



# LES FINANCES DU SPORT ET L'ÉTHIQUE SPORTIVE

WLADIMIR ANDREFF\*

Les rapports entre le sport et l'argent sont très anciens et nécessaires : il ne faut pas se voiler la face au nom d'un idéal Coubertinien mal compris. Dès les premiers Jeux olympiques antiques, l'événement sportif exigeait la mobilisation de ressources humaines, matérielles et financières. Que ces dernières fussent fournies en piastres, en sesterces, en as ou en sen ne change rien à l'affaire. Dès lors que la pratique sportive est l'objet de compétition, ce qui est fréquent, elle offre un spectacle dont l'organisation requiert un financement et dont l'exposition aux regards permet de recueillir des recettes financières. Depuis l'Antiquité, il n'y a donc rien de plus normal que le financement du sport. De plus, le sport moderne ne se pratique plus spontanément en pleine nature et en pleine nudité. La pratique sportive elle-même est devenue un acte de consommation en entraînant des dépenses vestimentaires spécifiques, des achats ou la location d'articles de sport, des droits d'entrée pour la fréquentation des installations et des équipements sportifs, des frais de transport notamment pour se rendre sur des sites sportifs de pleine nature plus ou moins payants car, en général, aménagés, entretenus, surveillés et sécurisés - ces dépenses ouvrent des débouchés à tout un ensemble de marchés du sport (Andreff, 1992a, Andreff et Nys, 1997, Andreff et Weber, 1995). Il n'est donc ni anormal, ni amoral que de l'argent circule dans le sport, en quantités d'autant plus abondantes que se développent la pratique et le spectacle sportifs. Il a fallu attendre la dernière décennie pour que l'on prenne conscience - hors des États-Unis où cette conscience est très développée depuis les années 50 - de l'importance des financements mobilisés par le sport moderne, laquelle sera précisée dans la première partie de ce texte.

Le sport offre ainsi des débouchés à de nombreuses activités économiques qui appellent des financements et qui, dans une société marchande, produisent des recettes financières supérieures au financement initial - qui sont rentables en un mot. Les entreprises, les banques, les sociétés commerciales et les médias, dont les recettes sont en partie dépendantes

135

\* Professeur en Sciences Economiques à l'Université de Paris 1 Panthéon Sorbonne, Vice-Président d'*International Association of Sports Economists*.

L'auteur remercie le référent anonyme pour ses commentaires détaillés.



du volume et de l'attractivité des compétitions sportives données en spectacle, trouvent alors leur intérêt dans le financement du sport-spectacle, aujourd'hui professionnalisé pour l'essentiel, de ses produits dérivés (sport télévisé, presse sportive, exhibitions sportives, *merchandising* sportif, etc.) et de l'utilisation de son image (publicité, parrainage, sponsorisme). Une telle évolution pousse inéluctablement des organisations sportives (clubs, ligues, fédérations) organisatrices de spectacle sportif à se transformer d'associations à but non lucratif, qu'elles étaient à leur création, en sociétés commerciales ou para-commerciales liées à des sponsors, et finalement en sociétés par actions. La masse des financements requis n'a plus rien à voir avec celle dont se satisfait l'organisation d'une simple pratique sportive pour tous et la consommation courante d'articles de sport. A la limite, à l'instar du modèle américain des sports professionnels, le sport-spectacle est soumis à une logique exclusivement financière ; des tensions dans ce sens se développent en Europe au cours des années 90. Les besoins actuels du sport professionnel dépassent ce que peuvent mobiliser les modes de financement traditionnels du sport. La finance directe (actionnariat) ou intermédiée (banques) est appelée chaque jour davantage à pénétrer dans le sport. On voit mal qu'elle ne finisse par lui imposer ses propres règles de fonctionnement, à l'heure où elle a prouvé qu'elle pouvait les faire prévaloir à l'échelle de l'économie mondiale, pour le meilleur comme pour le pire de la globalisation financière. En France, la loi sur les associations de 1901 apparaît de moins en moins appropriée aux structures des sports professionnels et la « Tapie-sation » du sport (Simonnot, 1987) a constitué une étape dans l'emprise industrielle et financière sur le sport professionnel. Les prochaines étapes paraissent bien être la suppression des subventions municipales aux clubs professionnels et l'introduction en bourse des actions de ces derniers (2<sup>ème</sup> partie).

Lorsque la logique financière s'impose au sport, le risque de dérives par rapport à l'éthique sportive s'accroît (3<sup>ème</sup> partie). S'il faut gagner de l'argent par tous les moyens, alors tous les moyens sont bons pour gagner les compétitions, les victoires étant des sources de recettes financières directes (prix, primes) dans le sport, et plus encore de recettes indirectes (contrats d'image, recettes publicitaires, droits de retransmission télévisée, contrats de sponsorisme). Si on laisse, seuls, la finance et le marché guider la pratique sportive de compétition et le spectacle sportif, la probabilité s'élève très rapidement de les voir envahis par la démesure, la tricherie, le secret des méthodes d'entraînement, le conditionnement psychologique des athlètes à outrance, le dopage, la simulation, la non-transparence et, parfois, la mort prématurée des sportifs professionnels. Est-ce à dire que la finance est responsable de toutes ces perversions, de plus en plus fréquemment observées dans le sport professionnel ? Non,



certes. Cependant, tout comme la globalisation financière débridée conduit à la crise financière, la pénétration non régulée de la finance dans le sport professionnel, tout en répondant à sa demande de capitaux, risque de lui faire perdre tout sens de l'éthique sportive et de le transformer en simple spectacle offert par des professionnels, duquel les valeurs sportives seraient de plus en plus absentes. Plus grave encore, dans des conditions de non contrôle, ici ou là le financement du sport professionnel, de plus en plus internationalisé, est une activité qui se prête magnifiquement au blanchiment de l'argent sale, aux transferts de capitaux douteux, aux « dessous de table », à la corruption et aux malversations financières. Dans le face à face entre la logique financière et l'éthique sportive, l'issue ne semble pouvoir être qu'un équilibre préservant la seconde par le biais d'une double régulation, l'une sportive visant à réfreiner le recours incontrôlé des organisations sportives à l'argent, l'autre financière garantissant la « bonne conduite » des intérêts financiers investis dans le sport. A défaut, l'emprise de la finance étoufferait et tuerait les valeurs sportives du spectacle professionnel, ce qui conduirait les capitaux à refluer hors du sport et affecterait aussi indirectement, en baisse, le financement de la pratique sportive de masse.

*LE FINANCEMENT DU SPORT DE MASSE,  
OU L'ARGENT AU SERVICE DE L'ÉTHIQUE SPORTIVE*

137

Une activité de loisir à laquelle s'adonnent plus des deux tiers des Français exige et attire à la fois des financements ; en effet, 68 % des Français se déclarent pratiquants d'au moins une discipline sportive en 1995 (Pouquet, 1995), soit deux fois plus que le nombre des licenciés auprès des fédérations sportives. Autrement dit, la pratique sportive informelle est aujourd'hui presque aussi importante que celle qui s'organise dans le système fédéral. Pour 26 % des Français, le sport est associé dans leur esprit à la santé, pour 24 % à la détente, pour 22 % au défoulement et seulement pour 16 % à la compétition (et pour 7 % aux rencontres). Une grande partie de la pratique sportive est donc une activité de loisir, un sport de masse, étranger à toute mise en spectacle ou à la recherche de gains financiers. De l'argent (prélevé sur le budget personnel du pratiquant ou sur d'autres sources de financement) est certes nécessaire pour financer la pratique sportive ludique, fédérale ou informelle, mais dans ce contexte l'argent dépensé reste au service du sport. Ceci constitue encore l'essentiel de la dépense sportive des ménages.

En 1995, les *dépenses sportives des ménages* en France se montaient à 43 milliards de francs, se répartissant pour 46,1 % en dépenses de services (cotisations, leçons, droits d'entrée, spectacles sportifs, assurance, location et réparation des articles de sport), pour 44,3 % en vêtements et chaussures de sport et pour 9,5 % en achats d'articles de sport. Il y a là

un marché du sport d'une taille attrayante pour les investisseurs industriels et financiers. En 1997, la dépense sportive française a atteint 93,5 milliards de francs<sup>1</sup>, dont 46,2 milliards correspondent aux dépenses sportives des ménages, en progression de 7,4 % par rapport à 1995. La dépense sportive totale est obtenue en additionnant à celles des ménages les dépenses sportives des communes (27 milliards de francs), de l'Etat (9,6 milliards), des entreprises (6 milliards), des départements et des régions (3,3 milliards) et des médias (1,6 milliard). La structure des quatre grandes sources de financement du sport, au sens large, en 1997 se compare à celle qu'avait évaluée le Secrétariat d'Etat à la Jeunesse et aux Sports pour l'année 1990.

**Tableau n° 1**  
**Structure de financement du sport en France, 1990-1997**

Sources de financement	Etat (ensemble des ministères)	Collectivités locales	Entreprises, dont médias	Ménages
1990 MdF	7,5	24,5	5,6	27,6
1997 MdF	9,6	30,1	7,6	46,2
1990 en %	11,5	37,6	8,5	42,4
1997 en %	10,3	32,2	8,1	49,4

Source : MJS

138

On note (tableau n° 1) une baisse sensible de la part des *financements publics* dans le total des financements affectés au sport entre 1990 et 1997. Cette baisse est due, pour une part, au désengagement *relatif* de l'Etat dont les budgets destinés au sport ont augmenté, mais moins vite que la croissance des financements privés. Cette tendance est indirectement confirmée en France par la stagnation de la part du budget Jeunesse et Sports à 0,18 %-0,19 % du budget général de l'Etat depuis 1991, en décroissance depuis son maximum de 1982 (0,27 %). Quant au Fonds national de développement du sport, alimenté par des recettes para-budgétaires (Loto sportif, Loto), après avoir crû de 250 millions de francs en 1981 à 811 millions en 1988, il a stagné en-dessous de ce montant jusqu'en 1994. L'augmentation de ses recettes depuis 1995 (818 millions de francs, 820 en 1996, 916 en 1997, 1014 en 1998) atténue la réalité du retrait relatif de l'Etat. D'autre part, et surtout, on observe une nette réduction de la part des collectivités locales dans le financement du sport, leur engagement financier dans le sport croissant à présent moins vite que toutes les autres sources de financement, et même que le budget de l'Etat ; alors que les communes en particulier ont eu un rôle moteur (Nys, 1991) dans le financement du sport jusqu'au début des années 90. Cette réduction a toute chance de se poursuivre avec le désengagement probable des communes françaises du finance-



ment des clubs sportifs professionnels. Un décret du 24 janvier 1996, en application de la loi sur le sport, prévoyait d'instituer une extinction progressive d'ici au 31 décembre 1999 des subventions des collectivités territoriales aux clubs sportifs professionnels (qui en étaient les plus importants destinataires). Même si, pour l'heure, cette mesure est reportée, une même double tendance au désengagement financier *relatif* de l'Etat et des collectivités locales dans le sport s'observe dans la plupart des pays européens ces dernières années (Andreff, 1996a, Andreff, 1996c, Andreff, Bourg, Halba et Nys, 1995).

La part des *fonds privés* affluant dans le sport passe de 50,9 % du financement total en 1990 à 57,5 % en 1997, en France, bien que cette hausse soit exclusivement provoquée par la participation financière croissante des ménages français, la part des entreprises restant presque constante. Si le financement par les entreprises progresse de 36 % en sept ans, de 5,6 à 7,6 milliards de francs, cette progression est principalement due à l'apport de fonds par les médias au sport (+181 %, de 0,55 à 1,55 milliard entre 1990 et 1997), bien plus qu'aux financements des autres entreprises (sponsors, sport dans l'entreprise) qui n'augmentent que de 20 % en sept ans. La hausse de la part des entreprises dans le financement du sport est donc liée bien davantage au sport-spectacle qu'à la pratique du sport pour tous. Cette conclusion est en partie corroborée par l'expansion des services sportifs dans les dépenses des ménages français, passant de 7,4 à 19,8 milliards de francs entre 1990 et 1997 (+168 %), dans la mesure où plusieurs de ces services ont trait à la consommation de spectacle sportif (achats de billets, TV à péage, jeux et paris sur le sport, etc.). Le fait que l'achat de services sportifs par les ménages progresse à peu près à la même vitesse que les fonds injectés par les médias dans le sport est bien plus qu'une coïncidence. Pour l'heure, le financement des équipements sportifs (stades, halles de sport, piscines) échappe encore en grande partie au financement privé, les communes en finançant entre la moitié et les deux-tiers (Bourg et Gouguet, 1998), et l'Etat une bonne proportion du reste. Seuls les centres équestres, les golfs et les équipements à vocation commerciale en zone urbaine ont substantiellement attiré des financements privés.

La progression de la pratique sportive est générale, également hors de l'Hexagone. Il est difficile d'estimer le nombre de pratiquants sportifs à l'échelle mondiale. Un indice du fait que ce nombre croît est disponible : il s'agit du nombre des fédérations sportives nationales affiliées à chaque fédération sportive internationale. Selon les données du Comité international olympique, ce nombre a crû de 8,7 % entre 1994 et 1998 et donne une idée de la croissance du sport organisé dans le système fédéral. Il n'inclut pas la pratique sportive informelle dont le rythme de progression est plus élevé, notamment en Europe.

La structure du financement du sport de masse en Europe présente une assez grande similitude d'un pays à l'autre, avec quelques variantes remarquables, telles que la Suisse d'une part, et d'autre part les pays à ancien système de sport d'Etat, représentés ici par la Hongrie (Andreff, 1994, Andreff, Bourg, Halba et Nys, 1995). Le tableau n° 2 rappelle les principaux résultats d'une étude du financement du sport en Europe portant sur l'année 1990. Il en ressort que le financement total du sport représente entre 0,56 % et 3,47 % du PIB dans les pays européens étudiés, avec de nombreux pourcentages proches de 1 % du PIB. Le financement privé est partout prépondérant (ménages inclus), et même déjà légèrement dans l'économie en transition de la Hongrie. Il est proportionnellement beaucoup plus important en Suisse que dans les autres pays. En revanche, les entreprises ne pèsent en général qu'entre 2,8 % et 7,9 % du financement total, sauf dans le cas de la Suède et surtout du Portugal où elles sont des financeurs plus importants. Dans tous les pays étudiés, sauf le Portugal, les ménages sont la principale source des fonds affluant vers le sport. Le « modèle » ouest-européen de financement du sport (Andreff, 1996a, Andreff, 1996c) est donc basé avant tout sur les contributions volontaires des ménages, ce qui est dans la logique d'une économie de marché où pratiquants et spectateurs sportifs sont considérés comme des consommateurs de biens et de services sportifs. Dans ce modèle, le financement public reste non négligeable<sup>2</sup>, en particulier l'apport financier des collectivités locales. Le financement du sport par des entreprises, à la différence du modèle américain, était encore limité en 1990 en Europe.

**Tableau n° 2**  
**Le financement du sport en Europe, en 1990**  
(en millions \$ PPA et en %)

Pays	Etat		Collectiv. locales		Entreprises		Ménages (+)		Public/ Total	Total/ PIB
	MSPP A	% *	MSPP A	% *	MSPP A	% *	MSPP A	% *		
Allemagne	119,8	0,6	5767,9	26,6	828,3	3,8	14954	69,0	27,2	1,28
Danemark	52,5	6,3	274,6	32,5	46,4	5,6	467,4	55,6	38,8	0,56
Finlande	76,2	4,3	432,7	24,7	81,3	4,8	1163,2	66,2	29,0	1,13
France	1333,0	8,9	4334,5	29,5	665,1	4,5	8542,6	57,1	38,4	1,10
Hongrie	56,8	30,2	31,0	16,6	10,7	5,7	89,1	47,5	46,8	0,60
Italie	1066,0	8,2	1421,7	11,0	1025,5	7,9	9434,9	72,9	19,2	1,04
Portugal	191,1	9,9	224,3	11,6	81,2	42,0	704,9	36,5	21,5	1,77
Royaume- Uni	132,1	0,8	2486,8	15,1	835,8	5,0	13036	79,1	15,9	1,49
Suède	47,0	2,2	425,8	20,4	357,7	17,1	1258,4	60,2	22,6	0,80
Suisse	38,4	0,4	463,9	5,2	246,9	2,8	8144,3	91,6	5,6	3,47

(+) A l'exclusion des jeux et paris, non comparables entre pays.

\* En pourcentage du financement identifié et pris en compte dans le tableau.

Source : d'après Andreff (1994) et Andreff, Bourg, Halba, Nys (1995).

L'un des intérêts de l'étude du financement du sport en Europe est d'avoir mis en évidence qu'il est beaucoup plus aisé de repérer statistiquement l'origine des fonds, les sources de financement, que la destination exacte de ceux-ci. Dans ces études conduites pour le Conseil de l'Europe, pour aucun pays, il n'a été possible de reconstituer, en totalisant toutes les destinations identifiées de l'argent dans le sport, le total des financements du sport repérés par ailleurs. Ceci est dû à une affectation en partie décentralisée des fonds au sport, par le biais de relations directes, difficiles à recenser de manière exhaustive, entre des collectivités locales, des entreprises, des ménages et des clubs sportifs (ou des fédérations) ainsi financés. De ce fait, une comptabilisation exhaustive est, pour l'heure, impossible pour certaines destinations telles que le financement du sport de haut niveau et plus encore le financement des spectacles sportifs. A cela s'ajoutent d'éventuelles erreurs et omissions, de bonne foi ou bien dues à l'opacité de l'information connue des autorités sportives.

**Tableau n° 3**  
**Les destinations identifiées des financements du sport en Europe, en 1990**  
(en millions de dollars PPA et %)

Pays	Sport de haut niveau	Fédérations sportives	Clubs sportifs	Installations sportives	Total des destinations	En % des financements*
Allemagne	80,6	260,9	2488,8	3260,9	6090,4	28,1
Danemark	11,4	33,1	237,4	214,9	498,7	59,3
Finlande	55,2	65,1	133,5	116,2	370,0	21,1
France	42,0	527,5	737,3	1029,5	2336,3	15,7
Hongrie	3,5	9,3	6,3	9,9	29,0	15,5
Italie	451,5	332,8	3185,3	742,5	4712,1	36,4
Portugal	3,4	32,3	473,2	50,8	559,7	46,6
Royaume-Uni	n.d.	4567,9	340,8	449,1	5357,8	32,5
Suède	1,8	96,8	583,9	931,5	1164,0	55,7
Suisse	6,8	223,9	599,5	284,5	1114,7	12,5

\* En pourcentage du total des financements retracés dans le tableau n° 2.

Ce pourcentage apparent est majoré du fait que certains financements ne sont pas comptés dans le tableau n° 2 (paris, jeux, apports volontaires, etc.)

Source : d'après Andreff (1994), Andreff, Bourg, Halba et Nys (1995).

On voit (tableau n° 3) que l'ensemble des destinations identifiées par les experts, dans l'étude du financement du sport en Europe, ne couvre qu'entre 12,5 % et 59,3 % du total des fonds recensés à partir des sources de financement. On notera, de plus, une assez forte asymétrie entre les différentes destinations des fonds, se concentrant surtout sur les clubs et les installations et équipements sportifs. L'écart entre ces pourcentages et 100 % s'explique par la non prise en compte des



spectacles sportifs et par des erreurs et omissions statistiques, mais étant donné l'importance des pourcentages manquants, on ne peut écarter l'hypothèse que l'opacité de l'information ne recouvre quelques affectations de fonds un peu douteuses. La couverture non exhaustive des fonds affectés au sport - qui aurait permis de répondre plus précisément à la question : qui bénéficie du financement du sport ? - résulte, pour partie, de la non transparence entretenue sur certaines destinations de ces fonds, laquelle recouvre des cas de mauvaise gestion de telle instance sportive, l'impéritie de certains dirigeants sportifs, des malversations ou de véritables détournements de fonds de leur objectif qui est de financer le sport pour tous. Plus le sport est immergé dans l'économie marchande et dépendant de financements privés, et plus est grande la probabilité qu'augmentent des destinations inconnues des fonds, déviantes par rapport aux besoins réels du sport et à l'éthique sportive, comme en attestent des exemples mentionnés plus loin.

Une étude plus fine des destinations dans chaque pays, basée sur la distribution des fonds entre les différentes fédérations (et clubs), révèle en général des inégalités marquées entre les disciplines sportives. Ainsi en France, les fédérations sportives les mieux dotées en fonds par l'Etat, sont dans l'ordre : le football, l'athlétisme, le ski, les sports de glace, la natation, la voile, le judo, l'escrime, la gymnastique, le canoë-kayak et l'aviron (toutes au-dessus de 10 millions de francs de subvention) en 1990. En 1997, il s'agit de l'athlétisme, du football, du ski, de la voile, de la natation, du judo, des sports de glace, de l'escrime, de l'aviron, du canoë-kayak, du handball, de la gymnastique et du cyclisme (au-dessus de 12 millions de francs). A côté de ces « sports riches », une trentaine de « sports pauvres » ont reçu moins d'un million de francs de subvention en 1997, dont le cyclotourisme, le motonautisme, l'aïkido ou le jeu de paume. Quand on observe les subventions *par licencié* des différentes fédérations sportives, on constate le plus souvent que l'Etat cherche à compenser, sans y parvenir entièrement, l'inégale attractivité des disciplines sportives à l'égard des finances locales et des financeurs privés, mais aussi qu'il consacre en moyenne davantage de fonds aux sports olympiques qu'aux sports non olympiques, les premiers comportant un potentiel de médailles aux J.O. (Andreff, 1981a). La concentration des fonds sur quelques sports riches est confirmée par le fait que la plupart d'entre eux figurent parmi les sports privilégiés par les finances des collectivités locales, où l'on trouve régulièrement le football, le tennis, le basket-ball, la gymnastique, l'athlétisme, le handball, la natation, le judo, le tennis de table, l'équitation, le rugby et le volley-ball. La liste des sports attirant des sponsors privés n'est pas très différente, une fois ajoutés les sports mécaniques (F1, motocyclisme), le ski et le cyclisme. C'est donc plutôt du côté des sports riches que les malversations et les



détournements de fonds risquent de porter sur des montants plus substantiels, et d'être plus tentants. Ils n'ont cependant pas l'exclusivité de ces déviations, comme on va le voir à présent.

La montée des financements privés du sport en France, en provenance des médias en particulier, a bousculé les structures du sport de masse, notamment les fédérations et les clubs sportifs. Elle « ne pouvait qu'attiser les convoitises et ébranler le contrôle qu'exercent les fédérations sur leur discipline » (Lupieri, 1996). Elle tend à couper, au moins sur un plan financier, la pratique du sport de masse du sport-spectacle et de la pratique professionnelle. Elle favorise le développement de compétitions et de circuits parallèles, organisés par des opérateurs privés et échappant au pouvoir financier et disciplinaire des fédérations sportives. La réaction des fédérations est de refuser de voir échapper les revenus liés à l'exercice de leur discipline, alors que le succès médiatique d'un sport est souvent corrélé avec l'ampleur de sa pratique associative, celle du sport de masse, et avec l'effort de sélection et d'entraînement des athlètes qui est l'une des missions du système fédéral. La pratique de masse fournit en outre le vivier des futurs champions. Les fédérations sportives se sont alors engagées à leur tour dans des activités à caractère commercial et financier, prenant acte de ce qu'un pan entier de l'activité sportive de masse se rattache aujourd'hui plutôt au concept de consommation qu'à la définition traditionnelle du sport. D'autre part, la concurrence entre les fédérations sportives ne peut que s'accroître en raison de la baisse continue des effectifs de jeunes arrivant en âge de prendre une licence. Conquérir de nouveaux licenciés implique donc des démarches « marketing » faisant davantage entrer les fédérations dans le jeu concurrentiel. Des fédérations ont créé des ligues externes qui jouissent de la personnalité morale (football, basket-ball, volley-ball, hockey sur glace) ou des ligues internes qui gèrent leur élite (handball, cyclisme). Ce passage vers la commercialisation et la professionnalisation des structures sportives s'accompagne en général d'un minimum de contrôles (au moins audit comptable et financier interne aux ligues)<sup>3</sup>. Dans les sports moins professionnalisés, l'afflux de l'argent, dans des conditions de moindre transparence, a parfois conduit certaines fédérations à la crise (Barberi, 1998).

En 1992, la fédération d'haltérophilie accuse un déficit de 4 millions de francs, composé d'un découvert bancaire et de factures impayées. L'impéritie de son dirigeant est sanctionnée par l'élection d'un nouveau président, mais en 1998 le déficit est identique à celui de 1992. Le ministère de la Jeunesse et des Sports dissout cette structure sportive en avril 1998. À côté de la mauvaise gestion, les malversations s'accroissent au cours des dernières années : déficit de 60 millions de francs à la fédération des sports de glace (27 délégations de signatures bancaires et

un parc de voitures de fonction) et 36 millions à la fédération de ski, caisses noires et société écran salariant deux dirigeants découvertes à la fédération de karaté, dépôt de bilan de la fédération de base-ball, détournement de fonds à la fédération de tir (8 millions de francs sur un budget de 37 millions) où le trésorier admettait que « tout se payait en liquide ». A la fédération d'équitation, les responsables des trois disciplines (sports équestres, tourisme équestre, équitation poney) se livraient à une course aux licenciés, c'est-à-dire à leurs cotisations, en pratiquant comme d'ailleurs dans d'autres fédérations, des ristournes aux clubs sportifs. La réélection du président de la fédération de rugby (condamnée depuis par le Conseil d'Etat) fut obtenue contre le maintien du rugby sur une chaîne du service public et l'annulation d'un contrat passé avec TF1.

La montée des finances privées se décèle également de plus en plus au niveau décentralisé des ligues régionales des fédérations sportives. Par exemple, en moyenne, pour les 125 ligues régionales présentes en Rhône-Alpes en 1997, 53 % des recettes proviennent de la vente de licences-assurances et de droits de mutations, mais déjà 14 % sont obtenues grâce aux compétitions et aux produits divers liés à celles-ci, 4 % sont des produits financiers et exceptionnels et 1,3 % des aides privées. Au niveau des clubs sportifs, on observe également une progression des recettes provenant du spectacle sportif et de sources commerciales et financières. Il y a vingt ans, dans la plupart des clubs sportifs non professionnels, les subventions nationales et locales, les redevances fédérales et les cotisations formaient l'essentiel du budget, suivies des billets d'entrée et des recettes de la buvette (Andreff, 1980). La publicité et les sponsors étaient des sources de financement infimes, parfois nulles, et les produits financiers étaient inexistantes. Une enquête de 1993 auprès de 500 clubs disputant des compétitions locales en Limousin (Bourg et Nys, 1996) fait voir que, dans la structure moyenne de leurs recettes, les cotisations (35 %) et les subventions (21 %) sont dépassées par les recettes du spectacle sportif (39 %) ; la publicité et le sponsorisme pèsent 11 % des recettes totales, les aides privées 3 % et les produits financiers 1,6 %. Donc, même à un niveau de pratique modeste, l'argent d'origine commerciale ou financière pénètre de plus en plus le sport, dès lors que cette pratique est compétitive, et peut alimenter, en proportion, des tentations similaires à celles ayant engendré les dérives notées au sujet des fédérations sportives. Les plus graves dérives du sport sont encore peu nombreuses à ce niveau, mais elles se multiplient. On a relevé, par exemple, un cas de corruption de deux joueurs d'Evry (championnat de National 1 de football) en 1997, ou encore le détournement de 3,6 millions de francs par le comptable dans les caisses de deux établissements de formation agricole pour renflouer les finances du stade toulousain (rugby) dont il était l'ancien trésorier bénévole.



Face à de telles dérives, d'aucuns en viennent à penser que, même dans les petites fédérations sportives, il faudrait au moins un dirigeant professionnel. D'autres soutiennent l'idée d'une triple réforme : salarier les présidents de fédérations afin de lutter contre les caisses noires et les salaires occultes, rendre le comité directeur responsable des déficits de la fédération, isoler les activités strictement commerciales et le sport-spectacle du financement du sport de masse. Une autre issue est de pousser la fédération sportive à créer sa ligue professionnelle, solution recommandée aux dirigeants du rugby français par la ministre des Sports en mai 1998. D'autres encore en appellent au législateur, escomptant qu'une nouvelle loi sur le sport évite la propagation des dérives du sport professionnel vers le sport de masse sans toutefois consacrer la rupture entre l'un et l'autre (Karaquillo, 1998). Peut-être conviendrait-il d'aller plus loin dans le dépistage et les sanctions civiles et pécuniaires des gestionnaires indéliques ? Mais l'urgence se fait sentir d'une régulation de la nouvelle profession que devient l'activité des dirigeants sportifs lorsque leur sport se « spectacularise » et se commercialise au point d'attirer d'importantes masses financières. Autrement, au lieu que l'argent soit au service du sport de masse, il risque d'asservir le sport et de devenir une source de revenus pour quelques individus utilisant l'afflux d'argent dans le sport de manière opportuniste, parfois indélicat et quelquefois malhonnête. L'éthique sportive a à en souffrir en tout état de cause, ce qui est déjà le cas lorsque le sport est devenu un grand spectacle rentable.

*LA FINANCE DU SPORT PROFESSIONNEL :  
OU LE SPECTACLE SPORTIF AU SERVICE DE L'ARGENT*

*La pénétration du sport-spectacle par des intérêts financiers*

Le sport-spectacle a vraiment commencé à se développer après la première guerre mondiale (Bourg, 1996) et à créer une nouvelle source de financement du sport : les spectateurs qui acquittent un prix d'entrée (Andreff, 1981b) dans les équipements et les sites où le sport de haut niveau est donné en spectacle. La médiatisation du spectacle sportif, uniquement par la presse avant 1914, puis par la radio et, à partir des Jeux olympiques de Berlin en 1936, par la télévision, a ajouté de nouvelles sources de financement du sport et des sportifs de haut niveau : l'acquittement de droits de citation, de droits de retransmission et de droits à l'image. Le spectacle sportif devenant un métier, il s'est accompagné de la professionnalisation précoce de certaines disciplines sportives : football, cyclisme, sport automobile, boxe. C'est l'internationalisation économique du sport (Andreff, 1988a, Andreff, 1989a), contemporaine des premiers signes de la globalisation économique et financière, qui a cependant le plus contribué à sceller des relations



approfondies et durables entre le spectacle sportif, le commerce, l'industrie et la finance, le sport-spectacle offrant désormais à la fois l'un des meilleurs supports publicitaires à l'échelle mondiale et une activité de services des plus rentables. On est ainsi passé d'un financement du sport principalement par les pratiquants (avant 1914), à un financement relayé par les spectateurs (jusque vers 1980), puis à un financement par des commanditaires, des sponsors et des chaînes de télévision. L'émergence de l'économie du sport mondialisée, tributaire de l'engagement d'intérêts financiers dans le sport, résulte de la disparition de deux formes institutionnelles qui, durant près d'un siècle (1896-1980) ont régulé l'éthique du sport par le biais de l'idéal olympique : d'une part, la gratuité de l'effort athlétique, qui s'est achevée avec la fin officielle de l'amateurisme en 1981, d'autre part l'impossibilité d'exploiter commercialement les symboles des Jeux olympiques, supprimée en 1986. Avec les scores d'audience des retransmissions télévisées des principaux événements sportifs (Jeux olympiques, Mondial de football, Tour de France, Coupes d'Europe, Roland Garros, Grands prix de Formule 1, etc.), le sport est devenu un vecteur de communication privilégié pour les entreprises désirant conquérir de nouveaux marchés, améliorer leur image et conforter leur implantation internationale.

146

Cette « économie-monde » du sport (Bourg, 1996) est formée d'un assemblage complexe d'institutions sportives, d'agences de représentation, de sponsors et de diffuseurs dont l'enchevêtrement des logiques conduit à former un vrai secteur économique du sport (Andreff, 1988b) et à confier le destin du sport au fonctionnement des divers marchés de ce secteur. Qu'il s'agisse du choix du site d'accueil des compétitions, comme le notait déjà le rapport Howell (1983), de l'ordonnancement des épreuves, de la transformation des règles de jeu et de la création d'événements sportifs ou de nouvelles disciplines, l'organisation et l'évolution du sport obéissent désormais à une pure logique de conquête du chiffre d'affaires et de l'audience. Les nouveaux acteurs les plus dynamiques de l'économie du sport-spectacle professionnel et mondialisé sont les chaînes de télévision, les sponsors, les agences de marketing sportif, les intermédiaires financiers opérant dans le sport et celles des institutions (fédérations, ligues, clubs) sportives qui ont su se transformer en véritables organisateurs de spectacle à grande échelle, ce qui dépend en partie du produit - spectacle - vendu. Cette évolution du sport-spectacle a redéfini le rôle des acteurs traditionnels dans le sport (Bordes, 1992). Les fédérations, les ligues sportives, et les grands clubs professionnels se sont aperçus qu'en détenant le monopole d'organisation d'une compétition sportive, et du spectacle ainsi produit, ils détiennent un actif de grande valeur, cessible moyennant finance. Quant aux clubs mettant en spectacle des sportifs professionnels, lors-



qu'ils sont fréquemment victorieux, ils fonctionnent en rendements croissants : le succès sportif apporte les recettes financières qui permettent le recrutement d'athlètes performants, lequel renforce la probabilité de victoires ; les financeurs privés du club sont assidus. Que survienne une période de défaites, un enchaînement inverse (recettes réduites, vente des meilleurs joueurs, défaites sportives répétées) fait subir au club des rendements décroissants, en général accompagnés de déficits financiers ; les financeurs privés se détournent.

Pour autant, la pénétration du commerce et de la finance dans le sport-spectacle n'engendre pas que des dérives. Avant de repérer celles-ci (3<sup>ème</sup> partie), il est utile de retracer l'ampleur des fonds attirés par le spectacle sportif et ses dérivés, ainsi que l'évolution qu'ils impriment aux relations entre financeurs et système sportif fédéral, à la place des bénévoles dans la gestion du sport, aux gains financiers des sportifs professionnels, aux risques financiers et aux statuts juridiques des clubs professionnels.

Que le sport professionnel attire des *spectateurs* et des *recettes au guichet* peut être rapidement illustré par le cas du football. Au cours de la saison 1997-98, chaque match de championnat de D1 a attiré, en moyenne, 31 160 spectateurs en Italie, 31 112 en Allemagne, 29 189 en Angleterre et 16 572 en France. Les affluences sont plutôt en hausse ces dernières années : en France, l'affluence moyenne en D1 était de 14 212 spectateurs par match en 1996-97, 10 728 en 1989-90, 9 825 en 1980-81. Le produit annuel moyen d'une saison professionnelle en D1 atteint entre 2 et 2,5 milliards de francs ces dernières années, et 450 à 500 millions en D2, dont environ 20 % proviennent des recettes des matchs en D1 et de l'ordre de 15 % en D2. Toutefois, étant donné l'importance des charges salariales, des indemnités de mutation et des services extérieurs dans les dépenses d'un club professionnel, les recettes tirées des spectateurs n'assureraient pas sa survie financière. Les droits de retransmission télévisée et les sponsors contribuent davantage aux recettes que les spectateurs : pour les clubs de football de D1, en 1996-1997, les droits TV représentaient 25 % des recettes, les sponsors 20 %, les collectivités locales 11 % et les transferts de joueurs 20 % (en D2, les pourcentages étaient respectivement 28 %, 25 %, 21 % et 7 %)⁴. Conjugué aux recettes croissantes du spectacle sportif, des retransmissions et des sponsors, le contrôle strict de la gestion des clubs de football professionnel, lancé en 1991, et visant en particulier le gonflement excessif de la masse salariale provoqué par la surenchère au recrutement des « vedettes », a permis de faire sortir ce sport de sa crise financière. En cela, il est un exemple à retenir de succès de l'audit comptable et de la régulation financière du sport-spectacle professionnel (le nombre de professionnels embauchés a été limité par la Direction nationale de



contrôle de gestion du football professionnel à 21 joueurs sous contrat par club de D1 et 15 en D2).

Le bilan financier global des clubs de D1 était un déficit de 619 millions de francs en 1989-90, auquel s'ajoutait un déficit de 168 millions pour la D2 ; les trois-quarts des clubs étaient dans le rouge. La D1 est redevenue bénéficiaire en 1994-95 (de 60 millions de francs), la D2 en 1996-97 (1,3 million) année au cours de laquelle la D1 a dégagé un résultat positif de 363 millions de francs. Outre l'audit financier conduit par la ligue auprès des clubs professionnels, un tel redressement financier a été réalisé par ces derniers sous la menace, mise à exécution pour plusieurs clubs, de rétrogradation en division inférieure, non professionnelle, en cas de gestion financièrement désastreuse, et ceci indépendamment du classement sportif obtenu en championnat. On tirera de cette expérience quatre enseignements. La logique financière s'est imposée à la logique sportive, à la régulière. Les excès de « l'ère Tapie » ont pris fin ainsi que certaines dérives qui l'ont accompagnées (voir 3<sup>ème</sup> partie). Le spectacle sportif est clairement mis au service de la rentabilité financière des clubs professionnels. Le retour à une situation bénéficiaire est une précondition nécessaire<sup>5</sup> à la réussite de la « privatisation » d'une société par introduction en bourse, et les clubs professionnels transformés en sociétés par actions n'échappent pas à cette règle pratique<sup>6</sup>.

Le sport-spectacle attire évidemment les finances des *médias* (en particulier la télévision) désireux de réaliser de fortes audiences, gages d'importantes recettes publicitaires, en retransmettant des événements sportifs, pour lesquels les médias doivent acquitter des droits de retransmission<sup>7</sup>. L'abolition du monopole public sur la télévision et l'apparition de chaînes privées concurrentes (1984-87) a fait monter les droits de retransmission, de sorte que ceux-ci sont devenus la source de financement la plus importante des sports professionnels en France. Une évolution semblable est notée au niveau mondial : la valeur des droits de retransmission a été multipliée par 2,6 entre les J.O. de 1988 et ceux de 2004. Les droits de retransmission TV représentent 40 % du financement total des J.O. d'Atlanta et de Paris-Dakar, 34 % pour les J.O. de Barcelone et près de 30 % pour le Tour de France cycliste et le tournoi de Roland Garros (tennis). En France, la dérégulation initiale a provoqué les dérives d'une concurrence exacerbée, notamment une surenchère des droits de retransmission offerts par les chaînes de TV au football, qu'un accord de répartition des émissions consacrées au football de juin 1987, passé entre les cinq chaînes, ne fit pas cesser. Il a fallu la signature en 1992 par toutes les chaînes françaises d'un code de bonne conduite élaboré par le Conseil supérieur de l'audiovisuel (CSA) pour mettre fin à la concurrence sauvage et maintenir le droit à l'information sportive des téléspectateurs, droit remis en cause par les exclusivités de



retransmission acquises à prix fort par les chaînes privées. Ce code de conduite permet aux chaînes de diffuser dans leurs journaux télévisés des extraits d'une minute et demie pour les événements sportifs dont un concurrent a acquis l'exclusivité, de diffuser des extraits plus longs moyennant rémunération équitable de ce concurrent, autorise la diffusion régionale ou locale à un diffuseur secondaire, et interdit les contrats d'exclusivité entre chaînes et athlètes. En un mot, il introduit des règles cherchant à concilier le droit d'exclusivité de la chaîne qui a acquitté le droit de retransmission du spectacle sportif et le droit normal à l'information de tout téléspectateur. Il vise également à éviter que ne se forment des ententes, telle celle entre Darmon, TF1 et Canal Plus qui régna plusieurs années sans partage sur les retransmissions télévisées des matchs de Coupes d'Europe de football (Maitrot, 1995). En 1996, le Parlement européen s'est également prononcé pour que les droits d'exclusivité ne privent pas une partie importante du public d'un Etat membre de suivre l'événement sportif en clair et en direct sur le petit écran. Cependant, la directive européenne « télévision sans frontière » de 1989, dans un article 3bis créé en 1997, ne garantit pas que certains événements sportifs ne soient pas un jour retransmis exclusivement codés ou en paiement à la séance.

Les chaînes consacrent un temps d'antenne croissant au sport-spectacle, qui est passé de 146 heures par an en 1993, pour les chaînes généralistes (Canal Plus, FR2, FR3, TF1, M6), à 2788 heures en 1998, auxquelles il faut ajouter plus de 600 heures de sport diffusées par Eurosport et A.B. Sport. Les dix sports les plus diffusés en 1998 sont tous aujourd'hui des sports-spectacles professionnels, soit dans l'ordre du temps d'antenne décroissant : football, tennis, basket, cyclisme, rugby, sport automobile (hors F1), golf, hockey sur glace, athlétisme et Formule 1. Les cinq premiers sports concentrent environ 60 % du temps d'antenne chaque année, le football et le tennis ensemble près d'un tiers. Bien que régulée, la concurrence se poursuit entre les chaînes et enrichit toujours les mêmes sports privilégiés, chaque chaîne tendant à se spécialiser relativement dans quelques sports. Du fait des surenchères entre les chaînes pour acquérir les retransmissions des sports privilégiés, le sport à la télévision est déficitaire. Sur Canal Plus, le sport mobilise 25 % du coût des programmes alors qu'il ne représente que 8,6 % du volume de diffusion ; pour TF1, les chiffres sont respectivement 16 % et 4 %, pour FR2 et FR3 12 % et 7 %. Les retransmissions sportives sont pour les chaînes une source de déficit, tant que la concurrence est aussi intense, mais elles sont nécessaires au maintien de leur image et illustrent la volonté de conserver des programmes forts et de ne pas céder une part du marché aux concurrents, en attendant une meilleure régulation. Il n'est donc pas étonnant que la recherche de



rentabilité financière passe par le développement de programmes à péage, de paiement à la séance (*pay per view*) facilité par le numérique, et l'entrée sur le marché de chaînes à péage monnayant à leur profit exclusif l'image d'événements sportifs : il en est ainsi d'Infosport sur TPS, de l'Equipe TV, de NC Numéricable et Sport Plus (filiales de Canal Plus) et de leur société-mère. Ainsi, la prochaine Coupe du monde de football risque de n'être que très partiellement accessible aux téléspectateurs, seuls les abonnés à des bouquets satellitaires pouvant espérer suivre la totalité des matchs.

Cette fragmentation prévisible de l'audience commence à inquiéter les *annonceurs publicitaires* et les *sponsors* qui craignent que la segmentation des retransmissions transforme l'événement sportif en non événement, puisqu'il ne sera suivi que par un nombre restreint de téléspectateurs. Or, annonceurs et sponsors contribuent eux aussi largement aux finances du sport professionnel depuis que celui-ci leur offre un support médiatique international ou mondial. Vecteur de communication globale, le sport-spectacle excite à la fois les convoitises des entreprises sponsors, des annonceurs et des chaînes de télévision. En essayant de privatiser les images sportives diffusées, ces dernières menacent de fait les revenus et l'utilisation de l'image du sport par les sponsors. De même que le sport pour tous est nécessaire pour préserver la crédibilité des valeurs sportives, l'image sportive pour tous est nécessaire à maintenir l'attractivité du sport professionnel pour ceux qui l'investissent à des fins commerciales. Et ils sont nombreux car, de plus en plus, des firmes communiquent par le sport-spectacle. En France, les dépenses de sponsorisme au profit du sport sont évaluées entre 2,5 et 5 milliards de francs, selon l'année et la source de l'estimation. Plus de 114 milliards de francs ont été investis par les annonceurs dans le sponsorisme sportif dans le monde en 1998, dont 10 % en parrainage télévisé et 42 % en panneaux publicitaires autour des terrains de sport. Ainsi, les 1,2 milliard de francs versés par une cinquantaine de sponsors aux Jeux d'Albertville (Bourg, 1994) prennent une allure modeste, six ans plus tard. En 1996, les principaux sponsors du sport français lui avaient affecté en moyenne 33,7 millions de francs ; à côté de firmes industrielles et commerciales (Seita, Coca Cola, Perrier-Vittel, PSA, France Télécom, Française des Jeux, EDF), se trouvaient des banques et une société d'assurance : Crédit Agricole, BNP, Crédit Lyonnais, Société Générale, Caisse d'Épargne Ecureuil, GAN, Crédit Mutuel. La banque-assurance investit dans le sport, non seulement pour l'image, mais aussi pour l'extension de ses services à de nouveaux clients ; le FC Nantes a bénéficié d'un prêt bancaire du Crédit industriel de l'Ouest, et ce n'est qu'un exemple. En effet, les sponsors ne cherchent pas seulement à voir leur marque paraître sur les écrans lors des retransmissions télévisées, ils



visent aussi à ce que leurs produits ou services soient utilisés dans le cadre ou l'environnement du spectacle sportif (Bordes, 1992). Parmi les recettes de la Coupe du monde de football 1998, 65 millions de francs sont des droits de télévision et 867 millions proviennent de 51 sponsors, dont deux (Mastercard, Crédit Agricole) appartiennent au secteur financier. Il résulte des évolutions résumées ci-dessus une concurrence croissante entre médias et sponsors qui sera difficile à réguler, mais elle devra l'être sous peine de « tuer » l'engouement des téléspectateurs pour l'événement sportif mondial. Mais déjà des chaînes de télévision et des agences de marketing cherchent à s'associer pour maîtriser la filière du sport-spectacle. Les groupes publicitaires qui gèrent les plans de communication des entreprises n'entendent pas être mis hors jeu par les stratégies des médias.

Les *clubs sportifs professionnels* ont pris conscience de la valeur de leur image et commencent à l'exploiter eux-mêmes directement à leur profit. Bien que cette pratique soit moins développée pour l'heure en France que dans d'autres pays européens, le *merchandising* fait son apparition dans le football : il s'agit d'une stratégie commerciale qui consiste à vendre toutes sortes de produits dérivés sous le nom du club (gadgets, vêtements, jouets, cartables pour enfants, sacs, montres, parfums, etc.) ou à vendre à une société, par exemple Nactalia Gervais, une licence lui donnant le droit d'utiliser l'image du club (le FC Nantes) sur l'un des produits qu'elle met en circulation (les bouteilles de lait vitaminé). Le Milan AC propose ainsi 200 produits, le PSG 100 produits, le Bayern Munich tire 100 millions de francs par an du *merchandising* et Manchester United en retire plus de revenus que de ses recettes aux guichets. En 1997, les recettes de *merchandising* des clubs de football D1 en France s'élevaient de 200 000 F à Nice, et même moins à Nancy, jusqu'à 7 millions de francs à Nantes, 9 millions à Lens et 25 millions au PSG. L'évolution de cette source de financement est très rapide : pour la saison 1998-99, les recettes de *merchandising* de l'OM ont atteint 60 millions de francs. La ligue du football professionnel avait même envisagé un temps de signer un contrat avec Adidas, autorisant cette marque à commercialiser des produits textiles portant le logo de la ligue, ainsi qu'une ligne de produits utilisant l'image de la sélection nationale. Le sport professionnel a ainsi trouvé un moyen de générer ses propres finances, venant compléter les finances provenant du spectacle, des médias et des sponsors. Cette source de fonds est susceptible de compenser partiellement la réduction éventuelle des subventions municipales au sport professionnel après 1999 en France. D'un autre côté, elle pose le problème du paracommercialisme sportif, c'est-à-dire de la concurrence que font ainsi les associations sportives au secteur commercial, notamment aux commerçants regroupés dans le Syndicat national d'explo-



tants d'installations et de services sportifs (affilié au Medef). La solution recherchée est de fixer des critères, éventuellement basés sur des seuils (pourcentages d'activité dans le domaine commercial), définissant le caractère réellement associatif d'une association sportive. A défaut, des actions en justice sont à envisager, un pas qu'a franchi un syndicat professionnel européen, le SPESSF, en lançant en 1997 des actions à l'encontre d'une vingtaine d'associations du secteur sport-loisirs de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur.

La dernière évolution des finances du sport-spectacle, qui a marqué la dernière décennie, est l'entrée massive des *chefs d'entreprise* dans la conduite, le financement et la propriété des clubs professionnels en Europe, réalité très répandue par ailleurs aux Etats-Unis. Le phénomène n'est pas entièrement nouveau, mais son accélération depuis les années 80 est très nette. En effet, dès 1880, W. Suddel, propriétaire d'une usine de coton engage des joueurs écossais dans le club de football de Preston, puis des industriels créent ou soutiennent une équipe : Fiat (Juventus de Turin, 1897), Bayer (Leverkusen, 1904), Philips (PSV Eindhoven, 1913), Peugeot (FC Sochaux 1925). Le mouvement s'accélère dans la période récente : Casino (Saint-Etienne), Matra-Hachette (Racing, 1982), le groupe Mirror (Oxford United, 1982 et Derby County, 1984), Fininvest (Milan AC, 1985), BTF (OM, 1986), Amstrad (Totenham Hotspurs), Canal Plus (PSG, Chateauroux, 1991) propulsent MM. Gianni Agnelli (IFI-Juventus), Geoffroy Guichard, Jean-Luc Lagardère, Robert Maxwell, Silvio Berlusconi, Bernard Tapie, Bernard Brochand à la tête de véritables complexes financiero-sportifs. Le rôle de la finance y est décisif. Par exemple, en 1992, 25 % du capital de Bernard Tapie Finances SA étaient détenus par le Crédit Lyonnais, les AGF, la BNP et la Bank of Tokyo, et la filiale allemande de BTP détenant 95 % du capital d'Adidas avait dans son tour de table une participation de 20,05 % du groupe Pentland et 19,95 % de Crédit Lyonnais, AGF et banque Worms.

Le football professionnel français et européen est désormais soumis, comme le sport professionnel américain, à des *restructurations financières*, des fusions, des acquisitions. En 1996, l'OM est repris par Adidas (Robert-Louis Dreyfus). En 1997, la ville de Strasbourg cède son club de football professionnel au groupe privé multinational IMG-McCormack qui rachète par ailleurs des parts d'actionnaires minoritaires ; depuis lors, IMG négocie le rachat du club de football hongrois de Ferencvaros. Saint-Etienne a été repris par la société de communication d'Alain Bompard. On parle de plus en plus de privatisation du football professionnel. En 1998, le FC Nantes-Atlantique a décidé de céder le contrôle de la société à objectif sportif, gérant l'équipe professionnelle, dont elle détient 92 %, à un actionnaire privé de référence. Mais aucune des vingt



sociétés qui se sont montrées intéressées n'a été retenue pour l'heure ; et ce n'est pas le redressement fiscal de 10 millions de francs notifié au club en septembre 1998 qui en facilitera l'acquisition. La même année, Canal Plus devient l'actionnaire majoritaire d'un club suisse, le Servette de Genève, la firme norvégienne Aker RGI, déjà propriétaire du club de football de Molde, fait l'acquisition du club anglais de Wimbledon opérant en première division. On voit qu'un problème d'authenticité du résultat pourrait surgir en cas de match de Coupe d'Europe Molde-Wimbledon.

La constitution du plus important groupe financier médiatico-sportif pourrait bien résulter des initiatives de Rupert Murdoch (magnat américano-australien de la presse), en réponse à celles de Ted Turner (Time Warner), propriétaire de plusieurs clubs sportifs. En 1995, il crée, en marge de la ligue australienne de rugby dont il a tenté au préalable de s'approprier les droits de retransmission télévisée, une Superligue professionnelle de jeu à XIII. Le tribunal de Sydney a cependant rendu une ordonnance empêchant le lancement de ce nouveau « produit » (championnat). Ceci ne l'empêche pas de lancer, avec succès, le Super 12, un championnat de rugby entre les équipes des provinces d'Afrique du Sud, d'Australie et de Nouvelle Zélande. Ce championnat de l'hémisphère sud est devenu, depuis lors, la référence mondiale, tant par la qualité de son jeu que par son retentissement médiatique, assuré par BSkyB et les autres chaînes de télévision et organes de presse dont M. Murdoch est propriétaire. En 1998, M. Murdoch achète, pour 350 millions de dollars, la légendaire équipe des Dodgers de Los Angeles et fait ainsi, malgré l'opposition de Time Warner (propriétaire des Atlanta Braves), son entrée dans le base-ball professionnel américain pour l'essentiel contrôlé par d'autres multinationales<sup>8</sup>. La globalisation financière du sport passe par des stratégies telle que celle de la société d'investissement britannique ENIC (English National Investment Company)<sup>9</sup> qui détient un portefeuille d'actions dans les clubs de AEK Athènes, FC Bâle, Glasgow Rangers, Slavia Prague et Vicence ou bien celle de Rupert Murdoch, évidence que renforce la récente tentative de sa société News Corp. de racheter Manchester United, en septembre 1998, le club de football le plus riche du monde, ainsi que la chaîne de télévision MUTV appartenant à ce club. Le groupe anglais Carlton TV, propriétaire du réseau régional ITV et du club de football d'Arsenal, également présent dans le basket-ball, le base-ball et le hockey sur glace, et concurrent de Murdoch dans le numérique, a surenchéri pour acheter Manchester United. Le sport professionnel devient le champ de batailles financières à l'échelle mondiale. Le gouvernement britannique a saisi la Commission des monopoles et fusions, craignant un possible abus de position dominante de BSkyB sur le secteur des droits de retransmission, en



octobre, juste après que M. Murdoch ait annoncé détenir 44,6 % du capital du club de football. La saisie de la Commission suspend l'offre d'achat de Murdoch. Tout comme la globalisation financière appelle une régulation, le contrôle financier du sport professionnel, sujet à globalisation, met en danger la concurrence et appelle des interventions régulatrices. Ces stratégies des grands groupes médiatico-financiers dans le sport-spectacle, entièrement animées par la recherche du profit, ont des ressemblances avec celles de la finance mondiale et appellent un commentaire semblable : « Ainsi, au niveau individuel et institutionnel, les critères gouvernant la prise de décision se résument trop souvent à des préoccupations de rentabilité et réduisent la notion de responsabilité à une dimension strictement juridique » (Dembinski, 1998).

*Les risques de la soumission du sport  
à une logique purement financière*

Cette pénétration d'intérêts financiers majeurs dans le sport comporte des risques et crée de nouvelles contraintes. Tout d'abord, le sport (spectacle) est mis au service de l'argent, et non l'inverse. Le risque que le sport professionnel sorte du système fédéral ne doit pas être sous-estimé ou ignoré (Musso, 1998) ; mais alors, sa légitimité sportive risque de souffrir de son isolement par rapport au sport de masse et au sport-loisir, avec un effet négatif sur son attractivité en tant que spectacle et sur ses recettes. L'autre péril, déjà beaucoup plus évident, est que les médias et les sponsors prennent le pouvoir, financier certes, et de plus en plus organisationnel, sur le sport-spectacle, ce qui pourrait aboutir à une réduction considérable du pouvoir fédéral dans le sport ou à ce que le prince de Mérode, membre du CIO, nomme « une abdication inadmissible du pouvoir sportif ». Quelques évolutions récentes du football européen illustrent le propos. L'affaire Bosman, et l'arrêt de la Cour de justice des Communautés européennes du 15 décembre 1995 qui en est résulté, ont remis en cause les restrictions à la liberté du travail imposées par les règlements du football européen (de l'UEFA : Union européenne de Football Association), ces restrictions étant en contravention de l'article 48 du Traité de Rome, en particulier la limitation du nombre de joueurs non nationaux, ressortissants d'un pays membre dans les équipes professionnelles et l'indemnité de transfert demandée par les clubs pour le passage d'un joueur dans un club d'un autre pays membre de l'Union européenne.

Que la règle sportive soit alignée sur le droit communautaire n'est sans doute pas contestable, mais ceci modifie la situation sur le marché du travail<sup>10</sup> des footballeurs professionnels, facilitant et accroissant de fait leur mobilité, et affaiblit le pouvoir de régulation du marché dont



disposait l'UEFA, ainsi que son pouvoir disciplinaire et organisationnel vis-à-vis des grands clubs professionnels européens. Alors que l'UEFA a tenté de résister quelque temps aux effets de l'arrêt Bosman, au contraire les grands clubs européens ont apporté leur soutien au joueur Jean-Marc Bosman dans son action contre l'UEFA, qu'il accusait de porter atteinte à sa liberté du travail en soutenant la position du club liégeois ayant entravé la mobilité professionnelle du joueur. En effet, les clubs riches ont tout à gagner à la libéralisation du système des transferts pour faire jouer en leur faveur, grâce à leur capacité financière d'attirer les vedettes, la totale mobilité retrouvée des joueurs. L'UEFA avait beaucoup à y perdre de son pouvoir, ce que la suite des événements a confirmé. Il reste à définir qui pourra réfreiner la surenchère des grands clubs pour monopoliser l'acquisition des vedettes et freiner la hausse de leurs salaires<sup>11</sup>.

La contestation du pouvoir sportif européen par le pouvoir financier des grands clubs a connu d'autres rebondissements. Tout d'abord, on notera que tous les clubs finalistes des compétitions européennes organisées par l'UEFA appartiennent aux huit pays les plus puissants de l'UEFA, ce qui ne résulte peut-être pas seulement de la glorieuse incertitude du sport, mais plutôt de l'assurance contre le risque (de ne pas gagner) que constituent les plus gros budgets du football européen. Pour éviter l'élimination prématurée d'un grand club, sur le hasard d'un seul match, l'UEFA a modifié la Coupe d'Europe des clubs champions en 1991-92, en introduisant un système de poules, sous la pression des clubs riches. Outre que la puissance sportive des grands clubs avait désormais moins de chance d'être contestée sur une série de six matchs, le nouveau système garantissait à ces clubs des recettes financières accrues (600 millions de francs distribués aux 16 clubs participant aux poules en 1996) en les maintenant, de façon certaine, plus longtemps dans la compétition. Rebaptisée Ligue des champions en 1994, cette compétition subit une nouvelle réforme en 1996 : le nombre des clubs participant aux poules est porté de 16 à 24, et les poules sont ouvertes aux clubs des huit pays bénéficiant du meilleur « indice UEFA » et classés deuxième de leur championnat. Une situation plus que contestable sur le plan de l'éthique sportive, puisque le deuxième du championnat italien ou allemand est sélectionné alors que les champions d'Albanie ou de Norvège ne le sont pas.

En septembre 1998, Media Partners, appuyé par les magnats de l'audiovisuel, Berlusconi, Murdoch et Léo Kirch, a proposé un projet de Superligue européenne financée par la manne des droits télévisés et rassemblant les 36 clubs les plus riches, dont 18 clubs fondateurs sélectionnés en fonction de leurs performances sur les dix dernières années (notamment Liverpool FC, Manchester United, Arsenal, Ajax Amsterdam, Borussia Dortmund, Bayern Munich, PSG, OM, Inter



Milan, Milan AC, Juventus Turin, Real Madrid, FC Barcelone, Benfica Lisbonne, Panathinaïkos Athènes, Galatasaray Istanbul). La Superligue devait générer plus de 12 milliards de francs par saison, vingt fois plus que les recettes de la Ligue des champions. La garantie financière du projet était assurée par la banque JP Morgan. Les conseils et l'audit avaient été fournis par KPMG et Deloitte & Touch. Bien qu'européen, ce projet s'inscrivait déjà dans la globalisation. La Superligue aurait totalement dépossédé l'UEFA de tout pouvoir sportif sur les grands clubs. La première riposte de l'UEFA fut donc de menacer d'interdire de sélection nationale tout joueur participant à la Superligue. Elle a trouvé un allié de poids en la personne du Commissaire européen chargé de la concurrence, dont les réserves portaient sur le regroupement des droits télévisés et leur durée (six ans), mais non sur la situation monopoliste de fait des 18 clubs fondateurs. Finalement, en octobre 1998, l'UEFA a proposé son propre projet de Superligue à 32 clubs ; les pays à meilleurs « indices UEFA » auront davantage de clubs qualifiés chaque saison (mais ils auront à se qualifier sur le terrain contrairement aux 18 clubs fondateurs du projet précédent) ; la dotation financière sera de 2 à 3,2 milliards de francs grâce aux droits télévisés ; ceux-ci seront signés pour trois ans et feront l'objet d'une péréquation entre les clubs. Les grands clubs ont finalement accepté ce projet (moins « juteux » que celui de Media Partners, mais plus que la Ligue des champions 1998 : 840 millions de francs), à condition d'être admis à participer à toutes les décisions de l'UEFA concernant le format des Coupes d'Europe, l'exploitation des droits télévisés et le marketing des compétitions. S'ils réussissent à avoir une représentativité directe au sein de l'UEFA, ils useront de leur influence et imposeront leurs vues, c'est-à-dire un nouveau projet de type Superligue. Que restera-t-il alors du pouvoir sportif face aux intérêts financiers ? Qui pourra empêcher que plusieurs clubs de football contrôlés par un même groupe financier (comme l'ENIC, qui contrôle cinq clubs européens, ou encore Parmalat ou Canal Plus) ne soient sélectionnés ensemble<sup>12</sup> dans la juteuse Superligue ? Comment garantir alors que le résultat acquis sur le terrain est indépendant des intérêts financiers en jeu ? Comment faire en sorte qu'alors un joueur de grand club, pouvant être amené à jouer près de 100 matchs par an, puisse ne pas se doper ? Jusqu'où les manœuvres financières tiendront-elles compte de l'intérêt du public ? L'engouement proverbial des spectateurs anglais pour le football est en perte de vitesse depuis que la hausse du prix des places favorise les spectateurs aisés, que les loges des stades sont réservées à des VIP, dont la présence tempère l'ambiance chaude du stade et justifie la surveillance musclée des stadiers sur les « populaires »<sup>13</sup>. Aussi, les supporters de Manchester United se sont-ils mobilisés contre le rachat par Murdoch.



La détermination des résultats sportifs par l'ampleur des sommes d'argent n'est pas un fait nouveau dans le sport-spectacle, mais elle risque de prendre une envergure inconnue jusque-là avec la pénétration des groupes financiers dans le sport. Cette détermination peut jouer en négatif comme en positif. En négatif, cela signifie que, faute de moyens financiers suffisants, des clubs, des équipes ou des athlètes participent à des compétitions sans la moindre chance de victoire, faute d'aligner des vedettes sur le terrain ou par défaut d'une préparation aussi sophistiquée que celle des compétiteurs les plus riches. En positif, cela veut dire que l'on trouve une bonne corrélation entre la fréquence des victoires sportives et les budgets engagés dans les sports professionnels, ce qui a été démontré de la manière la plus rigoureuse dans le cas du football professionnel (Bourg, 1983, Bourg et Gougnet, 1998). Les grands clubs européens de football sont capables de verser 400 000 à 500 000 francs par mois de revenu à leurs joueurs vedettes les plus réputés. Ou encore les vedettes des sports professionnels américains, les pilotes de Formule 1 et quelques champions de golf, de boxe, de tennis, de patinage ou les meilleurs coureurs cyclistes approchent ou dépassent ce niveau de rémunération. L'inégalité financière et sportive débouche sur d'importantes inégalités des revenus des sportifs professionnels (les salaires les plus bas du championnat de football D1 en France sont de l'ordre de 6 à 7 000F par mois) qui défient encore plus la justice sociale (Nys, 1994) que l'éthique sportive : que le meilleur gagne... sa fortune personnelle, sur les défaits des autres, moins soutenus financièrement au départ ! Et que penser des records du monde, battus seulement lorsqu'ils sont récompensés d'une forte prime ? Tous les organisateurs de meeting d'athlétisme de haut niveau le savent, eux qui offrent 50 000 à 65 000 dollars par record du monde battu (tarifs du meeting de Zurich, 1997), tout en prenant la précaution de s'assurer auprès de compagnies d'assurances pour éviter d'avoir à verser directement les primes prévues lorsque les athlètes battent les records. Quant au prix que les organisateurs de spectacle sportif acceptent de payer pour que les athlètes consentent simplement à s'aligner dans leurs épreuves ou aux championnats du monde, il ne cesse de monter.

Le sport professionnel est donc une activité rentable, tant pour ces titulaires de revenus individuels que sont les vedettes du sport, que pour les organisateurs des événements sportifs financés par les médias et les sponsors. Le risque de déficit et d'endettement des clubs professionnels reste permanent tant que la surenchère à l'acquisition des vedettes n'est pas stoppée par une régulation, situation qui caractérise des clubs de football espagnols et italiens actuellement, drainant vers eux des joueurs étrangers, notamment des français dont les émoluments ont été plafonnés par le plan d'assainissement financier du football. Un paradoxe est



que des animateurs et des dirigeants bénévoles (Andreff, 1998, Andreff et Nys, 1984) travaillent gratuitement dans les clubs sportifs, y compris dans ceux disposant d'une société qui gère l'équipe professionnelle et verse de très hauts salaires, alors même qu'elle bénéficie directement ou indirectement de certaines tâches prises en charge par les bénévoles. L'« exploitation » ou au moins la disposition d'une main-d'œuvre gratuite et bénévole est d'ailleurs un facteur de rentabilité financière du sport-spectacle. Toutefois, dans les clubs riches, la plupart des tâches naguère remplies par des bénévoles tendent à se professionnaliser : gestion, médecins, soigneurs, consultants, agents marketing des joueurs, responsable des relations publiques, vigiles, stadiers, hôtesse d'accueil, etc. (Faguer et Lopes, 1998) ; leur nécessaire rémunération rend ces clubs encore plus âpres au gain.

La pénétration des intérêts financiers dans le sport-spectacle a rendu nécessaire une évolution du statut des clubs professionnels. Traditionnellement, en France, les clubs sportifs sont créés sous le régime de la loi de 1901 sur les associations à but non lucratif. Ce statut s'est avéré de plus en plus inadapté aux évolutions du sport-spectacle professionnel. La loi sur le sport de 1984 (modifiée en 1987 et 1992), s'appuyant sur le fait que les clubs professionnels faisaient acte de commerce par le biais de sociétés parallèles, stipule qu'ils ne pourront plus rester sous le régime de la loi de 1901 et devront choisir entre la société d'économie mixte (SEM) et la société à objectif sportif (SAOS) ; dans cette dernière, au moins un tiers du capital est détenu par l'association sportive mère et il n'est distribué ni dividendes, ni jetons de présence (Andreff et Nys, 1997). En 1989, le championnat de football D1 comptait encore 15 associations loi 1901, 3 SEM et 2 SAOS en formation ; en 1995, il n'y avait plus que 8 associations loi 1901, accompagnées de 6 SEM et 6 SAOS. En basket Pro A, 12 associations loi 1901, 2 SEM et 1 SAOS en 1989 cèdent la place en 1995 à 4 associations loi 1901, 5 SAOS et 7 SEM. Cette évolution est aujourd'hui dépassée avec la pénétration de groupes industriels et financiers dans le sport professionnel.

En décembre 1997, l'Union des clubs professionnels de football s'est déclarée favorable à l'évolution des statuts juridiques des clubs en sociétés anonymes (SA) classiques, pouvant fournir une plus grande souplesse pour attirer les investisseurs privés (et rassembler les moyens financiers de faire revenir les joueurs professionnels expatriés dans les pays à moindres charges sociales, depuis l'arrêt Bosman) et, dans une deuxième étape, pour préparer la cotation en bourse des plus grands clubs et verser des dividendes à leurs actionnaires. Pour l'heure, le ministère de la Jeunesse et des Sports a indiqué que certains clubs pourraient adopter des structures de SA sous des conditions précises de financement, de budget et de capital minimum requis, transformation



qui devrait être encadrée par une future loi sur le sport<sup>14</sup>. Dans d'autres pays européens, la législation a déjà évolué : l'Ajax d'Amsterdam est devenu une SA en février 1998 et est entré en Bourse en mai, tout comme l'Atletico de Madrid et le Lazio de Rome et, en 1999, Bologne et Milan AC devraient être introduits en Bourse (sur le marché de Londres probablement) ; en France, le PSG est sur les rangs. Au Brésil, Pelé, le ministre des Sports, a réussi à faire adopter à l'unanimité par le Parlement une loi obligeant les clubs de football à se transformer en « sociétés civiles à but commercial », notamment en vue de moraliser leur activité et lutter contre la corruption généralisée. Au Royaume-Uni, les actions de Tottenham, Millwall, Manchester United, Celtic Glasgow, Preston, Arsenal, Chelsea, Leeds, Sunderland, Southampton, Newcastle, Leicester, Aston Villa (ainsi que des clubs de D2) sont déjà cotées et, suivant la hausse de leurs profits, leur valeur boursière a augmenté de 700 % entre 1992 et 1996, mais a chuté avec la crise financière de 1997 (tout de même une capitalisation boursière équivalent à 20 milliards de francs pour 20 clubs cotés en 1998<sup>15</sup>, dont 4,3 milliards de valeur boursière pour Manchester). En 1996, l'investissement dans Manchester United était plus rentable que dans British Telecom ou dans l'immobilier. Des fonds de placement combinant les titres de plusieurs clubs ont été créés, tel Football Fund et Singer & Friedlander et un fonds spéculatif Sports Partners (créé en 1996). En France, Momentum Premier Sports Funds est un fonds commun de placement regroupant principalement des clubs de football qui s'adresse aux professionnels de la finance. Tocqueville Finance a lancé Olympe, en décembre 1997, le premier fonds commun de placement de valeurs sportives accessibles au grand public sur les places boursières européennes et américaines : il regroupe des clubs de football, mais aussi des fabricants (Adidas, Fila, Canondale, etc.) et des sociétés de gestion et de marketing investies dans le sport (groupe Darmon). D'autres sports professionnels que le football préparent leur entrée en bourse, ainsi la F1 avec la société Formula One qui a lancé un emprunt obligataire de 2 milliards de dollars en octobre 1998 afin d'anticiper une émission d'actions vers 2001.

Les cas de multipropriété de clubs de différents pays par un même groupe financier<sup>16</sup> sont susceptibles de se multiplier, ce qui obligera probablement à renforcer la réglementation, soit sur la propriété des clubs, soit quant à leur participation aux compétitions européennes sur critères économiques et non plus sportifs. Cette éventualité, ainsi que les évolutions retracées ci-dessus, ont pour effet de rapprocher le sport professionnel européen du modèle américain, à une différence essentielle près : les clubs professionnels d'un côté, les joueurs professionnels (arrêt Bosman) de l'autre, sont en train de faire éclater les structures de régulation existantes, nationales et européennes, qui résidaient dans le



pouvoir réglementaire sportif. C'est une double pression en faveur de la libéralisation qui a mis en faillite financière les sports américains en 1960-61. Il en résulte que le sport professionnel est, aux Etats-Unis, un secteur explicitement soustrait à la concurrence, puisqu'il a un statut dérogatoire de l'application de la loi anti-trust depuis sa crise financière de 1961. Chaque ligue professionnelle fonctionne à l'abri de toute concurrence, puisqu'elle a un nombre de clubs fixe, égal au nombre de franchises offertes, aucun ne peut descendre ou monter dans une autre division selon ses résultats sportifs (les divisions sont géographiques) et un nouvel entrant ne peut entrer que si une franchise ou un club est cédé par son propriétaire. Ce n'est pas le lieu de proposer ici une analyse économique du modèle américain de sport professionnel<sup>17</sup>, mais en la simplifiant beaucoup, on peut la ramener à deux paradoxes. Le spectacle sportif est un produit joint, produit par les compétiteurs dans leur affrontement sportif ; sa qualité dépend de l'enjeu, de l'incertitude du résultat et des forces en présence. D'où le paradoxe de Sloane : si, dans une même compétition, on laisse les vainqueurs utiliser leurs gains financiers (par achat de joueurs) à se renforcer sur le plan sportif, alors que les perdants s'affaiblissent, l'inégalité des forces en présence réduit l'enjeu et l'incertitude des rencontres sportives, ce qui fait chuter le nombre des spectateurs et les recettes des clubs et de la ligue. Les sports professionnels aux Etats-Unis comportent donc une régulation pour l'affectation des nouveaux joueurs<sup>18</sup> en faveur des clubs les moins bien classés pour maintenir un certain équilibre entre les forces sportives, ainsi qu'une péréquation des recettes entre les clubs. Le deuxième paradoxe est que, si on laisse chaque club libre d'embaucher les meilleurs joueurs disponibles, la surenchère entre les clubs concurrents a pour résultat le plus assuré la hausse des salaires et des primes et, dans des conditions de faibles gains de productivité<sup>19</sup>, le déficit et l'endettement des clubs et de la ligue, entraînant un risque de faillite financière et de licenciement coûteux des joueurs (fortement syndiqués dans ce contexte). Dans les sports américains, le problème est maîtrisé par une régulation salariale stricte, la *salary cap* (plafonnement de la masse salariale par club).

La combinaison des régulations répondant au paradoxe de Sloane et au paradoxe salarial détermine un résultat étonnant : les médias se détournent des sports où l'incertitude et l'enjeu sportifs sont faibles, ou qui sont en déficit financier et endettés (ou en conflit social entre propriétaires des clubs et joueurs comme dans le basket ball américain - NBA - l'an dernier) et préfèrent les sports bien régulés. Vis-à-vis de ces derniers, les médias sont alors disposés à verser des droits d'exclusivité élevés enrichissant les clubs, et leurs actionnaires, dans la mesure où les clubs sont limités dans leurs dépenses salariales et dans leurs possibilités d'embauche des joueurs. Les régulations énoncées et une situation de



triple monopole de la ligue professionnelle sur son spectacle, d'un média sur sa retransmission et d'un syndicat unique sur les joueurs sont en contravention de la loi anti-trust. Le « *sport business* » ayant été exempté de l'application de cette loi par le *Sport broadcasting act* de 1961, il est l'une des « industries » les plus rentables aux Etats-Unis. En l'absence de telles régulations monopolistes, il serait menacé d'une nouvelle crise financière, comme en 1960. Le débat est engagé pour savoir s'il est souhaitable que les évolutions en cours du sport professionnel en France et en Europe aboutissent au système américain (Musso, 1998, Primault et Rouger, 1996). C'est, sans que l'on en soit toujours conscient, un débat sur la rentabilité et la possibilité de survie financière des clubs professionnels, dès lors que le marché des joueurs, le marché des médias et l'accès des clubs au marché financier sont libres et concurrentiels. On doit donc réfléchir au bien-fondé d'une application de règles anti-trust, que ce soit celles de la FIFA, de l'UEFA ou de l'Union européenne, aux sports professionnels.

En Allemagne, une loi anti-cartel de mai 1988 autorise, par dérogation, les fédérations sportives à garder le monopole de la commercialisation des droits télévisés. L'organisation de l'incertitude du sport pour cause de rentabilité financière a de quoi faire frémir tout défenseur de l'éthique sportive. La suppression de la concurrence au profit du monopole, pour pallier le risque de désastre financier, heurte tout esprit économiste libéral. Pourtant, l'une et l'autre sont requises pour que le sport professionnel puisse attirer les finances nécessaires à son fonctionnement. Autrement, il faudrait interdire le spectacle sportif payant, ce qui n'est évidemment pas réaliste. Il n'y a aucune dérive dans tout cela.

Les règles de la compétition sportive sont, par construction, contradictoires des règles de la concurrence sur le marché, contrairement à ce que suggère le transfert des allégories sportives dans le langage économique (« la France qui gagne », les « champions » industriels nationaux, le « *leader* » mondial ou même la notion de compétitivité).

Si nous avons concentré l'attention sur le football professionnel, c'est parce qu'il est de tous les sports collectifs donnés en spectacle en Europe, celui qui est le plus pénétré par des intérêts financiers, et il préfigure l'évolution possible du basket-ball (qui suit de près), du hockey sur glace, du volley-ball, du handball et du rugby. Des sports professionnels individuels sont aussi pénétrés de longue date par des groupes industriels, de presse ou financiers (sports mécaniques, cyclisme, boxe, ski) ou par le sponsorisme à grande échelle (golf, tennis, voile) et sont donc susceptibles de connaître certaines des dérives examinées ci-après. Si la soumission du sport à une logique financière n'est pas souvent compatible avec l'éthique sportive, ces dérives en sont la radicale négation.



*LES DÉRIVES DU COMPLEXE FINANCIARO-SPORTIF :  
OÙ IL ARRIVE QUE LE BLANCHIMENT DE L'ARGENT  
SALISSE LE SPORT*

Parce qu'il est devenu pour les chaînes de télévision un produit commercial, parce qu'il génère des profits énormes et attire hommes d'affaires et intermédiaires financiers, le spectacle sportif est encore souvent l'enjeu d'une bataille sans règle ni arbitre, au moins en Europe. L'essentiel est éventuellement de gagner et surtout d'être « vu à la télé » (Maitrot, 1995), pour gagner de l'argent. De ce triple objectif découlent plusieurs dérives du sport, dont la gravité est sans commune mesure avec celles relevées dans le financement du sport de masse, ou dans l'insuffisante régulation du sport professionnel, dérives dans lesquelles des intérêts financiers sont partie prenante, directement ou non, et la moralité d'acteurs professionnels est engagée. Le risque est alors que ces dérives, en mettant en doute l'authenticité des compétitions et des performances sportives, ne tuent l'attractivité actuelle et la rentabilité financière du sport-spectacle. Sa crédibilité atteinte, le risque d'investir dans le secteur sport deviendrait inacceptable, comme l'est devenu le risque-pays de quelques économies émergentes avec la crise financière, pour les médias, les sponsors, les banques et les groupes financiers qui contribuent à l'aisance financière du sport-spectacle professionnel aujourd'hui.

162

Une première dérive, déjà perceptible dans l'analyse ci-dessus des finances du sport-spectacle, à première vue la moins grave, est que la pénétration des intérêts financiers dans le sport provoque des *dysfonctionnements* du sport. Tant que ceux-ci ne sont pas trop massifs pour être trop visibles, tant qu'ils sont contrebattus par la propagande et la mode en faveur du sport, ils ne portent pas atteinte à l'image et à la crédibilité du sport. Par contre, leur accumulation de plus en plus fréquente dans le spectacle sportif est dangereuse pour l'attractivité et l'audience de celui-ci. Déjà bien analysées, des distorsions perturbent le spectacle sportif quand les intérêts financiers des médias y sont présents. Les horaires des épreuves sportives sont calées sur le *prime time* de l'audience à la télévision, le programme des J.O. est adapté aux attentes des diffuseurs et des sponsors, la gestion du temps d'un match (mi-temps, quart-temps, etc.) est de plus en plus fonction de la diffusion médiatisée d'annonces publicitaires, les règles sportives sont modifiées pour rendre le spectacle plus médiatique (ex. : élimination directe au tir à l'arc, nouvelles règles du volley-ball), la difficulté du parcours est durcie (nombre de cols ou de kilomètres dans le cyclisme) pour dramatiser l'effort des athlètes, les règlements sportifs sont changés en cours de championnat quand la domination excessive d'un compétiteur écrase toute incertitude (en F1), les chaînes de télévision programment le



moment où un champion doit remettre son titre en jeu (boxe), la télévision hiérarchise les disciplines sportives en ne retransmettant souvent que celles qui font les plus fortes audiences (et donc les plus fortes recettes publicitaires), elle crée de toutes pièces des exhibitions sportives, des spectacles sans véritable enjeu sportif ou des compétitions parallèles aux championnats du monde officiels, les enjeux financiers influencent la pratique sportive elle-même et les tactiques adoptées (pression défensive, anti-jeu, fautes, contestations), et j'en passe (Andreff, Nys et Bourg, 1987, Bourg, 1991, Bourg, 1994, Hourcade, 1986). L'éthique sportive n'en sort pas indemne, en particulier dans les sports professionnels et médiatisés.

Etant donné qu'il est important « d'être vu à la télé » du point de vue de l'intérêt des sponsors et des investisseurs, tel joueur relace toujours ses lacets au même emplacement (devant le panneau publicitaire du sponsor), tous les coureurs essaient de se montrer en tête du peloton du Tour de France quand la télévision retransmet, le sigle du sponsor est mis en évidence lors des interviews télévisés, les skippers solitaires sont en direct sur l'antenne, l'escalade de l'Himalaya s'effectue sous des millions de regards télévisuels, et ainsi de suite. Un conflit sur la question du contrôle des droits télévisés et de la libre circulation des joueurs, opposant les clubs anglais de rugby à leur fédération nationale, a privé l'European Rugby Cup de la participation des clubs anglais, ce qui a changé quelque peu la nature de la compétition<sup>20</sup>. La rétrogradation d'un club en division inférieure, en cas de crise financière, ou son dépôt de bilan et sa mise en règlement judiciaire en cours de saison, modifient également le déroulement des compétitions par rapport à ce que prévoyaient les règles sportives. Pour satisfaire les intérêts financiers investis dans le sport, c'est parfois la loi qui est tournée, et non seulement la règle sportive. Le sponsorisme sportif a longtemps été un moyen de contourner la législation interdisant la publicité en faveur de l'alcool et du tabac, en France jusqu'à la loi Evin (1991). Les infractions à la loi Evin se sont multipliées, notamment sur les chaînes privées, mais aussi à l'occasion de matchs de l'équipe de France de football, et elle a été amendée en 1994. Lors du Mondial de football 1998, un des sponsors, la marque de bière Budweiser, a demandé une dérogation à la loi Evin, non seulement pour placer des panneaux publicitaires dans les stades (autorisé depuis 1994), mais encore pour que la diffusion télévisée des compétitions dans des stades où cet affichage existe (interdite) fasse l'objet d'une dérogation ; pour les diffusions à l'étranger, il a obtenu gain de cause.

Une deuxième dérive réside dans les *tricheries* sportives, les malversations financières, les trafics d'influence et certaines formes de violence que suscite l'appât du gain financier, version moins morale de la maximisation du profit postulée par la théorie économique néo-classi-



que, qui augmente avec la masse financière drainée par le sport. Ici encore le phénomène est bien connu (Andreff, 1988a, Bourg, 1988, Bourg, 1994, Hourcade, 1986, Rapport Howell, 1983). La lecture des « liaisons secrètes », et financières, entre le sport et la télé (Maitrot, 1995) en donne une vision condensée, allant du rôle trouble des intermédiaires (ex. : mandat d'arrêt international et extradition à l'encontre de L. Barin en 1995) dans les transferts de joueurs aux maquillages comptables des dirigeants de l'OM ou des Girondins de Bordeaux, en passant par la mise en examen de Jean-Claude Darmon - dont la société Médiafoot a géré les relations de la fédération française de football avec la télévision - pour abus de biens sociaux, faux et usage de faux en écritures privées et présentation de faux bilans, les injures de Bernard Tapie à l'arbitre lors d'une défaite privant l'OM de Coupe d'Europe ou son agression sur un caméraman. Les clubs constituent des caisses noires à l'occasion des transferts (parfois fictifs) de joueurs à l'étranger. Les présidents de l'AS Saint-Etienne (1982), des Girondins de Bordeaux (1990) et du Sporting de Toulon (1994) ont été condamnés pour abus de biens sociaux, celui de l'OM aurait détourné 101 millions de francs de 1987 à 1993 et a été condamné à un an et demi de prison ferme pour ce motif en 1997, et en appel à trois ans avec sursis en 1998 (à ne pas confondre avec ses assignations en justice dans les affaires Adidas et VA-OM). Les moyens des détournements de fonds étaient la fausse facturation, des prêts fictifs aux joueurs, des honoraires occultes versés aux intermédiaires lors des transferts de joueurs, et des transferts de fonds dans des paradis fiscaux. En avril 1998, l'ancien président du PSG est poursuivi pour des malversations de 22 millions de francs entre 1986 et 1989, et en août Alain Afflelou est mis en examen pour recel dans une affaire d'escroquerie internationale au moment où, en tant que président des Girondins de Bordeaux, il se livrait à des montages financiers dans le football.

164

Le système de billetterie restrictif du Mondial 1998 a provoqué l'apparition d'un marché noir des billets, un classique à chaque grand spectacle sportif. Dans le cas d'espèce, ce trafic de billets a impliqué une des sociétés multinationales de marketing sportif les plus connues du monde, ISL Worldwide, et a été marqué par des escroqueries dont furent victimes nombre d'acheteurs étrangers. D'autre part, la contrefaçon des produits dérivés du Mondial n'est qu'une illustration du marketing parasite qui sévit pour chaque grand événement sportif mondial, dans un segment du marché où la transparence n'est pas pratique courante. L'argent et les primes accordés au vainqueur, et les gains médiatiques futurs tirés de la victoire, font oublier le *fair-play*, le respect de l'adversaire et des règles, transformant la compétition sportive en « combat pour le fric » où la brutalité l'emporte sur la loyauté (Nys,



1994). La sévérité des sanctions sur le terrain déchaîne les gradins et y propage l'affrontement des supporters et la violence, parfois la mort (Heysel en 1985, Sheffield en 1989). Les tricheries en vue de gagner une épreuve sont trop nombreuses pour être énumérées. Mentionnons rapidement : le but de football marqué de la main ou la simulation de blessure, la collusion entre adversaires ou les rétropoussettes dans les courses cyclistes, la prise d'appui sur la barre par les perchistes, les coups sous la ceinture à la boxe, l'accident provoqué en F1. Bien évidemment, les tricheries les plus conséquentes se commettent hors compétition, hors spectacle, par l'usage de moyens artificiels d'amélioration des performances, en particulier le dopage systématique et l'usage de stupéfiants, face à des perspectives de gains substantiels ou aux pressions des organisateurs, des sponsors ou des médias : un athlète normal ne courra jamais cent mètres en huit secondes, ne sautera jamais quatre mètres en hauteur, ne nagera (roulera, pédalera, etc.) jamais deux fois plus vite que ses adversaires également entraînés. Néanmoins, la surenchère financière pousse à la démesure sportive et celle-ci au dopage.

Le *dopage* n'est pas nouveau dans le sport de compétition : dans les J.O. antiques, les athlètes consommaient des quantités considérables de viande pour augmenter leur force physique, ce qui était interdit et sanctionné. A partir du moment où des montants financiers importants sont en jeu et où le financement du sport est abondant, des sommes peuvent être consacrées à un dopage scientifiquement élaboré, à la recherche et à la découverte d'innovations dopantes. Depuis trois décennies, une course technologique est engagée entre des laboratoires, des pharmacologues et des médecins cherchant à préparer de nouvelles méthodes de dopage indécélables lors des contrôles anti-dopage et des laboratoires chargés du dépistage des produits interdits, dont la liste est chaque jour débordée par de nouvelles innovations (Andreff, 1985, Bourg, 1994, Yonnet, 1998). D'où un coût de plus en plus élevé du dopage pour les sportifs qui y recourent et qui est en partie financé par les gains financiers tirés des victoires sportives et du spectacle sportif. Aux Etats-Unis, le négoce de la seule créatine (produit dopant vendu légalement) avec les sports professionnels représente un chiffre d'affaires annuel de 100 millions de dollars. Les biomécaniciens élaborent des programmes spécifiques de renforcement musculaire des athlètes et de ventilation de leurs muscles pour éviter les crampes, de position à adopter dans l'effort de façon à élever le rythme cardiaque et à maximiser le gain aérodynamique, d'électrostimulation des muscles. L'usage de stupéfiants est connu de longue date dans les pelotons cyclistes (cocaïne, strychnine, héroïne). Le cyclisme professionnel, l'un des premiers sports très lié aux médias et à des groupes financiers, a longtemps été à la pointe du dopage « chimique » mais a été rattrapé par d'autres sports dans la



dernière décennie : prise de vitamines, d'anphétamines, de corticoïdes, de stéroïdes anabolisants, d'hormones de croissance, de produits masquants lors des contrôles anti-dopage, d'anti-dépresseurs, d'analgésiques, d'anti-inflammatoires, de bêtabloquants (facilitant la concentration), de xanthines, de psycholeptiques. Le dopage chimique est aujourd'hui complété par un dopage médical : autotransfusion sanguine, injections de concentrés globulaires, cardiotechniques, vasodilatateurs, traitements de longue durée aux hormones hypophysaires, dont l'érythropoïétine (EPO), ou à la créatine. A quand le « dopage chirurgical » par greffe d'organes supplémentaires ? L'une des dernières innovations, des plus dangereuses, est le recours au perfluorocarbène dans le cyclisme, qui produit les mêmes effets que l'EPO, mais n'est pas détectable lors des contrôles sanguins ; son utilisation mal contrôlée entraîne des embolies gazeuses.

Le dopage améliore les performances, donc la productivité et les revenus et, dans une société concurrentielle et libérale poussant au dépassement de soi, le dopage est toléré, sinon encouragé, notamment sur le lieu de travail. On peut imaginer l'incompréhension des sportifs professionnels lorsqu'ils sont sanctionnés pour dopage sur leur lieu de travail, alors que dans la plupart des professions il n'y a même aucun contrôle anti-dopage (il est vrai que les moyens dopants utilisés dans les autres professions sont moins répandus et moins dangereux). D'un autre côté, non seulement le dopage fausse les résultats sportifs et constitue une méthode non concurrentielle de résoudre le rapport de concurrence entre compétiteurs (problème éthique), mais encore il nuit gravement à la santé à long terme et est beaucoup plus nocif que le dopage sur d'autres lieux de travail. Les maladies provoquées par les produits dopants (cancer du foie, infarctus, hémorragie digestive, stérilité, acné, rupture des tendons, insomnie, insuffisance cardiaque), la fréquence des blessures affectant un corps en sur-régime, ainsi que le décès prématuré de certains champions et la baisse de la longévité et de l'espérance de vie moyenne des sportifs professionnels doivent faire réfléchir à des régulations qui empêcheraient qu'autant d'argent soit affecté à la recherche de nouveaux produits dopants, par-delà le renforcement des périodes de repos (allègement du calendrier et de la charge de travail des sportifs professionnels) et des contrôles anti-dopage<sup>21</sup> que suscitent de récents scandales. Mais il faut alors s'attendre à des pertes d'images liées à la baisse des performances en l'absence de produits dopants, et donc à un attrait moindre pour les financeurs d'un sport moins spectaculaire et moins superlatif. D'autre part, les scandales récents, tels que les révélations sur le dopage couvert par le Comité national olympique italien, les procès entamés dans le Calcio (football pro) italien et les « affaires » Festina et TVM dans le Tour de France



1998, risquent de faire perdre toute crédibilité au sport-spectacle professionnel et toute confiance dans le sport de la part des sponsors et investisseurs financiers (Bayle, 1998). C'est toute l'économie du sport professionnel qui risque de vaciller dans son ensemble, comme la Bourse plonge sur des rumeurs, des pertes de réputation ou de confiance. Conscients de ce danger, à leur niveau microéconomique, plusieurs sponsors viennent donc d'emboîter le pas à la lutte anti-dopage, dès lors que le dopage, sur lequel ils fermaient pudiquement les yeux jusque-là, en détériorant l'image du sport, dévalorise leur investissement. Les six équipes françaises de cyclistes professionnels ont décidé de participer au financement d'un laboratoire anti-dopage ambulante en novembre 1998. Festina a réduit de 40 % le salaire de ses coureurs ayant avoué s'être dopés et de 60 % celui de Pascal Hervé et Richard Virenque, qui ont nié, entraînant le départ de ce dernier vers une autre équipe. Dans le football italien, l'industriel propriétaire du club de Parme laisse entendre qu'il pourrait désinvestir, en réaction au dopage, quant aux chaînes de télévision, elles redoutent que les joueurs se mettent en grève pour protester contre le climat de suspicion qui pèse sur le Calcio.

La dernière dérive est la plus inquiétante et la plus difficile à vérifier par des preuves empiriques ou scientifiques. Il s'agit de l'entrée du sport, et de certains de ses financeurs, dans le domaine de la plus pure *illégalité*. Plus elle sera avérée, plus elle risquera de détruire le système actuel du sport professionnel européen, soit par des réglementations nouvelles (allant vers le modèle américain ?), soit plus certainement par la fuite des capitaux « honnêtes » hors du sport. En effet, la corruption, les paiements et transferts de capitaux occultes et le blanchiment de l'argent sale par la mafia, en pénétrant dans le sport, sont peut-être en train de « tuer la poule aux œufs d'or », et de dissuader à terme les groupes financiers « propres » de continuer à investir dans le sport professionnel en dépit de la rentabilité de l'investissement. La corruption n'est pas nouvelle dans le sport. En 1955, le Red Star fut rétrogradé en D2 pour avoir acheté le gardien de but adverse, par exemple. Ce qui est nouveau est la tentative (tentation) d'intégrer la corruption comme l'un des éléments de base du sport-système. Rien n'illustre mieux le propos que la stratégie développée par Bernard Tapie dans le football, la partie émergée de l'iceberg étant l'affaire VA-OM de corruption des joueurs adverses, pour assurer une victoire facile, sans trop de fatigue, à la veille d'un autre match combien plus décisif et financièrement attrayant (finale de Coupe d'Europe contre Milan AC). Etant affaire jugée (et M. Tapie condamné à 8 mois d'emprisonnement ferme pour corruption et subornation de témoins), et donc fort connue (Maitrot, 1995), nous ne commentons pas davantage. Dans le cadre de l'affaire VA-OM, il fut découvert une caisse noire : un système de blanchiment de l'argent se serait constitué



sur la base de la circulation (internationale) de commissions versées en liquide sur des comptes ouverts par des intermédiaires, alimentés par le règlement de prestations fictives, et avec une inflation de retraits en francs suisses auprès de banques helvétiques (Bourg, 1994). On est en pleine intermédiation financière, mais totalement illégale. Dans le jugement de l'affaire des comptes de l'OM, la corruption est aussi apparue comme système. Le problème est qu'il ne s'agit pas d'un cas isolé. Un moyen de déstabiliser un joueur adverse est la promesse de le recruter avec un salaire alléchant la saison prochaine, voire de lui verser par avance une prime occulte à valoir sur le futur contrat. La justice bordelaise a soupçonné que des matchs européens des Girondins de Bordeaux auraient fait l'objet de pratiques douteuses. Dans ce club, comme à l'OM, et dans d'autres sans doute, des fonds avaient pour destination les arbitres. Un arbitre international suisse a été accusé de corruption pour avoir proposé, en octobre 1996, au Grasshopper Zurich un arrangement avant une rencontre face à l'AJ Auxerre. Le club belge de football d'Anderlecht a été sanctionné en Coupe d'Europe en 1997 pour plusieurs « affaires » de corruption. En 1996, la Justice avait été saisie après des révélations sur la corruption du football portugais.

En Europe, la palme du sport corrompu revient à l'Italie, à l'Angleterre et à la Russie. En raison de l'existence du Totonero (système parallèle et illégal de paris sur les matchs de football, où les risques et les gains sont beaucoup plus élevés que dans l'officiel Totocalcio), un grand nombre de matchs ont été truqués, depuis des années, certains joueurs participant à la distribution des recettes et, donc « fabriquant » les résultats des matchs où ils étaient sur le terrain (les gardiens de but ont ici une position privilégiée). En Angleterre, en 1997, c'est par l'accusation de corruption de Grobbelaar, ancien gardien de but de Liverpool et Southampton, que des pratiques similaires ont été mises au jour. Les rencontres truquées du championnat d'Angleterre illustrent en outre la globalisation financière de la corruption dans le sport : les tentatives de corruption émanaient de réseaux de parieurs clandestins d'Asie du Sud Est principalement, mais aussi de Qatar et de République tchèque. La Russie bat les records en ce domaine. Boris Eltsine, en exemptant le Fonds national des sports (FNS) de la Russie de toute taxe et droit de douane sur le commerce extérieur de tabac et d'alcool, a transformé le sport de haut niveau en un système contrebandier et en un lieu de trafics mafieux. Le football russe se criminalise, de l'aveu même de ses dirigeants, incapables de résister. L'achat des arbitres est monnaie courante et se traduit par le fait que, lors d'une rencontre, tous les pénalties, assez nombreux, sont sifflés en faveur de la même équipe. L'un des rares dirigeants « propres », N. Tolstykh (Dinamo de Moscou) reçoit à la fois des offres de corruption et des menaces de mort ; il emploie un garde du corps à plein temps. En tant que secteur très lucratif, le football



attire les groupes mafieux, surtout dans les clubs de province. En 1997, la directrice commerciale du Spartak de Moscou a été assassinée en province, peu après l'assassinat du président de la fédération russe de hockey sur glace, abattu au volant de sa voiture. En 1999, une vague d'assassinats touche le sport de haut niveau en Russie, en particulier le football et le hockey sur glace ; elle est certes liée au développement du racket et du crime organisé dans tous les secteurs qui rapportent de l'argent dans ce pays, mais elle n'en constitue pas moins une grave dérive du sport pour de l'argent. Le crime dans le sport russe s'internationalise avec la mafia elle-même. On en a nombre d'indices. Le plus flagrant est l'équipe italienne de cyclistes professionnels Roslotto, qui employait plusieurs coureurs de la CEI et dont le principal actionnaire était le FNS russe, créé par le ministre des Sports (Chamyl Tarpichev, ami et professeur de tennis de Eltsine). Son successeur à la tête du FNS, Boris Fiodorov, accusa publiquement Tarpichev de liens avec la mafia... et fut peu après grièvement blessé par balles et à l'arme blanche en juin 1996. A une époque où Roslotto gagnait beaucoup d'argent par ses victoires sportives et par ses trafics internationaux avec le FNS. Ce n'était sans doute qu'une goutte d'eau dans les 50 milliards de dollars sortant illégalement de Russie chaque année<sup>22</sup> ou dans les 113 milliards de dollars qui ont disparu des circuits financiers officiels mondiaux en 1997 (Dupuis, 1998) ou encore par rapport aux 500 milliards de dollars (2 % du PIB mondial) provenant d'activités illicites dans le monde, selon l'estimation du FMI. Mais c'est une goutte qui risque de laisser une tache indélébile sur l'image du sport-spectacle. En tout cas, de tels faits correspondent bien à l'idée que, désormais, dans le sport il arrive que « le contrôle, la décision revêtent ainsi des formes quasi mafieuses » (Ardoino et Bambuck, 1998).

Le sport, où beaucoup d'argent circule en liquide, se prête particulièrement bien aux trafics sous forme d'importants volumes de coupures mélangées, au blanchiment des capitaux et aux activités criminelles. Peut-être faudrait-il y rendre obligatoire l'usage exclusif de la monnaie scripturale ? Encore que des faux en écriture restent possibles. De même que la double facturation. Dans son rapport 1996-97, le GAFI indiquait notamment que les jeux illégaux - on en a vu dans le sport (paris) - et la criminalité financière étaient en pleine expansion. En pleine dérégulation, le sport européen (et français) devrait prendre garde au risque de se laisser envahir par l'argent sale, en particulier par les flux croissants arrivant de la CEI et de l'Europe Centrale et Orientale. Au fond, si l'argent de la drogue en venait à financer le dopage des sportifs professionnels (dont certains prennent des stupéfiants), une boucle serait bouclée, menaçante pour la santé et la survie du sport-spectacle.

*ÉTHIQUE SPORTIVE ET LOGIQUE FINANCIÈRE*

Le concept d'éthique sportive repose sur un double fondement, l'un objectif, la règle sportive qui joue comme norme régulatrice, essentielle pour que le déroulement des compétitions reste régulier et loyal, l'autre subjectif, l'esprit sportif, tout le système des valeurs sportives, qui est à la fois un élément unificateur idéologique et un facteur de différenciation fort en matière d'image (Bayle, 1998). Plusieurs formes de la pénétration des intérêts financiers dans le sport, on l'a vu, altèrent, contournent, transforment ou dénaturent la règle et les régulations sportives. Quant aux dérives du sport-spectacle, elles portent même atteinte à l'esprit sportif et aux systèmes des valeurs sportives. Quel esprit sportif sans le maintien de l'incertitude du résultat sportif ? Tricheries, malversations, violence sont à l'antipode des valeurs sportives. Le culte de la performance se transforme en culte des moyens promus au rang de fins ultimes (Bourg, 1992) ; celles-ci étant de plus en plus financières, elles justifient, aux yeux de leurs acteurs, tous les moyens, même le dopage et la corruption. La pénétration des finances dans le sport, quand elle s'effectue de manière incontrôlée et dérégulée, tend à détruire l'éthique sportive : « L'engrenage de l'aveugle souveraineté de l'argent, fondée sur la recherche effrénée de la performance, met en péril ce qui restait d'éthique dans le sport. Les scandales reflètent les brutales convulsions d'une activité régentée par le pouvoir de cet argent fou qui peut la vider de tout sens et la condamner » (Bourg, 1994). Le rôle du Comité international olympique et des fédérations sportives internationales et nationales, en tant qu'instances de régulation du sport, s'efface progressivement au profit de la rationalité marchande et financière d'un réseau de firmes, de banques et de groupes financiers le plus souvent multinationaux, jouant de la globalisation financière. En outre, il faut abandonner l'idée que le sport-spectacle professionnel puisse fonctionner selon les canons de la libre concurrence, ce que prouve à la fois le modèle américain et les crises des sports professionnels européens lorsque leurs acteurs économiques s'émancipent des règles sportives et institutionnelles. Les dérives analysées bafouent aussi le sens de l'éthique économique qu'a pu inspirer à certains l'idée d'une égalité de tous dans la concurrence loyale, pure et parfaite.

Les appels répétés à la régulation du sport-spectacle sont restés, pour la plupart, lettre morte, car une telle régulation serait complexe à mettre en œuvre dans la mesure où, même au niveau national, elle exigerait la coordination de plusieurs instances : le Comité national olympique et les fédérations sportives pour les règles sportives, le ministère des Sports (et sans doute celui des Finances) pour une partie du financement et pour la sanction des dérives extra-sportives, un organe de type CSA pour les relations entre sport, argent et télévision, un organe chargé d'appli-



quer aux ligues des règles dérogatoires aux lois anti-trust (ou sur la concurrence), un organe faisant respecter un minimum de déontologie de la part de tous les professionnels, de toutes les entreprises et des financiers impliqués dans le sport et un Comité d'éthique sportive<sup>23</sup>. Etant donné les tendances observées à la globalisation des finances du sport-spectacle, on voit que la régulation au niveau international n'est pas pour demain : certes, les fédérations internationales et le Comité international olympique ont en charge de faire respecter les règles sportives, mais il n'y a guère d'équivalents internationaux d'un ministère des Sports, d'un CSA, ni de Conseil de l'ordre sportif mondial, ni de Comité mondial d'éthique sportive. De fait, la réflexion sur le sport s'inscrit aujourd'hui dans les réflexions émergeant de la crise financière asiatique quant au besoin de revoir le rôle des organismes de Washington (surtout du FMI), de ralentir la circulation financière globale (taxe Tobin, etc.), de freiner la surenchère à l'attractivité de tout ce qui espère un apport de la finance globale (Andreff, 1999b). Car à l'inverse, l'idée d'un sport qui se retirerait de l'économie et renoncerait à la finance, outre qu'elle est irréaliste, conduirait à la discrimination et à l'élitisme : seuls les titulaires de hauts revenus pourraient avoir accès à un sport dépendant du seul financement des pratiquants.

Trois préalables à toute solution semblent donc être la recherche d'une transparence totale - on en est loin ! - des rapports entre la finance et le sport, une prise de conscience des dangers que comporte une perversion du sport par les intérêts financiers et une lutte contre les dérives recensées plus haut. Le fait que les « affaires » récentes en aient rendu conscients certains sponsors et investisseurs peut contribuer à la recherche de solutions. En se joignant, pour les renforcer, aux contre-pouvoirs (sportifs, réglementaires, étatiques) qui visent à endiguer les effets de la finance dans le sport, ceux-là mêmes qui en sont à l'origine doivent participer au sauvetage du sport-spectacle et à la mise en adéquation entre éthique sportive et logique financière. Il n'est pas interdit d'espérer un tel sursaut à l'heure où les avatars éthiques de l'économie sont imputés au monétarisme (Cotta, 1992), où s'effectue la prise de conscience des effets de la globalisation financière qu'il conviendrait de contrôler, et où se développe la *business ethics*, visant à transformer l'entreprise en institution plus morale ; même si c'est en partie à des fins médiatiques et publicitaires (Lipovetski, 1991). Il y va aussi bien des intérêts de la finance investie dans le sport que des intérêts du sport lui-même. L'économie morale (Bourguinat, 1998) est aujourd'hui à l'origine d'une protestation, voire de revendications, visant les spéculateurs, la bourse et la finance, et débouchant sur une demande plus forte d'Etat et de moralisation des échanges. On voit mal que l'éthique sportive exige moins.

## NOTES

1. Selon un chiffrage réalisé par *La Lettre de l'économie du Sport*, n°423, 21 janvier 1998.
2. Notamment si on le compare aux structures de financement du sport américain.
3. Le projet de loi rendu public par la ministre de la Jeunesse et des Sports en septembre 1999 vise à généraliser à tous les sports professionnels l'expérience de la DNCG (Direction Nationale de Contrôle de Gestion) ayant permis à la Ligue d'assainir les finances des clubs de football professionnels.
4. Les budgets moyens des clubs professionnels étaient, pour la saison 1996-97, de 102,8 millions de francs (et de 128 millions en 1997-98) dans le football D1, 28,3 millions en D2, 21 millions en basket (pro A), 15,5 millions en rugby (A1), 5,3 millions en basket (pro B), 4,6 millions en rugby (A2), 4,4 millions en handball D1 et 4 millions en volley ball (pro A).
5. Nécessaire mais pas suffisante si l'on en juge d'après l'expérience des clubs de football professionnels anglais. En 1999, 23 d'entre eux sont cotés en Bourse (12 au London Stock Exchange, 8 à l'*alternative market* - l'équivalent de notre nouveau marché et 3 à l'OFEX, correspondant à notre marché hors-cote), mais présentent des pertes d'exploitation avant impôt, se cumulant à 40 millions de livres en 1997-98, seul Manchester United dégagant un résultat positif.
6. Qui a d'importants fondements théoriques et analytiques, illustrés lors des privatisations au Royaume Uni, en France, mais aussi dans les économies en transition post-socialistes ; voir notamment Andreff (1992b), Andreff (1992c), Andreff (1993), Andreff (1996b), Andreff (1999a).
7. Une analyse économique plus détaillée et approfondie des deux marchés mettant en relation le sport-spectacle et les médias, le marché des émissions sportives et le marché des retransmissions d'événements sportifs, est disponible dans Andreff, Nys, et Bourg (1987), Bordes-Marcilloux (1981), Bourg (1991), Bourg, Gouguet (1998).
8. Outre les Atlanta Braves de Time Warner, Disney contrôle les California Angels, Tribune Company les Chicago Cubs et Interbrew les Toronto Blue Jays.
9. Dont les deux principaux actionnaires sont le financier britannique Joe Lewis, basé aux Bahamas, et le groupe sud-africain Richemont-Nethold (industrie du tabac, biens de luxe et médias).
10. Pour une analyse approfondie du marché du travail des sportifs professionnels, voir notamment Bourg J.F. (1983), Bourg (1989), Bourg et Gouguet (1998).
11. On rappelle que ce sont les excès sur les salaires des vedettes qui ont provoqué la crise financière de la ligue de football professionnel en France et exigé un plan d'austérité ; les excès salariaux, liés à la surenchère des clubs, avaient mis en crise tous les sports professionnels aux Etats-Unis en 1960-61, et conduit à une stricte régulation du « *sport business* » dans le pays-sanctuaire de la concurrence capitaliste à l'époque ; voir Andreff, Nys et Bourg (1987), Neale (1964), Noll (1974).
12. En mai 1998, l'UEFA a décidé d'intervenir « dans tous les cas où il apparaîtrait que le même individu ou une entité légale est en position d'influencer la direction, l'administration et/ou la performance sportive, ou possède le contrôle de plus d'une équipe participant à la même compétition de clubs de l'UEFA » et d'interdire leur participation. La FIFA (Fédération internationale de Football Association) a pris une décision identique en juin 1998, s'apparentant à une règle anti-trust.
13. Les gradins où se situent les places les moins chères.
14. Le projet de loi présenté en conseil des ministres, le 29 septembre 1999, prévoit en effet plusieurs mesures devant permettre aux clubs professionnels d'adopter le statut de société anonyme, mais non de société par actions cotée en bourse.
15. Soit treize fois moins que la capitalisation boursière de France Telecom pour les 20 clubs pris ensemble, dix fois moins que celle de l'Oréal et deux fois moins que celle de Canal Plus.
16. Dans certains pays, dont la France, la ligue de football interdit l'instauration de filiales entre clubs sur la base d'une position éthique. Elle a donc pu empêcher le rachat de l'AS Cannes par Arsenal (Londres) en 1997, mais elle ne peut s'opposer à la prise de contrôle d'une SAOS, ou à l'avenir d'une SA, par un groupe financier local ou étranger.
17. Voir entre autres Becker (1994), Cairns, Jennet et Sloane (1986), Demmert (1973), El Hodiri et Quirk (1971), Késenne (1996), Neale (1964), Noll (1974), Scully (1995), Sloane (1980) et des éléments dans Andreff et Nys (1997), Andreff, Nys et Bourg (1987), Bourg et Gouguet (1998), Primault (1996).



18. Les joueurs de moins de 22 ans, sortant du championnat universitaire ou des *high schools*, ainsi que les joueurs en provenance de championnats parallèles ou étrangers sont placés sur une liste, la *draft*, sur laquelle les clubs choisissent, dans l'ordre inverse de leur classement au championnat, le joueur avec qui ils souhaitent contracter en premier lieu ; puis toujours dans le même ordre au deuxième tour de négociation (embauche d'un deuxième joueur) et ainsi de suite.

19. Le nombre de joueurs présents sur le terrain, défini une fois pour toutes, est constant, les équipements et instruments qu'ils peuvent utiliser en compétition sont aussi réglementés et fixés. D'où la course à l'entraînement intensif, au conditionnement psychologique, à la pharmacologie, à la médecine, aux produits dopants et aux stupéfiants, pour tenter de faire varier en hausse le rendement de l'athlète.

20. A l'initiative de la ligue professionnelle de rugby, un accord a cependant été signé en mars 1999, pour une durée de huit ans, permettant aux clubs anglais d'être à nouveau intégrés dans la Coupe d'Europe de rugby.

21. Par exemple, le ministère de la Jeunesse et des Sports en France a obtenu de Bercy, en juillet 1998, un doublement des crédits alloués à la lutte contre le dopage, passant de 7 à 13,7 millions de francs ; puis à 25,7 millions en novembre 1998. Le CIO avait introduit l'usage d'un spectromètre de masse de haute définition pour les dépistages aux J.O. en 1996.

22. Cf. Russian Money-Laundering. The Trials of the Tax Police, *Euromoney*, may 1995.

23. Solution suggérée par Jean-François Bourg dans Bourg (1994). Ce pourrait être aussi une section spécialisée du Comité national d'éthique. La solution espagnole, un code d'éthique du sport mis au point en 1997, paraît moins efficace, puisque les manquements à ce code n'entraîneront pas de sanction, le code n'ayant pas de valeur réglementaire.

## BIBLIOGRAPHIE

ANDREFF W. (1980) : « La gestion de l'association sportive : des principes à la pratique », dans R. Thomas, éd., *Sports et Sciences 1980*, Editions Vigot, Paris.

ANDREFF W. (1981a) : « Les inégalités entre les disciplines sportives : une approche économique », dans C. Pociello, éd., *Sports et Société*, Editions Vigot, Paris.

ANDREFF W. (1981b) : « Le prix du spectacle sportif et le comportement du spectateur », dans *Le spectacle sportif*, Presses Universitaires de France, Paris.

ANDREFF W. (1985) : « Le muscle et la machine : le dialogue entre le sport et l'innovation », *Culture Technique*, n°13, janvier.

ANDREFF W. (1988a) : « Les multinationales et le sport dans les pays en développement : ou comment faire courir le Tiers Monde après les capitaux », *Revue Tiers Monde*, n°113, janvier-mars.

ANDREFF W. (1988b) : « Un nouveau secteur économique : le sport », *Problèmes Politiques et Sociaux*, La Documentation Française, n° 581, avril.

ANDREFF W. (1989a) : « L'internationalisation économique du sport », dans *Economie politique du sport*, Andreff W., éd, Editions Dalloz, Paris.

ANDREFF W., éd. (1989b) : *Economie politique du sport*, Editions Dalloz, Paris.

ANDREFF W. (1992a) : « Le marché de la forme », dans P. Chambat, éd., *Modes de consommation. Mesure et démesures*, Editions Descartes, Paris.

ANDREFF W. (1992b) : « French Privatization Techniques and Experience : A Model for Central-Eastern Europe ? », in F. Targetti, éd., *Privatization in Europe : West and East Experiences*, Dartmouth, Aldershot.

ANDREFF W. (1992c) : « Les contraintes systémiques et les contraintes externes des privatisations », *Revue Internationale de Droit Economique*, n° 3.

ANDREFF W. (1993) : « Une approche comparative des privatisations : l'exemple français est-il transposable ? », *Reflets et perspectives de la vie économique*, XXXII, 3/4, juillet/août.

ANDREFF W. (sous la dir.) (1994) : « *The economic importance of sport in Europe : financing and economic impact* », Background document to the 14th Informal Meeting of European Sports Ministers, Council of Europe, Strasbourg, avril.

ANDREFF W. (1996a) : « Sports Financing in Europe », in *Challenges ahead for improving sports statistics*, International Statistical Institute and CONI, Rome.



- ANDREFF W. (1996b) : « Corporate Governance of Privatized Enterprises in Transforming Economies : A Theoretical Approach », *MOCT-MOST*, vol. 6, n° 2.
- ANDREFF W. (1996c) : « Economic Environment of Sport : A Comparison between Western Europe and Hungary », *European Journal of Sport Management*, n°4.
- ANDREFF W. (1998) : « Evaluer l'action bénévole, au plan économique », *Sport dans la cité*, n° 155, 2<sup>ème</sup> trimestre.
- ANDREFF W. (1999a) : « Privatization and Corporate Governance in Transition Countries : Beyond the Principal-Agent Model », dans E.F. Rosenbaum, F. Bönker, H.-J. Wagener, eds., *Privatization, Corporate Governance and the Emergence of Markets in Central-Eastern Europe*, Macmillan, London 1999.
- ANDREFF W. (1999b) : « Peut-on empêcher la surenchère des politiques d'attractivité à l'égard des multinationales », dans A. Bouët, J. Le Cacheux, eds., *Mondialisation et politiques économiques : les marges de manœuvre*, Economica, Paris, à paraître.
- ANDREFF W., J.F. BOURG, B. HALBA, J.F. NYS (1995) : *Les enjeux économiques du sport en Europe : financement et impact économique*, Editions Dalloz, Paris.
- ANDREFF W., J.F. NYS (1984) : « Le dirigeant sportif bénévole : approche économique », dans F. Alaphilippe, E. Bournazel, eds., *Le dirigeant sportif bénévole*, Editions Dalloz, Paris.
- ANDREFF W. J.F. NYS, (1997) : *Economie du sport*, collection « Que sais-je ? », Presses Universitaires de France, 3<sup>ème</sup> édition, Paris.
- ANDREFF W., J.F. NYS, J.F. BOURG (1987) : *Le sport et la télévision : relations économiques*, Editions Dalloz, Paris.
- ANDREFF W., W. WEBER (1995) : « Economic impact of sport and physical activity », in W. Andreff *et al.*, *Significance of Sport for Society*, Les éditions du Conseil de l'Europe, Strasbourg.
- ARDOINO J., R. BAMBUCK (1998) : « Des jeux du sport aux enjeux de la machinerie sportive », *Le Monde*, 6 août.
- BARBERI J.L. (1998) : « Les troubles jeux d'argent des fédérations sportives », *L'Expansion*, n° 573, 14-27 mai.
- BAYLE E. (1998) : « Le Tour de France et l'« affaire » Festina, un cas exemplaire ? » *Revue Juridique et Economique du Sport*, n° 48, septembre.
- BECKER G.S. (1994) : « Base ball : how to level the playing field ? », *Business Week*, october 10.
- BORDES C. (1992) : « Sport et argent », *Revue Juridique et Economique du Sport*, n° 23.
- BORDES-MARCILLOUX C. (1981) : « Retransmission des spectacles sportifs : aspects économiques », dans *Le spectacle sportif*, Presses Universitaires de France, Paris.
- BOURG J.F. (1983) : *Salaire, travail et emploi dans le football professionnel français*, CDES, Dalloz, Limoges.
- BOURG J.F. (1988) : *Le sport en otage*, La Table Ronde, Paris.
- BOURG J.F. (1989) : « Le marché du travail sportif », dans *Economie politique du sport*, Andreff W., éd, Editions Dalloz, Paris.
- BOURG J.F. (1991) : « Le sport et la télévision : économie des relations », *Revue Juridique et Economique du Sport*, n°19.
- BOURG J.F. (1992) : « Economie du sport et éthique », *Etudes*, janvier.
- BOURG J.F. (1994) : *L'argent fou du sport*, Editions de La Table Ronde, Paris.
- BOURG J.F. (1996) : « Sport, une « économie-monde » dans *L'état du monde 1997*, Editions La Découverte, Paris.
- BOURG J.F., J.J. GOUGUET (1998) : *Analyse économique du sport*, Presses Universitaires de France, Paris.
- BOURG J.F., NYS J.F. (1996) : *Le financement des clubs sportifs*, Dossiers d'experts, La lettre du cadre territorial, juin.
- BOURGUINAT H. (1998) : *L'économie morale. Le marché contre les acquis*, Arléa, Paris.
- BROHM J.M. (1993) : *Les meutes sportives, critique de la domination*, L'Harmattan, Paris.
- CAIRNS J., N. JENNET, P.J. SLOANE (1986) : « The economics of professional team sports : a survey of theory and evidence », *Journal of Economic Issues*, vol. 13, n° 1.



- COTTA A. (1992) : « Trois causes nouvelles », *Projet*, hiver.
- DEMBINSKI P. (1998) : « Finance et bien commun : situer les enjeux », Editorial de *Finance & bien commun*, Observatoire de la Finance, Genève, automne.
- DEMMERT H.G. (1973) : *The Economics of Professional Team Sports*, Lexington.
- DUPUIS M.C. (1998) : *Finance criminelle*, Presses Universitaires de France, Paris.
- EL HODIRI M., J. QUIRK (1971) : « An economic model of a professional sports league », *Journal of Political Economy*, vol. 79.
- FAGUER J.P., S.L. LOPES (1998) : « Le football mondialisé comme il va », *Le Monde*, 22 juillet.
- GAFI (1997) : *Rapport sur les typologies du blanchiment de l'argent 1996-1997*, Groupe d'action financière sur le blanchiment des capitaux, février.
- HOURCADE M. (1986) : *Le sport-system*, Syros, Paris.
- KARAQUILLO J.P. (1998) : « Le sport au risque de l'argent-roi », *Le Monde*, 23 septembre.
- KÉSENNE S. (1996) : « League and management in professional team sports with win maximizing clubs », *European Journal of Sport Management*, n°4.
- LİPOVETSKY G. (1991) : « Les noces de l'éthique et du business », *Le Débat*, décembre.
- LUPIÉRI S. (1996) : « Les fédérations sportives bousculées par l'argent », *Alternatives économiques*, octobre.
- MAITROT E. (1995) : *Sport et télé. Les liaisons secrètes*, Flammarion, Paris.
- MUSSO D. (1998) : « Le modèle européen du sport professionnel en sursis », *Revue Juridique et Economique du Sport*, n° 48, septembre.
- NEALE W.C. (1964) : « The Peculiar Economics of Professional Sports », *Quarterly Journal of Economics*, february.
- NOLL R.G., ed. (1974) : « *Government and the Sports Business* », Brookings Institution, Washington D.C.
- NYS J.F. (1989) : « Le sport et les médias », dans *Economie politique du sport*, Andreff W., éd, Editions Dalloz, Paris.
- NYS J.F. (1991) : « Le financement du sport en France », *Regards sur l'actualité*, décembre.
- NYS J.F. (1994) : « Compétition sportive et éthique : une difficile conciliation ? », *Revue Juridique et Economique du Sport*, n° 32, septembre.
- POUQUET L. (1995) : « Le sport en liberté », *Consommation et modes de vie*, n° 94, janvier.
- PRIMAULT D., A. ROUGER (1996) : « Economie du sport professionnel : entre solidarité et concurrence », *Revue Juridique et Economique du Sport*, n° 39, juin.
- PRIMAULT D., A. ROUGER (1997) : « Contribution économique à la réforme du statut juridique des clubs », *Revue Juridique et Economique du Sport*, n° 45, décembre.
- RUSSIAN MONEY-LAUNDERING. The Trials of the Tax Police, *Euromoney*, may 1995.
- SCULLY G.W. (1995) : *The Market Structure of Sports*, Chicago University Press, Chicago.
- SIMONNOT P. (1987) : « L'âge de la sponsorisation », *Esprit*, avril.
- SLOANE P.J. (1980) : *Sports in the market ?*, The Institute of Economic Affairs, London.
- The Howell Report* (1983), The Central Council of Physical Recreation, Committee of Enquiry into Sports Sponsorship, 17 november.
- YONNET P. (1998) : *Systèmes des sports*, Gallimard, Paris.

