

Les conditions de crise structurelle du football professionnel en Europe au prisme de la Régulation sectorielle et territoriale

*Jérémy BASTIEN
Doctorant en Sciences Économiques
Université de Reims Champagne-Ardenne
Laboratoire Regards (EA 6292)*

*IVe Congrès de l'Association Française d'Économie Politique
PARIS – ENS-CACHAN
2-4 juillet 2014
Session spéciale Régulation sectorielle et territoriale*

Résumé

L'état de crise du football professionnel européen s'explique à la fois par la dynamique économique du football et par la dynamique du système économique global dans lequel il s'insère. Nous décidons d'adopter une démarche en Régulation sectorielle et territoriale afin d'étudier cette double force qui pèse sur le football professionnel en Europe. En s'inspirant d'autres secteurs déjà étudiés, nous démontrons, d'une part, à l'échelle méso-économique, que le régime économique de fonctionnement du football professionnel européen est fragilisé par une contradiction majeure étant celle du coût des joueurs. D'autre part, à l'échelle macroéconomique, le régime économique de fonctionnement du football professionnel européen est affecté par les crises du régime d'accumulation qui l'a pourtant généré. Ce double niveau d'analyse contribue à faire émerger les conditions de crise structurelle du football professionnel en Europe.

Mots-clés : football professionnel ; régulation ; crises ; capitalisme financiarisé ; arrangements institutionnels

Au regard de la situation économique et financière des clubs professionnels de football en Europe, un constat naturel tient en la reconnaissance d'une crise latente au sein de l'organisation contemporaine de ce sport professionnel. Depuis les années 1980, les placements en redressement judiciaire de plusieurs clubs comme Portsmouth ou le Real Betis, et plus encore les faillites d'un certain nombre de clubs à l'image de Mouscron ou encore du Mans Football Club confirment cette tendance.

Nous posons l'hypothèse que cet état de crise du football professionnel européen s'explique par une double logique. Tout d'abord, cette situation de crise s'explique par une logique endogène qui implique l'étude de la dynamique économique propre au football professionnel européen. Ensuite, cet état de crise du football professionnel s'explique par une logique exogène qui nécessite l'étude de la dynamique du système économique global et de ses effets sur le football professionnel en Europe.

Afin de vérifier cette hypothèse, nous décidons d'utiliser les concepts issus de la théorie de la régulation, et plus précisément les concepts issus de la Régulation Sectorielle et Territoriale (RST).

Effectivement, l'approche méso-économique de la RST va nous permettre d'appréhender les conditions endogènes de croissance et, plus précisément dans notre cas, les conditions endogènes de crise du football professionnel en Europe par l'analyse de la dynamique économique interne au football, autrement dit par l'étude du régime économique de fonctionnement du football professionnel européen. En parallèle, l'approche macro-économique de la RST, qui ne peut être déconnectée de la première puisque cherchant à appréhender l'imbrication entre le macro-économique et le méso-économique, va, quant à elle, nous permettre de dégager les interdépendances existantes entre le système économique global considéré et la dynamique économique propre au football professionnel en Europe, autrement dit, entre le régime d'accumulation capitaliste et le régime économique de fonctionnement du football professionnel européen.

L'intérêt scientifique de notre travail est double. D'une part, dans la filiation des travaux issus de la RST, nous produisons une nouvelle étude de cas sectorielle par un essai d'application au sport professionnel, le football n'étant plus particulièrement pas, à notre connaissance, un champ déjà investigué par la théorie de la régulation. En effet, les analyses en termes de RST ont notamment fourni des cas d'étude sur la viticulture (BARTOLI et BOULET, 1990 ; MENIVAL, 2008), sur l'agriculture et l'agroalimentaire (ALLAIRE, 2002 ; GROUIEZ, 2010 ; MOLLARD, 2002 ; NIEDDU, 1998), sur le Bâtiment et Travaux Publics (DU TERTRE, 2002), sur les services en réseau et sur le secteur du savoir (LAMARCHE, 2011), ou encore sur le secteur des services à la personne (GALLOIS, 2012).

D'autre part, l'originalité de notre travail est de manipuler des outils théoriques peu exploités dans le champ de l'économie du sport. Effectivement, à notre connaissance, seules quatre études en économie du sport utilisent les outils régulationnistes afin d'appréhender le phénomène sportif. La première étude est à valoir à Jean-François Bourg (1998a) qui, dans un chapitre d'un ouvrage co-écrit avec Jean-Jacques Gouguet (BOURG et GOUGUET, 1998), applique la théorie de la régulation au marché du travail des sportifs professionnels. Bien que divers sports professionnels soient évoqués, le football professionnel est l'objet d'étude privilégié par l'auteur. Toutefois, il convient de préciser que l'auteur y développe davantage des outils empruntés à un autre courant hétérodoxe, à savoir la théorie de la segmentation. La seconde étude en économie du sport qui utilise une démarche régulationniste est celle développée par Jean-Jacques Gouguet et Didier Primault (2004). À nouveau, les auteurs se focalisent sur le marché du travail des sportifs professionnels, mais l'analyse est cette fois-ci concentrée sur le football professionnel européen. La troisième étude que nous avons recensée en économie du sport et qui revendique une filiation régulationniste est à valoir à Didier Primault (2011). Ce dernier mobilise les outils régulationnistes afin de rendre compte des mesures règlementaires qui sont adoptées après une crise au sein d'un sport professionnel, de quelque nature que soit la crise. Le football professionnel français est notamment pris en exemple. La quatrième et dernière étude recensée est celle de Wladimir Andreff (2007c). L'auteur y confronte l'institutionnalisation en ligue ouverte des sports professionnels européens et l'institutionnalisation en ligue fermée des sports professionnels nord-américains. De cette différenciation, il met ensuite en exergue les instruments de régulation des ligues majeures nord-américaines et, *a contrario*, les éléments qui témoignent de la dérégulation des ligues européennes, à l'instar du football.

Au carrefour de l'ensemble de ces études, cet article se propose de constituer les fondements d'une analyse sectorielle du football professionnel européen à l'aide des outils

conceptuels proposés par la théorie de la régulation. Plus précisément, notre objectif est de déterminer et d'appréhender les conditions de crise du football professionnel contemporain en Europe à l'aide d'une méthodologie issue de la RST, ce qui nous amène plus globalement à nous interroger sur sa durabilité.

Pour cela, nous articulons notre analyse sur deux niveaux. La première partie de cet article se concentre sur le niveau méso-économique. Elle a pour but d'appréhender le régime économique de fonctionnement du football professionnel européen. Grâce à un bref retour sur l'histoire contemporaine du football professionnel en Europe, nous démontrons que la spécificité du rapport social de travail dans ce sport professionnel est à l'origine d'importants déséquilibres financiers. Plus encore, étant donné la situation économique et financière des clubs depuis le début des années 2000, le football professionnel européen est en état de crise financière, elle-même génératrice de tensions sociales, et qui sanctionne la principale contradiction du régime économique de fonctionnement du football professionnel européen qu'est le coût élevé des joueurs. Cette crise financière est une crise conjoncturelle qui permet la régulation du régime économique de fonctionnement du football professionnel européen. Toutefois, l'efficacité des arrangements institutionnels auxquels elle donne lieu peut être discutée, tant au niveau européen qu'au niveau national, en raison de l'existence de conflits d'intérêts. À l'échelle nationale, ce constat peut être dressé depuis les années 1980 dans la mesure où, en réponse aux déficits et aux dettes des clubs, des arrangements institutionnels ont émergé et se sont caractérisés par leur faible opérabilité voire par leur inopérance.

La seconde partie de notre travail se focalise, quant à elle, sur le niveau macro-économique. Il s'agit d'appréhender l'imbrication entre le régime d'accumulation « *tiré par la finance* » (BOYER, 2009) et le régime économique de fonctionnement du football professionnel européen. Ainsi, nous identifions un semi-fonctionnalisme puisque le régime d'accumulation « *tiré par la finance* » a généré une mutation du régime économique de fonctionnement du football professionnel en Europe. Dit autrement, l'évolution du capitalisme, avec l'émergence du capitalisme financiarisé, a suscité une évolution de l'organisation et du fonctionnement du football professionnel en Europe. Plus précisément, des changements socio-économiques dans le régime d'accumulation comme l'évolution du marché télévisé ont eu des répercussions dans le régime économique de fonctionnement du football professionnel européen. De même, des acteurs financiarisés, à commencer par de riches actionnaires et par des firmes multinationales, ont intégré les clubs européens et y ont développé leurs stratégies. Dès lors, l'économie du football professionnel est devenue dépendante de l'économie globale, et les acteurs sportifs traditionnels eux-mêmes ont adopté des comportements et ont développé des stratégies comparables à ceux et à celles identifiables dans le capitalisme financiarisé. Par ailleurs, étant donné qu'il en est dépendant, les crises du capitalisme financiarisé, et plus particulièrement la crise boursière dite de la *Nouvelle Économie* et la crise financière dite des *subprimes*, ont affecté le football européen à travers les clubs professionnels. D'autant plus qu'il semblerait que la crise des *subprimes*, confrontée à la crise financière endogène du football professionnel en Europe, ait engendré la constitution d'une crise éthique au sein du football, fragilisant sa valeur marchande.

Cette réflexion sur deux niveaux nous amène à poser l'hypothèse d'état latent de crise structurelle du football professionnel en Europe. Néanmoins, affirmer ou infirmer avec robustesse cette hypothèse nécessite des questionnements théoriques et méthodologiques que nous répertorions dans la troisième partie de l'article. Ainsi, bien que nous identifions des dispositifs institutionnels communs dans l'Europe du football à travers l'arrêt Bosman et les réglementations de l'*Union Européenne des Associations de Football* ainsi que de la

Fédération Internationale des Associations de Football, nous cherchons à déterminer si cette unité institutionnelle européenne nous permet de dégager une unité sectorielle du football professionnel en Europe. Le constat de stratégies de résistance de certains clubs professionnels semble aller contre cette unité sectorielle à l'échelle européenne si et seulement si ces stratégies de résistances sont territorialisées et non isolées, ce dernier cas laissant la place à la reconnaissance de simples « modèles productifs » (BOYER et FREYSSNET, 2000).

I. Les déséquilibres financiers structurels des clubs comme moteurs du régime économique de fonctionnement du football professionnel européen

Les clubs professionnels de football en Europe font face à des déficits ainsi qu'à des dettes élevées et récurrentes les conduisant à une situation de crise financière (CF). Comprendre cette dernière nécessite un bref retour historique afin de cerner la logique du secteur, à commencer par son rapport social de travail.

A. Un rapport social de travail spécifique à l'origine d'une crise financière

1. L'histoire contemporaine du football professionnel en Europe

Le régime économique de fonctionnement (RÉF) du football professionnel européen a connu une évolution majeure dans les années 1980. Sous une pression salariale croissante mettant en péril leur viabilité, les principales sources de financement des clubs se sont déplacées, modifiant la structure de financement d'un certain nombre d'entre eux. Afin de rendre compte de cette évolution, Wladimir Andreff (2000) démontre que la structure de financement caractérisée par le modèle MMMMG pour *Médias – Magnats – Merchandising – Marchés – Global*¹ s'est substituée à la structure de financement caractérisée par le modèle SSSL pour *Spectateurs – Subventions – Sponsors – Local* qui devenait obsolète pour un certain nombre de clubs. Dès lors, le budget des clubs a augmenté considérablement, mais cette augmentation a, en grande partie, été affectée aux salaires des joueurs ainsi qu'aux indemnités de transferts. Ainsi, le nombre et le niveau des transferts se sont accrus, et les salaires ont à nouveau augmenté. Toutefois, bien que profitant à l'ensemble des joueurs, cette inflation salariale, alimentée par de nouveaux financeurs, a surtout profité à certains joueurs, contribuant alors à amplifier les inégalités salariales. La dualité du marché du travail du football professionnel s'est alors renforcée entre le segment primaire et le segment secondaire, *i.e.* entre le segment des vedettes et le segment de l'ensemble des autres joueurs (BOURG, 1998a).

Limité à l'origine à certains clubs, le modèle MMMMG s'est généralisé à un plus grand ensemble de clubs après l'arrêt Bosman rendu en 1995. Cette jurisprudence a provoqué un bouleversement institutionnel majeur dans le football puisqu'elle a consacré la libéralisation du marché du travail au sein de l'Union Européenne dans les sports collectifs. En conséquence, d'une part, les quotas de joueurs nationaux ont été supprimés. Depuis lors, un club peut engager autant de joueurs étrangers à son territoire national mais communautaires qu'il le désire. D'autre part, la compensation financière que recevait un club pour le départ d'un joueur en fin de contrat (versée par le club acquéreur) a également été supprimée. Ainsi, dorénavant, tout joueur en fin de contrat peut quitter gratuitement son club pour un autre. Cette libre circulation des joueurs a provoqué un accroissement de la mobilité des joueurs

¹ Jean-François Bourg et Jean-Jacques Gougnet (2012) évoquent quant à eux la structure de financement SATI pour *Sponsors – Actionnaires – Télévision – International*.

ainsi qu'une nouvelle et forte inflation salariale (PRIMAULT, 2004). En effet, les clubs sont entrés dans une « course à l'armement » (SANDERSON, 2002) puisque chacun d'entre eux cherche à s'approprier les meilleurs joueurs afin d'être compétitif au niveau sportif. Les clubs surenchérisent donc dans l'acquisition des joueurs en leur proposant des salaires élevés et en proposant des indemnités de transferts elles-aussi élevées aux clubs vendeurs. Dès lors, le besoin de financements des clubs s'est renforcé, d'où l'ancrage du modèle MMMMG (ANDREFF, 2000). L'arrêt Bosman a donc eu pour conséquence d'amplifier une logique apparue dans les années 1980 (BOURG, 1998a).

Les coûts salariaux sont donc un poste de dépenses important pour les clubs professionnels de football en Europe. L'institutionnalisation du football européen en ligue ouverte en est explicative (ANDREFF, 2007c). Effectivement, le football européen fonctionne sur un système de promotion-relégation. Ainsi, les clubs accèdent à la division supérieure grâce à de bons résultats sportifs et la relégation en division inférieure sanctionne de mauvais résultats sportifs. De même, l'accès aux compétitions supranationales (*Ligue Europa* et *Ligue des Champions*) est consacré par de bons résultats sportifs dans le championnat national. Par conséquent, les propriétaires et les dirigeants de clubs ne cherchent pas à maximiser leurs profits dans la mesure où les résultats sportifs priment. Ils sont ainsi des maximisateurs de victoires sous contrainte budgétaire (KESENNE, 1996). Cette contrainte budgétaire est fonction de la capacité financière des investisseurs et des partenaires des clubs. En ce sens, l'arrivée d'un nouveau type d'actionariat consacrée par le développement de la structure MMMMG a eu pour effet d'adoucir nettement la contrainte budgétaire des clubs. Ces actionnaires n'attendent pas un retour direct des investissements consentis. Dès lors, afin de satisfaire l'objectif de maximisation des victoires, il a été permis à de nombreux clubs d'être déficitaires jusqu'à un niveau autorisé par les propriétaires. Ils sont ainsi gérés en déficit. La contrainte budgétaire des clubs est d'autant plus adoucie que l'endettement bancaire et commercial est aisément accessible pour les clubs professionnels de football grâce à leurs actifs intangibles que représente la valeur des joueurs (ANDREFF, 2012 ; ASCARI et GAGNEPAIN, 2006 ; FONTANEL, 2013). Enfin, la croissance soutenue des revenus télévisés depuis les années 1980 a également contribué à adoucir la contrainte budgétaire des clubs (COLLIN, 2004).

Au final, de nombreux clubs font face à une contrainte budgétaire lâche (ANDREFF, 2007a, b) leur permettant de proposer des masses salariales élevées et alimentant donc l'inflation du coût des joueurs. Le rapport social de travail dans le football professionnel révèle donc une spécificité. Les joueurs captent une large majorité des richesses du secteur. Elles ne sont pas accaparées par les propriétaires au détriment des salariés comme cela est le cas dans de nombreux secteurs. La logique est plutôt inverse. En 2012, les salaires versés aux joueurs évoluant dans les clubs européens de première division se sont élevés à 9,2 milliards d'euros, soit 65% des revenus des clubs (UEFA). À l'instar des *traders* dans l'industrie financière et plus particulièrement à propos des bonus, les joueurs réalisent un « *hold-up* » (GODECHOT, 2006) en captant une part des richesses créées. Les joueurs exploitent ainsi leur pouvoir de marché qui tient à leur capacité à réaliser de bonnes performances sportives voire à dégager des revenus. Bien évidemment, les joueurs qui composent le marché primaire du travail possèdent un pouvoir de marché plus important. Au-delà d'être une assurance de bons résultats sportifs et donc de gains sportifs, ces joueurs ont la capacité d'attirer des financeurs de par leur stature.

2. De l'institutionnalisation du rapport social de travail à la crise financière du football professionnel européen

Ce rapport social de travail, face à la contrainte budgétaire molle des clubs, conduit à des déséquilibres financiers importants. Les clubs sont régulièrement et majoritairement déficitaires. À titre d'exemple, les premières divisions françaises et italiennes présentent des déficits d'exploitation depuis le milieu des années 1990. Les résultats nets, qui témoignent plus fidèlement de l'état de santé financier des clubs, sont eux-aussi très instables (BUNDESLIGA ; BURAIMO, SIMMONS et SZYMANSKI, 2006 ; DNCG ; DRUT, 2011). Ainsi, depuis le milieu des années 1990, les premières divisions italiennes et anglaises enregistrent des pertes nettes élevées. Du côté des premières divisions françaises et allemandes, sur la même période, les résultats nets sont plus favorables. Cependant, ils restent très fragiles. En ce sens, les excédents demeurent exceptionnels, et si tel est le cas, leur niveau reste faible. La rentabilité des clubs est l'exception plutôt que la règle. La situation économique et financière des clubs est d'autant plus problématique que beaucoup d'entre eux sont hautement endettés, dettes compensées par les actifs intangibles joueurs comme expliqué ci-dessus. Face à l'explosion du coût des joueurs, certains clubs se sont endettés afin de rester compétitifs d'un point de vue sportif. Toutefois, ces actifs sont très volatiles dans la mesure où ils reposent sur la valeur des joueurs. Celle-ci peut s'écrouler après des mauvaises performances sportives ou encore après une blessure. Au final, les déséquilibres financiers structurels et croissants des clubs ont conduit à l'identification d'une CF au sein du football professionnel européen². Cette CF a éclaté au début des années 2000. Étant donné les montants des pertes et des dettes du football professionnel constatés ces dernières saisons, le football professionnel européen est toujours en situation de CF. En ce sens, entre 2006 et 2011, les pertes nettes cumulées des clubs européens de première division ont explosé pour atteindre près de 1,7 milliard d'euros (*annexe 1*). Du côté des dettes, l'endettement brut cumulé des clubs européens était estimé à 15 milliards d'euros en 2011 (FLANQUART, MIGNON et FERRAND, 2011). Les dettes bancaires et commerciales s'élevaient alors à plus de 5 milliards d'euros, comme depuis 2008 (*annexe 2*). L'ampleur de cette CF du football professionnel en Europe a été jusqu'à remettre en cause la viabilité d'un certain nombre de clubs. Certains ont ainsi été placés en redressement judiciaire (Portsmouth, Real Betis, Rayo Vallecano, Real Mallorca), et certains ont même fait faillite (Mouscron, Haarlem, Cork City, Le Mans Football Club, CS Sedan Ardennes). Cette CF sanctionne la contradiction majeure du RÉF du football professionnel européen : le coûts des joueurs.

Pour terminer, il est important de préciser que la CF du football a généré des tensions sociales d'ampleur. Effectivement, étant donné leur situation économique et financière, un certain nombre de clubs européens ont été dans l'incapacité de régler les salaires de leurs joueurs. En ce sens, 21 clubs professionnels espagnols ont bénéficié de la *loi Concursal* en 2010-11 qui leur a permis de suspendre le paiement de leurs dettes et de les réduire de 50% sans être déclaré en faillite. Cette loi leur a permis d'éviter la relégation sportive (ANDREFF, 2012). En conséquence, 200 joueurs ont cumulé pour environ 50 millions d'euros d'arriérés de salaire. Ils ont alors porté plainte pour obtenir le paiement de leurs salaires par l'État. Le mécontentement des joueurs s'est traduit en un mouvement de grève. Cette grève de joueurs a entraîné le report des deux premières journées du championnat de première division espagnol 2011-12. Le mouvement de grève fut d'autant plus intense que s'y est ajouté un mouvement contestataire né à l'été 2011 du fruit de dix clubs espagnols, notamment le FC Valence,

² Numéro spécial du *Journal of sports economics* de février 2006 ; 7 (1).

Articles complémentaire à ce numéro spécial dans le *Journal of sports economics* de décembre 2007 ; 8 (6).

l'Atlético de Madrid et Villareal, condamnant les inégalités de la ligue au profit du Real Madrid et du FC Barcelone. Ces clubs visaient plus particulièrement les revenus télévisés. Effectivement, en Europe, de fortes inégalités existent entre les clubs. La dualisation du marché du travail est la fille d'une dualisation sportive (BOURG, 1998a). Bien que les inégalités entre les clubs aient toujours existé, notamment en termes de puissance financière et donc selon le marché local, selon les partenaires ou encore selon les investisseurs, elles s'accroissent depuis les années 1980 et encore plus depuis l'arrêt Bosman. Diverses raisons sont explicatives de cette croissance des inégalités entre clubs. Tout d'abord, le fonctionnement en ligue « semi-fermée » (HELLEU, 2007) de la *Ligue des Champions* (LDC) depuis sa création en 1992 est à l'origine d'inégalités. Cette compétition permet à un nombre restreint de clubs de capter des hauts revenus et de dominer leur championnat national. Ces clubs entrent dans un cercle vertueux leur permettant de réaliser des rendements croissants. Ensuite, le partage supposé solidaire des revenus télévisés, dans les ligues nationales où les droits télévisés sont négociés collectivement, est aussi source d'inégalités. En effet, bien que les revenus télévisés soient bel et bien redistribués par la ligue considérée, le caractère solidaire de cette redistribution doit être nuancé puisque des variables de diffusion médiatique et de mérite sportif entrent en jeu (*cf. infra*). Les revenus télévisuels engendrent des inégalités encore plus importantes lorsque la négociation des droits télévisés est individuelle. Les meilleurs clubs sont alors la cible privilégiée des télévisions au détriment des clubs plus modestes. Comme déjà dit, pendant des années, le Real Madrid et le FC Barcelone ont ainsi trusté une part importante des droits télévisés espagnols, leur permettant d'écraser le championnat national.

Les tensions sociales ne sont pas cantonnées au cas espagnol. À titre d'exemple, en France, l'instauration de la taxe dite à 75% a provoqué le mécontentement des clubs professionnels de football sous la houlette de l'*Union des Clubs Professionnels de Football* (UCPF). Les clubs mettaient en exergue le fait que cette taxation allait aggraver leur situation financière déjà délicate. Une menace de grève et d'annulation d'une journée de championnat de *Ligue 1* fut constituée mais l'UCPF y renonça en définitive. Un mouvement contestataire similaire s'est constitué suite à la suppression du droit à l'image collective (DIC) qui permettait aux clubs d'être exonérés d'une partie des cotisations sociales. Autre exemple, en Italie, les joueurs évoluant en *Série A* se sont mis en grève par le biais du syndicat des joueurs (AIC), et ont ainsi provoqué le report de la première journée de l'édition 2011-12 du championnat. Leurs revendications concernaient l'accord collectif en place et notamment les joueurs dits « hors de l'effectif ». Les entraîneurs avaient la possibilité d'écarter ces joueurs du groupe pour les entraînements. De plus, le syndicat contestait le fait que les clubs pouvaient solder la dernière année de contrat quand ils ne voulaient plus d'un joueur.

Les tensions sociales, bien que contenues à l'échelle des nations, semblent se multiplier dans l'Europe du football, plus particulièrement du fait de la situation économique et financière des clubs, et laissent présager d'un *krach* social de plus grande ampleur pouvant mettre en péril l'organisation actuelle du football professionnel.

B. L'efficacité des arrangements institutionnels en question

En réaction à sa CF, des arrangements institutionnels ont émergé afin d'assurer la pérennité du RÉF du football professionnel européen. Ainsi, la CF à laquelle sont confrontés les clubs en Europe est une crise conjoncturelle qui permet la régulation du RÉF du football professionnel.

1. Au niveau européen

Face aux difficultés financières croissantes et préoccupantes des clubs, et plus précisément en réaction à la CF du début des années 2000, la *Fédération Internationale des Associations de Football* (FIFA), puis l'*Union Européenne des Associations de Football* (UEFA) ont réagi en quatre temps.

Dans un premier temps, afin de lutter contre l'inflation du coût des joueurs, la FIFA a décidé de réformer le système des transferts internationaux de joueurs en 2001 (ANDREFF, 2007c). Cette réforme précise les conditions de rupture unilatérale des contrats, les durées minimum et maximum des contrats, et elle a instauré les deux périodes de transferts (*mercato* hivernal et *mercato* estival). La réforme prévoit aussi les dispositions relatives à la protection des mineurs et à la protection de la formation. La réforme prévoit également un ensemble de sanctions en cas de non respect des nouvelles mesures édictées.

Dans un second temps, l'UEFA a décidé de mettre en place un système de licence à partir de la saison 2004-05. Ce système contribue à améliorer la transparence des clubs. Dans le cadre de ce dispositif, afin de pouvoir participer aux compétitions européennes, les clubs doivent « *fournir une comptabilité financière supervisée par un audit et prouver qu'il n'a pas d'arriérés de salaires à verser à ses employés, ni d'arriérés de paiement sur les transferts de joueurs, ni d'arriérés fiscaux* » (ANDREFF, 2012, p.343). Le but est d'instaurer « *des objectifs stratégiques de long terme* » basés sur « *cinq catégories : sportif, infrastructure, personnel, juridique et financier* » (DRUT, 2011, p.105). En parallèle, un système de solidarité financière fut instauré, « *avec le versement aux fédérations d'une somme destinée aux clubs ne participant pas à la Ligue des champions* » (ANDREFF, 2012, p.343).

Dans un troisième temps, à l'aube de la saison 2006-07, l'UEFA a décidé de renforcer les conditions du système d'octroi de licence par l'adoption de mesures supplémentaires. Dans cette optique, des critères de budgétisation furent inclus (ANDREFF, 2012 ; LAGO, SIMMONS et SZYMANSKI, 2006). Ce système de licence a produit des résultats puisque 779 licences furent refusées et 3552 accordées entre 2005 et 2011. De même, 27 clubs furent interdits de participation aux coupes européennes malgré leur qualification, à l'instar de Majorque et de Portsmouth (ANDREFF, 2012). Par exemple, « *lors de la saison 2009-2010, 608 des 730 clubs de première division en Europe ont entamé une procédure de demande de licence. Seuls 498 clubs l'ont obtenue et 6 clubs qualifiés pour une compétition européenne ont vu leur demande rejetée, interdisant ainsi leur participation* » (DRUT, 2011, p.105). L'ensemble de ces mesures sanctionne principalement des arriérés, et plus particulièrement des arriérés de salaires, d'impôts et envers les fournisseurs (ANDREFF, 2012 ; DRUT, 2011).

Enfin, dans un quatrième temps, afin d'assurer un respect et un contrôle plus rigoureux du système de licence, l'UEFA a créé une instance de contrôle financier des clubs, le *Club Financial Control Panel* (CFCP), en mars 2009. Elle est composée de 11 experts juridiques et financiers indépendants. Néanmoins, les fonctions de cette instance se sont élargies et intensifiées dès septembre 2009. En effet, l'UEFA lui a confié la supervision du dispositif du *fair-play financier* (FPF) nouvellement approuvé. Sous la proposition et la pression de l'organisation européenne, le FPF fut approuvé par cent clubs de l'association européenne des clubs (ECA). Il s'agit donc d'un accord entre l'UEFA et un certain nombre de clubs, à commencer ceux qui évoluent dans les compétitions européennes. Le FPF complète et redynamise le système de licence en lui ajoutant la notion fondamentale de « *durabilité* ». Ses principaux objectifs sont : « *introduire plus de discipline et de rationalité dans les finances des clubs, réduire la pression à la hausse des salaires et des indemnités de transfert, encourager les clubs à ne pas s'endetter, privilégier les investissements à long terme, protéger la viabilité à long terme des clubs et s'assurer qu'ils équilibrent leurs comptes à temps* » (DRUT, 2011, p.106). Michel Platini, le Président de l'UEFA, souhaite mettre un

terme à la « victoire à crédit » qui fausse la concurrence entre les clubs. Dans cette optique, les déficits, sources d'endettement, cherchent à être limités. Ainsi, dans le cadre du FPF, « 45 millions d'euros de déficit en moyenne sur les trois saisons précédentes pourront être tolérés pour 2013-2014 et 2014-2015, puis ce seuil passera à 30 millions les trois années suivantes » (DRUT, 2011, p.106). Par ailleurs, le panel de contrôle financier peut imposer aux clubs qui dépensent plus de 70% de leurs revenus en coûts salariaux ou encore qui ont une dette correspondant à plus de 100% de leur chiffre d'affaires la communication d'informations supplémentaires sur leurs finances (DRUT, 2011).

En 2012, le CFCP a été remplacé par l'*Instance de Contrôle Financier des Clubs* (ICFC) dans le but de réaffirmer les règles du FPF et de renforcer le pouvoir de discipline et de sanction de l'UEFA dans ce cadre. L'ICFC est composée de deux entités, la chambre de l'instruction et la chambre de jugement. Sa constitution a également pour objectif d'inhiber tout conflits d'intérêts (*cf. infra*).

Les premières sanctions relatives au FPF sont intervenues en septembre 2012. 23 clubs qui participaient aux compétitions européennes pendant la saison 2012-13 ont été suspendus du versement des primes qui leur revenaient, dont le club espagnol de l'Atlético de Madrid³. En décembre 2012, huit nouveaux clubs ont été sanctionnés par l'instance de contrôle financier. Malaga a alors été suspendu de la prochaine compétition européenne à laquelle le club se qualifierait entre 2013 et 2017, et il a été sanctionné d'une amende de 300 000 euros. De même, neuf clubs ont été pénalisés en mai 2014. Le Paris Saint-Germain (PSG) est l'un d'entre eux. Le club français a écopé d'une sanction financière de 20 millions d'euros, pouvant être majorée de 40 millions d'euros. Par ailleurs, les dépenses de transferts du club parisien sont dorénavant limitées, et le nombre de joueurs qualifiés pour l'édition 2014-15 de la LDC est diminué (de 25 à 21).

Néanmoins, étant donné les déséquilibres financiers observés ces dernières saisons (*cf. supra*) et le niveau du coût des joueurs⁴, ces divers dispositifs règlementaires qui ont émergé en réaction à la CF du football européen se caractérisent par leur inopérance. Par ailleurs, le FPF ne contrôle et ne sanctionne éventuellement que les clubs qui participent aux compétitions européennes. De surcroît, dans le cadre de ce dispositif, les sanctions des grands clubs demeurent exceptionnelles, notamment parce qu'il ne prend pas en compte l'endettement des clubs. Ainsi, des clubs surendettés comme le Real Madrid ou encore Manchester United ne sont pas inquiétés. Plus encore, ces grands clubs déficitaires et/ou endettés remportent des titres nationaux et européens. À titre d'exemple, en 2011-12, malgré des déficits importants, Chelsea a remporté la LDC et Manchester City est devenu champion d'Angleterre. Quant au Real Madrid, il a emporté la LDC durant la saison 2013-14 malgré une dette de près de 550 millions d'euros. Les récentes et similaires sanctions du PSG et de Manchester City dans le cadre du FPF traduisent les premières mises en cause de « grands » clubs européens. En outre, afin que ces réglementations supranationales soient efficaces, tant au niveau financier qu'au niveau des transferts de joueurs, elles nécessitent une coordination entre les fédérations nationales, les ligues nationales sans oublier les pouvoirs publics, coordination qui est aujourd'hui abstraite (LAGO, SIMMONS et SZYMANSKI, 2006).

³ N.H. [2012]. Sport professionnel – UEFA : solidarité, équité et transparence. *Jurisport, Revue Juridique et Économique du sport*, n°124, octobre 2012, p.10.

⁴ En 2011, les 679 clubs européens de première division audités par l'UEFA ont dépensé près de 3,1 milliards d'euros dans l'achat de joueurs, contre des ventes de joueurs s'élevant à près de 2,4 milliards d'euros. La différence a été captée par les agents de joueurs sous forme de commissions, et elle s'explique aussi par les coûts associés (UEFA).

2. Au niveau national

Cette inopérance des dispositifs réglementaires européens rappelle celle de dispositifs réglementaires plus anciens au niveau national. Effectivement, en réaction à des déséquilibres financiers et/ou à des dérives financières dans un certain nombre de championnats professionnels, les ligues nationales ont réagi. À nouveau, l'efficacité de ces arrangements institutionnels est discutable.

Ainsi, par exemple, afin d'éradiquer les déséquilibres financiers des clubs professionnels français de la décennie 1970 et du début des années 1980 (RABALLAND, CIANFERANI et MARTEAU, 2008), la *Fédération Française de Football* (FFF), la *Ligue de Football Professionnelle* et les pouvoirs publics ont créé en 1984 la *Direction Nationale du Contrôle de Gestion* (DNCG). L'organe a pour mission principale le contrôle juridique et financier des clubs professionnels. Bien qu'il soit incontestable que l'organe de contrôle de gestion ait limité les dérives et les excès financiers des clubs français, il n'a pas pour autant endigué les déficits et les dettes des clubs. En ce sens, les indemnités de transferts et les salaires des joueurs ont demeuré élevés et en progression. Par conséquent, la DNCG n'a pas empêché la formation d'une CF au sein du football professionnel français (ANDREFF, 2007a).

De même, en Belgique, un système de licence a été mis en place en 2001 face à l'endettement des clubs professionnels. Dans cette perspective, un certain nombre de clubs ont été sanctionnés. Cependant, le système n'a, lui non plus, pu empêché la constitution d'une CF dans le pays.

Par ailleurs, malgré l'établissement d'un conseil financier dans la *Football Association* (FA) anglaise, et malgré le fait que les clubs soient tenus aux mêmes obligations financières que toutes sociétés commerciales (*cf. infra*), entre 1992 et 2008, 48 clubs ont été placés en règlement judiciaire et en administration forcée dans les quatre ligues professionnelles anglaises. De plus, l'endettement d'un certain nombre de clubs de *Premier League* est très élevé. Pourtant, la *FA Premier League* a été créée en 1992 pour maximiser les revenus des clubs de la première division anglaise, en leur apportant une certaine indépendance vis à vis des ligues professionnelles inférieures, notamment en termes de gestion des revenus télévisés. Au final, la place forte du football professionnel européen n'a donc pas été épargnée par la CF (BURAIMO, SIMMONS et SZYMANSKI, 2006).

Enfin, la *Liga Nacional de Futbol Profesional* a été créée au début des années 1980 après un plan de restructuration en réponse aux dettes élevées des clubs espagnols. Cependant, tiré par l'inflation du coût des joueurs, l'endettement des clubs a demeuré et a explosé après l'arrêt Bosman. La « *faiblesse structurelle* »⁵ des clubs professionnels espagnols explique la reconnaissance d'une CF au sein du pays. La situation économique et financière actuelle confirme cette tendance (*cf. supra*).

Les tensions sociales notamment engendrées par cette CF ont, elles-aussi, donné naissance à des arrangements institutionnels. Ainsi, les grèves en Espagne ont donné lieu à un accord entre l'association des footballeurs espagnols (AFE) et la *Ligue de football professionnel* à propos de la charte qui régit les relations entre joueurs et clubs. Ainsi, un fonds de garantie a été mis en place, et les joueurs non payés pendant trois mois consécutifs ont obtenu la possibilité de signer librement dans un nouveau club. De plus, afin de lutter contre les inégalités entre les clubs, les autorités sportives espagnoles ont promu la négociation collective des droits télévisés du football. En ce qui concerne la grève italienne, elle a débouché sur un accord transitoire qui a permis la reprise du championnat de *Serie A*.

⁵ « *the structural weakness* » (ASCARI et GAGNEPAIN, 2006, p.85).

3. Les conflits d'intérêts source de défaillance

Les arrangements institutionnels nés de la CF du football professionnel en Europe ne l'ont donc pas étouffé. Effectivement, au constat des déséquilibres financiers des clubs professionnels, le football européen est plus que jamais en situation de CF. Une double défaillance des dispositifs règlementaires à l'échelle européenne et à l'échelle nationale révèle le défaut du mode de régulation sectorielle (MRS) du football professionnel européen. Les arrangements institutionnels ne répondent pas à la contradiction majeure du RÉF du football professionnel en Europe qu'est le coût des joueurs. Cette double défaillance s'explique essentiellement par la présence de conflits d'intérêts.

Au niveau européen, l'UEFA se trouve face à un « *dilemme* » (DRUT et RABALLAND, 2010). En effet, d'un côté, afin de maximiser la valeur marchande des compétitions européennes, et plus particulièrement de la LDC, elle doit s'assurer de la présence des grandes équipes européennes qui proposent des rencontres attrayantes. En ce sens, son organisation et son fonctionnement (*cf. supra*) assurent la présence des grandes équipes⁶. Mais, dans le même temps, d'un autre côté, les grands clubs européens sont souvent les plus endettés à l'image de Manchester United, du Real Madrid ou encore du FC Barcelone, et ils présentent régulièrement des résultats déficitaires. Un profond conflit d'intérêt apparaît donc. Garant de l'équité financière entre club, l'UEFA devrait sanctionner ces grands clubs dans le cadre du FPF même si cela pourrait peser négativement sur l'intérêt de ses compétitions. Ce comportement contribue à maintenir (voire à renforcer) les inégalités entre petits et grands clubs. L'absence de sanction d'exclusion pour les grands clubs, ou le constat de « faibles » sanctions, témoignent de la réalisation du conflit d'intérêt. Les grands clubs sont la valeur ajoutée des Coupes européennes, ce qui assure de fait leur participation à ces compétitions.

Au niveau national, le cas français est significatif des conflits d'intérêts qui peuvent entacher les réglementations édifiées. Comme déjà dit, bien que nous ne niions pas que l'organisme ait permis au football professionnel français d'être en moins mauvaise santé financière que ses homologues européens, l'efficacité de la DNCG reste discutable étant donné les déficits, dettes et dérives financières constatées. Deux raisons construisent la critique. Dans un premier temps, le problème fondamental est que la DNCG tire ses revenus du football français (ANDREFF, 2012). Ainsi, comme dans le cas de l'UEFA, la DNCG n'a pas intérêt à entamer la valeur marchande des compétitions françaises. Dans un deuxième temps, l'organe de contrôle de gestion du football en France pose problème au niveau de sa composition. Le personnel la composant est essentiellement composé d'experts dont les revenus sont, eux-aussi, issus du football professionnel (AGLIETTA, ANDREFF et DRUT, 2008). Michel Aglietta, Wladimir Andreff et Bastien Drut préconisent alors que la composition de la DNCG « *devrait évoluer de façon à comporter au moins une majorité absolue d'experts totalement indépendants du football (nommés par d'autres instances que celles du football)* » (AGLIETTA, ANDREFF et DRUT, 2008, p.34). Ces deux premiers éléments démontrent que l'audit interne réalisé par la DNCG doit gagner en indépendance pour une meilleure efficacité. Au final, de par ces conflits d'intérêts, la DNCG permet les déficits (AGLIETTA, ANDREFF et DRUT, 2008)⁷.

Le RÉF du football professionnel européen se caractérise par le caractère structurel de ses déséquilibres financiers. Bien que des arrangements institutionnels permettent sa régulation, les excès demeurent et ils sont davantage sanctionnés par le régime d'accumulation (RA).

⁶ « *C'est d'ailleurs le sens du système actuel de qualification de cette compétition avec la quasi-certitude de n'avoir que des équipes renommées dans le tableau final* » (DRUT, 2011, p.106)

⁷ Wladimir Andreff (2009) explique à juste titre que cela remet d'ailleurs en cause l'extension du modèle de DNCG française à l'échelle européenne comme le souhaitent de nombreuses personnalités.

II. Un semi-fonctionnalisme avéré : les effets du capitalisme financiarisé sur le football professionnel en Europe

Bien qu'un RA ne génère pas mécaniquement des RÉF répondant à des logiques similaires, des allers-retours entre ces deux systèmes peuvent être mis au jour. Ainsi, pleinement intégré au capitalisme et évolutif au gré de ses évolutions, le football professionnel européen est affecté par les crises du RA.

A. Le régime d'accumulation « tiré par la finance » à l'origine d'une mutation du football professionnel européen

1. L'influence des mutations socio-économiques

Nous venons d'expliquer que le RÉF du football professionnel européen a connu une évolution majeure dans les années 1980 reconnue par les auteurs en une mutation de la structure de financement des clubs. Ainsi, la consécration du modèle MMMMG à partir des années 1980 émerge dans un environnement économique transitoire marquant une mutation du capitalisme. En effet, un capitalisme dit financiarisé se substitue au capitalisme industriel né de la *Révolution industrielle* anglaise du XIXe siècle. Plus précisément, cette période est celle de la transition d'un régime d'accumulation fordiste à un régime d'accumulation « *tiré par la finance* » (BOYER, 2009). Les stratégies des entreprises se sont financiarisées dans la mesure où les objectifs de création de valeur actionnariale sont privilégiés au détriment des objectifs industriels et commerciaux. La production et les investissements sont délaissés au profit de la rente. Les exigences de rentabilité se sont largement accrues et les opérations spéculatives se sont multipliées. Des montages financiers complexes se sont développés, notamment par recours à l'endettement (BATSCH, 2002 ; COLLETIS, 2011 ; PLIHON, 2009). Alors que la naissance du sport professionnel, marquée par la professionnalisation du football en Angleterre, a été stimulée par le capitalisme industriel, la financiarisation de l'économie est à l'origine de la constitution d'une nouvelle structure de financement des clubs professionnels de football en Europe (BOURG, 2004). Cette transition ne peut être dénuée des effets de la dérèglementation et de la globalisation, toutes deux étant des prédécesseurs et à l'origine de la financiarisation. En résumé, le RÉF du football professionnel européen a connu une évolution majeure à partir des années 1980 sous l'influence d'un changement dans le RA. Ainsi, des mutations socio-économiques dans le RA ont eu des effets directs sur le RÉF.

Tout d'abord, le RÉF du football professionnel européen a été influencé par les grands groupes de médias qui se sont constitués grâce aux *Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication* (NTIC)⁸. Le rôle des chaînes de télévision s'est accru avec l'émergence de méthodes innovantes de diffusion télévisuelle (câble, satellite, *pay per view*). Ainsi, le double mouvement de dérèglementation et de privatisation du marché télévisé européen a contribué à le rendre concurrentiel (fin des monopoles publics). Conscientes du potentiel de rentabilité du football *via* les audiences et le refinancement auprès d'annonceurs,

⁸ Brad Schultz (2012) évoque plus largement les liens entre progrès technologiques et médias avec leurs conséquences sur le sport. Il parle alors de « cycle d'expansion » (« *a continuous and ever-expanding cycle* », p.66) basé sur ces progrès technologiques. Les médias (presse, puis télégraphe, radio, et télévision) ont entraîné des phénomènes de « fidélisation » du public à des périodes historiques différentes. Par conséquent, la couverture médiatique du spectacle sportif est fondamentale dans son développement. Effectivement, ces différents types de couverture médiatique ont engendré des hausses répétées d'intérêts, d'affluence, et donc de revenus. Plus précisément, les progrès technologiques ont permis une évolution de la couverture médiatique des événements sportifs, stimulant sans cesse l'intérêt des (nouveaux) fans et des (nouveaux) partenaires des sports concernés, jouant à la hausse sur leurs revenus. D'où la constitution d'un cycle d'expansion continu.

les chaînes de télévision se sont concurrencées dans l'obtention du produit « football » (PANHUYS, 2010 ; SOBRY, 2003). Concernant les chaînes privées, l'objectif peut aussi être d'attirer et de fidéliser des abonnés grâce au football. Quoi qu'il en soit, les droits de retransmission télévisée du football professionnel européen ont alors nettement augmenté (ANDREFF et STAUDOHAR, 2000). La concurrence s'est d'autant plus intensifiée après l'arrêt Bosman puisque les chaînes y ont vu une revalorisation marchande du football par la possibilité offerte aux clubs de constituer des équipes cosmopolites et de cumuler plusieurs talents. En conséquence, le triptyque 1. cartellisation de l'offre sportive, *i.e.* la négociation des droits télévisés par la ligue nationale pour l'ensemble des clubs, 2. décartellisation de la demande sur ce marché des retransmissions télévisées, *i.e.* l'explosion des monopoles publics, 3. Dérèglementation du marché du travail du sport, a contribué à la croissance exponentielle des droits télévisés dans les différents championnats nationaux, les revenus télévisés devenant la source fondamentale des revenus des clubs (BOURG, 1992 ; COLLIN, 2004)⁹. Le rôle des télévisions dans le RÉF du football professionnel européen a été d'autant plus important que, à cette époque, les groupes de l'industrie des médias, à l'image de *BSkyB*, de *Pathé* ou encore de *Canal+*, ont intégré le capital de certains clubs professionnels afin de maîtriser l'ensemble du processus, de la production à la diffusion (ANDREFF, 2012 ; BOURG et GOUGUET, 2005). Ces groupes cherchent alors à produire un spectacle de qualité qu'ils rediffuseront et dont ils tireront des revenus élevés. L'ensemble de ces stratégies des groupes de télévision a eu pour effet de leur octroyer un pouvoir important vis à vis des organisations sportives étant donné leur poids économique.

Au-delà de cette évolution des télécommunications, d'autres mutations socio-économiques ont stimulé le développement du football professionnel. Elles concernent surtout le développement du marché des loisirs permis par la progression des congés payés, du temps libre (réduction du temps de travail) et du pouvoir d'achat dans les économies les plus développées. Dès lors, le spectacle sportif est devenu l'occupation primordiale du temps hors-travail. Le football suscite alors un fort engouement populaire (ANDREFF, 2010 ; SOBRY, 2003).

2. La pénétration d'acteurs financiarisés

À côté des changements sur le marché télévisé, le RÉF du football professionnel européen a, par ailleurs, été influencé par l'entrée dans le capital des clubs d'une nouvelle génération de chefs d'entreprise, d'industriels et d'hommes d'affaires. Auparavant, les mécènes locaux utilisaient jusque là les clubs comme 1. outil social, *i.e.* assurer une distraction aux ouvriers et améliorer leur productivité en leur inculquant un esprit sportif, un esprit d'équipe, les valeurs sportives et en leur faisant oublier la pénibilité du travail (Juventus de Turin, FC Sochaux-Montbéliard, *etc.*), 2. outil communicationnel, *i.e.* promouvoir son image de marque. Selon Jean-François Bourg (1994), ces deux instrumentalisation du football marquent deux étapes fondamentales de l'Histoire du football professionnel. Que ce soit dans un premier temps en termes d'amortisseur social, ou que ce soit dans un second temps en termes d'outil *marketing* et managérial, les investisseurs cherchaient à maximiser le succès sportif sans en entraver les règles. La nouvelle génération d'investisseurs et de magnats apparue avec le modèle MMMMG a, quant à elle, pour but d'améliorer les résultats financiers des clubs, même si elle n'écarte pas la réussite sportive (ANDREFF, 2000).

⁹ Précisons toutefois que, dans certains pays, à l'image de l'Espagne (ASCARI et GAGNEPAIN, 2006), la décartellisation de l'offre sur ce marché secondaire (*i.e.* la négociation individuelle des droits de retransmission par les clubs), confrontée à l'atomicité de la demande, a engendré une hausse des revenus télévisés. Cependant, comme nous l'avons déjà expliqué, ce fonctionnement contribue aux inégalités entre les clubs.

Conformément à l'esprit du capitalisme financiarisé, cette génération a réaffirmé son pouvoir de contrôle : Silvio Berlusconi (*Fininvest*) au Milan AC, Joe Lewis (*ENIC*) au Glasgow Rangers, ou encore Rupert Murdoch (*BskyB*) à Manchester United (ANDREFF, 2000).

La conséquence de l'arrivée de tels investisseurs et magnats fut double. En premier lieu, la direction des clubs est passée aux mains de managers qui, finalement, ont été peu soucieux, pour la plupart, de la stabilité financière des clubs. En deuxième lieu, grâce à l'implication de tels investisseurs et de tels managers, les clubs ont saisi de nouvelles ressources. Le *merchandising* s'est alors développé et les clubs ont progressivement eu recours aux marchés de leurs facteurs de production pour se financer, *i.e.* le marché des joueurs (facteur travail) et le marché boursier (facteur capital). Les clubs ont également eu recours à la finance intermédiée en faisant appel au marché des emprunts bancaires (ANDREFF, 2000).

La stratégie des clubs professionnels de football, devenant juridiquement des entreprises pour une grande majorité en Europe, se tourne alors vers la satisfaction et la fidélisation du supporter, ce dernier devant un véritable consommateur. De même, les clubs cherchent à séduire les sponsors, ces derniers étant vitaux dans leur budget. En ce sens, les grands clubs cherchent à attirer les firmes multinationales dont le pouvoir financier est important afin d'obtenir des contrats de *sponsoring* aux montants élevés (*Emirates, Aon, Bwin, Qatar Airways, etc.*).

Dès la fin des années 1990, des milliardaires et des multimillionnaires ont également pris part au capital de certains clubs européens. Étant donné leur niveau, les investissements de ces acteurs sont largement déconnectés des performances financières des clubs. Autrement dit, ces acteurs investissent lourdement dans les clubs, notamment pour constituer une équipe performante sur le plan sportif et sur le plan « *marketing* », et ils n'hésitent pas à éponger régulièrement les dettes des clubs. De fait, le retour direct sur investissements, *i.e.* à travers le club, est impossible. Ce type de politique s'est véritablement développé avec l'arrivée de Roman Abramovitch à Chelsea en 2003, avant qu'il soit imité notamment par Mansour bin Zayed Al Nahyan en 2008 lorsqu'il rachète Manchester City, ou encore par Dmitry Rybolovlev en 2011 à l'AS Monaco. Le cas de Manchester City démontre que les fonds souverains s'intéressent de plus en plus au football. Le rachat du PSG en 2011 par le fonds souverain du Qatar (*Qatar Sport Investments*) le rappelle. Ces acteurs contribuent à déséquilibrer davantage les finances des clubs, plus particulièrement en faisant exploser leur masse salariale. Pour revenir plus généralement à l'ensemble de ces nouveaux investisseurs, bien que l'aspect affinitaire ou le plaisir désintéressé puissent caractériser l'objectif de ces nouveaux mécènes du football, les finalités poursuivies sont souvent d'un autre ordre (ANDREFF, 2010 ; DRUT, 2011) : véhiculer une image positive, rétablir une image ternie, ou encore blanchir de l'argent sale (cas des oligarques).

Ces investisseurs, comme ceux apparus dans les années 1980, n'hésitent donc pas à transgresser les règles sportives et financières afin d'atteindre leur but. Dans cette optique, les pratiques de blanchiment d'argent sont souvent accompagnées de corruption faisant intervenir des réseaux organisés mondiaux. Les paris en ligne ont d'ailleurs développé le phénomène. Par ailleurs, des pratiques de malversations financières, de non-transparence financière et de maquillage comptable se sont développées afin d'améliorer les finances des clubs ou afin d'enrichir les dirigeants.

Toutefois, ces gros actionnaires ne sont pas majoritaires en nombre dans le football professionnel européen. Ils cohabitent avec tout un ensemble d'actionnaire aux capacités de financement moindres et dont les objectifs sont différents.

3. De la dépendance des clubs à la mutation des stratégies des acteurs sportifs

En résumé, des acteurs financiarisés ont peu à peu pénétré l'économie européenne du football professionnel. *In fine* ils ont contribué à entretenir la logique inflationniste du secteur, et ils ont plus précisément entretenu l'inflation salariale, principale contradiction du RÉF du football professionnel en Europe. De même, ils ont contribué à nourrir et à amplifier les inégalités entre les clubs. En effet, les capitaux ont tendance à se concentrer sur les clubs les plus performants et les plus populaires. Ces clubs réalisent alors de bons résultats sportifs et, en un cercle vertueux, captent de larges richesses qui leur permettent de rééditer leurs bonnes performances sportives, *etc.* Pour autant, étant donné les déséquilibres financiers constatés, le football ne peut s'autofinancer. Les clubs demeurent en quête constante de financements supplémentaires. Le football professionnel européen est donc dépendant de l'économie globale qui le structure de toute part, plus particulièrement *via* les stratégies d'acteurs financiarisés.

Toutefois, comme nous l'avons vu pour les clubs au travers de leur actionnariat, les comportements et les stratégies des acteurs sportifs eux-mêmes ont été modifiés par cette financiarisation du football professionnel. Il s'agit principalement des agents individuels, et plus précisément des joueurs. Effectivement, les joueurs cherchent à maximiser leurs revenus. En ce sens, des choix de clubs sont parfois basés sur l'aspect financier au détriment de l'aspect sportif. L'exil d'un certain nombre de joueurs dans des pays moyen-orientaux répond clairement à cette logique. Ainsi, les désirs d'exploit sportif et de palmarès sportif s'effacent au profit d'un enrichissement pécuniaire individuel. De même, les principales ligues européennes sont prisées par les joueurs dans la mesure où les salaires proposés par les clubs de ces ligues sont plus importants. La fiscalité entre également en jeu dans les choix de clubs. En général, le joueur préférera un club situé dans un pays dans lequel la fiscalité lui est plus avantageuse ou dans lequel la fiscalité est plus « malléable » (*cf. infra*). Enfin, afin de maximiser leurs revenus, les joueurs portent de plus en plus d'attention à leur image. Parfois à l'aide d'entreprises de gestion de l'image, les sportifs professionnels exploitent donc au maximum leur image afin d'en tirer des revenus extrasportifs (publicités, produits dérivés, *etc.*). Ce talent « *marketing* » est aussi fortement demandé par les clubs. Effectivement, il est source d'attractivité pour l'ensemble des financeurs du football. En conséquence, au-delà du talent sportif, le talent « *marketing* » consacre la financiarisation du football professionnel. La maximisation des revenus des joueurs a également eu comme conséquence d'accroître les dérives financières et sportives : refuser une sélection nationale peu rémunérée, demande expresse de transfert, corruption, dopage, *etc.*

Les agents de joueurs ont eux-aussi développé de nouvelles stratégies visant à maximiser leurs revenus. Ils spéculent sur le marché du travail en exploitant les asymétries d'informations entre les clubs et les joueurs. De même, ils exploitent les failles législatives du marché du travail. Ils cherchent alors à gonfler les commissions qu'ils perçoivent sur les transferts et sur les salaires de leurs joueurs (BROCARD, 2009, 2010). Cet opportunisme et cet individualisme des agents sportifs s'illustrent légalement sur le marché du travail des sportifs professionnels, mais ils s'illustrent d'autant plus intensément de manière illégale sur le marché noir du travail (ANDREFF, 2010, 2012).

Les mutations socio-économiques du RA « tiré par la finance » ainsi que la pénétration d'acteurs constitutifs du capitalisme financiarisé ont profondément modifié le RÉF du football professionnel européen. Au-delà de la modification de la structure de financement des clubs, les stratégies des acteurs sportifs ont été modifiées. En ce sens, alors que les clubs ont adopté des stratégies basées sur celles de leurs actionnaires, les agents individuels que sont les

joueurs et les agents sportifs sont devenus des acteurs opportunistes cherchant à maximiser leurs revenus.

B. L'influence des crises du capitalisme financiarisé sur la situation économique et financière des clubs de football professionnel

1. Les crises du régime d'accumulation « tiré par la finance »

« *L'histoire du capitalisme se confond avec l'histoire de ses crises* » (ORLEAN, 2010). Comme le rappelle André Orléan, les crises économiques et financières sont constitutives du capitalisme. Plus précisément, les crises sont sources de changements et elles sont en ce sens à l'origine de nouvelles organisations. La fréquence de ces crises s'est accélérée sous le capitalisme financiarisé. Ainsi, « *sur la période 1970 à 2007, on ne compte pas moins de 124 crises bancaires, 208 crises de change et 63 crises de la dette souveraine* » (ORLEAN, 2010). Ces crises sanctionnent les contradictions du RA « *tiré par la finance* ». Par leur ampleur mondiale ainsi que par leur ampleur économique et financière, deux crises ont plus particulièrement marqué l'existence du capitalisme financiarisé. Il s'agit tout d'abord de la crise boursière dite de la *Nouvelle Économie* qui a éclaté en 2000. Elle se caractérise par l'effondrement des valeurs de la *Nouvelle Économie* après l'éclatement de la « bulle Internet ». Il s'agit ensuite de la crise financière dite des *subprimes*. Elle constitue la crise économique et financière la plus importante depuis la crise de 1929. Sanctionnant d'abord les pratiques des banques sur le marché immobilier étasunien avec l'éclatement de la bulle des crédits hypothécaires à risque (les *subprimes*), la crise se généralise au système financier nord-américain. Elle s'étend par la suite au système bancaire et financier mondial *via* les innovations financières et plus particulièrement *via* la titrisation. Dès le second trimestre 2008, elle se propage à l'économie réelle. Les conséquences de la CF des *subprimes* furent catastrophiques pour tout un ensemble d'institutions, conduisant jusqu'aux faillites d'un certain nombre d'entre-elles. Les États furent dans l'obligation d'intervenir pour en sauver certaines. En conséquence, leur situation financière se dégrada. En Europe, la crise des dettes souveraines se prépare. Le constat est d'autant plus sombre que les effets de cette CF dite des *subprimes* continuent de se ressentir aujourd'hui.

2. L'influence des crises de 2000 et de 2007

Ces deux crises du RA ont affecté le RÉF du football européen au travers des clubs. Effectivement, par différents canaux de transmission, les crises se sont propagées aux clubs, affectant leur situation économique et financière.

À propos de la crise boursière dite de la *Nouvelle Économie*, son impact est double sur les clubs professionnels en Europe. En premier lieu, elle a eu pour conséquence de frapper le cours boursier des clubs (DRUT, 2011). Ainsi, suite à cette crise, l'indice boursier représentatif des clubs européens cotés, le *DJ StoXX Football Index*, a sensiblement diminué. À titre d'exemple, le cours de l'action de Manchester United a subi une baisse de 58% entre mars 2000 et mars 2001 (BOURG et GOUGUET, 2005). De même, la crise de 2000 a eu pour effet le « délistement » d'un certain nombre de clubs, notamment anglais. En ce sens, « *le nombre de clubs anglais cotés est passé de près de vingt-cinq durant l'année 2000 à moins de dix en 2010* » (DRUT, 2011, p.19). En second lieu, la crise de 2000 a eu pour conséquence de mener à la faillite plusieurs chaînes de télévision impliquées dans le football professionnel comme *International Sport Leisure* (ISL), *Kirch Media* (PANHUYS, 2010 ; PAUTOT, 2003), *ITV Digital* (DURAND, RAVENEL et HELLEU, 2005 ; PANHUYS, 2010 ; PAUTOT, 2003), ou encore

TeleOn. En conséquence, certaines de ces chaînes n'ont pu honorer leur contrat et les paiements qu'ils prévoyaient, mettant en difficulté les ligues et les clubs concernés. La « course aux droits » que se sont livrées les chaînes dans l'obtention du produit « football » explique aussi en partie leur faillite. Elles ont en effet consenti à de lourdes dépenses en surenchérissant dans les sommes allouées aux droits de retransmission télévisée qui ont fortement fragilisé leurs finances (DRUT, 2011 ; DURAND, RAVENEL et HELLEU, 2005 ; PANHUYS, 2010).

Concernant la CF dite des *subprimes*, son impact sur la situation économique et financière des clubs est plus large. En effet, au même titre que de nombreux secteurs d'activité, le football professionnel a subi les répercussions de cette crise. En premier lieu, comme dans le cas de la crise de 2000, la crise des *subprimes* a affecté le cours boursier des clubs de football cotés, à l'instar du *DJ StoXX Football Index* (DRUT, 2011). À titre d'exemple, le club de la Juventus de Turin a enregistré une diminution de 33% de son action en bourse entre 2007 et 2008. En second lieu, les hausses successives des taux d'intérêts des banques commerciales suite à la crise des *subprimes*, notamment sous l'effet des hausses des taux directeurs des banques centrales, ont sanctionné l'endettement d'un certain nombre de clubs. Le Liverpool FC est pleinement significatif de cet impact (BORDES et BROCARD, 2011). En troisième lieu, les clubs professionnels anglais ont été affectés par la forte dépréciation de la livre sterling après la crise de 2007. En effet, la croissance des revenus des clubs anglais a été moins rapide que les autres ligues majeures européennes dont la monnaie est l'euro (DELOITTE, 2011 ; INEUMCONSULTING, 2009). En quatrième lieu, en raison de la crise de 2007, des actionnaires majoritaires de clubs ont à la fois été affectés sur le marché des valeurs mobilières et dans leur secteur d'activité. Dès lors, certains d'entre eux ont limité leurs apports financiers aux clubs. À titre d'exemple, le club du Racing Santander a grandement été affecté par la cessation de paiement de son actionnaire principal *SEOP* en 2008. En cinquième lieu, la crise des *subprimes* a eu pour conséquence, dès 2008, de ralentir la croissance de la consommation des ménages sous l'effet conjoint du freinage de la croissance de leur pouvoir d'achat et de l'augmentation de leur épargne de précaution. La contrainte budgétaire des ménages européens s'est alors durcie, les conduisant à effectuer de nouveaux arbitrages notamment au détriment des dépenses sportives et des dépenses de loisirs. Ainsi, dès 2008, une baisse d'affluence est constatée dans un certain nombre de ligues européennes. Pour la saison 2008-09, 58% des clubs européens de première division ont enregistré une baisse d'affluence. Les revenus de billetterie des clubs sont alors affectés, comme le confirme le cas français (DNCG). En sixième lieu, de façon similaire aux actionnaires, la crise de 2007 a affecté les sponsors de clubs. Cela conduit certains d'entre eux à renoncer à leur contrat de *sponsoring* à terme, voire à être dans l'incapacité d'honorer leur contrat. L'exemple le plus marquant est celui d'*American International Group* (AIG) avec Manchester United (DRUT, 2011). Toutefois, cet impact sur le *sponsoring* est à nuancer dans la mesure où la pluriannualité des contrats a protégé certains clubs (BOLOTNY, 2010), et dans la mesure où cet impact s'est véritablement traduit dans certains « petits clubs » (West Ham) et peu dans les « grands » clubs (Manchester United a rapidement trouvé un nouveau sponsor avec une revalorisation par rapport au précédent contrat). Enfin, en septième lieu, la crise des *subprimes* a affecté les pouvoirs publics, et donc, par ricochet, les clubs. Effectivement, bien que le financement direct des clubs par les pouvoirs publics soit dorénavant marginal, un financement indirect demeure et tend à gagner en importance (BASTIEN, 2014). Ce financement indirect a été heurté par la crise. En ce sens, les autorités publiques ont rétabli les contraintes fiscales envers les clubs et pour lesquelles elles étaient jusqu'alors tolérantes. De même, le durcissement de la fiscalité dans certains pays (Espagne, France) suite aux effets de la crise a affecté certains clubs. De plus, le financement des infrastructures sportives par les pouvoirs publics a été

heurté et restreint après la crise de 2007. Les exemples du FC Valence ou encore des projets avortés dans le cas de la réception de l'*Euro* 2016 en France en sont représentatifs.

3. La constitution d'une crise éthique

Ces deux crises du RA, et plus particulièrement la CF dite des *subprimes*, confrontées à la CF endogène du football professionnel en Europe, semblent révéler progressivement la constitution d'une crise éthique endogène au football qui affecte sa valeur marchande.

En effet, bien que les dérives sportives et financières ne soient pas nouvelles, elles se sont nettement multipliées et intensifiées après les années 1980 et encore plus après l'arrêt Bosman. Le football professionnel européen est affecté par la fragilisation éthique du sport de manière globale, mais il concentre lui-même, et avec force, un ensemble des dérives observables dans le sport : dopage, dénaturation du football par les télévisions, malversations financières, abus de biens sociaux, blanchiment d'argent sale, spéculation sur le marché du travail, *etc.* La CF dite des *subprimes*, et plus particulièrement la crise économique qui en a découlé, semble avoir sanctionné l'ensemble de ces dérives qui nuit à l'éthique du football. En effet, comme nous venons de l'expliquer, les conséquences économiques et sociales de la crise économique ont été dramatiquement néfastes pour les ménages européens. Ainsi, la tolérance voire la passivité des supporters-consommateurs, et plus largement de toute population, aux dérives du football tend à s'effriter. La prolifération et surtout la médiatisation contemporaines des dérives extrasportives de nombreux joueurs professionnels de football fragilisent d'autant plus l'éthique du football. Effectivement, en proie à une contrainte budgétaire largement durcie, les ménages réprouvent les très hauts revenus des joueurs, les indemnités de transferts très élevées, la non rentabilité des clubs et leurs dettes, les scandales sexuels, les rejets d'*interviews*, les rejets des supporters, les rejets des sélections nationales, les grèves de joueurs et de clubs, les soirées festives les veilles de match, ou encore les partenariats d'entreprises qui, en parallèle, mettent en place des plans sociaux. Cumulés aux dérives sportives et financières déjà évoquées, ces dérives et les réactions qu'elles suscitent nous amènent à postuler la constitution d'une crise éthique.

Au final, les crises du capitalisme financiarisé, et plus particulièrement la crise des *subprimes*, qui a notamment entraîné la constitution d'une crise éthique, affectent le football professionnel en Europe. Ainsi, le RÉF du football professionnel européen subit les variations du RA qui l'a produit. Les crises économiques et sociales, en tant que chocs exogènes au RÉF, en sont représentatives.

III. Vers un krach généralisé du football professionnel en Europe ? Les nécessaires implications théoriques et méthodologiques comme réponse

Le football professionnel européen ne semble pas pouvoir être durable avec une telle logique de fonctionnement. Cependant, postuler l'état de crise structurelle latent du football nécessite un soubassement théorique.

A. Le football professionnel comme secteur ?

1. L'identification de dispositifs institutionnels communs

Le football professionnel en Europe est confronté à une double force qui menace sa viabilité. Plus précisément, malgré l'identification de crises régulatrices qui assurent la

reproduction du RÉF, le football professionnel européen combine des conditions endogènes et exogènes de crise qui témoignent de la défaillance du MRS, et qui laissent supposer l'état latent de crise structurelle du football professionnel en Europe.

Toutefois, un tel postulat soulève divers questionnements qui sous-tendent une interrogation plus globale : le football professionnel européen est-il un secteur ? En ce sens, ne doit-il pas être resitué comme sous-secteur dans le secteur du sport spectacle ou encore dans le secteur du sport professionnel, tout en lui conférant un rôle moteur au sein du secteur, comme l'est la composante des vins de Champagne dans le secteur des vins fins (MENIVAL, 2008).

Quoi qu'il en soit, une unité institutionnelle du football professionnel européen peut être dégagée. L'institutionnalisation du football en ligue ouverte (ANDREFF, 2007c), dans laquelle les résultats nationaux sont un droit d'entrée pour les compétitions supranationales et dans laquelle un système de promotion-relégation est en place, le prouve. De plus, pour le bon fonctionnement des compétitions nationales mais aussi des compétitions supranationales, les clubs doivent coopérer afin de produire un spectacle visant à maximiser les revenus de la ligue en tant que cartel. Une rencontre sportive, et plus largement la compétition, est donc un produit joint dans lequel les clubs doivent être solidaires bien qu'ils soient concurrents sportifs (DURAND, RAVENEL et HELLEU, 2005).

Plus encore, des dispositifs institutionnels (DI) communs aux différentes ligues nationales européennes sont identifiables et témoignent de cette unité institutionnelle à l'échelle européenne.

2. L'arrêt Bosman

Il s'agit tout d'abord de l'arrêt Bosman. Cette jurisprudence a eu pour conséquence de créer un marché unique du travail du football professionnel avec des règles communes (*cf. supra*). Dès lors, les clubs européens ont adopté des stratégies similaires visant à améliorer leur compétitivité sportive (voire à augmenter les revenus additionnels) en investissant abondamment dans les transferts et dans les salaires de joueurs. Afin de satisfaire ces charges salariales croissantes, les clubs ont développé des nouvelles stratégies de financement, stratégies consacrées par le passage du modèle SSSL au modèle MMMMG (ANDREFF, 2000). Plus précisément, rapidement, deux types de clubs se sont constitués. D'une part, les clubs importateurs de talents, qui sont, en général, des grands clubs européens installés dans les plus grandes ligues européennes (Espagne, Angleterre, Italie) et qui possèdent des moyens financiers importants. D'autre part, les clubs exportateurs de talents, qui sont, en général, des clubs plus modestes situés dans des ligues « mineures » et pour lesquels les revenus de la vente de joueurs sont fondamentaux (France, Portugal, Belgique). Ces clubs cherchent alors à développer leur centre de formation afin de former des joueurs localement qui pourront être vendus par la suite. En outre, l'ensemble des clubs a adopté une convention étant celle de renégocier les contrats de joueurs avant leur terme afin de percevoir une indemnité de transfert lors du départ du joueur concerné. Effectivement, à terme, et sans cette renégociation, le joueur peut partir gratuitement comme le prévoit l'arrêt Bosman. Ainsi, les départs de joueurs en fin de contrat sont l'exception plutôt que la règle. Dans une finalité similaire, afin de garder les joueurs sous contrat sur une période plus longue, les clubs européens ont décidé d'augmenter les salaires des joueurs en contrepartie de l'allongement de leur durée de contrat. Bien évidemment, cette pratique a contribué à l'inflation salariale. De même, peu à peu, les clubs ont instauré des clauses de cession aux contrats. Suite à cette jurisprudence de 1995, la spéculation sur le marché du travail a donc explosé, notamment sous l'influence du développement du métier et du rôle des agents sportifs (BROCARD, 2009, 2010).

Par ailleurs, l'arrêt Bosman, par toutes les conséquences évoquées ci-dessus, a modifié les jeux de pouvoir. Ainsi, par un processus entamé dans les années 1980 et amplifié après la jurisprudence de 1995, les télévisions ont acquis un pouvoir important s'expliquant par les sommes qu'elles distribuent aux clubs de football. Elles surpassent alors le pouvoir sportif porté par les fédérations nationales et par l'UEFA. De même, les clubs ont inversé le rapport de force et pris le pouvoir sur les fédérations et sur les ligues sportives étant donné les revenus qu'ils génèrent pour celles-ci. Dans cette perspective, les « grands » clubs européens possèdent un pouvoir important puisqu'ils sont la valeur ajoutée du football professionnel européen. Ils drainent une masse importante des financeurs du football, et plus particulièrement ceux à grande capacité de financement. Les faibles sanctions à l'égard des grands clubs dans le cadre du FPF en sont significatives. Le pouvoir des clubs, et plus précisément celui des grands clubs, s'est longtemps exprimé au sein du G14. L'institution militait alors pour la constitution d'une *Super Ligue Européenne* fonctionnant sur le principe de ligue fermée. Les clubs souhaitaient alors maximiser leurs revenus et réduire l'incertitude, clé de voûte du sport et plus particulièrement du modèle européen. Ce pouvoir des clubs et des télévisions au détriment du pouvoir sportif s'est exprimé en 1992 avec la création de la LDC. En effet, clubs et télévisions sont à l'origine de cette mutation des compétitions européennes dans le but de capter davantage de revenus (BOURG, 1998b). En stimulant cette institutionnalisation, ils ont installé et pérennisé les inégalités entre grands et petits clubs. Pour terminer, il convient de préciser que, sous l'effet de l'augmentation des intérêts financiers dans le football, les clubs, de manière générale, ont développé des stratégies sportives défensives pouvant heurter la qualité du spectacle et donc sa valeur marchande (RABALLAND, CIANFERANI et MARTEAU, 2008).

3. Les réglementations supra-gouvernementales

À côté de l'arrêt Bosman, les réglementations mises en place par l'UEFA, voire par la FIFA, contribuent à l'identification de DI communs à l'échelle européenne. À titre d'exemple, la FIFA a instauré un ensemble de mesures visant à réglementer le marché du travail. Il s'agit par exemple des restrictions concernant les joueurs mineurs. Il en est de même en ce qui concerne le système de licence mis en place en 2004-05 (*cf. supra*). Depuis lors, l'ensemble des nations européennes du football y est confronté. Ce système a notamment été complété et perfectionné par le dispositif du FPF, qui, rappelons-le, est un accord entre l'UEFA et l'ECA, cette dernière ayant remplacé le G14. Pour autant, le pouvoir des grands clubs demeure, même si le FPF va à l'encontre du fonctionnement d'une majorité de ces grands clubs qui évoluent pour beaucoup en Coupes européennes.

Enfin, le constat de la multiplication et de l'intensification des dérives sportives et financières dans le football professionnel conduit Wladimir Andreff (2010) à postuler que les dérives font dorénavant systèmes avec le sport professionnel, le football en étant particulièrement représentatif. Il semblerait donc que les dérives puissent être identifiées comme un DI. Ils conditionnent les stratégies des acteurs et ces derniers tentent de se les approprier.

L'interrogation fondamentale qui émerge alors est celle qui consiste à se demander si cette unité institutionnelle du football professionnel européen contribue à une unité sectorielle du football professionnel en Europe.

Cette problématique discute donc la pertinence d'une réflexion sur un RÉF du football professionnel européen qui se caractériserait par la structure de financement MMMMG, par des déséquilibres financiers structurels, par un déséquilibre compétitif structurel et par de fortes inégalités.

B. Des stratégies de résistance manifestant une diversité de régimes économiques de fonctionnement ?

1. Des stratégies de résistance isolées...

Comme nous l'avons expliqué, le RÉF du football professionnel européen, encadré et orienté par les DI reconnus dans l'arrêt Bosman ainsi que dans les réglementations édictées sous la gouvernance de la FIFA et de l'UEFA, se caractérise principalement par le recrutement de talents internationaux à des prix élevés fragilisant les finances des clubs en quête constante et croissante de financements supplémentaires. Toutefois, à la constatation des inégalités susmentionnées, les stratégies des clubs semblent différer en certains points. En ce sens, bien que l'inflation du coût des joueurs concerne l'ensemble des clubs, elle demeure alimentée et entretenue par les grands clubs européens qui ne cessent de surenchérir dans l'acquisition de talents sportifs et/ou *marketing* contribuant aux résultats sportifs et financiers de leur club. Ils dépensent alors de grosses sommes dans cette optique et présentent régulièrement des déséquilibres financiers d'ampleur. Comme déjà dit, cette stratégie des grands clubs européens contribue à nourrir l'inflation salariale. Ainsi, bien que le coût des joueurs du marché primaire ait explosé, celui des joueurs du marché secondaire a lui-aussi augmenté sous l'impulsion du premier. De plus, afin de rester compétitif sur le plan sportif, les clubs plus modestes se sont tout de même livrés à une concurrence dans l'obtention des joueurs. Cependant, ils affichent une compétitivité sportive moindre, et les déséquilibres financiers de ces clubs sont d'ampleur mineure par rapport à ceux des grands clubs, notamment parce qu'ils ont recours au marché du travail dit secondaire sur lequel les prix sont inférieurs au marché primaire. Plus encore, certains de ces clubs, conscients qu'ils ne peuvent s'inscrire dans la « course à l'armement », ont développé des stratégies alternatives, autrement dit des stratégies de résistance. Le développement de la vente de joueurs et le perfectionnement des centres de formation vont en ce sens. Certains pays se sont spécialisés dans l'achat-vente de joueurs, à l'image de la Belgique. Ainsi, plusieurs clubs belges sont des fournisseurs de talents pour les grands clubs européens. Ils utilisent notamment des jeunes joueurs talentueux issus des pays en voie de développement (comme les pays africains) qu'ils achètent à bas prix pour les revendre plus tard après les avoir formés, et donc réaliser une plus-value. Par exemple, « (...) Oularé, joueur adolescent originaire de Guinée fut recruté par le club belge de Gand pour 100 000 euros et transféré deux ans plus tard dans un club turc pour 5,75 millions d'euros (plus-value : 5,65 millions d'euros) » (ANDREFF, 2010, p.109). Parfois, ces clubs conservent ces joueurs étant donné leurs performances sportives, et ces joueurs se révèlent donc être « un élément de substitution, beaucoup moins coûteux, à l'achat de vedettes » (ANDREFF, 2010, p.108). Les clubs portugais s'inscrivent dans une logique similaire avec les joueurs issus du Brésil. En résumé, bien qu'une logique globale commune puisse être identifiée, des logiques de fonctionnement et des stratégies différentes contribuent à la formation de « groupes » de clubs. Dans cette perspective, la constitution de « modèles productifs » (BOYER et FREYSSINET, 2000) nous apparaît pertinent.

2. ... aux stratégies de résistance territorialisées

Ces stratégies de résistance isolées, *i.e.* cantonnées à certains clubs dans l'Europe du football, semblent cependant regroupées des clubs de même nationalité. Autrement dit, la diversité des stratégies mises en place par les clubs professionnels de football en Europe semble s'exprimer à l'échelle nationale. Ainsi, dans chaque pays, les clubs exploitent un environnement spécifique de contraintes et d'opportunités et développent ainsi une stratégie propre. Des stratégies de résistance territoriales seraient alors envisagées. En conséquence,

une dimension locale de la régulation au sens de Jean-Pierre Gilly et Bernard Pecqueur (2002) doit être prise en compte. L'objectif serait alors de déterminer des RÉF territoriaux. Fort est à penser que ces RÉF sont nationaux. En effet, des spécificités institutionnelles selon les ligues nationales et selon les systèmes politiques nationaux peuvent être déterminées, accouchant d'une diversité institutionnelle au sein de l'Europe. Ainsi, il existerait des formes institutionnelles locales qui seraient créées, adoptées et/ou partagées par les acteurs locaux comme le sont les formes institutionnelles et les dispositifs institutionnels à d'autres échelles (GILLY et PECQUEUR, 2002).

Ainsi, comme nous l'avons déjà évoqué, des divergences nationales en termes de contrôle de gestion peuvent être établies. Dans cette optique, seule l'Allemagne et la France possèdent un contrôle de gestion opérant, limitant les déséquilibres financiers des clubs. La stratégie des clubs ne peut alors être celle poursuivie par de nombreux clubs européens qui s'endettent lourdement pour poursuivre leurs objectifs. Pour autant, son opérabilité peut être discutée dans la mesure où il n'a pu empêcher la CF dans ces deux pays (ANDREFF, 2007a ; DIETL et EGON, 2007).

En outre, des disparités fiscales de deux ordres sont observées : au niveau des clubs et au niveau des joueurs. Ainsi, selon les pays, les taux d'imposition des clubs et des joueurs varient. Leur niveau est d'autant plus important que la contrainte d'imposition est une des variables de prise de décision des joueurs. Leur stratégie est alors en partie basée sur ces critères fiscaux. En effet, le taux auquel sont imposés les joueurs a un impact sur leurs revenus. De même, les impositions auxquelles sont soumis les clubs peuvent affecter le salaire des joueurs et/ou affecter la situation financière des clubs. Ces derniers doivent alors adapter leur stratégie sportive (*cf. supra*). Prenons comme exemple le taux d'imposition sur les très hauts revenus de l'Allemagne, de l'Italie, de l'Espagne, de l'Angleterre et de la France. Il est le plus élevé en France avec l'introduction de la taxe dite à 75%, alors qu'il est le plus faible en Espagne puisqu'il s'élève à 35%. Dans les autres ligues citées, il est compris entre 50% et 60%. Cette faible imposition sur les très hauts revenus permet aux clubs espagnols d'attirer les meilleurs joueurs et donc d'être plus compétitifs à l'échelle européenne. De manière générale, l'Espagne affiche une imposition attractive, notamment pour les étrangers du fait de la loi « Beckham » (PECH, 2013). En France, en plus de la taxe à 75%, la suppression du DIC a renforcé (ou rétabli) les contraintes fiscales aux clubs. Les charges sociales supportées par les clubs y sont aussi élevées, comme toute entreprise implantée sur le territoire. Enfin, en Angleterre, les clubs ont la possibilité d'être exonérés légalement de l'impôt sur la société. Ainsi, en 2011-12, Arsenal n'a été imposé qu'à hauteur de 480 000 livres alors que le club londonien avait enregistré 36,6 millions de livres de profit. De plus, une niche fiscale utilisée par les clubs (*Employer-Financed Retirement Benefit System*) profite aux grandes fortunes britanniques et donc à de multiples footballeurs professionnels qui voient leur revenu gonflé par un tel système.

Par ailleurs, la négociation des droits télévisés peut différer d'un pays à l'autre. Ainsi, pendant des années, l'Espagne a permis à ces clubs la négociation individuelle des droits alors qu'elle était collective dans les autres pays européens. De même, la gestion des droits n'est pas identique dans tous les pays européens. Il s'agit plus précisément de la solidarité attribuée à ces droits. Par exemple, en Allemagne, 50% des droits télévisés sont redistribués égalitairement entre les clubs et 50% selon le classement actuel et des trois dernières saisons. En Angleterre, 50% sont redistribués égalitairement, 25% selon le classement et 25% selon le passage télévisé. Enfin, en France, 50% des droits sont redistribués égalitairement, 30% selon le classement et 20% selon le passage télévisé de la saison en cours et des cinq dernières saisons (ANDREFF, 2012).

Plus généralement, la solidarité reposant sur le partage des revenus des clubs n'est pas uniforme en Europe. En ce sens, la France est le pays le plus solidaire envers le football amateur et entre les clubs de *Ligue 1* (RABALLAND, CIANFERANI et MARTEAU, 2008). Pour terminer, il est aussi possible d'énumérer un certain nombre de divergences législatives et juridiques entre les ligues nationales européennes. À titre d'exemple, contrairement aux autres ligues nationales, la *Premier League* anglaise est une société commerciale dont les clubs sont actionnaires (DURAND, RAVENEL et HELLEU, 2005). En France, les clubs professionnels de football ont l'obligation de disposer d'un centre de formation (PRIMAULT, 2011). Enfin, nous pouvons encore et notamment citer la loi dite du « 50+1 » en place en Allemagne. En substance, elle permet et oblige l'association du club à conserver 50% + 1 des droits de vote et donc des parts du club professionnel lorsque celui-ci se constitue en société par actions (ANDREFF, 2012). Cette loi limite le contrôle extérieur du club et donc les prises de pouvoir de gros investisseurs étrangers comme cela est le cas à Chelsea, à Manchester City ou encore au PSG.

Pour conclure, cette superposition de DI communs et de DI nationaux pose la question de l'échelle de raisonnement pertinente pour analyser le football professionnel européen. S'agit-il d'un RÉF européen ou s'agit-il d'une coexistence de différents RÉF territoriaux (nationaux) qui mettent en exergue des MRS hétérogènes et qui mettent en lumière des stratégies d'agents divergentes. Ces RÉF territoriaux ne seraient alors certainement pas étrangers à la diversité des capitalismes (BOYER, 2002). Quoi qu'il en soit, la constitution de modèles productifs semble toujours pertinente puisqu'un certain nombre de clubs issus de pays différents possèdent des modes de fonctionnement fortement similaires. L'exemple du PSG et de Manchester City en est représentatif. Effectivement, ils sont tous deux possédés par des fonds moyen-orientaux qui investissent lourdement dans le club. Les charges salariales et de transferts de ces clubs sont des plus élevées en Europe, les conduisant à des résultats financiers désastreux et récemment sanctionnés par l'UEFA à travers le FPF.

CONCLUSION

En se positionnant à l'échelle européenne par l'identification de dispositifs institutionnels communs aux ligues nationales, l'application des outils de la Régulation sectorielle et territoriale au football professionnel nous permet de discuter la durabilité de ce secteur. Le football professionnel en Europe, tel qu'il a été produit par le régime d'accumulation « tiré par la finance », couve une crise structurelle au travers de la situation économique et financière de ses clubs.

Plus précisément, face à une contrainte budgétaire lâche, les clubs professionnels enregistrent des déséquilibres financiers en raison d'un rapport social de travail spécifique qui permet aux joueurs de capter la majorité des richesses du secteur. Cette logique de fonctionnement s'est intensifiée après l'arrêt Bosman de 1995 qui a consacré la libéralisation du marché du travail des joueurs professionnels. Rapidement, le régime économique de fonctionnement du football professionnel européen est entré en crise financière, et les tensions sociales se sont multipliées. En réaction à cette crise conjoncturelle, un certain nombre d'arrangements institutionnels ont émergé à l'échelle nationale et à l'échelle supranationale afin d'assurer la régulation du secteur. Toutefois, ces arrangements institutionnels sont loin d'avoir purgé les excès du secteur. Les niveaux des déficits des clubs, de leurs dettes, des salaires des joueurs, des indemnités de transferts ou encore des commissions des agents sportifs le confirment. Le

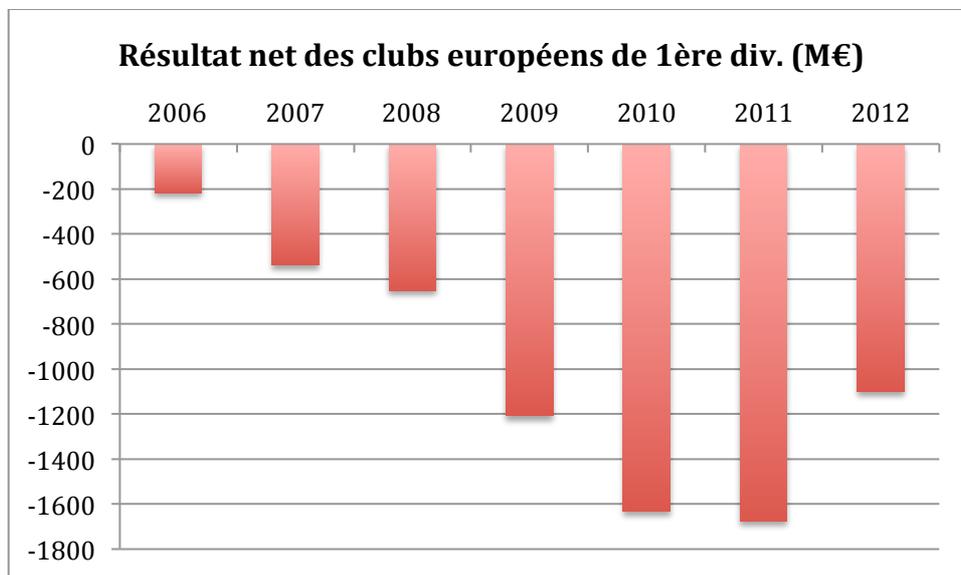
football professionnel européen poursuit sa marche inflationniste, notamment du point de vue du coût des joueurs, principale contradiction de son régime économique de fonctionnement.

Ces conditions de crise structurelle dégagées à l'échelle méso-économique sont renforcées par des conditions de crise repérées à l'échelle macro-économique. En effet, structuré et dépendant de la sphère économique globale, le football professionnel européen est affecté par les crises du capitalisme financiarisé à l'image de la crise financière dite des *subprimes* de par son ampleur. Au-delà de ses conséquences directes sur la situation économique et financière des clubs, cette crise des *subprimes*, cumulée aux excès permanents et croissants du football professionnel, a également eu pour effet la constitution progressive d'une crise éthique au sein du régime économique de fonctionnement du football professionnel européen, affectant la valeur marchande de son spectacle.

Devant ce constat de l'inévitable survenue d'un choc structurel dans le football professionnel en Europe, un questionnement fondamental demeure. Face aux stratégies de résistance développées par un certain nombre d'acteurs sportifs de manière isolée ou à l'échelle nationale, l'identification d'une crise d'une telle ampleur peut-elle épargner des groupes de clubs ?

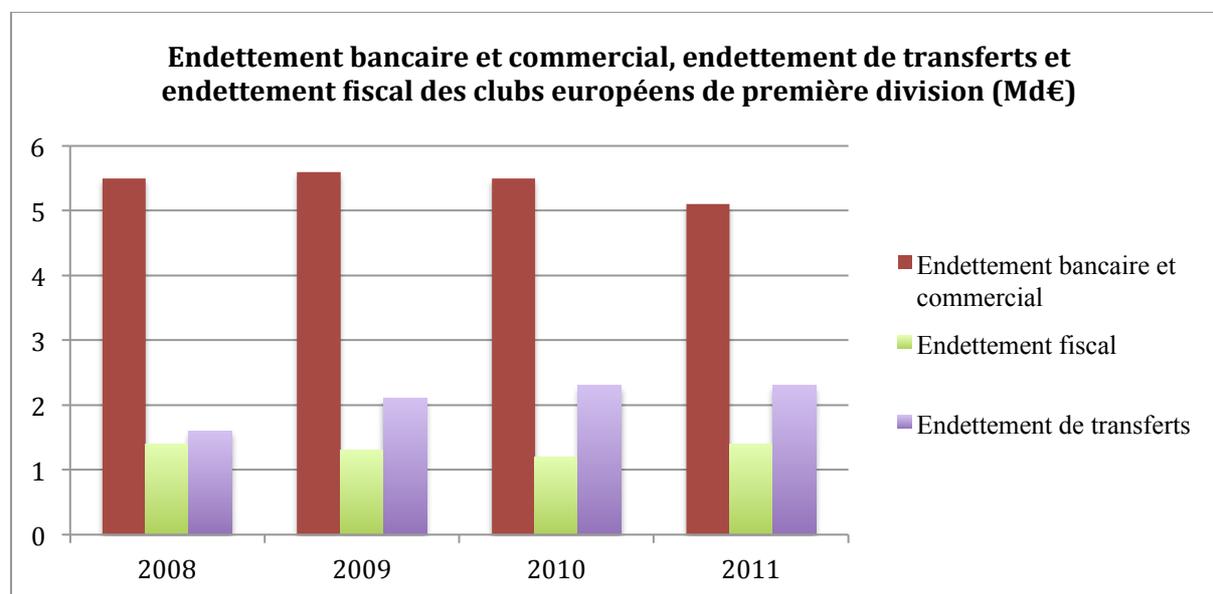
ANNEXE

Annexe 1



Source : UEFA, réalisé par l'auteur

Annexe 2



Source : UEFA, réalisé par l'auteur

BIBLIOGRAPHIE

- AGLIETTA M., ANDREFF W. et DRUT B. (2008), "Bourse et football", *Revue d'Économie Politique*, n° 2, volume 118, pp. 255-292.
- ALLAIRE G. (2002), "Croissance et crise en agriculture", in BOYER R. et SAILLARD Y. (Éds), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, pp. 341-349.
- ANDREFF W. "Cotation boursière et gouvernance des clubs de football," IAE, Conférence IAE Toulouse, 2009, 19p.
- ANDREFF W. (2010), *Économie internationale du sport*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble.
- ANDREFF W. (2007a), "French football : a financial crisis rooted in weak governance", *Journal of sports economics*, n° 6, volume 8, pp. 652-661.
- ANDREFF W. (2007b), "Governance issues in french professional football", in RODRIGUEZ P., KESENNE S. et GARCIA J. (Éds), *Governance and competition in professional sports league*, Oviedo, Ediciones de la Universidad de Oviedo, pp. 315p.
- ANDREFF W. (2000), "L'évolution du modèle européen de financement du sport professionnel", in GOUGUET J.-J. et PRIMAULT D. (Éds), *Sport et mondialisation : quel enjeu pour le XXIe siècle ?*, Bruxelles, Reflets & Perspectives de la vie économique, De Boeck Université, pp. 179-195.
- ANDREFF W. (2012), *Mondialisation économique du sport*, Bruxelles, De Boeck.
- ANDREFF W. "Régulation et institutions en économie du sport," *Revue de la régulation [en ligne]*. 2007c.
- ANDREFF W. et STAUDOHAR P. D. (2000), "The evolving European model of professional sports finance", *Journal of sports economics*, n° 3, volume 1, pp. 257-276.
- ASCARI G. et GAGNEPAIN P. (2006), "Spanish football", *Journal of sports economics*, n° 1, volume 7, pp. 76-89.
- BARTOLI P. et BOULET D. (1990), "Conditions d'une approche en termes de régulation sectorielle. Le cas de la sphère viticole.", *Cahiers d'économie et sociologie rurales*, n° 17.
- BASTIEN J. (2014), "Management public du football professionnel contemporain en Europe : entre externalités et conflits d'intérêts", *Revue européenne de management du sport*, n°.
- BATSCH L. (2002), *Le capitalisme financier*, Paris, La Découverte, collection Repères.
- BOLOTNY F. (2010), "L'impact de la crise sur le sponsoring sportif : fatalité ou opportunité?", *Jurisport*, n° 94, pp. 20-23.
- BORDES C. et BROCARD J.-F. (2011), "Le modèle britannique à l'épreuve de la crise : le cas du Liverpool FC", *Jurisport*, n° 105, pp. 21-25.
- BOURG J.-F. (1998a), "Dualisme et rapport salarial dans le sport professionnel", in BOURG J.-F. et GOUGUET J.-J. (Éds), *Analyse économique du sport*, Paris, Presses universitaires de France, pp. 119-179.
- BOURG J.-F. (1994), *L'argent fou du sport*, Paris, La Table ronde.
- BOURG J.-F. (1992), "Les coûts des retransmissions sportives", *Réseaux*, n° 55, volume 10, pp. 227-236.
- BOURG J.-F. (2004), "Les sports collectifs professionnels en Europe : Quel modèle économique?", in GOUGUET J.-J. (Éd), *Le sport professionnel après l'arrêt Bosman : une analyse économique internationale*, Limoges, Pulim, pp. 43-60.
- BOURG J.-F. (1998b), "Structures des marchés du sport télévisé et bien-être social", in BOURG J.-F. et GOUGUET J.-J. (Éds), *Analyse économique du sport*, Paris, Presses universitaires de France, pp. 243-277.
- BOURG J.-F. et GOUGUET J.-J. (1998), *Analyse économique du sport*, Paris, Presses universitaires de France.
- BOURG J.-F. et GOUGUET J.-J. (2012), *Économie du sport*, Paris, La Découverte, collection Repères.
- BOURG J.-F. et GOUGUET J.-J. (2005), *Économie du sport*, Paris, La Découverte, collection Repères.
- BOYER R. (2009), "Feu le régime d'accumulation tiré par la finance", *Revue de la régulation [en ligne]*, n° 5.
- BOYER R. (2002), "Variété du capitalisme et théorie de la régulation", *L'année de la régulation*, n° 6, pp. 125-194.

- BOYER R. et FREYSSENET M. (2000), *Les modèles productifs*, Paris, La Découverte, collection Repères.
- BROCARD J.-F. (2009), "La problématique des agents sportifs sur le marché du travail des sportifs professionnels", in FONTANEL J., BENSACHEL L. et CHAIX P. (Éds), *Regards sur l'économie et le management du sport et des sportifs professionnels*, Grenoble, L'Harmattan, pp. p.219-227.
- BROCARD J.-F. (2010), "Marché des transferts et agents sportifs : le dessous des cartes", *Géoéconomie*, n° 54, pp. 79-89.
- BUNDESLIGA. "Bundesliga report."
- BURAIMO B., SIMMONS R. et SZYMANSKI S. (2006), "English football", *Journal of sports economics*, n° 1, volume 7, pp. 29-46.
- COLLETIS G. (2011), *L'urgence industrielle!*, Paris, Le bord de l'eau.
- COLLIN Y. "Quels arbitrages pour le football professionnel? Les problèmes liés au développement économique du football professionnel," Sénat, 2004.
- DELOITTE. "Football Money League 2003-2010 : Conclusiones y un analisis desde la perspectiva Latinoamericana," 2011, 16p.
- DIETL H. M. et EGON F. (2007), "Governance failure and financial crisis in German football", *Journal of sports economics*, n° 6, volume 8, pp. 662-669.
- DNCG. "Rapports d'activité : Comptes des clubs professionnels."
- DRUT B. (2011), *Économie du football professionnel*, Paris, La Découverte, collection Repères.
- DRUT B. et RABALLAND G. (2010), "Football européen et régulation : une question de gouvernance des instances dirigeantes", *Géoéconomie*, n° 54, volume 3, pp. 39-52.
- DU TERTRE C. (2002), "La dimension sectorielle de la régulation", in BOYER R. et SAILLARD Y. (Éds), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, pp. 313-322.
- DURAND C., RAVENEL L. et HELLEU B. (2005), *Basket professionnel en France : approche stratégique et géomarketing*, Voiron, Presses universitaires du sport.
- FLANQUART A., MIGNON P. et FERRAND O. "Changer ou disparaître : quel avenir pour le football français ?," Terra Nova, 2011, 74.
- FONTANEL G. (2013), "Les clubs, reflets de leur gestion ou de leurs résultats sportifs ?", in LEVY-TADJINE T. et SU Z. (Éds), *Entrepreneuriat, PME durables et réseaux sociaux*, Paris, L'Harmattan, pp. p.253-266.
- GALLOIS F. (2012), *Une approche régulationniste des mutations de la configuration institutionnelle française des services à la personne*, UFR des Sciences Économiques, Sociales et de Gestion, Dir. NIEDDU M., Université de Reims Champagne-Ardenne, Thèse de Doctorat.
- GILLY J.-P. et PECQUEUR B. (2002), "La dimension locale de la régulation", in BOYER R. et SAILLARD Y. (Éds), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, pp. 304-312.
- GODECHOT O. (2006), "Hold-up en finance. Les conditions de possibilité des bonus élevés dans l'industrie financière", *Revue française de sociologie*, n° 2, volume 47, pp. 341-371.
- GOUGUET J.-J. et PRIMAULT D. (2004), "Analyse économique du fonctionnement du marché des transferts dans le football professionnel", in GOUGUET J.-J. (Éd), *Le sport professionnel après l'arrêt Bosman : une analyse économique internationale*, Limoges, Pulim, pp. 113-142.
- GROUIEZ P. (2010), *Les stratégies des communautés et la régulation sectorielle et territoriale des configurations productives : le cas de l'agroalimentaire russe*, UFR des Sciences Économiques, Sociales et de Gestion, Dir. BARRERE C., Université de Reims Champagne-Ardenne, Thèse de Doctorat.
- HELLEU B. (2007), *Régulation des ligues sportives professionnelles : une approche géographique - le cas du football européen (1975-2005)*, Thèse de doctorat, Université de Rouen, UFR des Sciences et Techniques des Activités Physiques et Sportives, École Doctorale : Savoirs, Critiques et Expertises, Dir. DURAND C. et RAVENEL L., Thèse de Doctorat, Université de Rouen.
- INEUMCONSULTING. "Football professionnel : finances & perspectives," Ineum consulting, 2009, 74p.
- KESSENNE S. (1996), "League management in professional team sports within win maximizing clubs", *European journal of sport management*, n° 2.
- LAGO U., SIMMONS R. et SZYMANSKI S. (2006), "The financial crisis in European football : an introduction", *Journal of sports economics*, n° 1, volume 7, pp. 3-12.

- LAMARCHE T. (2011), *Changements institutionnels sectoriels et territoriaux. Éléments d'analyse mésoéconomique*, Économie, Dir. DU TERTRE C., Université Paris Diderot - Paris 7, Habilitation à diriger des recherches (HDR).
- MENIVAL D. (2008), *Les conditions efficientes nécessaires à la mise en place de la viticulture raisonnée en Champagne viticole*, UFR des Sciences Économiques, Sociales et de Gestion, Dir. RASSELET G., Université de Reims Champagne-Ardenne, Thèse de Doctorat.
- MOLLARD A. (2002), "L'agriculture entre régulation globale et sectorielle", in BOYER R. et SAILLARD Y. (Éds), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, pp.
- NIEDDU M. (1998), *Dynamiques de longue période dans l'agriculture productiviste et mutations du système agro-industriel français contemporain*, Économie, Dir. DUHARCOURT P., Université de Reims Champagne-Ardenne, Thèse.
- ORLEAN A. "La crise, moteur du capitalisme," *Le Monde*. 2010.
- PANHUYS B. (2010), *Le basket professionnel : analyse économique du spectacle sportif mondialisé*, Limoges, Presses universitaires de Limoges.
- PAUTOT M. (2003), *Le sport spectacle : les coulisses du sport business*, Paris.
- PECH T. (2013), "Le marché des stars du foot", *Alternatives économiques*, n° 330, pp. 22-23.
- PLIHON D. (2009), *Le nouveau capitalisme*, Paris, La Découverte, collection Repères.
- PRIMAULT D. (2011), "La crise : une chance pour la régulation du sport professionnel en Europe", *Jurisport*, n°, volume 105, pp. p.31-33.
- PRIMAULT D. (2004), "Les conséquences de la dérégulation du marché du travail - données de cadrage", in GOUGUET J.-J. (Éd), *Le sport professionnel après l'arrêt Bosman : une analyse économique internationale*, Limoges, Presses universitaires de Limoges, pp. p.87-94.
- RABALLAND G., CIANFERANI S. et MARTEAU J.-F. (2008), *Quel avenir pour le football ? Objectif 0-0*, Paris, L'Harmattan.
- SANDERSON A. R. (2002), "The many dimensions of competitive balance", *Journal of sports economics*, n° 2, volume 3, pp. 204-228.
- SCHULTZ B. (2012), "Professional sports : big money and sports as an industry", in SARVER COOMBS D. et BATCHELOR B. (Éds), *American history through american sports : from colonial lacrosse to extreme sports*, Santa Barbara, Praeger, pp. 55-72.
- SOBRY C. (2003), *Socioéconomie du sport : structures sportives et libéralisme économique*, Bruxelles, De Boeck Université.
- UEFA. "Panorama du football interclubs européen. Rapport de benchmarking sur la procédure d'octroi de licence aux clubs."