur le placement privé, mais compte tenu de l'existence d'une réglementation spécifique sur la profession d'agent sportif, ces dispositions générales sur le placement privé ne sont pas applicables aux agents sportifs (C. travail, art. L. 5323-3).

1.1.3. Droit commun : OUI

- Code civil, notamment les articles 1984 et suivants sur le contrat de mandat.

1.2. Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1. Fédérations sportives : OUI

- Fédération française d'athlétisme
- Fédération française de basket-ball
- Fédération française de boxe
- Fédération française de cyclisme
- Fédération française de football
- Fédération française de golf
- Fédération française de handball

- Fédération française de hockey sur glace
- Fédération française de motocyclisme
- Fédération française de rugby
- Fédération française de tennis
- Fédération française de voile
- Fédération française de volley-ball

NB : Les règlements de ces fédérations sportives délégataires sont pris en application de la réglementation étatique. Une fédération est dans l'obligation de mettre en place un examen et de créer une commission d'agents sportifs dès lors qu'elle reçoit une demande de licence d'une personne souhaitant exercer l'activité d'agent sportif dans la discipline concernée.

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

2. Définition

Toute personne (personne physique ou morale) exerçant, à titre occasionnel ou habituel, contre rémunération, l'activité consistant à mettre en rapport les parties intéressées à la conclusion d'un contrat relatif à l'exercice rémunéré d'une activité sportive (C. sport, art. L. 222-6).

Proposition de loi : Activité consistant à mettre en rapport, contre rémunération, les parties intéressées à la conclusion d'un contrat, soit relatif à l'exercice rémunéré d'une activité sportive ou d'entraînement, soit qui prévoit la conclusion d'un contrat de travail ayant pour objet l'exercice rémunéré d'une activité sportive (contrat de transfert).

3. Conditions d'accès à l'activité d'agent sportif

3.1. Régime d'autorisation (licence, agrément, enregistrement, déclaration...)

L'exercice de l'activité d'agent sportif est subordonné à la détention d'une **licence** délivrée par la fédération délégataire compétente. La licence est délivrée pour trois ans et doit être renouvelée à l'issue de cette période.

La licence peut être délivrée à des personnes physiques ou à des personnes morales.

Proposition de loi : la licence est délivrée pour une durée indéterminée. Elle ne peut être délivrée qu'à des personnes physiques.

3.2. Examen

La licence est délivrée après réussite à un examen écrit comprenant deux épreuves : une épreuve générale portant sur des matières de droit commun (droit du travail, droit fiscal, droit des contrats, etc.) et une épreuve spécifique portant sur les dispositions législatives et réglementaires propres au sport, ainsi que sur les réglementations d'origine fédérale, nationales ou internationales.

3.3. Incompatibilités/incapacités

La profession d'agent sportif est incompatible avec des fonctions de direction ou d'encadrement sportif dans un club employant des sportifs contre rémunération ou dans une fédération ou un organe qu'elle a constitué (une ligue professionnelle par exemple). Il importe peu que ces fonctions soient exercées à titre bénévole ou rémunéré (C. sport, art. L. 222-7). Ces incompatibilités sont applicables si les fonctions en cause ont été exercées dans l'année écoulée.

Le candidat à la licence ne doit pas avoir fait l'objet d'une condamnation pénale pour crime ou pour certains délits.

Sont soumis aux mêmes incompatibilités et incapacités les préposés d'un agent sportif, ainsi que, lorsque la licence a été délivrée à une personne morale, ses dirigeants (C. sport, art. L. 222-8).

Proposition de loi : les incompatibilités sont étendues aux actionnaires et associés de sociétés employant des sportifs contre rémunération ou organisant des manifestations sportives, aux personnes qui ont été sanctionnées par la fédération délégataire compétente à raison de manquements aux règles d'éthique, de moralité et de déontologie sportive, aux préposés d'une société employant des sportifs contre rémunération ou organisant des manifestations sportives, aux préposés d'une fédérations ou d'un organe qu'elle a constitué, ainsi qu'aux avocats.

La proposition de loi prévoit en outre que la personne qui a été agent sportif durant l'année écoulée ne puisse pas exercer certaines des fonctions visées ci-dessus.

NB : l'incompatibilité avec la profession d'avocat fait actuellement débat en France.

3.4. Situation des agents étrangers (communautaires / non communautaires)

Les ressortissants de pays membre de l'UE ou de l'EEE peuvent exercer l'activité d'agent sportif en France à titre permanent dès lors qu'ils obtiennent une licence dans les mêmes

conditions que les nationaux (examen écrit) ou qu'ils produisent une licence délivrée dans leur pays ou qu'ils établissent détenir les titres ou la qualification professionnelle leur permettant d'y exercer la profession d'agent sportif (la commission fédérale compétente des agents examine les demandes d'équivalence) (C. sport., art. R. 222-22).

L'exercice à titre occasionnel de l'activité d'agent sportif par les ressortissants de l'UE ou de l'EEE non établi en France est seulement subordonné au respect des incapacités et incompatibilités mentionnées ci-dessus (C. sport, art. L. 222-9).

Proposition de loi : l'activité d'agent sportif peut être exercée sur le territoire national par des ressortissants de pays membres de l'UE ou de l'EEE :

1° lorsqu'ils sont qualifiés dans un Etat de l'UE ou de l'EEE dans lequel la profession ou la formation d'agent sportif est réglementée ;

2° ou lorsqu'ils ont exercé à plein temps pendant deux ans au cours des dix années précédentes la profession d'agent sportif dans un Etat de l'UE ou de l'EEE dans lequel ni la profession ni la formation d'agent sportif ne sont réglementées, et qu'ils sont titulaires d'une ou plusieurs attestations de compétence ou d'un ou plusieurs titres de formation délivrés par l'autorité compétente de l'Etat.

La proposition de loi renvoi à un décret pour préciser les conditions d'établissement en cas de différence substantielle de niveau entre la qualification dont les intéressés se prévalent et celle requise en France.

Les ressortissants de pays membres de l'UE ou de l'EEE légalement établis dans leur pays d'origine peuvent exercer de façon temporaire et occasionnelle l'activité d'agent sportif en France à condition de respecter les conditions d'incompatibilités et d'incapacités prévues par la loi. Toutefois, lorsque ni l'activité concernée ni la formation permettant de l'exercer ne sont réglementées dans l'Etat membre d'établissement, le prestataire doit l'avoir exercé pendant au moins deux années au cours des dix années qui précèdent la prestation.

Les ressortissants de l'UE ou de l'EEE qui souhaitent s'établir ou prêter occasionnellement l'activité d'agent sportif en France doivent se déclarer préalablement à la fédération délégataire compétente.

NB : Ces dispositions reprennent les principes énoncés dans la directive du 12 décembre 2006 relative aux services dans le marché intérieur.

Les ressortissants d'un Etat hors UE ou EEE qui ne sont pas titulaires d'une licence délivrée par la fédération délégataire compétente doivent passer une convention avec un agent sportif licencié (« convention de présentation »).

4. Conditions d'exercice de l'activité d'agent sportif

4.1. Contrat

La loi impose, de manière implicite, le recours à un contrat de médiation écrit (puisque celui-ci doit être communiqué à la fédération compétente).

4.2. Rémunération

Seule la partie qui mandate l'agent peut le rémunérer.

Le montant de la rémunération de l'agent ne peut excéder 10 % du montant du contrat conclu (contrat de travail ou contrat de prestation de services) (C. sport, art. L. 222-10).

Proposition de loi : si les parties sont d'accord (agent, club, joueur), la rémunération de l'agent peut être acquittée par le cocontractant du sportif (le club).

Le plafond de 10 % est applicable même si plusieurs agents interviennent pour la conclusion du même contrat.

La rémunération de l'agent ne peut intervenir qu'après communication du contrat de médiation à la fédération compétente.

4.3. Interdiction du double mandatement

Un agent ne peut agir que pour le compte d'une des parties au même contrat (C. sport, art. L. 222-10).

4.4. Protection des mineurs

La conclusion d'un contrat sportif par un mineur ne peut donner lieu à aucune rémunération au profit d'un agent sportif (ou d'un club ou de toute personne agissant au nom et pour le compte du mineur) (C. sport, art. L. 222-5).

Proposition de loi : l'interdiction susvisée est étendue au contrat dont la cause est l'exercice d'une activité sportive par un mineur.

4.5. Assurance responsabilité civile professionnelle

L'agent doit être en mesure de justifier à tout moment de l'existence d'un contrat garantissant sa responsabilité civile professionnelle (C. sport, art. R. 222-20).

5. Contrôle de l'activité d'agent sportif

Au titre de leur délégation de pouvoir, les fédérations délégataires doivent veiller à ce que les contrats de médiation préservent les intérêts des sportifs et de la discipline concernée.

5.1. Communication des contrats

L'agent a l'obligation de communiquer à la fédération délégataire compétente les contrats de médiation ainsi que les contrats de travail qu'il négocie, sous peine de sanctions disciplinaires (C. sport, art. L. 222-10 et R. 222-21).

5.2. Rapport d'activité

A l'issue de la période de validité de la licence, la demande de renouvellement doit être accompagnée d'un bilan d'activité, de la liste des mandats et contrats signés et, éventuellement, d'un état des litiges relatifs à ces contrats (C. sport, art. R. 222-15).

5.3. Sanctions (pénales, civiles, administratives/disciplinaires)

5.3.1. Sanctions pénales

Est puni d'un an d'emprisonnement et de 15 000 euros d'amende :

- le fait d'exercer sans licence ou en méconnaissance d'une décision de non-renouvellement ou de retrait de la licence.
- le fait de ne pas respecter les conditions de moralité prévues par la loi.

Proposition de loi : les peines sont portées à deux ans d'emprisonnement et 30 000 euros d'amende pour les mêmes infractions. Ces peines peuvent être accompagnées d'une interdiction temporaire ou définitive d'exercer l'activité d'agent sportif.

Le montant de l'amende peut être porté au-delà de 30 000 euros jusqu'au double du montant de la somme indûment perçue.

5.3.2. Sanctions disciplinaires

La licence peut être retirée en cas de manquement aux obligations prévues par la loi (la mesure de retrait peut être accompagnée d'une mesure de suspension en cas de faits graves, pour une durée maximum de trois mois). L'agent sportif encourt également les sanctions de l'avertissement et du blâme (C. sport, art. R. 222-16).

Proposition de loi : les fédérations délégataires peuvent prendre des sanctions à l'encontre des agents sportifs, mais aussi de leurs licenciés et de leurs clubs affiliés pour différents motifs : non communication des contrats ou des documents nécessaires au contrôle de l'activité de l'agent, non respect des règles d'incapacités et d'incompatibilités, non respect de l'interdiction de rémunération prévue pour les contrats impliquant un mineur, etc.

5.3.3. Sanctions civiles

Le contrat de mandat est frappé de nullité en cas de double mandatement, de non respect du plafond de rémunération ou encore en cas de violation de l'interdiction de

rémunération prévue pour les contrats impliquant un mineur (C. sport, art. L. 222-10 et L. 222-5).

GRECE

1. Réglementations nationales

1.1. Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : OUI

- Loi 2725/1999 sur le sport amateur et professionnel, telle que modifiée par la loi 3479 du 19 juillet 2006, art. 90 § 5.
- Décision ministérielle n° 23788 du 28 août 2002.

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : NON

1.1.3. Droit commun : NON RENSEIGNE

1.2. Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1. Fédérations sportives : OUI

- Fédération grecque d'athlétisme
- Fédération grecque de basket-ball
- Fédération grecque de football

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

2. Définition

L'agent sportif est la personne qui agit comme intermédiaire pour négocier des contrats entre des sportifs ou des entraîneurs et des Sociétés Anonymes Sportives Professionnelles (SASP) ou des « Divisions de sportifs rémunérés" (Loi 2725/1999). La loi prévoit que les agents

sportifs ne peuvent signer des contrats de médiation avec des sportifs que dans la limite de 20 % des sportifs d'une même équipe.

NB : il existe en Grèce trois catégories de sportifs : les sportifs professionnels, les sportifs rémunérés et les sportifs amateurs. Les agents ne peuvent agir que pour le compte de sportifs professionnels ou rémunérés.

3. Conditions d'accès à l'activité d'agent sportif

3.1. Régime d'autorisation (licence, agrément, enregistrement, déclaration...)

Les dispositions spécifiques et les exigences pour accéder et exercer la profession d'agent sportif sont déterminées par une décision conjointe des ministres des finances et des sports, après consultation des fédérations sportives concernées, ainsi que des unions de clubs, de joueurs et d'entraîneurs professionnels.

Un régime d'autorisation a été mis en place par la décision ministérielle n°23788/2002. Cette dernière définit également les conditions d'exercice de l'activité d'agent sportif.

La **licence** est délivrée par le Secrétariat général au Sport. Le Secrétariat général au Sport tient un registre qui contient les noms des agents sportifs à qui le Secrétariat a délivré une licence, ainsi que les noms des agents sportifs autorisés à exercer en vertu d'une réglementation sportive internationale.

Pour obtenir une licence, la personne doit déposer une demande, justifier d'un diplôme de l'enseignement supérieur, fournir un extrait de casier judiciaire vierge, être en règle avec les administrations fiscale et sociale, avoir souscrit une assurance responsabilité civile professionnelle et respecter certaines incompatibilités et incapacités.

La licence est attribuée pour une année. Elle est renouvelée si les conditions liées à l'obtention n'ont pas changé par rapport à l'année précédente.

3.2. Examen

Un examen écrit préalable à la délivrance de la licence est prévu par la décision ministérielle de 2002. Toutefois, il semblerait qu'aucun examen n'ait été encore organisé à ce jour.

3.3. Incompatibilités/incapacités

La personne souhaitant exercer ou exerçant l'activité d'agent sportif ne peut pas être membre d'un syndicat de joueurs ou d'entraîneurs, d'un syndicat de clubs professionnels, d'une fédération sportive ou de l'équipe dirigeante d'un club professionnel.

4. Conditions d'exercice de l'activité d'agent sportif

4.1. Contrat

La loi 2725/1999 stipule que les contrats de médiation peuvent être rompus librement par les sportifs, sous réserve d'une déclaration écrite adressée à l'agent.

4.2. Protection des mineurs

Les sportifs âgés de moins de 18 ans ne peuvent pas avoir d'agent sportif, sauf si la réglementation de la fédération sportive internationale concernée l'autorise.

5. Contrôle de l'activité d'agent sportif

5.1. Sanctions (pénales, civiles, administratives/disciplinaires)

Un agent sportif peut se voir retirer sa licence par le Secrétariat général au Sport pour certains motifs (non communication des documents concernant son activité, double mandatement, absence de renouvellement de la licence, etc.).

Quand l'agent perd sa licence, il est aussitôt rayé du registre et ne pourra pas recevoir une nouvelle licence ni figurer à nouveau sur le registre pour une durée de deux ans.

HONGRIE

1. Réglementations nationales

1.1. Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : OUI

- Loi sur le sport de 2000, telle que complétée et modifiée par une loi de 2004.

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : OUI

- Décret gouvernemental n°118 de 2001 sur les bourses à l'emploi, les conditions à l'opération et l'enregistrement des agences d'emplois privés

NB : la Hongrie a ratifié la Convention C181 de l'OIT sur les agences d'emploi privées.

1.1.3. Droit commun : OUI

- Loi CLXIV de 2005 sur le commerce
- Loi IV de 1959 sur le Code civil

1.2.Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1.Fédérations sportives : OUI

- Fédération hongroise de football

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

2. Définition

D'après la loi sur le sport, seuls les agents commerciaux peuvent exercer l'activité d'agent sportif.

L'activité de l'agent commercial consiste à négocier en faveur d'autres personnes et à conclure des contrats de commission sur l'achat et la vente de marchandises et de services (Loi 2005 sur le commerce).

3. Conditions d'accès à l'activité d'agent sportif

3.1.Régime d'autorisation (licence, agrément, enregistrement, déclaration...)

La loi de 2004 prévoit que seuls les agents commerciaux **enregistrés** auprès des fédérations sportives nationales ou internationales et respectant les conditions requises par les règlements de ces fédérations, ont la possibilité de conclure des contrats de médiation.

IRLANDE

1. Réglementations nationales

1.1. Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : NON

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : OUI

- Law of agency

1.1.3. Droit commun : OUI

- Code civil

1.2. Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1. Fédérations sportives : OUI

- Fédération irlandaise de football
- Fédération irlandaise de rugby

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

2. Définition

En Irlande, la relation agent/joueur est gouvernée par le droit des contrats et plus précisément, par toutes les règles relatives au contrat de placement.

L'agent est défini comme une personne qui met une autre personne en relation avec une troisième personne.

Si l'agent relève d'une profession juridique, il est tenu de respecter le droit des contrats de placement ainsi que les règles gouvernant la profession d'avocat (Law society of Ireland, Law Society Guide to Professional Conduct).

En dehors de la sphère des professions juridiques, l'agent est lié par la réglementation sur les agences de placement.

3. Conditions d'accès à l'activité d'agent sportif

3.1. Régime d'autorisation (licence, agrément, enregistrement, déclaration...)

Les personnes qui souhaitent être agent et qui n'exercent pas une profession juridique, sont obligées d'obtenir un **agrément** (de plus, elles devront posséder la licence d'agent sportif du sport concerné par leur activité).

4. Conditions d'exercice de l'activité d'agent sportif

4.1. Contrat

Le contrat de placement peut être écrit ou oral.

4.2. Rémunération

L'agent a droit à une rémunération. S'il n'y a pas d'accord sur une somme en particulier, une somme raisonnable doit être versée à l'agent.

L'agent n'a droit à aucune commission :

- s'il outrepassé ses fonctions ;
- s'il agit de manière illégale ou malhonnête ;
- s'il manque gravement à ses obligations.

ITALIE

1. Réglementations nationales

1.1. Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : OUI

La loi n° 91 du 23 mars 1981 sur les rapports entre les clubs et les sportifs professionnels (« Norme in materia di rapporti tra società e sportivi professionisti ») comporte une disposition (art. 4) qui exclu l'application de la loi n° 300 du 20 mai 1970 sur le placement de main d'œuvre.

En application de cette dérogation, les agents sportifs peuvent donc exercer en Italie une activité rémunérée d'intermédiaire pour le compte de sportifs ou de clubs sans avoir à se soumettre à la réglementation sur les agences d'emploi privées (système d'autorisation ministérielle préalable).

Les agents sportifs sont toutefois soumis aux réglementations édictées par les fédérations sportives nationales.

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : NON

Conformément à l'article 4 de la loi n° 91 du 23 mars 1981 susvisée, la réglementation italienne sur le placement privé de main d'œuvre ne s'applique pas, par dérogation, aux agents sportifs.

NB : L'Italie a ratifié la Convention C181 de l'OIT sur les agences d'emploi privées.

1.1.3. Droit commun : OUI

- Code civil, articles 1742 et suivants.

1.2. Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1. Fédérations sportives : OUI

- Fédération italienne d'athlétisme
- Fédération italienne de basket-ball
- Fédération italienne de cyclisme
- Fédération italienne de football
- Fédération irlandaise de volley-ball

1.2.2. Comité olympique : OUI

- La loi Sport n° 91 du 23 mars 1981 confère implicitement, par délégation, la régulation du sport au Comité Olympique National Italien (CONI). Ce dernier, à notre connaissance, n'a pas édicté de règles concernant les agents sportifs, mais chaque fédération sportive peut édicter une telle réglementation sous son contrôle (par subdélégation en quelque sorte)
- Décret-loi du 20 septembre 1996 modifiant la loi n° 91 du 23 mars 1981.

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

2. Conditions d'accès à l'activité d'agent sportif

2.1. Régime d'autorisation (licence, agrément, enregistrement, déclaration...)

Le régime d'autorisation varie d'une fédération sportive à l'autre. Le CONI n'impose pas une uniformité de réglementation pour l'encadrement de l'activité. Chaque fédération décide des conditions d'accès à l'activité. C'est ainsi que la fédération de football va imposer l'obtention d'une licence, que la fédération de cyclisme va délivrer une habilitation, ou que la fédération de volley-ball va procéder à un enregistrement.

LETTONIE

1. Réglementations nationales

1.1. Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : NON

La loi sur le sport de 2003 ne contient pas de dispositions applicables aux agents sportifs.

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : OUI

- Loi n° 5/2004 sur les services de l'emploi

1.1.3. Droit commun : OUI

- Loi commerciale

1.2. Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1. Fédérations sportives : OUI

- Fédération lettonne de football

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

2. Conditions d'accès à l'activité d'agent sportif

Non renseignées.

1. Réglementations nationales

1.1. Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : NON

La loi sur l'éducation physique et le sport ne contient pas de dispositions applicables aux agents sportifs.

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : OUI

- Code du travail, articles 88 et 90.

NB : la Lituanie a ratifié la Convention C181 de l'OIT sur les agences d'emploi privées.

1.1.3. Droit commun : OUI

- Code civil.

1.2. Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1. Fédérations sportives : OUI

- Fédération lituanienne d'athlétisme
- Fédération lituanienne de basket-ball
- Fédération lituanienne de football

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

2. Définition

La loi sur l'éducation physique et le sport dispose que les sportifs peuvent être représentés par une autre personne dont l'activité est régulée par les lois étatiques ou les règlements établis par les fédérations sportives concernées.

L'article 88 du Code du travail prévoit que des services de médiation en matière d'emploi doivent être assurés gratuitement par la Bourse du travail lituanienne, qui relève du ministère de la Sécurité sociale et du Travail, et que des services de médiation peuvent également être assurés par des entreprises, des agences ou des organismes dont le règlement ou les statuts comportent des dispositions adéquates.

S'agissant des services d'emploi prévus pour les citoyens lituaniens à l'étranger, l'article 90 du Code du travail prévoit que cette médiation est la prérogative exclusive de l'Etat mais que toutefois « d'autres entreprises, agences ou organisations peuvent agir en tant que médiateurs en matière d'emploi des citoyens lituaniens à l'étranger, dès lors qu'ils détiennent une licence délivrée par l'organisme habilité par le gouvernement ».

3. Conditions d'accès à l'activité d'agent sportif

Non renseignées.

LUXEMBOURG

1. Réglementations nationales

1.1. Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : NON

La loi du 3 août 2005 sur le sport ne contient aucune disposition concernant les agents sportifs.

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : NON

1.1.3. Droit commun : OUI

- Code du commerce (art.2)
- Loi du 28 décembre 1988 réglementant l'accès aux professions d'artisan, de commerçant, d'industriel ainsi qu'à certaines professions libérales.

1.2. Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1. Fédérations sportives : OUI

- Fédération luxembourgeoise de football

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

2. Conditions d'accès à l'activité d'agent sportif

2.1. Régime d'autorisation (licence, agrément, enregistrement, déclaration...)

D'après l'article 1^{er} de la loi du 28 décembre 1988, les commerçants, personnes physiques ou morales, doivent obtenir une **autorisation** du ministre compétent.

En l'absence de loi spéciale, ce texte est applicable aux agents sportifs.

2.2. Situation des agents étrangers (communautaires / non communautaires)

Les ressortissants des Etats membres de l'Union Européenne qui, sans être établis au Luxembourg y viennent occasionnellement pour prester des services relevant des professions commerciales et libérales sont dispensés de toute autorisation administrative de la part des autorités luxembourgeoises. Les artisans et industriels sont cependant obligés de justifier, auprès du ministre compétent, qu'ils sont légalement autorisés à exercer leur profession dans le pays de leur établissement. Le ministre leur délivrera un certificat ad hoc (Loi du 28 décembre 1998, art. 20).

Les ressortissants étrangers non membres de l'Union Européenne qui, sans être établis au Luxembourg, y viennent occasionnellement pour prester des services relevant des professions visées par la présente loi restent soumis à l'autorisation prévue à l'article 1er de la présente loi. Toutefois, un règlement grand-ducal peut assimiler les ressortissants des États tiers qu'il énumère aux ressortissants des États membres de l'Union Européenne (Loi du 28 décembre 1998, art. 21).

MALTE

1. Réglementations nationales

1.1. Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : NON

La loi sur le sport du 27 janvier 2003 ne contient aucune disposition relative aux agents sportifs.

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : NON RENSEIGNE

1.1.3. Droit commun : OUI

- Code civil (droit des contrats).

1.2. Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1. Fédérations sportives : OUI

- Fédération maltaise de football

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

PAYS-BAS

1. Réglementations nationales

1.1. Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : NON

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : OUI

- Loi du 14 mai 1998 sur le placement de travailleurs par des intermédiaires (Wet Allocatie Arbeidskrachten door Intermediairs – WAADI).

NB : les Pays-Bas ont ratifié la Convention C181 de l'OIT sur les agences d'emploi privées.

1.1.3. Droit commun : NON

1.2. Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1. Fédérations sportives : OUI

- Fédération néerlandaise de football

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

2. Définition

La loi WAADI définit le placement de main d'œuvre comme la prestation de services dans l'exercice d'une profession ou dans le cadre d'une société en faveur d'un employeur, d'un demandeur d'emploi ou des deux, impliquant une utilité dans la recherche de main d'œuvre et qui implique la signature d'un contrat de travail dans le cadre de la loi civile.

3. Conditions d'accès à l'activité d'agent sportif

3.1. Régime d'autorisation (licence, agrément, enregistrement, déclaration...)

La loi de 1990 sur les services d'emploi subordonnait l'activité des agences de placement privées à la possession d'une licence délivrée par la Bureau Central de l'Emploi (BCE). Les agents sportifs devaient donc posséder une licence pour exercer, sous peines de sanctions financières.

La loi de 1990 a été abrogée par la loi du 14 mai 1998 dite « WAADI ». Cette dernière a été modifiée en 2003, entraînant notamment la suppression du système de licence obligatoire pour les agences de placement privées. Depuis 2003, les agents sportifs peuvent donc exercer leur activité au Pays-Bas **sans licence** (sous réserve des réglementations fédérales, comme celle de la fédération de football, imposant une telle licence).

Parmi les arguments avancés par le gouvernement pour justifier cette suppression, figurent notamment le fait que la licence obligatoire constituait une restriction à la libre prestation de services et à la libre concurrence, ou encore que les services de placement privés pouvaient être contrôlés tout aussi efficacement par un système moins contraignant.

3.2. Situation des agents étrangers (communautaires / non communautaires)

La situation des agents étrangers n'est pas impactée a priori par la législation des Pays-Bas, dans la mesure où l'activité de placement payant n'est pas soumise à une autorisation préalable.

4. Conditions d'exercice de l'activité d'agent sportif

La loi WAADI prévoit que des règles dérogatoires peuvent être édictées pour certaines catégories de demandeurs d'emploi ou d'employeurs. De telles règles n'existent pas à ce jour pour les sportifs ou les clubs.

4.1. Rémunération

La loi WAADI interdit à l'agence de placement de percevoir une quelconque rémunération de la part du demandeur d'emploi. Le non respect de cette règle peut entraîner la nullité du contrat. Il n'existe pas de dérogation à cette règle pour les agents sportifs agissant pour le compte de sportifs.

POLOGNE

1. Réglementations nationales

1.1. Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : NON

La loi sur la culture physique de 1996 ne contient pas de dispositions applicables aux agents sportifs.

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : OUI

- Loi sur la promotion de l'emploi et du marché du travail, 2004.

NB : la Pologne a ratifié la Convention C181 de l'OIT sur les agences d'emploi privées.

1.1.3. Droit commun : OUI

- Code civil (contrat d'agence)

1.2. Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1. Fédérations sportives : OUI

- Fédération polonaise d'athlétisme
- Fédération polonaise de basket-ball
- Fédération polonaise de football

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

2. Conditions d'accès à l'activité d'agent sportif

2.1. Régime d'autorisation (licence, agrément, enregistrement, déclaration...)

Les agences d'emploi privées doivent être **enregistrées** au registre national des agences pour l'emploi. L'enregistrement doit être sollicité auprès des autorités locales (Province). L'agence doit pour cela remplir un formulaire spécifique et payer aux autorités une taxe. Ce n'est qu'à l'issue de ces différentes étapes que la personne reçoit un certificat pour l'activité de placement.

2.2. Situation des agents étrangers (communautaires / non communautaires)

Les agences privées de placement établis dans des pays membres de l'UE ou de l'EEE sont autorisées à exercer leur activité en Pologne (sans le certificat susvisé), à la condition de le notifier à l'autorité locale dont elles dépendent.

3. Conditions d'exercice de l'activité d'agent sportif

3.1. Rémunération

L'agence de l'emploi ne peut exiger aucun paiement des personnes aidées dans leur recherche d'un emploi.

PORTUGAL

1. Réglementations nationales

1.1. Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : OUI

- Loi n°5/2007 du 16 janvier 2007 sur l'activité physique et le sport (art.37)
- Loi n°28/98 du 26 juin 1998 sur le contrat de travail du sportif (Chapitre IV, articles 22 à 25).

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : NON RENSEIGNE

NB : le Portugal a ratifié la Convention C181 de l'OIT sur les agences d'emploi privées.

1.1.3. Droit commun : NON RENSEIGNE

1.2. Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1. Fédérations sportives : OUI

- Fédération portugaise de football
- Fédération portugaise de handball (code éthique)

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

2. Définition

D'après la loi 5/2007, les agents sportifs sont les personnes physiques ou morales qui, étant dûment accréditées, exerce l'activité de représentation et d'intermédiation, occasionnelle ou permanente, contre rémunération pour la conclusion de contrats portant sur l'entraînement sportif, le contrat de travail des sportifs ou la gestion de leurs droits d'image.

3. Conditions d'accès à l'activité d'agent sportif

3.1. Régime d'autorisation (licence, agrément, enregistrement, déclaration...)

La loi 28/98 du 26 juin 1998 indique, dans son article 22, que seules peuvent exercer l'activité d'agent sportif les personnes physiques ou morales **autorisées** par les autorités sportives nationales ou internationales compétentes.

L'article 23 de la même loi précise que les agents sportifs qui ont l'intention d'exercer l'activité d'intermédiaire dans le recrutement des sportifs doivent **s'enregistrer** comme tels auprès de la fédération sportive en respectant les modalités prévues à cet effet.

La fédération sportive et, le cas échéant, la ligue professionnelle concernée doit tenir à jour un registre des agents sportifs.

Il ressort ainsi de la loi portugaise que l'accès à l'activité d'agent sportif au Portugal est subordonné au respect des conditions d'accès définies le cas échéant par chaque fédération sportive nationale ou internationale. A notre connaissance, seules deux fédérations sportives portugaises disposent à l'heure actuelle d'un règlement applicable aux agents sportifs (la fédération de football et la fédération de handball). Ces règlements s'appliquent donc aux agents sportifs dans les disciplines concernées, sous réserve du respect des règles définies par les lois 28/98 et 5/2007 susvisées.

3.2. Incompatibilités/incapacités

Outre les règles d'incompatibilités et d'incapacités fixées le cas échéant par les réglementations sportives, l'article 25 de la loi 28/98 du 26 juin 1998 prévoit que ne peuvent exercer l'activité d'agent sportif, les entités suivantes :

- a) Les sociétés sportives
- b) Les clubs
- c) Les managers sportifs/Les dirigeants
- d) Les salariés dans les sociétés sportives
- e) Les entraîneurs, les joueurs, les arbitres, les médecins et les kinés

3.3. Situation des agents étrangers (communautaires / non communautaires)

Cette question n'est pas traitée spécifiquement par la législation portugaise. Dans le silence de la loi, il semblerait que les agents étrangers, communautaires ou non communautaires, puissent exercer leur activité au Portugal à partir du moment où ils sont dûment autorisés par la fédération sportive nationale ou internationale compétente.

4. Conditions d'exercice de l'activité d'agent sportif

4.1. Interdiction du double mandatement

La personne qui exerce l'activité d'agent sportif peut seulement agir au nom et pour le compte d'une des parties à la relation contractuelle (Loi 28/98, art. 22).

4.2. Rémunération

Les personnes physiques ou morales, qui exercent l'activité d'intermédiaire, de façon occasionnelle ou permanente, peuvent seulement être rémunérées par la partie qu'elles représentent.

Sauf accord contraire, qui devra être écrit dans le contrat initial, le montant maximum reçu par l'agent est fixé à 5 % de la somme globale du contrat (Loi 28/98, art. 24).

4.3. Protection des mineurs

L'agent sportif ne peut pas agir au nom et pour le compte de sportifs mineurs (Loi 5/2007, art. 37).

5. Contrôle de l'activité d'agent sportif

5.1. Sanctions (pénales, civiles, administratives/disciplinaires)

L'article 23 de la loi 28/98 indique que sont considérés comme nuls les contrats de mandats passés avec des agents sportifs non enregistrés.

REPUBLIQUE TCHEQUE

1. Réglementations nationales

1.1. Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : NON

Le Département Sport du Ministère de la Jeunesse, de l'Enseignement et de l'Éducation physique est responsable de la problématique des agents sportifs mais a indiqué que cette matière était uniquement régulée par les fédérations sportives pour le moment.

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : OUI

- Loi du 13 mai 2004 sur l'emploi, art. 58 et suivants

NB : la République tchèque a ratifié la Convention C181 de l'OIT sur les agences d'emploi privées.

1.1.3. Droit commun : OUI

- Code civil
- Code de commerce
- Code du travail

1.2. Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1. Fédérations sportives : OUI

- Fédération tchèque de football

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

2. Conditions d'accès à l'activité d'agent sportif

2.1. Régime d'autorisation (licence, agrément, enregistrement, déclaration...)

Les agences privées de placement (personnes physiques ou personnes morales) doivent être titulaires d'une **autorisation** (d'une licence) délivrée par le ministre du travail pour pouvoir exercer.

Une autorisation ne peut être délivrée à une personne physique que si celle-ci remplit certaines conditions : être âgée de 23 ans au moins, ne pas avoir été condamnée pour des infractions intentionnelles ou contre les biens, posséder un diplôme universitaire et/ou une certaine expérience professionnelle en lien avec l'activité de placement (Loi du 13 mai 2004, art. 60).

Les mêmes conditions sont exigées pour la personne physique agissant en tant que représentant légal d'une personne morale.

La demande d'autorisation doit être accompagnée d'un certain nombre de documents : identité de la personne, type de placement pour lequel l'autorisation est demandée, etc. (art. 61).

L'autorisation est délivrée pour une durée maximum de trois ans, renouvelable.

L'article 60-5 de la loi du 13 mai 2004 renvoi à une réglementation spécifique pour la reconnaissance des qualifications professionnelles obtenues hors du territoire de la République tchèque.

3. Conditions d'exercice de l'activité d'agent sportif

3.1. Rémunération

En principe, l'agence d'emploi ne peut pas recevoir de rémunération de la part du demandeur d'emploi qu'elle a placé (Loi du 13 mai 2004, art. 58).

4. Contrôle de l'activité d'agent sportif

4.1. Sanctions (pénales, civiles, administratives/disciplinaires)

Le ministre doit révoquer l'autorisation si la personne physique ou morale ne remplit plus les conditions fixées par la loi pour exercer.

Lorsque la révocation de l'autorisation a été prononcée pour non respect des conditions d'exercice de l'activité, la personne physique ou morale concernée ne peut demander une nouvelle autorisation que trois ans après la notification de la révocation.

ROUMANIE

1. Réglementations nationales

1.1 Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : NON

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : OUI

- Loi n°156 du 26 juillet 2000 relative à la protection des citoyens roumains travaillant à l'étranger
- Loi n°76 du 16 janvier 2002 sur l'assurance chômage.

1.1.3. Droit commun : NON RENSEIGNE

1.2 Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1 Fédérations sportives : OUI

- Fédération roumaine de football

1.2.2 Comité olympique : NON

1.3 Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

ROYAUME-UNI

1. Réglementations nationales

1.1 Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : NON

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : OUI

- Employment agencies Act, 1973, modifié par the Employment Relations Act, 1999
- Conduct of Employment Agencies and Employment Businesses Regulations 2003.

1.1.3. Droit commun : NON

1.2. Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1. Fédérations sportives : OUI

- Fédération anglaise d'athlétisme
- Fédération anglaise et galloise de cricket
- Fédération anglaise de football
- Fédération anglaise de rugby (entrée en application pour la saison 2009-2010)

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

2. Définition

Les agences d'emploi privées ont pour mission de mettre en rapport des demandeurs d'emploi avec des employeurs.

3. Conditions d'accès à l'activité d'agent sportif

Depuis 1994, les agences d'emploi privées n'ont **plus besoin d'un agrément ministériel** pour exercer.

4. Conditions d'exercice de l'activité d'agent sportif

4.1. Contrat

Le contrat d'agence ne peut pas comporter de restrictions empêchant le demandeur d'emploi de rompre sa relation avec l'agence.

4.2. Rémunération

La législation anglaise sur le placement de main d'œuvre interdit à l'agence d'emploi privée d'être rémunérée par le demandeur d'emploi pour lui avoir trouvé un emploi (la rémunération de l'agence est en revanche possible pour d'autres types de prestations). Toutefois, cette règle ne s'applique pas au placement d'artistes du spectacle ou de sportifs professionnels (Conduct of Employment Agencies and Employment Businesses Regulations 2003, annexe 3).

SLOVAQUIE

1. Réglementations nationales

1.1. Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : NON

La loi n°300/2008 du 2 juillet 2008 sur l'organisation et la promotion du sport ne contient pas de dispositions applicables aux agents sportifs.

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : OUI

- Loi n°5/2004 sur les services pour l'emploi.

1.1.3. Droit commun : OUI

- Code du travail

1.2. Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1. Fédérations sportives : OUI

- Fédération slovaque de football

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

1. Réglementations nationales

1.1. Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : NON

La loi sur le sport de 2006 ne contient pas de dispositions applicables aux agents sportifs.

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : OUI

- Loi sur l'emploi et l'assurance chômage, articles 5 à 13.

1.1.3. Droit commun : OUI

- Loi sur les contrats

1.2. Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1. Fédérations sportives : OUI

- Fédération slovène de basket-ball
- Fédération slovène de football

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

2. Conditions d'accès à l'activité d'agent sportif

2.1. Régime d'autorisation (licence, agrément, enregistrement, déclaration...)

Par le biais d'un **contrat de concession**, le Ministère du Travail, de la Famille et des Affaires Sociales peut autoriser une agence à proposer des services d'emploi (Loi sur l'emploi et l'assurance chômage, art. 6).

Le contrat de concession ne peut pas être conclu pour une durée supérieure à un an (art. 6 c).

1. Réglementations nationales

1.1 Réglementations étatiques

1.1.1. Réglementation spécifique : NON

1.1.2. Réglementation générale sur le placement privé : OUI

- Loi sur les agences d'emploi privées et le travail temporaire (1993 :440)

1.1.3. Droit commun : OUI

- Loi sur les agences commerciales (« Commercial Agency Act ») (1991 :351)

1.2. Réglementations émanant des institutions sportives nationales

1.2.1. Fédérations sportives : OUI

- Fédération suédoise d'athlétisme
- Fédération suédoise de hockey sur glace
- Fédération suédoise de football

1.2.2. Comité olympique : NON

1.3. Autres (code de déontologie, accord collectif...) : NON

2. Conditions d'accès à l'activité d'agent sportif

2.1. Régime d'autorisation (licence, agrément, enregistrement, déclaration...)

Il n'est pas fait mention dans la loi sur les agences d'emploi privées d'un système d'autorisation/licence ou d'agrément ou d'enregistrement.

3. Conditions d'exercice de l'activité d'agent sportif

3.1. Rémunération

Les agences d'emploi privées ne peuvent pas demander, accepter ou recevoir de rémunération de la part du demandeur d'emploi (Loi 1993 : 440, section 6).

Annexe 6.3 : Réglementations des fédérations sportives internationales relatives à la profession d'agent sportif. Sources : Étude sure les agents sportifs dans l'Union Européenne 2009.

I. FEDERATION INTERNATIONALE DE FOOTBALL ASSOCIATION (FIFA)

Description des principales dispositions prévues par le règlement des agents de joueur (2008)

1. Définition de l'activité d'agent de joueurs

L'activité d'agent de joueurs consiste à mettre en rapport un joueur et un club en vue de la conclusion d'un contrat de travail ou deux clubs en vue de la conclusion d'un contrat de transfert, au sein d'une même association membre ou d'une association membre à une autre (art. 1.1).

Le règlement ne couvre pas les services pouvant être fournis par un agent de joueurs à d'autres parties telles que les managers et les entraîneurs.

2. Conditions d'accès à l'activité d'agent de joueurs

Seules les personnes physiques peuvent exercer l'activité d'agent sportif (art. 3.1). La personne qui souhaite exercer cette activité doit obtenir une licence. Cette licence est délivrée par la fédération du pays dont le candidat est un ressortissant (art. 5).

La licence a une durée de validité de 5 ans. A l'issue de ces 5 ans, l'agent doit repasser un examen (art. 17.1).

2.1. Incompatibilités / incapacités

La personne doit être de réputation parfaite. Elle ne peut, à aucun titre que ce soit, occuper une fonction quelconque (dirigeant, officiel, employé...) au sein de la FIFA, d'une confédération, d'une association, d'une ligue, d'un club ou d'une organisation liée à cette dernière. Ces incompatibilités doivent être respectées à tout moment par l'agent (art. 6).

2.2. Exemptions

Les parents, frères et sœurs ou conjoints du joueur sont habilités à représenter le sportif lors des négociations sur la conclusion ou la reconduction d'un contrat de travail.

De même, un avocat légalement habilité peut représenter un joueur ou un club lors de la négociation d'un transfert ou d'un contrat de travail (art. 4).

3. Conditions d'exercice de l'activité d'agent de joueurs

3.1. Assurance

L'agent doit souscrire une assurance responsabilité civile professionnelle. À défaut, l'agent devra fournir une garantie bancaire auprès d'une banque suisse d'un montant minimum de 100 000 francs suisses (art. 9 et 10).

3.2. Contrat

Un agent de joueurs ne peut représenter un joueur ou un club que s'il bénéficie d'un contrat de médiation écrit avec le joueur ou le club en question (art. 19.1). L'agent doit utiliser un contrat de médiation type figurant en annexe du règlement (art. 21).

Le contrat doit contenir tout au moins les éléments suivants : le nom des parties, la durée du contrat et le montant de la rémunération de l'agent de joueurs, les modalités de paiement, la date d'exécution et la signature des parties (art. 19.5).

Le contrat ne peut être conclu pour une durée supérieure à deux ans. Il peut être prorogé pour une nouvelle période maximum de deux ans par un nouveau contrat écrit. Il ne peut pas être reconduit tacitement (art. 19.3).

Si le joueur est mineur, son ou ses représentant(s) légal(aux) doivent aussi signer le contrat, conformément à la législation nationale en vigueur du pays où le joueur a son domicile légal (art. 19.2).

3.3. Interdiction du double mandatement

L'agent de joueurs doit éviter tout conflit d'intérêts dans l'exercice de son activité. Il ne peut représenter les intérêts que d'une seule partie à la fois. Il est notamment interdit à un agent de joueurs d'avoir un contrat de médiation, un contrat de coopération ou des intérêts communs avec l'une des autres parties ou l'un des agents de joueurs des autres parties impliqués dans le transfert du joueur ou dans l'exécution du contrat de travail.

3.4. Rémunération

Le contrat de médiation doit stipuler expressément à qui incombe la rémunération de l'agent de joueurs et sous quelle forme, compte tenu de la législation en vigueur sur le territoire de l'association. L'agent de joueurs doit être rémunéré directement par son mandant pour les services rendus et en aucun cas par une tierce partie. Cependant, après la conclusion de la transaction, le joueur peut autoriser le club, par consentement écrit, à rémunérer son agent pour son compte. Le paiement effectué pour le compte du joueur doit se faire selon les modalités convenues entre le joueur et son agent (art. 19.4).

La rémunération d'un agent de joueurs mandaté par un joueur est fonction du salaire de base brut annuel du joueur stipulé dans le contrat de travail, y compris la prime à la signature négociée par l'agent (art. 20.1).

Si l'agent de joueurs et le joueur ne parviennent pas à s'entendre sur le montant de la rémunération ou si le contrat de médiation ne contient pas d'informations à ce sujet, l'agent de joueurs a droit à une rémunération équivalente à 3% du salaire de base visé au point 1 (art. 20.4).

3.5. Code de déontologie

Tout candidat reçu à l'examen doit signer un code de déontologie qui régit son activité et qu'il s'engage à respecter (art. 11 et annexe 1).

4. Contrôle de l'activité d'agent

4.1. Communication des contrats

Un exemplaire du contrat de médiation doit être envoyé pour enregistrement par l'agent à sa fédération et un autre à la fédération dont relève le joueur ou le club, dans les 30 jours à compter de la signature (art. 19.6).

4.2. Sanctions

Les agents de joueurs qui enfreignent le règlement et ses annexes sont passibles des sanctions suivantes, conformément au Code disciplinaire de la FIFA :

- blâme ou avertissement
- amende d'au moins CHF 5 000
- suspension de la licence pour une durée allant jusqu'à 12 mois
- retrait de la licence
- interdiction d'exercer toute activité relative au football.

Ces sanctions peuvent être imposées séparément ou cumulativement (art. 33).

Les joueurs qui enfreignent le règlement et ses annexes sont passibles des sanctions suivantes, conformément au Code disciplinaire de la FIFA :

- blâme ou avertissement
- amende d'au moins CHF 5 000
- suspension de match
- interdiction d'exercer toute activité relative au football.

Ces sanctions peuvent être imposées séparément ou cumulativement (art. 34).

Les clubs qui enfreignent le règlement et ses annexes sont passibles des sanctions suivantes, conformément au Code disciplinaire de la FIFA :

- blâme ou avertissement
- amende d'au moins CHF 10 000
- interdiction de transfert
- déduction de points
- relégation forcée dans une catégorie inférieure.

Ces sanctions peuvent être imposées séparément ou cumulativement.

II. FEDERATION INTERNATIONALE DE BASKETBALL (FIBA)

Description des principales dispositions prévues par la règle H.5 sur les agents de joueur

1. Définition de l'activité d'agent de joueurs

L'activité d'agent de joueurs consiste à effectuer des démarches qui permettent la réalisation d'un transfert international de joueurs ou d'entraîneurs (art. H.5.1).

Seules des personnes physiques peuvent exercer l'activité d'agent de joueurs (art. H.5.4.1).

Toute fédération nationale affiliée qui le juge nécessaire peut élaborer son propre règlement régissant les agents pratiquant le transfert de joueurs au sein de leur propre fédération (H.5.2). Dans ce cas, ledit règlement doit prévoir un système d'entretien personnel semblable à celui prévu par le présent règlement. Toute dérogation requiert l'approbation de la FIBA (art. H. 5.9.2.1).

2. Conditions d'accès à l'activité d'agent de joueurs

2.1. Obligation de licence

Pour pouvoir exercer, l'agent doit être en possession d'une licence délivrée par la FIBA (art. H.5.3.1).

2.2. Incompatibilités / incapacités

La personne qui souhaite obtenir une licence doit auprès de la FIBA et fournir une attestation de bonne moralité et confirmant que son casier judiciaire est vierge (art. 5.4.4).

Une personne postulant à une licence d'agent ne peut en aucun cas occuper une fonction au sein de la FIBA, d'une Zone, d'une fédération nationale affiliée, d'un club ou d'une organisation liée à ces entités, telles que des ligues ou associations de joueurs (art. 5.4.5).

2.3. Examen

Le candidat à la licence doit passer un entretien personnel et un test (art. 5.4.6).

2.4. Exemptions

L'obligation de licence ne s'applique pas lorsqu'un agent est autorisé à exercer le droit dans le pays de son domicile permanent (art. H.5.3.4).

2.5. Actualisation de la licence

L'agent doit assister tous les deux ans, à compter de la fin de l'année pendant laquelle la licence lui a été délivrée, à un séminaire que la FIBA organise pour informer les agents de l'évolution

des activités des agents et pour vérifier que les conditions d'octroi de la licence sont toujours remplies (art. H.5.5.1).

3. Conditions d'exercice de l'activité d'agent

3.1. Assurance

L'agent doit justifier qu'il a bien contracté une assurance responsabilité civile professionnelle pour un montant minimum de 250 000 CHF auprès d'une compagnie d'assurance jugée acceptable par la FIBA (article H.5.4.12).

3.2. Contrat

Afin de pouvoir représenter un joueur ou un entraîneur, l'agent doit pouvoir justifier d'un contrat écrit avec ce dernier (art. 5.6.1.2). Un contrat standard est annexé au règlement

La durée du contrat ne peut dépasser deux années, mais elle peut être prorogée avec l'accord exprès des deux parties (art. H. 5.6.1.3).

3.3. Obligations de l'agent

Le règlement impose à l'agent un certain nombre d'obligations comme par exemple le fait de ne pas contacter un joueur sous contrat avec un club pour le persuader de rompre son contrat, de ne pas contacter un joueur sous contrat avec un autre agent pour le persuader de rompre son contrat, de ne pas contacter un joueur, surtout s'il a moins de 18 ans, durant les stages d'entraînement et les compétitions, etc.

3.4. Rémunération

L'agent ne peut être rémunéré que par la partie avec laquelle il est lié contractuellement (H. 5.6.2.1 f).

4. Contrôle de l'activité d'agent de joueurs

4.1. Communication des contrats

L'agent doit communiquer à la FIBA le nom de chaque nouveau client dans les quatorze jours qui suivent la signature d'un nouveau contrat de représentation (H. 5.6.2.1 c).

4.2. Sanctions

En cas de non respect de ses obligations, l'agent peut être sanctionné par :

- un blâme ou un avertissement
- une amende
- un retrait de la licence (art. H.5.6.3.3)

Si un joueur fait appel aux services d'un agent non licencié, il peut être sanctionné par :

- un blâme ou un avertissement
- une amende
- une interdiction de faire l'objet d'un transfert national et/ou international (H.5.7.2.1).

Tout club violant une ou plusieurs des dispositions dudit règlement est passible des sanctions suivantes :

- blâme ou avertissement
- amende
- interdiction de procéder à tout transfert national et/ou international
- interdiction de toute activité de basketball nationale et/ou internationale (H.5.8.2.1).

III. INTERNATIONAL RUGBY BOARD (IRB)

Description des principales dispositions prévues par le règlement 5 sur les agents

1. Définition de l'activité d'agent

L'agent est défini comme un agent ou un conseiller agissant pour le compte d'une personne, d'une fédération, d'un organisme ou d'un club de rugby dans le cadre de l'activité de cette personne, fédération, organisme ou club de rugby dans le jeu (Règlement 1 – Définitions).

2. Délégation de l'encadrement aux fédérations nationales

Le règlement de l'IRB impose aux fédérations de « fixer les règles appropriées régissant et autorisant l'activité d'agent ». Ces règles doivent contenir certains principes obligatoires, d'autres optionnels.

Parmi les principes obligatoires :

- L'interdiction de double mandatement.
- Transparence de l'identité des personnes/organisations pour lesquelles l'agent agit.
- Respect des règles d'éthique, d'intégrité et d'honnêteté.
- Obligation pour les agents de souscrire une « police d'assurance responsabilité civile professionnelle appropriée auprès d'une compagnie d'assurance réputée pour une couverture appropriée ».

- Seules les personnes physiques peuvent être agent ; impossibilité de l'être pour les personnes morales.
- Possibilité pour les fédérations d'imposer des sanctions disciplinaires aux agents.
- Transparence des comptes des agents.
- Jugement par l'IRB des « cas découlant de transactions internationales et/ou d'une infraction du Règlement relatif aux Agents de nature internationale », et mise en œuvre par les fédérations nationales des sanctions résultant des jugements de l'IRB.

Les sanctions pour infraction du règlement relatif aux agents peuvent être prises à l'encontre des agents, des clubs, des fédérations et organisation similaires directement ou indirectement affiliée à une fédération. Les sanctions comprennent une réprimande, un blâme, un avertissement, une amende, une suspension du droit d'exercer au titre d'agent, un retrait du droit d'exercer au titre d'agent, et « toute autre sanction qui peut être appropriée selon les circonstances particulières ».

Parmi les principes optionnels :

- La durée des contrats entre joueurs et agents ne devrait pas dépasser deux ans.
- La base sur laquelle l'agent est rémunéré devrait être indiquée dans le contrat et être « raisonnable ».
- L'agent ne devrait être rémunéré que par la personne ou le mandant par lequel il est engagé.

IV. INTERNATIONAL AMATEUR ATHLETIC FEDERATION (IAAF)

Description des principales dispositions prévues par la réglementation de l'IAAF pour les représentants des fédérations/athlètes ainsi que par la Règle 7 sur les représentants d'athlètes issue des Règles des Compétitions IAAF (2009)

NB : Des propositions de modifications à la Règle 7 ont été approuvées par le 47^e Congrès de l'IAAF qui s'est tenu à Berlin le 12 août 2009. La version définitive de ces modifications sera incluse dans la nouvelle édition 2010-2011 des Règles des Compétitions, qui entreront en vigueur le 1^{er} novembre 2009.

1. Définition de l'activité de représentant d'athlètes

Les représentants d'athlètes ont pour mission d'aider les athlètes, en coopération avec la fédération membre auprès de laquelle ils sont affiliés, à planifier, arranger et négocier leur programme d'athlétisme, de même que leurs contrats de sponsoring (Règle 7.1).

Modification août 2009 : il est ajouté à la Règle 7.1 que les athlètes peuvent également choisir de se représenter eux-mêmes ou de déléguer cette tâche à un parent sur une base non contractuelle. La référence à la nécessité d'une coopération avec la fédération est supprimée.

2. Conditions d'accès à l'activité de représentant d'athlètes

2.1. Autorisation

Les fédérations membres sont responsables de l'autorisation délivrée aux représentants d'athlètes. Chaque fédération membre a autorité sur les représentants d'athlètes qui agissent au nom de ses athlètes ainsi que sur ceux qui agissent dans son pays ou territoire (Règle 7.2). Pour établir leur règlement, les fédérations membres peuvent s'inspirer de la réglementation de l'IAAF concernant les représentants d'athlètes (Règle 7.3).

Modification août 2009 : il est ajouté à la Règle 7.2 que chaque fédération membre a également autorité sur les représentants d'athlètes qui sont des ressortissants de son pays. Il est précisé par ailleurs (Règle 7.4) que la réglementation de l'IAAF pourra prévoir des prescriptions obligatoires qui seront incluses dans la réglementation de chaque fédération relative aux représentants d'athlètes, parmi lesquelles : le contrat type « contrat de représentant d'athlètes » et la demande d'inscription en qualité de représentant d'athlètes.

Seule une personne physique peut être représentant d'athlètes (réglementation concernant les représentants d'athlètes, art. 2.1).

L'autorisation est délivrée pour une durée d'un an, se terminant dans tous les cas au 31 décembre de l'année en cours (réglementation concernant les représentants d'athlètes, art. 4.5).

2.2. Conditions

Le représentant d'athlètes devra faire preuve de sa formation et de ses connaissances qui devront être suffisantes pour pouvoir exercer l'activité de représentant d'athlètes. Il devra être honnête et de bonne réputation (Règle 7.5).

Modification août 2009 : le nouveau règlement impose aux représentants d'athlètes de passer avec succès un examen, établi et organisé conformément à la réglementation de l'IAAF.

Les règlements de la fédération membre peuvent stipuler que l'une des conditions de délivrance de l'autorisation est l'obligation d'adhésion du candidat à ladite fédération (réglementation concernant les représentants d'athlètes, art. 3.6).

3. Conditions d'exercice de l'activité de représentant d'athlètes

3.1. Contrat

L'une des conditions d'affiliation à l'IAAF est que chaque fédération membre inclue dans ses statuts des clauses garantissant qu'aucun athlète ne pourra utiliser un représentant d'athlètes, et qu'aucun représentant d'athlètes ne sera autorisé, sans l'existence d'un contrat écrit entre l'athlète et son représentant. Ledit contrat devra être conforme à la réglementation concernant les représentants d'athlètes (Règle 7.4).

Modification août 2009 : la Règle 7.4 devient la Règle 7.5 et est modifiée comme suit : L'une des conditions d'affiliation à l'IAAF est que chaque fédération membre inclue dans ses statuts que tous les contrats entre un athlète et un représentant doivent être conforme à la réglementation concernant les représentants d'athlètes.

Les fédérations membres doivent exiger, comme condition de l'octroi de l'autorisation, que le représentant d'athlètes passe un contrat écrit avec la fédération ainsi qu'avec chaque athlète qu'il souhaite représenter (réglementation concernant les représentants d'athlètes, art. 5.1 et 6.1).

La durée de ces contrats ne peut excéder une année (réglementation concernant les représentants d'athlètes, art. 5.3 et 6.2).

3.2. Rémunération

Le contrat de représentation passé avec l'athlète doit préciser clairement la commission du représentant (réglementation concernant les représentants d'athlètes, art. 6.5).

3.3. Obligations du représentant d'athlètes

- respecter tous les règlements de l'IAAF concernés et les règlements de la fédération membre
- exécuter le contrat de représentation avec l'athlète avec attention et compétence
- être bien informé du calendrier des épreuves et aider, avec l'entraîneur de l'athlète, le club et la fédération membre, à l'élaboration, à l'organisation et aux négociations concernant le calendrier des compétitions de l'athlète
- s'assurer que l'athlète respecte les règlements concernés de l'IAAF
- n'agir qu'avec l'autorisation formelle de l'athlète et tenir l'athlète bien informé de toute transaction ou disposition prise en sa faveur
- diriger ses affaires et engager l'athlète d'une manière qui ne discrédite ni le sport, ni l'athlète

- éviter tout conflit d'intérêt, qu'il soit divulgué ou non
- faire tous les efforts nécessaires afin que les athlètes honorent leurs contrats de participation aux compétitions
- respecter le calendrier de l'IAAF et le système de priorité régissant les meetings sous permis
- s'assurer que l'athlète participe à toutes les compétitions de l'IAAF et de la fédération membre
- respecter toutes les sanctions imposées par la fédération membre et/ou l'IAAF suivant les statuts et règlements applicables de l'IAAF et/ou de la fédération membre
- s'assurer que les conflits sont réglés selon les statuts et règlements de l'IAAF et/ou de la fédération membre
- décourager un athlète représenté d'utiliser une substance ou une technique interdites par les règlements de l'IAAF et inclure dans l'accord de représentation une clause, contraignant le représentant d'athlète à renoncer à une telle représentation et à signaler une telle infraction aux règlements s'il en a connaissance
- obtenir de chaque athlète représenté l'autorisation de fournir, à l'IAAF ou à la fédération membre, des informations sur la conformité de l'athlète avec les règlements d'éligibilité de l'IAAF et de la fédération membre
- informer l'IAAF sur demande du lieu où se trouvent ses athlètes (réglementation concernant les représentants d'athlètes, art. 7.2).

4. Contrôle de l'activité d'agent

4.1. Information

Avant chaque saison, l'IAAF fera circuler aux fédérations membres et aux organisateurs de meetings une liste officielle des représentants d'athlètes indiquant par quelle fédération membre ils ont été autorisés, et la liste des athlètes qu'ils sont autorisés à représenter (réglementation concernant les représentants d'athlètes, art. 4.8).

4.2. Sanctions

Tout athlète qui utilise un représentant non autorisé peut faire l'objet de sanctions conformément aux règles et règlements de l'IAAF (Règle 7.7).

Modification août 2009 : la Règle 7.7 devient la Règle 7.8 et est modifiée comme suit :
 Tout athlète ou représentant d'athlètes qui ne respectent pas les règles et la réglementation de l'IAAF peut de sanctions conformément aux règles et règlements de l'IAAF.

Annexes du chapitre VIII

Annexe 8.1 : Les revenus des sportifs et des agents sportifs

Tableau A. 8.1.1 : Classement des 15 sportifs les mieux payés en 2008 et évoluant en Europe

	Sportif	Discipline Sportive	Agent/Représentant	Total des revenus 2008 ¹¹ en Millions d'Euros (M€)
1	David Beckham*	Football	Simon Oliveira (19 Entertainment)	32,8 M€
2	Kimi Räikkönen	Sport Automobile	Steve Robertson	31,3 M€
3	Ronaldhino	Football	Roberto de Assis (frère du joueur)	25,5 M€
4	Lionel Messi	Football	Jorge Messi (père du joueur) et Claudio Biancucchi (oncle du joueur)	24,4 M€
5	Roger Federer	Tennis	Tony Godsick (IMG)	23,9 M€
6	Fernando Alonso	Sport Automobile	Luis García Abad	23,8 M€

¹¹Les montants initiaux étaient en Dollars Américain et ont été convertis en Euros en utilisant le taux 1€ = 1.4688 USD (<http://13/www.ecb.int> – taux du 01/01/2008)

7	Valentino Rossi	Motoracing	-	23,1 M€
8	Cristiano Ronaldo	Football	Jorge Mendes	20,6 M€
9	Lewis Hamilton	Sport Automobile	Anthony Hamilton (père du pilote) et le Team Manager de McLaren-Mercedes	18,8 M€
10	Thierry Henry	Football	Jérôme Anderson	17,8 M€
11	Maria Sharapova	Tennis	Max Eisenbud (IMG)	14,8 M€
12	John Terry	Football	Aaron Lincoln (agent non licencié)	14,7 M€
13	Michael Ballack	Football	Michael Becker	14,6 M€
14	Ronaldo	Football	Fabiano Farah	14,2 M€
15	Kaká	Football	Bosco Leite (père du joueur)	13,7 M€

** David Beckham est sous contrat avec le club Los Angeles Galaxy mais nous l'avons conservé dans ce classement car il a été prêté 6 mois au Milan AC au cours de la saison 2008/2009.*

Note sur la méthodologie utilisée dans la constitution du tableau Top 15 : Le classement a été réalisé d'une part grâce aux données publiées par Sports Illustrated¹² et d'autre part à partir des informations obtenues auprès de diverses agences de marketing sportif, des agents, des sportifs et autres analystes de l'économie du sport. Aussi, pour les besoins de l'étude une recherche a été menée afin de connaître l'identité des représentants/agents des sportifs classés.

¹² Informations disponible sur : <http://sportsillustrated.cnn.com>

Tableau A.8.1.2 : Classement des 15 sportifs les mieux payés en 2009 et évoluant en Europe

	Sportif	Discipline Sportive	Agent/Représentant	Total des revenus 2008¹³ en Millions d'Euros (M€)
1	David Beckham ¹⁴	Football	Simon Oliveira (19 Entertainment)	30,8 M€
2	Kimi Räikkönen	Formula 1	Steve Robertson	27,3 M€
3	Lionel Messi	Football	Jorge Messi et Claudio Biancucchi (père et oncle du joueur)	27,1 M€
4	Fernando Alonso	Formula 1	Luis Garcia Abad	23,8 M€
5	Valentino Rossi	Motoracing	-	23,8 M€
6	Lewis Hamilton	Formula 1	Anthony Hamilton (père du pilote)	22,3 M€
7	Roger Federer	Tennis	Tony Godsick (IMG)	20,1 M€
8	Ronaldhino	Football	Roberto de Assis (frère du joueur)	18,7 M€
9	Cristiano Ronaldo	Football	Jorge Mendes	17,4 M€
10	Sergio Garcia	Golf	Clark Jones (IMG)	17 M€
11	Thierry Henry	Football	Jérôme Anderson	16,1 M€
12	Maria Sharapova	Tennis	Max Eisenbud (IMG)	14,9 M€
13	Jenson Button	Formula 1 'Au	Richard Goddard	14,4 M€
14	Kaká	Football	Bosco Leite (père du joueur)	14,4 M€
15	Zlatan Ibrahimovic	Football	Mino Raiola	13,3 M€

¹³ Les montants initiaux en Dollars Américain ont été convertis en € avec le taux 1€ = 1.4688\$ (<http://www.ecb.int> - 29/04/2011)

¹⁴ David Beckham est sous contrat avec le club Los Angeles Galaxy mais nous l'avons conservé dans ce classement car il a été prêté 6 mois au Milan AC au cours de la saison 2008/2009.

Tableau A.8.1.3 : Classement des salaires des 50 footballeurs les mieux payés en Europe 2008

	Joueur	Club	Salaire annuel* en Millions d'Euros (M€)
1	Zlatan Ibrahimovic	Inter Milan	9 M€
2	Ricardo Kaká	AC Milan	9 M€
3	Lionel Messi	FC Barcelona	8.4 M€
4	John Terry	Chelsea FC	7.6 M€
5	Frank Lampard	Chelsea FC	7.6 M€
6	Thierry Henry	FC Barcelona	7.5 M€
7	Samuel Eto 'o	FC Barcelona	7.5 M€
8	Cristiano Ronaldo	Manchester United	6.8 M€
9	Ronaldinho	AC Milan	6.5 M€
10	A. Shevchenko	AC Milan	6.5 M€
11	Michael Ballack	Chelsea FC	6.5 M€
12	Steven Gerrard	Liverpool FC	6.5 M€
13	Rio Ferdinand	Manchester United	6.5 M€
14	Raul Gonzalez	Real Madrid	6.4 M€
15	Ruud Van Nistelrooy	Real Madrid	6.4 M€
16	Iker Casillas	Real Madrid	6 M€
17	Frederic Kanouté	Seville FC	6 M€
18	Wayne Rooney	Manchester United	5.9 M€
19	Michael Owen	Newcastle United	5.9 M€
20	Fabio Cannavaro	Real Madrid	5.8 M€
21	Robinho	Manchester City	5.7 M€
22	Francesco Totti	AS Roma	5.5 M€
23	Luca Toni	Bayern Munich	5.5 M€
24	Arjen Robben	Real Madrid	5.4 M€
25	Ashley Cole	Chelsea FC	5.4 M€
26	Deco	Chelsea FC	5.4 M€
27	Fernando Torres	Liverpool FC	5.4 M€
28	Carlos Tevez	Manchester United	5.1 M€
29	Adriano	Inter Milan	5 M€
30	Patrick Vieira	Inter Milan	5 M€
31	Charles Puyol	FC Barcelona	5 M€
32	Andres Iniesta	FC Barcelona	5 M€
33	Xavi	FC Barcelona	5 M€

34	Sergio Aguero	Atletico Madrid	5 M€
35	Gianluigi Buffon	Juventus	5 M€
36	Willy Sagnol	Bayern Munich	5 M€
37	David Beckham	AC Milan	5 M€
38	Dimitar Berbatov	Manchester United	4.9 M€
39	Andrei Arshavin	Arsenal FC	4.9 M€
40	Didier Drogba	Chelsea FC	4.9 M€
41	Nicolas Anelka	Chelsea FC	4.9 M€
42	Paul Scholes	Manchester United	4.9 M€
43	A. Del Piero	Juventus	4.8 M€
44	Karim Benzema	Olympique Lyonnais	4.8 M€
45	Lúcio	Bayern Munich	4.8 M€
46	Frank Ribery	Bayern Munich	4.8 M€
47	Joe Cole	Chelsea FC	4.6 M€
48	Ryan Giggs	Manchester United	4.6 M€
49	Xabi Alonso	Liverpool FC	4.6 M€
50	Jamie Carragher	Liverpool FC	4.6 M€

(Source : www.futebolfinance.com mis à jour. Classement réalisé en juin 2008 en prévision des salaires pour la saison 2008/2009) ¹⁵

Note sur la méthodologie : Les chiffres sont approximatifs et non officiels, varient selon les taux de change utilisés, et peuvent être soumis à de nouveaux contrats ou renouvellements de contrats. Ces données sont donc à prendre avec précaution.

Tableau A.8.1.4 : Classement des revenus totaux des 20 footballeurs les mieux payés en Europe 2008

	Joueur	Club	Détail du Revenu (Salaires, Primes, Autres)	Revenu annuel total (M€)
1	David Beckham	LA Galaxy / AC Milan	Salaires: € 5 M - Primes : €1.5M - Sponsors/Autres: €26M	€32.5M
2	Lionel Messi	FC Barcelone	Salaires: €8.5M - Primes: €0.1M - Sponsors/Autres: €20M	€28.6M
3	Ronaldinho	AC Milan	Salaires: €6.5M - Primes: €0.1M - Sponsors/Autres: €13M	€19.6M
4	Cristiano Ronaldo	Manchester United	Salaires: €7.3M - Primes: €1M - Sponsors/Autres: €10M	€18.3M
5	Thierry Henry	FC Barcelone	Salaires: €8M - Primes: €0.2M - Sponsors/Autres: €8.8M	€17M
6	Kaka	AC Milan	Salaires: €9M - Primes: €0.1M - Sponsors/Autres: €6M	€15.1M
7	Z. Ibrahimovic	Inter Milan	Salaires: €11M - Primes: €0.5M - Sponsors/Autres: €2.5M	€14M
8	Wayne Rooney	Manchester United	Salaires: €6M - Primes: €0.7M - Sponsors/Autres: €6.8M	€13.5M
9	Frank Lampard	Chelsea	Salaires: €8.2M - Primes: €0.3M - Sponsors/Autres: €4.5M	€13M
10	John Terry	Chelsea	Salaires: €8.4M - Primes: €0.3M - Sponsors/Autres: €3M	€11.7M
11	Fabio Cannavaro	Real Madrid	Salaires: €5.5M - Primes: €0.5M - Sponsors/Autres: €5.5M	€11.5M
12	Robinho	Manchester City	Salaires: €9M - Primes: €0.5M - Sponsors/Autres: €1.9M	€11.4M
13	Michael Ballack	Chelsea	Salaires: €7.9M - Primes: €0.4M - Sponsors/Autres: €3M	€11.3M
14	Steven Gerrard	Liverpool	Salaires: €6.5M - Primes: €0.3M - Sponsors/Autres: €4.5M	€11.3M
15	Didier Drogba	Chelsea	Salaires: €5.9M - Primes: €0.3M - Sponsors/Autres:	€10.7M

			€4.5M	
16	Gianluigi Buffon	Juventus	Salaires: €5.5M - Primes: €0.4M - Sponsors/Autres: €4.6M	€10.5M
17	A. Del Piero	Juventus	Salaires: €4M - Primes: €0.4M - Sponsors/Autres: €6M	€10.4M
18	Ikar Casillas	Real Madrid	Salaires: €6M - Primes: €0.7M - Sponsors/Autres: €3.5M	€10.2M
19	Cesc Fabregas	Arsenal	Salaires: €5.2M - Primes: €0.6M - Sponsors/Autres: €4.2M	€10M
20	Francesco Totti	Roma	Salaires: €5.65M - Primes: €0.35M - Sponsors/Autres: €3.9M	€9.9M

(Source : France Football, classement publié le 31 mars 2009 corrigé et ajourné pour les besoins du rapport. En tenant compte des changements opérés entre fin mars 2009 et 1^e juillet 2009)

Notes : Les chiffres sont approximatifs et non officiels, varient selon les taux de change utilisés, et peuvent être soumis à de nouveaux contrats ou renouvellements de contrats. Ces données sont donc à prendre avec précaution.

Annexes du chapitre IX

Annexe 9.1 : Le classement des dix transferts les plus élevés de l'histoire du football



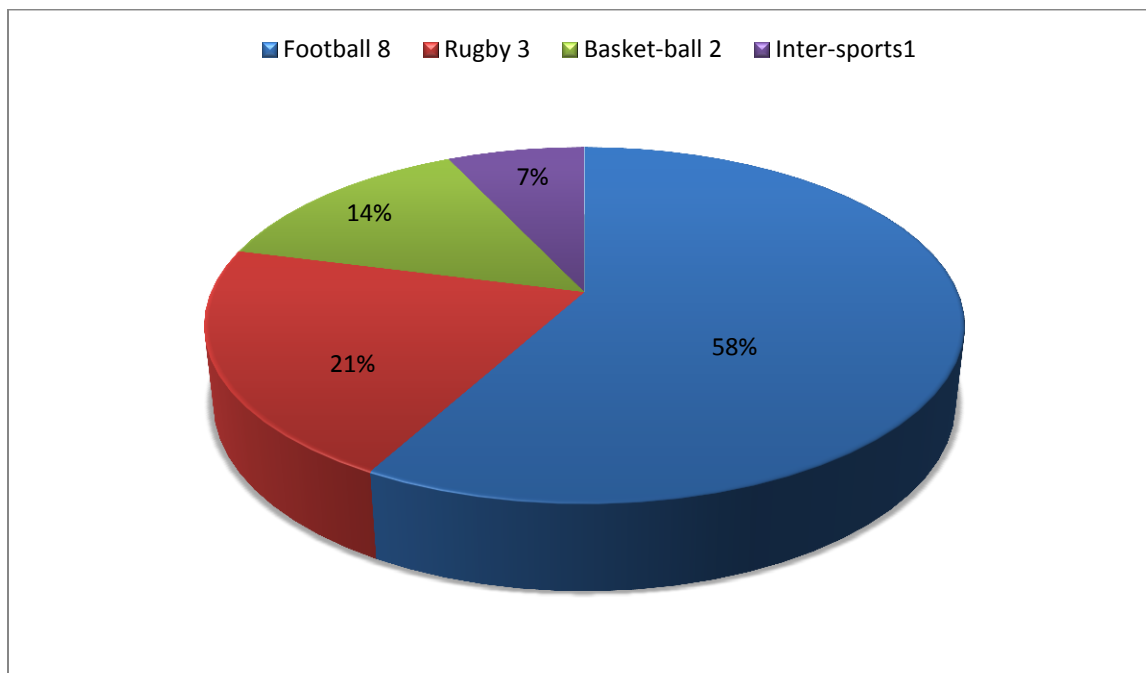
Annexe 9.2 : Les organisations professionnelles d'agents sportifs à caractère syndical au niveau national

Tableau A.9.2.1 : Proportion d'agents de footballeurs professionnels membres d'organismes représentatifs

Pays	Nombre d'agents licenciés	Organismes Représentatifs	Nombre de membres	Pourcentage d'agents licenciés membres
Allemagne	259	Deutsche Fussballspieler Vermittler Vereinigung	50	19.31%
Angleterre	560	The Football Agents Association (AFA)	392	70%
Espagne	558	Asociación Española de Agentes de Futbolistas	44	7.89%
France	253	Union des Agents Sportifs du Football (UASF)	n/r	n/r
Italie	563	Associazione Agenti Calciatori e Societa (AIACS)	500	88.8%
Pays-Bas	111	ProAgent	53	47.75%
Portugal	53	Associação Nacional de Agentes de Futebol	35	66%
Suède	31	Svenska Spelaragentföreningen	n/r	n/r

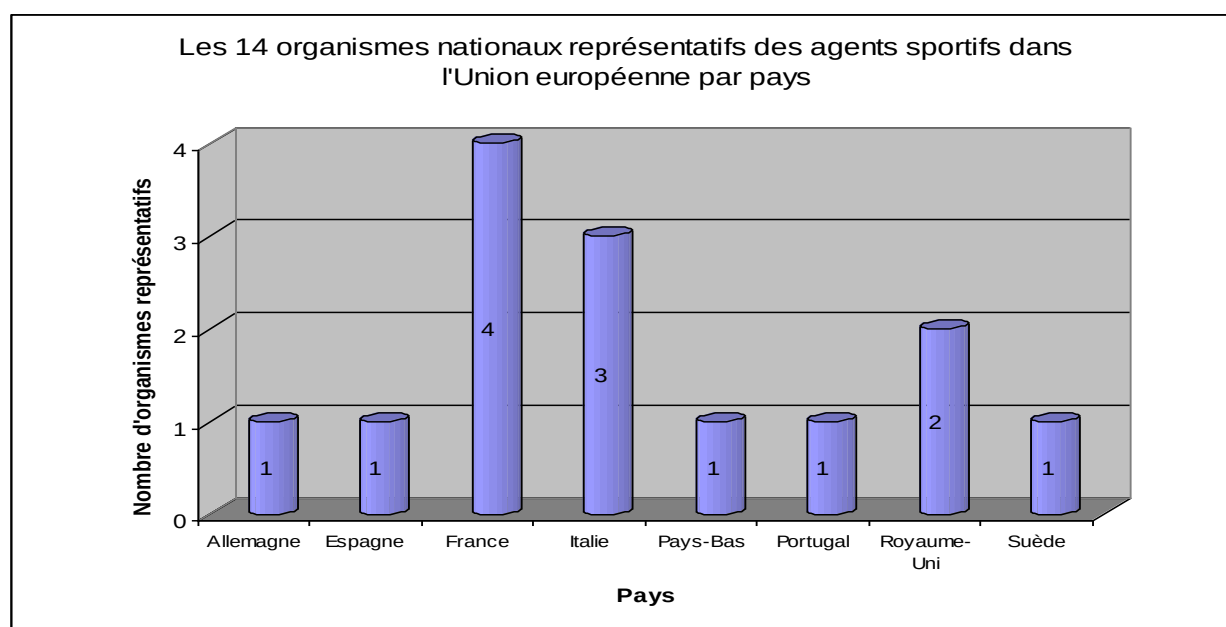
Sources : Étude Agents Sportifs, 2009.

Figure A.9.2.1 : Répartition des organismes nationaux représentatifs des agents sportifs en Europe par discipline sportive



Sources : Étude Agents Sportifs, 2009.

Figure A.9.2.2 : Répartition des organismes nationaux représentatifs des agents sportifs en Europe par pays



Sources : *Étude Agents Sportifs, 2009* actualisée.

