

Cours de 4^{ème} année Sport
Amos
M1

Sports Agents and Contract Law

DROIT DU SPORT

Négociation de contrats

**GESTION DE
CARRIERE SPORTIVE**

Agent sportif et manager

Mis à jour au 19/02/2019

Session 2 - Introduction to the sports Agent

The judicial organization in France
The constitutional organization in France
Presentation of the history of sports agents
Supervision according to the main disciplines

Session 2 - Introduction à l'Agent sportif

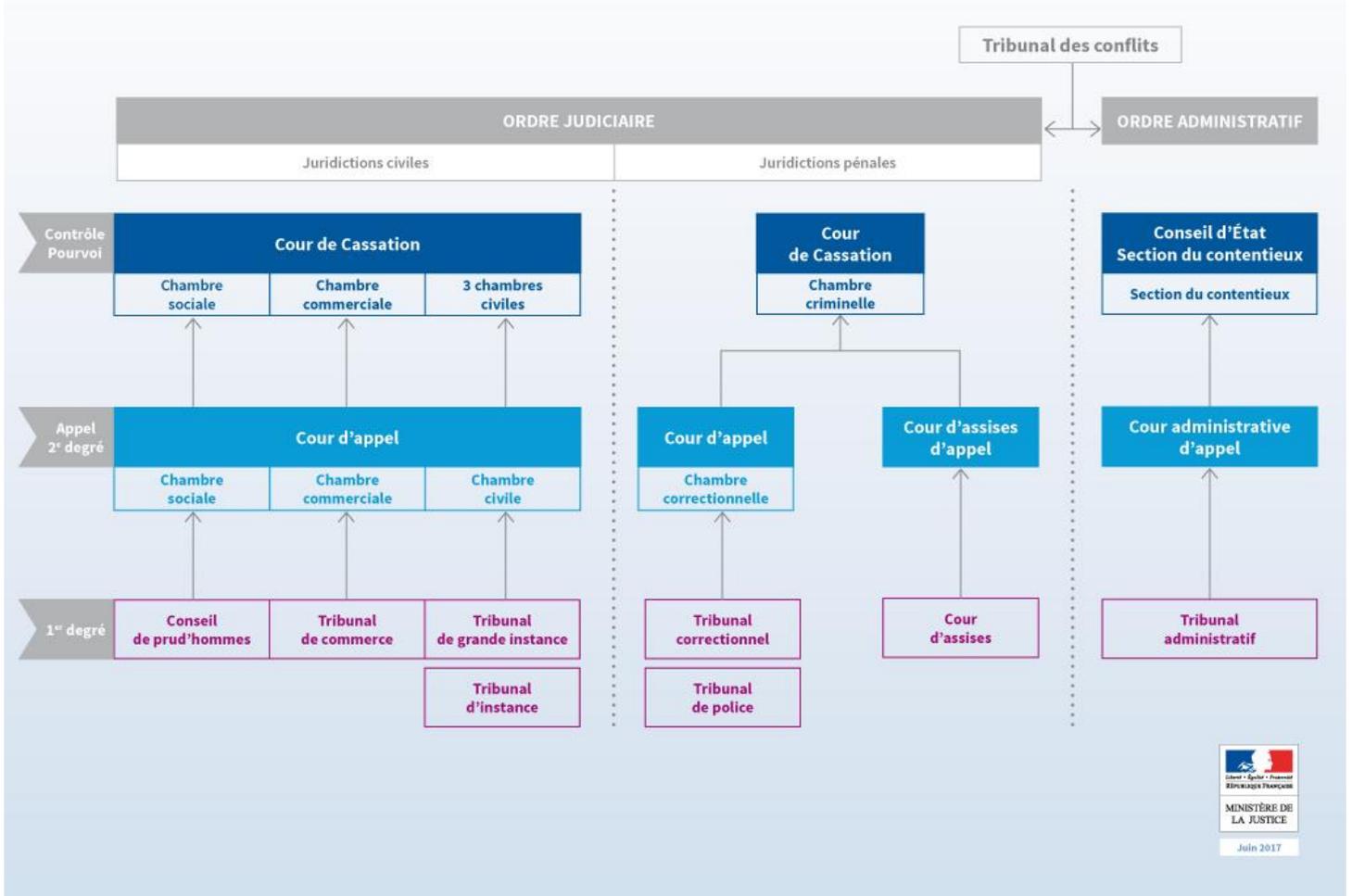
L'organisation judiciaire en France
L'organisation constitutionnelle en France
Présentation de l'histoire des agents sportifs
L'encadrement selon les principales disciplines

Session 1 - Introduction to Sport Law & Sports Agency	Erreur ! Signet non défini.
L'ORGANISATION JUDICIAIRE	4
L'ORGANISATION CONSTITUTIONNELLE	5
PROFESSION : AGENT SPORTIF - CONTRIBUTION A UNE THEORIE DES MODELES PROFESSIONNELS	6
CHAPITRE VI- L'ENCADREMENT DE LA PROFESSION D'AGENT SPORTIF SELON DISCIPLINE SPORTIVE.....	6
6.1 L'encadrement de la profession d'agent sportif	6
Tableau 6.1 : Règlements des fédérations sportives internationales gouvernant l'activité d'agent sportif.....	6
6.2 L'agent sportif dans le football.....	7
6.2.1 L'agent sportif et la gouvernance footballistique	7
6.2.2 Un règlement fortement contesté, l'affaire Piau.....	10
Encadré 6.1 : Système de régulation des transferts de la FIFA (Transfer Matching System).....	14
6.3. L'agent sportif dans l'athlétisme	14
6.3.1 La conceptualisation d'un projet professionnel atypique	14
6.3.2 L'aboutissement d'un long processus de légitimation.....	18
6.4 La réglementation de la FIBA	20
6.5 La réglementation de l'International Rugby Board (IRB)	21
6.6. L'agent sportif dans le cyclisme	21
6.6.1 Les dessous d'une légitimation tardive de l'activité.....	21
6.6.2 La réglementation de l'Union Cycliste Internationale (U.C.I.)	25
6.7 Les réglementations des fédérations nationales	27
6.8 Quelle est la validité juridique des réglementations sportives ?.....	28
Notes :	29
DEFINITIONS	32

L'ORGANISATION JUDICIAIRE

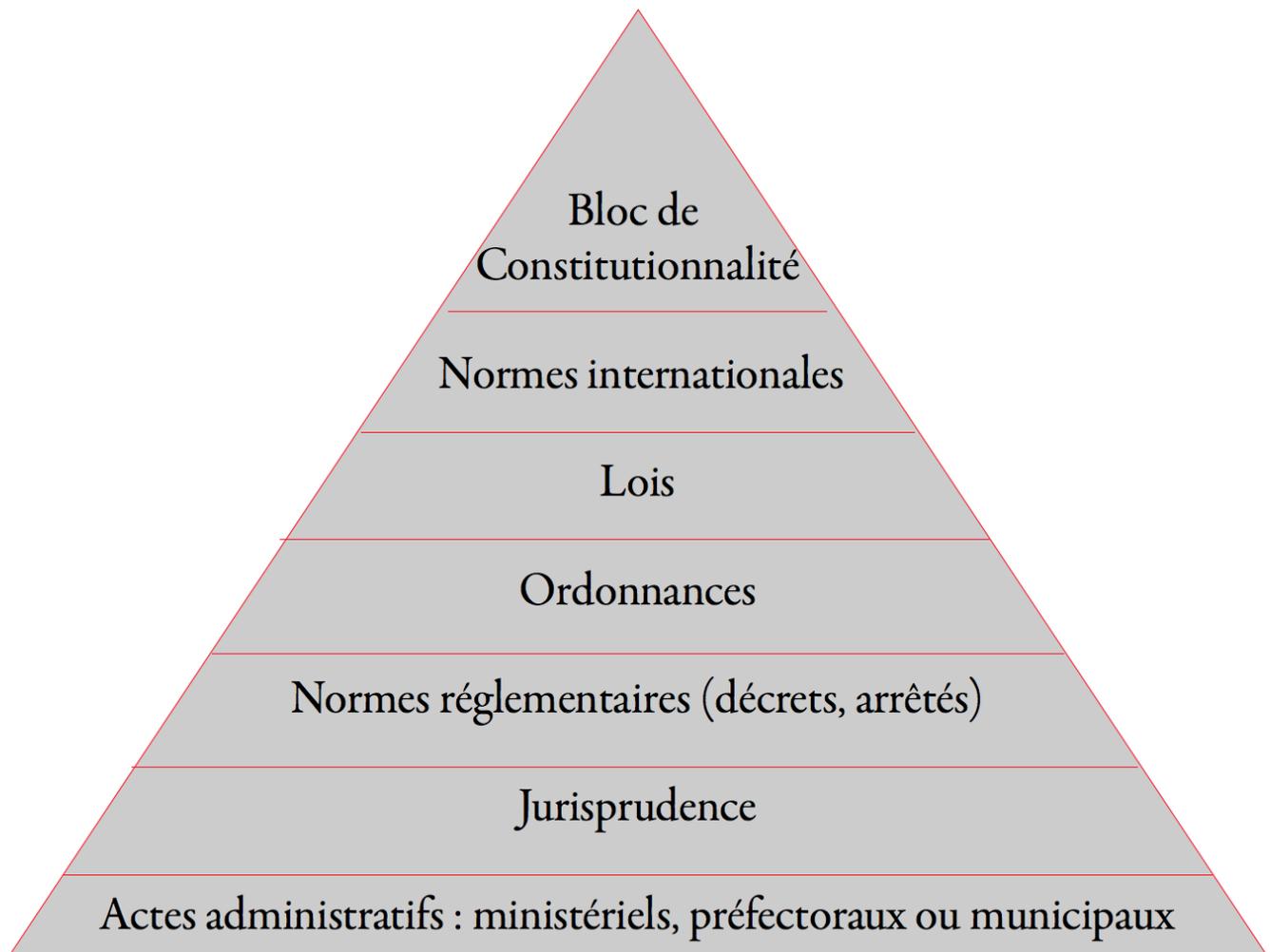
Mis à jour au 14/02/2019

Organisation de la Justice française



L'ORGANISATION CONSTITUTIONNELLE

Mis à jour au 14/02/2019



PROFESSION : AGENT SPORTIF - CONTRIBUTION A UNE THEORIE DES MODELES PROFESSIONNELS

(Source Thèse de doctorat - Adriana Sekulovic – PARTIE III- le terrain des agents sportifs
Chapitre VI)

Mis à jour au 14/02/2019

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 ¹, 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 ², droit qui s'est traduit par la création de règlements spécifiques par les fédérations nationale 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 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

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

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

Sport	Fédération	Réglementation
Athlétisme	Fédération internationale 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 d Football Association (FIFA)	Règlement Agents de joueurs (2008/2014)
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 réglementaires 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 3}. 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

³ 158 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.

couvrir les éventuels dommages qui pourraient résulter de l'exercice de ses activités. La F.F.F. délivre la licence 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 1er 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 physiques 159⁴. 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'intérêts 160⁵. 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 candidat 161⁶. Ce dernier doit par ailleurs déposer une caution bancaire de 200 000 francs suisses 162⁷. 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 renouvelable 163⁸.

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 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 licence 164⁹. 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 recrutements 165¹⁰. 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 justice 166¹¹ 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

⁴ 159 Article 1er et 2.

⁵ 160 Articles 2, 3 et 4.

⁶ 161 Articles 6, 7 et 8.

⁷ 162 Article 9.

⁸ 163 Article 9.

⁹ 164 Article 14.

¹⁰ 165 Articles 16 et 18.

¹¹ 166 *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 saisit 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 IS Roma c/ FIFA disponibles sur : <http://www.tas-cas.org>*

surveillance et de décision 167¹². 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 CE 168. 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 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 1er 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 indéterminée 169. 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

¹² 167 Article 20

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 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.

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, CE 184. 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, 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 indispensables. 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 CE 185.

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 football** 186¹³. 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 ?

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

¹³ 186 E.C. Hughes, Voir « Les institutions américaines comme entreprises collectives » in *Le regard sociologique*, EHESS, 1996.p. 139-153.

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

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.

En 2014, la FIFA a abrogé le règlement des Agents Sportifs, et instauré un règlement des intermédiaires.

Sauf que la France, notamment, a maintenu le statut des Agents Sportifs, réglementé au Code du Sport...

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 ¹⁸⁸¹⁴ ». 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.

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 incorporé ¹⁸⁹¹⁵. 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 :

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

¹⁵ 189 J.-M. Faure, S. Fleuriel (dir.), *Excellences sportives. Économie d'un capital spécifique*, Editions du Croquant, coll. « Champ Social », 2010.

« 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 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 égalitaires 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 hommes 190¹⁶ », 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 :

« 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**

¹⁶ 190 G. Simmel, *Philosophie de l'argent*, coll. Quadrige, éd. PUF, 1999. 230

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 (TAC) devenue depuis Unites 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 ! »¹⁷.

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 amateurism 192¹⁸ » 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 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 »¹⁹, 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

¹⁷ 191 *The Spokesman-Review*, Oct 27, 1981.

¹⁸ 192 *Pittsburgh Post-Gazette*, 28 Juillet 1984.

¹⁹ 193 *St. Petersburg Times*, 2 Septembre 1989.

compétitions de l'I.A.A.F. 2009 qui a également été modifiée à l'occasion du 47ème 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 » 194²⁰ 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.

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 physique 195²¹, 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 règlement 196²² gouvernant l'activité voir le jour. C'est le 1er 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 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-ball 197²³ 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 sportifs 198²⁴ 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.

²⁰ 194 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-IstMay2011-Final-Website_24249.pdf

²¹ 195 Chapitre 3.1 de l'IAAF Athletes Representatives Regulations .

²² 196 http://www.fiba.com/downloads/training/agents/Eligibility_Players_Agents.pdf

²³ 197 <http://www.legavolley.it/upload/4765-Regolamento%20Elenco%20agenti%20sportivi.pdf>

²⁴ 198 « Player Agents in FIBA structure. Interview with FIBA Secretary General Patrick Baumann », FIBA Assist Magazine, n°30, March 2008, p.34.

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) 199²⁵ 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 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 » cycliste 200²⁶. 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. **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

²⁵ 199 Annexe 6.1 : « Règlement 5. Agents, » règlement de la profession d'agent sportif de l'IRB.

²⁶ 200 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)

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 prospecter 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'essayaient 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 coureur 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- Piel 201²⁷. 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 Dousset 202 »²⁸. 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 Geminiani 203²⁹, 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 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).

²⁷ 201 « Dousset-Piel, l'Age de Bronze », *Vélo, France* Novembre 2005.

²⁸ 202 « L-hydre-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.

²⁹ 203 R. Geminiani, *Les années Anquetil: chronique d'une époque bafouée*, Paris, Delanoë, 1990,

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 critères 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 économique ²⁰⁵³⁰. 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.

*« 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*

³⁰ 205 P.Reydet, « Le cyclisme professionnel », Mémoire de DEA, Université de Paris I, 1977.

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 salaire²⁰⁶ ³¹ »

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 règlementé. 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.

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 Coureurs 207 ³² est entré en vigueur le 1er 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, soeurs 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 à toutes les exigences légales applicables à une telle activité nationale avant de pouvoir soumettre sa

³¹ 206 Extrait d'entretien réalisé avec M., agent sportif dans le cyclisme le 16 Juin 2007.

³² 207 « 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=NzExMzQ&LangId=1>

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 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 » 208³³. 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 » 209³⁴.

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 nationale* 210³⁵ ». 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. 211³⁶

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 « 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 contrat 212³⁷ ». 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 1er janvier 2012.

³³ 208 Le Règlement d'Agent de Coureurs d'U.C.I. point 11.

³⁴ 209 Le Règlement d'Agent de Coureurs d'U.C.I. point 18.

³⁵ 210 Le Règlement d'Agent de Coureurs d'U.C.I. point 22.

³⁶ 211 Le Règlement d'Agent de Coureurs d'U.C.I. point 26.

³⁷ 212 Le Règlement d'Agent de Coureurs d'U.C.I. point 31.c.

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 fédérations 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.

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 privés 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 professionnels. 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 basketball 214³⁸ (National Basketball Players Association), de baseball 215³⁹ (Major League Baseball Players Association), et de hockey sur glace 216⁴⁰ (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.

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

³⁸ 214 *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.

³⁹ 215 *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.

⁴⁰ 216 *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).

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).

Notes :

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

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

158 Alinéa 1 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.

159 Article 1er et 2.

160 Articles 2, 3 et 4.

161 Articles 6, 7 et 8.

162 Article 9.

163 Article 9.

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 saisit 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 IS 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

169 Articles 1er, 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.

- 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.
 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.
 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.
 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.
 189 J.-M. Faure, S. Fleuriet (dir.), *Excellences sportives. Économie d'un capital spécifique*, Editions du Croquant, coll. « Champ Social », 2010.
 190 G. Simmel, *Philosophie de l'argent*, coll. *Quadrige*, éd. PUF, 1999. 230
 191 *The Spokesman-Review*, Oct 27, 1981.
 192 *Pittsburgh Post- Gazette*, 28 Juillet 1984.
 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
 195 Chapitre 3.1 de l' IAAF Athletes Representatives Regulations .
 196 http://www.fiba.com/downloads/training/agents/Eligibility_Players_Agents.pdf
 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.
 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)
 201 « Dousset-Piel, l'Age de Bronze », *Vélo*, France Novembre 2005.
 202 « L-hydrate-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,
 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.
 206 Extrait d'entretien réalisé avec M., agent sportif dans le cyclisme le 16 Juin 2007.
 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=NzExMzQ&LangId=1>)
 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.
 212 Le Règlement d'Agent de Coureurs d'U.C.I. point 31.c.
 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).*



DEFINITIONS

Mis à jour au 11/10/2018

