

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 04/03/2019

Session 3 – Becoming an Agent: Registration and agent profile

Registration as a sports agent
Athlete Attorney
Sports agent profiles
The missions of the Athletic Agent
The qualities of the Athletic Agent

Session 3 - Devenir un agent: inscription et profil d'agent

Inscription en tant qu'agent sportif
Avocat mandataire de sportifs
Les profils d'agents sportifs
Les missions de l'Agent sportif
Les qualités de l'Agent sportif

Session 3 – Becoming an Agent: Registration and agent profile.....	2
L’AGENT SPORTIF	6
TITRE I – L’AGENT SPORTIF	6
CHAPITRE I : PROPOS INTRODUCTIFS	6
Section 1 : L’activité d’agent sportif	6
Section 2 : Les évolutions législatives.....	6
ESSENTIEL	6
CHAPITRE II : LES CONDITIONS D’ACCÈS À LA PROFESSION	7
Section 1 : Les réglementations.....	7
A - La réglementation FIFA	7
1. L’ancien système.....	7
2. Le système actuel	7
B - L’articulation entre règlement FIFA et droit français.....	9
C - La réglementation française	9
Section 2 : Les incompatibilités et incapacités	9
A - Les incompatibilités.....	9
B - Les incapacités	10
C - Les sanctions disciplinaires et pénales.....	10
Section 3 : L’examen de la licence d’agent sportif.....	10
A - L’organisation d’un examen	11
B - La procédure d’examen.....	11
C - La dispense.....	11
ESSENTIEL	11
CHAPITRE III : L’EXERCICE DE L’ACTIVITÉ PAR UN RESSORTISSANT ÉTRANGER.....	12
Section 1 : Le ressortissant d’un État membre de l’UE ou de l’EEE	12
A - L’exercice permanent de l’activité en France.....	12
1. Pour le ressortissant d’un État dans lequel la profession d’agent est réglementée.....	12
2. Pour les ressortissants d’un État dans lequel la profession d’agent n’est pas réglementée	12
B - L’exercice temporaire et occasionnel de l’activité en France.....	13
C - Dispositions communes	13
1. Une déclaration	13
2. Le cas de la convention de présentation.....	13
Section 2 : Le ressortissant d’un État tiers.....	13
Section 3 : Le cas spécifique du football	14
ESSENTIEL	14
CHAPITRE IV : LE CONTRAT D’AGENT SPORTIF	15
Section 1 : La nature juridique du contrat d’agent sportif	15
A - Le courtage	15

B - Le mandat.....	15
Section 2 : Le régime juridique des contrats d'agent sportif.....	16
A - Le contrat relatif à l'activité sportive d'un mineur.....	16
B - La rémunération de l'intermédiaire sportif.....	16
C - L'obligation de transmission.....	17
ESSENTIEL	17
AGENT OU MANDATAIRE SPORTIF	18
NOS ETUDES AJOUTÉ LE,LUNDI, 26 MARS 2012 16:19.....	18
L'agent sportif	18
Et l'avocat	19
Pour autant, la profession d'avocat est-elle compatible avec l'exercice de l'activité d'agent sportif ?	19
... Mandataire du sportif	21
Quelles différences	21
AVOCAT MANDATAIRE SPORTIF OU AGENT, QUELLES DIFFÉRENCES ?	24
Quel est le rôle d'un avocat mandataire sportif ?	25
Quelles sont les différences entre un avocat et un agent ?	25
Combien avez-vous de joueurs dans votre portefeuille ?	25
Quel est l'avantage pour un sportif de choisir un avocat plutôt qu'un agent ?	26
Alors, quel choix le joueur doit-il faire pour se faire accompagner durant sa carrière ?	26
PROFESSION : AGENT SPORTIF - CONTRIBUTION A UNE THEORIE DES MODELES PROFESSIONNELS.....	28
Mis à jour au 02/01/2019.....	28
CHAPITRE VII- PARCOURS INDIVIDUELS, CARRIÈRES PLURIELLES, RELATIONS ET LUTTES PROFESSIONNELLES COMPLEXES.....	28
7.1 L'apprentissage du métier par le terrain : l'agent sportif autodidacte.....	28
7.2 Des profils atypiques	31
7.2.1 Définition de l'agent sportif, profils et trajectoires	31
7.2.2 L'agent ancien-sportif.....	32
7.2.3 L'agent influent homme de réseaux	33
7.2.4 L'agent occasionnel	34
7.2.5 L'agent entraîneur.....	34
7.2.6 L'agent parenté	35
7.2.7 L'Etat-Agent	36
7.3 Le métier.....	39
7.3.1 Des tâches professionnelles multiples	39
7.3.2 Agent -conseiller.....	40
7.3.3 Agent intermédiaire	41
7.3.4 Agent organisateur/promoteur	42
7.3.5 Agent porte-parole	43
7.3.6 Agent gestionnaire de patrimoine	44
7.3.7 Agent avocat	44
7.4 L'agent sportif et le poids de la question éthique.....	46
7.4.1 Des problèmes éthiques posés par une profession « mal-aimée ».....	46

7.4.2 L'éthique normative imposée par les instances sportives. L'exemple de football.....	47
7.4.3 L'incertitude de l'exigence éthique. Code de déontologie, morale, éthique ?.....	48
7.4.4 La formation éthique de l'agent sportif.....	49
7.4.5 Le dilemme éthique.....	50
Notes :.....	51
LES 5 PRINCIPALES QUALITÉS D'UN AGENT SPORTIF.....	52
« Être agent, c'est être patient. Une carrière de joueur se construit sur la durée, la vôtre aussi. ».....	52
1 – La première qualité d'un agent sportif, l'empathie.....	53
2 – La seconde de qualité d'un agent sportif, le relationnel.....	53
3 – La troisième qualité d'un agent sportif, la patience.....	53
4 – La quatrième qualité d'un agent sportif, la rigueur.....	54
5 – La cinquième et ultime qualité d'un agent sportif, la discrétion.....	54
LE MANAGER DE SPORTIFS / L'AGENT SPORTIF.....	56
Mis à jour au 30/12/2018.....	56
Agent sportif, un métier de rêve ?.....	56
Que se cache-t-il derrière le métier d'agent de joueurs pour qu'il appâte autant les amateurs de sport ?.....	56
Qu'est-ce qu'un agent sportif, de joueurs ?.....	57
Le statut de l'agent sportif.....	57
L'activité d'agent sportif.....	58
La rémunération de l'agent sportif.....	58
LES ACTIVITES DE L'AGENT SPORTIF, DU CONSEILLER SPORTIF, LES MISSIONS DANS LA GESTION DE CARRIERE SPORTIVE.....	60
CHAPITRE I : LES ACTEURS.....	60
Section 1 : l'agent sportif ou agent de joueurs licencié.....	60
Section 2 : l'avocat mandataire de sportif.....	60
A- Le mandat.....	61
B- Le secret professionnel.....	62
C- L'honoraire.....	62
D- Les sanctions.....	63
Section 3 : l'intermédiaire, le manager, le conseiller de sportif.....	64
Section 4 : la spécificité du football : l'intermédiaire FIFA.....	64
CHAPITRE II : LES MISSIONS.....	64
DEFINITIONS.....	66

L'AGENT SPORTIF

TITRE I – L'AGENT SPORTIF

CHAPITRE I : PROPOS INTRODUCTIFS

Section 1 : L'activité d'agent sportif

Section 2 : Les évolutions législatives

Section 1 : L'activité d'agent sportif

De manière générale, l'activité d'**intermédiaire**¹ consiste à « *mettre en relation deux ou plusieurs personnes en vue de la conclusion d'une convention* ». En principe, la fonction de l'agent est définie dans un **contrat** écrit dans lequel il doit, notamment, en vue de la conclusion d'une relation de travail, mettre en contact un athlète et un groupement sportif, ou un organisme de spectacle. À ce titre, il participe au placement des sportifs à la recherche d'emploi auprès des différents acteurs du marché du sport.

Aux termes de l'article L.222-7 du Code du sport, l'activité d'**agent sportif**² est définie comme « *l'activité consistant à mettre en rapport, contre rémunération, les parties intéressées à la conclusion d'un contrat soit relatif à l'exercice rémunéré d'une activité sportive ou d'entraînement, soit qui prévoit la conclusion d'un contrat de travail ayant pour objet l'exercice rémunéré d'une activité sportive ou d'entraînement* ».

Toutes les activités de l'agent sportif n'entrent pas dans le champ d'application de cet article. L'[article L. 222-7 du Code du sport](#) concerne exclusivement les actions d'entremise de l'agent dont la finalité réside dans la conclusion d'un **contrat**³ de transfert de sportif, d'un contrat de travail entre un sportif et un club ou bien d'une convention de prestations de services liant un organisateur d'une manifestation sportive et un sportif, comme c'est le cas, par exemple, en athlétisme. La mission de l'agent, au sens de l'[article L. 222-7 du Code du sport](#), s'analyse en une activité de **courtage**⁴, exclusive de représentation.

La mission de l'agent, au sens de l'[article L. 222-7 du Code du sport](#), s'analyse en une activité de **courtage**⁵, exclusive de représentation.

Le texte ne vise pas le cas de l'intervention d'un agent en vue de la conclusion de contrats relatifs à la gestion de l'intégralité des droits du sportif (contrats d'image, de sponsoring, de gestion de patrimoine, etc.). Ces dernières activités sont donc **libres**.

Section 2 : Les évolutions législatives

L'activité d'agent sportif est une profession qui a connu plusieurs évolutions législatives. La dernière évolution a été opérée par la loi du 1er mars 2017. Δ L'article 12 de la loi du 1er mars 2017 prévoit notamment que les fédérations qui ont constitué une ligue professionnelle créent un organisme habilité à saisir les organes disciplinaires et ayant pour mission d'assurer un contrôle financier de l'activité des agents sportifs. Ainsi, les agents sportifs sont tenus de communiquer à l'organisme toute information ou tout document nécessaire à l'accomplissement de ses missions.

ESSENTIEL

La définition française de l'activité d'agent sportif n'englobe pas le fait d'intervenir pour la conclusion d'un contrat relatif à l'intégralité des droits du sportif. Seules sont visées les actions d'entremise dont la finalité réside dans la conclusion d'un contrat de transfert de sportif, d'un contrat de travail entre un sportif et un club ou bien d'une convention de prestations de services liant un organisateur d'une manifestation sportive et un sportif.

△ La loi du 1er mars 2017 visant à préserver l'éthique du sport, à renforcer la régulation et la transparence du sport professionnel et à améliorer la compétitivité des clubs contient des dispositions relatives aux agents sportifs.

CHAPITRE II : LES CONDITIONS D'ACCÈS À LA PROFESSION

Section 1 : Les réglementations

A - La réglementation FIFA

B - L'articulation entre règlement FIFA et droit français

C - La réglementation française

Section 2 : Les incompatibilités et incapacités

A - Les incompatibilités

B - Les incapacités

C - Les sanctions disciplinaires et pénales

Section 3 : L'examen de la licence d'agent sportif

A - L'organisation de l'examen

B - La procédure d'examen

C - La dispense

Section 1 : Les réglementations

A - La réglementation FIFA

1. L'ancien système

Auparavant, une autorisation fédérale préalable était exigée.

Cette autorisation préalable fédérale se matérialisait, pour les agents sportifs comme pour les agents artistiques, par l'attribution d'une licence. Seulement alors qu'elle était délivrée à ces derniers par arrêté du ministre chargé du travail, elle était conférée aux premiers par décision de la fédération sportive nationale sollicitée.

L'octroi d'une licence fédérale d'agent sportif a ses racines dans la réglementation de la Fédération Internationale de Football Association (FIFA). Cette réglementation, tout en indiquant que les fédérations nationales doivent respecter leur législation nationale et les traités internationaux, exigeait par application des statuts et règlements de la FIFA que l'agent de joueurs soit titulaire d'une licence établie par la fédération nationale compétente (*exemple : la F.F.F.*).

2. Le système actuel

La FIFA a adopté en 2014 un nouveau règlement sur la collaboration avec les intermédiaires qui refonde le système des agents de joueurs. Ce règlement acte notamment et principalement la suppression de l'exigence de détention d'une licence.

Une réforme en profondeur du système des agents de joueurs a été décidée lors du Congrès de la FIFA de 2009, afin notamment de répondre à certaines lacunes identifiées dans l'octroi des licences et d'accroître la transparence. À l'issue d'un processus de consultation, la FIFA a élaboré un nouveau règlement qui a été adopté le 11 juin 2014 avant d'entrer en vigueur le 1er avril 2015. Le nouveau texte ne réglemente plus l'accès à l'activité mais élabore un cadre général de contrôle de l'activité des intermédiaires à l'occasion des services fournis aux joueurs et aux clubs pour la conclusion des contrats de travail et des accords de transferts entre deux clubs.

Il s'agit d'un socle commun que les fédérations nationales sont admises à renforcer.

Le règlement FIFA concerne le recours aux services d'un intermédiaire par des joueurs ou des clubs afin de conclure un contrat de travail entre un joueur et un club ou un contrat de transfert entre deux clubs. Les entraîneurs ne sont pas expressément visés par le dispositif.

Selon le règlement FIFA, un système d'enregistrement des intermédiaires lors de chaque opération doit être mis en place par chaque fédération nationale.

Les intermédiaires devront à minima remplir une « *déclaration d'intermédiaire* » par laquelle ils adhèrent aux statuts et règlements de la FIFA, des confédérations et fédérations nationales dans l'exercice de leur activité. Cette déclaration sera soumise à la fédération nationale concernée. Avant que l'intermédiaire ne puisse être enregistré, la fédération « *devra au minimum avoir estimé que la réputation de l'intermédiaire est irréprochable* » ou que *les individus représentant la personne morale impliquée dans la transaction ont une réputation irréprochable* » selon le règlement FIFA. Cette notion est particulièrement floue et pourrait laisser aux fédérations un pouvoir d'appréciation presque discrétionnaire, rendant l'enregistrement, d'apparence souple, plus sévère que le régime des incompatibilités ayant cours en France.

Les intermédiaires, personnes physiques ou morales, devront conclure un contrat de représentation avec le joueur/club avant de débuter leurs activités et ce contrat devra être déposé auprès de la fédération nationale concernée au moment de l'enregistrement de l'intermédiaire. Ce contrat devra mentionner la nature de la relation juridique liant les parties (*exemple : service, conseil, médiation, etc*).

Il appartiendra aux joueurs et aux clubs de communiquer à leur fédération l'ensemble des détails concernant la rémunération convenue avec l'intermédiaire.

Le règlement recommande mais n'impose pas de limiter la rémunération de l'intermédiaire à 3% du revenu brut de base du joueur ou de l'indemnité de transfert. La rémunération due à un intermédiaire est calculée sur la base du revenu total brut du joueur sur la durée entière du contrat.

Les fédérations devront publier à la fin du mois de mars de chaque année les noms de tous les intermédiaires enregistrés et le détail des transactions réalisées au cours de l'année précédente. Elles devront également publier le montant total des rémunérations versées aux intermédiaires en faisant apparaître le total cumulé des versements opérés par des joueurs et les totaux cumulés club par club.

Les clubs et joueurs devront veiller à ce qu'aucun conflit d'intérêts n'existe. Aucun conflit d'intérêts ne sera retenu si, l'intermédiaire le divulgue par écrit et s'il obtient le consentement écrit des parties impliquées avant le début des négociations.

Le double mandatement est permis à condition que le joueur et le club qui souhaitent recourir aux services d'un même intermédiaire dans le cadre d'une même transaction aient donné leur consentement écrit avant le début des négociations, indiqué par écrit la partie qui prendra à sa charge la rémunération de l'intermédiaire et informé la fédération concernée.

B - L'articulation entre règlement FIFA et droit français

En tant que membre de la FIFA, la Fédération Française de Football (F.F.F.) doit appliquer la réglementation d'ordre privé qu'est celle de la FIFA, sans pouvoir toutefois se départir des obligations de la loi française, ayant vocation à régir l'activité d'agent sportif sur le territoire français. La loi française prévaut sur la réglementation de la FIFA qui est de l'ordre privé.

A ce jour, l'exercice de l'activité d'agent sportif du football en France demeure donc conditionné à la détention d'une licence ou d'une autorisation d'exercice sur le territoire.

Les obligations prévues par le règlement FIFA telles que la signature d'une déclaration d'intermédiaire ou la publication du montant des commissions d'une part et les mécanismes contraires à la loi française (*exemple : pratique du double mandatement*) d'autre part ne seront pas applicables sur le territoire français.

La capacité pour un État d'émettre des lois sur son territoire ne peut être entravée. Ainsi, les lois françaises ne peuvent faire l'objet de modification provenant d'un organisme n'ayant aucun pouvoir sur l'État. C'est pourquoi, le législateur français a catégoriquement refusé d'adopter la réglementation émise par la FIFA au travers de la directive du 1er avril 2015.

C - La réglementation française

L'activité définie par l'article L.222-7 du Code du sport ne peut être exercée que par une personne physique détentrice d'une licence d'agent sportif. Les personnes morales sont privées de la possibilité de détenir une licence. Toutefois, pour l'exercice de sa profession, l'agent sportif est autorisé à constituer une société ou à être préposé d'une société.

La licence est délivrée, suspendue et retirée par la fédération délégataire dans la discipline concernée. La fédération assure le contrôle de l'activité des agents sportifs et publie chaque année la liste des agents sportifs autorisés à exercer dans sa discipline, ainsi que les sanctions qu'elle a prononcé à leur encontre.

Section 2 : Les incompatibilités et incapacités

A - Les incompatibilités

L'article L.222-9 du Code du sport interdit la délivrance ou la détention d'une licence à toute personne :

- Qui exerce directement ou indirectement, à titre bénévole ou rémunéré, des fonctions de direction ou d'entraînement sportif :
Soit dans une association ou une société employant des sportifs contre rémunération ou organisant des manifestations sportives
Soit dans une fédération sportive ou un organe qu'elle a constitué, ou si elle a été amenée à exercer l'une de ces fonctions dans l'année écoulée

- Qui a été, durant l'année écoulée, actionnaire ou associé d'une société employant des sportifs contre rémunération ou organisant des manifestations sportives
- Qui a fait l'objet d'une sanction disciplinaire relevant d'un manquement au respect des règles d'éthique, de moralité et de déontologie sportive
- Qui a été préposé d'une association ou d'une société employant des sportifs contre rémunération ou organisant des manifestations sportives
- Qui a été préposé d'une fédération sportive ou d'un organe qu'elle a constitué

Par ailleurs, un agent qui cesserait son activité pour exercer directement ou indirectement, en droit ou en fait, à titre bénévole ou rémunéré, des fonctions de direction ou d'entraînement sportif dans un club, doit observer un délai de carence d'1 an à compter de la cessation de son activité d'agent. De plus, un agent qui cesserait son activité doit également observer un délai de carence d'1 an s'il souhaite devenir actionnaire ou associé d'une société employant des sportifs contre rémunération ou organisant des manifestations sportives. Ces incompatibilités sont étendues aux préposés des agents sportifs qui, par ailleurs, ne peuvent être préposés de plus d'un agent ou de plus d'une société d'agent sportif à la fois.

B - Les incapacités

L'article L.222-11 du Code du sport interdit la délivrance ou la détention d'une licence à toute personne condamnée pénalement pour avoir été l'auteur de faits constitutifs d'agissements contraires à l'honneur, à la probité et aux bonnes mœurs.

Sont également concernées par ces incapacités les personnes frappées de faillite personnelle et de diverses mesures d'interdiction ou de déchéance prévues par le Code de commerce.

△ La loi du 1er mars 2017 ajoute une hypothèse d'incapacité en complétant l'article L.222-11 du Code du sport. Ainsi, nul ne peut obtenir ou détenir une licence d'agent sportif s'il a fait l'objet d'une condamnation pour un délit prévu à l'article 1741 du Code général des impôts, c'est à dire une fraude fiscale.

C - Les sanctions disciplinaires et pénales

La licence, délivrée à un agent sportif qui ferait ultérieurement l'objet d'une incompatibilité est immédiatement suspendue par la commission des agents sportifs de la fédération concernée. En cas d'incapacité frappant le détenteur d'une licence, celle-ci lui est immédiatement retirée.

Le fait d'exercer l'activité d'agent sportif sans avoir obtenu la licence, ou en méconnaissance des règles édictant des incompatibilités et incapacités, est puni de deux ans d'emprisonnement et de 30 000 € d'amende.

Le montant de l'amende peut, dans certain cas, être porté jusqu'au double des sommes indûment perçues.

Ces sanctions peuvent être accompagnées d'une interdiction temporaire ou définitive d'exercer la profession d'agent sportif.

Section 3 : L'examen de la licence d'agent sportif

A - L'organisation d'un examen

Chaque fédération délégataire visée par un arrêté du Ministre chargé des sports, a l'obligation de constituer une commission des agents sportifs ainsi que de désigner un délégué aux agents sportifs. Le Comité National Olympique et Sportif Français a par ailleurs la charge de constituer une commission inter-fédérale des agents sportifs qui regroupe notamment un membre de la commission des agents sportifs de chaque fédération.

Chacune de ces commissions fédérales participe, aux côtés de la commission inter -fédérale des agents sportifs à l'organisation de l'examen de la licence d'agent sportif. La commission fédérale concernée a compétence pour délivrer, suspendre et retirer la licence ; ainsi que pour prononcer des sanctions disciplinaires à l'encontre de son titulaire.

B - La procédure d'examen

L'examen de la licence d'agent sportif comprend deux épreuves :

- La première permet d'évaluer l'aptitude du candidat à exercer la profession en s'assurant qu'il possède des connaissances utiles à cet exercice, notamment en matière sociale, fiscale, contractuelle, d'assurance et relatives aux activités physiques et sportives.
- La seconde permet d'évaluer la connaissance qu'a le candidat des règlements de la discipline concernée

Seuls peuvent se présenter à la seconde épreuve, les candidats admis ou dispensés de la première. Le résultat est transmis à la commission des agents sportifs de la discipline concernée, à charge pour celle-ci d'en aviser chaque candidat.

L'article R.222-18 du Code du sport prévoit en outre que les candidats ajournés à la seconde épreuve sont dispensés, lors de la session d'examen suivante, de la première épreuve.

C - La dispense

Un agent sportif régulièrement titulaire d'une licence délivrée par une fédération délégataire est dispensé de la première épreuve composant l'examen. Chaque fédération peut par ailleurs, prévoir des cas de dispense de tout ou partie de l'examen en considération des qualifications dont justifie le candidat intéressé. Ces cas de dispense doivent être prévus par le règlement des agents sportifs de la discipline concernée.

ESSENTIEL

Depuis le 1er avril 2015, la FIFA a mis en place un cadre général de contrôle de l'activité des intermédiaires. Ils doivent remplir une « *déclaration d'intermédiaire* » par laquelle ils adhèrent aux statuts et règlements de la FIFA, des confédérations et fédérations nationales dans l'exercice de leur activité.

- l'inverse, en France, cette réglementation n'est pas appliquée car la loi française qui lui est supérieure prévoit un régime différent.

L'activité définie par l'article L.222-7 du Code du Sport ne peut être exercée que par une personne physique détentrice d'une licence d'agent sportif. Les personnes morales sont privées de la possibilité de détenir une licence.

Afin d'accéder à la profession d'agent sportif, le candidat doit passer un examen composé de deux épreuves. La première, organisée par le CNOSF concerne les connaissances juridiques générales tandis que la deuxième est organisée par la fédération de la discipline concernée et est à propos des connaissances réglementaires fédérales spécifiques.

Au delà de l'examen, une personne ne peut détenir ou se voir octroyer la licence d'agent sportif si elle présente des incompatibilités ou des incapacités telles qu'une condamnation pour fraude fiscale ou une activité professionnelle antérieure en conflit d'intérêt.

CHAPITRE III : L'EXERCICE DE L'ACTIVITÉ PAR UN RESSORTISSANT ÉTRANGER

Section 1 : Le ressortissant d'un État membre de l'UE ou de l'EEE

A - L'exercice permanent de l'activité en France

B - L'exercice temporaire et occasionnel de l'activité en France

C - Dispositions communes

Section 2 : Le ressortissant d'un État tiers

Section 3 : Le cas spécifique du football

Section 1 : Le ressortissant d'un État membre de l'UE ou de l'EEE

Les articles L.222-15 et L.222-15-1 du Code du sport organisent l'activité d'agent sportif pour les ressortissants des États membres de l'UE ou de l'EEE.

A - L'exercice permanent de l'activité en France

1. Pour le ressortissant d'un État dans lequel la profession d'agent est réglementée

L'activité d'agent peut être exercée en France lorsque le ressortissant d'un État membre de l'UE (Union Européenne) ou de l'EEE (Espace Économique Européen : Allemagne, Autriche, Belgique, Bulgarie, Chypre, Croatie, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Islande, Italie, Lettonie, Liechtenstein, Lituanie, Luxembourg, Malte, Norvège, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République tchèque, Roumanie, Royaume-Uni, Slovaquie, Slovénie, Suède) dans lequel la profession est réglementée est qualifié pour l'exercer dans son État d'origine.

2. Pour les ressortissants d'un État dans lequel la profession d'agent n'est pas réglementée

Un ressortissant d'un État membre de l'UE ou de l'EEE dans lequel la profession d'agent n'est pas réglementée peut exercer l'activité d'agent s'il a exercé au cours des 10 dernières années, pendant au moins 1 an à temps plein ou pour une durée équivalente à temps partiel, l'activité d'agent dans son État d'origine.

De plus, le ressortissant doit être titulaire d'une ou plusieurs attestations de compétence ou d'un titre de formation délivré par l'autorité compétente de son État d'origine.

Δ Auparavant de 2 ans, la durée d'activité d'agent sur le territoire de l'État d'origine a été réduite à 1 an en temps plein et à une durée équivalente à 1 an pour un temps partiel, comme exposé ci-dessus, par l'ordonnance du 22 décembre 2016.

B - L'exercice temporaire et occasionnel de l'activité en France

L'exercice temporaire et occasionnel de l'activité d'agent en France est permis aux ressortissants des États membres de l'UE ou de l'EEE légalement établis dans l'un des États concernés.

Cependant, lorsque ni l'activité, ni la formation ne sont réglementées dans l'État d'origine, le ressortissant doit justifier d'au moins 1 année à temps plein ou d'une durée totale équivalente à temps partiel d'exercice au cours des 10 années qui précèdent son exercice sur le territoire français.

Δ Les délais exposés ci-dessus sont, eux aussi, le résultat d'une modification par l'ordonnance du 22 décembre 2016.

C - Dispositions communes

1. Une déclaration

Préalablement à l'exercice de l'activité d'agent en France, à titre temporaire et occasionnel ou non, les ressortissants des pays membres de l'UE ou de l'EEE doivent déclarer leur activité auprès de la fédération délégataire compétente.

Les modalités de cette déclaration sont définies aux articles R.222-22 à R.222-30 du Code du sport.

2. Le cas de la convention de présentation

Δ La loi du 1er mars 2017 a créé l'article L.222-15-1 qui organise la convention de présentation.

Ainsi, le ressortissant d'un État membre de l'UE ou de l'EEE qui a été autorisé à exercer l'activité d'agent dans son pays d'origine peut conclure une convention avec un agent sportif français en vue de la conclusion d'un contrat soit relatif à l'exercice rémunéré d'une activité sportive ou d'entraînement, soit qui prévoit la conclusion d'un contrat de travail ayant pour objet l'exercice rémunéré d'une activité sportive ou d'entraînement.

L'article précise que cette convention de présentation est limitée à une seule au cours d'une même saison sportive.

De plus, la convention doit être transmise à la fédération délégataire compétente.

Section 2 : Le ressortissant d'un État tiers

L'article L.222-16 du Code du sport régit la situation des ressortissants des États tiers.

L'État tiers est l'État qui n'est pas membre de l'UE ou de l'EEE.

Sauf s'il est titulaire d'une licence obtenue en France, le ressortissant d'un État tiers doit conclure une convention avec un agent sportif autorisé en France. Cette convention a pour objet la présentation d'une partie intéressée à la conclusion d'un contrat soit relatif à l'exercice rémunéré d'une activité sportive ou d'entraînement, soit qui prévoit la conclusion d'un contrat de travail ayant pour objet l'exercice rémunéré d'une activité sportive ou d'entraînement. Elle doit être transmise à la fédération délégataire concernée.

Un agent sportif établi dans un État où la fiscalité n'est pas transparente aux yeux de l'Administration française (liste des « paradis fiscaux » fixée par arrêté ministériel) ne peut exercer en France. Les conventions conclues avec un tel agent seront nulles.

Section 3 : Le cas spécifique du football

Comme les intermédiaires étrangers ne disposeront plus de licence à la suite de la directive de la FIFA du 1er avril 2015, la F.F.F. a dû opérer des ajustements en ce qui concerne les ressortissants communautaires.

Ainsi, ceux qui avaient obtenu avant le 1er avril 2015 une licence d'agent sportif dans un pays de l'UE ou de l'EEE ou une autorisation temporaire et occasionnelle d'exercer l'activité en France continueront à pouvoir exercer en France.

Les autres devront, pour accomplir leur prestation en France, justifier de l'exercice d'une activité d'intermédiaire sportif à temps plein pendant 1 an lors des 10 années précédentes afin d'obtenir de la F.F.F. une équivalence.

Enfin, les intermédiaires extra-communautaires devront toujours signer une convention de présentation avec un agent sportif licencié auprès de la F.F.F..

Cela étant, la F.F.F. comme les agents sportifs licenciés en France devront se conformer aux règles fixées par la FIFA compatibles avec le dispositif législatif français qui viendront le compléter.

ESSENTIEL

L'exercice de l'activité d'agent sur le territoire français est soumis à différentes conditions selon la situation du ressortissant étranger.

En premier lieu, il y a le ressortissant d'un État membre de l'UE ou de l'EEE.

Pour une activité exercée à titre permanent, il y a deux situations possibles :

- Si la profession est réglementée dans l'État concerné, il suffit que le ressortissant soit qualifié
- Si la profession n'est pas réglementée dans l'État concerné, le ressortissant doit justifier d'une durée d'exercice et d'attestations ou de titres de formation.

Pour l'activité exercée de façon temporaire et occasionnelle, si la profession est réglementée l'exercice est libre et à l'inverse, le ressortissant devra là aussi justifier d'une durée d'exercice. En second lieu, il y a le ressortissant d'un État tiers. Dans cette situation, le

ressortissant qui n'est pas titulaire d'une licence doit passer une convention avec un agent sportif français.

Δ L'ordonnance du 22 décembre 2016 et la loi du 1er mars 2017 ont modifié les dispositions relatives aux ressortissants souhaitant exercer l'activité d'agent sportif sur le territoire français comme exposé ci-dessus. Leurs dispositions sont donc susceptibles de faire l'objet de questions à l'examen

CHAPITRE IV : LE CONTRAT D'AGENT SPORTIF

Section 1 : La nature juridique du contrat d'agent sportif

A - Le courtage

B - Le mandat

Section 2 : Le régime juridique des contrats d'agent sportif

A - Le contrat relatif à l'activité sportive d'un mineur

B - La rémunération de l'intermédiaire sportif

C - L'obligation de transmission

Section 1 : La nature juridique du contrat d'agent sportif

L'activité des agents sportifs se divise entre la recherche de partenaires contractuels en vue de l'engagement d'un sportif par un club ou par un organisateur d'événement sportif et la négociation de contrats relatifs à la gestion de l'image et du patrimoine des sportifs. Les conventions conclues à l'occasion de l'activité d'agent soulèvent la question de leur nature juridique, d'autant que la définition de l'activité telle qu'énoncée par l'article L.222-7 du Code du sport permet d'évoquer la qualification de contrat de courtage ou de mandat.

A - Le courtage

Avec une convention de courtage, l'agent se contente de rapprocher les parties intéressées par la conclusion d'un contrat sans intervenir effectivement dans sa conclusion.

L'agent, agissant comme courtier, s'oblige à rechercher un cocontractant pour son donneur d'ordre c'est à dire le club, l'organisateur d'événements, ou le joueur.

Il n'a pas le pouvoir d'engager son client qui demeure libre de ne pas contracter.

Il doit lui fournir les informations exactes et précises sur l'opération à conclure et le conseiller sur l'opportunité de ladite opération.

Il doit rendre compte de sa mission et ne saurait être tenu pour responsable ni de l'insolvabilité du cocontractant survenue après la conclusion du contrat, ni du caractère défavorable de l'opération conclue par son client.

Il engage en revanche sa responsabilité contractuelle envers son client s'il commet, dans l'exercice de sa mission, une faute qui lui est préjudiciable.

La révocation du courtier dans une relation à durée déterminée nécessite la démonstration, par son donneur d'ordre, d'un comportement grave de l'agent.

B - Le mandat

A l'inverse, en présence d'un mandat, l'agent agit au nom et pour le compte de son donneur d'ordre.

L'agent devient mandataire lorsque son client lui donne le pouvoir d'accomplir un acte juridique en son nom et pour son compte. L'agent mandataire doit accomplir sa mission tant qu'il en demeure chargé et répond des dommages et intérêts qui pourraient résulter de son inexécution.

L'exécution doit être loyale et diligente, ce qui interdit à l'agent d'agir dans son intérêt personnel. Il doit au contraire mettre en œuvre son pouvoir d'initiative et son devoir de conseil au mieux des intérêts sportifs et financiers de son client. L'agent est par ailleurs tenu de rendre compte de sa gestion à son mandant.

Le mandant dispose du pouvoir de révoquer le mandat à tout moment et par tous moyens. La simple perte de confiance permet une résiliation unilatérale du contrat, sans formalité. La révocation du mandat ne peut donner, à elle seule, droit à indemnisation pour le mandataire.

Section 2 : Le régime juridique des contrats d'agent sportif

Le contrat d'agent sportif est d'abord un contrat soumis au droit commun prévu par le Code civil (cf. cours droit des contrats). Cependant, c'est aussi un contrat spécifique régi par le Code du sport.

A - Le contrat relatif à l'activité sportive d'un mineur

L'exercice de l'activité d'agent sportif en relation avec un sportif mineur est réglementé par l'article L.222-5 du Code du sport. Il est prévu que la prestation de l'agent ne peut donner lieu à aucune rémunération ou indemnité, ni à l'octroi d'un quelconque avantage au bénéfice d'une personne physique ou morale. La sanction en cas de non-respect est la nullité de la convention.

L'article L.222-6 du Code du sport prévoit également des sanctions pénales et notamment, une amende d'un montant de 7 500 € porté à 15 000 € et assortie de 6 mois d'emprisonnement en cas de récidive.

B - La rémunération de l'intermédiaire sportif

L'alinéa premier de l'article L. 222-17 du Code du sport pose la règle de la prohibition du double mandatement. Un agent ne saurait représenter à la fois un joueur et son club d'accueil pour négocier le contrat de travail qui les unira.

Dans son alinéa second, l'article L. 222-17 du Code du sport impose la conclusion d'un contrat écrit entre l'agent et le sportif qu'il représente et en réglemente partiellement le contenu.

Le contrat doit notamment préciser :

- Le montant de la rémunération de l'agent sportif qui ne peut excéder 10 % du montant du contrat conclu par les parties qu'il a mises en rapport
- Le débiteur de la rémunération, qui peut être le sportif ou le cocontractant de celui-ci

L'article L. 222-17 du Code du sport autorise par ailleurs les fédérations à fixer un plafond de rémunération inférieur à 10 %. Le non-respect de ces dispositions est sanctionné par la nullité du contrat ainsi que par des sanctions pénales d'amende.

C - L'obligation de transmission

Les fédérations délégataires et, le cas échéant, les ligues qu'elles ont constitué, sont investies par la loi d'une mission de police contractuelle :

- Elles veillent à ce que les contrats conclus par les agents auxquels elles ont délivré une licence préservent les intérêts des sportifs, des entraîneurs, et de la discipline concernée
- Elles veillent également à la conformité de ces contrats aux articles L.222-7 à L.222-17 du Code du sport
- Elles doivent édicter des règles imposant la communication des contrats conclus par les agents sportifs, ainsi qu'à l'interdiction pour leurs licenciés et pour les clubs de recourir aux services d'un agent non licencié
- Elles doivent prévoir des sanctions en cas de non-respect de ces dispositions

L'agent sportif a, en outre, l'obligation de communiquer annuellement au délégué aux agents sportifs de sa fédération de rattachement, les informations et documents comptables relatifs à son activité.

Pour ce faire, il est fait obligation aux agents sportifs de transmettre

- la fédération compétente :
- Les informations et documents comptables relatifs à leur activité d'agent sportif, ainsi que, sur demande, tout élément nécessaire au contrôle de leur activité
- Dans le délai d'1 mois à compter de leur signature, les contrats conclus avec des sportifs ou des groupements sportifs en application desquels ils mettent en relation les parties intéressées à la conclusion d'un contrat de travail, de transfert ou de prestation de service

Les avenants aux contrats mentionnés ci-dessus, ainsi que les documents relatifs à leur rupture

ESSENTIEL

Avec le courtage, l'agent se contente de rapprocher les parties intéressées par la conclusion d'un contrat sans intervenir dans sa conclusion.

En présence d'un mandat, l'agent agit au nom et pour le compte de son donneur d'ordre.

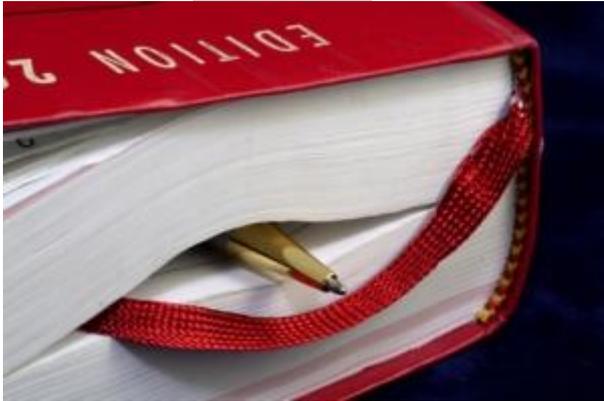
L'exercice de l'activité d'agent sportif en relation avec un sportif mineur est réglementé par l'article L.222-5 du Code du sport. Il est prévu que la prestation de l'agent ne peut donner lieu à aucune rémunération ou indemnité, ni à l'octroi d'un quelconque avantage.

L'article L.222-17 du Code du sport pose la règle de la prohibition du double mandatement. De plus, il dispose que le montant de la rémunération de l'agent sportif ne peut excéder 10 % du montant du contrat conclu par les parties qu'il a mises en rapport. Mais l'article autorise les fédérations à fixer un plafond de rémunération inférieur à 10 %.

AGENT OU MANDATAIRE SPORTIF

<https://www.bertrand-sport-avocat.com>

NOS ETUDES AJOUTÉ LE, LUNDI, 26 MARS 2012 16:19



Agent sportif ou Avocat mandataire sportif ? Deux activités à différencier ...

En effet, l'essence même de l'activité d'agent sportif est de "*mettre en rapport*" les parties intéressées (joueur, entraîneur, club, organisations sportives) à la conclusion d'un contrat relatif à l'exercice rémunéré d'une activité sportive. Celle de l'avocat est de défendre les intérêts de son client. En qualité de mandataire sportif, il assiste, représente et négocie au nom d'une des parties intéressées à la conclusion d'un tel contrat.

Rappelons d'abord les définitions légales et sportives de la profession d'agent sportif, puis revenons sur la Loi du 28 mars 2011 qui autorise expressément les avocats à intervenir en qualité de mandataire sportif.

L'agent sportif ...

La Loi Française définit ainsi l'activité d'agent sportif :

"L'activité consistant à mettre en rapport, contre rémunération, les parties intéressées à la conclusion d'un contrat soit relatif à l'exercice rémunéré d'une activité sportive ou d'entraînement, soit qui prévoit la conclusion d'un contrat de travail ayant pour objet l'exercice rémunéré d'une activité sportive ou d'entraînement ne peut être exercée que par une personne physique détentrice d'une licence d'agent sportif.

La licence est délivrée, suspendue et retirée, selon la discipline concernée, par la fédération délégataire compétente. Celle-ci contrôle annuellement l'activité des agents sportifs.

Chaque fédération délégataire compétente publie la liste des agents sportifs autorisés à exercer dans sa discipline ainsi que les sanctions prononcées en application de l'article L. 222-19 à l'encontre des agents, des licenciés et des associations et sociétés affiliées." ([article L.222-7 du Code du Sport](#))

Quant aux Règlements sportifs internationaux, la FIFA (Fédération Internationale de Football Association) qualifie d'agent de joueur la "*personne physique dont l'activité consiste, conformément aux dispositions suivantes, à mettre en rapport contre*

rémunération, un joueur et un club en vue de la conclusion ou de la reconduction d'un contrat de travail ou deux clubs en vue de la conclusion d'un contrat de transfert" (Règlement Agents de Joueurs Fifa, version 2008).

Pour la FIBA (Fédération Internationale de Basketball), un agent de joueur est "*une personne dont les démarches (rémunérées) permettent la réalisation d'un transfert international de joueurs ou d'entraîneurs ou y contribuent" (Règlements Internes Fiba, Livre 1, Dispositions Générales).*

En d'autres termes ... sera qualifié d'agent sportif celui qui en exerce l'activité, laquelle consiste à mettre en rapport, contre rémunération, plusieurs parties entre elles (joueur, entraîneur, clubs, organisations sportives) en vue de l'exercice rémunéré par un sportif ou un entraîneur d'une activité sportive.

Pour exercer cette activité, même occasionnellement, l'agent doit impérativement être détenteur d'une licence d'agent sportif délivrée par la Fédération de la discipline concernée.

Et l'avocat ...

De fait, il est généralement admis que l'avocat, dans le cadre de l'exercice de sa profession, est habilité à représenter et négocier au nom et pour le compte de ses clients sportifs, et ce sans être tenu de devoir être détenteur d'une licence d'agent sportif.

Ainsi, la Fifa indique expressément : "*un avocat légalement habilité à exercer conformément aux règles en vigueur dans son pays de résidence peut représenter un joueur ou un club lors de la négociation d'un transfert ou d'un contrat de travail.*" (art. 4 du Règlement Agents Sportifs Fifa, version 2008).

Pour autant, la profession d'avocat est-elle compatible avec l'exercice de l'activité d'agent sportif ?

En 2009, l'Ordre des Avocats au Barreau de Paris (*ne concernant donc que les avocats parisiens*) a adopté la disposition suivante :

"L'agent

sportif

Créé par décision du Conseil de l'Ordre en date du 17 mars 2009 (Bull Barreau de Paris, 20 mars 2009, n°10) ; Modifié par décision du Conseil du 6 juillet 2009 (Bull. Barreau de Paris, 17 juillet 2009, n°25)

Avant d'exercer l'activité d'agent sportif, l'avocat doit en faire la déclaration au bâtonnier.

Il est tenu au sein de l'ordre un registre des avocats agents sportifs.

Dans son activité d'agent sportif, l'avocat reste tenu de respecter les principes essentiels et les règles du conflit d'intérêt." ([Article P.6.2.0.3 du Règlement Intérieur](#))

Selon Bulletin du Barreau de Paris du 29 mai 2012, il est indiqué que le Conseil de l'Ordre a voté la modification de l'article P. 6.2.0.3 et a remplacé le terme "*agent sportif*" par "*avocat mandataire sportif*", conformément à la Loi du 28 mars 2011 (voir notre [article du 31 mai 2012](#)).

Puis, aux termes de l'article 4 de la Loi n°2011-331 du 28 mars 2011, le législateur a adopté les dispositions suivantes :

"I. — La même loi est ainsi modifiée :

1° Après l'article 6 bis, il est inséré un article 6 ter ainsi rédigé :

« Art. 6 ter. - Les avocats peuvent, dans le cadre de la réglementation qui leur est propre, représenter, en qualité de mandataire, l'une des parties intéressées à la conclusion de l'un des contrats mentionnés au premier alinéa de l'article L. 222-7 du code du sport.

« La méconnaissance par un avocat exerçant l'activité mentionnée au premier alinéa des obligations résultant pour lui du dernier alinéa des articles 10 et 66-5 de la présente loi ainsi que du deuxième alinéa de l'article L. 222-5 du code du sport est passible des peines prévues au premier alinéa de l'article L. 222-20 du même code. Le montant de l'amende peut être porté au-delà de 30 000 € jusqu'au double des sommes indûment perçues en violation du dernier alinéa de l'article 10 de la présente loi.

« Les infractions aux règles de rémunération mentionnées au premier alinéa de l'article L. 222-5 du code du sport sont punies d'une amende de 7 500 €. » ;

2° L'article 10 est complété par un alinéa ainsi rédigé :

« Dans le mandat donné à un avocat pour la conclusion de l'un des contrats mentionnés au premier alinéa de l'article L. 222-7 du code du sport, il est précisé le montant de ses honoraires, qui ne peuvent excéder 10 % du montant de ce contrat. Lorsque, pour la conclusion d'un tel contrat, plusieurs avocats interviennent ou un avocat intervient avec le concours d'un agent sportif, le montant total de leur rémunération ne peut excéder 10 % du montant de ce contrat. L'avocat agissant en qualité de mandataire de l'une des parties intéressées à la conclusion d'un tel contrat ne peut être rémunéré que par son client. » ;

3° L'article 66-5 est complété par un alinéa ainsi rédigé :

« Le présent article ne fait pas obstacle à l'obligation pour un avocat de communiquer les contrats mentionnés à l'article L. 222-7 du code du sport et le contrat par lequel il est mandaté pour représenter l'une des parties intéressées à la conclusion de l'un de ces contrats aux fédérations sportives délégataires et, le cas échéant, aux ligues professionnelles qu'elles ont constituées, dans les conditions prévues à l'article L. 222-18 du même code. »

II. — Après l'article L. 222-19 du code du sport, il est inséré un article L. 222-19-1 ainsi rédigé :

« Art. L. 222-19-1. - Lorsque la fédération délégataire compétente constate qu'un avocat, agissant en qualité de mandataire de l'une des parties intéressées à la conclusion d'un des contrats mentionnés au premier alinéa de l'article L. 222-7, a méconnu les obligations relatives

au contenu et à la communication de ces contrats ainsi que du mandat qu'il a reçu, elle en informe le bâtonnier du barreau auquel l'avocat est inscrit qui apprécie la nécessité d'engager des poursuites disciplinaires dans les conditions prévues par les textes qui régissent la profession d'avocat. »"

... Mandataire du sportif

Aussi, au regard de la Loi du 28 mars 2011, l'avocat n'est donc pas qualifié "d'agent sportif", mais de "mandataire sportif".

Lors des débats (séance du 8 décembre 2010) devant le Sénat de l'article 4 de la Loi du 28 mars 2011, M. Laurent Béteille, Rapporteur, a indiqué :

"(...) Le texte initial de la proposition de loi encadrant la profession d'agent sportif rendait incompatibles les activités d'avocat et d'agent sportif. Finalement, cette incompatibilité a été levée dans le texte définitif. Dès lors, il convenait de préciser les conditions dans lesquelles les avocats pourraient intervenir dans la conclusion des contrats relatifs à l'exercice rémunéré d'une activité sportive ou d'entraînement.

Le dispositif retenu permet à un avocat d'agir en tant que mandataire du sportif, de l'entraîneur ou du club, sans avoir à obtenir une licence d'agent sportif. En effet, on peut considérer que l'avocat possède des qualifications suffisantes pour exercer une telle activité, sans avoir à obtenir une licence, qui n'ajouterait rien. (...)"

M. Michel Mercier, Garde des Sceaux, Ministre de la Justice et des Libertés, a ajouté :

"(...) L'exercice de cette activité par les avocats suppose qu'elle se fasse en qualité de mandataire et non comme agent sportif. En effet, le statut d'agent sportif, notamment l'obligation d'avoir une licence et d'être soumis à la discipline des fédérations sportives, est contraire aux principes essentiels de la profession d'avocat. (...) Le texte, tel qu'il ressort des travaux de la commission, aboutit à un système équilibré, qui laisse aux sportifs la possibilité de choix entre l'avocat mandataire et l'agent sportif. (...)"

Quelles différences ...

A une question posée par Madame Maryse Joissains-Masini, Députée des Bouches du Rhône, Monsieur le Garde des Sceaux, Ministre de la Justice et des Libertés, a précisé selon réponse ministérielle publiée au Journal Officiel du 1er février 2011 :

"L'article 1er bis du projet de loi de modernisation des professions judiciaires ou juridiques et de certaines professions réglementées, dont l'objet est de permettre aux avocats d'exercer, en cette qualité, des activités similaires à celles réservées aux agents sportifs, a été introduit par la commission des Lois de l'Assemblée nationale. Il a été adopté par les députés en première lecture le 30 juin 2010 et par le Sénat le 8 décembre 2010. Les précisions qui figurent dans ce texte sont nécessaires. En effet, d'une part, s'il entre dans les attributions d'un avocat, de représenter, dans le cadre d'un mandat, les intérêts d'un sportif ou d'un club, l'activité consistant à mettre en rapport les parties intéressées à la conclusion d'un contrat relatif à l'exercice d'une activité sportive, qui caractérise l'activité d'agent sportif, constitue, en revanche, une activité de courtage, par nature commerciale et, de ce fait, interdite aux avocats. D'autre part, ces

dispositions vont dans le sens de la moralisation du milieu sportif, objectif qui a guidé les travaux du Parlement lors de l'examen de la proposition de loi encadrant la profession d'agent sportif. Ainsi, c'est dans le but d'encadrer davantage les conditions dans lesquelles sont conclus les contrats portant sur l'exercice rémunéré d'une activité sportive que le choix a été fait de soumettre les avocats aux mêmes obligations que celles imposées aux agents sportifs, à l'exception de la détention d'une licence. Le dispositif, tel qu'adopté par le Sénat, est parfaitement équilibré en ce qu'il conserve les principes qui s'attachent à la profession d'avocat tout en garantissant la moralisation du sport par la soumission des avocats à la limitation de leur rémunération à 10 % du montant du contrat conclu avec le club et à l'obligation de transmission de tous les contrats aux fédérations sportives. Si la fédération détecte un abus, elle en informera le bâtonnier qui diligentera s'il y a lieu des poursuites disciplinaires. "

A la lecture de cette réponse, la mise en relation serait donc une opération de courtage, laquelle est par nature un acte commercial. La mise en relation relèverait donc, par nature, de l'activité d'agent sportif et serait, à priori, incompatible avec l'interdiction faite aux avocats d'avoir, de manière habituelle, des "*activités de caractère commercial*" (Art. 111 du [Décret n°91-1197](#) du 27 novembre 1991 organisant la profession d'avocat).

L'avocat ne fait pas de démarchage.

Quant à l'opération de courtage, celle-ci "(...) part d'un contrat de courtage ayant pour partenaires un donneur d'ordres et un courtier, contrat auquel s'ajoute une relations courtier-tiers, l'ensemble devant permettre la réalisation du contrat de courtage, à savoir la conclusion d'un contrat entre le donneur d'ordres et son tiers (Ph. Devesa, L'opération de courtage, 1993, Litec, n°57). Le courtier est un simple intermédiaire qui se borne à mettre en rapport les parties qui ont recours à ses services. Il les laisse contracter directement si elles le désirent. Il n'intervient pas à l'acte. Il ne traite pas lui-même l'opération et il ne représente pas ses clients (Ph. le Tourneau, op. cit.). Quand le rapprochement a eu lieu, il s'efface (Cass. req. 16 juin 1902, S. 1903. 1. 38.)" (Yves Rousseau, Répertoire de Droit du Travail, Ed° Dalloz, Agences d'emploi, Avril 2006, §149).

En somme, après l'opération d'entremise qui peut relever de l'agent sportif, la négociation et la conclusion du contrat peuvent relever de l'avocat, mandataire du sportif.

Enfin, indiquons que dans son [Guide Pratique](#) pour les Avocats Mandataires en transaction immobilière, le Conseil National des Barreaux précise que l'avocat peut avoir une activité d'intermédiation, sous réserve que celle-ci soit exercée à titre "*accessoire*" :

(...) Cette position correspond à la jurisprudence qui, pour lui reconnaître son caractère civil, exige bien que l'acte d'intermédiation qui peut incontestablement faire partie de la mission, soit accessoire à la prestation juridique de rédaction d'acte (...) ou de conseil (...).

(...) Pour la jurisprudence, l'activité d'intermédiation reste civile si elle est accessoire à une mission juridique de conseil ou de rédaction d'acte ; l'intermédiation ne pourrait donc représenter une activité distincte d'une prestation juridique plus globale. (...)

L'application de cette théorie suppose donc que l'intermédiation demeure l'accessoire à la relation, nécessairement plus globale, entre l'avocat et son client.

D'ailleurs, et alors que la loi française fixe l'activité d'agent sportif aux seuls contrats relatifs à l'exercice rémunéré d'une activité sportive, l'avocat n'est pas limité à son seul rôle de mandataire sportif défini par la Loi du 28 mars 2011.

En sa qualité d'avocat, ce dernier pourra donc également conseiller, assister et représenter ses clients sportifs en vue de la conclusion d'autres contrats que ceux relatifs à l'exercice rémunéré d'une activité sportive (contrat d'image, de sponsoring, ...) et les défendre devant toutes juridictions sportives, administratives et judiciaires, nationales et internationales.

Cependant, une fois la mise en relation effectuée, comment choisir entre agent sportif et avocat mandataire ? Encore une fois, les débats parlementaires de la Loi du 28 mars 2011 permettent d'apporter quelques éléments de réflexion.

Télécharger les pièces jointes :

- [Loi du 28 mars 2011](#) (219 Téléchargements)
- [Séance du Sénat du 08.12.2010](#)(229 Téléchargements)
- [Réponse ministérielle du 01.02.2011](#) (206 Téléchargements)

Lu 6796 fois Dernière modification le lundi, 05 décembre 2016 18:06

Tags:

- [Agent et Mandataire Sportif](#)
 - [Tous sports](#)
 - [Législation](#)

AVOCAT MANDATAIRE SPORTIF OU AGENT, QUELLES DIFFÉRENCES ?

<http://www.agentfootball.fr/>

PAROLES D'EXPERTS ET ANALYSES UN COMMENTAIRE



« L'avocat mandataire sportif cherche à consolider la confiance avec le sportif afin de défendre au mieux ses intérêts. »

Quand le destin s'en mêle... Chez l'avocat mandataire sportif **Badou Sambague Traoré**, la défense a toujours été son principal objectif. Ancien international espoirs malien, Badou Sambague Traoré a également porté le maillot de Pacy-sur-Eure et du Red Star. Défenseur de formation, il n'a pas perdu le cap en obtenant brillamment ses diplômes... d'avocat en droit du sport.

Devenu avocat mandataire sportif, il s'occupe désormais d'accompagner la carrière de sportifs de talent et, surtout, de défendre leurs intérêts, quelle que soit la situation. **Agentfootball.fr** s'est entretenu avec **Maître Badou Sambague**, qui gère notamment la carrière naissante et tellement prometteuse du Rennais **Ousmane Dembelé**.



Badou Sambague, anciennement espoir du football malien, aujourd'hui avocat mandataire sportif.

Quel est le rôle d'un avocat mandataire sportif ?

« L'avocat mandataire sportif intervient depuis 2011 auprès des sportifs et entraîneurs notamment à des fins de négociations avec les clubs, de rédaction de documents contractuels et d'accompagnement durant leur carrière. Il intervient également pour gérer les aspects contractuels avec les sponsors et partenaires potentiels. L'avocat a un positionnement basé sur le conseil de son client et surtout, son intérêt premier demeure la défense de son client dans le strict respect de ses principes déontologiques. Nous avons de lourdes responsabilités vis-à-vis des acteurs du sport que nous assistons ».

Quelles sont les différences entre un avocat et un agent ?

« La plus grande différence réside dans le fait que le rôle de l'avocat mandataire sportif est avant tout d'être un conseiller indépendant. Nous défendons exclusivement notre client. En règle générale, lorsqu'un joueur est assisté par un agent, ce dernier cherche d'abord à ne pas compromettre sa relation avec le club. Les agents sportifs sont en contact permanent avec les clubs. Au contraire, l'avocat mandataire sportif cherche à consolider la confiance avec le sportif afin de défendre au mieux ses intérêts. En l'occurrence, il faut parfois dire au joueur que ce n'est pas ou plus possible avec tel ou tel club en exposant les raisons. Nos discussions ne débouchent pas forcément sur un transfert. Rien n'est laissé au hasard et nous intervenons dans le seul intérêt de notre client ».

Combien avez-vous de joueurs dans votre portefeuille ?

« J'assiste aujourd'hui une quinzaine de sportifs, pas seulement des footballeurs (dans le sport automobile également). Juridiquement, là aussi contrairement aux agents, il est difficile de les nommer, j'ai un devoir de confidentialité. D'ailleurs les contrats déposés auprès des fédérations n'apparaissent pas sur les sites internet de ces derniers. Les joueurs/sportifs ne

sont pas une vitrine pour les avocats mais nous veillons néanmoins à l'image qu'ils renvoient. Il faut que l'attitude soit bonne car conseiller, c'est également savoir dire non ».

« Je pense que pour un joueur dans une situation assez difficile, il est préférable d'avoir un agent sportif car lui va faire la démarche auprès des clubs. »

Quel est l'avantage pour un sportif de choisir un avocat plutôt qu'un agent ?

« Nous exerçons d'abord notre métier d'avocat. Nous avons donc cette faculté et cette exclusivité en matière de conseils juridiques (relecture de contrats et sécurisation des aspects juridiques). Comme je l'indiquais, nous sommes aussi présents pour négocier les contrats avec les sponsors et nous assistons les sportifs dans le cadre de la création de structures juridiques, comme les sociétés d'image, et sur divers axes juridiques comme le droit du travail, droit de la famille, fiscalité etc... ».

Alors, quel choix le joueur doit-il faire pour se faire accompagner durant sa carrière ?

« Je pense que pour un joueur dans une situation assez difficile, il est préférable d'avoir un agent sportif car ce dernier va faire la démarche auprès des clubs. En tant qu'avocat mandataire sportif, je suis en réalité très souvent sollicité par les clubs eu égard à la qualité des joueurs que je suis amené à accompagner. Naturellement, je dispose d'un réseau qui s'est constitué grâce à ma carrière mais aussi les joueurs que j'assiste quotidiennement. Mais mon rôle premier n'est pas d'aller solliciter les clubs pour les joueurs. Pour un excellent joueur, un avocat mandataire sportif est donc la bonne solution ».

Agentfootball.fr remercie chaleureusement le fondateur de BSLAWYER, Maître Badou Sambague Traoré pour sa disponibilité et sa gentillesse.

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

AGENT SPORTIFAVOCAT MANDATAIRE SPORTIFRELATION

PROFESSIONNELLE

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

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

Mis à jour au 02/01/2019

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

7.1 L'apprentissage du métier par le terrain : l'agent sportif autodidacte

Motivés par la passion du sport, très souvent, les premiers apprentissages du métier d'agent sportif résultent des initiatives individuelles. Les individus développent et perfectionnent leurs connaissances et compétences au cours des processus d'interaction avec des acteurs du groupe professionnel auquel ils souhaitent appartenir. Alors que certains individus entament leur initiation au métier au contact de leurs pairs, d'autres demeurent éloignés des individus déjà installés sur le marché professionnel. **L'apprentissage du métier peut être défini comme le processus d'acquisition de pratiques, de savoir-faire, de compétences, de valeurs culturelles ou d'attitudes nécessaires pour exercer l'activité en question.** Nous observons chez de nombreux agents sportifs des prédispositions à l'auto-formation. En s'auto formant, l'agent sportif construit une identité professionnelle considérée comme authentique, résultant des choix personnels associés à la motivation, à l'envie, à l'engagement, au plaisir, et au parcours initial. Cette approche se révèle essentielle dans la construction d'une démarche vocationnelle chez l'apprenti agent sportif. Elle est envisagée comme un signe fort de l'engagement de l'individu dans sa construction identitaire individualisée, sans se référer à un modèle collectif, pourtant décisif dans la construction de la trajectoire professionnelle.

*« Moi je ne suis pas devenu agent sportif du jour au lendemain, même si les choses se sont faites de manière spontanée. Petit à petit, j'ai commencé à parler à des **footballeurs de leur choix de carrière et eux venaient de plus en plus vers moi pour demander conseil.** Après, les pratiques du football, je n'y connaissais rien, j'ai tout appris sur le tas. Il faut dire que pour commencer j'ai travaillé avec un autre agent. C'est en l'observant que je me suis formé ».*
217¹

Les entretiens réalisés dans le cadre de notre étude suggèrent que l'exigence d'une démarche de formation institutionnalisée et organisée n'est pas rendue nécessaire dans la mesure où les savoir-faire s'acquièrent en action et en situation d'échange avec les pairs ou tout autre acteur concerné par l'activité d'agent sportif. La formation formelle ou académique ne trouve pas son application ici car l'acquisition de connaissances et de compétences s'opère par interaction, de manière spontanée. Cela ne signifie pas que le processus d'apprentissage se déroule sans contraintes, mais plutôt que celles-ci sont dépassées par la détermination individuelle et les solutions apportées *in vivo*. L'apprentissage du métier 218 d'agent sportif privilégie des moyens et des formes d'apprentissage informels visant à initier l'individu à « **un habitus professionnel** ». Les interrogés évoquent les stages effectués auprès d'agents confirmés comme la principale forme d'apprentissage. L'apprentissage par la pratique et ses effets sont intériorisés au fur et à mesure que l'individu évalue son degré d'engagement dans l'activité par comparaison notamment avec le degré d'engagement dans son activité professionnelle initiale. L'existence d'un fort attachement à l'activité initiale oriente considérablement la direction de la trajectoire professionnelle de l'agent sportif. Ainsi, un

¹ 217 Extrait d'entretien réalisé avec D.R., le 24 juin 2008.

avocat introduit au métier d'agent sportif privilégiera son identité d'avocat par rapport à celle naissante d'agent sportif. Sa formation initiale d'avocat lui permettra d'ailleurs de franchir plus rapidement les différentes étapes de l'apprentissage informel du métier d'agent sportif car il y trouvera des similitudes avec son activité initiale.

« Nous les avocats, nous avons tout de même un sacré avantage par rapport à tous ceux qui débarquent dans le milieu sans aucun bagage juridique. Certes, ils ont des réseaux, des contacts, mais nous, nous connaissons la loi, et puis nous savons aussi baratiner. Moi, je suis d'abord avocat, et puis j'ai vite retrouvé des similarités entre ce que je fais comme avocat et ce que je fais quand je défends les intérêts des gars que je représente. Je pense aussi qu'on peut gérer plus de choses que les agents qui étaient footballeurs avant de devenir agents. Et les clubs, je crois qu'ils nous respectent plus. » 219

Nous rencontrons chez les agents sportifs interviewés une grande variété d'approches de formation. Cette hétérogénéité des modalités d'apprentissage repose essentiellement sur la diversité des parcours initiaux des individus souhaitant exercer la profession d'agent sportif. Toutefois, l'apprentissage par et pour les compétences, bien que très informel, semble se distinguer comme le modèle de formation le plus suivi. La valorisation d'une logique de compétence, fortement influencée par la trajectoire biographique individuelle, s'impose en absence de formes organisées et institutionnalisées de formation. La reconnaissance des compétences professionnelles passe inévitablement par **l'appropriation de l'habitus de l'agent sportif**. Lorsque l'individu rencontre des difficultés pour accéder aux lieux de l'exercice du métier, ne pouvant pas se référer aux dispositifs de solidarité professionnelle, inexistant dans ce champ professionnel, il doit mobiliser ses propres réseaux relationnels pour intégrer le milieu professionnel.

Les phases de l'apprentissage et de la pratique du métier semblent s'entrecouper. Il convient de noter que les processus de l'apprentissage et de la formation privilégiés dans la construction de la carrière d'agent sportif sont faiblement institutionnalisés. Cette situation s'explique, d'une part, par le manque de formations formelles et par l'inefficacité des formations existantes, d'autre part.

« Moi, je suis avant tout un grand passionné de football. Comme je ne suis pas devenu footballeur, j'ai pensé qu'être agent sportif me rapprocherait de ce milieu. Le problème c'est que je n'avais aucun contact dans le milieu. Je me suis renseigné sur comment on pouvait devenir agent sportif et j'ai décidé de préparer le diplôme (licence) d'agent sportif. J'ai suivi une formation privée de préparation au diplôme, cher payé, à mon goût, et j'ai bien révisé avant de passer l'examen. Bien sûr, j'ai eu l'examen haut la main, mais en fait il ne m'a servi à rien. Sans contacts dans le milieu pour trouver des clients, on n'avance pas. Moi j'ai fait plusieurs stages chez des agents réputés. C'est clair que j'ai beaucoup appris en les regardant travailler, mais je n'ai pas investi de l'argent dans le diplôme d'agent sportif pour me retrouver secrétaire d'agent. Parfois, j'ai l'impression que je me mens à moi-même quand je dis que je suis agent sportif. »220

Pour la majorité des agents sportifs interrogés, la formation au métier d'agent sportif s'installe assez tardivement dans leur trajectoire biographique. Les interviewés reconnaissent que la profession d'agent sportif n'exige aucune qualification académique spécifique, la **réputation étant le principal critère de « réussite » professionnelle**. Dans ce sens, le concept de « réputation », en tant que composante essentielle de l'habitus professionnel illustre l'attribution d'une qualification qui justifie la place de l'individu dans le groupe professionnel. **Le critère de réputation est d'autant plus légitime qu'il est reconnu comme tel par l'ensemble du groupe professionnel.**

Bien que très faiblement institutionnalisée, l'activité d'agent sportif repose sur un fonctionnement organisé, codifié, rationalisé et informel. La certification des membres de ce groupe professionnel passe par la reconnaissance des compétences spécifiques et

représentatives des valeurs associées au groupe. La **qualification professionnelle subjective** est accordée à partir des compétences attendues de l'individu, du degré de l'appropriation des valeurs, des normes et des codes du groupe professionnel mais aussi de la « familiarité » qu'a l'individu avec des modes de fonctionnements internes au groupe. La construction de l'itinéraire professionnel de l'agent sportif se présente comme une quête motivée par **l'idéalisation de l'activité d'agent sportif**. La quête suppose une démarche, une initiative très personnelle, des engagements, notamment celui de créer des liens avec des individus déjà installés dans le métier. Elle traduit une projection de l'individu dans la construction de son épanouissement et de la réalisation de soi. **Si l'individu considère cette expérience comme négative, il peut précipitamment décider de quitter l'activité.**

Les modèles d'apprentissage rencontrés se caractérisent essentiellement par leur « **originalité** ». La trajectoire professionnelle se construit comme un parcours initiatique au cours duquel l'individu doit construire et définir son identité en se référant à un système personnel de valeurs et de normes censé révéler son potentiel professionnel. Nous observons chez l'ensemble des interrogés une adhésion indiscutée, volontaire et entière à la *doxa*²²¹ de l'agent sportif dont ils ont des conceptions très précises avant même d'appartenir à ce groupe professionnel. S'il convient d'accepter que la hiérarchie établie, c'est-à-dire la répartition des parts du marché, avec ses rapports de force, ses privilèges et ses injustices, puisse s'imposer aussi facilement, en revanche il est très surprenant de voir que **les pratiques les plus frauduleuses y sont tolérées et qu'elles y apparaissent comme légitimes et mêmes « innées »**.

« Moi au départ j'avais du mal avec certains arrangements. J'avais des crises de consciences, je me demandais ce que je risquais si je me faisais prendre avec de l'argent sur mon compte que je n'avais pas déclaré ou qui ne m'appartenait pas. Et puis, ça m'est vite passé. J'avoue, j'y ai pris goût. Je me consolais en me disant que tout le monde faisait pareil. Le pire, c'est que c'est devenu inné, je mettais en place des montages financiers illégaux comme si c'était la chose la plus naturelle à faire. »²²²

Si l'individu demeure globalement autonome dans la construction de sa trajectoire professionnelle, cette autonomie est très relative compte tenu de l'incidence qu'ont les agents confirmés sur le parcours initiatique de nouveaux arrivants. **L'apprenti agent est à l'affût d'opportunités et d'occasions** qui apporteront une cohérence à la démarche qui vise une construction graduelle de la carrière. Les différentes étapes de la trajectoire professionnelle répondent à des stratégies évolutives dépendantes du positionnement de l'individu et de la marge de manoeuvre dont celui-ci dispose à des moments précis de la trajectoire. L'agent sportif « autodidacte » ne se contente pas seulement d'approprier les compétences et les savoirs du groupe professionnel, mais il participe également à l'élaboration des savoirs nouveaux et des compétences spécifiques.

L'autoformation se présente comme un rapport direct et immédiat à l'activité d'agent sportif, illustrant la volonté de l'individu de construire ses connaissances, ses compétences et ses réseaux relationnels, de manière authentique. L'autodidaxie relève d'une démarche personnelle de construction identitaire par l'appropriation des conditions d'acquisition des compétences et des savoir-faire propres au groupe professionnel visé. Apprendre le métier sur le terrain bouleverse le rapport entre le temps de la formation professionnelle et celui de l'emploi, les moments de formation et de l'emploi pouvant être confondus. Cette situation amène les agents sportifs à modifier leur rapport au travail en regard de leurs expériences antérieures. Nous observons une série de ruptures entre des entités généralement confondues dans les activités de travail antérieures, la plus significative étant celle de la séparation entre le travail, l'emploi et le capital. Les réseaux relationnels de l'agent sportif constituent les moyens de son travail ; **ses savoir-faire représentent son capital**, son emploi étant le résultat de la répartition entre le travail engagé et le capital mobilisé. **En d'autres termes, ce sont les**

individus dont les réseaux relationnels sont les plus influents et dont les compétences spécifiques sont les plus reconnues qui rencontrent le moins de difficultés dans la construction de la carrière d'agent sportif. La logique de compétence est fondamentale dans ce groupe professionnel où l'individu est reconnu et intégré pour ce qu'il sait faire dans l'exercice concret de l'activité d'agent sportif. Pendant les entretiens, les agents sportifs interrogés, à l'exception des avocats, font rarement référence à leur qualification initiale bien qu'environ 70% des individus interrogés détiennent un diplôme universitaire de niveau bac+3 et plus. Le niveau d'étude élevé ne fait pas partie des critères reconnus et valorisés par le groupe professionnel. Les attributs professionnels valorisés par la profession d'agent sportif sont en décalage avec les valeurs de travail défendues par d'autres groupes professionnels. L'agent sportif se construit sur le modèle du « **self-made-man** ». L'autodidaxie revendiquée se réfère au **stéréotype de l'auto-entrepreneur** qui s'affirme dans une rupture assumée avec les normes dominantes du monde de travail. Les agents sportifs bâtissent leur carrière autour d'un « mythe de la réputation » dans lequel les « réseaux », « l'opportunité », la « confiance », la « vocation », la « rencontre » occupent une place prépondérante. Nous observons chez l'agent sportif une « adhésion fondamentale au jeu, l'*Illusio*, reconnaissance du jeu et de l'utilité du jeu, croyance dans la valeur du jeu et de son enjeu qui fondent toutes les donations « de sens et de valeurs particulières 223. » La croyance que l'individu accorde à la singularité de son parcours peut l'enfermer dans une illusion de la réussite du parcours qu'il est en train de construire. Grâce à cette illusion il est capable non seulement d'encaisser les échecs mais également de les justifier.

L'agent sportif doit constamment s'informer, investir son temps, consentir des efforts, afin d'acquérir suffisamment de capital spécifique pour devenir un membre respecté du groupe et pouvoir reproduire les échanges observés. La trajectoire des agents sportifs interviewés, marquée par des hauts et des bas, connaît d'importantes fluctuations sans que cette instabilité professionnelle amène les individus à envisager une sortie définitive du groupe professionnel. Les succès relatifs rencontrés dans certains domaines ou dans certaines étapes de la carrière nuancent l'ampleur des échecs qui marquent pourtant le parcours professionnel des agents sportifs.

7.2 Des profils atypiques

7.2.1 Définition de l'agent sportif, profils et trajectoires

Il convient de penser que les définitions de l'agent sportif telles qu'elles sont énoncées dans les règlements des instances sportives et adoptées par nos sociétés, sont intrinsèquement liées aux conditions spécifiques qui ont conduit à leur mise en place. Le choix des terminologies employées reflète le contexte particulier dans lequel exerce l'agent. Comme cela a été souligné dans la première partie de cette thèse, au niveau international, **nombreux sports ne disposent pas de réglementation relative à l'exercice de l'activité des agents sportifs**, alors que des individus y exercent des activités apparentées à celles d'agent sportif. Afin de rendre compte de la visibilité des agents présents dans ces sports qui n'exigent pas d'autorisation légale pour pouvoir exercer, il convient, dans un premier temps, de procéder à une rapide analyse des différents profils d'agent rencontrés, avant de s'intéresser, dans un second temps, à la classification par domaine de compétence des services susceptibles d'être proposés par les agents. Les différentes composantes des typologies ne sont pas exclusives et un agent peut être associé à plusieurs configurations. Les typologies ont été élaborées à partir des analyses des données recueillies auprès d'agents sportifs rencontrés dans le cadre de cette thèse. L'objectif principal de cette démarche est de voir comment l'agent sportif peut être défini non à partir d'une approche fonctionnaliste et normative mais plutôt celle d'une autonomie morale et professionnelle qui est celle des agents exerçant en dehors des cadres

juridiques auxquels sont soumis les agents licenciés. Dessiner l'esquisse des différents profils d'agent sportif revient à procéder à une reconstruction des parcours antérieurs des acteurs. Tout individu désirant exercer **une activité pouvant être assimilée à celle d'agent sportif** appréhende cette dernière à partir de l'idée d'une construction de carrière et notamment en termes d'accès à la profession et les conditions d'exercice de celle-ci.

Si nous considérons l'agent sportif à partir de ses trajectoires socioprofessionnelles antérieures, il est possible de distinguer **cinq catégories d'agents sportifs** : l'agent ancien-sportif, l'agent influent homme-de-réseaux, l'agent occasionnel, l'agent entraîneur et l'agent parenté. Les **parcours antérieurs influençant incontestablement la construction de la carrière d'agent sportif**, les données empiriques tendent à démontrer qu'ils déterminent très souvent l'orientation de la carrière de l'agent sportif interrogé.

7.2.2 L'agent ancien-sportif

Agent « ancien sportif » fait référence aux sportifs de haut niveau qui à la fin de leur carrière s'engagent dans des activités d'intermédiaire sportif. Nombreux sont ceux qui à la fin de leur carrière sportive envisagent d'entreprendre une carrière d'agent sportif. Leur expérience et connaissance du milieu sportif constituent autant d'atouts qui leur facilitent l'entrée sur le marché d'agents sportifs. Cependant, l'analyse des données empiriques montre que la carrière d'agent de l'ancien sportif est très liée à la fin de sa carrière sportive. C'est en fonction de la manière dont s'est opérée la fin de sa carrière sportive que l'ancien sportif construit le début de son activité d'agent sportif.

Tout d'abord, la fin d'une carrière sportive, surtout lorsque celle-ci est riche en performances, entraîne inévitablement une remise en question de l'individu 224, d'une part, et constitue un défi « pour toutes les dimensions psychologiques et sociales construites et évaluées à partir de la pratique sportive et de la production de performances » 225, du même individu, d'autre part. Entre le moment où l'individu met **fin à sa carrière sportive et une reconversion professionnelle** que l'on pourrait qualifier de « réussie », le sportif traverse une période de transition (professionnelle) au cours de laquelle il est particulièrement attentif aux diverses opportunités qui s'offrent à lui notamment par l'intermédiaire des réseaux et relations qu'il/elle a su tisser au cours de son expérience sportive.

« J'ai connu beaucoup de succès dans ma vie de footballeur. Quand on a été l'idole des jeunes pendant plus d'une décennie, c'est difficile de se réveiller un matin et de se dire qu'on ne fait plus ce qui nous a rendus célèbres. Vers la fin de ma carrière, quelques mois avant la fin de mon dernier contrat, mon agent m'a suggéré de travailler avec lui en tant qu'agent. Comme il était le seul agent que j'ai jamais eu et que je lui faisais confiance, je me suis dit pourquoi pas, et puis ça me permettait quelque part d'avoir l'impression que j'étais toujours joueur. Mon agent disait qu'il fallait profiter de ma réputation et de mon statut dans le football pour prendre de nouveaux clients. J'ai aussi essayé de passer l'examen d'agent, mais bon ce n'était même pas la peine, c'était trop dur, toutes ces lois qui ne servent à rien en fait, (...) je travaille sans licence, on se sert de la licence de mon agent et de la licence de son assistant. » 226

Si pendant la période transitoire, le sportif considère l'exercice de l'activité d'agent sportif comme une expérience positive et valorisante, il peut alors envisager de construire une carrière d'agent sportif. Cette construction exige un engagement personnel que finalement très peu d'anciens sportifs sont prêts à consentir. De l'analyse des données empiriques, il en ressort que le passage du statut de sportif professionnel à celui de l'intermédiaire sportif devient pour certains individus révélateur d'une profonde crise identitaire. La transition du « terrain sportif » aux « coulisses » est parsemée de contradictions, de rupture, d'incertitudes et d'hésitations. Ce processus est compris comme une transaction plus ou moins dynamique entre une identité de départ « positive » qui est celle d'une « vedette » sportive et une identité

professionnelle « stigmatisée », incertaine et en voie de construction qui est celle d'agent sportif. Le « remaniement » identitaire qui va de simples réajustements à des ébauches de questionnements plus élaborés constitue un moment crucial dont l'issue décidera du degré de l'engagement de l'ancien sportif dans le métier d'agent sportif. Les données empiriques 261 tendent à confirmer un engagement plus structurant et plus volontaire des individus dont la carrière sportive s'est déroulée dans les sports à faible enjeux financiers, comme l'athlétisme ou encore le handball. Dans l'athlétisme, environ 20% d'agents licenciés sont d'anciens athlètes. En revanche, l'engagement dans l'activité d'agent sportif s'avère particulièrement hésitant et inachevé pour les sportifs issus des sports professionnels fortement médiatisés. Alors que la pratique sportive est synonyme d'importants gains financiers accumulés tout au long de la carrière sportive et d'un statut social très enviable, l'exercice de la profession d'agent sportif apparaît comme particulièrement instable, faisant passer l'individu d'un statut de « star » à celui d'un simple « anonyme ».

« En tant qu'ancien athlète, je sais quels sont les besoins et les attentes de mes clients. J'ai eu du succès comme athlète et au début de ma carrière d'agent sportif, j'avais un peu de mal à accepter ce changement. Je n'étais plus sous les projecteurs, mon égo a pris un coup, mais ça s'est vite arrangé. J'aime ce que je fais, et puis, dans une certaine mesure, c'est comme si je n'ai jamais cessé d'être athlète. Je voyage avec mes athlètes, j'assiste à tous les meetings d'athlétisme. »227

Nous avons également observé des **sorties très précoces de l'activité d'agent sportif et notamment chez les footballeurs interrogés**. Lorsqu'ils sont interrogés sur les raisons de l'abandon soudain de la carrière d'agent sportif, les sportifs avancent cinq critères déterminants : « l'entrée précoce et irréfléchie sur le marché des agents sportifs », la « présentation de meilleures opportunités professionnelles », les « premiers échecs entraînant une désillusion professionnelle », le « manque d'engagement personnel dans l'activité d'agent sportif » et « le choc identitaire provoqué par la perte du statut de sportif professionnel ». Enfin, la profession d'agent sportif peut se révéler être une solution pour répondre au désir de changements d'orientation professionnels volontaires. Lorsque ce désir est accompagné d'une volonté d'engagement et de construction progressive de la nouvelle carrière, ici celle d'agent sportif, l'individu peut envisager une reconversion réussie. 262

7.2.3 L'agent influent homme de réseaux

L'agent « influent homme de réseaux » se caractérise avant tout par le capital social qu'il détient au sein de l'industrie du sport. Sa connaissance du « milieu sportif » et les liens qui l'unissent à certains décideurs sportifs font de lui un acteur indispensable au cours des négociations qui peuvent se révéler difficiles. Il est présent dans les sports où les intérêts financiers sont élevés et les enjeux nombreux, c'est-à-dire dans le tennis, le football, la boxe ou le sport automobile. Il est rarement détenteur d'une licence et se décrit volontiers comme un « conseiller » ou « entremetteur » dans la mesure où son rôle principal consiste à mettre en contact des individus qui ne se connaissent pas personnellement mais qui pourraient être amenés à collaborer dans le cadre de relations contractuelles impliquant des sportifs. Dans l'ensemble, l'influent homme de réseaux détient personnellement des parts de marché sur un segment du marché sportif ce qui lui apporte une légitimité à la fois personnelle et professionnelle. Avocat, dirigeant sportif ou actionnaire principal d'une société spécialisée dans la communication sportive, pour ne citer que ces exemples-là, l'« influent homme de réseaux », peut être assimilé à un agent sportif dans le sens où son intervention apporte à la négociation un modérateur suffisamment influent pour orienter le cours de cette dernière. Les données empiriques démontrent que l'influent homme d'influence intervient essentiellement dans le domaine des contrats sponsoring ou de droit d'image. Quant à sa rémunération, il convient de penser que l'agent influent homme

d'influence ne perçoit pas de commission d'agent pour chacune de ses interventions. Dans la plupart des situations de ce type, l'individu est récompensé de manière symbolique souvent sous forme d'avantages directs ou indirects en relation avec son activité professionnelle initiale.

7.2.4 L'agent occasionnel

La notion, d'agent occasionnel renvoie à des individus qui, sans envisager une carrière d'agent sportif, sont amenés, par moments, à jouer le rôle d'intermédiaire sportif et à être rémunérés à ce titre. L'agent occasionnel semble être présent dans la majorité des sports professionnels. Nous avons retenu l'appellation « agent occasionnel » car c'est ainsi que se définissent les individus appartenant à cette catégorie. Détenteur d'une licence ou exerçant en dehors du cadre formel, l'agent occasionnel se distingue par un fort capital spécifique qui repose sur une reconnaissance par les pairs de ses compétences individuelles uniques. Il est sollicité dans des situations où les acteurs en présence ne parviennent pas à se mettre d'accord, au cours des négociations, sur un certain nombre de points. Ainsi, l'agent occasionnel est présenté comme un modérateur dont l'intervention permettrait aux différentes parties engagées dans les négociations de sortir de l'impasse dans laquelle elles semblent se trouver. Il considère son intervention dans les négociations sportives comme une source de revenus complémentaires obtenus grâce à une activité indépendante et sporadique.

L'agent occasionnel mène généralement une carrière réussie dans des domaines en relation avec le sport tels les médias ou la gouvernance sportive ce qui peut expliquer en partie son statut d'agent sportif intermittent et sa réticence à s'engager pleinement dans l'exercice de la profession d'agent sportif. Il perçoit une commission pour sa participation dans les négociations contractuelles correspondant, très souvent, à un forfait négocié à l'avance et indépendant de l'issue des « pourparlers ». Par ailleurs, nous observons chez ce type d'intermédiaires une autonomie professionnelle plus large que celle dont bénéficient les individus engagés à temps plein dans l'exercice de la profession d'agent sportif. Il semblerait que plus les enjeux professionnels sont élevés, plus les professionnels sont enclins à concéder des « sacrifices » pour pouvoir garder leur part du marché. Ainsi, par peur de perdre un client, un agent peut être amené à accepter une baisse significative de sa commission. À l'inverse, **l'agent occasionnel étant rémunéré pour ses services de consultant sous forme de cachets forfaitaires**, aucune autre relation contractuelle ne le liant aux différents acteurs, il échappe à de nombreuses contraintes imposées par ce groupe professionnel. Pour la structure club son capital spécifique et notamment ses réseaux relationnels constituent des atouts décisifs quant à la démarche qui consiste à faire appel à l'agent occasionnel.

7.2.5 L'agent entraîneur

L'agent-entraîneur est une catégorie d'agent mal connue. Cependant, les données empiriques montrent que **dans l'ensemble des sports, nombreux sont les entraîneurs qui à un moment donné ont eu à jouer le rôle d'agent sportif, et pour certains à être rémunérés à ce titre.** Cette configuration est présente avant tout dans le football, la boxe, l'athlétisme ou les sports olympiques dit amateurs, comme la gymnastique ou les sports de combats. Très souvent, la **collaboration entre l'entraîneur et le sportif** s'installe progressivement et d'une manière spontanée. La prédominance de l'agent entraîneur dans certains sports individuels, nous a invités à nous intéresser de plus près à la relation entre le sportif et son entraîneur afin d'essayer de comprendre les raisons sous-jacentes de l'engagement de l'entraîneur dans l'activité d'agent sportif. Plus précisément, il s'agit de mettre en lumière les mécanismes et les processus par lesquels les sportifs et surtout les plus jeunes d'entre eux sont placés sous le joug d'une figure de l'autorité sportive : l'entraîneur. Si l'autorité de l'entraîneur semble de plus en plus remise en cause dans les sports comme le

football ou le tennis où ce dernier est souvent rendu responsable des mauvais résultats sportifs, il demeure néanmoins une figure emblématique de l'autorité sportive. Au cours de notre investigation, trois mécanismes menant à la collaboration entraîneur-entraîné ont pu être identifiés.

Dans le premier mécanisme, le **rapport de domination**, aussi subtile soit-il, et **l'influence** que peut exercer l'entraîneur sur les choix sportifs des « entraînés » jouent un rôle déterminant dans la construction d'attachement commun qui aboutit sur une relation agent-entraîné. **Concrètement, il s'agit de situations où le sportif accomplit rapidement des performances sportives de haut niveau s'exposant ainsi à diverses sollicitations qu'il estime ne pas pouvoir gérer seul.** Face à cette hausse de sa valeur marchande, difficilement estimable par le sportif lui-même, ce dernier se tourne vers son plus proche entourage pour demander conseil. Il convient de penser que, dans un premier temps, le sportif consulte son entraîneur qu'il considère comme son mentor, pour lui demander si celui-ci pourrait lui recommander un agent sportif. C'est, en général, à ce moment- là, que l'entraîneur propose à l'entraîné de devenir son agent. Pour les entraîneurs interrogés, il s'agit là du passage du statut de l'entraîneur à celui de l'entraîneur-manager. Nous rencontrons ce premier mécanisme essentiellement dans les disciplines sportives comme la boxe, la gymnastique ou la nation.

Dans le deuxième mécanisme, l'entraîneur est à l'**origine de la construction de la relation agent-joueur**. Il s'agit des situations où l'entraîneur est amené à solliciter un sportif qu'il a entraîné par le passé pour lui demander de rejoindre la structure sportive dont il est l'entraîneur. Si le sportif accepte cette proposition, l'agent perçoit une commission pour son intervention dans le transfert. Ainsi, certains footballeurs, par exemple, suivent leur entraîneur formateur de club en club tout au long de leur carrière. Les interrogés évoquent un **attachement réciproque qui s'installe sous l'effet des intérêts communs et des résultats sportifs qui en résultent.**

Enfin, le troisième mécanisme met en évidence une **crise identitaire et professionnelle de l'entraîneur qui l'amène à envisager un « changement de cap professionnel »**, lequel peut se traduire par un engagement dans l'activité d'agent sportif. Très souvent, il s'agit d'anciens sportifs, qui à la fin de leur carrière, pour entamer leur reconversion professionnelle, oscillent entre la profession d'entraîneur et celle d'intermédiaire sportif. S'ils s'engagent dans l'une, ils ne renoncent pas pour autant à l'autre. Ainsi, ils alternent entre entraîneur et agent sportif au gré des opportunités qui s'offrent à eux.

Le passage de la profession d'entraîneur à celle d'agent sportif voire la concomitance de ces deux activités professionnelles, met en lumière certains aspects de la mobilité interprofessionnelle dans le sport.

7.2.6 L'agent parenté

L'ensemble des instances dirigeantes sportives ont prévu dans leur règlement la possibilité pour les sportifs d'avoir recours à un **membre de leur famille pour représenter leurs intérêts**. Ce modèle d'agent sportif, longtemps très présent dans les sports professionnels, semble aujourd'hui peu répandu, de moins en moins de sportifs choisissant d'être représentés par un agent sportif avec qui ils ont des liens de parenté. La récurrence de ce modèle est à mettre en relation avec le degré de professionnalisation des disciplines sportives et avec le niveau de réussite sportive individuelle. **Si la « solution familiale » est privilégiée au début de la carrière sportive, le succès sportif exige très souvent que le sportif fasse appel à un « professionnel » pour pallier le manque de compétences spécifiques du parent qui défendait leurs intérêts jusque-là.** Pour la majorité des sportifs, le changement s'opère avec l'aval du parent et sans affecter la qualité des relations familiales même s'il n'est pas rare que cet événement soit à l'origine de conflits familiaux voire de ruptures familiales. *« Avant que mon fils devienne ce qu'il est aujourd'hui, c'est moi qui m'occupais de la gestion de sa carrière. Je me débrouillais plutôt bien, j'organisais nos déplacements, en fait déjà à*

l'époque toute la famille le suivait lorsqu'il partait faire des tournois, je payais son entraîneur, je négociais avec des sponsors, (...). Mais, dès qu'il a commencé à enchaîner des victoires, je me suis rapidement retrouvé dépassé par les événements. A trop faire son agent, je devenais de moins en moins son père. J'ai vite compris que c'était dans l'intérêt de tout le monde que j'arrête de me mêler du côté business de sa carrière. En même temps, je ne voulais pas me retirer complètement. Il était hors de question qu'on mette sa carrière entre les mains d'un seul homme. Alors, on a mis en place une équipe de personnes très compétentes qui gèrent aujourd'hui ses contrats, son image, ses investissements, etc. Et moi je supervise tout, ou plutôt je suis tout, sans intervenir car on leur fait entièrement confiance. »

228

Ainsi, la configuration « agent-parenté » par ses aspects sécurisants et paternalistes agit positivement sur le processus de construction identitaire du jeune sportif. Toutefois, elle soulève la question de la **nécessité des compétences spécifiques dans la mesure où la profession d'agent sportif valorise des compétences professionnelles difficilement négociables**. A y regarder de plus près, les termes *agent sportif* et *parent* recouvrent parfois deux groupes mus par des objectifs différents. Alors que l'agent défend fréquemment à la fois les intérêts de la structure club et ceux du sportif, le parent, en général, le père, le frère ou l'oncle du joueur, représente, quant à lui, exclusivement les intérêts de celui-ci. Et pourtant, lorsque la réussite sportive est au rendez-vous, de nombreux agents-parenté préfèrent passer le flambeau à des individus ayant une expérience significative de la **gestion de carrières sportives de haut niveau**. Seuls les agents-parenté qui eux-mêmes ont été sportifs de haut niveau semblent réussir à gérer efficacement la carrière de leur proche certainement grâce à leur connaissance du milieu sportif et des mécanismes qui y sont prépondérants.

C'est en s'intéressant aux trajectoires individuelles que nous pouvons comprendre la prépondérance de certains modèles et dans certains sports. Les différents modèles ne sont pas exclusifs. Lorsqu'un individu ils correspondent à des moments précis de sa trajectoire individuelle. L'authenticité des trajectoires personnelles et professionnelles des agents sportifs repose sur la création et la préservation d'un espace professionnel authentique, dans lequel leur autonomie d'action est protégée. Le passage d'un modèle à l'autre ainsi que la coexistence de plusieurs modèles s'accompagnent de constructions de valeurs différentes suivant les groupes de référence et les groupes d'appartenance de chaque agent sportif. Nous avons souhaité exposer ces quelques profils atypiques afin de rendre compte de la diversité des trajectoires initiales des interrogés.

7.2.7 L'Etat-Agent

A priori, l'idée que l'Etat puisse servir d'agent sportif semble concerner exclusivement les Etats dits totalitaires. Cependant, nos données empiriques suggèrent que **de nombreux Etats ont directement (Ministère des Sports) ou indirectement (fédération nationale ou internationale, club, dirigeant sportif, etc.) assumé le rôle d'agent sportif et représenté les intérêts des sportifs**, notamment à l'occasion des compétitions internationales. Comme il a été mentionné à plusieurs reprises dans cette thèse, jusqu'aux années 1980, l'Etat et les institutions sportives se sont imposés comme les incontournables intermédiaires sportifs à l'occasion de transferts internationaux ou lorsqu'il s'agissait d'autoriser les sportifs à prendre part aux compétitions internationales. Avec la professionnalisation du sport, de nombreux Etats et institutions sportives se voient forcés d'entamer le processus de reconnaissance sociale et professionnelle de l'activité d'agent sportif, l'activité d'intermédiation devenant de ce fait exclusivement réservée aux agents sportifs.

Cependant, **certains Etats continuent de gérer la carrière de leurs sportifs** ce qui n'est pas sans poser problème. L'Etat cubain, par exemple, s'est pendant très longtemps occupé de la gestion des carrières sportives. Ce n'est qu'à partir du début des années 2000, et pour mettre

fin à l'exode de ses meilleurs athlètes que le régime cubain autorise les athlètes à faire appel à un agent sportif. Ainsi, aujourd'hui, quelques-uns des sportifs cubains les plus titrés et vivant toujours à Cuba sont représentés par des agents sportifs américains. Rencontré, le 15 avril 2012, dans le cadre de notre recherche, G.A. ancien sportif cubain, aujourd'hui exilé, apporte son témoignage.

« C'était assez simple. Un agent d'Etat négociait tous mes contrats, des primes lors des compétitions aux contrats de sponsoring. »

Interrogé sur la gestion financière de sa carrière, visiblement contrarié il répond :

« La vraie question est, qu'est-ce que me laissait l'Etat. ? La plupart du temps environ 20% et les 80% allaient à l'Etat pour couvrir soi-disant les frais investis dans ma carrière. Aujourd'hui les choses ont changé, les sportifs ont des agents qui leur prennent 20% de leurs gains et les aident en même temps dans la dissimulation de leurs revenus. »

L'ingérence de l'Etat dans la carrière du sportif se révèle particulièrement problématique en absence d'une convergence d'intérêts entre les deux parties. L'Etat est plus précisément représenté par un fonctionnaire assigné à chaque sportif en tant que gestionnaire direct de sa carrière sportive. Lorsqu'une discorde apparaît entre le sportif et l'Etat, le sportif se retrouve très souvent dans une telle position de faiblesse et de vulnérabilité voire de peur qu'il finit par céder aux exigences exprimées à son encontre.

Il est difficile de dire avec exactitude quelle est en 2012 l'ampleur de ce modèle de représentation sportive. En revanche, les données réunies dans le cadre de notre recherche suggèrent l'existence de ce modèle en Chine. Nous avons rencontré des sportifs chinois en Californie, en janvier 2012. Venus peaufiner leur préparation physique en vue des Jeux Olympiques de Londres avec E.L. kinésithérapeute et préparateur physique américain d'origine espagnole, ils sont accompagnés d'une délégation chinoise composée d'une douzaine de personnes qui les suit dans leurs moindres mouvements. A la sortie d'une séance d'entraînement nous approchons D.S. pour lui poser quelques questions sur le « management » de sa carrière sportive. Nous le sentons immédiatement gêné, à peine finit-il par concéder qu'il n'a pas « d'agent comme les autres athlètes », l'Etat s'occupant entièrement de la gestion de sa carrière. Nous insistons pour avoir plus de détails à quoi il répond : *« En fait si, j'ai un manager individuel, c'est juste qu'il est payé par l'Etat, comme moi je suis payé par l'Etat. Je ne le paie pas moi-même, c'est pour cela que j'ai dit que je n'avais pas d'agent comme les autres. »*

Réalisant que les athlètes ne fourniront pas de réponses explicites à nos questions, nous décidons de nous adresser au préparateur physique américain qui travaille avec les sportifs chinois depuis plusieurs années. Il se montre plus enclin à évoquer l'immixtion de l'Etat chinois dans le parcours professionnel de ses sportifs. Parmi les sportifs qu'il prépare se trouve L.X., premier athlète chinois à avoir été sacré champion olympique en athlétisme dans une épreuve généralement dominée par les afro-américains. Estimant que l'analyse de la carrière de L.X. serait riche en enseignements sur le contrôle des trajectoires sportives par le gouvernement chinois, nous focalisons, dès la première interview avec E.L. notre questionnement sur ce sportif. Au total, nous avons rencontré E.L. à six reprises, entre novembre 2011 et septembre 2012. Lors de notre première rencontre, il commence par décrire la structure mise en place par le gouvernement chinois et la fédération chinoise d'athlétisme au tour de la personne de L.X.

« Son entourage est composé de six à dix personnes, mais sa « garde rapprochée », c'est-à-dire, des individus qui voyagent tous le temps avec lui et qui prennent toutes les décisions le concernant ce sont quatre personnes plus moi-même: l'entraîneur, le manager, le masseur et l'interprète, tous employés de l'Etat. Avec ces quatre voyagent la plupart du temps deux à quatre représentants de l'Etat et/ou de la fédération nationale, un représentant de son équipementier sportif, plus un ou deux assistants et cette fois-ci deux journalistes de la télévision nationale sont également venus avec eux. »

En d'autres termes, l'athlète n'est jamais laissé seul, sa vie sociale est strictement contrôlée, il

lui est interdit d'avoir une petite –amie, pour effectuer la moindre manipulation sur L.X., le kinésithérapeute/préparateur physique doit en présenter les détails au manager assigné par l'Etat et obtenir son accord, ce qui peut sembler surprenant vu que le manager ne possède pas de formation médicale ou de préparateur physique. Les programmes d'entraînement façonnés par E.L. ont pour objectif de permettre à l'athlète de reconquérir une médaille d'or olympique et tout semblait aller dans ce sens jusqu'à trois semaines avant les Jeux Olympiques de Londres lorsque l'athlète commence à se plaindre d'une douleur au pied. Comme le suggèrent les médecins européens visités, la douleur est certainement causée par un changement récent de ses pointes de courses, les nouvelles pointes étant spécialement créées pour lui par son équipementier sportif.

Le géant américain compte bien rentabiliser ce nouveau produit et par conséquent, il est exclu que l'athlète puisse courir aux Jeux Olympiques (J.O.) dans d'autres pointes. A trois semaines du début des J.O., le fantôme de 2008 et J.O. de Pékin commence à hanter le groupe. En 2008, souffrant d'une blessure similaire, devant son public, L.X. a été éliminé dès le 1^{er} tour de qualification. Ne voyant pas d'amélioration, malgré les soins prodigués, E.L. suggère au manager de faire l'impasse sur les J.O., de laisser l'athlète se reposer pour mieux revenir l'année suivante. Ce dernier refuse catégoriquement, l'athlète ira aux J.O. et il informe le kiné qu'en guise de traitement de dernière minute un médecin chinois pratiquera deux injections de cortisone sur l'athlète, quelques jours avant les J.O. Le kinésithérapeute nous apprend également que depuis le début de la « crise », le manager, haut fonctionnaire de l'Etat, prend toutes les décisions concernant l'athlète occultant complètement les avis de l'entraîneur et du reste du groupe.

« Je les avais prévenu que s'ils commençaient des injections de cortisone trois jours avant la compétition cela fragilisera le tendon et mènera inévitablement à la rupture du tendon d'Achilles. Puis, bien sûr, pour moi, c'est aussi une question éthique, dites-moi, quel professionnel de la santé autorisera un sportif à participer à une compétition de haut niveau le lendemain d'une injection de stéroïdes dans le tendon ? »

C'est, d'après le manager, **dans l'intérêt de l'Etat** que l'athlète se présente dans son couloir pour le 1^{er} tour de qualification. Pourtant, cela semble être également dans l'intérêt du manager, d'où son insistance, car il attendait une promotion de haute importance. On lui avait promis qu'il sera nommé directeur du Centre Régional du Sport, l'endroit où vivent et s'entraînent de nombreux sportifs olympiques, y compris L.X., à condition, bien sûr que la participation de L.X. aux J.O. ne soit pas un échec total. Donc, pour le manager, l'athlète doit participer. Si son tendon d'Achilles lâche, les gens auront pitié de lui et l'échec ne sera pas absolu. Le kiné précise que tout le monde a reçu la consigne de ne pas évoquer la blessure avec qui que ce soit, l'athlète étant annoncé comme en parfaite santé, prêt à conquérir le titre olympique. Hélas, ce ne fut pas le cas, son tendon d'Achilles s'étant rompu quelques pas dans la course, comme l'avait prédit le préparateur physique.

« Après que cela soit arrivé, j'étais le premier à accompagner L.X. dans la chambre médicale du stade. Les médecins britanniques qui l'ont examiné n'ont pu que confirmer ce que je savais déjà, rupture totale du tendon d'Achilles. Ils nous également demandé si l'athlète était blessé au départ de la course et plus généralement quel type de traitement avait-il reçu dernièrement. Et alors que j'allais répondre à ces questions en racontant la vérité, le manager m'interrompt et dit aux médecins, ne l'écoutez pas, il ne sait pas de quoi il parle, puis se tourne vers moi et me dit que c'est maintenant une affaire qui ne me concerne pas et que je dois quitter la chambre. Alors je regarde L.X. et il dit en anglais que je peux rester. »

Si E.L. a pu rester aux côtés de L.X. dans la chambre médicale du stade, il a en revanche été interdit de l'hôpital londonien où L.X. a subi l'opération chirurgicale quelques jours plus tard. De nombreux médias chinois ayant été postés devant l'hôpital, le manager ne voulait pas prendre le risque que le kiné donne une version des événements en décalage avec la version officielle concoctée par le gouvernement. Toute communication avec le kiné a été rompue, alors que quelques semaines auparavant ils voyaient en lui le « Messie ».

« La seule personne qui a répondu à mes messages, non c'est même elle qui m'a contacté car elle avait besoin d'un service, c'est la **représentante de l'équipementier sportif**. Son message avait tout d'une menace même si je pense que l'anglais n'étant pas sa langue maternelle, elle ne s'est pas rendue compte de la gravité de ses propos. En gros elle m'a dit, que je devais accepter ma part de responsabilité dans l'affaire, que je devais arrêter de travailler avec les sportifs chinois et surtout que j'avais une famille et que je devais penser à elle. Sachant qu'elle est en contact quotidien avec les autres membres du groupe, je ne peux que conclure que ces propos traduisent également la position des autres. Enfin, j'ai tout de même pensé qu'après avoir passé des années à travailler ensemble, L.X. aurait pu, au moins, répondre à un de mes SMS, à moins qu'ils contrôlent son portable aussi. »

L'analyse de la trajectoire de L.X. met en exergue **la tangibilité du rapport entre l'Etat et le sportif. L'Etat-Agent représente et défend les « intérêts de l'Etat » lesquels lorsqu'ils coïncident avec ceux du sportif ne suscitent pas de polémique. Cependant, si leurs intérêts divergent, il convient de penser qu'aussi flou soit ce terme, c'est l'intérêt de l'Etat qui sera privilégié.**

Nous allons maintenant poser notre regard sur les différentes composantes du « métier » d'agent sportif à partir de la question suivante : que fait l'agent sportif ?

7.3 Le métier

7.3.1 Des tâches professionnelles multiples

Avant de poser notre regard sur les **différents profils d'agent sportif**, nous souhaitons insister sur le fait que les définitions, les analyses, les observations, les typologies de la présente partie ont été réalisées, dans une visée exploratoire, à partir de données essentiellement qualitatives. Les configurations analysées et la typologie proposée ne sont en aucun cas représentatives de l'ensemble des agents sportifs présents sur la totalité des marchés du travail sportif. L'approche typologique tout en présentant des « idéaux-types », c'est-à-dire des modèles schématisés d'agents sportifs dont l'étude fait ressortir le caractère récurrent et significatif du travail de l'agent sportif et des principales fonctions que celui-ci remplit dans l'exercice quotidien de son activité. Les profils abstraits qui suivent tout en correspondant à des réalités sociales observées lors de notre investigation, ne reposent pas sur des données quantitatives suffisantes qui attesteraient de la représentativité statistique des typologies exposées. Ils aspirent à préciser et à approfondir l'état actuel des connaissances de la profession d'agent sportif

Un des objectifs de cette thèse consiste à mettre en perspective les moyens qui permettent de rendre compte des « **champs** » de la profession d'agent sportif en tant que **tâches professionnelles associées à chacun d'entre eux, dans la division du travail, des inégalités de protection de ces champs contre les attaques de la compétition interprofessionnelles et des glissements de frontières entre eux**. S'intéresser aux tâches professionnelles accomplies par les individus exerçant une même activité professionnelle, qu'il s'agisse de leur activité principale ou leur activité complémentaire, revient à s'interroger sur **qui fait quoi, quand et comment au sein de ce groupe professionnel**.

S'inscrivant dans la suite des travaux d'Abbott (Abbott ;1988) exposés dans le chapitre III de cette thèse, notre démarche vise à démontrer en quoi les tâches professionnelles de l'agent sportif résultent tant de la compétition qui les anime que des forces extérieures à la profession comme variations de la demande, interventions politiques, changements techniques, conjonctures économiques et sociales ou autre changements conjoncturels. Par ailleurs, l'exposé des différentes tâches professionnelles accomplies par l'agent sportif permet de rendre compte du pouvoir inégal des professionnels à s'emparer des champs d'action et à les protéger des assauts de professions concurrentes. Nous observons un certain **monopole dans**

l'exécution des tâches professionnelles lequel est fondé, à la fois, sur : une compétence relationnelle et technique légitimée. Chaque tâche professionnelle repose sur la reconnaissance d'une compétence spécifique, c'est-à-dire un savoir légitimé et requis dans l'exercice de l'activité. L'agent sportif construit son identité professionnelle et sa carrière à partir des caractéristiques du travail qu'il effectue et non plus en fonction du statut de travail comme ça peut être le cas dans d'autres professions. **En dissociant la profession d'agent sportif des mégastructures sportives qui l'encerclent et en nous focalisant sur la relation qui lie les agents sportifs à leurs champs d'action et de compétence,** nous discernons mieux la **différenciation des profils d'agent sportif selon les contenus de travail, des savoirs et des compétences qu'ils mobilisent dans la pratique quotidienne de leur activité d'agent.**

7.3.2 Agent -conseiller

L'**agent-conseiller** semble être présent dans l'ensemble des activités sportives. **Son rôle principal consiste à guider le sportif dans les choix qu'il est amené à prendre au cours de sa carrière.** Il exerce généralement dans un horizon temporel court et limité à la réalisation d'une mission précise. **Son intervention n'a pas a priori pour vocation la valorisation de la carrière du sportif.** Le nombre de sportifs avec lesquels il travaille varie considérablement du fait qu'il ne représente que rarement les intérêts du sportif ou ceux des employeurs sportifs sur le moyen ou long terme, se contentant des **missions au coup par coup.** Il peut travailler pendant des années pour un nombre restreint de commanditaires ou fournir ses services de conseiller à de nombreux commanditaires de manière simultanée. Les agents-conseillers interrogés, pour s'auto-désigner, préfèrent utiliser le terme d'*impresario* afin de marquer leur différence avec les agents intermédiaires, qu'ils appellent des *managers*. Licencié ou exerçant sans posséder d'autorisation légale, l'agent-conseiller est un initié du monde sportif ce qui le rend légitime aux yeux du sportif. Lorsqu'il n'est pas un proche du sportif, parent, entraîneur, ou dirigeant sportif, il est souvent **recommandé au sportif par un coéquipier.** L'agent-conseiller assure rarement un suivi à long terme mais plutôt des missions ponctuelles. Il s'agit essentiellement des conseils offerts avant la signature d'un contrat alors que le sportif se trouve dans un dilemme. A titre d'exemple, nombreux footballeurs disent faire appel à un conseiller pour les aider à prendre « la bonne décision ». Le recours à l'agent-conseiller est également présent dans les sports à circuit comme l'athlétisme, la boxe, le golf ou le tennis. S'il n'est **pas l'agent « officiel » du sportif,** l'agent-conseiller fournit au sportif un supplément d'information que l'agent « officiel » n'est pas en mesure d'apporter. Dans ces cas-là, très souvent, il **travaille en collaboration avec l'agent « officiel » du sportif.** Ils mettent leurs compétences respectives en commun, pour constituer des ressources effectives qui leur permettront de maintenir un monopole dans l'accomplissement des tâches professionnelles.

Les tâches professionnelles effectuées par l'agent-conseiller, de par leur dimension consultative et immatérielle, demeurent difficiles à identifier et à analyser. Ainsi, c'est à partir du discours des interrogés qu'il de procéder à une reconstruction du travail de l'agent-conseiller. S'il revendique véhément son statut de conseiller, fortement valorisé au sein de la profession, il n'en demeure pas moins un **négociateur,** un décideur qui voit dans la revendication de ce statut l'assurance de la validation de son autorité et la justification des privilèges qui lui sont procurés par ce même statut.

Quant à la rémunération de l'agent-conseiller, nous observons une certaine hétérogénéité des modalités de sa rémunération. Certains sont rémunérés à la commission sur chaque intervention et conclusion de contrat, d'autres sous formes d'honoraires ou de salaires fixes déterminés au préalable, d'autres à la commission pour une série de missions limitées dans le temps, d'autres de manière plus continue dans un cadre salariale (conseiller officiel au sein d'un club).

7.3.3 Agent intermédiaire

L'**agent intermédiaire**, la catégorie la plus présente dans le sport professionnel, renvoie au rôle de médiateur occupé par l'agent dans le cadre d'une relation tripartite joueur-agent-club. Il intervient dans la **mise en relation entre, au moins, deux parties et représente les intérêts d'une d'entre elles**. L'activité de l'agent-intermédiaire consiste à **mettre en relation des sportifs et leurs employeurs potentiels, ainsi qu'à négocier les termes de cette relation contractuelle**. Ces deux aspects de l'activité de travail ne doivent pas *a priori* être envisagés séparément car ils sont assumés par le même individu bien qu'ils correspondent à des séquences temporelles distinctes et impliquent des compétences, des savoir-faire, des intervenants et des enjeux différents. Contrairement à l'intermédiaire artistique, par exemple, et notamment le directeur de casting qui ne négocie pas les contrats de travail des acteurs choisis, l'intermédiaire sportif se distingue par son engagement quasi automatique dans ces deux dimensions de son activité.

Le contrat liant les différentes parties peut être écrit, sous forme d'un contrat de médiation, ou tacite, reposant essentiellement sur l'engagement oral des principaux intéressés. Les responsables politiques et sportifs s'attachent vivement à limiter le rôle de l'agent sportif à celui d'un intermédiaire. Il est présent dans l'ensemble des sports. **Le rôle de l'agent sportif-intermédiaire ne s'arrête donc pas à la simple mise en relation des différentes parties. Il est un entremetteur, un intercesseur, un chasseur de tête, un impresario.** Ainsi, l'agent intermédiaire se construit par les infinités d'intéressement qu'il développe et la fonction d'intermédiation qu'il accomplit.

Le travail d'intermédiation commence dès lors qu'un contrat de travail est établi ou négocié par un intermédiaire rémunéré. L'intermédiation peut correspondre à un **mandat ponctuel dans le cadre d'une mission isolée ou se traduire par une relation de moyen ou long terme entre le sportif et son représentant**. Les modalités de l'exercice de l'activité varient considérablement selon qu'il s'agisse de la simple négociation contractuelle occasionnelle ou de l'accompagnement assidu de l'ensemble d'une carrière sportive et de la gestion de tous les aspects de celle-ci. L'agent intermédiaire exerce sur un marché de travail caractérisé par des missions s'inscrivant dans une temporalité fixe et déterminée à l'avance. Les entretiens réalisés suggèrent que les agents intermédiaires construisent leur carrière en se projetant dans les perspectives à moyen et long terme à partir d'une prise en considération des missions courtes et successives qu'ils reconstituent dans une suite d'événements marquant la trajectoire individuelle et censée valoriser l'agent sportif et participer au développement de sa carrière. Le travail d'intermédiaire lorsqu'il est confiné à un événement sportif ou à une négociation contractuelle se concentre, à chaque nouvel événement et à chaque nouvelle négociation sur la promotion et l'élaboration d'un seul produit et d'une manière unique. Cette approche est en opposition avec celle qui consiste à **focaliser l'intermédiation sur le sportif lui-même, c'est-à-dire sur la construction de sa carrière et sur la consolidation de sa valeur marchande**. Ainsi, la carrière de l'agent sportif intermédiaire et *de facto* celle du sportif se présentent comme le résultat d'une série de missions ou de produits successifs plus ou moins réussis.

En contrepartie de ses services, l'agent intermédiaire perçoit une rémunération, habituellement une commission calculée selon un pourcentage du montant de transfert réalisé ou un pourcentage des revenus du sportif, laquelle est le plus souvent versée par l'employeur du sportif plutôt que par le sportif lui-même. La commission des individus détenteurs d'une licence d'agent sportif étant plafonnée à 10 %, celle des agents informels est librement déterminée dans le cadre des négociations contractuelles.

Les entretiens réalisés mettent en évidence un cumul d'activités dans un même secteur sportif, et nous observons chez seulement un interrogé une spécialisation sur la seule activité d'intermédiation. Dans ce cas précis, ce sont les assistants de l'agent en question qui gèrent

les autres aspects de la carrière de ses clients. Ainsi, l'agent sportif-intermédiaire semble illustrer les postures d'agent sportif les plus répandues. C'est dans l'exercice de l'activité d'intermédiation que se forment les conditions de la **fabrication de l'habitus professionnel**.

7.3.4 Agent organisateur/promoteur

L'**agent organisateur** se distingue par son implication dans l'organisation d'événements ou de compétitions sportifs. L'agent sportif est sollicité par les directeurs sportifs afin de participer à la création d'un événement sportif et notamment lorsque celui-ci dispose d'importants réseaux relationnels. L'analyse de cette figure d'intermédiaire, ne peut être lue sans considérer la manière dont s'articulent les situations d'interaction entre les différentes activités d'agent sportif. Si chaque idéal type d'agent sportif réunit une série de traits qui donnent à voir une manière spécifique d'investir la fonction, les traits qui caractérisent l'agent organisateur se présentent comme le prolongement de la figure d'agent intermédiaire. C'est en raison de son activité d'intermédiaire qu'un agent sportif acquiert des compétences spécifiques qui lui permettent d'accomplir des tâches organisationnelles performantes. La gestion réussie d'un événement sportif reposant, en grande partie, sur une « économie des liens », les dirigeants sportifs confient l'exécution de ces tâches à des agents sportifs qui bénéficient d'une expérience significative dans la gestion « affective » des relations fondées sur les affinités relationnelles et les intérêts personnels.

Très souvent, l'agent sportif accepte d'organiser un événement sportif sur la simple présentation d'un projet dont le contenu est rarement spécifié. La première étape de son travail consiste à transformer la demande vague, formulée par les décideurs sportifs, en un projet concret, précis, détaillé et rapidement opérationnel. Il doit ensuite élaborer un programme qui articule le projet de manifestation sportive et le projet de communication et de promotion autour de l'événement. Pour l'agent sportif, il s'agit de réunir un ensemble de sportifs de haut niveau, parmi lesquels certains de ses clients, sous une même bannière et ce en dépit de la concurrence qui existe entre eux. Par ailleurs, nous observons un glissement positionnel de l'agent organisateur dans la mesure où celui-ci est amené à négocier les termes de la participation des différents sportifs à l'événement au cours des pourparlers avec ses collègues agents sportifs. L'agent organisateur joue ainsi un rôle crucial dans la circulation et la qualité de l'information **une de ses principales fonctions étant de faciliter les transactions. La structure qui emploie l'agent organisateur attend de lui qu'il contribue à abaisser les coûts de ces transactions notamment en réduisant les délais de négociation et en parvenant à des accords relatifs à la participation des sportifs à l'événement qui assurent la satisfaction des intérêts de toutes les parties en présence.** L'organisateur doit réussir à **concilier et harmoniser des intérêts potentiellement divergents en évitant qu'un rapport de forces** s'installe. Le degré élevé de l'interconnaissance entre agents sportifs, sportifs, dirigeants sportifs et journalistes, permet de réduire les dépenses liées à circulation de l'information, à réaliser des économies d'échelle et donc de baisser les coûts d'organisation.

L'agent organisateur est présent dans la plupart des disciplines sportives et plus particulièrement dans l'athlétisme, le cyclisme, la boxe et le football. Dans l'athlétisme, l'implication des agents sportifs dans l'organisation des meetings n'est pas sans poser problème. Elle soulève la question d'un relatif pouvoir de monopole que quelques agents organisateurs peuvent acquérir sur certains segments de marché. Ainsi, en France, un seul agent, par ailleurs organisateur de la plupart des meetings internationaux en France, représente les intérêts d'environ 75% des athlètes français de haut niveau. L'agent en question était, dès le début des années 1980, un des premiers agents sportifs à exercer l'activité en Europe. Cette précoce entrée dans la profession alors que le marché se trouvait en plein développement lui a permis de participer à la structuration du même marché. L'état du champ professionnel au moment où se fait l'entrée dans le métier détermine les trajectoires individuelles ultérieures. Au moment où cet agent s'installe sur le marché de l'athlétisme

professionnel, la concurrence y est faible, essentiellement internationale, le pouvoir des fédérations sportives est remis en cause et les athlètes de haut niveau à la recherche d'un représentant sont nombreux. Profitant de cette conjoncture, l'agent en question a rapidement réussi à monopoliser la confiance du marché. Cette situation de monopole représente une aubaine pour l'agent en question qui s'efforce à adopter des comportements rationnels en vue de la sauvegarde de sa position dominante. Les athlètes rencontrés dans le cadre de notre investigation dénoncent les pratiques de cet agent qu'ils accusent unanimement « d'abus de position dominante » et de « pratiques illicites ».

Selon leurs dires, si un athlète de haut niveau français ne collabore pas avec l'agent en question, ce dernier se charge « de lui fermer les portes de tous les meetings qu'il organise », à moins qu'il y ait une telle demande pour l'athlète en question qu'elle dépasse le manque à gagner de l'agent organisateur. Ainsi, il ne peut pas refuser un couloir à un athlète dont les performances dépassent celles des autres engagés, à moins de prétexter un désaccord financier sur le montant du cachet demandé par l'athlète pour sa participation. En revanche, lorsque les performances sportives de l'athlète le placent à peine au même niveau que le reste des concurrents, l'agent organisateur peut facilement justifier son refus de lui accorder un couloir. De même, si l'agent organisateur est rémunéré par la structure organisatrice de l'événement sportif pour son travail d'organisation événementielle, il perçoit également une commission pour la participation de ses athlètes au meeting. L'influence de l'agent organisateur est telle qu'il détient non seulement un quasi-monopole du travail d'intermédiation dans l'athlétisme mais également celui de placement des athlètes dans les meetings dont il est l'organisateur. S'agissant du placement des athlètes, l'agent organisateur semble privilégier ses athlètes ainsi que ceux dont les intérêts sont représentés par des agents sportifs avec lesquels il entretient des relations basées sur une convergence des intérêts réciproques. Les relations d'interdépendance opèrent sur les différents versants dont l'agent sportif est la cheville ouvrière.

Dans la boxe, par exemple, l'agent organisateur n'est pas vraiment responsable de la logistique de l'organisation des combats. Son rôle consiste essentiellement à assurer la promotion de l'événement et à préparer les boxeurs à aborder le combat dans les meilleures conditions.

Les impératifs économiques de rentabilité, de restrictions de coûts et d'optimisation des ressources allouées amènent les structures organisatrices d'événements sportifs à faire appel à des agents sportifs dont les compétences spécifiques et les réseaux relationnels sont autant d'atouts qui garantissent une plus grande efficacité dans la gestion et l'organisation des événements sportifs.

7.3.5 Agent porte-parole

La **promotion de l'image du sportif** peut être assurée par son agent « officiel » ou être confiée à un **professionnel de communication**. Dans les faits, très peu de sportifs professionnels s'adressent à des attachés de presse indépendants. Cette démarche repose sur des attentes précises formulées dans des situations spécifiques. Très souvent, il s'agit de mettre en place une **communication de crise lorsque l'image du sportif** s'est brusquement dégradée suite aux événements particuliers portés à la connaissance du public comme affaire de dopage, scandale de mœurs ou autres conflits impliquant le sportif.

L'agent porte-parole s'occupe essentiellement de la promotion de l'image du sportif et de la gestion des relations publiques et médiatiques. Dans les disciplines sportives où les transferts n'existent pas, le porte-parole est amené à consacrer la **majorité de son temps à la gestion de l'image du sportif**. Ceci peut également être vrai pour les sports « à transferts » comme le football, le rugby ou le basketball. L'agent sportif opère sur un marché qui fonctionne à l'économie par projets limités dans le temps, ainsi en dehors des périodes de transfert il peut être amené à consacrer l'essentiel de son temps à la promotion de l'image du

sportif. L'optimisation de l'image du sportif est en phase de devenir un élément essentiel de la relation agent-joueur. Cet aspect de l'activité d'agent sportif est particulièrement pertinent dans l'accompagnement des sportifs professionnels évoluant au plus haut niveau national et international. Plus d'un tiers des revenus des sportifs de haut niveau provenant des contrats publicitaires ou de sponsoring, ils se doivent de « cultiver » leur image, synonyme de revenus supplémentaires.

L'agent porte-parole **travaille activement au développement des relations presse qui sont essentielles à la promotion de l'image du sportif** car elles permettent d'instaurer une relation de confiance, d'estime et d'échange entre le sportif, l'agent sportif et les journalistes qui sont les vecteurs les plus significatifs de transmission de l'information aux différents publics. Des relations d'interdépendance ont été observées entre les agents sportifs et les journalistes. Cette interdépendance repose sur les intérêts combinés qui les unissent et façonnent les arrangements qui caractérisent ce type de relations. Il existe entre ces acteurs des arrangements socialement construits et organisés sous forme de stratégies variées pour aboutir à des échanges de capital symbolique et spécifique. Concrètement, l'agent sportif est un **informateur qui renseigne le journaliste sur le milieu sportif de l'intérieur en lui fournissant des informations spécifiques**, susceptibles d'intéresser le grand public. En contrepartie, le journaliste s'engage à promouvoir, à travers ses articles, une image positive des sportifs représentés par l'agent informateur. Ces liens privilégiés se construisent sur la croyance en l'intérêt commun de se rendre mutuellement service.

Une analyse plus approfondie de la figure d'agent porte-parole permettrait d'illustrer davantage les liens d'interdépendance entre le sport et les médias, l'un étant vital à la survie de l'autre.

7.3.6 Agent gestionnaire de patrimoine

Au-delà de son implication dans la gestion de la carrière sportive des individus qu'il représente, **l'agent sportif s'investit parfois dans la gestion du patrimoine de ses clients**. Lorsque la relation joueur-agent est fondée sur la **confiance** que le sportif place dans son agent, le sportif peut lui confier la gestion de son patrimoine. Il est rare que l'agent sportif dispose de **compétences suffisantes** pour s'occuper personnellement de certains aspects de cette gestion. **Par conséquent, il préfère s'adresser à des professionnels en conseil et en gestion de patrimoine**. Les agents interrogés disent travailler en collaboration avec des cabinets spécialisés dans ce type de services. Concrètement, c'est avec l'agent sportif que les gestionnaires de patrimoine définissent des stratégies de placements et de gestion des biens du sportif. Alors que le sportif intervient très peu dans le processus de mise en place des stratégies globales à adopter, il participe activement à la sélection des placements que le gestionnaire effectuera en son nom. **L'agent sportif oriente les choix de son client en lui exposant les principales caractéristiques des placements proposés, notamment en termes de risques, de fiscalité et de performances des produits sélectionnés**.

L'agent sportif perçoit rarement une rémunération distincte pour sa fonction de conseiller en gestion de patrimoine, cette fonction étant intégrée à son éventail d'activités. En revanche, il n'est pas rare de voir l'agent sportif et le sportif investir conjointement dans des projets en lien avec le sport comme, par exemple, l'ouverture d'une école de football ou de tennis.

Dans cette configuration, le rôle principal de l'agent sportif consiste à aider le sportif professionnel à préparer efficacement sa retraite sportive en s'assurant qu'au moins une partie des gains réalisés par le sportif au cours de sa carrière soit investie dans les placements financiers rentables. Hélas, nombreux sont les sportifs professionnels qui en l'absence de conseils en gestion de patrimoine pendant leur carrière sportive se retrouvent dans une **situation financière précaire une fois leur carrière terminée**.

7.3.7 Agent avocat

Compte tenu du montant élevé de certaines commissions, le sportif peut préférer s'adresser à un **avocat** pour l'aider à **négoier ses contrats professionnels**. Le recours à un avocat est présent dans l'ensemble des activités sportives. Les sportifs disent préférer travailler avec un avocat dans la mesure où ses **compétences** s'imposent comme une **garantie de légitimité**. Les sportifs insistent également sur l'éthique, d'après eux irréprochable, des avocats lesquels contrairement aux agents sportifs sont très peu exposés à des situations où ils représenteraient à la fois les intérêts du sportif et du club.

Par ailleurs, de nombreuses fédérations sportives accordent à l'avocat **le droit d'exercer l'activité d'agent sportif sans avoir besoin de licence ou d'agrément spécifique**. Autrement dit, il est difficile d'estimer avec précision le nombre d'avocats qui assurent les services d'agent sportif. Parmi les tâches professionnelles assumées par l'agent sportif, nous retrouvons fréquemment des **prestations de négociation contractuelle et de conseil juridique qui relèvent habituellement du champ d'intervention de l'avocat**. De même, il n'est pas rare de voir les agents sportifs, et notamment d'anciens sportifs, « sous-traiter » à des avocats ces tâches dès lors qu'ils estiment ne pas être compétents pour garantir à leurs clients ce type de prestations. Le **système dérogatoire** dont bénéficie l'avocat dans certaines disciplines sportives ou dans certains pays est justifié au regard de la fine frontière entre les **prestations de courtage**, qui consistent exclusivement à mettre en relation un sportif et son futur employeur, et les **prestations de mandat**, qui impliquent généralement la négociation des termes du contrat de travail unissant ces deux parties. De ce fait, la F.I.B.A. et la F.I.F.A. prévoient dans leurs règlements respectifs l'exclusion des avocats du régime de la licence obligatoire.

De nombreux acteurs du monde sportif s'accordent pour dire que, d'une part, l'exercice de **l'activité d'agent sportif par l'avocat est rendu légitime grâce à leurs compétences juridiques et que cette situation contribue à une certaine moralisation**, tant recherchée, de la profession, d'autre part. Cependant, le statut particulier dont bénéficie l'avocat est loin de faire l'unanimité. L'exemption concédée à l'avocat dans les réglementations internationales s'avère discriminatoire à l'égard des agents sportifs qui sont soumis à l'obligation de licence. Par ailleurs, le **régime dérogatoire accordé à l'avocat lui permet d'échapper au contrôle de son activité par les instances sportives**.

En outre, il convient de souligner l'absence d'harmonisation sur le statut des avocats entre les États et les différentes instances sportives. Ainsi certains pays, comme la France 229 interdisent aux avocats d'exercer quelconque activité commerciale et donc celle d'agent sportif alors que d'autres, à l'instar du Portugal, exigent des avocats de disposer d'une licence pour pouvoir exercer l'activité d'agent sportif.

S'agissant de l'exercice de l'activité d'agent sportif par des avocats, **trois cas de figure** ont été observés. En application de réglementations spécifiques, l'exercice de l'activité d'agent sportif par des avocats est soumis à la **détention d'une licence ou autre forme d'autorisation légale**. L'exercice de l'activité d'agent sportif est interdit aux avocats pour cause **d'incompatibilité entre la profession d'avocat et celle d'agent sportif**. En l'absence de réglementations exigeant des avocats la possession d'une licence, ou en application de réglementations prévoyant une dispense particulière à leur égard, ils sont **autorisés** à exercer l'activité d'agent sportif.

L'obligation faite à l'avocat de posséder une licence ou une autorisation légale pour pouvoir exercer l'activité d'agent sportif soulève également la question de la compatibilité entre les règles particulières d'exercice et de contrôle de la profession d'agent sportif et les règles particulières d'exercice et de contrôle de la profession d'avocat. Se pose la question de savoir comment concilier l'exercice simultané de ces deux professions et accepter qu'en cas de faute commise dans la gestion de son activité d'agent sportif, l'avocat relève du pouvoir disciplinaire de l'instance sportive compétent alors qu'il est également subordonné au pouvoir

réglementaire de son ordre professionnel. Par ailleurs, obliger un avocat à communiquer à l'instance sportive compétente les mandats signés avec des sportifs ou des clubs peut s'avérer en contradiction avec les principes déontologiques auxquels est soumis l'agent sportif, particulièrement en matière de secret professionnel.

Certains agents sportifs-avocats rencontrés au cours de l'investigation estiment que si un plus grand nombre d'avocats s'engageaient dans l'exercice de l'activité d'agent sportif, les sportifs se détourneraient des autres profils d'agents sportifs pour être finalement représentés exclusivement par des avocats. A une logique de compétence viendrait s'ajouter celle de rentabilité dans la mesure où, l'avocat est généralement rémunéré à l'heure contrairement à l'agent sportif non avocat qui lui est rémunéré à la commission qui correspond à environ 10% du montant total du contrat négocié.

Chacune de ces catégories, en dehors des cadres spécifiques définis par les législateurs nationaux ou instances sportives, renvoie à des situations spécifiques dont il est toutefois possible de mettre en évidence les tendances les plus courantes. Evidemment, ces catégories ne sont pas exclusives et un **agent peut remplir plusieurs fonctions à la fois**. L'intérêt de la catégorisation précédente réside dans la mise en lumière des **différentes fonctions que l'agent sportif est amené à occuper dans l'exercice de ses activités**.

En résumé, **la définition de l'agent sportif, donnée par la structure sportive est celle d'un intermédiaire régulateur économique et dont le rôle principal est de modérer l'asymétrie informationnelle qui peut exister dans le cadre d'une confrontation directe et effective entre l'offre et la demande. Son existence ne saurait être justifiée en dehors de la relation tripartite joueur-agent-acheteur (club ou autre entité commerciale)**. Toutefois, tout en tenant compte de la réalité sociale dans laquelle exerce l'agent sportif et des conditions qui amènent ce dernier à adapter son activité aux besoins spécifiques de ses clients, il convient de proposer une définition de l'agent sportif capable d'illustrer l'ensemble des différentes figures de l'agent. La typologie des agents sportifs présentée dans cette thèse relève d'une démarche exploratoire qui n'a pas pour vocation de rendre compte de la représentativité des différentes figures analysées. Il s'agit là de la synthèse d'une longue investigation portant sur une catégorie de professionnels très peu étudiée jusque-là, pour laquelle la bibliographie, donc les éléments de comparaison, sont quasiment inexistantes. Notre objectif était de faire émerger les différentes logiques, dispositions et modalités du travail de l'agent sportif tout en formulant des hypothèses quant à leurs différentes classifications en modèles idéal-typiques.

7.4 L'agent sportif et le poids de la question éthique

7.4.1 Des problèmes éthiques posés par une profession « mal-aimée

»

Ce que l'on sous-entend sous le terme générique d'«agent sportif» renvoie à un ensemble de représentations, discours, d'images et d'affaires chacun porteur d'enjeux complexes et multiples qui participent à la construction du mythe de l'agent sportif. Ce dernier fascine et agace à la fois, s'attirant un éventail suffisamment diversifié d'accusations, critiques ou autres condamnations qui contribuent à entretenir le mystère qui l'entoure. Se pose avant tout la question de savoir **qui est l'agent sportif ?**

Au cours du processus de professionnalisation du sport, l'intervention des intermédiaires dans l'organisation et la gestion des naissantes organisations sportives ne suscite pas de protestations dans la mesure où leur apport, la rémunération et donc la professionnalisation des sportifs étaient perçus comme une solution et non un problème. En revanche, **l'arrivée**

des fonds financiers et la possibilité de transferts intra clubs, à partir des années 1930, produiront l'effet inverse. **L'évolution du statut de l'athlète,** suite à une plus grande flexibilité des transferts, et la **professionnalisation des sports individuels,** rendent **légitime sinon inévitable le recours des athlètes aux intermédiaires.**

Les problèmes éthiques se posent dès lors que les actions individuelles exercent un impact positif ou négatif sur les autres. Les dérives éthiques observées dans l'exercice de la profession d'agent sportif ne sont pas l'oeuvre exclusive des agents sportifs, dans la mesure où elles sous-entendent une complicité entre différents acteurs. La profession d'agent sportif s'est constituée comme un système organisé de croyances et de pratiques dont certaines sont révélatrices d'agissement contraires à l'éthique sportive telle qu'elle est définie par la gouvernance sportive. Les **préoccupations éthiques** proviennent essentiellement des formes de déviance constatées dans le fonctionnement du marché des transferts. Avant d'explorer quelques aspects que revêt la question éthique, il convient de présenter de manière schématique les dysfonctionnements le plus courants liés au marché des transferts.

- Des problèmes causés par la **double représentation et des situations de conflits d'intérêts**
- Des problèmes en matière de **protection des sportifs, notamment les problèmes liés au manque de transparence à l'égard du sportif lors des négociations menées par l'agent sportif.**

- Des problèmes en matière de « **traite** » et **d'exploitation à des fins économiques de jeunes sportifs originaires des pays en développement** et parfois même de jeunes sportifs évoluant dans les championnats amateurs des pays membres de l'Union Européenne.

- Des problèmes en matière de **protection des mineurs,** en particulier la prospection directe visant les parents des mineurs.

- Des problèmes en matière **d'activités financières illégales,** en particulier dans le cadre des transactions réalisées à l'occasion des transferts de sportifs.

La nature des problèmes éthiques soulevés par les opérations de placement dans le sport professionnel invite des solutions qui relèvent de l'ordre public. Les fédérations sportives ne semblent pas disposer de suffisamment de ressources pour pouvoir lutter contre ces pratiques ou pour sanctionner efficacement les atteintes à l'ordre public, en particulier en matière de criminalité financière et de traite des sportifs. Toutefois, plusieurs initiatives récentes émanant des fédérations sportives telles que la création de systèmes de licences pour les clubs professionnels ou l'implémentation du Transfer Matching System contribueront certainement, à long terme, à renforcer le contrôle et la transparence des flux financiers dans le sport. Nous allons maintenant poser notre regard sur l'éthique de l'agent sportif dans le football.

7.4.2 L'éthique normative imposée par les instances sportives. L'exemple de football

Le terme d'agent sportif s'impose avec les premières réglementations officielles, mises en place à la fois par les pouvoirs politiques et les instances sportives qui le préfèrent à ses nombreux synonymes. La multiplicité des appellations utilisées, allant d'intermédiaire au manager en passant par impresario ou encore conseiller, révèle, d'une part, la méfiance et le manque d'estime que suscite l'activité et le flou juridique qui l'entoure, d'autre part. .

La figure d'agent sportif est présente dans le football depuis la création des premières compétitions et transferts entre clubs. Sa visibilité était très limitée, et son rôle réduit à celui d'un sage conseiller à qui on demandait d'intervenir dans des situations délicates. Dans ce contexte, nous pouvons même parler d'une certaine **professionnalisation du métier d'agent sportif.** Le passage du terme **métier à celui de la profession** sous-entend une stricte définition et réglementation des rôles, des devoirs et des responsabilités de l'individu exerçant le métier en question ce que vont apporter les premières législations. Le terme profession, comme nous l'avons déjà souligné, semble garder ici sa signification ancienne, celle qui renvoie à un nombre très restreint de métiers considérés comme prestigieux et exigeant des

compétences humaines hors normes. L'intermédiaire sportif devient une **profession avec la prise en considération par les autorités compétentes**, par le biais de réglementations le concernant, des activités exercées par ce dernier. C'est la **reconnaissance sociale des activités de l'intermédiaire qui officialise la profession d'agent sportif**.

La préoccupation éthique apparaît clairement dès les premières interventions dans la gestion et la régulation de l'activité. A l'instar de Marc Aurèle, qui face aux spéculations financières des lanistes répond par la norme, les instances compétentes et notamment la FIFA, alertées par les flux financiers générés par les transferts, se voient obligées d'imposer à l'agent sportif moderne un **encadrement spécifique**. La vaste réglementation qui se met progressivement en place autour de la personne d'agent sportif, avec en toile de fond la défense de l'image du sport, jugée fortement ternie par quelques agents « peu scrupuleux », s'apparente à une éthique de la responsabilisation (professionnelle) qui occulte, à peine, une réelle volonté de déresponsabilisation de la part des instances internationales. Toutefois, la responsabilisation de l'agent sportif ne peut se faire sans un sentiment de solidarité, sans l'idée d'appartenir à une communauté unie.

7.4.3 L'incertitude de l'exigence éthique. Code de déontologie, morale, éthique ?

Le **code de déontologie**, élément constitutif et incontournable de la profession, est conçu comme une **énumération des règles qui régissent son fonctionnement tout en dictant la conduite à adopter par l'agent dans l'exercice de ses activités professionnelles**. Le code figure dans la partie annexe de la réglementation FIFA et s'inspire de l'ensemble des droits et des devoirs des agents stipulés par celle-ci, pour dessiner *in fine* l'esquisse d'une éthique de l'agent sportif. Dans cette perspective, l'éthique de l'agent se borne à s'accommoder de quelques grandes valeurs morales « normatisées » et dans lesquelles le code puise ses sources. Guide du bien et du mal, la morale, par sa classification des « bonnes » et « mauvaises » valeurs, sous forme de code de déontologie, éclipse la profonde crise des fondements de l'éthique. Piliers de cette éthique de la responsabilité professionnelle, la conscience (professionnelle), la sincérité, le respect, la transparence ou encore l'objectivité érigent le code déontologique sous **forme dyadique autorisé-interdit** et la morale sous **forme dyadique bien-mal**, allant jusqu'à effacer leur antagonisme. Si l'agent perçoit le code déontologique comme une énumération de ce qui lui est permis ou non permis, il voit dans la morale une opportunité pour la gouvernance de porter sur lui des jugements catégoriques. Ainsi, s'il ne peut pas être un agent responsable, il est obligatoirement un agent coupable.

« Cette question éthique que l'on nous rabâche sans cesse, à force d'être brandie au moindre incident, commence à nous exaspérer. A lire la presse ou à écouter les hommes politiques et parfois même les présidents des clubs sportifs, à côté de nous, même Pablo Escobar serait un ange. Le soi-disant code de déontologie auquel on veut nous soumettre, n'est rien d'autre qu'une liste des choses à faire ou à ne pas faire. Vous me direz c'est le principe de ce type de réglementations. On sent bien, à travers ce code, que l'objectif non affiché, bien-sûr, de la FIFA est de montrer une fois de plus de doigt l'agent sportif. Pensez-vous que les dirigeants de la FIFA ou de l'UEFA soient soumis à un code de déontologie ? J'en doute fort. De toute façon, en cas de conflits avec les joueurs ou les présidents de club, c'est toujours l'agent qui est désigné comme le coupable idéal. Et pourquoi n'y a-t-il pas de code de déontologie pour les présidents de club qui financent les transferts ? Nous ne pouvons rien faire pour changer cette image négative de l'agent sportif. Alors, on se contente de faire notre bulot. Moi, je veux bien être responsable, mais qu'on m'en donne les moyens. » 230

L'éthique de la responsabilité repose également sur la licence et le mandat, en tant que certificats officiels d'autorisation légale d'exercer l'activité. Imposés par les décideurs politiques et sportifs, licences et mandats illustrent les premières marques d'une division

morale du travail, à savoir, une répartition des différentes attentes et fonctions morales entre plusieurs catégories d'individus présents dans le sport. Ceux qui disposent de la licence se voient légalement reconnaître le droit d'accomplir certaines tâches, au nom du sportif, auquel ils sont liés par un mandat. Le mandat précise non seulement la nature de la relation liant les parties impliquées mais, il est également, dans la plupart des transferts réalisés, la seule trace écrite et légale du lien qui unit ces parties. Il constitue, à priori, la preuve d'une délimitation des fonctions sociales et éthiques, établissant des limites entre les domaines d'agissements et répartissant, enfin, des pouvoirs et des responsabilités des acteurs sur ces domaines. **La signature du mandat par les footballeurs, dont l'agent représente les intérêts, et la présentation de l'ensemble des mandats par ce dernier aux services juridiques de la fédération sportive compétente, se révèlent extrêmement importants dans la mesure où ils lui assurent une garantie de protection juridique, en cas de conflits avec les joueurs en question.**

Cependant, cette éthique de responsabilité s'applique, par conséquent, exclusivement aux agents qui sont en possession, d'une part, d'un droit d'exercer par le biais de la licence et, d'autre part, d'un mandat répertorié pour chaque footballeur qu'ils représentent. Toutefois, les investigations menées auprès des agents sportifs montrent que certains d'entre eux exercent l'activité en l'absence de licence officielle et/ou de mandats. Bien entendu, chaque profession envisage, de manière plus ou moins relativiste, certains types de responsabilités et de fonctions, et ces situations soulèvent la question d'une contestation répandue des deux éléments essentiels de la légitimité de la profession que sont le mandat et la licence. A cela, il faut ajouter une contestation de la part de ces « agents fantômes », de la compétence exclusive accordée à la fédération sportive compétente et aux pouvoirs publics en matière de réglementation de l'activité.

7.4.4 La formation éthique de l'agent sportif

Le constat précédent nous amène à délaisser l'éthique de la responsabilité professionnelle et à considérer la question éthique à partir d'une éthique de la conscience morale individuelle. Dans l'approche fonctionnaliste qui est celle adoptée par les instances sportives, la morale se présente comme une morale collective se situant au niveau de la capacité individuelle à prendre la bonne ou la mauvaise décision, autrement dit à suivre le code déontologique ou à s'en écarter. L'éthique ou plus précisément, l'éthique de la responsabilité est indissociable de la morale et nous pourrions utiliser les deux termes indifféremment l'un de l'autre dans la mesure où l'éthique de la responsabilité correspond, en réalité, à une morale imposée qui est rendue, légitime et officielle, par l'intervention politique.

Ce processus rend l'expérience éthique particulièrement rigide et lui enlève sa dimension subjective suggérant qu'il ne peut y avoir de contribution individuelle à la réflexion éthique. Se pose ici la question de l'autonomie morale aussi bien pour les agents licenciés que pour les agents non licenciés. Il semble que nous puissions mieux saisir l'ampleur de cette question et la nature même de l'éthique de l'agent sportif à partir d'une analyse de la manière dont se présente le principe de la conscience morale individuelle chez les agents sportifs. Ce principe s'impose à l'agent sportif au fur et à mesure qu'il construit sa carrière. Il convient de penser que moins les individus passent de temps à remplir les exigences d'une carrière formelle, plus ils sont enclins à chercher des moyens qui ne soient ni structurellement organisés ni légalement définis pour franchir les échelons. **La conscience morale individuelle apparaît chez l'agent sportif formel ou informel, avec la conviction qu'il ne peut exister en dehors de la relation tripartite joueur-agent-club.** Ce constat l'oblige inévitablement à procéder à un auto-examen moral pour déceler ce qui peut le rendre attractif auprès de ses clients potentiels. En dehors d'un discours teinté d'une forme d'éthique qui se voudrait universelle et répondrait aux attentes des groupes qu'il souhaite séduire, l'agent sportif bâtit sa carrière sur le principe de la réputation. Cette approche encourage parfois non seulement le primat de

l'intérêt personnel sur l'obligation morale, mais également le développement d'une éthique fondée sur l'accumulation des richesses où les termes et les contours de la négociation des montants de transferts violent les grands principes éthiques généralement partagés par l'ensemble des acteurs. Les agents justifient ces déviations éthiques par la fragilité de leur statut, suspendu au bon vouloir des sportifs qui n'hésitent pas à changer d'agent ou à en solliciter plusieurs à la fois si le résultat attendu n'est pas à la hauteur de leurs attentes. **L'incertitude professionnelle renforce le rôle de la réputation dans la construction de la carrière.**

Les sportifs avouent choisir leur agent en fonction de critères particuliers. Outre les traits qui déterminent spécifiquement la position sociale d'un agent comme la qualité et la réussite des sportifs qu'il représente, une série de valeurs et de principes participent à la fabrication de sa carrière. **Le principe de la réputation**, essentiel à cette fabrication, est accompagné des **valeurs de rumeur, de confiance, d'honneur et de respect**. Ces valeurs se substituent aux **compétences techniques** des positions formelles. **La rumeur** qui est généralement considérée de manière péjorative, tout en étant porteuse de stigmatisations hâtives, prend ici **une dimension valorisante**. Les rumeurs qui entourent l'agent fascinent et lui apportent une certaine légitimité professionnelle. **La confiance**, quant à elle, **procède essentiellement de la valeur que le mandant, footballeur ou club, accorde à la réputation de l'agent**. Toutefois, certains mandants sont liés à l'agent par des **liens personnels**, ce qui facilite l'établissement d'une confiance, parfois absolue. L'honneur se présente comme la principale caractéristique d'une éthique personnelle et renvoie au sentiment profond du devoir, selon une conception qui est propre à l'agent ou au groupe au sein duquel il évolue. Le respect apparaît dans la relation tripartite comme l'effort et l'engagement pris par chaque acteur de ne pas porter délibérément atteinte ni aux sentiments ni aux intérêts d'autrui.

Du fait de la mobilité des acteurs, **le choix initial de l'agent se fait essentiellement à partir des informations subjectives** dont dispose le mandant. L'émergence de la conscience morale individuelle s'exprime par la capacité de l'agent à mobiliser des références éthiques suffisamment partagées et approuvées par le mandant, de sorte à créer une forme de cohésion qui aboutit à un rapport de confiance et de respect mutuels entre le mandataire (agent) et le mandant (footballeur ou club). Nous considérerons que, de même qu'il peut intégrer dans sa vision de l'éthique des comportements égocentriques, l'agent sportif, pour demeurer légitime, doit s'imposer un code éthique personnel, vécu comme une continuelle aspiration au bien, ce qui revient à accepter et à envisager la décision éthique à partir des finalités et des valeurs dans lesquelles l'agent voit des sources du bien.

7.4.5 Le dilemme éthique

S'il paraît donc tangible que la conscience du bien et du devoir demeure présente chez l'agent sportif, l'éthique qu'il s'impose n'a d'autre fondement que sa force de persuasion. L'agent puise cette force de persuasion dans la connaissance et l'anticipation des situations qui se présentent à lui. L'apparente autonomie d'action qui caractérise l'agent sportif peut, dans le cadre de la relation tripartite, se transformer en son contraire et déboucher sur des formes d'interdépendances particulièrement contraignantes. **L'incertitude liée à la nature spéculative de son activité et la présence d'une concurrence féroce, risquent, à tout moment, de fragiliser sa position.** Pour se protéger des menaces extérieures, qu'elles soient structurelles, fonctionnelles ou encore conjoncturelles, l'agent crée constamment des techniques qui lui permettent de **renforcer les liens qui l'unissent à ses clients.**

Une de ces techniques, en particulier, est révélatrice de l'ampleur de la question éthique dans la mesure où, à elle seule, elle met en évidence la pertinence du problème éthique. Il s'agit du conflit d'intérêt ou plus précisément de la technique, très répandue, qui consiste à défendre, dans le cadre d'un transfert, à la fois les intérêts du sportif et ceux du club. Ce type de situation se justifie par le fait que, même lorsque l'agent est mandaté par

le joueur, c'est le club qui paye sa commission, ce qui constitue une pratique interdite par la plupart des réglementations existantes. Le dilemme, ou le problème éthique, apparaît dès lors que deux devoirs de même nature s'affrontent. La contradiction éthique semble évidente dans ces configurations. Comment une même personne serait-elle objectivement capable de représenter en toute intégrité et impartialité les intérêts, à priori antagonistes, des deux parties au cours d'une même négociation ? Comment à la fois permettre au club de payer moins et au joueur de gagner plus ? L'agent peut-il y arriver sans compromettre les intérêts d'une des deux de parties, à moins de compromettre les deux ?

Il lui faut alors prendre en considération la finalité éthique individuelle et s'interroger sur ce qu'il met en jeu dans la négociation. Il est difficile d'imaginer qu'un agent accepte de réduire le montant de sa commission au profit d'une des deux parties de la négociation, et pourtant cela arrive. Lorsque cela se produit, l'agent affirme vouloir renforcer la relation de confiance qui l'unit à la partie qu'il représente, et privilégier une approche à long terme car en faisant passer les intérêts d'autrui avant les siens il éclipse la question de l'incertitude éthique. Même dans les cas où les critères de finalité reposent sur la complexité éthique, l'agent doit prendre des décisions qui engagent au moins deux des trois parties de la négociation. Il n'est pas une entité indépendante et peut, à condition d'accepter les modalités de distribution de pouvoirs entre les parties, devenir le modérateur éthique de la négociation en garantissant à chaque partie une représentation équivalente. Dans ce sens, l'éthique de l'agent sportif ressemble à une éthique de l'arrangement. **Un « bon agent » est celui qui réussit à satisfaire toutes les parties tout en maîtrisant l'art de vendre. L'éthique de l'arrangement** suppose qu'à chaque nouvelle négociation il fasse le pari d'une collaboration durable basée sur de bonnes intentions mutuelles.

L'éthique de l'agent sportif n'est pas une éthique de la perfection ni de la charité. Ce n'est pas non plus une éthique universelle applicable à l'ensemble des individus qui exercent cette activité. Les variantes éthiques que nous avons exposées ne sont pas exclusives.

L'agent peut adhérer aux fondements de l'éthique normative imposée par le législateur tout en pratiquant une éthique de l'arrangement. Il conçoit l'éthique sous forme de tout ce qu'il s'autorise pour construire sa carrière et évoluer dans un environnement restreint et fermé et dont l'accès passe par un droit d'entrée. Pour l'agent sportif, faire des concessions éthiques correspond au paiement de ce droit d'entrée et lui donne l'occasion de faire ses preuves. Ce passage quasi rituel lorsqu'il est accompli avec succès, à savoir la satisfaction des parties impliquées, lui confère une légitimité professionnelle sans laquelle il ne saurait exister.

Notes :

217 Extrait d'entretien réalisé avec D.R., le 24 juin 2008.

218 Nous préférons utiliser ici le terme « métier » plutôt que celui de « profession » pour rendre compte de la pratique effective de l'activité dont la notion de « métier » rend compte alors que celle de « profession » illustre davantage le statut professionnel de l'agent sportif que la pratique de l'activité elle-même.

219 Extrait d'entretien réalisé avec J-P. M., le 18 mars 2009.

220 Extrait d'entretien réalisé avec L.B, le 11 août 2009.

221 On définit la doxa comme l'ensemble des croyances ou des pratiques sociales d'un groupe social qui sont considérées comme normales, comme allant de soi et ne devant pas faire l'objet de remise en question par les membres du groupe.

222 Extrait d'entretien réalisé avec S.V. le 10 septembre 2009.

223 P.Bourdieu, 1998 (1992), *Les règles de l'art. Genèse et structure du champ littéraire*, Paris, Seuil, p.288.

224 B. D. MCPerson, *Retirement from professional sport: The process and problems of occupational and psychological adjustment. Sociology Symposium*, 30, 1980, 126-143.

225 B.Gearing, *Narratives of identity among former professional footballers in the United Kingdom. Journal of Aging Studies*, 13(1), 1999, 43-58. 260

226 Extrait d'entretien, réalisé avec C. K. le 13 mars 2010.

227 Extrait d'entretien réalisé avec T.C., le 4 juillet 2007.

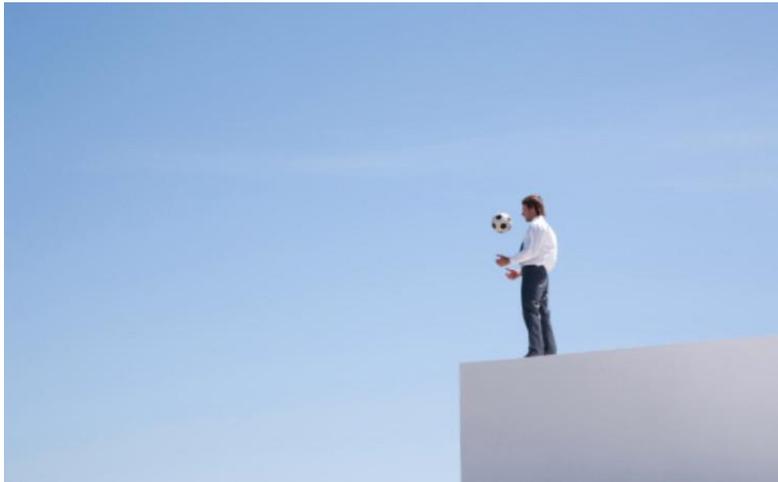
228 Extrait d'entretien, réalisé avec S.D. le 14 avril 2008.

229 Sur l'incompatibilité entre l'activité d'avocat et celle d'agent sportif, voir J.-M Marmayou , *L'avocat peut-il être agent sportif ?*, Dalloz 2007, *Chron.* p. 746 et s.

230 Extrait d'entretien, réalisé avec D.B. le 4 mai 2008.

LES 5 PRINCIPALES QUALITÉS D'UN AGENT SPORTIF

S'AMÉLIORER ZOOM SUR... UN COMMENTAIRE



« Être agent, c'est être patient. Une carrière de joueur se construit sur la durée, la vôtre aussi. »

V

ous vous êtes décidé, vous voulez devenir agent sportif ? Ou vous êtes parents d'un jeune talent et vous ne savez pas qui choisir pour accompagner la carrière de votre progéniture ? Ou encore, vous êtes joueur et vous avez besoin de quelqu'un qui sache vous conseiller correctement dans vos choix ? Pas de panique **nous allons définir de la première à la cinquième qualité d'un agent de joueurs de football.**

On ne va pas vous décrocher la lune mais **Agentfootball.fr a répertorié pour vous les principales qualités que doit posséder un agent. Vous pourrez ainsi vous faire une idée du profil qui se dessine et constater par vous-même si vous êtes susceptible de devenir un bon agent ou pas. Et s'il vous manque quelques points, il sera toujours temps de vous améliorer !**



Le sens du relationnel, une des qualités principales que doit posséder un bon agent sportif.

1 – La première qualité d'un agent sportif, l'empathie.

Si cette qualité n'est pas innée chez vous, laissez tomber tout de suite le métier d'agent. **Un agent sportif doit être à l'écoute de son joueur**, comprendre ce qu'il ressent, savoir se mettre à sa place pour anticiper ses réactions, ses besoins, ses doutes.

Un joueur n'est pas juste un « numéro » parmi d'autres, nous sommes dans l'humain et toute la dimension émotionnelle qui l'accompagne. Impossible, donc, de donner les bons conseils et d'accompagner une carrière si vous n'êtes pas capable de faire preuve d'empathie.

Ce genre de qualité se remarque dès la première rencontre, il est assez facile de repérer rapidement un agent qui n'est là que dans son propre intérêt. Et surtout, on peut difficilement tricher sur ce point.

2 – La seconde de qualité d'un agent sportif, le relationnel.

Le principal outil de travail de l'agent sportif, c'est **son réseau, son carnet d'adresses**. Si vous n'en avez pas, ne vous en faites pas, vous pouvez dès à présent commencer à le construire. Et il s'étend dans toutes les sphères du football : joueurs, entraîneurs, dirigeants, éducateurs, formateurs, journalistes, agents, recruteurs, proches des joueurs etc... Et on en oublie. Un sens aigu du relationnel est donc une qualité primordiale chez un agent.

Tel un commercial qui prospecte et démarché à longueur de journées, l'agent sportif ne peut pas être introverti. Il doit se montrer ouvert à toutes les discussions, faire connaissance, rencontrer un maximum de personnes et surtout, il doit être capable d'entretenir ses contacts au quotidien, et pas seulement par téléphone. Si vous êtes associable et n'aimez pas le contact humain, laissez tomber ce métier tout de suite. Pour les timides, en revanche, rien n'est perdu. Suivez plutôt nos conseils d'un précédent article ([lire l'article : Comment vaincre sa timidité ?](#))

3 – La troisième qualité d'un agent sportif, la patience.

Une fois votre licence en poche, si vous pensez qu'un joueur, pro et avec une certaine valeur marchande, va vous tomber dans les bras dès vos premiers jours sous le statut d'agent sportif... Autant aller jouer au loto, vous aurez plus de chances. La licence, c'est comme avoir le permis de conduire, mais sans la voiture. On n'acquiert pas des joueurs sur simple présentation de sa licence, ceux qui vous disent le contraire sont des vendeurs de rêves.

Pour vivre de revenus générés par le métier d'agent, vous allez devoir vous montrer patient. Vos poulains risquent de ne pas vous rapporter d'argent avant deux ou trois ans. Bien sûr, certains jeunes agents, portés par la chance du débutant ou parce qu'ils disposent déjà d'un bon réseau, peuvent réaliser un transfert rapidement après l'obtention de la licence.

A une autre échelle, démarcher un joueur et le convaincre de vous faire confiance vous prendra aussi un peu de temps. C'est un travail de longue haleine. **Être agent sportif, c'est être patient.** Une carrière de joueur se construit sur la durée, la vôtre aussi.

« *Pour vivre heureux, vivons cachés* »

4 – La quatrième qualité d'un agent sportif, la rigueur.

Qu'il s'agisse de vérifier les termes d'un contrat ou de mener à bien des négociations, l'agent sportif doit faire preuve d'une grande rigueur. Chaque détail compte et le droit à l'erreur est minime, voire inexistant. On peut faire le même constat dans l'organisation quotidienne. A moins que vous n'ayez ciblé que les joueurs de votre département (on vous le déconseille quand même...), il est fort probable que les déplacements (en France et à l'étranger) fassent partie intégrante de votre vie. Les joueurs ont besoin d'un agent qui soit présent, comme le confirment les différentes interviews réalisées sur agentfootball.fr. Le train et l'avion deviendront vite vos meilleurs amis. Et encore, on ne vous parle pas de la prospection sur les terrains...

Ensuite, l'agent sportif doit évidemment être très rigoureux dans son comportement avec les joueurs. S'il ne sait pas répondre aux questions (n'oubliez jamais qu'un joueur se repose énormément sur son agent au quotidien), s'il est difficilement joignable ou s'il donne l'impression de s'éparpiller, il aura peu de chances de gagner la confiance des joueurs et donc, moins d'opportunités d'étoffer son porte-feuilles.

5 – La cinquième et ultime qualité d'un agent sportif, la discrétion.

« **Pour vivre heureux, vivons cachés** », dit le célèbre dicton. C'est vrai aussi pour les agents. Rien ne vous empêche d'avoir des journalistes dans votre cercle de relations, il est même plutôt conseillé de bien s'entendre avec certains d'entre eux. En revanche, s'exposer médiatiquement, parler de soi plutôt que de ses joueurs, ou donner trop d'informations sur son quotidien n'est pas l'activité principale d'un agent sportif. Les agents les plus efficaces sont souvent les moins connus.

On peut évidemment échanger avec les médias, évoquer des contacts entre un joueur et un club, cela permet d'alimenter la rubrique mercato. Mais là aussi, attention à ne pas tomber dans l'excès: un joueur annoncé dans dix clubs différents perd toute crédibilité aux yeux des clubs. Et il est prouvé que les transactions les plus efficaces sont celles qui ont été menées en toute discrétion. **L'agent sportif doit rester dans l'ombre**, c'est mieux pour tout le monde. C'est surtout une part du métier qu'il faut accepter.

ET VOUS, ÊTES-VOUS FAIT POUR LE MÉTIER D'AGENT SPORTIF ?

Donnez-nous votre avis en laissant un commentaire ci-dessous.

AGENT SPORTIF CONSEILS DÉVELOPPEMENT

PERSONNEL RELATION AGENT SPORTIF ET

JOUEUR RELATION PROFESSIONNELLE

LE MANAGER DE SPORTIFS / L'AGENT SPORTIF

Mis à jour au 30/12/2018

(Source : <http://www.communique-presse-jeu.com/ads/quest-ce-quun-agent-sportif-de-joueurs/>)

(Source : <http://www.lepetitjuriste.fr/conseils-et-orientation/agent-sportif-un-metier-de-reve/>)

Agent sportif, un métier de rêve ?

Peu connue des étudiants en droit, la profession d'agent sportif répond pourtant à un réel besoin, de par l'effet de la professionnalisation des compétitions sportives et du développement du sport-spectacle. Le métier d'agent sportif recouvre plusieurs aspects qu'il faut étudier.

Que se cache-t-il derrière le métier d'agent de joueurs pour qu'il attire autant les amateurs de sport ?

À cette question, beaucoup répondent que c'est l'attrait pour l'argent facile qui explique cet engouement pour ce métier, car il est vrai que les gros agents sportifs (soit environ 3% des agents) en particulier dans le football, **ont des revenus annuels qui peuvent compter de nombreux zéros.**

Mais la réalité est pourtant tout autre puisque pour devenir agent de joueur, c'est avant tout beaucoup de travail pour se faire connaître des joueurs et des clubs, soit du petit microcosme du sport professionnel.

Et la constitution du carnet d'adresses est loin d'être la seule tâche qui incombe à un **agent sportif sérieux** puisque l'essence même de la profession est de servir d'intermédiaire entre un joueur et un club sportif.

Juridiquement parlant, **le joueur se fait représenter par son agent** qui agit pour son compte **en tant que mandataire.**

Durant la saison sportive, l'agent sportif est donc à l'écoute du joueur. S'il suit ses performances, négocie éventuellement pour lui des contrats publicitaires, il doit aussi être un confident toujours présent pour l'écouter et le booster si nécessaire.

Pour les joueurs de très haut niveau, l'agent sportif peut même être conduit à **gérer tout l'extra-sportif du joueur.** Ainsi, la gestion administrative mais aussi financière du patrimoine du sportif peut lui incomber.

Le plus généralement, **les agents sportifs font alors appel à des spécialistes de la finance** qui font partie de leur réseau pour les aider afin que les services offerts au joueur lui donnent pleine satisfaction.

Mais là où l'agent sportif doit être au top, **c'est pour conseiller le joueur quant à sa carrière sportive** et quant **aux contrats qu'il signe avec son employeur.**

C'est d'ailleurs à l'agent que revient bien entendu la **négociation** du contrat sur tous les points, que ce soit la durée de la collaboration, le salaire fixe, les primes ainsi que les différents avantages en nature dont disposera le joueur.

Bien évidemment, ces négociations doivent aller dans le sens des attentes du joueur, ce qui n'est aujourd'hui pas l'apanage de tous les agents sportifs, **certains préférant que leur joueur leur rapporte beaucoup grâce à un contrat juteux.**

En effet, les **agents sportifs étant commissionnés à hauteur de 10%** du salaire du joueur, ces professionnels, **plutôt que de réfléchir à la réelle construction d'une carrière sportive sur 15 ans,** sont plutôt axés sur l'appât du gain pour la plupart.

Enfin, un agent sportif a aussi pour mission d'aller **assister à un maximum de rencontres** afin de découvrir les pépites de demain et de les convaincre le plus tôt possible de les choisir pour gérer leur carrière.

Vous l'avez compris, le **métier d'agent sportif est une profession à multiples facettes**. Elle peut se révéler être une vraie vocation pour des passionnés de sport dotés de bonnes connaissances juridiques, et prêts à investir beaucoup de temps pour se créer un réseau **sans toutefois gagner d'argent..., au moins dans un premier temps**.

Qu'est-ce qu'un agent sportif, de joueurs ?

Dans le milieu sportif, il existe les clubs, les joueurs mais aussi les **agents sportifs plus souvent dénommés agent de joueurs**.

Souvent ces derniers sont ceux grâce à qui réussit ou à cause de qui échoue un transfert. Pourtant, la profession est peu connue et il est difficile de savoir en quoi consiste réellement le **métier d'agent sportif**.

Aussi, c'est pour répondre à toutes vos questions que nous vous proposons cet article dans lequel vous trouverez un maximum d'informations sur **la profession d'agent sportif**.

Il faut savoir que chaque année, le nombre de candidats **à l'examen d'agent sportif** ne cesse de croître.

Nécessitant des connaissances juridiques affûtées et une parfaite maîtrise des règlements sportifs en vigueur, la réussite à l'examen n'est pourtant pas chose aisée **et les résultats le prouvent** puisque chaque année, **ils ne sont qu'une poignée à se voir délivrer le précieux sésame qu'est la licence d'agent sportif**.

Pourtant, malgré la difficulté d'y arriver, le métier d'agent sportif fait rêver de nombreux candidats.

Il s'agit, selon l'article L. 222-7 du Code du sport, de **toute personne physique ou morale, « exerçant à titre occasionnel ou habituel, contre rémunération », une ou plusieurs des activités suivantes :**

- **mise en rapport** des parties intéressées à la conclusion d'un contrat relatif à l'exercice rémunéré d'une activité sportive ;
- **négociation** et conclusion de contrats (contrats d'image, contrats de sponsoring, contrats publicitaires pour le sportif professionnel...);
- **gestion** du patrimoine du sportif professionnel.

L'agent doit donc, en vue de la conclusion d'une relation de travail, mettre en contact un sportif et un groupement sportif, ou un organisme de spectacle. L'agent de joueurs a pour principal outil de travail son carnet d'adresses (c'est pourquoi certains anciens sportifs de haut niveau se reconvertissent en agents sportifs). En effet, l'agent sportif doit avoir une très grande connaissance du monde du sport, mais ce n'est pas tout. Il se doit d'être un très bon négociateur avec un excellent sens du contact.

Le statut de l'agent sportif.

En France, pour devenir agent sportif, il faut **obtenir une habilitation** (une licence) de la part des instances sportives (l'art. L. 222-6 du Code du sport prévoit la délivrance pour une durée de 3 ans de la licence par une ou plusieurs fédérations délégataires dans la ou les disciplines

sportives dans laquelle ou lesquelles l'agent sportif intervient). Toutefois, on ne devient pas agent sportif aussi simplement.

La délivrance de la licence est subordonnée à la condition de réussite d'un examen assez complexe comprenant une épreuve dite « générale » qui concerne les connaissances juridiques (parfois poussées) du candidat, et une épreuve dite « spécifique » propre à chaque discipline sportive, organisée par les fédérations nationales et qui concerne les connaissances des règles sportives [1].

L'activité d'agent sportif.

L'agent sportif exerce une **activité d'intermédiaire**, celle-ci consistant à « *mettre en relation deux ou plusieurs personnes en vue de la conclusion d'une convention* » [2]. Ces agents sportifs sont le plus souvent investis par les sportifs, mais aussi par les groupements sportifs, de missions d'investigation et de négociation avec leurs éventuels partenaires contractuels.

En effet, dans la majorité des cas, les sportifs n'ont pas les compétences requises pour gérer sérieusement leurs affaires. On parle alors d'**assistanat** du sportif (les agents vont libérer les sportifs de leurs contraintes matérielles, par l'intermédiaire de conventions dites de « cocooning », en jouant le rôle d'intermédiaire dans la conclusion de leurs contrats et en leur procurant des services juridiques, financiers et fiscaux).

La rémunération de l'agent sportif.

Selon l'article L. 222-10 du Code du sport, la rémunération « *ne peut excéder 10 % du montant du contrat conclu* ». En pratique, la moyenne tourne autour de 6/7% du montant du contrat conclu. Ainsi par exemple, en se basant sur une rémunération de 10% du salaire d'un sportif, si un footballeur professionnel conclut, avec un club, un contrat de travail d'une durée de quatre ans pour une rémunération annuelle fixée à 800 000 euros, la commission maximale de son agent s'élève à 320 000 euros (10 % du salaire annuel sur deux ans), dont le débiteur ne peut être que le joueur lui-même.

De plus, selon une jurisprudence constante, les tribunaux ont le pouvoir de diminuer les honoraires des mandataires, agents d'affaires et courtiers lorsqu'ils les jugent excessifs [4]. Par voie de conséquence, le juge aura la possibilité de réduire la commission d'un agent sportif qu'il estime disproportionnée au regard de la prestation réalisée, même si son montant n'excède pas le plafond légal de 10 % du contrat conclu.

Enfin, s'agissant des intermédiaires intervenant au profit des sportifs mineurs, et dans un souci de protection des intérêts de ces derniers, les dispositions de l'article L. 222-5 du Code du sport interdisent toute forme de rétribution. Dans la pratique, le sportif mineur se fera contacté avant sa majorité mais il appartiendra aux représentants légaux de ce dernier de signer le contrat entre l'agent et le sportif mineur (l'interdiction de rémunération devra dès lors figurer dans le contrat, sous peine de nullité).

Concrètement, le métier d'agent sportif est difficile à appréhender, puisqu'il comprend de nombreux aspects : détecter de nouveaux talents, trouver des plans de carrière pour ses clients, connaître le marché et la valeur des sportifs, etc..

Sans prétendre à l'exhaustivité, les principales activités de l'agent sportif sont les suivantes : il va dans un premier temps **conseiller et guider** le sportif dans ses choix de carrière. Ensuite, il va jouer le rôle de **médiateur** dans le cadre d'une relation tripartite (sportif/agent/club ou organisateur de manifestation sportive) en représentant les intérêts d'une de ces parties.

Surtout, il a la possibilité de **gérer l'image du sportif**. Enfin, et parallèlement à ses activités principales, l'agent sportif peut se muer en parfait **gestionnaire du patrimoine** du sportif. Enfin, il convient de s'intéresser à la récente **loi du 28 mars 2011**, dite de modernisation des professions judiciaires ou juridiques, qui est venue étendre le champ d'activité de l'**avocat**. L'avocat peut, désormais, **agir en qualité de mandataire sportif** et donc représenter toute partie intéressée à la conclusion d'un contrat relatif à l'exercice rémunéré d'une activité sportive ou prévoyant la conclusion d'un contrat de travail ayant le même objet. De plus, l'avocat mandataire sportif n'a pas besoin d'être titulaire de la licence professionnelle puisque sa qualité de mandataire sera régie par la réglementation propre aux avocats. Toutefois, au contraire de l'agent sportif, l'avocat mandataire sportif ne pourra pas prospecter et aller dénicher de nouveaux talents. Déontologiquement, ce n'est pas possible et ce sont les clients qui viendront à lui, et non le contraire.



LES ACTIVITES DE L'AGENT SPORTIF, DU CONSEILLER SPORTIF, LES MISSIONS DANS LA GESTION DE CARRIERE SPORTIVE

Mis à jour au 30/12/2018

L'ensemble des activités d'un Agent sportif ou d'un conseiller sportif et les missions plus spécifiques de la gestion de carrière d'un sportif.

CHAPITRE I : LES ACTEURS

Section 1 : l'agent sportif ou agent de joueurs licencié

Agent Sportif / conseiller sportif / avocat
Activité réglementée
Licence fédération
Activité L222-7 du code du sport
Représenter un sportif/entraîneur/Club/Organisateur
Par un contrat de mandat (agit au nom et pour le compte)
Par un contrat de courtage (mise en relation)
Attention aux mineurs : pas de rémunération, clause interdite
Rémunération : 10% maximum
Contrat : salaire / prestation

Section 2 : l'avocat mandataire de sportif

[L'Avocat, mandataire du sportif](#)
[28 Octobre 2013](#)
[Droitdusport.com](#)

Après de longs – et parfois houleux – débats, il est désormais acquis que tout avocat peut intervenir en qualité de mandataire de sportifs, ce sans qu'il n'ait besoin d'obtenir au préalable la licence d'agent sportif. Thierry Chiron, avocat inscrit au Barreau de Dijon intervenant régulièrement sur des problématiques afférentes au droit du sport, décrypte cette nouvelle réglementation. Et met en exergue les points susceptibles, en pratique, de poser problème ...



La loi n° 2011-331 du 28 mars 2011 dite de modernisation des professions juridiques et judiciaires vient mettre en place un cadre rigoureux pour l'exercice par l'avocat d'une activité en tant que mandataire de sportifs.

Elle crée en effet un mandat spécial pour l'avocat dont les obligations vont être pratiquement calquées sur celles imposées à l'agent sportif.

Portant adaptation de la loi n° 71-1130 du 31 décembre 1971 qui réglemente la profession d'avocat, la loi du 28 mars 2011 contourne la plupart des incompatibilités qui existaient entre

l'activité d'avocat et celle d'agent sportif que la doctrine avait mis clairement en évidence (cf. notamment, Jean-Michel Marmayou, L'avocat peut-il être agent sportif ?, D. 2007 p. 746).

Elle laisse néanmoins un certain nombre de zones d'ombre qui vont créer quelques difficultés pratiques d'application.

A- Le mandat

En énonçant que l'avocat peut représenter en qualité de mandataire les parties intéressées à la conclusion d'un contrat, soit relatif à l'exercice rémunérée d'une activité sportive ou d'entraînement, soit qui prévoit la conclusion d'un contrat de travail ayant pour objet l'exercice rémunéré d'une activité sportive ou d'entraînement, la loi n'est pas novatrice (cf. L. n° 2011-331, 28 mars 2011, art. 4, I-1°). C'est l'essence même de la profession d'avocat de représenter son client en qualité de mandataire.

Le point important est que la loi précise que cette représentation s'effectue dans le cadre de la réglementation propre à l'avocat, ce qui signifie qu'à la différence de l'agent sportif qui doit obtenir une licence professionnelle pour intervenir au titre des contrats sportifs sus énoncés, l'avocat est dispensé d'obtenir cette habilitation. Son statut suffit.

En revanche, la loi manque de précisions quant à la portée du mandat, aussi bien au titre des diligences qui sont autorisées à l'avocat, qu'au titre des contrats sportifs qu'il peut concerner.

Au titre des diligences tout d'abord, la loi se cantonne à un mandat de représentation c'est-à-dire à la possibilité de passer un acte au nom et pour le compte du sportif, de l'entraîneur ou du club. Mais même si la loi ne le dit pas, on ne conçoit pas que la mission d'assistance en vue de la conclusion des contrats énumérés par la loi n'entre pas dans son champ d'application. Qui peut le plus peut le moins. Mais une fois la négociation achevée, qu'en est-il de la rédaction des actes ? S'il s'agit de diligences distinctes de l'assistance et de la représentation, nous pensons cependant qu'elle concourt à la conclusion du contrat et doit par conséquent être considérée comme également visée par le nouveau dispositif. A défaut, son efficacité serait quasi nulle.

Ensuite, quant aux contrats sportifs concernés par le mandat, l'énumération légale vise incontestablement le contrat de transfert et le contrat de travail. Le contrat d'image n'est visiblement pas concerné par la loi.

Plus délicate est la question du « mandat de recherche », pratique courante du milieu sportif par laquelle se matérialisent les démarches pour trouver un club à un sportif. Il y a là, en effet, une difficulté car cette opération de recherche est l'essentiel de l'activité que la loi confère à l'agent sportif, à savoir « mettre en rapport » des parties intéressées à un contrat sportif (cf. C. sport, art. L. 222-7).

Et traditionnellement, la mise en rapport ou entremise est un acte de courtage, c'est-à-dire juridiquement un acte de commerce (cf. C.com., art. L. 110-1), lequel est interdit à l'avocat.

Cela étant, le texte de la loi paraît suffisamment large pour autoriser ce type de mandat à l'avocat. Si cette lecture de la loi est retenue, cela conduit à dire que l'activité sportive de l'avocat et celle de l'agent sont désormais pleinement concurrentes.

Enfin, le mandat sera écrit. Même si la loi ne le précise pas, l'obligation de communication du mandat à la Fédération sportive ou à la Ligue professionnelle suppose nécessairement un

écrit. Mais ce n'est ici que l'application de la déontologie traditionnelle de l'avocat (cf. D. n° 2005-790, 12 juill. 2005, art. 8 ; Règlement Intérieur National de la profession d'avocat, art. 6. 4).

B- Le secret professionnel

La loi consacre une nouvelle dérogation au secret professionnel pour aligner les obligations de l'avocat sur celles des agents sportifs. Il est prévu que l'avocat devra communiquer le mandat signé avec son client et le contrat pour lequel il est mandaté à la Fédération sportive concernée ou, le cas échéant, à la Ligue professionnelle (cf. L. n° 2011-331, 28 mars 2011, art. 4, I-3°). Cette entorse au secret se justifie par la nécessité de vérifier que les intérêts des sportifs sont préservés.

Si la communication du mandat donné à l'avocat peut être considérée comme portant atteinte au secret professionnel, en revanche pour ce qui est du contrat sportif lui-même, sa transmission aux instances fédérales est habituelle, la plupart du temps aux fins d'homologation. L'obligation aurait donc pu être mise à la charge du sportif ou du club sans avoir à créer une nouvelle exception au secret professionnel, laquelle ne paraît pas vraiment en être une.

C- L'honoraire

L'apport singulier de la loi nouvelle est d'écarter le principe de libre fixation des honoraires de l'avocat pour soumettre sa rémunération au titre du mandat sportif aux mêmes règles que celles imposées aux agents sportifs (C. sport, art. L. 222-17).

Il en résulte, d'une part, que l'avocat ne peut facturer aucun honoraire lorsqu'il représente les intérêts d'un sportif mineur (cf. L. n° 2011-331, 28 mars 2001, art. 4, I-1°) ; d'autre part, pour les contrats ne concernant pas des sportifs mineurs, que le montant des honoraires est plafonné à 10 % du montant des contrats - que l'avocat intervienne seul, avec un autre avocat ou en collaboration avec un agent (cf. L. n° 2011-331, 28 mars 2001, art. 4, I-2°).

Ce dispositif appelle quelques commentaires avant d'en souligner les lacunes.

Tout d'abord, le contrat d'image n'est pas concerné par le plafonnement des honoraires, lesquels restent donc libres pour ce type de contrat.

Ensuite, dans l'hypothèse de deux contrats (un contrat de transfert et un contrat de travail par exemple), la loi paraît autoriser le calcul de l'honoraire contrat par contrat. Le plafonnement devrait donc s'effectuer pour chaque type de contrat indépendamment l'un de l'autre, même si au final, ils concourent à la même opération.

S'agissant des interrogations que les lacunes de la loi induisent, en premier lieu, on s'interrogera sur l'assiette des honoraires.

Plafonner l'honoraire au montant du contrat signifie-t-il un honoraire calculé sur la rémunération brute ou sur la rémunération nette de charges (voire nette d'impôts) ? Les primes de signature, de présence, de match sont-elles comprises dans le calcul de l'honoraire ? Qu'en est-il des avantages en nature ? S'ils nous paraissent devoir être intégrés au montant du contrat, il sera parfois difficile à évaluer et donc de vérifier si le taux de plafonnement est respecté. L'avocat devra être attentif à ces difficultés.

En deuxième lieu, la loi ne précise pas si le plafond de 10 % est HT ou TTC. La différence entre un prix hors taxe et un prix toutes taxes comprises n'est pas négligeable pour le sportif qui ne récupère pas la TVA. Pour le club, l'incidence est moindre car il récupère au moins une partie de la taxe en tant qu'assujetti partiel à la TVA.

En troisième lieu, sur un plan pratique, le mandat doit indiquer le montant des honoraires (cf. L. n° 2011-331, 28 mars 2001, art. 4, I-2°) . Or, par hypothèse le mandat est signé avant la négociation du contrat, et à cet instant, on ne connaît pas le résultat de la négociation. Il sera donc pratiquement impossible d'indiquer le montant des honoraires dans le mandat. Pour tenter de répondre au vœu du législateur, il faudra donc rédiger une clause d'honoraires prévoyant soit un montant forfaitaire, soit un montant au temps passé auquel pourra s'ajouter un honoraire proportionnel au montant du contrat, mais en plafonnant en toute hypothèse à 10 % l'honoraire final. Des ajustements pourraient donc avoir lieu si le calcul faisait ressortir un honoraire excédant la limite légale.

En quatrième lieu, la loi veut que l'avocat mandataire du sportif ne puisse être rémunéré que par son client contrairement à l'agent sportif qui peut l'être par le cocontractant de la partie qu'il représente (cf.

C. sport, art. L. 222-17). C'est oublier que l'avocat peut être le rédacteur unique du contrat si tel est le souhait des parties. Dans ce cas, il est fréquent que les honoraires de rédaction soient partagés entre les parties. Cette pratique ne devrait donc plus être possible dans le cadre des mandats sportifs.

Enfin, on attendra avec curiosité les premières décisions en matière de taxe lorsque les honoraires seront contestés. En effet, le Bâtonnier de l'Ordre qui taxe les honoraires en cas de contestation sera confronté à un nouveau dispositif qui fixe lui-même le plafond à ne pas dépasser. Une réduction de l'honoraire en deçà de 10 % sera-t-elle envisageable ? La question est posée.

D- Les sanctions

La loi assortit enfin toutes ses prescriptions d'un volet répressif (cf. L. n° 2011-331, 28 mars 2001, art. 4, I-1°) presque équivalent à celui mis en œuvre pour les agents sportifs (cf. C. sport, art. L. 220-20). En effet, la méconnaissance par l'avocat des obligations qui régissent son activité de mandataire de sportif est sanctionnée à double titre.

Sur le plan disciplinaire, la Fédération pourra informer le Bâtonnier de l'Ordre lorsqu'elle constatera que l'avocat aura manqué à des obligations au titre du contenu et de la communication des contrats (cf. L. n° 2011-331, 28 mars 2001, art. 4, II). Le texte ne parle pas de la Ligue professionnelle comme il le fait pourtant pour la communication des contrats. On suppose que cet oubli sera réparé par l'intermédiaire de la Fédération qui dénoncera les faits constatés par la Ligue qui dépend d'elle.

Une fois saisi, le Bâtonnier conserve un pouvoir d'appréciation qui le conduira ou non à engager des poursuites disciplinaires. L'agent reste, lui, soumis au pouvoir disciplinaire de la Fédération qui lui a octroyé sa licence professionnelle.

Sur le plan pénal, la loi inflige des peines relativement lourdes. L'avocat comme l'agent qui méconnaît ses obligations relatives à la communication du mandat et des contrats sportifs, d'une part, au plafonnement de ses honoraires, d'autre part, encoure des peines de 2 ans d'emprisonnement et 30 000 € d'amende. Si les honoraires facturés sont supérieurs à 10 % du

montant du contrat, l'amende pourra être supérieure à 30 000 € jusqu'au double des sommes indument perçues.

La loi sanctionne également les infractions aux règles de rémunération des sportifs mineurs (cf. C. trav., art. L. 7124-9 par renvoi de C. sport, art. L. 222-5) par une amende de 7 500 euros. On notera, dans ce dernier cas, que la récidive est sanctionnée pour l'agent sportif d'un emprisonnement de 6 mois et d'une amende de 15 000 euros (cf. C. sport, art. L. 222-6) alors que rien n'est prévu pour l'avocat dans cette hypothèse.

Pour terminer, on soulignera la sanction civile qui s'attache aux manquements de l'agent sportif relatifs au contenu du mandat et au plafonnement de sa rémunération. En effet, la loi énonce que toute convention qui ne respecterait pas les dispositions légales est réputée nulle et non écrite (cf. C. sport, art. L. 222-17). Cette sanction n'est pas prévue pour les mandats signés par l'avocat, ce qui est sans doute un oubli du législateur.

On incitera toutefois à la prudence, surtout si l'avocat agit en collaboration avec un agent sportif, cette interprofessionnalité pouvant avoir pour conséquence qu'une nullité qui est prévue pour l'un affecte la validité du mandat signé par l'autre.

Thierry CHIRON

*Avocat à la Cour de Dijon Société Légi Conseils Bourgogne
Membre du laboratoire de Droit du Sport*

Section 3 : l'intermédiaire, le manager, le conseiller de sportif

Section 4 : la spécificité du football : l'intermédiaire FIFA

CHAPITRE II : LES MISSIONS

Missions

Management du sportif

Qualités : patience / empathie, à l'écoute des attentes rigueur / honnêteté / discrétion / travail / anticiper / prévoir / conseiller / compétence techniques / connaissances / capacité de persuasion /

Relation / réseau / contact : développement constant / carnet d'adresse

Club, Président, manager général, directeur sportif, entraîneur, recruteur, scout.

Club : transfert (achat /vente)

Phases :

Observation/

Prospection /

Discussion / renseignements/

Proposition/

Négociation /

Finalisation : contractuelle

Contrat de travail / prestation

Salaire/ rémunération

Primes / avantages en nature (hébergement/ hôtel/véhicule/chauffeur/taxi)

Assistance / conseil / gestion

Assistance / conseil administratif / Assurance
Assistance / conseil juridique
Assistance / conseil fiscal
Assistance / conseil / Gestion patrimoniale et financière
Assistance / conseil technique et sportif
Entraînement / préparation physique / mentale /
Assistance / conseil nutrition et diététique / spa / bien être / hygiène de vie / kiné/ osthéo
Commercial
Sponsors / parrainage / mécène/ vente image et nom
Soutien financier
Marketing / Communication
Gestion Image
Media training
Relation presse
Réseaux sociaux – vie privée / publique
Action non lucrative
Conciergerie et tous services à la personne
Gestion de l'entourage : parents et amis
Culture sportive

LES MINEURS

LA GESTION DE PATRIMOINE

Documents à insérer :

02 UFF Approche patrimoniale spécifique

LA RECONVERSION

Projet de reconversion

Documents à insérer :

03 La difficile reconversion des sportifs de haut niveau

04 Le jour où ils ont cessé d'être des sportifs de haut niveau

05 Florian Maurice une reconversion réussie

06 Gava



DEFINITIONS

Mis à jour au 11/10/2018

¹ Intermédiaire

Un "intermédiaire" est un professionnel dont le rôle est, soit, de rechercher une contrepartie, soit de représenter une ou plusieurs personnes en vue de réaliser avec d'autres, une ou plusieurs opérations civiles ou commerciales. A titre d'exemple, voir les rubriques :/Courtier/Agent commercial/VRP/Mandat/Ducroire/Commissionnaire

² agent sportif

L'agent de joueurs ou agent sportif est une personne qui, à titre occasionnel ou habituel et contre rémunération, met en rapport les parties (joueurs et clubs) intéressées à la conclusion d'un contrat rémunéré d'une activité sportive (loi n°2000-627 du 6 juillet 2000 modifiée par le décret de novembre 2002).

En France, pour exercer, l'agent de joueurs doit être titulaire d'une licence, délivrée directement par les fédérations à la suite d'un examen écrit (par exemple, la FFF pour le football).

Le métier d'agent sportif implique des connaissances dans plusieurs domaines comme le sport, le marketing, le droit, la gestion et les relations publiques.

³ Contrat

Article 1101 du Code civil Le contrat est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent, envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose.

⁴ Courtage

Le courtage est une forme d'entremise (Cf. Ph. Devesa, L'opération de courtage, bibl.dr.ent., t.30, Litec, 1993.). Le rôle du courtier se limite à rapprocher les parties (le donneur d'ordre et son éventuel cocontractant) pour qu'elles concluent un contrat, mais sans participer, lui-même, à la conclusion de ce contrat. Il met en relation. Le courtier n'est pas un représentant, c'est un intermédiaire agissant en toute indépendance (Ass. Plén., 8 janv. 1993 : JCP G 1993, II, 22040, note Y. Saint-Jours.) ; il doit donc être distingué du mandataire, de l'agent commercial mais également du commissionnaire. Le courtier, agissant à titre professionnel et donc de manière habituelle, est un commerçant (C. com., art. L.110-1, al.7.). La première obligation du courtier est donc de rechercher des partenaires et de faciliter leur rapprochement. Il ne s'agit que d'une obligation de moyen. Il n'est en aucun cas tenu à la conclusion du contrat, il n'engage sa responsabilité qu'en cas de faute : présentation au donneur d'ordre d'une société inexistante (CA Paris, 6 déc. 1929.,DH 1930, p.90), partenaire juridiquement incapable de contracter (CA Rennes, 6 fév. 1952, JCP éd. G 1952, IV, p. 159.). Il n'est également pas tenu à la bonne exécution du contrat (CA Paris, 29 octobre 1992, JCP G, 1993.IV.494).

⁵ Courtage

Le courtage est une forme d'entremise (Cf. Ph. Devesa, L'opération de courtage, bibl.dr.ent., t.30, Litec, 1993.). Le rôle du courtier se limite à rapprocher les parties (le donneur d'ordre et son éventuel cocontractant) pour qu'elles concluent un contrat, mais sans participer, lui-même, à la conclusion de ce contrat. Il met en relation. Le courtier n'est pas un représentant, c'est un intermédiaire agissant en toute indépendance (Ass. Plén., 8 janv. 1993 : JCP G 1993, II, 22040, note Y. Saint-Jours.) ; il doit donc être distingué du mandataire, de l'agent commercial mais également du commissionnaire. Le courtier, agissant à titre professionnel et donc de manière habituelle, est un commerçant (C. com., art. L.110-1, al.7.). La première obligation du courtier est donc de rechercher des partenaires et de faciliter leur rapprochement. Il ne s'agit que d'une obligation de moyen. Il n'est en aucun cas tenu à la conclusion du contrat, il n'engage sa responsabilité qu'en cas de faute : présentation au donneur d'ordre d'une société inexistante (CA Paris, 6 déc. 1929.,DH 1930, p.90), partenaire juridiquement incapable de contracter (CA Rennes, 6 fév. 1952, JCP éd. G 1952, IV, p. 159.). Il n'est également pas tenu à la bonne exécution du contrat (CA Paris, 29 octobre 1992, JCP G, 1993.IV.494).