

SOMMAIRE

Pages

AVIS adopté par le Conseil économique et social au cours de sa séance du mercredi 29 mai 2002 I - 1

INTRODUCTION3

CHAPITRE I - CONSTAT5

CHAPITRE II - PROPOSITIONS7

A - DÉFINIR ET CONFORTER LE RÔLE DES AGENTS DE LA RÉGULATION7

1. Conforter le rôle des fédérations.....7

2. Affirmer et pérenniser le Fonds national pour le développement du sport9

B - RESPECTER, PROTÉGER ET ENCADRER LES ATHLÈTES DE HAUT NIVEAU9

C - PRÉSERVER EN FRANCE ET EN EUROPE L'ORGANISATION PYRAMIDALE DU SPORT12

D - DANS L'EUROPE, ÉTABLIR UNE RÉGULATION DE LA GESTION DU SPORT DE HAUT NIVEAU13

1. Une transparence de gestion dans une logique de défense du sport13

2. Faire reconnaître la spécificité du sport au niveau européen14

3. Affirmer les principes de la Charte olympique.....15

E - RESPECTER LE DROIT À L'INFORMATION SPORTIVE ET RÉPARTIR LES DROITS DE RETRANSMISSION.....15

F - METTRE FIN AUX DÉRIVES17

1. Interdire la violence sur les terrains.....17

2. Encadrer la fonction d'agent sportif17

CONCLUSION.....19

ANNEXE A L'AVIS.....21

SCRUTIN.....21

DÉCLARATIONS DES GROUPES.....23

RAPPORT présenté au nom de la section du Cadre de vie par M. Jean-Luc Bennahmias, rapporteur. II - 1

INTRODUCTION.....5

I - UNE PAGE D'HISTOIRE : L'ARGENT ET LE SPORT DE HAUT NIVEAU UNE LIAISON ANCIENNE9

II	- STRUCTURATION DU SPORT ET ENJEUX FINANCIERS....	16
A	- DE L'AMBIGUITÉ DE L' ARTICULATION ENTRE L'ETAT, LE MOUVEMENT SPORTIF ET LE MOUVEMENT OLYMPIQUE	19
B	- LES QUATRE PILIERS DE L'ORGANISATION SPORTIVE.....	20
C	- LE DÉSÉQUILIBRE FRANÇAIS ET SON AVENIR INCERTAIN	21
D	- L'INFLATION EUROPÉENNE	22
E	- IL FAUT QU'UNE LIGUE SOIT OUVERTE OU FERMÉE.....	23
F	- LA MARCHANDISE ÉLITE	26
III	- LE BOULEVERSEMENT DU FINANCEMENT	26
A	- LES FINANCEMENTS TRADITIONNELS	27
1.	L'Etat.....	27
2.	Les collectivités territoriales.....	33
B	- L'IRRUPTION DU CAPITAL PRIVÉ.....	39
1.	Les apports de la médiatisation.....	39
2.	Les différentes facettes du sponsoring.....	52
C	- LE FORMIDABLE DÉVELOPPEMENT DU MARCHÉ DU SPORT	63
1.	La dépense sportive	63
2.	Aperçu de l'emploi sportif en France	69
3.	Sport de haut niveau et stratégie industrielle	70
4.	Un marché particulier : la presse sportive	72
IV	- L'ORGANISATION DU SPECTACLE SPORTIF	78
A	- LES EFFETS DIRECTS OU INDUITS DE LA MÉDIATISATION	78
1.	Une inégale exposition médiatique.....	78
2.	Une différence à l'effet démultiplicateur.....	83
3.	L'asservissement du sport à l'audience	85
B	- LES CONDITIONS DE PRODUCTION DE L'INFORMATION SPORTIVE.....	90
1.	Les principes.....	90
2.	La pratique.....	91
3.	La question de l'exclusivité.....	92
4.	Le droit à l'information	95
V	- LES SPORTIFS DE HAUT NIVEAU, UNE ÉLITE AU PARCOURS DIFFICILE	97
A	- UNE TRAJECTOIRE PERSONNELLE ET PROFESSIONNELLE ATYPIQUES	98
B	- UNE AIDE FINANCIÈRE ET ORGANISATIONNELLE.....	102

C - LES FILIÈRES DE HAUT NIVEAU ET CENTRES DE FORMATION : LIMITES ET DÉRIVES.....	104
1. Les filières de formation.....	104
2. Les dangers de la détection précoce des jeunes talents.....	107
3. La carrière des sportifs	109
4. Couverture sociale et prévoyance.....	120
5. La convention collective nationale du sport	124
6. Une formation permanente et une reconversion balbutiantes.....	127
D - UN SECTEUR NÉGLIGÉ : LE HANDISPORT.....	130
E - UNE DÉRIVE : LE DOPAGE	132
1. Une politique nationale clairement affirmée	133
2. La lutte contre le dopage au plan international.....	137
3. Produits et procédés.....	138
4. Dopage et compétition.....	139
5. Le dopage comme conséquence d'un système économico- médiatique.....	141
6. Le marché des produits dopants	143
CONCLUSION.....	147
ANNEXES.....	149
Annexe 1 : Organisation des clubs gérant une activité professionnelles.....	151
Annexe 2 : Organisation des Fédérations gérant une activité à caractère professionnel.....	152
Annexe 3 : Les évolutions récentes des grands types de pratiques sportives..	153
Annexe 4 : Glossaire.....	154
LISTE DES RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	165
TABLE DES SIGLES	169
LISTE DES ILLUSTRATIONS.....	171

AVIS

**adopté par le Conseil économique et social
au cours de sa séance du mercredi 29 mai 2002**

Le Conseil économique et social s'est saisi, le 23 octobre 2001, du sujet intitulé : « *Sport de haut niveau et argent* ». ¹

La préparation d'un rapport et d'un avis a été confiée à la section du cadre de vie qui a désigné Monsieur Jean-Luc Bennahmias comme rapporteur.

INTRODUCTION

Le paradoxe sportif tient en trois chiffres : vingt-six millions de pratiquants, quatorze millions de licenciés et 6 103 sportifs de haut niveau. Ces quelques milliers d'athlètes accomplis focalisent toute l'attention parce que leur relation tumultueuse à l'argent du sport spectacle a modifié la perception, l'organisation et l'image du sport lui-même lors de ces deux dernières décennies. La liste nominative des membres du club fermé du haut niveau est établie de façon officielle par les hautes instances du mouvement sportif et du ministère de la Jeunesse et des sports, selon les dispositions de la loi du 16 juillet 1984. Ils constituent l'élite, le sommet d'une pyramide sur lequel repose la totalité du spectacle sportif devenu industrie. La pratique sportive de masse, élément culturel fort, est investie de missions de solidarité, d'éducation, de culture et d'hygiène de vie, mais le drapeau du haut niveau prend les couleurs de celui de la guildes des marchands d'images sportives. L'aventure sportive du champion, naguère symbole vivant du romantisme de la compétition, s'efface devant le marché. La glorieuse incertitude du sport le cède à la recherche de la rentabilité du spectacle sportif.

¹ L'ensemble du projet d'avis a été adopté par 141 voix et 14 abstentions (voir résultat du scrutin en annexe.)

CHAPITRE I

CONSTAT

Les impératifs de l'économie ont marqué de leur très forte empreinte le sport de haut niveau. Un marché planétaire s'est établi, sur lequel se négocient, selon des prix inflationnistes, offres et demandes de spectacles sportifs. Médias et vendeurs de sport spectacle encadrent le haut niveau des termes de leurs transactions.

Au cœur des années 80, deux phénomènes ont conjugué leurs forces pour transformer profondément l'élite sportive.

D'une part, l'ère *open* a été déclarée par le sommet de l'institution sportive, le Comité international olympique, ouvrant les portes de l'enceinte olympique aux professionnels. Peu de temps après, les symboles du mouvement de Pierre de Coubertin, les 5 anneaux, ont commencé d'être commercialisés, pendant que les villes hôtes recevaient l'autorisation de traiter l'organisation des Jeux en entreprise commerciale rentable. Los Angeles, en 1984, en a constitué le premier jalon. L'institution sportive du Vieux Continent, au sortir de la Guerre Froide, a offert la possibilité aux clubs sportifs de devenir des entreprises du domaine concurrentiel ordinaire.

D'autre part, dans un mouvement simultané, nombre de chaînes de télévision européennes, se dégageant de la tutelle du service public, se sont démultipliées par la grâce des nouvelles techniques de transmission et de la création de sociétés audiovisuelles, généralistes ou thématiques, toutes friandes de programmes sportifs. La demande de sport pour nourrir les programmes et les points Audimat a connu une progression exponentielle, le moindre de ses segments étant satisfait par autant de chaînes spécialisées ou de programmes dédiés à cette attente.

Les termes de cet échange ont créé une véritable bulle financière qui a nourri la masse salariale des athlètes des sports dominants, les revenus des intermédiaires et le chiffre d'affaires des grands clubs. La manne télévisuelle a introduit de véritables ruptures dans la nature du sport. Son caractère éducatif s'efface devant l'espérance, et le plus souvent le mirage, d'une réussite sociale rapide que seuls quelques membres du haut ont atteinte. Le sport de masse cède le devant de la scène au show-business de la compétition porteuse de points d'audience, les équipes et clubs les plus huppés fonctionnent comme de grosses entreprises au détriment de la fonction de solidarité du sport. Le calendrier sportif s'adapte à la demande médiatique, à l'instar de certaines règles revues pour rendre la retransmission plus spectaculaire.

L'élite sportive, à la carrière forcément limitée, s'expose à un commerce tel que ses droits ne sont que modérément protégés contre son immédiate utilisation. Les acteurs principaux du sport spectacle, les sportifs de haut niveau, travaillent sans filet. Happés souvent dès avant l'adolescence par le processus de production du champion, ils s'exposent à tout moment à l'extrême dureté des lois du marché. Avant leur épanouissement, ils risquent de constater que leur potentiel

est insuffisant. Pendant le déroulement de leur courte carrière, ils connaissent les affres de la recherche permanente de la forme sur fond de risque de blessure, s'adaptent au calendrier sans fin, tentés de trouver des raccourcis chimiques - le dopage - pour y parvenir et demeurer au niveau le plus haut toute la saison. Atteints par la limite d'âge, ils s'aperçoivent que leur reconversion n'est pas toujours garantie.

Le sport spectacle pèse dorénavant sur l'incertitude de la compétition. Le principal argument de vente de ce spectacle particulier repose précisément sur le caractère aléatoire de l'issue de la confrontation sportive. Or les vendeurs de spectacles sportifs, les fédérations et leurs ligues nationales, veulent protéger les investissements lourds des clubs et des équipes qu'elles représentent. Elles tendent à organiser des compétitions qui protègent les formations les plus riches d'éliminations intempestives dès les premières phases des rencontres. Ces mêmes clubs ont de plus la tentation de s'organiser entre eux pour se garantir mutuellement contre le risque de disparition prématurée. Il s'agit en effet de profiter le plus longtemps possible dans la saison de la manne des droits de retransmission. La confrontation entre clubs et athlètes possède un aspect spécifique au domaine sportif : à l'inverse de la concurrence du marché ordinaire, les équipes les plus faibles ne disparaissent pas, et ne sont pas absorbées par les clubs les plus riches. L'organisation actuelle du sport assure aux formations les plus modestes la pérennité de leur existence.

D'où le tropisme vers la solution mise en œuvre pour organiser les quatre grands sports aux USA, à savoir la compétition entre équipes au nombre fixe, ayant d'un commun accord fait disparaître la notion de promotion et de relégation. Toute l'identité du sport en France réside pourtant là : du club le plus modeste au sommet, la hiérarchie s'établit selon les résultats sur le terrain, et détermine seule la rétrogradation à l'échelon inférieur des derniers et la promotion au rang supérieur des premiers.

Ce système, propre à la France, et plus généralement à l'Europe, permet l'existence et la pérennité du lien solidaire entre tous les niveaux de la compétition, amateur et professionnelle.

CHAPITRE II

PROPOSITIONS

A - DÉFINIR ET CONFORTER LE RÔLE DES AGENTS DE LA RÉGULATION

Il revient à l'Etat et à l'Union européenne de mettre en place les mécanismes d'encadrement du sport. Ils doivent organiser la libre compétition, identité fondamentale commune au sport français et au sport continental. Il est vain d'attendre du sport spectacle qu'il crée ses propres agents de régulation, ses dérives actuelles en témoignent. Comme tout secteur marchand, il n'est redevable que de sa réussite commerciale, et ne prétend nullement prendre en charge l'ensemble de l'édifice sportif, pas même l'échelon du haut niveau.

Une régulation rigoureuse sur le seul territoire national ne saurait être efficace si elle ignore le continent et ses pratiques sportives. Les lois et conventions françaises doivent être établies de telle manière qu'elles s'harmonisent par le haut au sein de la communauté européenne.

Il s'agit bien de combiner la loi nationale à l'intervention européenne.

1. Conforter le rôle des fédérations

Le premier maillon de la régulation du mouvement sportif doit être la fédération sportive. Ayant reçu une mission de service public, à savoir l'organisation de son sport sur l'ensemble du territoire national, la fédération a été fragilisée ces dernières années par une confrontation à laquelle elle n'était pas préparée, celle du haut niveau de son sport avec le sport spectacle. Une tendance à un double pouvoir s'est établie dans les sports les plus sollicités par ce marché. D'un côté les clubs au poids financier le plus puissant et les ligues nationales, chargées par les fédérations d'organiser le sport professionnel, de l'autre des fédérations qui maintiennent tant bien que mal l'édifice sportif, du club amateur le plus modeste au haut niveau national.

Le fléau de la balance doit pencher vers la fédération. Conforter la fédération et son mandat de service public revient à dénier à des regroupements alternatifs d'intérêts privés le droit d'organiser des compétitions selon des règles contraires à l'intérêt général. Les ligues nationales des sports dominants, football, rugby, basket en particulier, chargées de l'élite professionnelle, ne sauraient s'ériger en structures de remplacement des fédérations. En leur sein, les clubs les plus riches, les agents de joueurs dominants poussent à détacher les secteurs porteurs du haut niveau médiatique de l'organisation fédérale. L'Etat doit montrer sa volonté de tenir ferme l'organisation du sport en une structure unique, qui, seule, peut maintenir le lien entre sport de masse et élite sportive.

Cette volonté de l'Etat devra s'exercer de façon concrète sur les missions des fédérations sportives. Celles-ci ne devront en aucun cas confier aux ligues les missions de service public qu'elles détiennent par la loi.

Doivent rester dans leurs prérogatives :

- négocier les droits de retransmission des événements sportifs. Les appétits ne manquent pas qui voudraient disséminer la négociation en autant d'interlocuteurs représentant des intérêts divergents de l'intérêt général du sport. Seule la fédération doit mener ces négociations de telle façon que le droit à l'information sportive soit maintenu, que les retombées financières profitent à tout le sport, que certains clubs ne s'accaparent les droits au détriment des autres, que les médias ne prennent pas le pouvoir sur le sport lui-même ;
- maintenir la territorialité des compétitions : les fédérations doivent s'opposer à un débordement en gestation de clubs européens s'auto-sélectionnant par leurs chiffres d'affaires pour organiser leurs propres compétitions (le G 14 pour le football, la tentative Suproligue pour le basket) ;
- relayer l'effort fédératif français par des mesures homologues en Europe de façon que les compétitions continentales émanent des compétitions nationales, et non de leur contournement. La territorialité de la compétition garantit aux clubs du bas de la hiérarchie sportive la possibilité de s'y élever. La rupture de cette territorialité au profit de compétitions réservées, fermées, porterait un coup mortel au sport français et européen ;
- garantir la priorité à la sélection nationale : la sélection nationale doit détenir un droit de priorité absolu sur les clubs. Dans le cyclisme professionnel sur route, il y a longtemps que les formations privées l'ont emporté sur les sélections nationales. La difficulté avec laquelle les clubs de football et même de rugby consentent à laisser partir leurs propres joueurs sélectionnés en équipe nationale montre le conflit palpable entre intérêts financiers privés et sélection nationale. La cohérence de l'édifice sportif fédéral implique que le primat soit donné à la représentation exemplaire de son sport, au détriment, s'il le faut, de quelques spectacles sportifs programmés en « *prime-time* » ;
- élaborer le calendrier des compétitions dans le respect des règles techniques de sécurité et de déontologie de la discipline considérée. Les fédérations doivent veiller à ce que le calendrier des compétitions ne nuise pas à l'état de santé des joueurs.

Dans ce but, notre assemblée estime nécessaire de rappeler dans les textes le rôle et les prérogatives des fédérations. Les décrets de la loi du 16 juillet 1984 modifiée, portant sur l'élaboration de statuts types (article 16-III) et sur les relations entre ligues et fédérations (article 16-VI) devraient y veiller. Les décrets n° 2002-648, n° 2002-760 et n° 2002-761 qui viennent d'être publiés au Journal officiel le 30 avril et le 4 mai 2002 sont nettement en deçà des préconisations du Conseil économique et social. Si des mesures de maintien d'une organisation du sport à la française ne sont pas prises rapidement, le haut niveau se séparera entre sports riches et médiatiques aux structures à l'américaine, et sports traditionnels maintenant la tradition européenne.

Parallèlement à ces missions confortées, les fédérations devront professionnaliser et assainir leurs modes de gestion. D'une manière générale les fédérations souffrent du manque ou de l'insuffisance de cadres techniques compétents et permanents. Afin d'éviter les dérapages constatés chez certaines d'entre elles, il conviendrait de :

- doter les fédérations de cadres techniques dûment formés et en nombre suffisant ;
- responsabiliser les comités directeurs sur leurs résultats financiers (par exemple démission en cas de déficit répété supérieur à 5 % du chiffre d'affaires sauf situation exceptionnelle constatée) ;
- séparer strictement de façon comptable les différentes activités des fédérations en particulier celles concernant les produits dérivés et la vente d'assurances.

De son côté, l'Etat devra assurer un contrôle renforcé du fonctionnement notamment financier des fédérations.

2. Affermir et pérenniser le Fonds national pour le développement du sport

Le fonds national pour le développement du sport, qui assure les liens solidaires entre les différents niveaux du sport, doit être maintenu et développé, son champ de compétences étendu à de nouvelles missions de régulation. Créé en 1979, ce fonds, alimenté par des prélèvements sur la billetterie, le loto sportif, et très récemment sur les droits de retransmission télévisée des événements sportifs, est menacé de disparition en 2005, au nom de l'orthodoxie budgétaire avec l'adoption de la loi organique relative aux lois de finances du 1er août 2001 concernant les comptes d'affectation spéciale. Il possède une double vocation, abonder le sport de masse à hauteur de 80 % de son financement (associations sportives agréées, fédérations, équipements sportifs d'Etat ou de collectivités locales) et le sport de haut niveau.

Considérant qu'il représente un tiers du budget du ministère de la Jeunesse et des sports, le Conseil économique et social estime que le FNDS doit, en tout état de cause, être maintenu. Il conviendrait en outre d'asseoir sa gestion sur un paritarisme réel. Ce fonds devrait pouvoir recevoir le produit des droits de retransmission audiovisuelle afin de les répartir de façon profitable à l'ensemble du sport. Le mouvement sportif et l'Etat, avec ce fonds, se verront enfin dotés des moyens qui leur manquent aujourd'hui pour intervenir efficacement.

B - RESPECTER, PROTÉGER ET ENCADRER LES ATHLÈTES DE HAUT NIVEAU

Six mille cent trois athlètes français, dont 32 % de femmes, répondent aux critères officiels du haut niveau (article 23 de la loi n 2000-267 du 6 juillet 2000), soit 4 pour 10 000 licenciés. Seule une partie de ces 6 103 va fournir l'essentiel du spectacle sportif médiatisé, au nom duquel vont s'adapter l'agenda des événements nationaux et internationaux, l'investissement des groupes industriels dans les structures sportives, le marché du travail sportif, son organisation et ses coutumes. La segmentation du haut niveau prend un tour tout aussi inégalitaire que la fragmentation du sport lui-même, entre élite et sport de

masse. Elle accentue encore la disparité entre sport des hommes et sport des femmes, sports pour personnes handicapées.

Le Conseil économique et social propose que la parité hommes-femmes (la pratique par les femmes s'étend dans la société), soit appliquée à l'accès à ce haut niveau sportif.

Quelques vedettes, le plus souvent masculines, bénéficient de revenus dignes des plus grandes stars du show-business, tandis que d'honnêtes « tâcherons » fournissent la cohorte des artistes de complément. La plupart des athlètes de haut niveau ne vivront jamais de leur sport. La soif de sport médiatisé crée un circuit parallèle de recrutement, qui tend à ignorer le cadre national de formation de l'élite. Elle transgresse les classes d'âge et les régions pour exhiber au plus vite de jeunes champions, poussés prématurément sur le devant de la scène. Les écoles de sport tendent à être pillées par les agents d'un marché sportif désormais planétaire.

La moitié des sportifs de haut niveau est âgée de moins de 22 ans, 20 % d'entre eux ont dépassé 27 ans. Ils se répartissent dans quatre catégories, définies par décret :

- Jeune : jeunes sportifs de talent déjà engagés dans des compétitions internationales et préparant les grandes échéances sportives à moyen terme (trois à quatre ans). A eux seuls 46 % de l'effectif (environ 2 800 athlètes), 60 % d'entre eux sont âgés de moins de 23 ans ;
- Senior : environ 2 300 sportifs qui appartiennent aux collectifs de préparation des grandes échéances internationales à court terme (Jeux olympiques, championnats du monde et d'Europe) ;
- Elite : les sportifs appartenant à la catégorie senior et ayant obtenu des résultats significatifs lors des compétitions de référence. L'inscription en catégorie Elite est valable deux ans. Ils sont un peu moins d'un millier et 45 % d'entre eux ont au moins 28 ans ;
- Reconversion : cette catégorie regroupe les sportifs qui ont été inscrits quatre ans en catégorie senior ou un an en catégorie Elite et ayant cessé leur carrière internationale, dès qu'ils développent un projet d'insertion professionnelle nécessitant cette reconnaissance. Ils sont environ 50 dans ce cas.

Il est inconvenant que le haut niveau, une fois formé, soit exposé et en fait livré aux seuls caprices du marché du sport spectacle, sans protection particulière.

Le Conseil économique et social estime que les athlètes de haut niveau, minutieusement sélectionnés, parfois depuis leur jeune âge, doivent bénéficier de conditions de protection durant leur généralement courte carrière sportive, même quand celle-ci n'a pu déboucher sur le professionnalisme.

En conséquence notre assemblée demande :

- que la convention collective nationale du sport en cours de négociation entre les partenaires sociaux aboutisse dans les meilleurs délais possibles ;
- qu'une annexe adaptative soit prévue prenant en compte la spécificité du sport de haut niveau ;
- pour les sportifs de haut niveau qui ne peuvent relever de la convention nationale collective en particulier ceux qui ne bénéficient pas de contrat de travail car encore scolarisés ou étudiants une structure multipartite à laquelle seraient associés l'Etat et les administrations concernées (travail, emploi, santé, finances, éducation nationale...) devrait être rapidement mise en place. Elle devrait déterminer les droits essentiels des sportifs de haut niveau et les accompagner dans leur parcours. Ses missions seraient notamment :
 - la formation et la reconversion ;
 - la couverture sociale (maladie, accidents du travail, maternité, vieillesse, invalidité, décès...)
 - le suivi médical (accidents, maladies professionnelles, dopage...)
 - la fiscalité sur les différents éléments de rémunération (indemnités, primes, mécénat, droit à l'image...).

Cette structure, dotée d'un fonds mutualisé devrait permettre de garantir des droits fondamentaux de protection sociale à tous ceux qui ne bénéficient pas de contrat de travail.

Concernant les mineurs, outre l'application de l'ordonnance de 1945, cette structure s'inspirant de la législation concernant les jeunes artistes et mannequins pourrait mettre en place des dispositions adaptées aux athlètes de moins de 16 ans.

Le Conseil économique et social demande la multiplication des classes à horaires aménagés (à titre indicatif, pour le premier cycle, il n'existe qu'un collège public à horaires aménagés à Paris).

En outre, afin d'améliorer la connaissance sur ce secteur du haut niveau, notre assemblée recommande la mise en place d'un observatoire permettant un suivi des athlètes, avant c'est-à-dire dès la détection des jeunes talents, pendant leur courte carrière et après celle-ci sur leurs conditions de reclassement professionnel et de réinsertion sociale. Un suivi médical longitudinal de toutes les disciplines devrait assurer un rôle de prévention, de contrôle, et d'analyse des maladies professionnelles et du dopage.

C - PRÉSERVER EN FRANCE ET EN EUROPE L'ORGANISATION PYRAMIDALE DU SPORT

Le sport en France est hiérarchisé et organisé, comme en Europe, de façon pyramidale, selon les résultats enregistrés sur le terrain de la compétition. Cette dernière détermine quel athlète, quelle équipe, seront promus ou relégués dans les divisions supérieures ou inférieures de la structure sportive. Le verdict de la compétition intervient du plus bas niveau de la pyramide sportive jusqu'à son sommet, du club local à l'élite sportive.

Toute formation sportive, club, compétiteur individuel, sélection régionale ou nationale, s'organise à son tour de manière à accumuler le plus de victoires possibles et de s'élever ainsi dans la hiérarchie sportive. C'est sur ce mode d'organisation que repose la nature même du sport européen, rendant solidaires tous les échelons d'une compétition ouverte, en permanence, au renouvellement de l'élite.

Aux USA les quatre grandes spécialités reines, basket-ball, hockey sur glace, base-ball et football américain, se sont structurées en ligues fermées, au nombre de clubs fixes, la victoire et la défaite n'intervenant que sur les revenus de fin de saison. Ces ligues n'ont aucun lien avec le sport de masse, ignorent la compétition ouverte, et se sont vouées au seul show-business sportif.

Le déséquilibre, qui apparaît tant en France qu'en Europe, dans l'organisation du sport de haut niveau place désormais celui-ci à mi-chemin entre structure traditionnelle et organisation à l'américaine. L'inégalité des ressources des clubs des grands sports entraîne une autre inégalité dans la possibilité d'embauche de nouveaux joueurs. De là naît une tentation pour les clubs les plus huppés de s'organiser entre eux, de façon à préserver leurs investisseurs d'éliminations intempestives en compétition, et à exposer le plus longtemps possible les clubs aux droits de retransmission des matches.

Le Conseil économique et social préconise que l'Etat conforte les moyens du Comité national olympique et sportif français (CNOSF) afin qu'il puisse organiser véritablement les conditions d'une compétition ouverte, régie par le nombre de victoires et de défaites et fondée sur une déontologie dont il est le garant conformément aux principes de la charte olympique.

L'autorité de l'Etat, celle de l'Union européenne doivent être mises au service du sport. Les éléments les plus rentables du haut niveau du football, du rugby, du basket-ball, ne doivent pas déroger à la structure sportive commune. Enoncer ce principe revient à mettre au centre des efforts communautaire et national l'identité du sport, ses valeurs culturelles éducatives et sociales. Le laissez-passer, le laissez-faire amèneraient le sport à être dépecé par tranches rentables.

L'enjeu du maintien de l'unicité de l'organisation française et européenne du sport est tel que de nombreuses mesures pour assurer à l'édifice sa pérennité dans le souci du respect de l'équilibre compétitif sont à prendre de façon urgente.

D - DANS L'EUROPE, ÉTABLIR UNE RÉGULATION DE LA GESTION DU SPORT DE HAUT NIVEAU

1. Une transparence de gestion dans une logique de défense du sport

Nul pays membre de l'Union européenne n'offre de solution satisfaisante à la situation instable dans laquelle est entré le sport roi, le football. Depuis deux décennies, l'inflation des droits de retransmission télévisée alimente la croissance exponentielle des masses salariales et des chiffres d'affaires des clubs de l'élite footballistique. Cette situation ne saurait durer.

En effet, le marché économique privilégie la concurrence, qui élimine les plus faibles. Sur le marché du sport spectacle organisé en compétition ouverte, les plus faibles se relèvent après le baisser de rideau de la saison, et peuvent revenir la saison suivante. Le marché du sport spectacle pousse selon la même logique économique générale à l'élimination définitive des petits concurrents, d'où la tentation à la ligue à l'américaine, fermée sur des équipes fixes, à l'abri de toute relégation. Au sein d'une telle forme de confrontation sportive la régulation est plus facile, parce qu'une ligue fermée à l'américaine ressemble en tous points à un secteur industriel traditionnel, avec ses conventions, ses luttes sociales, ses impératifs de coûts de production.

C'est pourtant à la régulation plus difficile d'une compétition ouverte, régie par le nombre de victoires et de défaites, que l'Etat doit s'atteler, et que le Conseil économique et social préconise. Si des mesures de maintien d'une organisation du sport à la française et à l'européenne ne sont pas prises, le haut niveau continuera à se scinder entre sports riches et médiatiques à l'américaine, et sports maintenant la tradition européenne. La scission par le marché est imminente

Le krach financier guette le football européen, dont nombre de clubs sont endettés. Les difficultés que traverse la chaîne Canal +, la faillite de groupes de médias (KirchMedia en Allemagne, ITV en Angleterre, Tele Piu en Italie) laissent de très grosses créances impayées aux clubs et même à la Fédération mondiale du football, la FIFA.

Les grandes nations de football ont traité très diversement leurs élites. L'Etat espagnol, à l'instar de l'Italie, aide ses grandes équipes à supporter le poids de leur déficit astronomique. L'Angleterre connaît une gestion économique ordinaire de ses grands clubs : elles sont depuis longtemps entrées en Bourse, et sont régies par les impératifs habituels de gestion des entreprises classiques. Dans notre pays, les cinq clubs les plus riches de première division génèrent la majeure partie du déficit général du football professionnel, lui aussi affecté par l'inflation générale.

En France, un outil intéressant de gestion a été mis en place pour réguler les relations entre la fédération de football et la ligue nationale qu'elle a mandatée pour gérer le football de première et de deuxième divisions : la direction nationale du contrôle de gestion (DNCG). « *Chargée d'assurer le contrôle de la gestion administrative, financière et juridique* » des clubs affiliés. Cette DNCG toutefois semble avoir un pouvoir tout relatif, puisqu'elle n'a pas empêché le club le plus titré du football français de constituer une dette importante (72 % de la dette générale des clubs lors de la saison 2001-2002),

épongée en partie récemment. Sa composition, exclusivement des membres issus du milieu du football, ses pouvoirs d'investigation limités ne permettent pas à cet organe d'assumer pleinement son rôle.

C'est pourquoi le Conseil économique et social recommande que cette instance, composée de personnes indépendantes du milieu sportif (représentants de l'administration des sports, de l'emploi, des affaires sociales, magistrats, comptables publics, experts...) soit chargée d'assurer une transparence dans la comptabilité des clubs et de définir des critères de bonne gestion (ratio salaires/fonctionnement...). Cette instance devrait être dotée de moyens de sanctions aptes à assurer le respect de ces règles.

La transparence de gestion des clubs en France n'est pas acquise, pas plus que n'est très claire la répartition des compétences réelles au sein de la Ligue nationale de football, dans laquelle se constituent des transferts de pouvoir en matière de droits de transmission et de représentation des joueurs par des agents au statut étrangement privilégié. L'Etat doit rétablir l'équilibre des compétences entre Fédération et Ligue.

Dans ce cadre, le Conseil économique et social estime que l'Etat et la fédération de football doivent refuser aux clubs la demande d'entrée en Bourse. Qu'un club, comme en Angleterre, entre en Bourse, et l'ensemble de l'édifice se confond totalement avec le marché, parachevant la mutation des clubs en entreprises ordinaires. Cette demande, en France, doit être rejetée, au nom de la défense du sport lui-même.

Notre assemblée estime que conjointement l'Etat et la fédération doivent négocier les droits télévisés de façon centralisée, afin d'éviter la tendance à l'éclatement du haut niveau, les grands clubs ayant plus d'atouts à faire valoir que les petits.

Il apparaît important que ces points de vue et prises de position soient défendus auprès des instances européennes. Notre assemblée souhaite que la création d'une instance similaire à la DNCG soit soutenue au niveau européen. Cette instance devrait pouvoir éviter les situations de surendettement que connaissent nombre de grands clubs européens en raison notamment de l'inflation que connaissent les salaires des joueurs. Les clubs européens sont désormais favorables à un plafonnement des salaires. Reste à déterminer maintenant le pourcentage du chiffre d'affaires que doit représenter la masse salariale des joueurs, la prise en compte des droits de retransmission télévisuels, le nombre de joueurs concernés. Des contrôles adaptés doivent également être mis en place.

Notre pays devrait notamment insister auprès de ses partenaires européens pour qu'une telle instance au sein de laquelle siègeraient des personnalités indépendantes puisse fonctionner dans les meilleurs délais possibles.

2. Faire reconnaître la spécificité du sport au niveau européen

Le sport de haut niveau, ne saurait être traité comme une marchandise.

Bien que le sport ne figure pas parmi les compétences de l'Union européenne, en 1995 la Cour de justice des Communautés adoptait l'arrêt Bosman par lequel elle reconnaissait le caractère d'entreprise commerciale aux

clubs sportifs et préconisait le principe de libre circulation des sportifs. Elle permettait l'organisation d'un marché unique des sportifs professionnels.

Une seconde intervention a eu lieu en décembre 2000 lors de la réunion des chefs d'Etats et de gouvernements de l'Union européenne. Elle tendrait à reconnaître la spécificité du sport et son caractère social. Le Conseil économique et social souhaite que cette déclaration politique trouve une traduction rapide dans les textes afin que le sport d'une part échappe aux règles de la concurrence et d'autre part, puisse bénéficier de programmes favorisant son développement.

Il conviendrait également que la législation française concernant la lutte contre le dopage soit reprise par une directive.

3. Affirmer les principes de la Charte olympique

Selon la Charte, *« l'Olympisme est une philosophie de la vie, exaltant et combinant en un ensemble équilibré les qualités du corps, de la volonté et de l'esprit. Alliant le sport à la culture de l'éducation, l'Olympisme se veut créateur d'un style de vie fondé sur la joie dans l'effort, la valeur éducative du bon exemple et le respect des principes éthiques fondamentaux universels.*

Le but de l'Olympisme est de mettre partout le sport au service du développement harmonieux de l'homme, en vue d'encourager l'établissement d'une société pacifique, soucieuse de préserver la dignité humaine. A cet effet, le Mouvement olympique mène seul ou en coopération avec d'autres organisations et dans la limite de ses moyens, des actions en faveur de la paix ».

Dans ce cadre l'organisation et la gestion du sport doivent être contrôlées par des organismes indépendants. Quant au mouvement olympique, il doit contribuer à faire un monde pacifique et meilleur en éduquant la jeunesse, sans discrimination, dans un esprit exigeant compréhension mutuelle, amitié, solidarité et *fair-play*.

Les dérives que nous connaissons depuis le début des années 1980 conduisent le Conseil économique et social à demander au CNOSF de militer auprès du Comité international olympique pour une application stricte de ces principes qui répondent selon lui aux missions auxquelles le sport de haut niveau doit satisfaire.

Notre assemblée souhaite que ces principes soient réaffirmés, appliqués au niveau national, européen, car il s'agit là d'un échelon devenu incontournable, et international.

C'est par un retour à ces principes fondamentaux de l'éthique sportive que le dopage, la main mise des puissances économiques, toutes les discriminations à l'égard des femmes, des personnes handicapées, des ressortissants de certains pays - voire d'un pays dans son ensemble -, pourront être évités.

E - RESPECTER LE DROIT À L'INFORMATION SPORTIVE ET RÉPARTIR LES DROITS DE RETRANSMISSION

Les droits de retransmission télévisée des événements sportifs représentent l'apport financier majeur qui pèse lourdement sur la conduite du sport, son organisation, ses règles internes. Cet agent économique, né précisément de la dérégulation du service public de télévision, possède une puissance telle qu'il

influe sur la configuration des clubs, sur le calendrier sportif, sur les relations entre sports au sein du mouvement olympique.

Cette source financière suscite la multiplication des agents de joueurs, l'inflation du chiffre d'affaires des clubs. Son existence même, sa force d'impact ont bouleversé les relations du public avec le sport au point de créer un marché nouveau, le sport spectacle, en passe de devenir un segment du marché du show-business.

Pourtant cet agent économique, dominant, n'a de compte à rendre d'aucune manière au sport sur lequel il pèse de si lourde façon. Il pousse le sport de haut niveau à obéir à ses exigences d'images et d'Audimat, mais en retour, hormis la part financière contractuelle qui lui revient, le sport n'est pas en capacité de lui demander des comptes.

Encouragés par le marché de l'offre et de la demande de spectacles sportifs porté par la télévision, des acteurs du mouvement sportif sont tentés de reproduire ces rapports marchands avec les radios, les médias en général, tentés qu'ils sont à devenir des commerçants du sport plus que les artisans de sa promotion.

La situation de monopole des droits de retransmission télévisée d'événements sportifs majeurs (un moment détenus, par exemple, par le groupe Kirch sur la Coupe du monde de football de 2002) est contradictoire dans l'esprit et la lettre de la directive « Télévision sans frontière » (3 octobre 1989, modifiée le 30 juin 1997) qui stipule que les Etats membres de l'Union possèdent la faculté d'établir une liste d'événements culturels ou sportifs d'intérêt général, dont la diffusion doit avoir lieu en clair, sans que le spectateur n'ait à payer de supplément.

Le droit du citoyen à l'information est en jeu, qui s'oppose formellement à l'agent économique dominant. Car les chaînes de télévision n'ont pas forcément intérêt à diffuser des événements sportifs au rapport financier faible. Elles ont pesé dans le sens de remplacer le sport par le sport spectacle, et rien n'oblige ce marché à revenir au service public. La vente collective des droits est un élément de réponse, mais ne répond pas à tout.

Le Conseil économique et social estime que l'Union européenne doit étendre la directive « Télévision sans frontière » afin d'interdire à quelque groupe médiatique que ce soit le droit de se saisir du monopole de retransmission sur l'information sportive.

Notre assemblée demande que la France, à l'instar de douze Etats membres, ratifie enfin cette directive et qu'elle use de son influence auprès des instances communautaires concernées pour qu'une régulation des droits de retransmission télévisés s'opère au profit de l'intérêt général. Les citoyens de l'Union doivent avoir accès librement aux manifestations sportives majeures définies par leurs Etats.

Notre assemblée souhaite que les droits télévisés, négociés de façon centralisée au niveau européen, fassent l'objet d'une redistribution équitable au bénéfice de sports les moins médiatiques, ainsi que du sport de masse. Une partie des sommes collectées pourrait être affectée à la promotion des sports en difficulté et à la promotion du sport dans les pays les plus pauvres. Cette

démarche de solidarité aiderait à la reconnaissance sociale du sport et à sa spécificité.

Il revient au Fonds national pour le développement du sport d'établir une sorte de péréquation entre sports et échelons du sport, du haut niveau aux clubs locaux.

Quant à la nécessaire solidarité à l'égard des pays pauvres, il conviendrait qu'une clé de répartition des revenus des droits de retransmission sur internet soit instaurée à leur intention.

F - METTRE FIN AUX DÉRIVES

1. Interdire la violence sur les terrains

La violence sur le terrain de la compétition et dans les tribunes ne relève pas seulement de la pratique sportive et du contexte dans lequel elle évolue. Une pression s'exerce sur les sportifs dès les premiers pas dans la compétition, celle de la réussite sociale. Beaucoup de ces sportifs espèrent du sport ce que d'ordinaire on espère d'une carrière lucrative. D'où la surcharge d'enjeux dès les premiers échelons de la confrontation sportive. Pour encourager les clubs et les fédérations à jouer leur rôle social et d'éducation sportive, le Conseil économique et social propose la généralisation d'un classement du *fair-play* qui existe déjà partiellement dans certaines fédérations y compris en invitant ces dernières à réfléchir à la prise en compte de celui-ci dans le classement sportif. Il obligerait les formations sportives les moins bien classées en fin de saison à effectuer des versements financiers au profit du FNDS.

Ainsi un carton jaune, un carton rouge, dix minutes d'expulsion, ou toute autre sanction selon les règlements sportifs propres à chaque discipline, vaudraient tant de points et d'équivalents en euros établis sur un barème interdisciplinaire proportionnellement au chiffre d'affaires du club. Le comportement des spectateurs et supporteurs serait également comptabilisé. Un tel classement public, pris en charge par chaque fédération, aurait le mérite d'établir des normes officielles de comportement sportif, dont la sanction serait autre qu'honorifique. Enfin une rigueur particulière devrait être portée au respect de la fonction d'arbitre.

2. Encadrer la fonction d'agent sportif

Les agents sportifs ont vu leur nombre, leur place, et leurs revenus croître à l'aune du montant des transactions sur le marché du show-business sportif. Ils occupent un espace professionnel qui a été favorisé par le surgissement du marché du sport de haut niveau. Est-il normal que la seule fédération les sélectionne, eux qui n'interviennent que sur le domaine du marché du travail ? Leur mode d'agrément se situe de façon ambiguë entre les vestiges de la vieille loi sportive et les méthodes commerciales modernes.

Le Conseil économique et social recommande que le ministère de la Jeunesse et des sports et celui de l'Emploi soient associés à leur sélection. Cette participation devrait normaliser et moraliser l'activité de ces agents, intermédiaires entre les joueurs et les clubs, dont la profession est régie par l'article 15-2 de la loi du 16 juillet 1984.

Une licence, délivrée par le ministère du Travail, qui pourrait s'inspirer de celle mise en place pour les agents artistiques devra contribuer à mieux cerner les contours de cette profession.

Le récent décret n° 2002-649 du 29 avril 2002 n'apporte pas de réponse satisfaisante à la recommandation formulée par notre assemblée.

Trop d'athlètes de haut niveau passent entre leurs mains pour que ces agents ne soient pas plus et mieux encadrés par l'Etat et l'Union européenne, lorsqu'il s'agit de transferts de joueurs entre pays de l'Union.

CONCLUSION

Le sport est un véritable langage universel. Il peut ainsi assurer un lien entre tous les peuples de la planète. Avant tout ludique, il est aussi porteur de valeurs affirmées et défendues par Pierre de Coubertin puis reconnues par nos législations. La loi du 16 juillet 1984 dès son article premier proclame que « les activités physiques et sportives constituent un élément important de l'éducation, de la culture, de l'intégration et de la vie sociale. Elles contribuent également à la santé. Leur promotion et leur développement sont d'intérêt général ». Il s'agit de redonner au sport de haut niveau son caractère d'exemplarité.

Le haut niveau qui constitue l'élite du sport et sa vitrine ne saurait échapper à ces valeurs. C'est pourquoi face à ses récentes dérives économiques qu'il dénonce, le Conseil économique et social tient à affirmer que :

- le sport de haut niveau doit maintenir les valeurs éducatives dont il est porteur, aux yeux du public et notamment des plus jeunes : courage, dépassement de soi, loyauté, respect des règles et de l'adversaire, refus de la violence et du dopage qui fausse la compétition... L'image romantique et souvent idéalisée du sportif de haut niveau ne peut reposer sur la seule réussite économique mais aussi sur des valeurs d'exemplarité et de probité ;
- le sport de haut niveau doit maintenir son lien de solidarité avec le sport de masse qui irrigue l'ensemble du territoire et dont il est issu. C'est là que réside son rôle social, fédérateur et sa capacité à intégrer les citoyens à la vie de la collectivité.

Cette solidarité ne saurait se limiter à une répartition des revenus qu'il génère mais doit aussi s'étendre à travers le parrainage, la formation et les rencontres à l'émergence de nouveaux talents.

- le sport de haut niveau doit refuser de se laisser réduire à l'état de marchandise ou d'artiste pourvoyeur de spectacle sportif. Les compétitions et les rencontres doivent garder tout leur sens c'est-à-dire « la glorieuse incertitude » du résultat.

ANNEXE A L'AVIS

SCRUTIN

Scrutin sur l'ensemble du projet d'avis

Nombre de votants.....155

Ont voté pour.....141

Se sont abstenus.....14

Le Conseil économique et social a adopté.

Ont voté pour : 141

Groupe de l'agriculture - MM. Bastian, de Beaumesnil, de Benoist, Jean-Pierre Boisson, De Rycke, Ferré, Giroud, Le Fur, Lemétayer, Marteau, Mme Méhaignerie, MM. Pinta, Rousseau, Sander, Schaeffer, Thévenot, Vasseur.

Groupe de l'artisanat - M. Arianer, Mme Bourdeaux, MM. Delmas, Gilles, Kneuss, Perrin, Teilleux.

Groupe des associations - MM. Bastide, Coursin, Mmes Jacqueline Mengin, Mitrani.

Groupe de la CFDT - Mme Azéma, MM. Bury, Mennequier, Mme Pichenot, MM. Quintreau, Vandeweeghe.

Groupe de la CFE-CGC - MM. Bonissol, Sappa.

Groupe de la CFTC - MM. Deleu, Naulin, Michel Picard, Mmes Prud'homme, Simon Gabrielle.

Groupe de la CGT - M. Alezard, Mmes Bressol, Crosemarie, M. Demons, Mme Duchesne, M. Forette, Mmes Geng, Hacquemand, M.M Larose, Le Duigou, Manjon, Masson, Muller, Rozet.

Groupe de la CGT-FO - MM. Bailleul, Bellot, Bouchet, Caillat, Devy, Dossetto, Grandazzi, Mme Hofman, M. Houp, Mme Monrique, MM. Pinaud, Reynaud, Sohet.

Groupe de la coopération - Mme Attar, MM. Jean Gautier, Grave, Jolivet, Marquet, Jacques Picard, Segouin, Verdier.

Groupe des entreprises privées - MM. Cerruti, Ghigonis, Gorse, Kessler, Lebrun, Leenhardt, Pinet, Roubaud, Scherrer, Didier Simond, Veysset.

Groupe des entreprises publiques - MM. Ailleret, Bailly, Mme Bouzitat, MM. Brunel, Chauvineau, Gadonneix, Martinand.

Groupe des Français établis hors de France, de l'épargne et du logement - MM. Cariot, Gérard, Mme Rastoll.

Groupe de la mutualité - MM. Caniard, Chauvet, Davant, Ronat.

Groupe de l'outre-mer - Mme Tjibaou.

Groupe des personnalités qualifiées - MM. Bennahmias, Bichat, Bonnet, Brard, Mme Braun-Hemmet, MM. Debout, Dechartre, Duharcourt, Mme Elgey, M. Fiterman, Mme Anne-Catherine Franck, MM. Jeantet, de La Loyère, Mme Lindeperg, MM. Mékachera, Motroni, Navarro, Mme Pailler, MM. Pasty, Didier Robert, Roussin, Schapira, Steg, Mme Steinberg, MM. Taddei, Teulade, Mme Wieviorka.

Groupe des professions libérales - MM. Chambonnaud, Guy Robert, Salustro.

Groupe de l'UNAF - MM. Bouis, Brin, Edouard, Guimet, Laune, Mmes Lebatard, Petit, M. de Viguerie.

Groupe de l'UNSA - M. Mairé.

Se sont abstenus : 14

Groupe de l'agriculture - M. Baligand.

Groupe des entreprises privées - MM. Bernard Boisson, Chesnaud, Michel Franck, Freidel, Pierre Gauthier, Joly, Marcon, Noury, Pellat-Finet, Séguy, Pierre Simon, Talmier, Tardy.

DÉCLARATIONS DES GROUPES

Groupe de l'agriculture

Les activités sportives participent de l'épanouissement des individus. En magnifiant des valeurs aujourd'hui par trop décriées, comme le courage, le dépassement de soi, la loyauté mais aussi le respect des autres, l'engagement et la solidarité, le sport contribue à développer la grandeur humaine. Outil de l'apprentissage de la vie collective, il s'affirme également comme un élément fort d'intégration sociale.

Déjà développé dans l'Antiquité, le sport revêt des vertus cardinales. Pourtant, sa pratique n'est pas toujours exempte de critiques.

L'actualité recèle de nombreuses affaires condamnables montrant un exercice dévoyé du sport, particulièrement du sport de haut niveau. L'image négative qui en rejaillit jusqu'à jeter le discrédit sur des disciplines entières est regrettable. Le développement du sport-business, l'argent-roi qui pèse sur l'organisation de certaines rencontres sportives, le dopage dont chacun sait qu'il demeure, etc, ne sont pas étrangers à tout cela. Le mercantilisme tend à s'imposer. Le sport, en de trop nombreuses occasions, n'est plus qu'un support de marché.

Pierre de Coubertin, rénovateur des Jeux Olympiques à la fin du XXe siècle, avait déjà mis en garde contre les dangers d'une trop grande fusion entre le sport et l'argent. La vénalité, fossoyeur de l'esprit sportif.

Une telle situation doit nous inciter à réagir. Le défi, aujourd'hui, est multiple. Il est indéniable que le sport de haut niveau est auréolé d'un prestige réel et mérité qui profite à l'ensemble des activités sportives ; il participe sans conteste à la promotion du sport de masse, réparti sur tout le territoire national ; les clubs ont besoin de ressources ; les sportifs ont des carrières de plus en plus courtes ; le public demande des événements de plus en plus spectaculaires. Pourtant, cela ne saurait justifier les dérives observées. Le sport de haut niveau ne saurait gommer le sport de masse. L'esprit sportif doit demeurer et l'éthique du sport perdurer. Les jeunes urbains et ruraux doivent pouvoir bénéficier d'installations équivalentes, autorisant une pratique sportive de qualité sur l'ensemble du territoire.

Des relations transparentes et responsables doivent être recherchées entre tous les intervenants des activités sportives : les sportifs, les acteurs économiques et le public. Les pratiques et les rencontres doivent être strictement réglementées, au niveau national et international. Une réflexion doit être menée sur les dangers de déstabilisation qu'entraîne l'inflation des droits de retransmission sportifs, sur les excès financiers du transferts de certains sportifs, sur les risques sanitaires encourus par un dopage continu des athlètes.

Le sport doit retrouver ses valeurs morales.

Groupe de l'artisanat

Devant la pression médiatique et surtout l'engouement du public pour les événements sportifs et les mannes financières considérables qu'ils drainent, cette saisine a le mérite de poser le problème du sport de haut niveau dans sa globalité et d'apporter des réponses appropriées.

Sur le fond, même si la France fait parfois figure de donneur de leçon, le groupe de l'artisanat partage l'optique de l'avis de préserver notre conception du sport qui a le mérite de rendre hommage aux origines mêmes des sportifs souvent issus de club d'amateurs.

Le sport de haut niveau n'existant que par ce formidable lien solidaire entre tous les niveaux de compétition, amateur et professionnel, il est important de rappeler que le sport doit rester une mission de service public et de défendre cette approche au niveau européen.

Pour l'artisanat, cela suppose d'être vigilant sur la qualité de l'organisation de ce sport en France et implique de ce fait, la mise en place de mécanismes d'encadrement d'ordre public pour pouvoir réellement maintenir l'unicité de l'édifice sportif et surtout pallier l'incapacité flagrante des agents à s'organiser en interne du fait des tentations énormes qu'ils subissent de la part du sport spectacle et des clubs au puissant poids financier.

Etant attaché à la garantie d'une possibilité d'élever le plus bas niveau de la hiérarchie sportive, il nous paraît judicieux de conforter le rôle des fédérations qui sont les plus à même de respecter la territorialité de la compétition et d'assurer la priorité d'une sélection nationale.

La plupart des fédérations étant gérées par des bénévoles souvent élus grâce au poids des ligues amateurs qui résistent parfois difficilement aux pressions du lobby professionnel qui leur apporte les ressources, il faut effectivement redéfinir leurs missions, régler leurs liens avec les ligues ; et surtout revoir leurs modes de gestion.

Le fait, de responsabiliser les comités directeurs sur leurs résultats financiers, de séparer comptablement les différentes activités et de prévoir un contrôle renforcé de l'Etat, va dans le bon sens. Toutefois, parallèlement à ces mesures, il faut maintenir, au-delà de 2005, le fonds national pour le développement du sport afin que les fédérations puissent effectivement assurer la répartition équitable des droits de retransmission audiovisuelle, indispensable à la survie des sports les moins médiatiques et du sport de masse.

Dans le même ordre d'idées, au nom de l'équité sportive et du respect des règles économiques, le système français de direction nationale de contrôle de gestion devrait être étendu au niveau européen en revoyant néanmoins sa composition pour éviter les dérives actuelles liées au fait que malheureusement les dirigeants bénévoles provenant souvent du milieu sportif ont des scrupules à rendre compte des anomalies qu'ils relèvent au nom du sacré saint principe de « l'intérêt supérieur du sport » qui les empêchent d'appliquer les sanctions.

C'est pourquoi, le groupe de l'artisanat est intéressé par la suggestion de cet avis de prévoir la présence de représentants des affaires sociales, de magistrats, de comptables publics comme garants d'une véritable transparence de la comptabilité des différents maillons de cet édifice sportif. Par contre, il est réservé sur celle des services fiscaux qui auraient quelque difficulté à être juge et partie.

En dehors de ces considérations d'ordre matériel, il est appréciable de voir la place réservée à l'aspect humain trop souvent oublié quand on atteint les hautes sphères de la gloire sportive alors que chacun sait combien l'isolement est grand quand on quitte le domaine de la compétition. Que ce soit en amont au niveau du recrutement qu'en fin de parcours, aucun aspect n'a été laissé au hasard et correspond parfaitement à notre conception de cette grande famille unie que doit rester le sport.

Le groupe de l'artisanat a voté favorablement cet avis.

Groupe des associations

Cet avis arrive au bon moment. A trois jours d'un événement sportif mondial, que peut faire un simple citoyen quand toutes les images en direct de la coupe du Monde sont, dans notre pays, confisquées par deux chaînes de télévision qui, en fait, ne forment qu'un seul groupe ?

Quel choix reste-t-il aux téléspectateurs et aux sportifs ? Nous atteignons ici un paroxysme !... Mais bien d'autres perversions sont présentes à notre esprit : notations manipulées en patinage, invasion du dopage dans nombre de disciplines, courses automobiles où la logique de concurrence industrielle passe avant les résultats réels des pilotes, joueurs soumis à des cadences infernales et traités comme des actions boursières que l'on vend, que l'on achète, que l'on échange... Même aux Jeux Olympiques, derrière les médailles d'or, on entrevoit parfois des montagnes d'argent.

Ainsi détourné de sa vocation, le sport peut en même temps devenir le vecteur du conditionnement, de tous les conditionnements. Il devient encore plus difficile de ne pas céder au mimétisme lorsque nous regardons et écoutons ces champions que nous admirons dans une émission de télévision mise au service d'une cause humanitaire... avant de les retrouver dans un clip publicitaire. Certes, l'humanitaire récupère les retombées du vedettariat, mais, par l'association des images, il est lui-même récupéré.

Si, submergés par un sentiment d'impuissance, nous étions tentés de considérer comme inexorable ce que notre regrettée Geneviève de Gaulle appelait « le totalitarisme de l'argent », le rapport et l'avis nous aideraient à vaincre le découragement. Car l'un et l'autre nous montrent des lignes de résistance. Ils nous indiquent aussi par quels moyens il est possible de réaffirmer et d'appliquer les principes de la Charte Olympique, aux niveaux national, européen et international.

Quatre thèmes répondent tout particulièrement aux préoccupations permanentes de notre groupe :

- sur le premier notre groupe approuve toutes les propositions dont la mise en œuvre renforcerait l'action du CNOSF auprès des instances olympiques internationales, pour une organisation du sport de haut niveau... Action dont le corollaire indispensable est le développement des sports de masse dans notre propre pays. L'avis rappelle aussi le rôle des fédérations sportives, qui doivent être confortées mais dont la gestion et le fonctionnement doivent être contrôlés par l'Etat ;
- au sujet du FNDS l'avis rappelle que ce fonds a une mission de solidarité entre les différents niveaux du sport... depuis le haut niveau jusqu'au sport de masse, dans le cadre des grandes fédérations sportives, de fédérations multi-sports affinitaires, des associations de sport de plein air. Notre groupe milite pour le maintien du FNDS et son abondement complémentaire tel que proposé. Il est aussi demandé à juste titre qu'une partie des droits de retransmission par les moyens audiovisuels ou sur Internet lui soit affectée, afin qu'il puisse faire jouer cette solidarité, non seulement dans notre pays mais aussi en direction des pays pauvres ;
- concernant la violence dans les sports, il faut noter la proposition de généraliser un classement fair-play - que l'on pourrait appeler esprit sportif - édictant des normes de comportement applicables aussi bien aux joueurs qu'aux spectateurs et supporters. Un tel classement devrait-il prévoir des sanctions financières, de telles sanctions seraient-elles également dissuasives pour tous les clubs, quelle que soit leur richesse ? Cette question mérite d'être approfondie. Une autre voie peut être explorée : confier une telle mission au comité de déontologie du CNOSF. Notons au passage que, dans l'hypothèse de cette souhaitable généralisation, les arbitres devraient être encore plus incontestables.
- enfin, nous approuvons également les propositions sur la protection, la couverture sociale, la formation et la reconversion des athlètes de haut niveau. En ce qui concerne la reconversion, elle mériterait peut-être une étude spécifique, car elle conditionne la poursuite de deux objectifs majeurs :
 - pour les « vedettes », la possibilité de reconversion dans de bonnes conditions leur permettrait de poursuivre leur carrière tout en pouvant résister à d'éventuelles exigences excessives des agents, des sponsors... ;
 - pour ceux des 6 103 sportifs de haut niveau qui ne sont pas des vedettes, des dispositifs de reconversion garantiraient un avenir professionnel conforme à leur vocation. Ils auraient ainsi la perspective d'être parmi les acteurs privilégiés du développement du sport de masse ; un sport de masse qui compte déjà des millions des pratiquants, et qui pourrait et devrait en compter plus, comme en témoignent les besoins exprimés par les collectivités locales, les établissements d'enseignement, le monde associatif ;

Cet avis n'épuise pas le sujet. Mais, de même qu'il y a seize ans un avis présenté par notre ami trop tôt disparu, Nelson Paillou, avait ouvert une première voie de réflexion, il nous aide et nous prépare pour une nouvelle étape. Le groupe a voté l'avis.

Groupe de la CFDT

Si un lien étroit, visible par tous, entre sport de haut niveau et argent devient l'objet de quelques *best sellers* ou d'émissions télévisées, s'interrogeant sur l'origine, l'usage et le contrôle de masses d'argent considérables, cela présente au moins l'avantage de l'obligation du débat public. Il existe cependant un inconvénient : celui de généraliser hâtivement à tous les sports de haut niveau, des pratiques médiatiques et commerciales dont les finalités relèvent du marketing. Nous nous refusons à pratiquer l'amalgame.

Il faut redire que beaucoup de sportifs - et plus encore de sportives - de haut niveau qui ont choisi les disciplines les moins populaires doivent consentir à de gros efforts pour continuer à vivre et se faire reconnaître. Dans le cadre des auditions, nous avons noté avec intérêt la constitution d'organisations de sportifs de haut niveau, mais non professionnels, qui veulent pouvoir se faire entendre et défendre les valeurs universelles du sport. Autant il est urgent de se saisir collectivement de ce débat, autant il est indispensable que les sportifs eux-mêmes se donnent et s'approprient les moyens de s'exprimer et de peser dans toutes les décisions qui les concernent.

La libération du temps sous ses divers aspects, réduction du temps de travail, droit aux vacances, droit à la retraite, qui s'inscrivent tout naturellement dans le champ syndical, sont autant de possibilités qui favorisent la pratique sportive pour le plus grand nombre. Le sport, pour autant qu'il ne fasse pas appel, comme c'est trop souvent le cas, à des pratiques ou des usages condamnables comme le dopage, concourt à une mission de santé publique. Si le sport est bien - et doit rester - un facteur d'équilibre individuel, en permettant à chacun de se réaliser, il crée aussi du lien et de la cohésion sociale au quotidien.

Ce constat que beaucoup s'accordent à reconnaître à quelques grands moments sportifs, doit conduire aussi à reconnaître pleinement la place déterminante de la vie associative et de ses militants, qui œuvrent sur le terrain du sport pour tous, tous les jours. C'est pourquoi nous avons souhaité que cet avis, dépassant le lien sport de haut niveau et argent, prenne en compte l'accessibilité du plus grand nombre aux sports, sans exclusive, parce que nous sommes convaincus qu'un effet de dynamique doit lier sport de masse et sport de haut niveau.

Si la responsabilité publique est engagée et doit assumer pleinement ses prérogatives, il lui faut prioritairement s'opposer à toute tentative de faire entrer les clubs sportifs dans la logique boursière.

Il est grand temps de formuler des exigences, de transparence, de contrôle des flux financiers, de limiter la pression des sponsors et des publicitaires, comme celle des médias, qui interviennent jusque dans les règles des compétitions. En ce sens, les préconisations de l'avis seront d'application difficile et nécessiteront d'être discutées encore avec les intéressés.

La CFDT a voté l'avis.

Groupe de la CFE-CGC

L'avis donne une vision complète des problèmes et des enjeux soulevés par les spectacles sportifs et les conséquences sur l'élite sportive et la compétition.

Il montre les sommes considérables drainées par le secteur du sport, porteur d'enjeux financiers énormes, à cause d'une médiatisation toujours croissante des événements sportifs et de leur impact auprès d'un public de plus en plus large, gage d'efficacité de support publicitaire.

Il est important de revoir la définition du rôle des fédérations qui ont une mission de service public. L'Etat doit donc montrer sa volonté de conserver l'organisation du sport qui maintient un lien entre le sport de masse et élite sportive.

Un effort de professionnalisation des structures administratives est à effectuer dans l'ensemble des fédérations. Les cadres techniques ne sont pas la seule solution à ce problème. Mis à disposition par l'Etat, ils ont un profil « professeurs de sport » ce qui n'en fait pas forcément des gestionnaires et des juristes dont ont besoin les fédérations pour répondre à leurs obligations de plus en plus nombreuses.

La détection de plus en plus précoce de jeunes talents et leur admission dans des dispositifs de formation peut être porteuse de risques physiques et professionnels. Dans ce contexte, deux objectifs doivent être conjointement poursuivis : la réussite sportive et la préparation à la vie, notamment par le développement des établissements sport-études.

Les fédérations doivent établir un dialogue suivi avec les athlètes, promouvoir l'image des champions dont elles disposent. Mais il est inimaginable que le sportif de haut niveau soit exposé aux seuls caprices du marché du sport spectacle, sans protection juridique et sociale. Il faut donc protéger les athlètes de haut niveau qui mettent souvent leur scolarité en difficulté par passion pour le sport, et notamment pour préparer l'événement important. L'avis ne devrait pas oublier que certains professionnels, ou en passe de l'être, et qui n'ont même pas le statut d'athlète de haut niveau, font aussi des sacrifices dans l'espoir de porter un jour le maillot de l'équipe de France.

Le marché du sport spectacle entraîne un afflux massif de capitaux, générateur de notoriété, à travers la publicité. Le football de haut niveau éclaire parfaitement cette situation. Seuls quelques grands clubs européens ont de grandes ressources financières qui facilitent les recrutements, et favorisent donc les espérances de victoire et de gains.

Par ailleurs, une plus grande transparence dans la passation des contrats, et un contrôle renforcé sur les finances des clubs professionnels, notamment lors de transferts de joueurs, sont nécessaires. Concernant la proposition d'encadrer la fonction d'agent sportif, le groupe de la CFE-CGC regrette que les ligues qui sont directement concernées dans la gestion des problèmes de contrats et des mandats de représentation ne soient pas l'instance délivrant cette licence d'agent.

Deux conséquences directes de la surmédiation du sport spectacle : le dopage et la violence. Le groupe de la CFE-CGC croit beaucoup à la pédagogie pour sensibiliser le sportif et les spectateurs à la non-violence sur les terrains ou dans les tribunes. Mais quoi qu'il en soit, c'est tout un travail en amont qu'il faut entreprendre.

D'autre part, la violence reste par exemple le principal problème rencontré par les éducateurs. Dans ce contexte, il est essentiel de reconnaître à leur juste valeur le travail des éducateurs du secteur sportif.

Tous les efforts déployés pour lutter contre le dopage doivent être poursuivis, que ce soit à travers des contrôles, de la détection, ou grâce à l'éducation, la prévention et la formation.

Le sport spectacle donne une vision imparfaite du sport. C'est une autre image qu'il doit donner. De la base au sommet, son unité doit être affirmée et une meilleure prise en compte de ce qu'il apporte de positif à la société doit en être la priorité. Il doit contribuer à la cohésion sociale, à la santé et à la valorisation des femmes et des hommes.

Le groupe de la CFE-CGC a émis un vote positif.

Groupe de la CFTC

« *Le sport de masse cède le devant de la scène au show-business de la compétition porteuse de points d'audience* » dit l'avis. Nous constatons que la coupe du monde de football aussi importante soit-elle, ne concerne qu'un seul sport, collectif, et masque complètement tous les autres sports, dont on parle peu finalement tout au long de l'année, oubliant ainsi les obscurs athlètes ou sportifs qui s'entraînent durement tous les jours. Nous ne pouvons que souscrire aux propositions demandant la mise en place de mécanismes d'encadrement du sport tant au plan français qu'europpéen.

Nous soutenons l'avis et l'Etat pour que ce dernier maintienne l'organisation du sport en une structure unique, afin de préserver le lien entre sport de masse et élite sportive, d'autant que le sport et sa pratique ont un rôle éducatif qu'il convient de conforter.

Il nous paraît important de bien cibler le rôle des fédérations. Elles doivent permettre l'émergence de sportifs et les aider dans leurs démarches de représentation de la France, lors des compétitions internationales.

On pourrait imaginer que les fédérations embauchent des personnes spécialisées dans l'accompagnement psychologique des sportifs, surtout pour les plus jeunes à l'heure des choix, en particulier lorsqu'il s'agit de l'expatriation des plus jeunes. Aujourd'hui, celles ayant des moyens se le permettraient ; ouvrons cette possibilité à toutes.

Nous soutenons la proposition d'un contrôle renforcé de la part de l'Etat sur les fédérations, notamment au plan financier. Pour plus d'efficacité, il nous semble important de maintenir le FNDS.

Force est de constater que nos jeunes sportifs français sont mieux protégés que par le passé, et mieux formés. Tant et si bien que l'on vient les débaucher - et les clubs s'en plaignent. Des normes de protection européennes devraient exister, régissant les domaines de la santé des joueurs, le rythme des compétitions et permettant de réguler les rémunérations, la couverture sociale et les transferts des joueurs.

Comme le rapporteur, nous demandons que la convention collective nationale aboutisse dans les meilleurs délais. Nous aurions néanmoins souhaité avoir un avis plus éclairé sur le statut des athlètes semi-professionnels. Quel est leur avenir après leur carrière ? La convention collective ne doit pas protéger que les professionnels et ceux qui ont de l'argent.

Les clubs français réclament une autre fiscalité afin de garder des compétitions de haut niveau et pouvoir rivaliser avec les grands clubs étrangers. Mais, cette dernière doit prendre en compte les impératifs éthiques.

La constitution d'une structure multipartie ne nous paraît pas utile puisque ses attributions pourraient être transférées au FNDS. La demande de création d'un observatoire est sans doute satisfaisante pour l'esprit, mais notre Conseil ne le préconise-t-il pas trop souvent ?

Par certains côtés, cet avis frise l'utopie. Le souhait profond est que l'argent ait moins d'influence dans le sport, afin de le préserver et de ne pas oublier ce qui fait sa grandeur et sa noblesse. Le sport ne se limite pas à du spectacle.

Le groupe de la CFTC a voté l'avis.

Groupe de la CGT

Pour lutter contre le traitement du sport de haut niveau comme une marchandise, le précédent gouvernement a esquissé ce qui devra être l'action des pouvoirs publics pour préserver le sport et ses champions de l'affairisme. A juste titre, il a mis en place les fondements légaux d'une répartition de la manne des droits télévisés au bénéfice de tous les échelons de la hiérarchie du sport et initié une lutte nationale et continentale contre le poison du dopage. Les préconisations de l'avis permettent d'aller plus loin en sortant du domaine des bonnes intentions pour passer dans celui de l'action concrète.

Force doit rester à la loi du sport contre celle du marché.

Les nouveaux marchands qui ont envahi le temple du sport n'octroient à nos champions que des carrières courtes, parsemées de gains importants pour une infime minorité.

Le marché ne se soucie pas de la pérennité du sport. Ainsi de la boxe, broyée parce que les appétits de fédérations internationales concurrentes ont eu raison de sa crédibilité. Est-on bien sûr que pareil phénomène ne guette pas d'autres sports ? Qui, au fond, a vraiment intérêt à ce que le cyclisme de haut niveau sombre dans le dopage ? Qui contrôle réellement les filières de vente des

produits dopants ? Et derrière les affaires financières de quelques grands clubs de football, ne voit-on pas le spectre d'un affairisme des plus douteux ?

Le sport de haut niveau ne saurait être réduit au sport-spectacle. Pourtant, le marché des droits télévisés pose deux questions brûlantes. D'abord celle du droit à l'information, contradictoire avec le droit commercial à acquérir l'exclusivité de la retransmission, ensuite le poids des grands groupes de média sur le sport lui-même, dont ils annexent certains de ses grands événements.

L'esprit sportif d'équipe, c'est bien la solidarité du groupe face à l'adversité. Il s'agit bien de réaffirmer que le sport de haut niveau doit s'extirper du rayon des marchandises ordinaires pour réintégrer celui des valeurs éducatives et sociales.

L'existence d'un haut niveau sportif défini par la loi repose sur l'organisation de compétitions ouvertes. Si l'argent du sport spectacle continue de remodeler la compétition selon les critères de vente du show-business, c'est tout l'édifice sportif qui sera pollué. Peut-on à la fois sauvegarder l'incertitude de la compétition et garantir aux sponsors le retour sur investissement dans les équipes et les clubs ?

Dans le projet d'avis, sont présentées des pistes intéressantes pour tenter de réguler les rapports entre le sport de haut niveau et l'argent. Conforter le rôle des Fédérations est tout aussi essentiel que de renforcer le Fonds national pour le développement du sport.

Arriver à donner un statut au sportif de haut niveau est une protection indispensable pour que l'athlète ne soit pas traité comme un produit sans aucune maîtrise du déroulement de sa carrière

La convention collective nationale du sport doit effectivement être le cadre dans lequel les sportifs peuvent faire valoir leurs droits et il est urgent que son élaboration se fasse rapidement.

Nous aurions souhaité des propositions plus fortes sur la question du respect du droit à l'information.

Bien sûr, nous aurions également souhaité que la question de la violence soit traitée d'une manière plus approfondie en lien avec la réflexion qui touche toute la société sur ce phénomène.

Vos propositions sont une première étape pour lutter contre les effets négatifs de l'argent sur le sport. Le groupe de la CGT a voté l'avis.

Groupe de la CGT-FO

Le groupe Force ouvrière partage l'ensemble des propositions contenues dans le rapport et dans l'avis qui tendent à :

- préserver les valeurs liées au sport, particulièrement éducatives ;
- maintenir un lien de solidarité entre le sport de haut niveau et le sport de masse ;
- refuser de réduire les sportifs à une valeur marchande.

La déclaration insiste sur un point jugé essentiel et très largement évoqué dans ce rapport : les dérives de l'association sport-argent.

Avant toute chose, il ne faudrait pas laisser à penser que les 6 103 sportifs de haut niveau bénéficient de rémunérations hors normes. Si quelques individualités sportives gagnent en quelques semaines l'équivalent de toute une vie de travail d'un salarié, il serait injuste de croire que tous les athlètes sont logés à la même enseigne. Une grande partie d'entre eux ne pourra jamais vivre de son activité. Soutenir la reconversion est un devoir.

En ce sens, il est urgent que les négociations sur la convention collective nationale du sport aboutissent.

Au regard de l'avis rendu en 1986 sur le thème « Sports et économie » présenté au nom du Conseil économique et social par M. Nelson Paillou, l'implication du monde économique dans les disciplines sportives médiatisées a fortement évolué, une évolution qui pourrait conduire à dénaturer le jeu et l'esprit du jeu.

L'argent a pris une telle place que certaines ligues professionnelles ou clubs français souhaitent accéder comme déjà quelques clubs européens à une introduction en bourse.

Si cette cotation permettait aux propriétaires des clubs « huppés » de faire fructifier l'investissement initial, elle n'amènerait rien aux sportifs et détruirait rapidement les valeurs du sport.

L'argent conduit aussi à des pressions exercées sur l'athlète et le résultat sportif.

L'utilisation de produits illicites en est parfois la résultante.

Il devient urgent d'harmoniser sur le plan international les textes et lois qui permettent de lutter efficacement contre ce fléau.

Les dérives liées à l'argent conduisent parfois à un trafic de jeunes enfants, venant notamment du continent africain. Certains clubs formateurs les utilisent et au moindre pépin, ils sont laissés à l'abandon, sans papier et à des milliers de kilomètres de leurs familles.

D'où la nécessité effectivement de moraliser et normaliser l'activité des agents intermédiaires.

Pour l'ensemble de ces raisons le groupe de la CGT-FO a voté le projet d'avis.

Groupe des entreprises privées

Nous ne pouvons que souscrire aux propositions de bon sens pour limiter certaines dérives - comme la violence et le dopage - qui ces derniers temps affectent le sport de haut niveau. De même, les propositions encourageant l'esprit de compétition et de fair-play rencontrent notre approbation. Nous rappellerons seulement que les évolutions souhaitables dans ces domaines doivent être négociées au niveau européen.

En revanche, nous déplorons que le Conseil économique et social propose d'interdire aux organisations sportives et plus particulièrement aux clubs de football - dont les enjeux sont ceux des entreprises concurrentielles - une possible introduction en bourse. Ces sociétés doivent comme les autres pouvoir bénéficier des règles du marché et du choix stratégique des investisseurs.

Le deuxième sujet de désaccord pour nous est cette logique d'étatisation du sport de haut niveau que nous trouvons clairement inscrite dans cet avis. La création de multiples structures de contrôle constitue un risque interventionniste que nous ne saurions accepter.

Groupe des entreprises publiques

Le projet d'avis qui nous est soumis formule des préconisations visant à maîtriser la place et le rôle de l'argent dans le sport de haut niveau afin de lui redonner son caractère d'exemplarité.

Notre groupe partage les principes qui guident la démarche adoptée ainsi que les mesures préconisées. Nous en relèverons quelques unes :

- affirmer la primauté des fédérations (qui sont dotées d'une mission de service public et garantes de la liaison entre sport de haut niveau et sport de masse) sur les ligues professionnelles ou les structures d'organisation de compétitions-spectacle ;
- attribuer aux fédérations l'exclusivité des prérogatives de négociation des droits de retransmission des événements sportifs. Ce qui suppose une qualité de leur gestion irréprochable ;
- sauvegarder une liaison étroite entre le sport de masse et le sport professionnel. Il s'agit d'éviter la dérive d'un absolutisme commercial conduisant aux « ligues fermées » sur le modèle américain ;
- lutter contre l'inflation des droits de retransmissions qui doivent être répartis sur le sport de haut niveau comme sur le sport de masse ;
- mieux contrôler la gestion des clubs et des acteurs des transactions, cela pourrait contribuer à limiter le montant des transferts de joueurs.

Notre groupe a apprécié l'idée de généraliser les classements du « fair-play » avec conséquences financières à la clé pour combattre la violence sur les terrains. Cela rejoint, sous un autre angle, les efforts et les initiatives prises par plusieurs entreprises de service public visant à faire progresser, chez les adolescents notamment, les valeurs de civisme et de respect.

Enfin nous approuvons les propositions concernant la situation sociale des athlètes de haut niveau « avant, pendant et après » leur carrière active et cela d'autant plus que les entreprises publiques jouent en ce domaine, un rôle non négligeable auquel elles sont attachées.

Le groupe des entreprises publiques a voté le projet d'avis.

Groupe des Français établis hors de France , de l'épargne et du logement

M. Gérard : « Notre groupe qui votera l'avis regrette cependant qu'il n'évoque que très rapidement - tout comme le rapport lui-même -, l'argent nécessaire à la pratique et au développement du sport amateur de haut niveau. C'est pourquoi nous souhaitons faire quelques recommandations relatives à cet autre aspect des rapports entre argent et sport de haut niveau.

Premièrement, il nous faut souligner l'insuffisance d'argent public consacré au sport de haut niveau amateur pour ce qui est des investissements et des fournitures nécessaires pour s'entraîner et participer aux compétitions. A ce titre nous pourrions recommander que les soutiens publics :

- soient les mêmes - à bilan sportif équivalent - quels que soient les lieux où les jeunes athlètes exercent leurs talents et ne dépendent plus de la richesse ou des priorités des conseils régionaux et départementaux ;
- compensent les inégalités que les médias introduisent entre les différents sports, y compris dans le sport amateur ;
- multiplient les « pôles France » - centres d'entraînement des sportifs de haut niveau dotés de moyens budgétaires adéquats prenant en charge la formation des athlètes et des entraîneurs -, le suivi médical et l'équipement des sportifs sous forme de lignes de crédits annuelles ouvertes selon les résultats en compétition à tous les départements.

Deuxièmement, il nous faut aussi souligner l'insuffisance d'argent public consacré à encourager nos jeunes à pratiquer le sport de haut niveau amateur et - simultanément - à leur faciliter la poursuite d'études de leur choix les préparant à leur insertion dans la vie professionnelle.

A ce titre, nous pourrions recommander que tout jeune amateur reconnu de haut niveau bénéficie pour cette seule raison, automatiquement et gratuitement : d'une assurance-vie et accident de très bon niveau prise en charge par un budget public ; d'un titre de transport local annuel, d'une bourse annuelle d'études complète, et d'une bourse annuelle d'équipement sportif ; d'une allocation-logement au plus haut niveau ; d'un suivi professionnel sérieux avec accès rapide aux spécialistes et d'une assurance médicale les plus larges possibles, aménagés de telle sorte qu'ils ouvrent l'accès immédiat aux meilleurs soins, y compris de kinésithérapie.

La pratique simultanée d'un sport de haut niveau et d'études a souvent pour effet induit de compliquer et de retarder l'obtention des diplômes visés et l'accès à la vie professionnelle, notre groupe recommande donc : l'attribution gratuite aux étudiants concernés s'ils le souhaitent, d'une inscription aux cours du CNED; la désignation dans chaque université d'un responsable unique ayant l'autorité de faire prendre les meilleures mesures possibles pour permettre aux sportifs de haut niveau de bénéficier de dispositions appropriées ; une sensibilisation plus grande de chaque université à la souplesse nécessaire et que les textes autorisent à mettre en œuvre ; et aussi, la prise en compte de quatre trimestres par année de pratique d'un sport de haut niveau lors du calcul, le moment venu, des annuités exigées pour l'accès à la retraite.

Enfin, il nous faut dire pour terminer un mot des clubs amateurs et des professeurs et spécialistes, ainsi que des journalistes sportifs qui, trop souvent bénévolement, suivent le parcours de nos jeunes sportifs.

Nos recommandations portent ici sur la nécessité, pour permettre à chacun de mieux jouer encore son rôle dans la détection, le suivi et l'encouragement des jeunes sportifs de haut niveau, de prévoir : des subventions automatiques d'équipement et de fonctionnement aux clubs amateurs, liées aux résultats

obtenus par leurs membres dans les compétitions régionales, nationales et internationales ; des remboursements de frais et primes suffisants pour les entraîneurs en fonction du temps passé bénévolement et des résultats régionaux, nationaux et internationaux obtenus ; une prise en charge totale, toujours et par toutes les fédérations sportives, des stages nationaux de préparation aux compétitions, non seulement des « élites » mais aussi des « espoirs », relève probable des précédents ; une association des professionnels à l'attribution et la gestion des subventions relatives au haut niveau ; une sorte de statut du reporter chargé des sports non-professionnels l'encourageant à mettre en valeur - peut-être avec des contrats Région - Médias et Départements - Ecoles - les « petites performances » annonciatrices à terme de performances plus grandes, et à appeler à la présence de spectateurs dans les tribunes.

Groupe de la mutualité

Le groupe de la mutualité approuve, dans le projet d'avis, le constat qui conduit à la nécessité urgente de mieux dissocier la question du sport de celle de l'argent et de ne pas laisser aux « forces naturelles du marché » le soin d'assurer la régulation de ce secteur.

Pour le groupe de la mutualité, le sport est d'abord une activité qui n'a pas pour objectif le lucre. Dans cette logique on pourrait imaginer que les sportifs de haut niveau consacrent une partie de leur temps et de leur image, par l'intermédiaire de leur fédération sportive confortée dans son mandat de service public, à participer bénévolement à des actions publiques de promotion ou de sensibilisation aux dangers de l'utilisation de l'alcool, du tabac et des stupéfiants. Cette action pourrait être encouragée par la mise en place d'un régime fiscal favorable.

Dans l'esprit des propositions faites, le groupe de la mutualité estime que des mécanismes de fonds de gestion non-lucratifs des ressources des sportifs de haut niveau pourraient être étudiés afin que ceux-ci puissent les récupérer ultérieurement sous forme de revenus différés ou de reconversion professionnelle. En protégeant l'avenir des athlètes par leur formation et leur reconversion et par l'organisation d'une protection sociale adaptée, on pourrait ainsi combattre les effets de la « marchandisation » du sport. En outre, comme le soutient l'avis, la scission par le marché entre « sports riches et médiatisés » et sports de « seconde zone », ne peut être stoppée que par une intervention de la puissance publique dans le cadre par exemple d'un Fonds national de développement du sport disposant de fonctions élargies et par la mise en œuvre de mécanismes de mutualisation des ressources entre les clubs. En ce qui concerne le développement des activités lucratives, une alternative à la gestion des clubs sportifs pourrait être le recours à la forme coopérative et en particulier la société coopérative d'intérêt collectif (SCIC) comme moyen d'éviter le « tout commercial ». Les secteurs moins favorisés, comme Handisport, pourraient faire l'objet d'encouragement à la sponsorship, par la signature de conventions de partenariat avec des organismes non-lucratifs.

Le groupe de la mutualité est également attaché, comme le propose l'avis, à ce que l'organisation et la gestion du sport soient contrôlées par des organismes indépendants et à ce que soit encadrée et normalisée la fonction d'agent sportif.

Le projet d'avis propose avec raison que soit appliqué le droit à l'information sportive : il est paradoxal de constater qu'en devenant un marché, le sport de haut niveau conduit à la constitution de monopoles comme ceux des droits de retransmission télévisée. Il revient là encore à la puissance publique de faire respecter ce droit. Face à la montée médiatique du sport spectacle, les principes de la Charte olympique constituent une barrière bien fragile. Il apparaît clairement, avec ce dossier d'actualité, que certains secteurs de la vie sociale ne peuvent se réguler sans l'intervention de la puissance publique. Il appartient à celle-ci de définir les règles du jeu, d'organiser les solidarités, et de veiller au respect des objectifs d'origine.

Le groupe de la mutualité a voté favorablement.

Groupe de l'Outre-mer

L'Outre-mer a de tout temps fourni à la France un appréciable contingent de sportifs de haut niveau qui lui ont rapporté des titres glorieux, avant même qu'ils n'y trouvent, avec l'évolution actuelle, une source non négligeable de revenus. Les qualités naturelles des ressortissants de l'Outre-mer trouvent en effet à s'exprimer dans l'effort sportif. Rappelons que Roger Bambuck fut d'abord un sprinter de classe internationale avant d'être un ministre de la République ; Marie-Josée Perec, championne olympique, Laura Flessel a été, et sera peut-être encore, championne du monde d'escrime. Les amateurs de lancers se souviennent de lanceurs venus de Wallis et Futuna (véritable pépinière pour les lanceurs de disque et de javelot), de Polynésie ou de Nouvelle-Calédonie ; les wind-surfeurs connaissent bien le nom de Robert Teritehau, n'oublions pas non plus Laurent Gané, médaillé olympique en cyclisme à Sydney. Dans les sports collectifs, si les rugbymen connaissent bien le nom de Taofifenua, comment oublier des footballeurs comme Bernard Lama, Lilian Thuram ou Christian Karembeu, membres à part entière de l'équipe de France championne du monde en 1998.

On pourrait en citer beaucoup d'autres, l'énumération en serait longue. Certains sont l'illustration parfaite des succès et des dérives qui se produisent quand le sport de haut niveau est percuté par l'argent.

Les sportifs ultramarins de haut niveau se reconnaîtraient pleinement dans les descriptions faites par le rapport. Pour eux aussi, la quête de ressources financières pour pouvoir continuer dans le haut niveau est un souci constant. La fonction publique les a naturellement accueillis, et les diverses formules d'emplois adaptés sont bien sûr les bienvenues. En retour, beaucoup d'anciens sportifs de haut niveau se reconvertisent en entraîneurs et « rendent » en quelque sorte à leur fédération et aux pouvoirs publics qui les ont soutenus, une partie de l'investissement consenti sur eux.

C'est dire aussi que pour les sportifs ultramarins de haut niveau, la distinction entre professionnels et amateurs trouve toute sa pertinence. Il y a quelques professionnels aux revenus élevés, tant du fait de leurs contrats sportifs que de leurs contrats publicitaires ; il y a une grande majorité de sportifs amateurs pour qui se pose, encore plus que pour les métropolitains, la question de la reconversion.

Le haut niveau suppose en effet, quasi immanquablement, de quitter l'Outre-mer pour venir en métropole où se trouvent les infrastructures sportives et médicales nécessaires ainsi que les entraîneurs.

A l'issue de leur carrière sportive qu'en est-il de leur réinsertion dans leur région d'origine ? En effet, Outre-mer, malgré les efforts consentis par les pouvoirs publics, Etat et collectivités locales, les infrastructures et les moyens humains ne peuvent rivaliser avec la métropole. De plus les départements et territoires d'Outre-mer, peu peuplés, ne peuvent accueillir, en nombre illimité, tous les anciens sportifs de haut niveau, devenus entraîneurs ou exerçant dans les métiers du sport.

Il faut donc, d'autant plus, saluer les efforts faits pour créer et maintenir des centres d'entraînement de haut niveau, comme aux Antilles. De même, les efforts des fédérations sportives, pour maintenir ou développer certains sports en envoyant des encadrants ou des formateurs de haut niveau, méritent également d'être salués.

Il convient, enfin, d'être particulièrement attentif aux questions de formation des jeunes espoirs. Nos régions ultramarines en sont riches et donc régulièrement démarchées par les recruteurs. Si quelques-uns sont honnêtes, tous ne le sont pas et le rapport décrit bien les risques d'infantilisation et d'exploitation qui guettent les jeunes, logiquement tout à leur sport, plus portés par des espoirs de réussite sportive et sociale, que par le besoin d'assurer leurs arrières. C'est à ce moment-là qu'il faut être tout particulièrement vigilant aux risques.

Ce sont ces aspects qui ont le plus sensibilisé le groupe de l'Outre-mer. Les autres questions, non négligeables, de l'organisation du spectacle sportif en fonction des médias, des risques d'exclusion de certaines parties de la population ou de certains sports moins médiatiques, le développement formidable du marché du sport, ne se posent pas, Outre-mer, en des termes différents de la métropole.

Le groupe de l'Outre-mer adhère donc aux recommandations de l'avis et, particulièrement, à celles qui cherchent à encadrer le phénomène de la médiatisation du sport de haut niveau. Qu'il s'agisse de réduire la violence dans le sport et d'éviter sa transformation en spectacle de cirque pour lui conserver un côté formateur et intégrateur, de préserver le pouvoir des fédérations sur leurs sports, de moraliser la profession d'agent sportif.

Pour ces raisons, le groupe de l'Outre-mer a voté l'avis.

Groupe des professions libérales

La coupe du monde de football qui se déroule en ce moment en Corée et au Japon donne une actualité au sujet délicat qu'a choisi de traiter le rapporteur. Il a eu raison de le souligner : la relation tumultueuse à l'argent du sport spectacle a modifié la perception, l'organisation et l'image du sport lui-même. L'aventure sportive semble s'effacer de plus en plus devant le marché. On peut le regretter, tout en comprenant le phénomène.

Chacun a sa part de responsabilité dans la surenchère, créant ainsi une bulle financière qui a nourri respectivement la masse salariale des athlètes, les transferts de sportifs de haut niveau, la cagnotte des intermédiaires et le chiffre d'affaires des plus grands clubs sportifs ... avec des effets pervers que le rapporteur a particulièrement bien identifiés.

Comment en est-on arrivé là ? Depuis 1995, en France, les salaires des joueurs ont augmenté de 15 à 30 % par saison. Pour financer une masse salariale qui en France représente plus de 50 % de leur budget, les clubs disposent de trois sources de recettes : la billetterie, les produits dérivés et les droits télévisuels.

La billetterie ? Les plus grands clubs augmentent les prix des places et multiplient les loges vendues à prix d'or aux sociétés sponsors. Conséquence : le public populaire a déserté les gradins.

Les produits dérivés ? Ils commencent à peser sur le recrutement des équipes : on sait ainsi que le prix du joueur n'a rien à voir avec sa valeur sportive, mais qu'il est proportionnel à l'opportunité qu'il offre à son club de vendre des produits liés à son image. Les clubs planifient de plus en plus leurs activités selon une logique purement financière.

Quant aux télévisions, elles bombardent l'écran de logos et bousculent les règlements des championnats en « décalant » les matchs pour offrir davantage de retransmissions et amortir le coût pharaonique des droits payés (en dix ans, ils ont été multipliés par 20 en France, par 34 en Angleterre, par 10 en Espagne et par 5 en Italie) - tout ceci peut fausser la régularité d'un championnat. Ces droits télévisuels représentent plus de la moitié des recettes des clubs.

Il ne faut pas perdre de vue la nécessité de conforter l'édifice sportif dans son intégralité, du club amateur le plus modeste au club de haut niveau national. Les activités sportives constituent un élément de l'éducation, de la culture, de l'intégration et de la vie sociale ; elles contribuent également à la santé. Il n'en demeure pas moins que les athlètes de haut niveau méritent d'être protégés et encadrés. Leur courte carrière dans le « star système » - comme le rappelle à bon escient le rapporteur - ne les dispense pas de soucis matériels ultérieurs comme un reclassement professionnel, une reconversion ou réinsertion sociale, une couverture sociale, un suivi médical, etc.

Il faut préserver le sport français des dérives à l'américaine où l'argent est roi et les compétitions sportives sont conditionnées au nombre de téléspectateurs. Nous regrettons que le rapporteur n'ait pas insisté suffisamment sur quatre points :

1 - Le sport n'est pas tout à fait un secteur d'activité comme les autres. Il est un vecteur de communication très recherché par les entreprises. En optant pour différents supports, l'évènement sportif, l'équipe sportive ou encore le sportif connu, l'entreprise sponsor signe un contrat de parrainage publicitaire. N'oublions pas qu'ils sont associés très en amont et sans eux, la compétition ne pourrait avoir lieu, en tout cas pas dans les mêmes conditions. Les sommes investies sont colossales. L'empreinte des sponsors est forte dans le milieu sportif, le rapporteur ne l'a pas assez souligné !

2 - Le grand public est le grand « oublié » de l'avis de notre rapporteur. En effet, qui paie ? Certes les sponsors et les télévisions, mais surtout au bout de la chaîne, ce sont les supporters. Abonnement au stade et à Canal plus ou TPS, achat de journaux spécialisés et du maillot de son équipe : pour ne citer que lui, l'adepte du ballon rond consacre au minimum 600 euros par an à sa passion.

3 - Le sport n'est pas à l'abri des effets pervers de l'internationalisation des échanges. Beaucoup d'argent circule, passe les frontières. On peut craindre qu'une partie de cet argent soit sale. Il est difficile de le démontrer, mais le soupçon est là. Raison de plus pour réguler ce marché ! Le rapporteur aurait pu évoquer cet aspect-là.

4 - Enfin, le groupe des professions libérales regrette que n'ait pas été évoquée la référence à une déontologie des médias. Certes, une solution absolue ne peut être trouvée, mais la place des médias est tellement prépondérante en la circonstance, qu'une réflexion aurait dû être réouverte à l'occasion de cette saisine.

A nos yeux, le sport doit rester un score sur un tableau d'affichage, en aucun cas l'évolution du cours d'une action. Malgré ses quelques réserves, le groupe de professions libérales a voté l'avis.

Groupe de l'UNAF

Le groupe de l'UNAF apprécie le très important travail réalisé sur cette saisine. Le sport et l'ensemble des activités qui l'entourent constituent un phénomène de société dont l'ampleur ne cesse de croître. On retrouve, dans le monde sportif, à la fois les valeurs les plus hautes qui fondent notre société, et les dérives qui la gangrènent. L'exemple donné par les sportifs de haut niveau doit continuer à porter les valeurs éducatives d'engagement, de persévérance et de respect, si nécessaires aujourd'hui.

L'avis met essentiellement l'accent sur la clarification des structures sportives, la transparence de leur mode de gestion et celle de leurs partenaires médiatiques. Il reste cependant en retrait sur trois questions, pourtant traitées dans le rapport, à savoir :

- **Les liens entre le sponsoring, public ou privé, les médias, le monde associatif et les sportifs eux-mêmes.** Une distinction entre « sponsoring » et « mécénat » aurait dû être faite. Les ressorts éthiques et économiques de l'un et de l'autre étant différents, les politiques et stratégies publiques et privées doivent être également différentes. A titre d'exemple, on ne peut que souligner les imbrications existant entre sport de haut niveau et show-business, et les dérives qui s'y rapportent.
- **Les modes de sélection des jeunes sportifs, leur accompagnement et celui de leur famille.** C'est en effet à ce moment-là que se jouent les rapports futurs entre le sportif et le monde de l'argent. Les pratiques de sélection concernant de jeunes étrangers méritent une attention particulière. Par ailleurs, si le monde éducatif est présent à tous les niveaux de l'activité sportive, force est de constater qu'il disparaît pratiquement dès que l'on passe le seuil du sport de haut niveau. La famille est réduite parfois au rôle d'agent sportif, sinon elle est écartée

sans ménagement, voire achetée. L'école, qui ne dispose que de moyens disproportionnés avec les enjeux en cause, n'entre que par la petite porte.

- **Le dopage.** Cette question aurait mérité d'être développée. Il ne suffit pas de souligner les effets pervers du dopage sur la santé des sportifs. Il convient également de se donner les moyens de promouvoir, en toutes circonstances, l'éthique de la loyauté et de l'idéal sportif. La dérive du dopage ne pourra pas être uniquement combattue par des moyens techniques et de répression.

Toutes ces questions sont certes traitées dans le rapport. Le groupe de l'UNAF aurait souhaité qu'elles figurent en bonne place dans l'avis qui apparaît, de ce fait, quelque peu déséquilibré. Or, il aurait pu avoir à cet égard une valeur pédagogique tout à fait essentielle.

Le groupe de l'UNAF espère que ses observations soient entendues par les autorités compétentes. Compte tenu de la richesse du rapport et de l'opportunité de débattre d'un tel sujet, il s'est prononcé en faveur de l'avis.

Groupe de l'UNSA

Le système français élaboré en partenariat entre l'Etat et l'ensemble du mouvement sportif a été construit pas à pas depuis les années 1980. Celui-ci doit encore évoluer, afin de mieux répondre au défi permanent de la relation argent et sport. Les récentes dispositions législatives prises, et complétées par les différents décrets d'application posent les bases juridiques du système français.

Le mérite de l'avis est de rappeler la problématique à tous les décideurs, à partir d'une photographie du paysage, français, européen et international du sport de haut niveau.

L'UNSA partage l'ensemble des préconisations. En particulier, il était important de rappeler le rôle des fédérations sportives dans leur mission de service public ainsi que celui du FNDS (à maintenir et développer), de faire des propositions pour protéger les athlètes de haut niveau, et de s'inscrire dans une nouvelle éthique sportive.

Quelques aspects auraient mérité d'être précisés :

- renforcer l'accompagnement des sportifs de haut niveau, tout en les responsabilisant (indépendance, autonomie, esprit critique, citoyenneté) en vue de maintenir une liaison avec le monde réel ;
- pour les mineurs, mettre en oeuvre un accompagnement plus performant (sanitaire, formation professionnelle, social, économique, psychologique) et appliquer des dispositifs relatifs à leur protection, avec l'accord des parents ou des tuteurs ;
- lutter contre l'éparpillement de l'encadrement (médecins, kinés, agents, préparateurs physiques et mentaux, entraîneurs, directeur technique, soigneurs etc...). Cet accompagnement devra être concret ; avant (prévention), pendant (préparation), et après (reconversion et suivi) de la carrière du sportif de haut niveau. De

plus, une coordination fonctionnelle dans l'intérêt des sportifs de haut niveau devrait être instituée ;

- créer un fonds mutualisé destiné aux sportifs haut niveau pour qu'ils aient des garanties minimales proportionnelles à leur carrière (retraite vieillesse complémentaire, accidents du travail, couverture maladie, etc.) ;
- aboutir à la création d'un statut du sportif de haut niveau par le législateur, (droits et devoirs) en liaison avec la Convention collective nationale du sport, et avec les représentants des sportifs professionnels.

D'un point de vue plus général, l'UNSA suggère la création d'une structure légère de type observatoire de veille sanitaire, sociale et économique dans l'intérêt des femmes et des hommes engagés dans cette aventure humaine. Une telle structure paritaire (qui comprendrait entre autres les syndicats représentatifs des sportifs de haut niveau) pourrait avoir pour objectifs l'analyse des situations et de leurs évolutions en temps réel, un suivi des carrières des athlètes de haut niveau en vue de statistiques interprétables, un droit d'alerte auprès des autorités compétentes, une force de proposition pour adapter la législation.

L'UNSA, en conclusion, partage le souci de l'avis de « maintenir la valeur éducative du sport de haut niveau, son lien de solidarité avec le sport de masse et le refus de réduire le sportif de haut niveau à l'état de marchandise ou d'artiste pourvoyeur de spectacle sportif ». Un avis de suite du Conseil économique et social dans quelques années aurait un intérêt certain. Elle a voté l'avis.

RAPPORT

**présenté au nom de la section du Cadre de vie
par M. Jean-Luc Bennahmias, rapporteur**

Par décision du Bureau, en date du 23 octobre 2001, le Conseil économique et social s'est saisi du sujet intitulé « *Sport de haut niveau et argent* ».

L'élaboration du rapport et du projet d'avis a été confiée à la section du Cadre de vie qui a désigné M. Jean-Luc Bennahmias comme rapporteur.

Pour son information, la section a entendu en audition les personnes dont les noms suivent:

- Mme Nicole Abar, présidente de l'association Liberté aux joueuses ;
- M. Xavier Couture, directeur de l'antenne et des sports - TF1 ;
- M. Joël Delplanque, directeur des sports au ministère de la Jeunesse et des sports ;
- M. Philippe Marty, directeur des relations extérieures de Coca-Cola ;
- M. Jean-Marc Michel, président de l'Union syndicale des journalistes sportifs de France ;
- M. Patrick Mignon, directeur du Laboratoire de sociologie du sport de l'INSEP ;
- M. Louis Murillo, responsable « sport AGEFOS-PME » ;
- M. Laurent Perpère, président délégué du Paris-Saint-Germain ;
- M. Philippe Piat, président de l'Union nationale des footballeurs professionnels ;
- M. Alain Rodet, maire de Limoges ;
- M. Henri Serandour, président du Comité national olympique et sportif français ;
- M. Emmanuel Seugé, Coca-Cola ;
- M. Serge Simon, président de Provale.

La section et le rapporteur tiennent à remercier toutes les personnes auditionnées et rencontrées pour la précieuse contribution qu'elles ont apporté au bon déroulement des travaux.

*

* *

INTRODUCTION

Le sport de haut niveau et l'argent forment un couple infernal. Leurs relations tumultueuses alimentent la chronique des conflits en cours qui empoisonnent l'actualité sportive, au point souvent de la dominer. Cette union fusionnelle pèse sur l'incertitude de la compétition sportive. L'argent du sport introduit une contradiction entre les missions traditionnelles reconnues à cette activité et la dynamique économique du sport spectacle. L'investissement requis pour produire un athlète ou une équipe de haut niveau atteint dorénavant de tels sommets que les bailleurs de fonds ne sauraient accepter facilement, au nom des aléas de la compétition, des échecs prématurés qui ruineraient leurs espérances de profit. Les distorsions majeures qui affectent le monde du sport de haut niveau proviennent de l'affrontement ouvert entre logique sportive et industrie du spectacle sportif. L'accumulation de ces conflits suffit à en dire l'urgence et le caractère explosif.

La notion de sport de haut niveau est consacrée par la loi du 16 juillet 1984, remaniée en juillet 2000. Son identification revêt un caractère formel : il revient à une commission spécifique de déterminer les critères permettant de définir dans chaque discipline la qualité de sportif de haut niveau et de fixer les critères de sélection pour participer aux compétitions organisées sous l'autorité du Comité international olympique. Le ministre des Sports arrête la liste des sportifs reconnus de haut niveau. Ceux-ci se voient attribuer des droits et imposer des obligations. Ils constituent l'élite sportive de la Nation. Parmi les 26 millions de Français déclarant pratiquer un sport et les quatorze millions de licenciés on compte seulement 6 103 sportifs de haut niveau.

Le sport de haut niveau, porteur d'intérêts économiques au poids grandissant, induit une lutte de plus en plus âpre et violente pour la victoire sur le terrain, parfois même en dehors ; le monopole d'agents sportifs et de quelques groupes de médias sur les droits de retransmission télévisés des rendez-vous sportifs majeurs entraîne une inflation sans précédent du coût du spectacle sportif, tant par les tarifs de sa retransmission que par les rémunérations de ses acteurs, les sportifs eux-mêmes ; certaines fédérations et ligues nationales se transforment en agents de vente de ces droits, alors que leur mission de service public déléguée par l'Etat, consiste à organiser le sport du niveau le plus élémentaire jusqu'au haut niveau.

Les médias télévisuels irriguent par des investissements de capitaux astronomiques quelques sports cibles et en deviennent des opérateurs majeurs, au point de les accaparer ; s'opère alors une transformation des règles pour adapter telle spécialité sportive à l'œil de la caméra qui exige des actions télégéniques et attractives pour l'audience ; nombre de clubs du sommet de la pyramide deviennent des entreprises commerciales ordinaires, qui pourraient, s'agissant du football et à l'instar d'équipes européennes, entrer en Bourse ; une rupture tend à s'opérer entre l'élite sportive et les structures et clubs traditionnels : le haut niveau du sport en France est sollicité par un réseau de recrutement des jeunes pousses, à peine sorties des écoles de sport. Celles-ci sont injectées dans le marché immédiatement lucratif des clubs les plus huppés, au mépris du respect

de leur épanouissement au rythme forcément différent de celui du marché de l'élite. Les sportifs de haut niveau sont tentés de passer par des raccourcis chimiques de plus en plus sophistiqués pour atteindre les sommets où la manne financière est perchée, mais également pour parvenir à être présents tout au long de saisons à rallonge. L'agenda sportif qui répond aux sollicitations du marché de l'image sportive multiplie les rendez-vous et les événements. Ces phénomènes irradiant le sport.

Il y a seize ans, l'alerte avait été donnée. Nelson Paillou, dans son rapport et son avis adoptés par le Conseil économique et social en 1986 (Sport et Economie, saisine du Premier ministre), jalonnait le sport, qu'il servait au sein du Conseil national olympique et sportif français (CNOSF), de phares et de balises d'alarme, de signaux et de panneaux annonciateurs de dangers. Indiquer cette année 1986 ne revient pas à invoquer la péremption mais à l'inverse souligner que tous les risques recensés se sont avérés. Nelson Paillou entrevoyait que *« des conflits de pouvoir, voire des conflits d'objectifs seraient de nature à investir dans le négatif une énergie tellement indispensable pour promouvoir définitivement les activités physiques et sportives »*. Lucide bien qu'amoureux du sport, il s'interrogeait : *« D'aucuns craignent que la poursuite d'objectifs éducatifs soit antinomique avec celle d'objectifs commerciaux pouvant présenter un risque. »* Il admettait lui-même que *« l'athlète de haut niveau symbolise, on ne peut mieux, l'idée d'entreprendre et de gagner. C'est une image valorisante qui ne peut qu'intéresser les entreprises. »*, tout en enregistrant, avec une indignation certaine, *« la surenchère et la démesure »* de l'argent distribué à quelques champions de quelques sports rois. Cette affinité élective entre haut niveau et marché, Nelson Paillou y revenait avec inquiétude : *« Les médias ont considérablement aidé à accroître la consommation sportive. Les conséquences de cette situation sur l'économie sont tellement importantes qu'elles ont des résonances profondes sur la conception même du sport et de son organisation. »*

Les années 1980 constituent en effet une véritable rampe de lancement de vastes mutations. Deux phénomènes concomitants joignent leur force propulsive pour bouleverser le paysage sportif et son haut niveau. C'est au cours de la même décennie que la télévision française (parallèlement à ses consœurs européennes) commence d'adopter sa physionomie actuelle, et que le mouvement sportif international baisse définitivement les frontières entre professionnels et amateurs, entre structures sportives et droit commun des entreprises. Le Comité international olympique (CIO), en 1981, déclare l'ère *« open »*, qui permet aux professionnels de concourir aux Jeux Olympiques. En France, la mutation des sociétés sportives est en marche. Ces dernières peuvent dorénavant devenir Sociétés anonymes sportives professionnelles (SASP). Du haut en bas de la pyramide de l'organisation sportive, dans l'avant-dernière décennie du siècle, l'élan est donné vers le marché.

La cour de justice des communautés européennes en adoptant en 1995 l'arrêt Bosman assimilant les clubs professionnels à des entreprises commerciales, reconnaît le statut de salariés de droit commun aux sportifs de haut niveau.

Le sport, par les formidables mutations les plus récentes de son haut niveau, recèle un telle quantité de facettes que le mot craque sous le poids de ses

diversités. Le sport, continuité ou rupture, équilibre instable ou déséquilibre ingérable... De quel sport s'agit-il ? Le mot sport, plus que tout autre, se charge d'émotions, mais rien n'est plus variable que les émotions, et ce terrain-là ne saurait fournir les éléments d'une définition. *Le Sport*, « *journal des gens du monde* », naît en 1854 en France. Pour le Littré, écrit entre 1859 et 1872, le sport se définit comme « *tout exercice de plein air tel que courses de chevaux, canotage, chasse à courre, à tir, pêche, tir à l'arc, gymnastique, escrime* ». Le mot sport est alors souvent confondu avec le turf, objet du journal cité plus haut, c'est-à-dire les courses hippiques. Le Bescherelle de 1870 parle de « *badinage et plaisir de la chasse et de la pêche* ». Le Grand dictionnaire universel Larousse de 1866-1876 donne au concept la correspondance suivante : « *nombreuses séries d'amusements, d'exercices et de simples plaisirs qui absorbent une portion assez notable du temps des hommes riches ou oisifs. Le sport comprend les courses de chevaux, le canotage, la chasse à courre, à tir, la pêche, le tir à l'arc [...] en un mot tous les divertissements qui mettent à l'épreuve les aptitudes diverses de l'homme, le courage, l'agilité, l'adresse, la souplesse.* » Le XX^{ème} siècle change tout cela : le Grand Larousse encyclopédique de 1964 fournit une approche totalement différente : « *Ensemble des exercices physiques se présentant sous forme de jeux individuels ou collectifs donnant généralement lieu à compétition, pratiqués en observant certaines règles précises et sans but utilitaire immédiat.* » Il faudra se livrer à une élaboration nouvelle en ce début de siècle, car Larousse et Robert donnent une définition commune, toujours en vigueur, réduite aux acquets : « *l'activité physique exercée dans le sens du jeu, de la lutte et de l'effort, et dont la pratique suppose un entraînement méthodique, le respect de certaines règles et disciplines.* » (Le Petit Robert). Cent cinquante ans de développements divers prennent en défaut les définitions des dictionnaires, le mot change de sens ou plutôt se charge de sens partant dans de multiples directions parce que le cours de l'effort physique sportif a bifurqué tous azimuts. Ce siècle aura plus de deux ans quand il parviendra à fournir sa propre définition.

Enoncer et décrire le mécanisme légal encadré par les pouvoirs publics, définissant le sportif de haut niveau, c'est mettre au jour les contradictions criantes du haut niveau. La notion même de sélection nationale tend à devenir contradictoire avec l'utilisation de ces sportifs de haut niveau dans le cadre de clubs au chiffre d'affaires qui escomptent des retours sur investissement. Parallèlement aux critères du droit sportif, le marché du spectacle sportif va se charger de désigner qui va devenir membre du club fermé du haut niveau charismatique, porteur d'Audimat. Une nouvelle sélection s'opère, confrontant la logique rigoureuse de l'Etat à l'offre débridée du marché. La légitimité sportive hésite, se perd entre émotions immédiates fournies par le sport spectacle et mesure rigoureuse de l'effort sportif dûment étalonné par des références quasi juridiques. La glorieuse incertitude du sport est-elle soluble dans l'Audimat ?

L'enjeu du présent rapport consiste à saisir quelles sont les bifurcations, contradictions et crises ouvertes et probables du haut niveau sportif, pour en déduire les éléments de régulation qui en garantiront la pérennité¹.

*
* *

¹ Les indications fournies dans le présent document sont à jour à la date du 30 avril 2002.

I - UNE PAGE D'HISTOIRE : L'ARGENT ET LE SPORT DE HAUT NIVEAU UNE LIAISON ANCIENNE

La vision souvent idéalisée du passé repose sur un certain nombre d'illusions qu'un regard sur l'histoire permet de dissiper. La stigmatisation systématique du sport spectacle et la condamnation de la rétribution des sportifs de haut niveau au nom des valeurs du sport, supposées ne pouvoir s'incarner que dans l'amateurisme, ne résiste pas à l'analyse. Si des valeurs et des fonctions sociales ont toujours été attachées au sport, variables suivant les époques et les lieux, l'idée suivant laquelle l'amateurisme serait l'état naturel et souhaitable de la pratique sportive relève d'une conception récente et déjà dépassée.

Au plan international, l'image du sport de haut niveau est volontiers associée aux jeux olympiques, manifestation restaurée par Pierre de Coubertin à la fin du XIX^{ème} siècle. Or, paradoxalement, l'idée d'amateurisme est étrangère à la pensée antique. Les premières compétitions sportives dont on trouve une description précise sont des jeux funéraires, cérémonies d'origine mal connue et investies d'une fonction sacrée. Dans le chant XXIII^{ème} de l'Iliade, Homère retrace le déroulement d'un de ces concours : celui qui suivit les funérailles de Patrocle. Le pugilat, la lutte douloureuse, la course à pied, l'escrime, le lancement de poids, le tir à l'arc et le lancement de javelot étaient au programme. Chacune de ces épreuves donnait lieu à distribution de récompenses. La plus richement dotée était la course de chars. Qu'on en juge : « *Mais Achille retint là les troupes, fit asseoir cette vaste assemblée, et des vaisseaux apporter des prix (...) D'abord aux écuyers rapides il offrit des prix magnifiques : une femme à emmener, ouvrière irréprochable, et un trépid à anse de vingt-deux mesures pour le premier. Pour le second, il offrit une jument de six ans, indomptée, pleine d'un mulet. Pour le troisième, il offrit un chaudron n'allant pas au feu, beau, contenant quatre mesures, brillant encore comme neuf. Pour le quatrième, il offrit deux talents d'or. Pour le cinquième, il offrit un vase à deux anse, n'allant pas au feu* »¹. Du bétail, des objets précieux, des armes... récompensaient les plus performants compétiteurs des autres épreuves.

Ainsi, dès le XII^{ème} siècle avant l'ère chrétienne, les compétitions à caractère sportif s'assortissaient de gratifications dont la valeur très convoitée n'était pas uniquement symbolique: « *Toi donc, mon ami, mets dans ton âme des idées de toutes sortes, pour que les prix ne t'échappent pas* »².

Dans les siècles qui suivirent, des fêtes périodiques dédiées à des divinités apparurent, au cours desquelles se déroulaient, en présence de la foule, des épreuves athlétiques mais aussi musicales et poétiques. Celles consacrées à Zeus, étaient célébrées à Olympie tous les quatre ans. Le fait que le calendrier grec débute en 776 avant J.-C., date de la création des jeux olympiques, démontre à l'évidence la portée symbolique de l'événement.

¹ Homère ; L'Iliade ; Garnier Frères ; 1960.

² Ibid.

Au fil des Olympiades, dont les Grecs pensaient qu'elles étaient de nature à faire naître entre eux une mutuelle affection, le nombre de spectateurs et d'épreuves augmente. Ces dernières sont pratiquées par des athlètes professionnels qui se consacrent à la compétition et s'entraînent en conséquence. Le temps et les moyens qu'exige une telle pratique expliquent pourquoi, dans un premier temps, les athlètes sont issus de l'aristocratie. Plus tard, la rivalité entre cités incita celles-ci à recruter, entretenir et récompenser financièrement des champions reconnus pour leurs qualités (force, habileté, bravoure...). Cette prise en charge, dictée à l'origine par des enjeux de prestige et de pouvoir entre les cités-nations, eut pour effet d'atténuer sensiblement la discrimination qui s'opérait jusqu'alors au profit de l'aristocratie. Les courses de chars restèrent cependant l'apanage des nobles et des plébéiens fortunés. Que des prix très importants fussent distribués au cours de ces jeux antiques n'offusquait pas plus la population hellénique que la prise en charge des athlètes. Pour autant des critiques virulentes sont déjà formulées. Au III^{ème} siècle avant notre ère, Philostrate écrit à propos des athlètes : « *L'état de bombance où ils vivent (...) fait naître en eux des convoitises illicites et les amène à vendre ou acheter leurs victoires (...) Je n'excepte pas les instructeurs de cette corruption. C'est par esprit de lucre qu'ils se font entraîneurs. Ils ne se soucient nullement de la gloire des athlètes ; ce ne sont que des mercantis de la valeur athlétique* »¹.

Une première mutation s'accomplit sous l'Empire romain : les jeux du cirque, où se déroulent les courses de chars et les combats de gladiateurs réduisent la compétition à un spectacle. Le rôle social de ces manifestations est essentiel. La condamnation méprisante prononcée par Juvénal de l'attitude des Romains, accusés de ne prendre intérêt qu'aux distributions gratuites de blé et aux jeux du cirque, « *Panem et circenses* », a fait fortune. Cet engouement, également vilipendé par son contemporain Tacite, touchait l'ensemble de la société, depuis les sénateurs jusqu'aux classes populaires. Les penseurs et philosophes assistaient aussi au spectacle. La passion collective s'exprimait par le soutien à tel acteur, telle équipe de cochers, telle catégorie de gladiateurs, et le zèle de ces factions rivales, que l'on qualifierait aujourd'hui de supporters, allait jusqu'à créer des troubles publics grave qui justifiaient parfois l'exil « *d'un acteur ou d'un cocher, coupable d'avoir soulevé la foule pour ou contre lui* »².

Les combats de gladiateurs qui ont débuté vers 260 avant JC, ont progressivement pris de l'importance. Esclaves, prisonniers, condamnés, voire citoyens libres, les gladiateurs étaient tous des volontaires, condition *sine qua non* pour assurer la qualité du spectacle, dont l'intérêt suprême résidait dans la décision de mettre à mort ou d'épargner le combattant demandant grâce. La décision était prise par le public et par le mécène qui offrait les jeux, pour la plus grande gloire de ce dernier. Les largesses de ces « généreux organisateurs » étaient célébrées et immortalisées. L'un d'entre eux, Magérius, qui avait donné un spectacle ayant enthousiasmé l'assistance et dont on louait la prodigalité, présentée comme la vraie richesse et la vraie puissance, fit expressément représenter sur une mosaïque les sacs remplis de pièces d'argent - dont le

¹ Cité par Robert Parienté dans l'article sur le sport ; Encyclopaedia Universalis ; France S.A. 1989.

² Paul Veyne ; *Histoire de la vie privée de l'Empire romain à l'an mil* ; Points Seuil 1985.

montant était indiqué - qu'il fit porter à la demande du public à quatre bestiaires ayant vaillamment combattu dans l'arène.

Les Romains vont exporter ces pratiques en Gaule (Lyon, Nîmes, Arles...), mais « certains auteurs notent que ces combats de gladiateurs possèdent en Gaule des racines antérieures à l'arrivée des Romains. En effet, Tacite mentionne chez les Eduens, un type indigène de gladiateurs professionnels, les *crupellarii* ». ¹

Avec le déclin de l'Empire et les progrès du christianisme, les jeux du cirque vont peu à peu disparaître. Quant aux jeux olympiques, ils seront supprimés à la fin du IV^{ème} siècle par l'empereur très chrétien Théodose Ier, qui les assimilait à des cérémonies païennes.

Au Moyen Age et à la Renaissance, de nouvelles pratiques, socialement identitaires cette fois, vont remplacer les anciennes : les tournois, les joutes et la petite paume pour l'aristocratie, la soule et la longue paume pour le peuple. Dans le premier cas s'exprime l'idéal chevaleresque d'affrontements dangereux et spectaculaires encadrés par des règles précises. Ces luttes, qui vont peu à peu privilégier les combats singuliers, préfigurations violentes des affrontements sportifs tels que la gentry britannique les concevra au XIX^{ème} siècle, reposent sur la distinction du meilleur et l'apologie de l'exploit, de la vigueur physique et du courage, l'exaltation du sens de l'honneur et de l'élégance, valeurs revendiquées par la chevalerie française à l'époque médiévale.

Ces pratiques, qui sont celles d'une « élite », l'aristocratie, se distinguent de celles du peuple, occupé à des jeux de combat collectif à mains nues, sans limites ni règlement, telles les soules, ancêtres pour certains, des jeux de ballon contemporains, en particulier le rugby.

Il convient de rappeler qu'à cette époque les seigneurs se dotent à leurs frais d'équipes de chevaliers dans l'espoir de retirer des succès de ces derniers une reconnaissance de leur propre puissance et de leur prestige. Le chevalier, de ce point de vue, doit donc être considéré comme un professionnel entretenu par un seigneur. Il peut cependant caresser l'espoir d'une ascension sociale et économique grâce à ses exploits s'il parvient à conquérir une princesse ou une riche héritière dont il porte les couleurs. Ainsi que le souligne Christian Pociello, dans les « *cérémonies solennelles des tournois, auxquelles assistent les femmes, les combattant les plus valeureux peuvent espérer les conquérir. Celles-ci deviennent (...) des enjeux sexuels* » ². Plus prosaïquement, il était possible aux meilleurs d'entre eux de faire fortune rapidement en négociant leur prises, les soirs de tournois.

Il est communément admis pour un faisceau de raisons économiques, politiques et culturelles diversement interprétées, que l'ère moderne du sport s'ouvre avec l'industrialisation de l'Angleterre au XVIII^{ème} siècle. On prête par exemple à la forme du parlementarisme anglais (bipartisme, organisation de la Chambre des communes) la naissance d'un « *paradigme des échanges sportifs distancés et courtois dans lequel les joueurs, dûment arbitrés, sont tenus de*

¹ Raymond Thomas ; Sciences humaines appliquées au sport - 40 thèmes - Vigot ; 2000.

² Christian Pociello ; *Sports et sciences sociales, histoire, sociologie et prospective* ; Vigot ; 1999.

contenir la violence des coups et de garder une certaine distance au rôle »¹, mais aussi celui du fair-play sportif « *fait de modestie dans la victoire et de dignité dans la défaite* »². Autant d'éléments qui conduisent à une « *euphémisation de la violence* ».³

A l'origine, les exercices physiques désignés sous le nom de sport sont les courses hippiques, les courses à pied et la boxe. Ces épreuves servent de support à des paris dont les montants peuvent être très élevés. Ces compétitions sont organisées par des aristocrates. Des « écuries » de professionnels issus du peuple et sévèrement entraînés sont formées, les affrontements codifiés et l'égalisation des chances recherchée afin d'assurer au pari tout son intérêt.

Parallèlement, la gentry, qui pratique en guise de passe-temps des activités physiques plus ou moins ludiques mais auxquelles on reconnaît des valeurs hygiéniques, formatrices et éducatives, invente le concept d'amateurisme. Expression de préjugés de classe, il traduit aussi la volonté maintenir une égalité de chances entre les pratiquants « amateurs » qui aurait été rompue si des professionnels avaient été appelés à participer aux mêmes épreuves. Fondamentalement, l'amateurisme se réfère à une conception aristocratique du sport, où celui-ci reste un divertissement. Une pratique de haut niveau supposant en outre que l'on dispose de suffisamment de temps pour s'entraîner, les classes laborieuses s'en trouvent *de facto* écartées. Leurs membres ne peuvent en effet échapper à la mine ou à l'usine qu'en étant rétribués pour exercer leur sport d'élection. La scission entre rugby à XV et jeu à XIII au siècle suivant se produira sur cette question, les Anglais du Nord, en majorité ouvriers, souhaitant devenir professionnels.

Les premières organisations sportives voient le jour au XVIII^{ème} siècle et se multiplient tout au long du XIX^{ème}. Concomitamment se développe dans les collèges britanniques puis français, peuplés de fils de l'aristocratie et de la grande bourgeoisie, des activités ludiques propres à fortifier le corps, dont les règles vont être précisées au fil de l'organisation de rencontres entre établissements. La compétition, censée canaliser l'agressivité, devient un outil pédagogique.

Aristocrate issu d'une famille déclinante, Pierre de Coubertin, après avoir reçu une solide éducation en France, séjourne en Angleterre. De sa formation et de son expérience, il retire l'idée qu'une réforme de l'éducation secondaire fondée sur une pédagogie sportive s'impose pour fournir à la France les hommes qu'elle réclame pour mener à bien son industrialisation et affermir son empire. Il est également convaincu que le sport peut contribuer, à l'intérieur des frontières comme à l'extérieur, à la stabilité politique et à la paix sociale.

Dans son combat visant à la création d'un mouvement sportif international, Coubertin propose en 1892 le rétablissement des Jeux olympiques dans une perspective de paix universelle, affirmant que « *ces luttes pacifiques et*

¹ Christian Pociello op. cit.

² Ibidem.

³ Ibidem.

courtoises constituent le meilleur des internationalismes »¹. Pour mener à bien son entreprise, il s'appuie sur le concept d'amateurisme, considérant que les valeurs éducatives du sport ne sauraient s'accommoder de la transformation de « *l'athlète olympique en gladiateur payé* »². Ce discours, martelé auprès des organisations du sport amateur du monde entier, allait aboutir au Congrès international athlétique de 1894, celui-là même qui allait signer l'acte de naissance des jeux olympiques modernes, à la définition de l'amateurisme en sept points. Si le rénovateur des jeux avait enfourché ce cheval de bataille par intérêt stratégique plus que par conviction (des courses cyclistes professionnelles furent organisées lors des trois premières éditions des jeux), l'application rigoureuse de cette philosophie à partir de 1908 conduisit à de nombreuses disqualifications *a posteriori* d'athlètes accusés d'avoir perçu une rétribution à l'occasion d'une ou plusieurs prestations sportives.

Selon Raymond Thomas³, l'histoire moderne du sport peut-être divisée en trois grandes périodes. La première, qui s'ouvre dans le dernier tiers du XIX^{ème} siècle avec la constitution des clubs puis des fédérations nationales et internationales et, bien sûr, la restauration en 1896 des jeux olympiques, s'étend jusqu'à la Seconde Guerre mondiale. En France, le sport s'organise et s'institutionnalise grâce aux libertés offertes par la loi du 1er juillet 1901. Déjà les médias de masse, presse écrite et radio, jouent un rôle essentiel dans la popularisation des épreuves, voire leur création, et la diffusion des exploits des sportifs. Le Tour de France est inventé en 1903 par Henri Desgrange dans le seul but d'augmenter le tirage de son journal, l'Auto. Durant cette période, le modèle sportif occidental se diffuse à travers le monde, notamment par l'intermédiaire des puissances coloniales.

Dès 1936 l'Allemagne nazie inaugurerait au moment des jeux olympiques à Berlin une nouvelle approche du sport comme vecteur de nationalisme et outil de propagande d'un régime politique. Parades des athlètes avec fanfares, étendards déployés, lumières, autant de rituels minutieusement mis en scène par Leni Riefenstahl qui, paradoxalement, président encore aujourd'hui, dans un tout autre contexte, lors de l'ouverture et de la clôture des jeux olympiques.

Après 1945, les pays de l'Est, au premier rang desquels la RDA, suivis plus tard par la Chine et la Corée du Nord, vont poursuivre sur cette lancée et utiliser le sport pour tenter d'administrer la preuve de la supériorité de leur système politique et social, comme l'avaient fait avant eux l'Italie fasciste et l'Allemagne nazie. Il est vrai que pour ces derniers, il s'agissait également d'enrôler la jeunesse à des fins idéologiques et nationalistes dans des structures paramilitaires. Les grandes compétitions internationales, en particulier les jeux olympiques, vont devenir le champ où s'épanouira cette stratégie.

Sous couvert d'amateurisme, ces pays mettent en œuvre une politique élitiste fondée sur la détection précoce des talents et la rationalisation des

¹ Pierre de Coubertin, déclaration au cours des cérémonies marquant le jubilé du cinquantième anniversaire de l'Union des sociétés françaises de sports athlétiques (USFSA), le 25 novembre 1992.

² Pierre de Coubertin, circulaire adressée aux sociétés françaises et étrangères de sports athlétiques, le 15 janvier 1894.

³ Raymond Thomas ; *Le phénomène sportif* ; Enjeux n° 115, Avril 2001.

méthodes d'entraînement, n'excluant pas de recourir à des produits dopants pour améliorer les performances. Sous l'effet de la compétition qui s'ensuit entre les deux blocs, le sport se segmente dans les pays occidentaux en trois entités dont l'articulation varie jusqu'à la fin des années quatre-vingt : sport de haut niveau, sport de masse et sport-loisirs.

La chute du mur de Berlin ouvre la troisième période. Cessant d'être politique, le ressort de la compétition sportive devient économique. Utilisant les ressources dramatiques de la compétition sportive relayée par la télévision, parfois à l'échelle planétaire, les grandes firmes, liées ou non au secteur sportif, font de ce spectacle un outil privilégié de marketing. Les équipes et les champions présentant le meilleur rapport image/popularité/performance deviennent alors des vecteurs potentiels pour assurer avec succès la publicité des entreprises en concurrence.

Ainsi que le résume Raymond Thomas : « *on assiste donc, lors de la période moderne, à une évolution des fonctions primordiales du sport : d'abord outil éducatif, il devient instrument politique avant d'être une machine économique* »¹. D'aucuns redoutent aujourd'hui que le ressort exclusif de l'activité sportive ne devienne la recherche de profits.

Le regard porté sur l'histoire du sport fait apparaître des diversités et révèle des invariants. Certes, le sport s'adapte à son époque et s'inscrit pleinement dans la dynamique de la société à laquelle il appartient. Il en constitue par-là même un reflet assez fidèle. Pourtant quelques traits persistent dans le temps que l'on peut pour cette raison qualifier de fondamentaux : le sport repose sur une dramaturgie s'apparentant à un simulacre d'affrontements guerriers, au point de se substituer parfois à une bataille massive et meurtrière (le combat singulier de David contre Goliath dispensa les Hébreux et les Philistins de s'entretuer). Dans notre monde contemporain, il est même devenu une métaphore de la guerre dans laquelle l'effort physique demeure magnifié, un spectacle provoquant par effet cathartique l'évacuation des pulsions de violence traditionnellement libérées dans les combats. Dans les sociétés exemptes de guerre, les rencontres sportives peuvent être assimilées à des affrontements par procuration.

Ces épreuves à la violence ritualisée sont en outre l'occasion pour chaque compétiteur de se dépasser face à des adversaires placés dans les mêmes conditions que lui, rendant ainsi la victoire incontestable. Dans ce contexte qui valorise le mérite de chacun, la réalisation de l'exploit procure nécessairement à son auteur honneur et considération.

Depuis l'Antiquité le sport s'est trouvé au confluent de préoccupations multiples : sacrées, esthétiques, éthiques, hygiéniques, médicales, politiques, économiques... Sa codification rigoureuse et restrictive à la fin du XIX^{ème} siècle a profondément rétréci notre conception et appauvri la grille d'analyse que nous lui appliquons. Si les modes d'organisation du sport d'élite et ses perspectives d'évolution ne laissent pas de nous inquiéter, c'est précisément parce que les valeurs éducatives et sociales du sport auxquelles nous sommes essentiellement attachés semblent passer au second plan ou être oubliées au profit d'une logique

¹ Raymond Thomas, Ibidem.

exclusivement marchande qui transforme l'athlète en enjeu. C'est ce mouvement qui affecte particulièrement l'élite qui nous préoccupe dans le présent rapport.

Si les définitions du sport sont innombrables et ses classifications nombreuses, la notion de sport de haut niveau est consacrée par la loi du 16 juillet 1984 modifiée en 2000 dans son chapitre V. Son identification revêt un caractère formel : il revient à une commission spécifique de déterminer les critères permettant de définir dans chaque discipline la qualité de sportif de haut niveau et de fixer les critères de sélection pour participer aux compétitions organisées sous l'autorité du CIO. Le ministre chargé des sports arrête la liste des sportifs reconnus « de haut niveau ». Ceux-ci se voient attribuer des droits et imposer des obligations. Ils constituent l'élite sportive du pays. C'est sur elle que se cristallisent les enjeux et les tensions qui se manifestent dans le sport de haut niveau.

Le potentiel économique du sport résulte pour l'essentiel de l'attrait qu'exerce le spectacle sportif sur le public. Or la vocation internationale du sport, amplifiée par la diffusion de plus en plus large des événements sportifs par les médias a conduit au développement de marchés mondiaux, avec l'afflux de capitaux que supposent ces échanges commerciaux considérables. Ce mouvement général s'est accompagné de la professionnalisation de l'ensemble du sport de haut niveau.

Médiatisation, enjeux commerciaux, investissements de plus en plus importants ont tout à la fois renforcé et fragilisé le sport. Ces facteurs ont en toute hypothèse bouleversé son financement et son organisation mais aussi la vie des athlètes.

II - STRUCTURATION DU SPORT ET ENJEUX FINANCIERS

Le mouvement sportif en France est organisé selon un schéma pyramidal tel qu'il figure ci-après. Les associations de base (clubs locaux) largement appuyées sur le bénévolat étant appelées à animer et conduire sur le terrain la politique sportive dans un cadre fédéral et territorial et à faire émerger les talents à travers l'organisation des compétitions jusqu'au plus haut niveau. Pour les disciplines olympiques, le relais est pris par les comités olympiques départementaux et régionaux.

C'est la loi du 16 juillet 1984 relative à l'organisation et à la promotion des activités physiques et sportives, complétée par la loi du 6 juillet 2000, qui précise dans son article premier le rôle et les missions de l'Etat des fédérations et de leurs partenaires :

« Les activités physiques et sportives constituent un élément important de l'éducation, de la culture, de l'intégration et de la vie sociale. Elles contribuent également à la santé. Leur promotion et leur développement sont d'intérêt général.

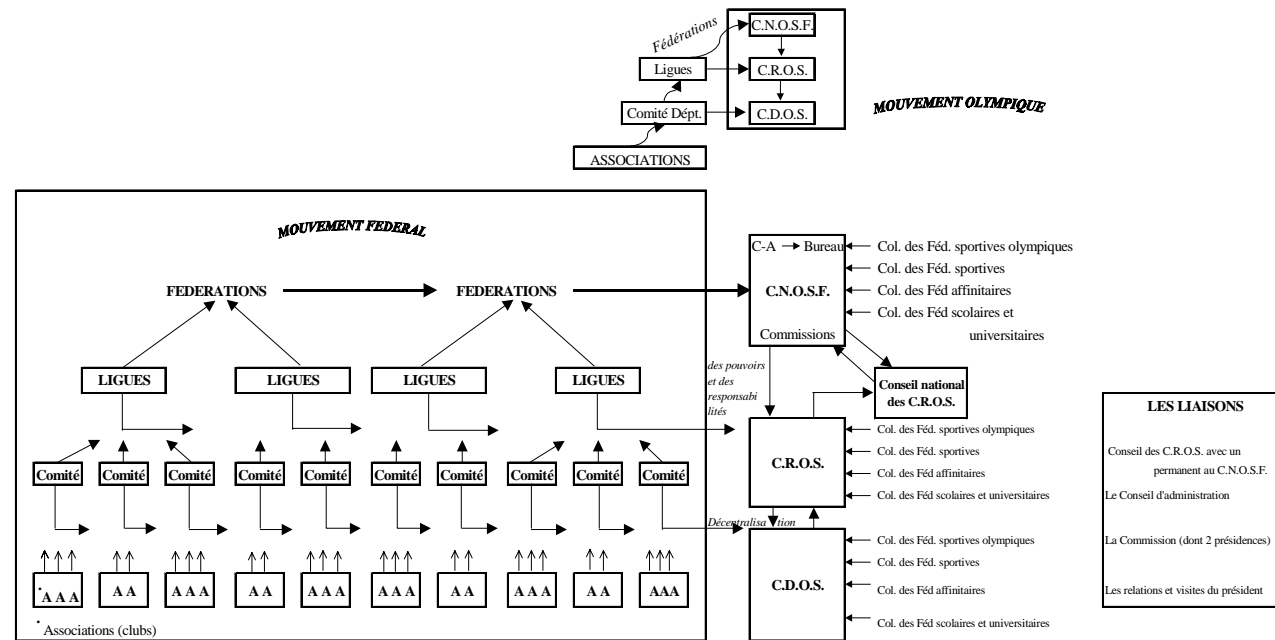
L'Etat, les collectivités territoriales et leurs groupements, les associations, les fédérations sportives, les entreprises et leurs institutions sociales contribuent à la promotion et au développement des activités physiques et sportives.

L'Etat et les associations et fédérations sportives assurent le développement du sport de haut niveau, avec le concours des collectivités territoriales et leurs groupements et des entreprises intéressées.

L'Etat est responsable de l'enseignement de l'éducation physique et sportive, placé sous l'autorité du ministre chargé de l'Education nationale. Il assure ou contrôle, en liaison avec toutes les parties intéressées, l'organisation des formations conduisant aux différentes professions des activités physiques et sportives et la délivrance des diplômes correspondants.

Les fédérations sportives agréées participent à la mise en œuvre des missions de service public relatives au développement et à la démocratisation des activités physiques et sportives ».

Schéma 1 : Organigramme du mouvement sportif - Système pyramidal français



Source : C.N.O.S.F.

Les fédérations qui ont pour objet d'organiser la pratique qu'elles soient unisport ou multisports, affinitaires ou scolaires et universitaires, reçoivent un agrément leur permettant de participer à l'exécution du service public à condition qu'elles aient adopté des statuts types et un règlement conformes définis par décret en Conseil d'Etat pris après avis du Comité national olympique et sportif français (CNOSF).

Elles peuvent aussi créer par décret en Conseil d'Etat des ligues professionnelles pour la représentation, la gestion et la coordination des activités sportives à caractère professionnel des associations qui leur sont affiliées et des sociétés qu'elles ont constituées. Ce décret est actuellement en négociation. Il porte sur les statuts des ligues, la convention qu'elles passent avec la fédération. De l'issue de cette négociation dépendra la fin de la crise entre ligues et fédérations, crise de pouvoir, pour la maîtrise des calendriers des compétitions notamment mais aussi crise économique s'agissant de la cession des droits télévisuels de ces compétitions. Pour être schématique l'on pourrait presque parler de divorce entre sport de compétition organisé de façon pyramidale, garant de la glorieuse incertitude du résultat par les fédérations et sport spectacle des élites organisé par les ligues soucieuses avant tout de protéger des intérêts économiques.

Dans notre pays la structure sportive répond à une exigence absolue : garantir à la compétition une incertitude véritable, qui fonde le crédit du sport lui-même. La moindre atteinte à la « glorieuse incertitude » menace l'activité sportive de disparition. Le dopage, bien entendu, répand le doute sur la libre confrontation. Mais plus sûrement encore, les exigences des placements financiers ensèrent la compétition de mécanismes de garantie de retour sur investissement, contradictoires avec l'ouverture de la rencontre sportive. L'organisation du sport en France, et en Europe de façon homogène, est déterminée par le principe de base selon lequel la victoire ou la défaite qualifie ou relègue l'athlète et le club pour le niveau supérieur ou le niveau inférieur. Tous les échelons de la compétition demeurent ouverts et reliés entre eux par des promotions et des rétrogradations selon le classement obtenu au terme de la saison donnée. La hiérarchie sportive se met en place selon le verdict de cette structure pyramidale ouverte. Là se situe le paradoxe sportif. L'éthique sportive relève de la valeur d'éducation que l'activité recèle, véhicule et reproduit depuis des générations. Cette éthique se trouve percutée par les mécanismes d'un système de production du spectacle sportif qui grille les étapes du mouvement sportif pour l'adapter aux rythmes du marché. La valeur de référence du sport réside dans la libre confrontation, dans la compétition. Substituer à la compétition la compétitivité des entreprises sportives, a introduit un déséquilibre majeur qui s'inscrit dans la querelle en cours des structures sportives elles-mêmes.

A - DE L'AMBIGUITÉ DE L'ARTICULATION ENTRE L'ETAT, LE MOUVEMENT SPORTIF ET LE MOUVEMENT OLYMPIQUE

Les relations entre l'Etat et le mouvement sportif, bien que très anciennes, sont jalonnées par une succession de textes depuis l'ordonnance du 28 août 1945¹. Ces textes visent à assurer une cohérence entre les différents acteurs privés et publics et niveaux territoriaux concourant à la politique sportive du pays. Dès le départ les fédérations se voyaient accorder la prérogative « d'exercer leur activité en toute indépendance » et dans le même temps elles étaient placées sous la tutelle du ministre de la Jeunesse et des sports (articles 11 et 13 de la loi 75-988 du 29 octobre 1975 et art. 16 de la loi du 16 juillet 1984).

Cette ambiguïté reflète une réalité dont l'Etat ne peut s'abstraire : le mouvement sportif français par son affiliation internationale (fédérations internationales) et son insertion dans l'ordre olympique, relève d'une autre filière hiérarchisée parallèle telle qu'elle apparaît sur le schéma n° 1. De fait, l'Etat n'est pas libre de choisir la fédération qu'il souhaite comme fédération dirigeante d'une discipline donnée. Ce choix lui sera dicté par le nombre de licenciés mais aussi par l'affiliation à une fédération internationale.

Enfin, la charte olympique, même si elle ne s'est vue reconnaître aucune valeur particulière par le législateur, contribue largement à la détermination des règles applicables au sport de haut niveau.

Dès lors, on comprend mieux pourquoi l'Etat éprouve autant de difficultés pour s'imposer ou même retirer un agrément à une fédération. Il n'en reste pas moins que les fédérations internationales, même constituées sous formes d'associations françaises de la loi de 1901, n'étant pas reconnues par l'Etat ne peuvent bénéficier de prérogatives de puissance publique comme leurs homologues françaises.

L'Europe pourrait toutefois jouer un bon intermédiaire entre les Etats et le mouvement olympique de façon à sauvegarder une organisation du sport sinon commune mais présentant de grandes similitudes entre les différents pays de l'Union. La base commune quel que soit le niveau de décentralisation ou de centralisme des Etats étant le système pyramidal fondé sur la promotion ou la relégation en fonction des résultats obtenus.

Si le sport ne figure pas parmi les compétences de l'Union européenne, celle-ci n'est pas restée totalement insensible aux questions qui pouvaient surgir dans ce secteur.

Une première intervention en 1995 de la cour de justice des communautés, l'arrêt Bosman, de coloration nettement libérale, a reconnu le caractère d'entreprise commerciale aux clubs sportifs et l'application du droit commun en matière de travail pour les sportifs. Des développements lui seront consacrés plus avant dans ce rapport.

Une seconde est la déclaration sur le sport lors de la réunion des chefs d'Etats et de gouvernements de l'Union européenne, adoptée à Nice en

¹ Dictionnaire permanent du droit du sport.

décembre 2000. Sans valeur juridique, cette déclaration purement politique présente un intérêt certain : « la communauté doit tenir compte, même si elle ne dispose pas de compétences directes dans ce domaine, dans son action au titre des différentes dispositions du traité, des fonctions sociales, éducatives et culturelles du sport qui fondent sa spécificité, afin de respecter et de promouvoir l'éthique et les solidarités nécessaires à la préservation de son rôle social ».

Pour l'heure cette déclaration n'a pas eu de suite, mais la reconnaissance de la spécificité du sport permettrait le financement de certains projets sportifs sans les soumettre aux règles de concurrence économique.

Dans l'attente d'une évolution de ce dossier et de la mise en œuvre réelle de la directive « télévision sans frontière », que la France n'a toujours pas ratifiée, alors que la plupart de ses partenaires l'ont fait, une régulation de l'économie du sport par Bruxelles devrait pouvoir s'articuler sur les régulations mises en place dans les différents Etats. C'est ainsi que pourra être sauvegardé l'organisation pyramidale du sport en Europe¹.

B - LES QUATRE PILIERS DE L'ORGANISATION SPORTIVE

La pyramide des structures sportives comprend quatre grands piliers. L'Etat, par le ministère de la Jeunesse et des Sports, confère aux fédérations leurs mandats et leur légitimité. L'unicité de l'organisation sportive, une fédération par sport, un empilement de niveaux de l'échelon local amateur au plus haut niveau professionnel, en détermine l'identité française. Le sport se fonde sur l'éducation, l'encadrement de l'effort physique selon les règles et la compétition officielle. Le second pilier, non gouvernemental, repose sur le mouvement olympique, ses comités nationaux et son comité international. Le Comité olympique a ouvert la situation actuelle de l'ambiguïté et du paradoxe. Sous l'impulsion de son président, Juan Antonio Samaranch, au cours des années quatre-vingt, le CIO a servi de marchepied aux principaux sponsors des Jeux Olympiques, en poussant à leur commercialisation. L'ère « *open* », a été décrétée en 1981, qui abaissait les frontières entre professionnels et amateurs. Bien entendu, cette mesure rompait avec la longue phase d'immobilisme présidée par Avery Brundage et lord Kilanin, dite de « l'amateurisme marron », au cours de laquelle des subterfuges connus de tous faisaient des sportifs de vrais-faux amateurs. Mais elle ouvrait les portes des Jeux Olympiques aux professionnels, et dans leur sillage aux sponsors et aux marchés qui les accompagnent. En 1984 autorisation était donnée aux villes hôtes des Jeux de considérer leur organisation comme une entreprise à but lucratif, ce qui fut réalisé pour la première fois aux Jeux d'été de Los Angeles. Auparavant, le CIO autorisait la commercialisation des anneaux olympiques, dont l'utilisation sur les produits des sponsors décuple les ventes. Ainsi au sortir de la Guerre Froide, le sport olympique, alors surdéterminé par l'affrontement entre les deux camps principaux et leurs alliés, a été remodelé par la marchandisation de ses activités. Avant la chute du Mur de Berlin, boycotts et contre-boycotts, marquaient les événements internationaux olympiques. Aujourd'hui, le nombre de pays membres du mouvement olympique dépasse celui des pays membres de l'ONU. Si le quatrième pilier repose sur le

¹ Quelle régulation pour les sports collectifs professionnels. Didier Primault - Revue Problèmes économiques - 16 janvier 2002.

réseau national de bénévoles en nombre considérable et décisif, le troisième, le mouvement sportif, amateur et professionnel, subit des modifications qui affectent son identité.

C - LE DÉSÉQUILIBRE FRANÇAIS ET SON AVENIR INCERTAIN

L'originalité française, en Europe, tient au rôle joué par le ministère auprès des fédérations et à la pérennité des subventions des collectivités locales, lesquelles demeurent propriétaires des enceintes sportives. Une fédération comme celle du football (le rugby rencontre des problèmes identiques) qui a reçu un agrément pour organiser le sport du haut en bas de la hiérarchie professionnelle et amateur, confie depuis 1932 à une ligue nationale le soin d'organiser, gérer réglementer les D1 et D2¹, championnat et coupe, et d'entreprendre toutes opérations en vue de développer les ressources du football professionnel. Ses recettes d'exploitation qui s'élevaient à 62,35 millions d'euros (409 MF) en 1992-1993 atteignent 143,30 millions d'euros (940 MF) en 1998-1999. Cette ligue qui se trouve en charge de la négociation des droits de retransmission (manne redistribuée entre les clubs de D1 et D2) devient perméable aux sollicitations du marché. Elle représente la structure carrefour des contradictions à l'œuvre. La ligue se transforme en agent commercial s'agissant des droits de retransmission des matches de l'élite. En son sein, les agents des joueurs (article 7 de la loi du 6 juillet 2000) peuvent à leur tour créer des structures financières. C'est le cas aujourd'hui avec la mise en place une société privée de vente de droits Sportfive. Dans le même temps, les dirigeants des clubs les plus riches poussent dans le sens de la libéralisation.

Des présidents envisagent de donner la faculté à chaque club de négocier ses propres droits de retransmission, ce qui entraînerait la fin du rôle centralisateur et régulateur de la fédération. De plus, ces mêmes présidents, à l'instar du football anglais, envisagent de décrocher l'autorisation d'entrer en bourse. Cette course à la logique financière triomphante se heurte à deux réalités... financières contradictoires. D'une part, selon les propres chiffres de la Direction nationale de contrôle de gestion (DNCG), pour la saison 2000-2001, le bilan financier de la D1 est déficitaire à hauteur de 53,66 millions d'euros (352 MF). Ce déficit a été multiplié par sept en cinq saisons. L'effet de la Coupe du monde de 1998 a masqué un temps l'ampleur du phénomène qui apparaît également sous un autre jour. La masse salariale globale des clubs de D1 a plus que doublé en six ans, (118 millions d'euros (774 MF) en 1995-1996, 299 millions d'euros (190 M) 2000-2001).

Mais l'Olympique de Marseille, à lui seul, représente 72 % du déficit de la D1, pendant que des clubs à budget plus raisonnable demeurent en équilibre (Bastia, Guingamp, Lille, Sedan, Troyes), quatre grands clubs : Lyon, Marseille,

¹ Les droits télévisés sont gérés différemment selon les pays européens. En France, ils sont détenus par la Ligue nationale de football qui les commercialise auprès des chaînes. Les recettes sont réparties à 50 % de manière égalitaire entre les clubs, à 30 % selon le classement final du championnat et à 20 % selon un indice de notoriété, les 5 % restant abondant le FNDS pour le développement du sport de masse. En Espagne et en Italie, les clubs sont propriétaires de leurs droits. En Angleterre et en Allemagne, les droits télévisés des championnats sont vendus de manière groupée - même si les clubs anglais en sont les propriétaires légaux - mais ceux qui bénéficient d'une forte exposition médiatique sont mieux rémunérés que les autres.

Paris-Saint-Germain et Monaco, présentent un déficit moyen de 12,85 millions d'euros (84,3 MF). Ainsi la DNCG ne peut s'enorgueillir de résultats flatteurs : elle a été incapable de mettre en place des freins efficaces à cette dérive, bien que sa vocation soit le contrôle de gestion.

Dans le même temps, les droits de retransmission télévisés enregistrent une baisse annonciatrice de la fin de l'âge d'or en la matière. Cinquante et un pour cent des recettes des clubs de D1 proviennent des droits de retransmission télévisée. Or, TF1, M6 et France Télévision n'entendent pas entrer en concurrence avec Canal Plus. Cette résistance à l'inflation pousse les droits à la baisse, d'autant que la lutte pour le monopole européen et mondial des droits télévisés entre dans une phase moins active. Entre Léo Kirch, Rupert Murdoch et Jean-Marie Messier, la concurrence a été telle que les droits ont connu une inflation exponentielle, qui a bénéficié aux clubs. La saison 2002-2003 de D1 en France amènera 362 millions d'euros (2,38 MdF) aux clubs, 379 millions (2,49 MdF) en 2003-2004. Tous les contrats de droits de retransmission seront renégociés en 2004-2005, année où émergeront deux ou trois sociétés ayant remporté le monopole sur des fractions entières du marché. Elles seront en mesure de fixer leur prix. Le salaire des joueurs, le budget des clubs devront quitter la zone de surchauffe où ils se maintiennent depuis le milieu des années 1990. En ce début de siècle, la LNF devra choisir entre le modèle anglais, le modèle américain ou le maintien du modèle français.

D - L'INFLATION EUROPÉENNE

L'Etat du football de haut niveau français éclaire la situation des élites des grands sports médiatiques. Quelques clubs captent les ressources financières, donc les capacités de recrutement, donc les espérances de victoire et de gain. Cette situation ressemble à celle qui prévaut en Angleterre. Le cabinet d'audit anglais Deloitte et Touche établit en 1998 et 1999 que le football anglais était le plus riche d'Europe, avec un chiffre d'affaires de 2,5 milliards de francs (0,38 Md€), soit plus du double que celui du foot hexagonal. Derrière ce chiffre mirobolant, une réalité à deux visages apparaît. En 1997, le revenu des cinq premiers clubs, Manchester United, Newcastle United, Arsenal, Liverpool, Aston Villa, est supérieur à celui des soixante-douze clubs de divisions nationales inférieures. L'achat de joueurs étrangers passe de cinquante millions en 1993 à deux milliards sept en 1998. Les clubs anglais ont toujours été gérés comme de véritables entreprises, ce qui a facilité leur entrée en Bourse. Trente-huit clubs européens sont désormais cotés, dont le premier, Tottenham Hotspur, depuis 1983. Vingt-trois clubs anglais, cinq danois, trois italiens, deux portugais, deux écossais, un allemand, un néerlandais forment la cohorte. Seuls trois clubs sur trente huit (Manchester United, Tottenham, Sheffield United, West Bromwich Albion, FC Copenhague) ont actuellement un cours supérieur à leur entrée en bourse. Selon l'indice Soccer Investor Global Football Index, sur une base de 161 € (1 056 F) établie en 1993, la moyenne des actions des clubs anglais est montée à 808 € (5 300 F) en 1997 et se situe actuellement à 323 € (2 119 F).

Derrière l'incongruité de ces chiffres en milieu sportif se profile une dérégulation majeure qui n'existe en aucune façon aux Etats-Unis, aux structures sportives très encadrées par des conventions.

Quelques clubs européens (Real de Madrid, Manchester United) attirent les élites, pendant que la masse des autres se contente de recrutements inférieurs. Se construit une inégalité fondamentale qui tend à nier l'incertitude de la compétition sur la saison. Ce déséquilibre structurel entraîne les clubs les plus riches à maximiser leurs victoires, alors que dans le même temps ces succès, perçus comme logiques, prévisibles, donc faibles en charge émotive, font chuter le crédit d'une compétition dans laquelle ils se déroulent.

Pendant l'apparition de ces phénomènes, une solution alternative naît, reprenant à son compte l'organisation sportive en championnat fermé. Le G14 de football s'est créé, qui sélectionne en son sein quatorze formations qui aspirent à devenir des équipes franchisées. Elles voudraient former un championnat européen qui ne pratiquerait plus ni relégation, ni qualification. Quatorze équipes stables donc, avec le modèle américain comme référence.

Quel que soit l'avenir, l'état actuel des inégalités rend variable l'intérêt des compétitions nationales, privilégie les choix européens en cassant la relation entre sport et sol national ; la dérive en cours octroie aux ligues plus de pouvoir que les fédérations et opère une fracture historique entre sport de masse et sport d'élite.

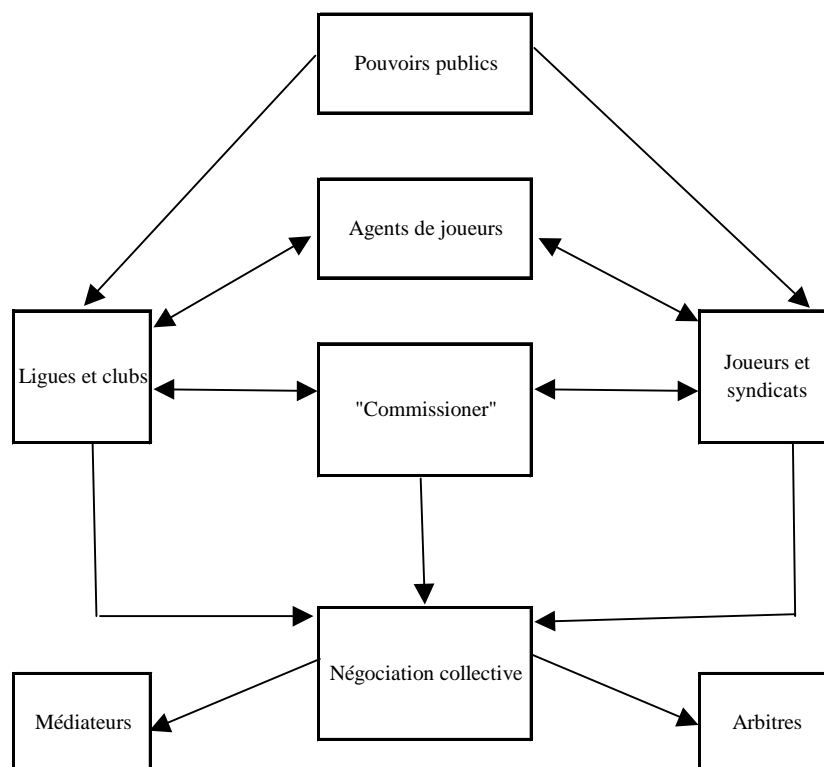
E - IL FAUT QU'UNE LIGUE SOIT OUVERTE OU FERMÉE

Aux Etats-Unis, le sport vite devenu professionnel, s'est transformé en activité commerciale dans un environnement économique libéral. Il s'organise autour de quelques ligues prestigieuses « qui sont de véritables cartels régissant leurs compétitions¹ ». Les ligues sont constituées de clubs qui doivent s'acquitter d'une franchise pour avoir le droit de participer aux compétitions organisées selon les règles de la ligue dans ce système clos. Les différents partenaires, les ligues, les joueurs avec leurs agents, les syndicats et associations de joueurs interagissent dans un processus de négociation collective pour dénouer les conflits nés à l'occasion du partage des revenus des rencontres sportives spectaculaires. Le schéma ci-après retrace cette organisation fermée sur elle-même et qui répond à un enjeu double :

- organiser une compétition sportive équilibrée (entretenir l'incertitude du résultat par des rencontres entre équipes d'égal niveau) afin d'augmenter les recettes ;
- établir une concurrence économique équitable, chacun recevant le juste retour de sa contribution au produit global de la ligue.

¹ Jean-François Bourg, Jean-Jacques Gouguet ; *Economie du sport* ; La Découverte - Repères, Paris, 2001.

Schéma 2 : Organisation du sport américain - Système clos



Source : Staudohar, 1996, p. 7.

Dans ce schéma organisationnel, l'incertitude de la compétition a totalement cédé la place à la certitude de la vente d'un spectacle sportif sûr et sans surprise. Trois outils règlent les rapports de la concurrence entre équipes au nombre stable. Le « *Salary Cap* », plafond de la masse salariale des joueurs, est négocié au début de chaque saison. La « *Draft* », promotion de jeunes joueurs, permet aux équipes les moins classées d'avoir une option préférentielle sur les mieux côtés des promus. Ainsi se règle la question épineuse des effectifs et de leur disparité. Enfin le Sporting Broadcasting Act (1961) répartit les droits de retransmission selon une forme de péréquation entre équipes, et se négocie à l'échelle fédérale. Cette forme d'organisation, dite ligue fermée, ne se soucie que fort peu du sport de masse, et fonde sa régulation sur la garantie pour les propriétaires d'équipes de compter sur un retour sur investissement.

Cette machine stable, déjà ancienne, ne prétend pas à s'exporter comme modèle. Elle ne concerne, au fond, que les quatre sports majeurs américains : basket, hockey, football US et base-ball. Si les ligues américaines sont fermées, le pays l'est tout autant au sport roi, le football, un soccer majoritaire chez les femmes, footballeuses championnes du monde.

L'Europe, en revanche, hésite. Les travaux de l'Union européenne sont parcellaires, et ne fournissent même pas une orientation en pointillé, à laquelle se référer. Loin d'une Charte européenne du sport, offrant à une convention collective communautaire une base juridique et politique, l'Union se contente de contradictions. L'arrêt Bosman de 1995 nourrit l'admission des règles de la concurrence (février 1999) au sport. Quelques déclarations et conclusions de réunions du Conseil de l'Europe, ou de rencontres informelles des ministres des sports indiquent le souci existant d'une préoccupation continentale très éloignée des débats immédiats.

Déjà l'organisation du championnat d'Europe de basket-ball ouvre une brèche dans l'organisation pyramidale du sport. A la suite d'un différend intervenu entre la Fédération internationale et l'Union des ligues européennes, celle-ci a pris sur elle d'organiser seule une ligue des champions, l'Euroleague, qui relève des clubs eux-mêmes. Ces derniers ont passé un accord avec l'opérateur téléphonique espagnol, Telefonica, qui a promis d'investir 35 millions de dollars par an, sur cinq ans, pour mettre en place cette compétition qui devrait assurer aux clubs des retombées économiques supérieures à celles apportées par les précédentes formules du championnat européen.

La nouveauté réside non seulement dans ce début de privatisation du sport de haut niveau mais encore dans la mise en place d'une ligue semi fermée. Pour la première fois en Europe, la qualification pour une compétition continentale ne se fera pas sur la base du classement des championnats nationaux : vingt des trente deux clubs de l'Euroleague sont assurés d'une présence de trois ans dans cette épreuve. Il est même envisagé qu'une partie d'entre eux reste qualifiée d'office, la présence permanente de clubs prestigieux étant censée garantir l'intérêt de la compétition.

On peut redouter que ce précédent soit le prélude à une évolution vers l'instauration de ligues fermées que certains appellent de leurs vœux, notamment dans le football.

Un contre exemple a toutefois été donné par le cyclisme professionnel au cours de l'année 2001. Alors que l'idée était évoquée de constituer une « super ligue » regroupant un nombre réduit d'équipes de division 1 (GS1), assurées de garder leur place, il a finalement été décidé d'élargir l'élite à une trentaine de formations pour 2002.

Dans le même esprit, la décision a été prise de privilégier les résultats sportifs sur les moyens financiers. Du classement arrêté à la fin de la saison (15 novembre) se dégagera une élite de dix équipes, invitées d'office à participer aux épreuves de Coupe du monde et aux grands Tours l'année suivante. A partir de 2003 les quatre dernières équipes de GS1 seront rétrogradées en GS2 (deuxième division) et seront remplacées par les deux premières de cette seconde division et deux autres équipes, après bilan des transferts. De la sorte, la « politique du carnet de chèque », qui permet de renforcer une équipe aux résultats médiocres par l'achat de coureurs bien positionnés dans le classement mondial et assurer ainsi son maintien dans l'élite sera amoindri.

F - LA MARCHANDISE ÉLITE

S'il est évident que l'élite de l'élite française tend à trouver employeur et entraîneur à l'étranger, cette vision ne saurait oublier les rapports de l'Europe avec le continent africain. La toute récente coupe d'Afrique des nations de football (janvier-février 2002) a permis de chiffrer l'ampleur du pillage : sur 352 joueurs de football (16 sélections de 22 joueurs), 210 évoluaient en Europe, dont 65 en France. Seuls 123 pratiquaient leur sport dans leur pays d'origine. Les deux équipes finalistes, Cameroun et Sénégal, ainsi que le Nigeria, ne présentaient aucun joueur membre d'un club de leur championnat national. Le vainqueur sénégalais, ouvrant la Coupe du monde contre la France le 31 mai 2002, avait sélectionné dix-neuf joueurs de première division et de deuxième division françaises, deux jouant en Suisse et un au Maroc. L'équipe du Cameroun, était composée de footballeurs exclusivement européens, répartis entre la France, l'Espagne, l'Angleterre, l'Allemagne, l'Italie, la Turquie, le Portugal et la Grèce...

Là se situe une source de tension symptomatique : les clubs, confrontés aux calendriers des sélections nationales, répugnent à lâcher un quelconque de leurs joueurs. Leur propre calendrier est serré et la peur est grande de perdre un blessure un pion important de leur dispositif, si bien que les entraîneurs de clubs, face aux demandes de leurs homologues nationaux, se comportent en lanistes (marchands d'esclaves gladiateurs). Ils se sentent propriétaires de la marchandise d'élite, et ne s'en séparent qu'à regret.

III - LE BOULEVERSEMENT DU FINANCEMENT

L'afflux massif des capitaux surgi au détour des années 1980 n'a pas tari depuis lors. Il continue d'irriguer le sport aujourd'hui plus que jamais. Les rouages sportifs portent la marque de capitaux issus des secteurs industriels et financiers qui investissent l'espace du sport spectacle parce que cet espace-là présente les espoirs les plus vastes de profits. Le haut niveau flatte, par-delà le sponsor, l'image du groupe industriel. L'aventure sportive devient carrière, même si elle tourne dans certains cas au cauchemar, le talent et le charisme reçoivent la rémunération et les honneurs alloués aux grandes stars du show business.

C'est par le marché des médias télévisuels que l'apparence du sport se modifie. Le sport supporte l'Audimat, qui lui demande, en retour des droits de retransmission, plus de spectacle. L'argent de la télévision formate le sport aux normes du petit écran. Règles, agendas, calendrier des rencontres, la télévision ordonne la pompe sportive en l'adaptant aux dimensions du tube cathodique. Combien pèsent l'Etat avec l'argent modeste de son budget, les fédérations, dans le sport ? Comment les eaux mêlées des finances publiques et du torrent privé influent-elles sur le cours même de l'activité sportive ? S'agit-il du cours nouveau d'un sport né au cœur du XIX^{ème} siècle ?

A - LES FINANCEMENTS TRADITIONNELS

1. L'Etat

Pour mettre en perspective, la contribution de l'Etat au financement du secteur sportif en général et du sport de haut niveau en particulier, l'apport du ministère de la Jeunesse et des sports doit être replacé dans le cadre global des financements publics du sport, synthétisés dans le tableau suivant.

Tableau 1 : Les dépenses publiques en faveur du sport

1999	Millions d'euros
ETAT	2 637,37
Education nationale	1 981,84
Jeunesse et sports	442,10
Autres ministères	45,73
Emplois-jeunes Sport (part Etat)	167,69
COLLECTIVITÉS LOCALES	7 195,09
Régions	152,45
Départements	472,59
Communes	6 555,31
Emplois-jeunes Sport (part collectivités locales)	15,24
TOTAL	9 832,96

Source : Sénat - Avis Jeunesse et sports, n° 88 ; Tome IX présenté par B. Murat.

Si les moyens dont dispose le ministère de la Jeunesse et des sports ne représentent qu'une part modeste des sommes consacrées par l'Etat à ce secteur, ils ne sauraient être négligés. Ils contribuent à la mise en œuvre de la politique en faveur du sport de masse, de soutien au sport de haut niveau et au suivi médical des sportifs. L'importance de la contribution du ministère de l'Education nationale s'explique par le fait qu'elle inclut la rémunération des enseignants d'éducation physique et sportive.

Beaucoup plus significatif est le poids des communes dans le dispositif, preuve qu'elles consentent un effort considérable en matière de construction et d'entretien des équipements.

1.1. L'évolution du budget général

On pouvait redouter que la politique mise en œuvre, au cours de ces dernières années, à l'égard du sport de haut niveau, ou plus précisément du sport professionnel place la France dans une position de faiblesse par rapport aux autres pays de l'Union européenne. Diverses mesures, telles que l'instauration d'une taxe de 5 % sur les droits de retransmission des événements sportifs¹, le passage obligé par une fédération dûment agréée pour organiser sur le sol national une manifestation à caractère officiel, l'instauration de règles et de contrôles de plus en plus rigoureux contre le dopage étaient supposés provoquer la délocalisation des manifestations sportives et mettre en difficulté des secteurs entiers du sport professionnel. Ces craintes se révèlent pour l'heure très

¹ Cette mesure précisée par l'article 21 de la loi n° 2000-627 du 6 juillet 2000 consiste en une mutualisation d'une partie des recettes des droits de diffusion télévisuelle provenant des contrats signés par les fédérations sportives, leurs organes internes ou les organisateurs, de manifestations sportives, en faveur du développement des associations sportives locales et de la formation de leurs animateurs.

exagérées et les difficultés que rencontre aujourd'hui le football professionnel sont imputables à d'autres facteurs.

Le sport de haut niveau ne constitue qu'un secteur d'intervention du ministère de la Jeunesse et des sports. Les documents parlementaires relatifs au projet de loi de finances pour 2002 indiquent que les crédits du ministère s'élèvent à 538,7 millions d'euros (3 540 MF), en hausse de 3,14 % à périmètre constant par rapport à la loi de finances initiale pour 2001. Ils représentent 0,2 % du budget général. Un compte spécial du Trésor, le Fonds national pour le développement du sport (FNDS), vient renforcer les moyens pour le sport. Les prévisions de recettes en nette progression (+ 12,6 %) de ce fonds sont de 205,81 millions d'euros (1 350 MF). Au total, les moyens du ministère progressent de 6 % par rapport à la loi de finances de 2001, pour s'établir à 754,42 millions d'euros¹.

Dans ce contexte, le sport de haut niveau bénéficie de certaines augmentations de dépenses ordinaires de personnel et de fonctionnement. Ainsi, cinq contrats de préparations olympiques et de haut niveau doivent être créés afin de renforcer l'encadrement technique des fédérations sportives. Par ailleurs, une dotation de 10,67 M€ en hausse de 50,5 % par rapport à 2001 est affectée à la participation des équipes de France aux Jeux olympiques de Salt Lake City ainsi qu'aux autres compétitions internationales et à l'organisation des championnats du monde d'athlétisme de 2003.

Les crédits affectés à la lutte contre le dopage et au suivi médical des sportifs inscrits dans les filières d'accès au sport de haut niveau devraient atteindre 24,24 M€

Au-delà de ces considérations sur les évolutions budgétaires, il convient de donner une image précise de la place du sport de haut niveau en termes de coûts pour le ministère.

Tableau 2 : Indicateurs de coûts : dépenses budgétaires

(en millions d'euros)

Composantes de l'agrégat	1999	2000	2001	2002	Evolution 1999/2002 en %
Sport	189	210	226	229	21
Dont dimension sociale du sport	39	40	45	39	-
Dont protection des sportifs et sécurité	8	12	20	23	187
Dont sport de haut niveau et grands événements sportifs	42	58	56	61	45
Non ventilé	100	100	105	106	6

Source : Sénat, avis présenté par M. Bernard Murat, loi de finances pour 2002, n° 88 - Tome IX.

¹ Cette somme prend en compte l'ensemble des crédits budgétaires et les deux comptes spéciaux du Trésor (FNDS et FNDVA). Une partie de ces ressources (environ un tiers) est consacrée à la politique en direction des jeunes et des associations.

A la lecture de ce tableau, il apparaît clairement que l'action du gouvernement a prioritairement porté sur la protection des sportifs, à travers la lutte contre le dopage. Si l'enveloppe budgétaire consacrée au sport de haut niveau a connu une brusque progression avant de se stabiliser, celle dédiée à la « dimension sociale du sport » s'est révélée particulièrement constante.

1.2. L'apport et les limites du Fonds national pour le développement du sport

Avec environ 205,81 M €(1 350 MF), le FNDS représente plus du tiers du budget du ministère (hors comptes d'affectations spéciales) et augmente presque de moitié les moyens destinés à la politique sportive. Créé par la loi de finances pour 1979, ce fonds se substitue à celui instauré en 1976, destiné à renforcer les moyens d'intervention en faveur du sport de haut niveau. Le FNDS est alimenté par :

- un prélèvement de 2,9 % sur les mises engagées sur les jeux gérés par la Française des jeux (soit en 2002, 182,33 M€ 1 196 MF) ;
- un prélèvement de 0,01 % sur les sommes mises au Pari mutuel urbain (PMU), (soit 0,61 M€ 4 MF) ;
- une contribution de 5 % sur le produit de la vente des droits de diffusion télévisuelle des manifestations sportives (loi de finances pour 2000, article 59) évaluée à 22,87 M€(150 MF) pour 2002.

La double mission du FNDS, qui contribue au développement du sport de haut niveau mais doit également aider au financement du sport de masse crée les conditions d'une concurrence entre ces deux objectifs. Aussi, la ministre a-t-elle annoncé que les orientations pour 2002 s'inscriront dans le prolongement du choix effectué en 1998 de recentrer l'action sur « *l'aide aux associations sportives locales et la réalisation ou modernisation d'équipements sportifs* ». Les bénéficiaires du fonds sont au nombre de quatre : les associations sportives agréées par le ministère, les fédérations, dans le cadre de conventions d'objectifs annuelles, les collectivités locales et les associations sportives agréées pour les opérations d'équipement sportif et, enfin, les équipements sportifs d'Etat (CREPS, INSEP, Ecoles nationales relevant du ministère).

Les dépenses du FNDS et leurs évolutions sont résumées dans le tableau suivant :

Tableau 3 : Evolution des dépenses prévues et constatées au FNDS

(en millions d'euros)

	2000 Loi de finances initiale	2000 Dépenses	2001 Loi de finances initiale	2002 Projet de loi de finances	Ecart (%) 2001/2002
Chapitre 01 : Subventions pour le sport de haut niveau	34,61	34,60	35,37	37,00	+ 4,61
Chapitre 02 : Avances aux associations sportives	0,08	0,11	0,08	0,10	+ 25,00
Chapitre 03 : Subventions pour le sport de masse	104,58	95,12	118,30	121,71	+ 2,88
Chapitre 09 : Equipements de l'Etat	9,22	7,10	9,22	15,00	+ 62,69
Chapitre 12 : Equipements des collectivités locales et associations	17,53	10,01	19,82	32,00	+ 61,45
Total	166,02	146,96	182,79	205,81	+ 12,59

Source : Ministère de la Jeunesse et des sports.

Ainsi qu'on peut le constater, le projet de loi de finances pour 2002 augmente de 23,02 millions d'euros la capacité d'intervention du FNDS. Cette augmentation bénéficie essentiellement aux collectivités locales et aux associations (+ 12,18 M€) et, dans une moindre mesure, aux équipements de l'Etat (+ 5,78 M€).

La part nationale des dépenses de fonctionnement (répartie entre les trois premiers chapitres) est principalement allouée au financement des conventions d'objectifs conclues entre le ministère et les fédérations. En 2000, « La part consacrée au sport de haut niveau atteignait 47 %, principalement orientée vers les stages et compétitions (18,75 millions d'euros, 123 MF), les aides personnalisées (0,76 millions d'euros, 5 MF) et les filières de haut niveau (7,62 millions d'euros, 50 MF) »¹.

La part régionalisée (déléguée aux préfets), qui a plus que doublé en cinq ans, s'est élevée à 76,4 M€ en 2001. Elle figure au chapitre 3 du FNDS (subvention de fonctionnement pour l'aide au sport de masse) et a représenté près de 42 % du total des moyens du fonds. Elle bénéficie aux clubs et associations sportives (environ 60 % en 2001) ainsi qu'aux structures fédérales déconcentrées.

S'agissant des dépenses d'équipement (chapitres 9 et 12), la mise en regard de la progression de 60 % de leur montant pour 2002 (29 à 47 M€, 190 à 308 MF) avec la diminution des crédits d'investissement² inscrits au budget du ministère, permet d'affirmer avec le sénateur Bernard Murat que « le FNDS est

¹ Bernard Murat, op. cit.

² Les titres V et VI du ministère de la Jeunesse et des sports enregistrent respectivement une baisse de 24 % et 12 %.

devenu le principal outil d'investissement du ministère de la Jeunesse et des sports »¹, assurant pour 2002 85 % du financement des équipements.

Cette situation constitue une fragilité dans la mesure où, en dépit d'une série de réformes engagées à la suite du rapport sénatorial très critique de 1999², l'avenir du FNDS n'est pas assuré. En effet, suivant l'article 21 de la loi organique relative aux lois de finances du 1er août 2001, les opérations financées par les comptes d'affectation spéciale doivent l'être par « *des recettes particulières qui sont, par nature, en relation directe avec les dépenses concernées* ». Or les recettes prélevées sur la Française des jeux, principale source de financement du FNDS, ne correspondent pas à cette définition. Compte tenu du rôle essentiel que joue ce fonds dans la politique de l'Etat à l'égard du sport de haut niveau et du sport de masse, cette menace doit être prise très au sérieux.

1.3. Les actions en direction du sport de haut niveau

Le soutien public au financement et à l'organisation du sport de haut niveau apparaît comme la condition indispensable au maintien du statut de la France au niveau international sur le plan sportif.

Suivant les documents parlementaires préparatoires à la loi des finances pour 2002, la contribution de l'Etat devrait représenter 61 M€ (400 MF) - soit une progression de 45 % par rapport aux dépenses constatées en 1999 - auxquels il convient d'ajouter les 37 M€ (242 MF) ouverts sur le FNDS.

Ces dépenses sont consenties pour améliorer les résultats dans les grandes manifestations sportives internationales, tout en respectant l'esprit et la règle du sport. L'objectif affiché par le ministère est de compter un millier de sportifs classés « Elite » dès 2002. Ils étaient 930 en 2000. Pour être classé catégorie « Elite » sur la liste nationale des sportifs de haut niveau, il importe d'avoir obtenu des résultats significatifs dans des compétitions internationales de référence.

Si l'on excepte le renforcement des crédits affectés à la lutte contre le dopage, dont l'objectif s'inscrit dans le cadre général de la politique sportive du ministère, il est possible de distinguer trois types d'actions de l'Etat : une aide aux structures de soutien au sport de haut niveau, une aide à la préparation des grandes manifestations sportives et une action en faveur des sportifs de haut niveau.

a) Les structures de formation et de soutien au sport de haut niveau

L'Institut national du sport et de l'éducation physique (INSEP), a pour missions d'assurer l'accès à l'excellence sportive, appuyée sur un programme de recherche et d'études en matière de suivi médical, et de former des sportifs de haut niveau et leurs entraîneurs. Il sera prochainement transformé en grand établissement au sens de la loi de 1984 sur l'enseignement supérieur. La rénovation et la modernisation des locaux évalués à 44 M€ (288,6 MF) seront

¹ Op. Cit.

² Michel Sergent et Paul Loridant ; *Le Fonds national pour le développement du sport à la croisée des chemins* ; Rapport d'information n° 27, 1999-2000.

financés par le FNDS. Un plan de développement des centres d'éducation populaire et du sport (CREPS) est par ailleurs envisagé.

Le sport de haut niveau pourrait en outre bénéficier de la mise en œuvre du schéma de services collectifs du sport prévu par la loi du 25 juin 1999 relative à l'aménagement et au développement durable du territoire, sous réserve qu'il ne soit pas exclu des objectifs à long terme retenus par le ministère de la Jeunesse et des sports après concertation avec tous les acteurs publics et privés du sport. Dans le cadre de la mise en œuvre de ce schéma, l'Etat apportera son soutien financier aux projets d'équipements sportifs correspondant à la réalisation des objectifs définis.

b) La contribution aux manifestations sportives

Dans le projet de budget pour 2002, les crédits consacrés aux grandes manifestations sportives progressent de 23 % pour s'établir à 27 M€(150,9 MF).

Les crédits prévus pour le soutien de la candidature de Paris à l'organisation des Jeux olympiques de 2008, n'ont évidemment pas été reconduits. En revanche, une ligne de 4,11 M€(27 MF) a été ouverte pour la préparation des équipes françaises aux compétitions internationales dont 3,35 M€(22 MF), pour les seuls Jeux olympiques d'hiver de Salt Lake City qui se sont déroulés dans le courant du mois de février 2002, et une mesure de 6,56 M€ (43 MF) prévue pour l'organisation des championnats du monde d'athlétisme de 2003. Ainsi l'Etat apporte-t-il régulièrement sa contribution à l'organisation des grands événements sportifs qui se déroulent sur le sol national ou à la participation des équipes de France aux compétitions internationales.

Il convient en outre de signaler que la convention, signée en 1995, qui lie l'Etat au consortium concessionnaire du Stade de France obligera le ministère de la Jeunesse et des sports à verser à ce dernier, en 2002, une indemnité de 12 M€ (78,7 MF) pour compenser l'absence de club(s) résident(s) de football¹. Au demeurant, l'infrastructure a révélé une excellente viabilité économique, le dernier exercice comptable certifié (juillet 1999-juin 2000) faisant apparaître un bénéfice net de 2,4 M€ (15,7 MF). Au cours de ce même exercice, le niveau élevé du résultat brut d'exploitation, 25,75 M€(168,9 MF) a justifié le versement du consortium à l'Etat d'une redevance de 2,7 M€(17,7 MF). L'inspection qui a été mandatée pour évaluer la concession en vue de trouver un « accord durable et équilibré » n'a, semble-t-il, ouvert aucune piste nouvelle, pouvant déboucher sur une renégociation des clauses du contrat initial.

c) Le soutien aux sportifs de haut niveau

La loi du 16 juillet 1984 modifiée prévoit que les athlètes inscrits sur la liste nationale des sports de haut niveau arrêtée par le ministère chargé des sports peuvent bénéficier d'aides individuelles de l'Etat, afin de faciliter la poursuite de leurs études ou l'exercice d'une activité professionnelle parallèlement à leur carrière de sportif. Ces aides se sont élevées à 8,17 M€(53,6 MF) en 2000.

Des mesures d'adaptation des règles d'accès à l'enseignement supérieur et aux formations professionnelles sont également prévues. Elles sont complétées

¹ De juillet 1998 à juin 2001, 36 M€(236,1 MF) ont été versés au consortium à ce titre. Selon les années, le contrat de concession grève le budget consacré au sport haut niveau de 15 % à 25 %.

par des conventions d'insertion professionnelles (subventions forfaitaires annuelles). En 2001, ce soutien à l'insertion professionnelle s'est élevé à 1,3 M€ (8,5 MF).

2. Les collectivités territoriales

Suivant les chiffres publiés en 2001 par le ministère de la Jeunesse et des sports, la contribution globale du secteur public à la dépense sportive en 1999 s'élève à 9,76 milliards d'euros (64 MdF). Ce financement est assuré pour plus des deux tiers par les collectivités territoriales dont plus de 90 % par les communes.

Selon une étude réalisée à la demande du ministère de la Jeunesse et des Sports par l'université de Caen sur le financement du sport (période 1995-1998) les conseils généraux et les conseils régionaux consacrent 1,02 et 1,18 % de leur budget global au sport. D'après le Centre national de la fonction publique territoriale (CNFPT), cette part est de 9 % en moyenne pour les communes.

Tableau 4 : Les dépenses des collectivités locales en faveur du sport en 1999

(en millions d'euros)

Régions	152,45
Départements	472,59
Communes	6 555,31
Emplois-jeunes sport (part des collectivités locales)	15,24
TOTAL	9 832,96

Source : Stat-Info - Ministère de la Jeunesse et des sports.

La contribution des collectivités s'exprime essentiellement par leur participation aux investissements et au fonctionnement des équipements sportifs mais aussi par le subventionnement des clubs.

Comme cela apparaît clairement dans le tableau précédent, ce sont les communes, responsables de la mise en place de la politique sportive locale, qui fournissent l'effort financier le plus important. Comme le remarque la mission statistique du ministère « *les crédits consacrés au sport dans une commune ne proviennent pas du seul budget du service municipal des sports et, de ce fait, sont difficilement repérables : par exemple l'entretien de la pelouse d'un stade peut être assuré par le service « entretien général de la mairie* »¹.

En dépit de la faiblesse relative de la contribution des autres collectivités territoriales, il convient cependant de signaler que les départements signent des conventions d'objectifs avec des clubs et des sportifs de haut niveau et participent également au financement des équipements sportifs municipaux. L'intervention des régions s'effectue quant à elle au travers des contrats de plan.

2.1. Les équipements sportifs des collectivités locales

En 1999, les communes, étaient propriétaires de près de 90 % des équipements sportifs. C'est-à-dire que la quasi-totalité des sportifs de haut niveau et des équipes professionnelles pratiquent leur activité grâce aux

¹ Stat-Info n° 01-02 ; mai 2001 ; ministère de la Jeunesse et des sports.

infrastructures publiques. Elles mettent en outre à disposition des clubs des terrains pour les centres d'entraînement.

Avec l'aide de l'Etat, il revient aux communes d'entretenir, réhabiliter, moderniser et mettre aux normes de sécurité leurs équipements sportifs, comme ce fut notamment le cas pour la Coupe du Monde de 1998. Pour les installations destinées à accueillir des compétitions, l'Etat a incité les fédérations qui utilisent le même type d'équipements à harmoniser et clarifier leurs règles de manière à rationaliser les interventions et en réduire les coûts. Un travail a récemment été mené concernant l'homologation des salles multi-sports. Cette démarche se poursuit pour d'autres structures. Les modifications des équipements résultant de l'application des nouvelles normes constituent pour les collectivités propriétaires des charges financières lourdes. C'est pourquoi la loi du 6 juillet 2000 dispose que le Conseil national des activités physiques et sportives doit être consulté « sur les conditions d'application des normes des équipements sportifs requises pour la participation aux compétitions sportives ainsi que sur les modifications de ces normes et leur impact financier » (art. 33).

Un décret d'application précise que les modifications des normes des équipements doivent faire l'objet d'une notice d'impact - dont les modalités sont définies par arrêté - indiquant notamment les incidences financières de ces normes, tant en investissement qu'en fonctionnement.

Cette même notice devra en outre mentionner la nature des concertations préalables à engager avec les propriétaires et gestionnaires des équipements concernés. Cette réforme n'est pas négligeable : elle devrait engager les fédérations sportives à présenter aux collectivités territoriales les conséquences financières qui résulteraient des modifications envisagées. Devraient également être exposées les contraintes nouvelles qu'elles engendreraient pour les clubs sur le niveau des compétitions et sur les options des politiques sportives locales.

Pour assurer la cohérence et l'efficacité de la politique nationale du sport de haut niveau, les collectivités sont incitées financièrement par l'Etat à conduire des projets d'équipements s'inscrivant dans le nouveau dispositif national d'accès et de préparation au sport de haut niveau. Cette orientation a pour but de permettre aux sportifs concernés de bénéficier d'un environnement favorisant une préparation de qualité orientée vers la recherche de la performance, dans le respect des conditions spécifiques de formation et de suivi médical.

Le schéma de services collectifs du sport, sur la base d'un diagnostic territorial des besoins, vise à définir des politiques mieux territorialisées, reposant particulièrement sur la mise en œuvre de coopérations intercommunales. C'est dans ce cadre que les fédérations ont été appelées à définir les projets d'équipements nécessaires, selon elles, au sport de haut niveau. Ces structures devront donc s'inscrire en cohérence avec les objectifs et les choix stratégiques retenus par le schéma.

2.2. Le maintien des subventions aux clubs sportifs professionnels

Le Parlement, par une loi en date du 28 décembre 1999, a prévu la reconduction du régime des subventions publiques aux clubs sportifs professionnels constitués sous la forme de sociétés commerciales, revenant ainsi sur un décret qui en fixait l'extinction au 31 décembre 1999. Il convient pour

cela qu'ils accomplissent des missions d'intérêt général dans le cadre de conventions passées avec les collectivités territoriales. A la suite de l'avis favorable délivré par la Commission européenne le 25 avril 2001, un décret a été publié le 12 septembre de cette même année fixant la nature des missions d'intérêt général (la formation, le perfectionnement et l'insertion scolaire ou professionnelle des jeunes sportifs accueillis dans les centres de formation agréés, la participation de l'association ou de la société à des actions d'intégration ou de cohésion sociale, etc.) et disposant que le montant maximum des subventions versées ne peut excéder 2,3 M€(15,08 MF) par saison sportive de la discipline concernée. Ces subventions ne peuvent en aucun cas être utilisées pour le versement de rémunérations. C'est pourquoi il est demandé aux associations sportives, ou aux sociétés qu'elles constituent, de fournir à l'appui de leurs demandes de subventions :

- le budget prévisionnel de l'année sportive pour laquelle la subvention est sollicitée ;
- un rapport retraçant l'utilisation des subventions versées par les collectivités au titre de la saison sportive précédente ;
- un document prévisionnel qui indique l'utilisation prévue des subventions demandées.

Le dispositif d'aides publiques est complété par une autorisation légale de versement par les collectivités de sommes en exécution de prestations de services (*ventes d'abonnements, achats d'espaces publicitaires*). Elles ne peuvent excéder 30 % du *total des produits du compte de résultat de l'année précédente* de la société sportive dans la limite de 1,6 M€(10,5 MF) par saison.

Dans un document parlementaire préparatoire à la loi de finances pour 2002, il est noté qu'en moyenne « *le montant des subventions versées par les collectivités territoriales aux groupements sportifs est compris dans une fourchette allant de 1,3 millions de francs soit 0,2 millions d'euros (D2 de rugby), à 9,2 millions de francs soit 1,4 millions d'euros (D1 de football), en passant par 3 millions de francs soit 0,46 millions d'euros (Pro A de volley-ball) et 4,5 millions de francs soit 0,7 millions d'euros (D2 de football, Pro A de basket-ball et D1 de handball)* »¹.

¹ Michel Sergent ; rapport spécial sur le projet de loi de finances pour 2002 - ministère de la Jeunesse et des sports ; Sénat n° 87 - Tome III - annexe 30.

Les subventions au bénéfice des clubs professionnels de football étant particulièrement importantes, il a paru utile de retracer leur évolution depuis 1995 dans le tableau suivant. Les subventions des collectivités territoriales atteignent 163 millions de francs (24,78 M€) pour la saison 2000-2001 pour les clubs de Première division (D1) et 118 millions de francs (17,98 M€) pour ceux de Deuxième division (D2). Le niveau de participation des collectivités au financement du football professionnel varie : il se maintient pour la D2 mais baisse pour la D1.

Tableau 5 : Evolution des subventions des collectivités territoriales

(en millions d'euros)

		1995-1996	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000	2000-2001
D1	Nombre de clubs	20	20	18	18	18	17
	Subventions	7 156,46 (46 943,32)	6 430,78 (42 183,17)	5 817,80 (38 162,26)	5 742,64 (37 669,24)	3 852,31 (25 269,49)	3 777,92 (24 781,50)
D2	Nombre de clubs	22 dont Marseille	19	21	20	20	20
	Subventions	2 984,69 (19 578,27)	2 596,57 (17 032,37)	2 996,82 (19 657,84)	2 542,42 (16 677,16)	2 700,20 (17 712,16)	2 740,50 (17 976,48)

Source : Ligue nationale de football.

Faut-il préciser en conclusion que cette situation, où les collectivités locales assument les charges liées aux infrastructures et versent des subventions aux clubs constitue une exception en Europe ?

2.3. Des situations contrastées

Dans une récente étude¹, le Centre national de la fonction publique territoriale (CNFPT) a estimé que les communes consacrent environ neuf pour cent de leur budget au sport. Les résultats sont présentés en distinguant les budgets gérés par les services des sports et ceux alloués au sport par la commune.

Tableau 6 : Les budgets gérés par le service des sports

(en millions d'euros)

	3 à 5 000 habitants	5 à 10 000 habitants	10 à 30 000 habitants	30 à 80 000 habitants	Supérieur à 80 000 habitants
% du budget global	4,5 %	6,13 %	6,7 %	4 %	5,9 %
Budget moyen global	219,37	639,22	1 317,62	2 705,21	13 155,74
Budget de fonctionnement	129,28	407,04	1 006,16	2 255,33	8 547,82
Investissement	90,10	232,18	312,98	449,88	4 607,92

Source : CNFPT.

¹ Les politiques sportives des villes de plus de 3000 habitants, CNFPT 1998.

Le service des sports d'une commune a traditionnellement en charge des fonctions administratives (gestion budgétaire du service, attribution de subvention, relations avec les clubs sportifs...), techniques (gestion des équipements sportifs...) et éducatives (enseignement des activités physiques et sportives, organisation d'animations sportives péri et extra scolaires...). Il arrive néanmoins que le service des sports n'ait pas en charge la totalité de ces trois fonctions.

Les communes peuvent en outre mettre en œuvre une politique sportive pour la contribution qu'elles apportent à d'autres intervenants.

Tableau 7 : Les budgets alloués aux politiques sportives

(en milliers d'euros)

	3 à 5 000 habitants	5 à 10 000 habitants	10 à 30 000 habitants	30 à 80 000 habitants	Supérieur à 80 000 habitants
Sous-fonction sport	370,45	641,20	1 526,32	3 271,56	13 504,09
Sous-fonction subventions aux associations	160,53	64,79	133,39	247,12	978,11
Sous-fonction équipements scolaires	35,98	8,08	22,71	155,19	51,53
TOTAL	390,12	714,07	1 682,43	3 673,87	14 533,73

Source : CNFPT.

Au vu de ces deux tableaux, il apparaît clairement, comme le souligne le CNFPT, que le budget consacré au sport par les communaux est supérieur à celui géré directement par le service des sports. La lecture comptable des budgets communaux ne permet pas une claire appréciation des efforts consentis dans chacun des domaines d'intervention.

En regroupant et synthétisant ces données, il est possible de construire un tableau présentant le budget moyen consacré au sport par les communes.

Tableau 8 : Les budgets consacrés au sport au regard du budget global des communes

(en milliers d'euros)

	3 à 5 000 habitants	5 à 10 000 habitants	10 à 30 000 habitants	30 à 80 000 habitants	Supérieur à 80 000 habitants
Fonctionnement	390,12	714,07	1 682,43	3 673,87	14 533,73
Investissement	90,10	232,17	312,98	449,88	4 607,92
	18,8 %	24,5 %	15,7 %	10,9 %	24 %
Budget global	480,21	946,25	1 995,41	4 132,75	19 141,65
% par rapport au budget global de la commune	10 %	9 %	10,2 %	6,2 %	8,6 %

Source : CNFPT.

Il demeure difficile d'analyser dans le détail ces budgets, la situation des communes étant à cet égard très dissemblables, suivant, par exemple, qu'une équipe professionnelle de renom y soit présente ou non.

Lors de son audition, le maire de Limoges, Alain Rodet, indiquait que la dépense sportive par habitant représentait sur une dizaine d'années, dépenses d'investissements et de fonctionnement confondues, environ 1 000 F par an et par habitant¹. A l'époque où le CSP Limoges, club de basket de la ville², obtenait ses meilleurs résultats et connaissait ses plus forts besoins de financement, il en coûtait environ 70 F par habitant et par an.

En contrepartie, la médiatisation de l'équipe a valu à la ville plus de 300 heures de télévision entre 1991 et 1997 en France et dans les pays européens où le basket est un sport populaire. Lorsque l'équipe a obtenu en 1993 le titre de champion d'Europe, le Centre du droit et d'économie du sport a calculé que l'impact direct mesurable de l'événement par rapport à la ville pouvait être estimé à trois ans, peut-être quatre, de budget de communication. Le basket a donc été utile à la cité pour « *construire une image et bâtir une notoriété* »³. Selon le maire de Limoges, le basket, qui est un sport d'enceintes couvertes, dans lesquelles peuvent prendre place sept à huit mille personnes au maximum, est un sport qui « *par rapport au football paraît beaucoup plus praticable, non seulement pour une ville moyenne mais pour une grande ville* »⁴ en dépit des recettes publiques plus importantes générées par le football. M. Rodet souligne en effet que « *quand on a un club de sport de haut niveau qui coûte cher en subvention, on ne peut tenir que si on a développé une politique sportive en parallèle, c'est-à-dire que concentrer trop de moyens financiers sur le club phare, le club professionnel, sans accompagner à côté en équipements, en soutiens divers le mouvement sportif dans son ensemble, c'est à mon avis un challenge très difficile à tenir et en fait intenable dans le temps* »⁵.

Si la participation des collectivités au développement du sport de haut niveau s'accompagne de satisfaction en termes de notoriété et de retour d'image, les conséquences positives s'avèrent plus difficilement mesurables en termes économiques. Ainsi l'implantation d'entreprises ou de services dans une ville ne semble pas pouvoir être corrélée directement avec la présence d'un sport professionnel.

Il existe en revanche des effets pervers dont se plaignent beaucoup d'élus : lorsqu'une équipe rencontre des difficultés financières la municipalité est systématiquement rendue en partie responsable et sollicitée pour concourir à son redressement alors que, dans les périodes plus favorables, les succès ne sont jamais portés à son crédit, même lorsqu'elle accorde des aides à l'équipe locale. Or, le financement des investissements à consentir, ne serait-ce que pour mettre

¹ Alain Rodet, audition devant la section du cadre de vie le 16 janvier 2002.

² Le CSP Limoges était une société d'économie mixte détenue à 23 % par la ville, qui été contrainte de déposer le bilan. En 1999, la Cour des comptes, dans son rapport relevait notamment des pratiques irrégulières concernant la rémunération des joueurs et une injection massive de fonds publics sans contrôle suffisant des dépenses. L'un des actionnaires minoritaires du club exerçait la fonction d'agent auprès de la plupart des joueurs, un autre détenait des parts dans la régie publicitaire, chacun ayant donc des intérêts particuliers à défendre qui n'étaient pas nécessairement ceux du club.

³ Alain Rodet, op. cit.

⁴ Ibid.

⁵ Ibid.

un stade de football aux normes, se révèle extrêmement coûteux pour une collectivité.

Pour ces raisons, et en dépit des retombées fiscales qu'il produit, le sport professionnel semble susciter une méfiance accrue de la part des maires.

B - L'IRRUPTION DU CAPITAL PRIVÉ

Les droits de retransmission des événements sportifs sont au cœur de l'actualité. Les monopoles en constitution succèdent à des tarifs surévalués, qui ont apporté une telle manne que les masses salariales des sportifs du haut niveau n'ont cessé d'augmenter. Les bourses d'athlètes et de clubs, désormais proportionnées aux espérances d'Audimat, ont créé des bulles financières qui ont pesé sur l'économie du sport. Elles suscitent la multiplication d'agents de joueurs, qui prélèvent sur la masse salariale en expansion le prix souvent exorbitant des transferts permanents. S'il est probable qu'à l'avenir les droits connaissent une ère de stabilité, on doit constater que pour l'heure, les comptabilités des clubs ont atteint celles d'entreprises de haut niveau, alimentées par la flambée des droits de retransmission versés par les diffuseurs et la manne publicitaire.

1. Les apports de la médiatisation

Avec l'essor des nouvelles technologies de l'information et de la communication, la télévision s'extrait du cadre du service public et les chaînes se multiplient, hertziennes ou câblées, généralistes ou thématiques, notamment sportives. Dès lors les acteurs sont en place pour créer un échange mercantile nouveau. Les organisations sportives et les médias télévisuels offrent et achètent la transmission d'un spectacle sportif dont les chaînes vont devenir rapidement avides et grandes consommatrices. Entre 1984 et 1999 le nombre de chaînes proposant des programmes sportifs est passé de quatre à douze et leur volume horaire a été multiplié par trente trois !

Ce marché nouveau, cette relation entre sociétés de télévision et sport de haut niveau pourvoyeur de spectacles sportifs en quantité exponentielle, pèsent dorénavant sur la nature, la fonction des structures sportives elles-mêmes, et sur leur vocation. Organiser le sport et en vendre son spectacle le plus lucratif, voilà qui est source des déséquilibres qui affectent les fédérations nationales les plus sollicitées par le sport-spectacle, ce d'autant que peu de normes régulatrices émanent du cadre européen. Le processus de convergence entre télévisions, à la recherche permanente de spectacles sportifs dopant l'Audimat, et structures sportives répondant à une telle offre, influe sur le sport lui-même au point de poser la question de sa définition.

Le succès de la dernière coupe du monde de football, organisée en France en 1998, a confirmé que le sport est bien un des programmes les plus fédérateurs qui soient en termes d'audience télévisée. Rien d'étonnant donc si les droits de retransmission des grandes compétitions sont pour les chaînes de télévision un élément moteur de conquête du public, tandis qu'ils représentent pour les organisateurs sportifs (fédérations, ligues, clubs) une source de recettes désormais prépondérante. L'époque où l'on redoutait que la diffusion des épreuves sportives à la télévision ne dissuade le public de se rendre au stade est

révolue : alors que le nombre de retransmissions a été multiplié par dix en une quinzaine d'années, l'affluence globale dans les stades a augmenté de 30 %.

La médiatisation du spectacle sportif, née aux Etats-Unis dans les années précédant la Seconde Guerre mondiale, s'est développée en Europe à partir des années soixante. Elle a progressivement placé la télévision au centre d'un système de relations économiques et commerciales constitué par l'articulation de deux marchés : l'un « primaire », où s'organisent les échanges entre diffuseurs et téléspectateurs, l'autre « secondaire », où se réalisent les transactions entre les détenteurs de droits des manifestations sportives et les diffuseurs, pivot du système. Chacun de ces marchés présente des caractéristiques qui lui sont propres en termes d'échanges et de formation des prix.

1.1. Un marché primaire qui s'enrichit et se diversifie

La dérégulation institutionnelle de la radiodiffusion et le saut qualitatif réalisé dans les modes de transmission, grâce notamment à l'application des technologies numériques, ont concouru au développement de l'offre et à sa diversification.

En France, le volume de l'offre a commencé de progresser avec la fin du monopole public de l'ORTF. Le nombre d'heures consacrées au sport est passé de 989 en 1984 à 33 600 en 1999. Ce développement spectaculaire est dû pour l'essentiel à l'apparition des chaînes payantes diffusées par câble ou par satellite. Leur part, déjà prépondérante à la fin des années quatre-vingt, représentait 96,5 % de l'offre globale en 1999.

Au cours de la période 1996-1999 les chaînes nationales hertziennes ont diffusé 9 754 heures de programmes sportifs (72 % de retransmission et 28 % de magazines divers), soit une hausse de 1 200 heures par rapport aux quatre années précédentes (+ 14 %). Cette augmentation est à porter au crédit de Canal Plus, dont l'offre a progressé de 63 % sur la période considérée, et qui occupe aujourd'hui une position dominante sur cet espace (51 % de l'offre en 1999).

Pour comprendre ces évolutions, une différenciation fondamentale doit être opérée entre télévisions, suivant qu'elles sont payantes ou en accès libre. Ces dernières, vivant en tout ou partie de la publicité, ont besoin de capter le plus de spectateurs possibles. Les télévisions à péage, en revanche, se financent essentiellement grâce aux abonnements. Pour des raisons commerciales évidentes, elles ne peuvent ignorer tout à fait l'Audimat, mais cette caractéristique leur confère cependant une plus grande liberté dans la programmation (disciplines retenues, heures de diffusion...).

Au vu de l'évolution de ces vingt dernières années, il apparaît qu'il existe quelques sports majeurs : le football, dans une moindre mesure l'athlétisme, en France le rugby, puis quelques grands événements tels que les Jeux olympiques ou, pour notre pays, le Tour de France. Les chaînes généralistes diffusant « en clair » vont concentrer l'essentiel de leurs investissements sur ces manifestations pour arracher une exclusivité. Encore faut-il nuancer le propos. Aujourd'hui, par exemple, la part d'audience moyenne de TF1 s'établit à 35 % mais, en matière de programmes sportifs, la chaîne ne va atteindre ce pourcentage qu'avec les matches de football de l'Equipe de France ou ceux opposant les clubs phare du Championnat national. Une rencontre ordinaire de D1 va attirer au maximum dix

à quinze pour cent des téléspectateurs. Ainsi, même le football n'est pas toujours un programme très intéressant pour l'ensemble des diffuseurs.

La nouvelle offre portée par Canal Plus et les chaînes thématiques s'inscrit davantage en complément qu'en concurrence directe avec l'offre existante sur les grandes chaînes nationales, lesquelles continuent de diffuser les compétitions majeures qu'elles ont toujours privilégiées. La rivalité repose donc essentiellement sur une différenciation des produits proposés.

L'évolution du volume de programmes sportifs diffusés par les chaînes hertziennes est retracé dans le tableau ci-après :

Tableau 9 : Evolution de l'offre sportive au cours des périodes 1992/1995 et 1996/1999 sur les chaînes nationales hertziennes

Chaîne	Période		Evolution
	1992-1995	1996-1999	
TF1	1 346 h	1 377 h	+ 2,3 %
France 2	2 435 h	2 243 h	- 7,9 %
France 3	1 757 h	1 443 h	- 17,9 %
M6	302 h	256 h	- 8,5 %
Total chaînes en clair	5 840 h	5 319 h	- 8,9 %
Canal+	2 718 h	4 435 h	+ 63,2 %
Total chaînes hertziennes	8 558 h	9 754 h	+ 14,0 %

Source : Lettre du CSA n° 126, mars 2000.

La réduction de la programmation de France-Télévision, pourtant moins soumise à la pression des annonceurs que sa concurrente privée, s'explique précisément par un recentrage de sa programmation sur les compétitions les plus prestigieuses, une plus faible couverture du tournoi de Roland-Garros et le choix de France 3 national de privilégier d'autres types d'émissions. Quelques événements ont par ailleurs disparu des écrans, tel le tournoi de Wimbledon en raison de prétentions financières excessives de ses organisateurs.

Le reflux amorcé par France-Télévision en 1995 résulte en outre de limites budgétaires que les télévisions généralistes peuvent d'autant moins dépasser que, dans un contexte de forte concurrence, le coût des droits augmente plus vite que les budgets disponibles. Placées dans une telle configuration, les chaînes publiques ont moins encore que leurs concurrentes privées la possibilité de surenchérir. Les analystes du CSA estiment cependant que « *le volume des émissions sportives, après le recul des années 1995-1996, semble stabilisé. Il a été de 780 heures en 1999, soit pratiquement le chiffre de 1995 (777 heures) année comparable en termes de calendrier des compétitions* ». ¹

L'offre de TF1 est quant à elle marquée par une grande stabilité.

¹ La lettre du CSA n° 126 ; mars 2000.

Les retransmissions sportives proposées par les douze diffuseurs nationaux pour l'année 1999 se répartissent comme suit :

- 1 168 heures pour les quatre chaînes hertziennes d'accès gratuit (France 2 : 477 heures, TF1 : 309 heures, France 3 : 303 heures, M6 : 79 heures) ;
- 31 800 heures sur les huit chaînes à péage. Seule chaîne hertzienne de ce groupe de diffuseurs, Canal Plus, a programmé 1 232 heures. Le reste de l'offre a été proposé par les sept chaînes thématiques (l'Equipe TV et Infosport : 14 485 heures, Eurosport et Pathé Sport, chaînes en paiement à la séance : 3 300 heures).

Dans sa lettre du mois de décembre 2001, le CSA indique qu'en 2000 toutes les chaînes consacrées au sport sur le câble et/ou le satellite ont continué de progresser, avec des gains allant de 380 000 à 650 000 abonnés.

Avec plus de quatre millions d'abonnés (1 559 000 pour le câble, 2 690 000 pour le satellite), Eurosport France reste le leader incontesté de ce segment du marché. Le CSA précise que l'augmentation la plus significative concerne Infosport (+ 73 %), qui a comblé une partie de son retard sur l'Equipe TV, autre chaîne d'informations sportives en continu. En raison de son insertion dans le bouquet de CanalSatellite, Pathé Sport a également enregistré une progression sensible avec 440 000 abonnés supplémentaires.

Au 31 décembre 2000, la hiérarchie de ces chaînes thématiques au regard du nombre d'abonnés s'établissait comme suit :

Tableau 10 : Les chaînes consacrées au sport

	Nombre d'abonnés
Eurosport France	4 249 000
Equidia	2 908 739
AB Moteurs	2 703 835
L'Equipe TV	2 235 753
Pathé sport	1 883 000
Infosport	1 537 545
Fit TV	314 507

Source : Lettre CSA n° 146, décembre 2001.

Le géant du secteur, ESPN Classic Sport, qui compte 43 millions d'abonnés aux Etats-Unis, devrait commencer de diffuser en France dans le courant de l'année 2002. L'irruption de la plus grande chaîne sportive du monde, détenue à 80 % par Disney, qui sera dans un premier temps diffusée par satellite (soit une couverture de trois millions de foyers), pourrait rapidement modifier le paysage précédemment décrit.

L'examen des chaînes thématiques au regard de leur nombre d'abonnés n'épuise pas l'analyse. L'enquête MediaSatCab de Médiamétrie pour la période septembre 2001-février 2002 révèle que Eurosport demeure la chaîne du câble et du satellite la plus regardée en moyenne hebdomadaire avec 6,24 millions de téléspectateurs, contre 5,71 lors de la précédente étude (février 2001-juillet 2001), devant Equidia 2,92 millions, AB Moteurs 2,67 millions, l'Equipe TV 2,65 millions, Pathé Sport 2,36 millions, Infosport 1,95 millions et Motors TV 1,42 millions. Les sept chaînes sportives ont légèrement progressé d'une étude à l'autre.

Si l'on établit un autre classement, en retenant pour critère les parts d'audience, on retrouve, à nouveau, Eurosport en première position, avec 1,8 % de la « population abonnée ». En revanche, la seconde place est conjointement occupée par Pathé Sport et l'Equipe TV avec une audience de 0,8 %. Sur la période considérée, 53 millions de personnes de quatre ans et plus étaient équipés d'un poste de télévision dont 4,6 millions d'abonnés du câble (plus de quinze chaînes), 5 millions à CanalSatellite et 31 millions à TPS.

En dépit de la progression du nombre de leurs abonnés, le poids des chaînes thématiques en termes d'audience appelle à la mesure dans les commentaires, comme le montre le tableau ci-après :

Tableau 11 : L'audience des chaînes de sport
(en % par rapport aux populations étudiées)

	Population totale	Population abonnée
Eurosport	1,6	1,8
Pathé-Sport	0,3	0,8
L'EquipeTV	0,4	0,8
Infosport	0,2	0,7
Equidia	0,3	0,5
AB-Moteurs	0,2	0,3
Motors-TV	0,1	0,2

Source : MédiaCabSat - Septembre 2001-février 2002.

La concurrence sur le marché des chaînes thématiques aurait pu récemment prendre une tournure nouvelle. Avec l'arrivée du numérique terrestre, des responsables de France-Télévision ont formé le projet de créer une chaîne dédiée au sport en mettant à profit les possibilités offertes par le réseau des télévisions régionales de France 3. Malheureusement, en l'absence d'une réelle volonté politique, la mobilisation des responsables des chaînes privées a empêché le service public de réaliser ce projet. Si celui-ci a été pour l'instant écarté par les pouvoirs publics, de nombreux dossiers ont été déposés auprès du CSA dans la perspective de l'attribution des fréquences nationales de télévision numérique hertzienne. Parmi les cinquante-cinq candidatures, cinq concernent des chaînes sportives (Eurosport France, Infoturf TV, l'Equipe TV, Sport Plus (ex Pathé-Sport), TPS Star, qui diffuse un match de championnat de France de première division par jour).

L'augmentation et le fractionnement de l'offre rendus possibles par l'utilisation des nouvelles technologies ont permis un ajustement plus fin de

l'offre à la demande, mais aussi une facturation individualisée, différente suivant que l'on accède à l'ensemble des émissions de la chaîne moyennant un abonnement (Canal Plus) ou que l'on opte pour une consommation par programme (service Kiosque de CanalSatellite ou Multivision de TPS).

Du coup, l'exposition des sport va être de plus en plus segmentée, certains amateurs étant prêts à payer pour suivre le sport de leur choix. En fonction de l'économie des chaînes on va même voir exposer des sport plutôt confidentiels, soit pour attirer une audience particulière, soit pour meubler une case de la grille des programmes à peu de frais.

Pour les chaînes pratiquant le paiement à la séance il est nécessaire qu'existe non seulement une clientèle affichant un niveau d'exigences ne pouvant pas être satisfait par une retransmission ordinaire, mais encore que celle-ci soit solvable. Pour l'année 2000, les amateurs de Formule 1 que l'offre « en clair » de TF1 ne satisfait pas ont dû déboursier 520 F pour suivre l'ensemble des grands prix sur Canal Plus numérique/Kiosque (ou 50 F par épreuve), montant auquel il convient d'ajouter les frais d'abonnement, de location de matériel et de réception. En théorie et sur ce schéma, pour la saison de football de D1 1999/2000 les passionnés souhaitant suivre l'ensemble des rencontres auraient dû acquitter une somme d'environ 8 000 F comme le précise le CSA.

Tableau 12 : Coût d'accès annuel à l'ensemble des événements « football » pour un téléspectateur parisien

		Satellite	Câble
Chaînes	Canal +	Canal + numérique TPS Superfoot Eurosport OM TV...	Canal + numérique Eurosport
Coût total	2 208 F*	7 790 F**	4 890 F ***
Observations	Ne couvre pas l'ensemble des événements	Nécessite l'abonnement à deux offres satellite	Ne couvre pas l'ensemble des événements
* Canal + : 184 F/mois ** Super TPS : 220 F/mois ; CanalSatellite et Canal + numérique : 315 F/mois ; Foot+ (kiosque) : 950 F forfait pour la saison ; OMTV : 35 F/mois *** Service de base et option sport : 190 F/mois ; Canal + : 155 F/mois ; SuperStades (Multivision) : 75 F/mois pendant 10 mois. Ces prix s'entendent location des décodeurs incluse, mais non compris les frais d'installation et de souscription.			

Source : CSA dossier n° 126 - mars 2000.

Que ce soit au niveau mondial, européen, ou français, la demande continue d'augmenter. L'attrait qu'exercent les grands événements sportifs demeure considérable : en audience cumulée, les dix-sept grands prix de Formule 1 ont rassemblé devant le petit écran 57 milliards de téléspectateurs pour la saison 1999 ; la coupe du monde de football de 1998, 41 milliards. Dans les pays européens, les principaux matches de football figurent régulièrement parmi les vingt émissions les plus regardées chaque année. Ce succès appelle l'augmentation du prix des émissions sportives, coût financé, soit par la redevance, soit par le péage, soit, de manière certes plus indirecte, par l'augmentation du prix des produits commercialisés par les annonceurs. Dans tous les cas le téléspectateur-contribuable-consommateur est invité à financer le spectacle sportif.

1.2. Des négociations déterminantes

C'est sur le marché secondaire que les droits de diffusion se négocient, entre les groupes audiovisuels et les organisateurs sportifs - ou les intermédiaires qui ont déjà acquis les droits auprès d'eux - et que se forment les prix. La structuration de ce marché a fortement évolué dans le temps, au gré des variations entre le nombre de vendeurs et d'acheteurs, l'équilibre qui résulte de ce rapport déterminant les conditions de négociation. Les développements récents du secteur, caractérisés par une cartellisation de l'offre et une diversification de la demande, se révèlent particulièrement favorables aux organisateurs sportifs. Les plus grands événements mondiaux (Jeux olympiques, Coupe du monde de football) sont négociés dans une situation de monopole : d'un côté un offreur unique (CIO ou FIFA) de l'autre une multitude d'acheteurs (les diffuseurs de tous les pays du monde).

A l'échelle d'un pays, on rencontre le plus souvent une situation de monopole contrarié, c'est-à-dire où un offreur unique, une ligue nationale par exemple, se trouve face à un nombre limité d'acheteurs : les télévisions du pays considéré. Pourtant, là aussi, la position des organisateurs sportifs se renforce, non seulement parce que le nombre de chaînes a augmenté au cours de ces dernières années, mais encore parce que l'offre s'est segmentée au point que des négociations spécifiques peuvent être engagées suivant que le diffuseur souhaite proposer le spectacle sportif en clair ou en crypté, en direct ou en différé, en intégralité ou en résumé, en diffusion hertzienne, câblée ou satellitaire, par abonnement simple ou paiement à la séance. Ainsi, le même événement peut-il être commercialisé sous des formes diverses et vendu plusieurs fois.

Dans un tel contexte, il n'y a pas lieu de s'étonner de l'inflation des droits de retransmission que l'on constate, à tous les niveaux, à chaque renégociation de contrat.

Dans une étude publiée en 2001, Eurostaf évalue le marché mondial des droits sportifs à 48,4 milliards d'euros (317,48 MdF) pour l'année 2000.¹ L'augmentation enregistrée est imputée essentiellement à l'Europe, où les dépenses consacrées au sport par les diffuseurs sont passés de 2,6 milliards d'euros en 1998 à près de 3,8 milliards en 2000 (24,93 MdF) . Selon le directeur

¹ Eurostaf ; Les droits sportifs à la télévision, juillet 2001.

de l'étude, Jean-Michel Kehr, « la télévision s'est substituée à la vente de tickets comme première source de financement du sport professionnel. Elle est même devenue la condition sine qua non pour l'organisation des grands événements sportifs ».

1.3. L'explosion des droits de diffusion des événements de portée internationale

La progression des droits de retransmission des Jeux olympiques, retracée dans le tableau suivant est significative.

Tableau 13 : Droits de retransmission des JO d'été
(en millions de dollars courants)

JO	Ville organisatrice	Droits TV totaux	Droits TV Etats-Unis	Chaîne	Droits TV Europe
1960	Rome	1,2	0,5	CBS	0,67
1964	Tokyo	1,5	1	NBC	0,38
1968	Mexico	9,75	4,5	ABC	1
1972	Munich	11,8	7,5	ABC	1,70
1976	Montréal	34,8	25	ABC	4,50
1980	Moscou	101	85	NBC	5,95
1984	Los Angeles	287	225	ABC	19,80
1988	Séoul	407	300	NBC	28
1992	Barcelone	636	401	NBC	90
1996	Atlanta	907	456	NBC	250
2000	Sydney	1 350 ¹	715	NBC	350
2004	Athènes	1 700 ¹	793	NBC	400
2008	Pékin	2 000 ¹	894	NBC	460

¹Estimations.

Source : JF Bourg et JJ Gougnet - *Analyse économique du sport*.

Pour les Etats-Unis, CBS a déboursé 0,5 million de dollars (courants) pour obtenir l'exclusivité des Jeux olympiques d'été de Rome en 1960, alors que ABC a dû payer 225 millions de dollars pour ceux de Los Angeles en 1984, premiers jeux à être privatisés. Depuis les Jeux de Séoul de 1988, c'est le réseau NBC qui détient les droits. La firme a déboursé cette année-là 308 millions de dollars. L'inflation s'est poursuivie depuis. La chaîne a dû verser 793 millions pour acquérir ceux qui se dérouleront à Athènes en 2004 et 894 millions pour les Jeux olympiques de Pékin en 2008. Les droits auront donc été multipliés par 2,9 sur les vingt dernières années. A l'échelle mondiale, les contrats signés pour Pékin promettent de générer deux milliards de recettes.

La manne des droits de télévision bénéficie en partie aux fédérations internationales, qui en perçoivent un pourcentage. Leur montant est passé de 8 millions de dollars en 1980 (cumul Jeux d'hiver et d'été) à 255 millions (Jeux d'hiver 1988 et d'été 2000).

L'autre grande manifestation internationale récurrente, la Coupe du monde de football, connaît une évolution encore plus frappante dans des conditions de commercialisation similaires (monopole). Les droits mondiaux de retransmission qui s'élevaient à 70 millions de dollars en 1986, sont passés à 250 millions en

1994. Ils se sont établis à 1 090 millions pour 2002 et seront de 1 330 millions en 2006.

Concernant cette manifestation, un élément nouveau s'est produit en 1996 : pour la première fois la FIFA a cédé l'exploitation de ses droits mondiaux pour 2002 et 2006 à un opérateur privé, le groupe allemand Kirch, pour la somme de 1,9 milliard d'euros (12,46 MdF). Les diffuseurs ont ainsi perdu leur « correspondant historique », l'Union européenne de radio-télévision¹ (UER) qui procédait par achat groupé sans prélever de commission. L'UER avait en outre refusé de verser davantage à la FIFA que les 92 millions d'euros (603,48 MF) convenus en 1987 pour la coupe du monde de 1998, alors que la compétition comptait douze matches de plus qu'initialement prévu dans le contrat. La fédération internationale a donc saisi la première occasion qui se présentait à elle pour changer d'interlocuteur et augmenter ses recettes dans des proportions considérables. Elle a obtenu du groupe allemand Kirch une garantie de versement minimum de 890 millions d'euros (5 838 MF) pour la seule Coupe du monde de 2002. Un tiers de cette somme devrait être rétrocédé au football mondial via les fédérations nationales (237 millions d'euros sur quatre ans, 1 554,62 MF) ou les confédérations continentales (70 millions d'euros, 459,17 MF).

Alors que le montant des droits acquittés par les chaînes françaises pour diffuser la Coupe du monde de 1998 en intégralité s'était élevé à 7,6 millions d'euros (49,85 MF), TF1 a versé 168 millions d'euros (1 102 MF) pour acquérir les droits de la coupe du monde 2002 et une partie de celle de 2006.

Le groupe Kirch a pour principale activité d'acheter et de revendre des droits audiovisuels. Le sport lui est apparu comme une source de profit nouvelle. Ayant acquis les droits, il lui faut dans un deuxième temps procéder à la vente « par appartements », pays par pays, défendant ainsi les intérêts d'un intermédiaire sans tenir aucun compte des intérêts du sport. Ce groupe venant de déposer son bilan, il est difficile à l'heure actuelle de prévoir les conséquences de cette faillite.

Des accords nationaux ont été signés dans chaque pays entre télévisions payantes et en accès libre pour assurer la couverture de l'événement, mais tous les matches ne seront pas visibles « gratuitement ». Le président de la FIFA reconnaît d'ailleurs que les recettes auraient été beaucoup moins importantes si la coupe du monde n'avait été diffusée qu'en clair.

M. Xavier Couture, directeur de l'antenne et des sports à TF1 s'interroge alors : « *La coupe du monde de football a été négociée en 2002 dix fois le prix de 1998. Faut-il blâmer les télévisions qui se battent pour obtenir les droits de retransmission ou bien la fédération qui a contraint l'intermédiaire à vendre à un prix aussi exorbitant ?* »².

Les autres événements sportifs de portée internationale génèrent des recettes infiniment moindres, même si les droits de retransmission pour la saison

¹ Fondée en 1950, l'Union européenne de radio-télévision est la plus grande association professionnelle de radiodiffuseurs nationaux dans le monde (70 membres actifs dans 51 pays et 46 membres associés dans 29 pays). Elle négocie pour le compte de ses membres les droits de diffusion des grands événements sportifs.

² Xavier Couture, audition devant la section du cadre de vie le 12 décembre 2001.

de F1 sont actuellement évalués à 415 millions de dollars. A titre de comparaison, on peut indiquer que ceux de l'édition 1999 de la Coupe du monde de rugby disputée en Europe n'ont atteint que 61 millions d'euros (400,1 MF). Il est vrai que la professionnalisation de ce sport s'accompagne d'une revalorisation progressive des droits de diffusion qui lui sont liés. Ainsi, l'édition 2003 sera retransmise par France-Télévision pour la somme de 22,9 M€ (196 MF).

1.4. La situation en France et en Europe¹

En France, l'augmentation des droits de retransmission du football est également impressionnante. Le prix payé par l'ORTF pour la retransmission des matches durant la saison 1973-1974 s'élevait à 0,5 million de francs (76 225 €). Trois éléments vont concourir au bouleversement du paysage : la fin du monopole (1974), le déplafonnement des ressources publicitaires (1982) et la concurrence entre des chaînes de plus en plus nombreuses.

Avant le milieu des années quatre-vingt, le championnat de France de première division était suivi presque exclusivement dans les stades. Puis, en 1984, Canal Plus a passé un contrat avec la Ligue nationale de football (LNF) l'autorisant pour une somme qui aujourd'hui apparaît dérisoire, quelques dizaines de millions de francs, à diffuser régulièrement les rencontres du championnat de France, à la grande satisfaction des partenaires, qui se sont unanimement réjoui de cette exposition du spectacle sportif sur les écrans. Cette diffusion de masse a en fait marqué le début d'un véritable bouleversement du système. Au cours de la même décennie, les contrats de diffusion de certains événements comme l'athlétisme ou le rugby ont commencé à prendre plus de valeur.

La première vague de hausses a donc coïncidé avec la création de Canal Plus. La ligue nationale a perçu 35 millions de francs (5,34 M€) pour la saison 1984-1985 alors que les droits ne lui avaient rapporté que 5 millions de francs (0,76 M€) la saison précédente. Un second palier sera franchi avec la privatisation de TF1 : les droits acquittés par la télévision ont atteint 200 millions de francs (30,49 M€) pour la saison 1987-1988 puis 220 millions (33,54 M€) pour la suivante. En dépit de la disparition de La Cinq en 1992, la progression s'est poursuivie tout au long des années quatre-vingt-dix avec l'apparition et le développement des nouvelles chaînes à péage en paiement à la séance qui vont favoriser de nouveaux modes de commercialisation. Ainsi la mise aux enchères par lots introduite par la LNF en 1999 a entraîné une hausse spectaculaire des droits. Les sommes versées par les diffuseurs ont atteint 2,6 milliards de francs (396,37 M€) en 2001 alors qu'ils étaient de 920 millions de francs (140,25 M€) pour la saison 1998-1999. Les droits du football qui venaient d'être multipliés par quatre en dix ans auront ainsi été multipliés par trois en trois ans.

A ces sommes il faut ajouter celles payées pour diffuser les compétitions internationales dont les droits initiaux sont détenus par la FIFA ou l'UEFA. TF1

¹ Les chiffres cités pour la période récente doivent être pris avec prudence. Ils diffèrent d'une source à l'autre. Ils peuvent en effet regrouper des droits de nature différente pour une même compétition (retransmission en direct ou non, cryptée, en « paiement à la séance »...) ou concerner plusieurs compétitions. Les ordres de grandeur relatifs sont cependant respectés.

avait déboursé 80 millions de francs (12,20 M€) pour acquérir les droits de la ligue des champions en 1993-1994. La facture aura été de 560 millions de francs (85,37 M€) pour la saison 1998-1999, partagée entre TF1 et Canal Plus, pour un nombre de rencontres, il est vrai, multiplié par deux.

Ainsi, alors que la télévision ne participait nullement au financement du football au début des années soixante-dix (environ 1 %), elle est devenue aujourd'hui son principal bailleur de fonds avec 51 % du budget des clubs de D1 et 45 % de celui des formations de D2 pour la saison 2000-2001. Canal Plus règle à lui seul environ la moitié de la facture. Mise en compétition avec TPS en 1999 par la Ligue nationale, la chaîne à péage a acquis les droits des championnats de France de première et deuxième divisions jusqu'en 2004 pour 224 millions d'euros (1 469 MF) et rentabilise son investissement en revendant ses images à France-Télévision et TF1, qui alimentent ainsi leurs émissions hebdomadaires. Au total, pour la saison en cours, les droits de télévision représentent 397 millions d'euros (2 604,2 MF), toutes compétitions confondues. Cet argent a apporté des ressources au football mais aussi des sources de conflit entre médias.

Destinés à devenir - ou étant déjà - le principal financeur du sport professionnel, les groupes de l'industrie des médias, tels BSkyB, Canal Plus ou Pathé, développent parallèlement depuis quelques années une stratégie d'acquisition de parts dans le capital des clubs. Pendant ce temps, les droits de retransmission des manifestations sportives flambent.

Les contrats de télévision signés par Canal Plus, TPS, TF1 et Eurosport vont rapporter à la LNF 1,2 milliard d'euros (7,9 MdF) pour la période 2001-2003.

Dans d'autres pays européens, la situation se révèle plus tendue encore. En Italie la compétition entre diffuseurs a fait passer les droits de retransmission de leur championnat national de 228,7 millions d'euros (1 500 MF) en 1998 à 455,4 millions d'euros (80 % du montant ont été versés par les réseaux cryptés), soit un doublement du montant du contrat, dont les conséquences financières sur le budget des chaînes sont sérieuses.

En Allemagne, le bras de fer entamé en 1999 par RTL, première chaîne privée du pays, avec l'UEFA pour peser sur le montant du contrat de diffusion de la Ligue des champions a tourné court : une modeste chaîne du câble contrôlée par Rupert Murdoch a profité du conflit pour emporter le marché en faisant une offre de 82 millions d'euros.

Le cabinet Deloitte et Touche Sport a publié en 2001 les chiffres suivants¹ :

Tableau 14 : Les plus gros contrats de droits télévisés par saison en Europe

	En millions d'euros
Angleterre -Premier League (saisons 2001-2004)	707,36
Italie - Série A (saisons 1999-2005)	466,49
UEFA - Champions League (saisons 1999-2003)	428,38
Allemagne - Bundesliga 1 (saisons 2000-2004)	312,52
Espagne - Liga (saisons 1998-2003)	304,90
France - Première division (saisons 2001-2004)	210,38

Source : Cabinet Deloitte et Touche Sport.

Si en France et en Europe le football se taille la part du lion, d'autres sports ont bénéficié de cette flambée des prix. Pour l'année 1999, le ministère de la Jeunesse et des sports estime que le montant des droits de retransmission versés par les télévisions aux seules organisations françaises s'est situé entre 2,5 et 3 milliards de francs (0,38 et 0,46 Md€). La facture continue de s'alourdir depuis.

En 2000, France-Télévision a réglé une facture de 190 millions de francs (28,97 M€) pour retransmettre les matches du tournoi des Six Nations et ceux de l'équipe de France de rugby, de 110 millions (16,77 M€) pour le Tour de France et de 55 millions (8,38 M€) pour le tournoi de Roland Garros. La même année, TF1 déboursait 110 millions de francs (16,77 M€) pour diffuser l'intégralité des grands prix de Formule 1.

Eurostaf note également dans son étude² que l'augmentation des droits de diffusion dans le football a créé un précédent dont les autres disciplines se sont inspirées. Ainsi, les droits du championnat de basket-ball acquis par France-Télévision et Pathé Sport ont été multipliés par deux (sept millions d'euros sur trois ans, 45,9 MF) et ceux du rugby, acquis par Canal Plus jusqu'en 2005, coûteront à la chaîne cryptée 13,7 millions d'euros (89,9 MF) par an. France-Télévision a quant à elle acheté les droits de la Coupe du monde 2003 pour un montant de 22,9 millions d'euros, (150,2 MF), soit une augmentation de 50 % par rapport à l'édition de 1999 diffusée par TF1 et Canal Plus.

Les appétits des détenteurs de droits semblent sans limites. Estimant que les multiplexes radiophoniques doivent être considérés comme des spectacles, la Ligue nationale de football a souhaité négocier un droit d'exclusivité avec les radios pour la couverture des compétitions qu'elle organise. Deux lots ont été proposés : le premier sur les droits de retransmission exclusifs en direct des matches des compétitions LNF pour l'ensemble des clubs professionnels, le second sur un droit identique mais pour un seul club de première ou deuxième

¹ Dans son édition du 13 mars 2002, le journal l'Equipe donne des chiffres sensiblement différents : « c'est l'Angleterre (...) qui offre actuellement les droits les plus importants, et de loin, avec 890 M€ par an. Loin devant l'Italie (550 M€), l'Allemagne (400 M€) et la France (362 M€ pour la saison prochaine) ». L'écart tient certainement à la comptabilisation par le quotidien sportif d'autres compétitions que les seuls championnats nationaux de première division.

² Eurostaf op. cit.

division. La Ligue espérait retirer de cette commercialisation, à laquelle elle a - provisoirement ? - renoncé, une cinquantaine de millions de francs par saison.

S'agissant de la télévision, les surenchères ont peut-être aujourd'hui atteint leurs limites, beaucoup de chaînes annonçant qu'elles commencent à perdre de l'argent en retransmettant des événements sportifs. Il faut en effet rappeler qu'en dix ans les droits pour le football ont été multipliés par 35 en Angleterre, 19 en France, 10 en Allemagne et 7 en Espagne.

Pour la France, une première indication est fournie par les chiffres publiés par le CSA :

Tableau 15 : Comparaison des périodes 1995/1998 et 1991/1994

	Evolution des dépenses de programmes consacrés au sport	Evolution des ressources globales des chaînes
TF1	+ 456 %	+ 21 %
France 2- France 3	+ 62 %	+ 24 %
Canal+	+ 84 %	+ 29 %

Source : Comptes des chaînes/CSA.

La télévision britannique ITV Digital¹, qui ne parvenait plus à assumer la charge des droits de retransmission du football anglais, a récemment déposé le bilan. La chaîne d'outre-Manche avait déjà perdu 1,29 milliard d'euros alors que son contrat avec le championnat anglais courait jusqu'en 2004. Après le refus de la Ligue anglaise de renégocier le contrat, qui portait sur les droits de retransmission des rencontres de D2, D3, et D4, les propriétaires ont donc décidé de mettre à exécution leur menace de fermer la chaîne. Si aucun repreneur ne se manifeste, plusieurs clubs pourraient être contraints à leur tour de déposer le bilan.

Un nouvel élément risque de changer la donne. En effet, un phénomène de lassitude, sinon de désintérêt, est peut-être en train de naître, qui ne laisse pas d'inquiéter les professionnels du football : les taux d'audience de la plus prestigieuse compétition européenne enregistrent une baisse depuis la saison 1997-1998 dans presque tous les grands pays du football européen (Italie : - 5,6 % ; Allemagne : - 5,2 % ; France : - 3,7 % ; Royaume-Uni - 0,4 %) excepté l'Espagne (+ 1,3 %).

Comme cela a été indiqué, ce paramètre est crucial pour les chaînes généralistes diffusant en clair. Canal Plus et TF1 ont finalement renoncé à partager l'achat des droits de retransmission des Jeux olympiques de Sydney² avec France-Télévision, craignant de ne pas recueillir suffisamment d'audience pour rentabiliser le programme en raison du décalage horaire, malgré l'augmentation de la facture qu'elles présentent aux annonceurs. Les diffuseurs majorent en effet les tarifs de la publicité pour financer l'acquisition de plus en plus onéreuse des programmes sportifs. Lors de la finale de la Coupe du monde de football de 1998 les annonceurs ont versé 80 millions de francs (12,20 M€) de

¹ Télévision numérique hertzienne payante, propriété des groupes Carlton et Granada.

² Charles Biétry, directeur des sports de France 2 et France 3 a indiqué que France Télévision a dû déboursier plus de 36,6 M€ (240 MF) pour acquérir les droits de retransmission (l'Humanité 9 septembre 2000).

droits d'entrée, soit quatre fois plus que pour un programme de durée comparable diffusé dans la même tranche horaire.

A propos de l'évolution du marché des droits de diffusion des spectacles sportifs, M. Couture souligne un paradoxe : *« Même si l'on considère que les droits d'un grand événement doivent croître en proportion des recettes qu'il engendre, il reste une vertu sociale du sport qu'il est impossible d'ignorer et qui recèle, quoi qu'en pensent les marchands, une multitude de composantes sociales, morales, intellectuelles, politiques, pédagogiques, humaines, qui dépasse largement l'intérêt des vendeurs et l'appétit des acheteurs. Le sport se vend et se regarde mais il est vu pour des raisons qui échappent aux marchands. C'est un marché dont les vendeurs ne connaissent pas leur produit. »*¹

2. Les différentes facettes du sponsoring

L'heure n'est plus guère aux philanthropes, aux mécènes passionnés aux industriels désintéressés et paternalistes finançant à fonds perdus le club de leur ville. Pour le monde économique, le sport est devenu un support publicitaire, un produit d'appel, un marché à développer ou un investissement financier. L'argent investi dans le sponsoring répond à des objectifs précis. Le financeur entend en retirer un avantage concurrentiel suffisant pour lui assurer un retour sur investissement positif.

Le mariage du monde industriel et du sport est déjà ancien. Fondée en 1899, Fiat devient immédiatement propriétaire du club de football de la Juventus de Turin ; en 1904, le groupe chimique allemand Bayer lie son nom à l'équipe de Leverkusen ; Peugeot prend le contrôle du club de Sochaux en 1925. A cette époque, les retombées attendues par les entreprises ou les grands capitaines d'industrie sont plus d'ordre symbolique, voire politique, qu'économique, marquant par-là leur implication dans la vie de la région dans laquelle sont implantés leurs centres de production. De même, la première association de Coca-Cola et des Jeux olympiques ne procède nullement d'un plan concerté, les organisateurs des jeux d'Amsterdam de 1928 ayant fait appel à la firme américaine pour réhydrater les athlètes...

Aujourd'hui, les entreprises inscrivent le sponsoring dans une véritable stratégie de communication, cherchant à s'approprier les valeurs qu'incarne le sport : combativité, courage, esprit d'équipe... Convaincues que par un phénomène de transfert cette image peut apporter une valeur ajoutée à leur propre promotion, elles ont massivement sponsorisé les événements sportifs depuis les années quatre-vingt, en s'efforçant d'en recueillir les bénéfices. Le football a particulièrement bénéficié de cet engouement croissant du monde économique pour le sport en raison de sa forte exposition médiatique et des scores d'audience qu'il réalise. En France, les victoires de l'équipe nationale ont en outre rejilli sur les clubs. Pourtant, beaucoup de spécialistes du secteur estiment que le sponsoring n'en est chez nous qu'à ses balbutiements.

Cette rencontre entre sponsors et clubs atteste de l'importance prise aujourd'hui par les techniques de marketing, dans lesquelles le sport ou les sportifs sont biens souvent ravalés au rang de support publicitaire. Notons

¹ Xavier Couture, op. cit.

toutefois que le sponsoring, qui contribue pour une part non négligeable au financement du sport professionnel (18 % du budget des clubs de football de première division pour la saison 2000-2001 et 21 % de celui des clubs de deuxième division), apporte également son soutien au sport de masse.

Le parrainage repose sur une relation où chacun doit trouver avantage. Pour le parrainé il est synonyme de moyens financiers mais aussi de mise à disposition de produits et d'équipements en échange d'une utilisation promotionnelle de son image par le sponsor. Il s'avère que la relation qui s'établit influe sur la gestion des clubs, de plus en plus sensibles aux modes d'organisation de l'entreprise. Les plus grands d'entre eux, pleinement entrés dans une logique de marché, notamment lorsqu'ils sont cotés en bourse, sont d'ailleurs désormais gérés comme de véritables entreprises.

2.1. Des objectifs variés

La démarche des annonceurs devient de plus en plus stratégique et professionnelle. Même lorsqu'elles choisissent d'utiliser le football comme outil de communication, les entreprises commanditent des études d'exposition média et de notoriété, preuve qu'elles agissent dans le cadre d'une démarche construite, conduite au moyen d'outils de pilotage stratégiques. Le football, qui demeure un produit phare en matière de diffusion télévisée est considéré par les annonceurs et publicitaires comme un support de communication de première grandeur. Il est vrai que cette discipline fait toujours recette à la télévision et constitue un produit d'appel : dans vingt et un des trente pays européens étudiés par Eurodata TV, l'Euro 2000 a réalisé la meilleure audience de programmes sportifs. Or l'argent investi par un sponsor est proportionnel à l'exposition médiatique attendue de l'événement, de l'équipe ou du club. Plus ceux-ci seront attendus ou prestigieux, plus la présence de la presse et des télévisions sera importante. De cet écho médiatique dépendra le niveau des retombées en termes de notoriété.

Pour l'investisseur, cela ne confère pas pour autant au sport un statut particulier. Il demeure un média parmi d'autres, intégré dans une politique commerciale comme vecteur de communication des marques. Pour que cette politique trouve sa pleine efficacité il convient que l'événement, l'équipe ou le joueur retenu assure à ladite marque un accès à la télévision. Généralement les entreprises s'engagent dans la durée sans exigences sur le management du club. L'objectif recherché est double : améliorer le taux de notoriété et gagner à terme des parts de marché. Cette visée est poursuivie aussi bien par des constructeurs automobiles comme Opel que par des équipementiers comme Adidas ou Nike. Ces derniers sont notamment sensibles au fait que les maillots empreints de leurs marques soient visibles non seulement dans les stades mais aussi dans les rues, arborés par les supporteurs et tous ceux cédant à la mode du vêtement sportif.

Cet effort d'exposition débouche sur un objectif affiché de promotion des ventes. Le sponsoring se pense désormais en termes de développement des chiffres d'affaires et dans la perspective d'une introduction des clubs en bourse. Les responsables du marketing des grandes marques prédisent d'ailleurs que la nature de leurs partenaires va changer : ces interlocuteurs seront plus fréquemment que par le passé issus du monde de l'entreprise. Ils estiment au

demeurant que les clubs, comme eux-mêmes, ont pour vocation de « faire des affaires ».

Le développement commercial peut également être envisagé à un niveau infra national. La présence de telle ou telle marque de produits sur les maillots d'une équipe peut doper les ventes dans une région et un développement local par un partenariat à trois avec la ville et le club peut parfois être envisagé. Certains sponsors officiels d'un club choisissent cette voie pour affirmer leur présence dans une zone de chalandise déterminée et/ou améliorer leur image dans la région où il sont implantés.

Il arrive également à des collectivités locales de pratiquer le mécénat, dans la voile notamment, mais aussi dans d'autres sports comme le vélo. Dans ce cas l'objectif final n'est pas d'obtenir une augmentation d'un quelconque chiffre d'affaires mais de donner à une région ou un département une image plus dynamique qui fédère la population autour d'un projet, sur la base d'une identité géographique et culturelle forte.

Le sponsoring permet aussi aux entreprises de se distinguer des firmes concurrentes. Les dirigeants qui souhaitent contractualiser avec une équipe recherchent prioritairement un club d'envergure européenne auquel l'entreprise puisse s'identifier. En effet, si une entreprise qui pratique le parrainage s'appuie toujours sur les valeurs positives du sport (goût de l'effort, enthousiasme, *fair-play*...), elle veille essentiellement à ce que l'image et les valeurs véhiculées par le parrainé soient en adéquation avec les siennes, de manière que cette association renforce sa politique de communication et serve au mieux ses intérêts commerciaux. Certaines firmes optent pour le communication grand public, d'autres privilégient des ciblage plus restreints et soignent leur relationnel, par exemple en invitant leurs clients et fournisseurs dans une loge du stade.

L'objectif peut en outre consister à susciter une dynamique interne. Il arrive en effet qu'une cohésion de l'entreprise se réalise autour de l'équipe lorsque celle-ci a été soigneusement sélectionnée, une politique étant alors mise en place pour que les employés deviennent des supporteurs, avec la vente de billets à prix préférentiels ou la création d'événements autour de certains matches.

Comme on le voit, les motivations qui poussent les entreprises, voire parfois les institutions ou les collectivités à pratiquer le sponsoring sont extrêmement variables. Elles vont de l'amélioration de l'image de marque à l'augmentation de la notoriété en passant par la promotion de nouveaux produits ou la pénétration de marchés étrangers, quand elle n'est pas utilisée comme outil de communication interne et de motivation du personnel.

2.2. Des moyens diversifiés

Les formes et modalités pratiques du parrainage sont elles aussi multiples. Les entreprises peuvent parrainer des sportifs de haut niveau - de préférence très médiatisés - en échange de l'utilisation de leur image ou d'un engagement du sportif à promouvoir la marque. Cette forme de sponsoring est surtout pratiquée par les grands équipementiers. La stratégie affichée de Nike est de concentrer ses investissements sur deux ou trois grands joueurs par pays qui, grâce à leur notoriété ou leur charisme, véhiculent leur image et celle de la marque dans toute

l'Europe, voire au-delà. La firme américaine et sa concurrente européenne, Adidas, forment depuis une vingtaine d'années une sorte de duopole à l'échelle mondiale. Elles ont signé des contrats avec quasiment tous les grands noms du football, de l'athlétisme et du tennis, les trois sports les plus médiatisés avec la Formule 1. Reebok, Ascis, Mizumo ou Fila, n'ont pas été en capacité de contester la suprématie des deux leaders mondiaux.

Pour se prémunir contre les risques inhérents aux contrats avec des personnes physiques, les parrains préfèrent parfois soutenir des équipes nationales ou des clubs. Certains concentrent leurs aides sur quelques grands clubs européens, d'autres choisissent d'apporter leur concours à un plus grand nombre d'équipes. Dans tous les cas, l'image et/ou la notoriété du club sont essentiels.

Le contenu de ces partenariats n'est évidemment pas toujours identique. Certains accords signés par Adidas, par exemple, comportent un volet financier et un volet équipement. Ils intègrent des primes de résultats et des royalties sur les ventes. Celui signé par Nike avec le PSG comprend un contrat financier et un contrat d'exclusivité des produits : chaussures et textiles des joueurs.

Plus que jamais, cependant, les sponsors se concentrent sur les événements de portée internationale pour s'assurer des retombées audiovisuelles à la mesure de leurs ambitions. Ainsi le Crédit Lyonnais avec le Tour de France, la BNP avec Roland-Garros, Mercedes avec l'ATP tour ou encore Coca-Cola avec la FIFA trouvent-ils dans ces partenariats la garantie d'un taux d'audience élevé, d'une présence sur un grand nombre de marchés, tout en se prémunissant de contre-performances des individus ou des collectifs. Ces contrats d'association sont généralement signés pour de longues durées, gage de stabilité. D'une manière générale, compte tenu du coût des investissements que le parrainage représente, ceux qui le pratiquent recherchent l'exclusivité sur les événements les plus médiatiques, garantie d'une meilleure exposition. C'est pourquoi on assiste à une diminution du nombre de sponsors sur les grands événements sportifs sans que, bien sûr, les droits d'entrée diminuent.

Aux Etats-Unis existe une forme de parrainage qui ne s'est pas encore répandue en Europe : il est proposé aux sociétés d'accoler leur nom à des stades. A la fin des années quatre-vingt-dix la firme de télécommunications 3 Com s'est « offert » pour cinq ans l'une des arènes de San Francisco moyennant la somme de quatre millions de dollars. D'autres sociétés ont versé 33 millions sur trente ans, 42 millions sur vingt ans et 150 millions sur trente ans pour acquérir des droits similaires à Phoenix, Miami ou Dallas.

Enfin, en Europe, certains groupes industriels choisissent d'engager des actions plus en profondeur en privilégiant un partenariat avec une fédération. C'est notamment le cas de Coca-Cola France.

2.3. Quelques exemples de stratégies

a) Coca-Cola France¹

Les investissements de Coca-Cola dans le sport se déclinent sur trois niveaux : les partenariats ou contrats internationaux (jeux olympiques, coupe du monde de football...) négociés aux Etats-Unis, les accords de niveau national, placés sous la responsabilité des directions de chaque pays (pour la France ils ont été passés avec la sélection nationale de football, via la Fédération, le Tour de France, le Comité national olympique, mais aussi, depuis une quinzaine d'années, avec la fédération Handisport et celle des sports adaptés) et, enfin, les partenariats locaux confiés à des divisions commerciales régionales.

En France, les investissements sont répartis à environ 60 % pour le sport amateur et 40 % pour le sport de haut niveau. Dans ce dernier secteur, les participations se concentrent exclusivement sur le football, le vélo et le sport olympique, sans oublier quelques contrats avec des sportifs de haut niveau (le judoka David Douillet, l'escrimeuse Laura Flessel...).

La réorientation récente de l'action de Coca-Cola France est intéressante à observer. Constatant sur la base d'une étude sur le partenariat sport-entreprises, d'une part, que le nom de la société était systématiquement cité en première ou deuxième position, qu'elle soit ou non impliquée dans le sport considéré, d'autre part que l'action conduite demeurait floue et que les pratiquants avaient l'impression que Coca-Cola finançait abondamment la coupe du monde ou les jeux olympiques mais ne se préoccupait nullement du sport au quotidien, l'entreprise a décidé il y a cinq ans de revoir entièrement sa stratégie de partenariat.

Il a été résolu de pallier ce déficit d'image en inscrivant l'investissement consenti en faveur du haut niveau dans le cadre d'une stratégie d'ensemble consistant à contribuer au développement et à la pratique du sport en général. Parallèlement, des relations de proximité, notamment auprès des licenciés de football, ont été développées pour vérifier la pertinence des investissements et leurs retombées en termes d'image pour la marque.

Ainsi, les droits acquis auprès de l'équipe de France de football permettent certes de monter des opérations commerciales dans la grande distribution mais, surtout, ils sont mis au service des clubs de football amateur à travers des partenariats locaux fondés sur des actions de proximité.

C'est de la concertation avec la FFF, qu'est née l'opération Collectif Foot, vieille aujourd'hui de trois ans. Elle vise à offrir des équipements aux clubs en fonction de leur dynamisme, de leur *fair-play*, du nombre d'encadrants. Près de 10 000 clubs bénéficient de cette opération et plusieurs dizaines de milliers de ballons et des centaines de milliers de chasubles ont été distribués.

Alors qu'anciennement le groupe misait beaucoup sur sa visibilité, il opte aujourd'hui pour une certaine discrétion et s'adresse plutôt aux pratiquants qu'au grand public, qu'il s'agisse de football ou du cyclisme. A titre d'exemple, son

¹ La plupart des informations délivrées dans les développements qui suivent sont tirées de l'audition par la section du cadre de vie de M. Philippe Marty, directeur des relations extérieures de Coca-Cola et de M. Emmanuel Seugé, directeur des relations sportives pour la France, le 12 décembre 2002.

programme « au cœur du Tour » permet de sélectionner une dizaine d'enfants qui visitent les coulisses, deviennent acteurs, assistent à l'arrivée, rencontrent des journalistes, se font prendre en photo, remettent le trophée au vainqueur d'étape.

L'investissement profite à un nombre limité de sports, retenus en fonction des objectifs de la marque. En contrepartie, l'action s'inscrit dans la durée, en dépit des difficultés qui peuvent se présenter (aléas des performances, problème de dopage).

Coca-Cola France est également ponctuellement associé à des programmes engagés dans le cadre de la politique de la Ville. Des opérations sont montées visant à apprendre à des jeunes les règles de la vie en société à travers le sport. Elles se traduisent par des offres de stages, des premiers emplois, des jobs d'été, qui complètent l'ensemble des dispositifs créés pour les jeunes de ces quartiers.

L'entreprise ne souhaite pas communiquer sur les actions à caractère social, dont les résultats demeurent incertains, leur intérêt résidant entièrement dans leur impact local, étant entendu cependant qu'il est toujours profitable pour une marque de dimension mondiale de gommer un peu l'image d'arrogance qui lui est fréquemment accolée.

b) Deux opérateurs de la téléphonie mobile aux stratégies divergentes

Suivant que l'on vise des retombées mondiales ou plus limitées, la stratégie ne sera pas la même. Ainsi l'opérateur de téléphonie mobile Vodafone, qui se place dans la première hypothèse, a choisi d'afficher sa marque sur les équipes les plus prestigieuses : Manchester United pour le football, moyennant un contrat de 45,73 millions d'euros (300 MF) sur quatre ans, Ferrari pour la F1, pour un coût de 175 millions d'euros (1 148 MF) sur trois ans, l'équipe d'Australie championne du monde de rugby, dans le cadre d'un partenariat entamé en 1997, prolongé en 2000, qui est évalué à 19,82 millions d'euros (130 MF).

En revanche, Orange (filiale de France Telecom) assoit son investissement sur l'ensemble du championnat national : dès la saison prochaine et pour quatre ans les championnats de France de première et deuxième divisions prendront le nom d'Orange D1 et Orange D2 pour un montant de 7,6 millions d'euros (49,9 MF). L'entreprise a également présenté les droits de diffusion sur l'UMTS auprès des formations professionnelles pour 61,98 millions d'euros (406,6 MF)¹. En F1, Orange sponsorise la modeste écurie Arrows (pour un budget initialement prévu de 106,7 millions d'euros (700 MF) sur trois ans mais qui aurait été fortement revu à la baisse) et limite son investissement dans le rugby à trois clubs du championnat français².

Il apparaît donc clairement que dans ce second cas le marché local (France) est privilégié. Au demeurant, la firme française ne peut rivaliser avec le leader

¹ En préemptant les droits exclusifs de retransmission sur la téléphonie mobile, la société Orange et les 14 clubs avec lesquels elle a passé cet accord ignorent délibérément la Ligue nationale de football, légalement propriétaire des droits. Ils espèrent qu'à la date du lancement de l'UMTS auprès du grand public, prévu pour 2004, cette propriété sera passée aux mains des clubs. Prudente, la filiale de France-Télécom a néanmoins spécifié dans le contrat que celui-ci deviendrait caduque si tel n'était pas le cas.

² Il reste des sports où les deux opérateurs s'évitent. Ainsi, Vodafone est absent de la voile alors qu'Orange possède un maxi-catamaran, confié au skipper français Bruno Peyron.

mondial de la téléphonie mobile qui compte 95,6 millions de clients sur la planète.

2.4. Un chiffrage partiel et imprécis

Au niveau mondial, les grandes entreprises auraient consacré 115 milliards de francs (17,53 Md€) au sponsoring en 1998. A elle seule, la firme Coca-Cola, qui destine près du quart de son chiffre d'affaires à la communication, aurait dépensé 7 milliards de francs (1,07 Md€) entre 1984 et 1999 pour le parrainage sportif¹. Les économistes Jean-François Bourg et Jean-Jacques Gouguet estiment quant à eux que « *Le parrainage sportif en 1998 s'est élevé à 90 milliards de francs (13,72 Md€) dans le monde : 50 milliards (7,62 Md€) consacrés à un achat d'espace sur les maillots et 40 (6,10 Md€) à des panneaux dans les stades auxquels s'ajoutent 10 milliards (1,52 Md€) sous forme de spots télévisés* »². Pour une même année on constate donc, suivant les sources, un écart d'environ 28 % !

Dans le domaine du sponsoring pratiqué par les équipementiers, dominé par les deux géants que sont Nike et Adidas, seul l'allemand Puma, après des années de déclin, semble vouloir relever le défi de la concurrence. Au début de cette décennie, l'entreprise a décidé d'augmenter de 60 % ses budgets marketing et promotion, les portant à près de 16 % de son chiffre d'affaires. Aujourd'hui, son budget marketing (publicité, sponsoring, communication) s'élève à 17,1 millions d'euros (112,2 MF). Il est consacré pour 55 % au football et pour 30 % à l'athlétisme, les autres sports (tennis, F1...) se partageant les 15 % restants.

Comme toujours, Etats-Unis exceptés, le football capte la plus grande part du budget des sponsors. Pendant que les droits de diffusion étaient multipliés par vingt, ceux du parrainage l'étaient par quatre. De 1990 à 1998, les contrats de la coupe du monde ont en effet augmenté de 400 %. L'inflation se poursuit également en Europe : l'UEFA a réduit le nombre de sponsors officiels de la Ligue des champions tout en multipliant par quatre le montant des cotisations annuelles.

En France, le ministère de la Jeunesse et des sports évaluait le montant global du parrainage sportif à 0,46 Md€ (5 MdF) pour l'année 1999. En dépit de la difficulté à collecter des données fiables et exhaustives il indiquait qu'on pouvait considérer que les sommes consacrées au parrainage en France pour les 1 200 plus grandes entreprises françaises représentaient entre 0,38 et 0,46 Md€ (2,5 et 3 MdF) (Cette hypothèse laisse entendre que pour chacun des 150 000 clubs, l'apport moyen était de 2 286,74 € (15 000 F). Le groupe de travail des comptes économiques du sport indique aujourd'hui que « *le parrainage sportif, après une période de forte croissance à la fin des années quatre-vingt paraît être une source de financement plus aléatoire car liée à la conjoncture* »³, puis précise que les entreprises y consacrent environ 0,91 Md€ (6 MdF), ce qui représenterait une augmentation de 20 %. Il confirme par ailleurs

¹ Le Monde, 8 février 2000.

² Jean-François Bourg, Jean-Jacques Gouguet ; *Economie du sport* ; La Découverte - Repères, Paris, 2001.

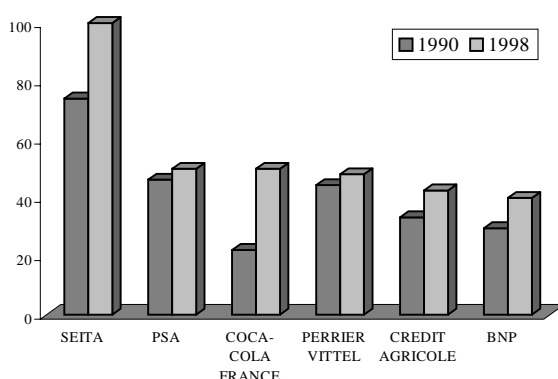
³ Stat-Info n° 01-02 ; mai 2001 ; ministère de la Jeunesse et des sports.

que la présence de sponsors ou la vente de produits dérivés dépendent du degré de médiatisation de la discipline.

En dépit des variations qui se produisent d'une année sur l'autre, on peut estimer qu'environ les deux tiers des 1 200 plus grandes entreprises françaises ont recours au parrainage. Elles ont même joué un rôle moteur dans son développement. Environ deux entreprises sur trois sont venues au parrainage par le sport, deux sur cinq par la culture et une sur cinq par les causes humanitaires ou sociales.

Au cours des années quatre-vingt-dix, en dépit d'une légère régression dans les premières années de la décennie, les budgets consacrés au sponsoring ont tendanciellement progressé ainsi que le montre l'histogramme suivant. Il est à noter que les principaux bailleurs de fonds n'appartiennent pas au secteur sportif, ce qui est également le cas à l'échelle mondiale.

Graphique 1 : Des budgets de parrainage croissants dans les entreprises françaises



Source : La lettre du sponsoring et du mécénat - Le Monde.

Suivant les disciplines auxquelles elles souhaitent voir leur nom associé, le capital à investir sera plus ou moins important.

Tableau 16 : Les montants du sponsoring en France

(en millions d'euros)

	Montant du partenariat officiel
Equipe phare de D1 de football	0,76 à 2,29
Equipe phare du peloton en cyclisme	3,81 à 6,10
Bateau d'une course autour du monde (voile)	0,76 à 5,34
Equipe phare de rugby	0,15 à 0,76

Source : Eurostaf - Les Echos, janvier 2000.

En France, la soixantaine de sponsors du championnat de football a versé 80 M€ (522 MF) pour la saison 1998-1999. Le football professionnel de première division trouve ainsi le cinquième de ses recettes. Cette contribution enregistrait une progression de 17 % par rapport à la saison précédente, signe que le football continue d'intéresser les annonceurs qui y voient un bon vecteur de communication et donc de développement commercial. Aussi, sans sous-estimer l'apport des droits de télévision, dont le montant et la progression sont beaucoup

plus considérables encore, le sponsoring demeure une ressource majeure du sport professionnel. Dans l'étude déjà citée, portant sur la saison 1998-1999, le cabinet Eurostaf distingue les sponsors officiels, qui déboursent entre 0,76 et 2,29 M€ (5 et 15 MF) par saison suivant les clubs pour voir leurs marques inscrites sur le maillot, des sponsors secondaires qui, pour des investissements inférieurs à 0,46 M€ (3 MF) louent les espaces publicitaires d'un stade. Les entreprises se montrent discrètes sur les capitaux qu'elles consacrent à ces actions. Pour la période considérée, certains sponsors auraient payé 3,81 M€ (25 MF) pour voir leur marque figurer sur le maillot d'un des grands clubs français.

S'agissant des contrats signés avec les joueurs, des disparités considérables sont observées, les sponsors qui choisissent ce mode de parrainage privilégiant les vedettes du ballon rond et, parmi elles, les attaquants : à la même période, alors que Zidane signait avec Adidas un contrat de partenariat lui garantissant le versement d'environ 0,46 M€ (3 MF) par an, Ronaldo, avant-centre de l'équipe nationale du Brésil, concluait un accord avec Nike pour un montant annuel de 1,52 M€ (10 MF).

2.5. Un développement incertain ?

La situation du sponsoring en France est contrastée. Soit on estime qu'il a aujourd'hui atteint sa maturité, soit qu'il se cherche encore. On peut en effet, s'étonner que de grandes firmes hexagonales en soient absentes. Les entreprises françaises s'orientent en outre plus volontiers vers le mécénat culturel que sportif alors que 30 % de la population déclarent s'intéresser au football.

Il faut noter la disparition de gros sponsors dans les années quatre-vingt-dix : l'instauration de la loi Evin de 1991 qui a interdit le parrainage ayant pour but la publicité en faveur du tabac ou des boissons alcooliques, la concurrence des nouvelles causes, humanitaires, sanitaires, sociales ou écologiques, les restrictions sur les budgets de communication ou encore les affaires de dopage ou de violence, sont autant d'éléments qui semblent devoir limiter le sponsoring.

En outre, un parrainage ne peut produire les effets escomptés qu'en s'inscrivant dans la durée, ce qui induit une double contrainte. Financière d'abord, d'autant que pour réussir, une action de sponsoring doit obligatoirement être relayée par une campagne publicitaire d'un montant à peu près équivalent, destinée à faire connaître ce partenariat et en faire comprendre les raisons. Organisationnelle ensuite, car toute démarche de sponsoring oblige les entreprises à établir une véritable stratégie de communication afin d'accroître l'efficacité de leur action et rentabiliser au mieux leur investissement. Cela les contraint notamment à mesurer aussi précisément que possible les effets de ces partenariats.

D'autres éléments militent en faveur de ceux qui redoutent une stagnation du parrainage : la fragmentation de l'audience qui ne cesse de s'amplifier préoccupe sérieusement les annonceurs. Ils craignent en effet que la segmentation des retransmissions transforme l'événement en non-événement puisque, sauf pour les grandes manifestations sportives, il ne sera suivi que par un nombre restreint de téléspectateurs. Certains annonceurs redoutent aussi la perte de l'enthousiasme suscité par le spectacle sportif, l'effet démultiplicateur

de la passion constituant pour eux un facteur clé qui justifie pour beaucoup leur engagement.

Le montant sans cesse croissant des investissements à consentir incite les entreprises à limiter les risques. Aussi réduisent-elles sensiblement la durée des contrats pour tenir compte de la volatilité croissante de l'image des clubs. Les effets conjugués de la crise économique, de la législation antitabac, des affaires de dopage ont encouragé de nombreux parrains à ne pas reconduire leur contrat au-delà de 2001. Le cyclisme a par exemple été durement touché par le désengagement de groupes comme Festina. Ce grand sport professionnel est tellement miné par l'image de dopage qui lui est associée que non seulement les sponsors rechignent à s'y engager ou à y rester, mais encore les organisateurs de courses de plusieurs jours commencent à éprouver des difficultés pour trouver des villes étapes.

Comme évoqué plus haut, l'association avec un sportif de haut niveau recèle des risques, notamment parce qu'en raison même de son activité il est exposé aux blessures. Ainsi, Ronaldo, poulain vedette de l'écurie Nike a-t-il très peu joué depuis la finale de la coupe du monde de 1998. C'est pourquoi de plus en plus les marques s'associent à des « collectifs » : équipes, épreuves, fédérations. Adidas est un partenaire de longue date de la FIFA et vient de s'associer à Roland-Garros pour cinq ans. De son côté, Nike est le sponsor de l'équipe de football du Brésil et de l'équipe de France de rugby.

D'autres aléas peuvent survenir. Après avoir investi 30 millions d'euros (196,8 MF) sur quatre ans dans la coupe de la fédération britannique, le groupe d'assurances Axa a manifesté un fort mécontentement après que Manchester eut décidé de se retirer de la compétition pour « économiser » ses joueurs en vue d'une autre épreuve.

A cela s'ajoute un nouveau phénomène : le développement d'Internet. En l'an 2000, 22 % des Américains suivaient l'actualité sportive sur le réseau. Selon le cabinet d'experts Forrester Research, les médias traditionnels qui sont actuellement au cœur de la distribution des compétitions sportives vont perdre leur pouvoir par rapport aux annonceurs, aux grandes fédérations sportives et au public. Il estime par ailleurs qu'à l'horizon 2004 la publicité liée aux événements sportifs sur le Web pourrait atteindre 2,4 milliards de dollars tandis que le commerce électronique des articles de sport pourrait s'élever à 4,7 milliards de dollars. Ainsi, par exemple, la NBA pourrait tirer 15 % de ses recettes d'Internet.

Enfin, il est à noter que si les techniques actuelles permettent de savoir combien de personnes ont vu le nom d'un sponsor il demeure impossible de mesurer l'exact impact d'un partenariat sportif par la seule exposition aux messages. C'est là le dernier point qu'il convient d'évoquer.

2.6. Une mesure d'impact délicate mais nécessaire

Les responsables commerciaux des entreprises admettent que si, dans le cadre d'une action de parrainage, l'exposition à la marque peut être mesurée et la notoriété de celle-ci évaluée, l'impact commercial n'a jamais pu être mesuré avec certitude, notamment pour les grands groupes qui, il est vrai, ne poursuivent pas nécessairement un tel objectif. Selon Olivier Chabay cependant, « pour les PME, l'effet sur le développement du chiffre d'affaires, grâce à l'accès à une

notoriété qu'elle n'avaient pas, est beaucoup plus évident, comme l'a prouvé le groupe Zannier en participant au Tour de France. La Mutuelle de la Seine-et-Marne, Cofidis, le leader du crédit par téléphone, ou encore Bigmat, le groupement d'indépendants du bricolage, sponsors récents sur le Tour de France ont tous accédé à une notoriété inconnue jusqu'alors et affirment en avoir ressenti un impact sur leurs ventes. »¹.

Il reste qu'établir la meilleure association possible entre un événement sportif et une marque ne suffit plus. Ainsi que cela a déjà été indiqué, le montant des investissements ne cessant de progresser, leur pertinence doit impérativement être vérifiée. Des sociétés d'études ou des instituts sont donc en train d'élaborer de nouveaux outils d'évaluation et de mesure, sur les valeurs attachées à tel ou tel sportif par exemple, pour lever les inquiétudes des sponsors.

2.7. *Quelques limites du parrainage*

Si les partenaires commerciaux apportent beaucoup aux sports et aux sportifs qu'ils soutiennent, ils les fragilisent aussi.

Dans le cyclisme, une nation serait à l'heure actuelle dans l'incapacité de présenter plusieurs équipes sur le Tour de France. Pour permettre à une formation d'accomplir une saison complète, il est nécessaire, selon Jean-Marc Michel², de disposer d'un budget compris entre 4,57 et 9,15 M€ (30 et 60 MF). Seuls des groupes commerciaux peuvent aligner de telles sommes. Ce sont eux qui aujourd'hui permettent à ce sport d'exister.

Au niveau des fédérations l'argent des sponsors offre la possibilité de réaliser des infrastructures modernes et adaptées au sport pratiqué ou d'organiser des compétitions relevées et prestigieuses. Ainsi, l'Institut du judo, formidable outil de travail pour la fédération et les judokas de haut niveau a-t-il été édifié grâce au concours du Crédit Lyonnais, partenaire officiel du judo français. De même, c'est en mettant à contribution son sponsor, France Télécom, que la fédération française de gymnastique a pu organiser les internationaux de France au Palais omnisport de Paris-Bercy (POPB).

Le revers de la médaille apparaît lorsque le partenaire se désengage. C'est précisément ce qu'est en train de faire l'opérateur de télécommunications cité plus haut, qui entend se libérer de ses obligations à l'horizon 2002-2003, au terme des contrats passés avec quelques sportifs de haut niveau pour aider à leur reconversion. Faute d'avoir trouvé un nouveau sponsor, la fédération ne pourra plus organiser les championnats au POPB, sauf si les pouvoirs publics décident de soutenir ce rendez-vous. On peut de la même manière s'interroger sur ce qui se passerait dans l'hypothèse où demain, le Crédit Lyonnais cessait de sponsoriser le judo français ? Il apparaît donc clairement que l'absence de partenaires commerciaux crée d'énormes difficultés aux fédérations et que tout désengagement induit pour elles un risque de déstructuration.

Or, plusieurs raisons peuvent conduire une entreprise à interrompre un parrainage. D'abord, comme cela a été signalé, l'image dégradée d'un sport,

¹ Olivier Chabay ; *L'économie du sport, logique sportive contre logique marchande* ; le bulletin économique Euler-Sfac ; n° 10 ; 29 février 1999.

² Jean-Marc Michel, président du Bureau national de l'Union syndicale des journalistes sportifs de France.

d'un club ou d'un sportif ne l'incite guère à maintenir une association dont les retombées risquent de devenir négatives. Ensuite l'évolution du marché commercial peut décider de l'implication ou du retrait d'un groupe pour des raisons stratégiques, indépendamment de l'audience ou de l'image d'un sport. Enfin, le statut de l'entreprise pas plus que son positionnement dans son secteur d'activités ne sont immuables : fusions ou démembrements, comportent nécessairement des conséquences en termes de politique commerciale, dont la redéfinition peut être fatale au sport précédemment soutenu.

C - LE FORMIDABLE DÉVELOPPEMENT DU MARCHÉ DU SPORT

Seul le marché du sport offre l'image rêvée de la mondialisation, avant même que le terme ne fasse florès. Au sein du mouvement olympique, des firmes de taille planétaire ont épousé l'organisation du sport pour asseoir leur renommée. La méthode était possible, d'une part parce que le mouvement olympique possédait la taille requise, d'autre part parce que l'expression sportive, sa gestuelle, ses règles, représentent l'unique langage mondial. La facilité avec laquelle le sport mondial sert de vecteur aux firmes multinationales qui le financent, repose moins sur un calcul industriel que sur un rapprochement quasi magnétique, une force d'attraction presque naturelle.

Le marché du sport moderne commence son expansion dès le début du XX^{ème} siècle. La phase actuelle est celle d'une accélération qui inscrit sa nature dans la nature du sport. Au XIX^{ème} siècle, le football-association se séparait du football-rugby. Le marché d'aujourd'hui possède la taille du football ; le rugby, marché non négligeable, entame seulement son expansion planétaire.

Toutes les spécialités sportives ne sont pas égales devant le marché, parce qu'avant de devenir mondial, le sport n'a pu ériger chacun de ses membres en organisation universelle. Ce n'est pas le marché qui a sélectionné les sports, lesquels continuent à croître et à se multiplier. En revanche, le sport a élu domicile dans le marché. Et le sport ayant la taille requise, le football, est devenu le marché sportif roi.

Selon les estimations, la croissance des flux monétaires propres à ce secteur économique serait de 6 % à 10 % en moyenne chaque année.

1. La dépense sportive

Le secteur du sport se caractérise par la diversité. Ses activités, sont à l'origine de nombreuses sources de financement dont il est impossible de rendre compte de manière exhaustive dans le cadre du présent rapport : articles de sports et produits dérivés, billetterie, retransmissions audiovisuelles, presse, publicité, sponsorisme, construction d'infrastructures, matériels, médecine, diététique, assurances, activités liées aux aspects commerciaux de la vie des athlètes (gestion du patrimoine, agents de joueurs...).

Suivant les chiffres publiés par le ministère de l'économie et des finances en 2001¹, le chiffre d'affaires mondial du secteur est estimé à 380 milliards d'euros (2 492,6 MdF) dont 82 (537,9) pour les articles de sport, 42 (275,5) pour la billetterie et 38 (249,3) pour les droits de retransmission télévisée. Dans cet

¹ Concurrence consommation et répression des fraudes - Actualités n° 144, juin 2001.

ensemble d'où on a fait ressortir les principaux postes, le chiffre d'affaires lié au football représente à lui seul 48 %.

Deux entités géographiques et économiques contribuent majoritairement à la réalisation de ce chiffre d'affaires : les Etats-Unis (42 %) et l'Union européenne (36 % dont 5 % pour la France).

Au niveau mondial le principal chiffre d'affaires des articles de sport est réalisé par une dizaine de firmes. Trois d'entre elles occupent une place dominante : Nike, groupe américain qui réalise sur la période 1990-2000 un chiffre d'affaires de 9 milliards de dollars, dont 4,7 aux Etats-Unis (52,8 %), Adidas-Salomon firme allemande dont le résultat pour 2000 est de 5,8 milliards d'euros (38,1 MdF) dont 1,9 (12,5) aux Etats-Unis (32,8 %) et Reebok, autre groupe américain qui, sur la même année, réalise un chiffre d'affaires de 2,8 milliards de dollars dont 1,6 aux Etats-Unis (41,4 %).

En France la dépense sportive est estimée à 22,4 milliards d'euros (146,9 MdF), soit 1,7 % du PIB, dont 11,2 milliards d'euros (73,5 MdF) provenant des ménages, 9,8 (64,3) de l'Etat et des collectivités locales et 1,37 (9) des entreprises.

L'importance de la dépense sportive s'explique par le fait que le sport constitue un fait de société : 26 millions de français âgés de 15 à 75 ans déclarent pratiquer une activité à caractère sportif au moins deux fois par semaine, dix millions affirment s'y livrer plus épisodiquement. En outre le mouvement sportif fédère quatorze millions de licenciés. On comprend mieux dès lors pourquoi le poste « ménage » occupe une telle place dans la dépense sportive : pratiquer un sport ou simplement s'y intéresser, sans même tenir compte de l'effet de mode induit par la publicité, encourage à acquérir des tenues et des équipements adaptés à sa pratique mais aussi à consacrer une partie de son budget à louer des matériels, à payer des droits pour disposer de la possibilité d'utiliser des installations sportives ou encore, en tant que simple spectateur, à acheter un billet pour assister à une manifestation sportive.

Dans cet ensemble, il n'apparaît pas possible d'identifier la part spécifique, probablement modeste qu'occupent les clubs de supporters. Aucune étude générale n'existe sur leur poids économique véritable et compte tenu des liens complexes tissés entre ces structures associatives et les clubs eux-mêmes, on peut raisonnablement douter qu'il puisse être discerné avec précision.

Représentant à elle seule la moitié de ce flux, la consommation des ménages en biens et services sportifs mérite d'être détaillée, étant précisé que ces chiffres n'intègrent pas les dépenses induites par certaines activités (transport, hébergement, paiement à la carte pour certains programmes télévisés...).

Tableau 17 : La consommation des ménages en biens et services sportifs

France entière (y compris TOM et collectivités territoriales)

Intitulé du poste	Unité : Milliard d'euros en prix courants					Evolution 99/95 en %	
	1995	1996	1997	1998	1999	Des prix	Volume ²
Vêtements et chaussures de sport	2,92	2,92	2,97	3,04	3,07	0,1	5,2
Fabrication de vêtements de sport	1,38	1,36	1,39	1,43	1,45	- 0,4	6,1
Fabrication de chaussures de sport	1,54	1,56	1,58	1,61	1,62	+ 0,6	4,3
Equipements	3,82	3,74	3,70	3,93	3,96	1,1	2,4
dont : Articles de sports	1,68	1,74	1,82	1,93	2,00	0,5	19,0
Bateaux	0,69	0,67	0,58	0,77	0,78	1,6	11,0
Bicyclettes	1,05	0,95	0,90	0,83	0,78	0,9	- 26,5
Achats de services	3,74	3,91	3,99	4,09	4,21	6,0	6,1
Dont : Activités sportives (ISBLSM) ¹	1,48	1,55	1,55	1,52	1,56	5,1	0,1
Activités liées au sports (entrées, ...)	1,19	1,26	1,31	1,36	1,41	6,4	11,1
Spectacles sportifs	0,18	0,21	0,21	0,22	0,24	8,6	20,7
Total	10,47	10,58	10,65	11,06	11,24	2,7	4,5

¹ISBLSM : Institutions sans but lucratif au service des ménages. (cotisations, enseignement).²L'évolution en volume de la consommation est calculée en déflétant les valeurs 1999 de l'évolution des prix entre 1995 et 1999.

Source : INSEE (comptabilité nationale) - ministère de la Jeunesse et des sports.

On observe dans la durée une relative stabilité dans la structure interne de la consommation et, dans le même temps, une progression régulière de chacun des postes.

L'essentiel des dépenses (4,21 milliards d'euros, 27,6 MdF) est consacré aux achats de services, lesquels ont supplanté les dépenses d'équipement, majoritaires en 1995. La croissance de ce secteur est imputable à la progression des activités liées au sport (+ 11,1 %) mais surtout à la consommation des spectacles sportifs, qui augmente de 20,7 % en volume sur la période considérée.

Dans ce tableau d'ensemble, l'habillement compte pour 3,07 milliards d'euros (20,1 MdF). Si l'accroissement de la consommation a été de 5,2 % les prix sont cependant restés stables sur les quatre dernières années prises en compte par l'enquête (+ 0,1 %).

La consommation totale des ménages en biens et services sportifs représente 1,5 % de la consommation totale des ménages et soit de 18 % des dépenses culturelles et de loisirs.

L'importance croissante du secteur sportif dans l'économie nationale doit aussi être envisagée brièvement sous l'angle du commerce extérieur et de l'emploi.

En 1999, la France a importé pour 12,5 MdF (1,96 Md€) d'articles et de matériels de sport, soit 0,7 % du total des importations françaises (273,95 M€). Sur la même période, les entreprises ont exporté 10,3 MdF (1,57 Md€) de biens sportifs, qui représentent 0,6 % du montant total des exportations (283,86 M€). Le déficit de la balance commerciale pour la branche s'établit donc à 2,2 MdF (0,34 Md€). Le taux de couverture s'est cependant amélioré en raison d'une progression en valeur des exportations. Il est passé de 0,72 en 1997 à 0,82 en 1999.

Comme l'indiquent les tableaux ci-après, la France peut revendiquer deux points forts : le secteur des articles de sport d'hiver (elle exporte des skis alpins pour une valeur de 0,17 Md€) et les bateaux à voile (0,27 Md€).

Paradoxalement, notre pays importe d'Italie des produits qu'elle-même exporte (bicyclettes, bateaux, chaussures de ski). Les autres articles proviennent essentiellement des pays d'Asie.

Tableau 18 : Le montant des principales exportations en 1999

Marchandises	En milliards d'euros	Destination des produits exportés		
Skis alpins	0,17	Etats-Unis (25%)	Japon (25%)	Italie (10%)
Bateaux à voile pour la navigation maritime	0,14	Royaume-Uni (18%)	Etats-Unis (14%)	Allemagne (8%)
Bateaux à voile d'une longueur excédant 7,5m	0,13	Royaume-Uni (17%)	Allemagne (12%)	Etat-Unis (11%)
Autres articles et matériel pour le sport et les jeux de plein air	0,13	Japon (12%)	Allemagne (10%)	Belgique (10%)
Fixations pour skis de neige	0,10	Etats-Unis (24%)	Japon (23%)	Italie (10%)
Chaussures de ski	0,08	Etats-Unis (23%)	Allemagne (16%)	Japon (10%)
Bateaux à moteur pour la navigation maritime de plaisance	0,07	Royaume-Uni (36%)	St Vincent (9%)	Iles Vierges (8%)
Bicyclettes	0,07	Allemagne (32%)	Belgique (14%)	Espagne (13%)

Source : Banque pour l'étude et l'analyse en temps réel des informations sur le commerce extérieur (BEATRICE) - Direction des douanes

Tableau 19 : Le montant des principales importations en 1999

Marchandises	En milliards d'euros	Origine des produits importés		
Chaussures de sport	0,18	Chine (32%)	Viêt-nam (17%)	Thaïlande (15%)
Bicyclettes	0,14	Italie (33%)	Thaïlande (15%)	Taiwan (20%)
Autres articles et matériel pour le sport et les jeux de plein air	0,12	Chine (23%)	Italie (11%)	Etats unis (8%)
Parties et accessoires de cycles sans moteur	0,11	Taiwan (25%)	Italie (20%)	Japon (14%)
Bateaux à moteur pour la navigation maritime de plaisance	0,10	Italie (68%)	Royaume-Uni (9%)	Allemagne (6%)
Chaussures de ski	0,07	Italie (45%)	Roumanie (42%)	Rép. Tchèque (6%)
Autres bateaux d'une longueur >7,5m	0,07	Italie (69%)	Royaume-Uni (15%)	Etats unis (8%)
Autres chaussures de ski	0,07	Italie (23%)	Espagne (17%)	Chine (14%)

Source : BEATRICE. Direction des douanes.

En marge de la consommation de biens et services sportifs *stricto sensu* se développent des marchés qui fondent en partie leur essor sur le sport. Ceci est notamment vrai dans le secteur des loisirs. Ainsi, les éditeurs mondiaux de jeux vidéo multiplient les produits en rapport avec le sport. Ce marché représente environ 20 % des ventes de logiciels aux Etats-Unis et les acquisitions de licences auprès des fédérations ou des athlètes se font de plus en plus nombreuses. Le leader mondial du marché des jeux vidéo, Electronic Arts, réaliserait près de 50 % de son chiffre d'affaires qui s'élève à 1,43 milliard d'euros (9,38 MdF) grâce aux titres consacrés au sport. Le vice-président exécutif et le directeur financier de cette firme indiquent qu'à elle seule la série de jeux réalisés avec la FIFA a généré pour l'exercice fiscal de 2001 un chiffre d'affaires dépassant le milliard de dollars.

2. Aperçu de l'emploi sportif en France

S'agissant de l'emploi, les dernières études¹ en date montrent que le sport fait partie des secteurs de pointe en matière de création d'entreprise : + 23 %, en 1999, année où le solde pour l'ensemble des entreprises accusait un déficit de 3 %. Il convient d'attribuer ces performances aux activités liées aux événements sportifs, à la progression du marketing sportif ou encore aux services (leçons...). Actuellement, on recense environ 29 000 entreprises qui travaillent pour le sport. D'après une étude réalisée par le ministère de la Jeunesse et des sports², la progression des emplois salariés dans le secteur a été de + 24 % entre 1993 et 1999. Il offrait également 14 700 postes d'emplois-jeunes à la fin de 1999, leur coût étant supporté par l'Etat (80 %) et les employeurs (1/3 de communes, 2/3 d'associations).

Un secteur toutefois a perdu des emplois au cours de la dernière décennie ; celui de la gestion d'installations sportives : 3 000 emplois perdus entre 1993 et 1999.

Cette même année (1999), le ministère dénombrait environ 200 000 emplois sportifs dans les secteurs public et privé. Ce chiffre prend en compte les personnes employées dans les services marchands, la gestion des installations sportives et les autres activités sportives qui recouvrent notamment l'encadrement sportif. Au total, les emplois salariés et non-salariés de ce secteur peuvent être estimés à environ 100 000.

Les fonctions d'enseignements du sport, d'animation sportive et d'entraînement qui relèvent de la sphère publique font également partie « du noyau dur » des emplois sportifs. On dénombre environ 31 400 professeurs, rémunérés sur le budget de l'Etat et 6 000 agents du ministère de la Jeunesse et des sports, de l'INSEP et des CREPS, qui ont pour fonction d'assurer le développement et la promotion des activités physiques et sportives. A ces emplois, il convient d'ajouter les 50 000 de la filière sportive des collectivités territoriales (selon l'estimation du pôle de compétence sport du CNFPT) et les 14 700 emplois-jeunes mentionnés plus haut. Globalement, on constate

¹ Recensement général de la population, enquêtes emploi, publications du groupe de travail des Comptes économiques du sport.

² Stat-Info n° 01-02 mai 2001, ministère de la Jeunesse et des sports.

qu'environ 100 000 postes peuvent être répertoriés comme étant des « emplois sportifs ».

La mission statistique du ministère précise cependant que les effectifs rémunérés qui dépendent plus ou moins étroitement du sport sont beaucoup plus nombreux. Si l'on recense les emplois liés à la construction des équipements sportifs, à la fabrication d'articles de sport, à leur commercialisation et ceux relevant de fonctions plus ou moins associées au sport (médecine, presse spécialisée, publicité...) on atteint le chiffre de 400 000.

Il convient de préciser que le chiffrage et l'estimation présentés ci-dessus ne prennent pas en compte le travail des bénévoles, évalué selon les hypothèses entre 16 et 19 milliards de francs (2,44 et 2,90 Md€) correspondant aux centaines de millions d'heures consacrées chaque année plus de 1,2 million de non salariés à l'organisation et à l'animation des activités associatives de leurs clubs.

3. Sport de haut niveau et stratégie industrielle

Les responsables du sport de haut niveau professionnel ont compris depuis quelques années déjà qu'ils pouvaient tirer d'importantes recettes commerciales en exploitant pour le compte de leur club l'image et les symboles de celui-ci. Ceci se vérifie particulièrement dans le football. Sur la saison 1998-1999 l'Olympique de Marseille a généré par ce moyen 57 millions de francs (8,69 M€) de recettes (12,5 % de son chiffre d'affaires). Sur la même saison Manchester United réalisait 263,5 millions de francs (40,17 M€). Les clubs à forte notoriété ou dont les supporters sont nombreux ont donc à leur portée un outil puissant pour s'autofinancer.

Dans un article de fond publié en novembre 1998, Jean-Paul Minquet¹ analyse les grandes tendances stratégiques dans l'industrie du sport. Plusieurs éléments peuvent lui être empruntés mettant en évidence les liens étroits qui se tissent entre le sport et/ou les sportifs de haut niveau et les grandes entreprises du secteur.

Le choix de tel ou tel sportif permet aussi de développer une stratégie de différenciation, paramètre essentiel dans un secteur oligopolistique. Nike, par exemple, porte volontiers son choix sur des leaders charismatiques et anticonformistes, alors qu'Adidas opte pour une mise en scène des valeurs traditionnelles du sport.

Cette différenciation étant un des facteurs clés du succès, la communication, c'est-à-dire le « faire-savoir », devient, sur le marché du sport, aussi important que le « savoir-faire ». En conséquence, « *les budgets de communication suivent l'évolution du sport business, voire le créent et deviennent considérables (dix pour cent du chiffre d'affaires) constituant autant de barrières à l'entrée pour les entreprises de taille modeste* »².

Le « savoir-faire » évoqué plus haut reste toutefois un élément important. Mieux, l'innovation technologique, qui dynamise l'image de marque, est

¹ Jean-Paul Minquet ; « Quelles stratégies pour les industriels du sport dans le monde ? » ACCOMEX, novembre/décembre 1998 n° 4, Chambre de commerce et d'industrie de Paris, cité dans Problèmes économiques n° 2 619 ; La documentation française, juin 1999.

² Jean-Paul Minquet, op. cit.

devenue un paramètre déterminant dans la politique de diffusion des produits. C'est ici que l'on peut déceler un nouveau point de connexion entre fabricants et sportifs de haut niveau. Il apparaît en effet que 50 % des consommateurs estiment que le produit utilisé par le sportif de haut niveau est une incitation à l'achat. S'attacher ses services permettra donc à la firme d'assurer plus aisément la reconnaissance internationale de l'excellence de ses produits et d'affirmer sa propre légitimité sur le marché. Tout se passe comme si s'opérait un transfert d'image entre le sportif et la marchandise.

Sachant par ailleurs que les produits innovants d'un point de vue technologique se vendent plus facilement que les biens marchands traditionnels (les études des économistes montrent que 70 % environ du chiffre d'affaires des entreprises est réalisé avec des produits de moins de dix ans), les grands groupes ont tout intérêt à investir dans la recherche.

Dans ce cas ce sont les connaissances et l'expérience du sportif qui seront primordiales. Il devra être associé à la recherche et aux tests pour optimiser le travail des concepteurs et des techniciens. Le succès passe par un « rapprochement culturel » entre le chercheur et le champion.

Dans la même perspective, le fabricant peut être tenté de conduire des actions de lobbying auprès des fédérations internationales pour participer aux travaux des cellules de recherche mises en place par certaines disciplines (ski, canoë, kayak...). L'action auprès des fédérations prend le plus souvent une autre forme : la recherche d'une homologation du ou des produits. Pour ces firmes multinationales, cela représente à la fois un facteur de diminution du risque de l'investissement sportif et un vecteur de diffusion international, cette reconnaissance institutionnelle introduisant en outre une nouvelle barrière à l'entrée des concurrents.

Avec la multiplication des pratiques, notamment dans les sports de glisse ou dits « de l'extrême », le sport est devenu un secteur particulièrement innovant. Des articles, des équipements, des matériels nouveaux apparaissent qui voient leur essor d'autant plus assuré que la discipline est reconnue par le mouvement sportif et intégrée à celles déjà existantes. On comprend mieux dès lors tout l'enjeu qui se dissimule derrière l'inscription de sports nouveaux dans de grandes compétitions internationales telles que les jeux olympiques. L'augmentation du nombre de disciplines reconnues n'a d'ailleurs jamais été aussi marquée que depuis l'ère « *open* », ouverte par l'acceptation des sportifs professionnels et la commercialisation des JO via une politique marketing élaborée.

Enfin, il n'est pas interdit de penser que l'organisation des grandes manifestations sportives, leur nombre et leur localisation, dépend de considérations propres à la logique de l'économie de marché. Ainsi, l'attribution des Jeux olympiques de 2008 à la ville de Pékin, au-delà de la qualité du dossier présenté et d'attendus d'ordre politique, offre-t-elle aussi la perspective d'ouverture d'un marché potentiellement colossal à moyen terme. L'enjeu de l'implantation de centres de production des grands groupes du secteur ne saurait échapper à quiconque.

Lorsqu'à l'automne 2001, le directeur du marketing du CIO, Michael Payne, a annoncé que le comité allait remettre au comité d'organisation de Pékin un milliard de dollars pour la réalisation des jeux de 2008 (la moitié

proviendra des droits de retransmissions télévisées, l'autre des parraineurs internationaux), il n'a pas manqué de préciser « qu'il y a eu un intérêt et un soutien formidable pour les Jeux de Pékin ».

Paradoxalement, un secteur dont l'extension est en grande partie tributaire du développement du sport loisirs ne peut-il pas rompre avec l'élite, bien au contraire. L'association sous des formes diverses des grandes firmes sportives aux champions et aux grands acteurs privés et institutionnels du sport international apparaît comme une condition déterminante de leur prospérité.

4. Un marché particulier : la presse sportive

La place prépondérante prise par les médias audiovisuels au cours de ces dernières années ne doit pas conduire à minorer artificiellement le rôle de la presse écrite, dont le marché continue de se développer : « le nombre de titres de la presse sportive a augmenté de 70 en 1985 à 138 en 1997, la diffusion ayant crû de 262 à 288 millions d'exemplaires, et le chiffre d'affaires correspondant étant passé de 222,09 M€ à 442,86 M€ (1916 à 2905 millions de francs) »¹.

M. Jean-Marc Michel, président du bureau national de l'Union syndicale des journalistes sportifs de France, rappelait lors de son audition que près de 2 700 journalistes en France se consacrent au sport. Ils étaient environ 2 000 en 1986. Si l'essentiel du travail de ces professionnels consiste à commenter et analyser l'actualité sportive, les groupes de presse qui les emploient ne se contentent pas pour autant de produire de l'information.

4.1. La place du sport dans la presse

A la fois spectacle et phénomène de société, le sport trouve tout naturellement sa place dans la presse. Les colonnes qui lui sont consacrées dans les grands quotidiens nationaux occupent parfois plusieurs pages et les observateurs ont noté que la surface rédactionnelle qui lui est réservée dans les quotidiens nationaux et régionaux a globalement augmenté au cours de la dernière décennie. Dans sa nouvelle maquette, *Le Monde* a lui aussi décidé d'accorder à cette rubrique « obligée » un espace plus important que celui qu'elle occupait dans l'ancienne formule.

Tous les journaux de la presse quotidienne nationale rendent compte des résultats sportifs, analysent le déroulement des épreuves et informent sur le monde du sport dans son ensemble. Leur rôle ne se résume pourtant pas à relayer l'événement. Ils l'accompagnent voire le précèdent, assurant ainsi sa publicité et contribuant à sa réussite. Ce facteur est d'autant plus déterminant que les enjeux financiers des épreuves considérées sont élevés.

¹ Andreff W., Nys J.F. Economie du sport, PUF, coll. « Que sais-je ? ».

Si l'on excepte le cas particulier de *Paris-Turf*, entièrement consacré aux courses hippiques, un seul titre parmi les treize que compte la presse quotidienne nationale de notre pays est dédié au sport : *L'Equipe*. Il détient le record du plus gros tirage de la presse française depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale : deux millions d'exemplaires après la victoire de l'équipe de France de football en finale de la coupe du monde de 1998, dépassant le tirage de *France-Soir* après la chute de Dien Bien Phu (1 787 909 exemplaires).

Concurrencé un temps par *Le Sport*, quotidien créé en 1987, *L'Equipe* a su réagir, lançant une nouvelle maquette à grand renfort de publicité et parvenant à augmenter très sensiblement ses ventes alors que son jeune concurrent, dans l'incapacité de répondre à cette contre-offensive, n'a jamais réussi à atteindre la masse critique qui lui aurait permis de survivre.

Le positionnement de l'équipe en termes de diffusion apparaît dans le tableau suivant.

Tableau 20 : Diffusion de la presse quotidienne nationale

	Diffusion totale			
	1998	1999	2000	2001*
Aujourd'hui en France	112 616	121 612	131 492	137 420 ¹
La Croix	89 560	91 055	90 232	88 198 ²
Les Echos	137 542	147 412	153 968	150 184 ²
L'Equipe édition générale	407 669	389 298	401 051	390 494 ¹
Le Figaro	366 175	373 043	367 595	369 547 ²
France Soir	162 716	148 875	125 462	120 758 ²
L'Humanité	55 863	59 339	55 113	53 036 ²
International Herald Tribune	227 945	234 722	241 909	254 249 ²
Libération	171 867	171 553	171 336	171 596 ²
Le Monde	394 739	400 435	402 444	403 892 ²
Paris Turf	108 097	107 149	106 629	105 236 ²
Le Parisien + Aujourd'hui en France	477 655	486 109	492 518	500 612 ¹
La Tribune	94 352	96 632	104 359	103 008 ¹

* Suivant les cas, les chiffres correspondent à un « second contrôle »¹ ou à une déclaration sur l'honneur² portant sur la période de juillet 2000 à juin 2001.

Ainsi, *L'Equipe* se situe actuellement au troisième rang de la presse quotidienne nationale, juste derrière *Le Monde* et devant *Le Figaro*, la première place étant occupée par *Le Parisien* et *Aujourd'hui en France* qui, comme *L'Equipe*, appartiennent au groupe Amaury.

Sa diffusion totale moyenne par numéro s'élevait pour l'an 2000 à 401 051 exemplaires. Une baisse a été enregistrée en 2001, mais l'année 2002 devrait se révéler plus favorable avec des événements tels que les Jeux olympiques d'hiver ou la coupe du monde de football. En complément du quotidien, *L'Equipe* publie deux périodiques, *L'Equipe dimanche* et *L'Equipe magazine*, dont la diffusion totale dépasse les 300 000 exemplaires comme l'indique le tableau ci-après :

Tableau 21 : Evolution de la diffusion totale moyenne du quotidien
L'Equipe et de ses deux magazines

Années	L'Equipe édition générale	L'Equipe magazine	L'Equipe dimanche
PV 2000/2001 ¹	390 494	386 840	332 467
2000	401 051	394 355	322 121
1999	389 294	401 884	273 698
1998	407 669	431 581	275 884 ²
1997	388 914	407 097	-
1996	386 517	402 358	-
1995	355 106	374 679	-
1994	337 471	-	-
1993	336 745	-	-
1992	320 219	-	-
1991	311 791	-	-
1990	300 940	-	-
1989	268 320	-	-
1988	230 523	-	-
1987	226 734	-	-

¹Ces chiffres correspondent à un « second contrôle » portant sur la période de juillet à juin.

²Ce chiffre correspond à un « premier contrôle » portant sur une partie de l'année.

Source : Diffusion contrôle OJD.

Ces chiffres, qui retracent une évolution à partir de moyennes, ne doivent pas occulter la très forte élasticité des ventes des quotidiens sportifs en fonction de l'actualité. Cette fragilité relative, renforcée par l'incertitude à l'égard de la demande, oblige les responsables de ce type de presse à gérer des situations délicates, notamment par rapport aux risques d'invendus. Toutefois, compte tenu de l'absence de concurrence, cette difficulté ne saurait en aucun cas constituer pour *L'Equipe* un danger.

En dépit des éléments qui font de ce journal le géant de la presse sportive française, ce serait une erreur de considérer que sa situation de monopole au niveau national lui confère une quelconque exclusivité en matière d'information sportive. D'une part, comme nous l'avons vu, la presse nationale accorde une place de plus en plus importante au sport, d'autre part des millions de lecteurs prennent chaque jour connaissance de cette actualité en consultant la presse quotidienne régionale (PQR). Rappelons pour mémoire qu'un journal comme *Ouest-France*, plus gros tirage de la presse française, est diffusé à 795 773 exemplaires (chiffre pour 2001).

La PQR, qui présente et analyse abondamment chaque jour les informations sportives, augmente sa pagination en fin de semaine pour relater la plupart des événements sportifs. De surcroît, elle propose très souvent le lundi un encart spécial sur le sport, parfois extrêmement riche.

Les quotidiens généralistes ou spécialisés ne sont pas les seuls à traiter du sport. La presse sportive magazine, mensuelle ou hebdomadaire, compte une quarantaine de titres, en dehors de ceux dédiés aux sports mécaniques terrestres. Elle représente donc un poids économique réel.

Certaines publications présentent un caractère généraliste plus ou moins marqué (*L'Equipe magazine*, *L'Equipe dimanche*, *La voix des sports*, *Loisirs santé...*), mais la plupart d'entre eux sont centrés sur une discipline ou un groupe de disciplines particulières.

Tous les sports n'intéressent pas la presse commerciale et ceux qui ont trouvé leur marché ne sont pas également représentés. La majeure partie d'entre eux ne bénéficient que d'un ou deux titres (basket, rugby, golf...), ceux consacrés au vélo, au football, à la mer (voile, yachting), à la montagne et/ou l'escalade sont en revanche plus nombreux (quatre à six titres). Reste que les chiffres de diffusion totale moyenne des périodiques les plus vendus dans chacune des disciplines les mieux couvertes par la presse (plus de deux titres) laissent apparaître des différences considérables. Pour l'année 2000, la hiérarchie s'établit comme suit : *France Football mardi* 235 523 exemplaires, *Voiles et voiliers* 73 385, *Vélo magazine* 59 807, *La Montagne et alpinisme* 27 220.

Une étude sur le long terme de l'ensemble de ces publications permettrait certainement de confirmer ou déceler des phénomènes de mode. Ainsi, alors que Nelson Paillou notait dans son rapport que « *le tennis détient trois mensuels* », on n'en recense plus qu'un seul aujourd'hui : *Tennis magazine*.

Les pratiquants et amateurs des sports qui ne font pas l'objet d'une publication spécifique (volley-ball, handball, athlétisme, escrime...) doivent se rabattre sur la presse associative, essentiellement fédérale.

Rappelons enfin que l'information sportive n'est pas entre les seules mains de la presse écrite. Toutes les grandes stations de radio et chaînes de télévision lui consacrent des émissions, certains supports lui étant même spécialement dédiés. Sur les ondes, Sport O'FM est entièrement consacrée aux retransmissions et informations sportives. Il existe pour l'heure six chaînes thématiques dont la programmation est exclusivement bâtie à partir de diffusions - ou rediffusions - d'événements sportifs et de magazines. Deux d'entre elles sont des chaînes d'information : L'Equipe TV et Infosport. En raison d'une audience qui reste limitée pour quelques-unes d'entre elles et du désengagement de certains opérateurs (Canal Plus a rompu ses liens avec Eurosport), leur pérennité ne semble pas encore assurée.

4.2. La place de la presse dans le sport

Si la presse joue à l'égard du sport un rôle traditionnel consistant à informer sur la nature des compétitions, le lieu où elles se déroulent, les conditions de leur organisation et leurs enjeux puis, dans un second temps, à rendre compte de l'événement, il arrive aussi à la plupart des quotidiens « *d'enfiler le costume d'organisateur (...), soit pour des événements ponctuels, soit pour des événements qu'ils créent eux-mêmes* », de sorte que « *la presse est devenue un acteur permanent dans le domaine sportif* »¹.

¹ Jean-Marc Michel, audition devant la section du cadre de vie, le 9 janvier 2002.

Cette fonction apparaît très tôt. La première course cycliste, Paris-Rouen, fut organisée à l'initiative de Richard Lesclide, créateur en 1867 du premier quotidien sportif, *Le Vélocipède illustré*. Grâce à cet événement, le journal tripla ses ventes en une semaine.

L'idée ne fut pas perdue. Celle venue à l'esprit de Henri Desgrange et Géo Lefevre d'organiser un « Tour de France à bicyclette » en 1903 est restée justement célèbre. Elle leur permit de relancer le journal *L'Auto* et d'éliminer son concurrent direct, *Le Vélo*. Ainsi, le financement de l'événement, rapidement amorti par l'augmentation des ventes, s'est-il révélé largement bénéficiaire sur un plus long terme. Dès cet instant *L'Auto* ne va cesser de prospérer, jusqu'à vendre quotidiennement environ 300 000 exemplaires dans les années vingt.

C'est le même journal, rebaptisé *L'Equipe* en 1945, qui inventera la coupe d'Europe de football des clubs champions (1954) à une période où ses ventes stagnaient. C'est encore à *L'Equipe* qu'il revient d'avoir créé la coupe d'Europe de basket-ball et celle d'athlétisme, la coupe du monde de ski (1966) ou encore la Route du Rhum à la voile (1978). Pour structurer ses activités d'organisateur, le groupe Amaury, propriétaire de *L'Equipe*, et qui détient la plus grosse part de marché de la presse sportive, a décidé dans les années quatre-vingt-dix de constituer une holding, Amaury Sport Organisation (ASO), chargée de fédérer les activités hors presse du groupe. Sa filiale la plus célèbre, la Société du Tour de France, gère un grand nombre d'épreuves cyclistes parmi les plus prestigieuses du calendrier international (Paris-Roubaix, Paris-Tours, Liège-Bastogne-Liège...). Une autre s'occupe notamment de rechercher et de promouvoir des événements sportifs.

Dans le vélo, l'ASO est aujourd'hui non seulement propriétaire du Tour de France et d'autres épreuves classiques mais il vient tout récemment de racheter Paris-Nice - course créée en 1933 par Albert Lejeune, directeur du *Petit Journal* - sauvant ainsi une épreuve confrontée à d'inextricables problèmes budgétaires. On constate donc, depuis quelques années, un indiscutable mouvement de concentration.

D'autres quotidiens importants ont créé des épreuves pour doper... leurs ventes. Citons par exemple *Le Figaro* et *Ouest-France* qui organisent chacun un cross de grande renommée, ou encore *Le Dauphiné libéré* qui a créé un critérium qui compte parmi les épreuves importantes du calendrier de la saison cycliste¹.

La création et/ou la gestion d'épreuves suppose l'association de différents partenaires financiers afin d'assurer leur viabilité économique et garantir leur pérennité. Si elles sont bien « ciblées » et trouvent leur public, les retombées médiatiques suivent et les sponsors se montrent disposés à participer à leur financement. Nelson Paillou rappelait dans le rapport de 1986 qu'après avoir créé le Tour de France, Henri Desgrange eut « une deuxième idée géniale, qui consista à créer la caravane du Tour de France, assurant ainsi définitivement le financement de son entreprise. C'est une société autonome, la « Société du Tour de France », qui gère depuis cette énorme entreprise florissante ». Le mécanisme n'a changé depuis que dans ses modalités.

¹ En dépit de son appellation, le critérium du Dauphiné Libéré est une course à étapes d'une semaine, considérée comme une des épreuves de préparation au Tour de France.

Le groupe Amaury et le journal *L'Equipe* le maîtrisent parfaitement. Le système induit par la situation monopolistique du quotidien sportif français frappe par sa cohérence. Sa position hégémonique et le caractère fluctuant des ventes de la presse sportive, si intimement liés au récit d'événements forts, l'incitent à susciter, acquérir ou créer lui-même des épreuves, de préférence dans des périodes creuses, de manière à lisser le calendrier et réguler ainsi les ventes.

Le statut que confère au groupe son ancienneté, sa réelle compétence et sa situation objective dans le paysage de la presse française encouragent les sponsors à s'y associer, conscients qu'ils sont par ailleurs de la capacité du groupe à assurer l'exposition médiatique de l'événement.

Si l'épreuve se révèle suffisamment attractive - elle est en toute hypothèse présentée comme telle -, elle éveille l'intérêt du public dont une partie se convertit en lecteurs. Cependant, l'apport financier ne se limite pas au produit généré par l'augmentation des ventes. En effet, la diffusion accrue du quotidien, qui traduit et renforce l'impact de l'événement, génère en retour des ressources publicitaires. Aux annonces des sponsors - on a vu que toute opération de parrainage doit s'assortir d'un accompagnement publicitaire pour trouver son plein effet - viennent s'ajouter celles de sociétés extérieures à l'épreuve mais qui souhaitent tirer profit de son retentissement.

Ainsi s'organise sur un dispositif fermé dont la clef de voûte est façonnée du lien qui unit deux types de partenaires : un média-organisateur et des sponsors. Il est à noter que de telles opérations permettent à l'organisateur de capter une part de plus en plus importante du marché publicitaire et de consolider ainsi sa position, décourageant ainsi toute concurrence.

Une semblable configuration pose la question du statut de la compétition et celle de la crédibilité du sport lui-même, dès lors qu'il a pour fonction essentielle de fournir une matière propre à alimenter les médias et dynamiser des marchés secondaires : ceux des parrains et des annonceurs. Dans un tel contexte, le risque n'est pas nul en effet de réduire le sport à une marchandise destinée à générer des ressources financières suffisantes pour permettre à des opérateurs de dégager un profit.

La seconde interrogation porte sur la position et le rôle des journalistes, chargés de rendre compte d'événements dont leur employeur est propriétaire et dans lesquels les annonceurs qui assurent une partie du financement de leur organe de presse sont parties prenantes. Même s'il convient de distinguer journal et journalistes, il ne peut être contesté que ces derniers sont depuis des années les « agents » du phénomène économique engendré par la presse sportive et qu'ils se trouvent plus ou moins implicitement soumis à la pression des partenaires du journal. Dans ces conditions, préserver une totale liberté de jugement et de ton tient de la gageure, que ces professionnels, si attachés à leur indépendance, s'efforcent de relever.

Les mêmes interrogations pourraient bien entendu être formulées dans des termes comparables à l'égard des groupes audiovisuels qui prennent des participations ou acquièrent des équipes dans le sport professionnel.

IV - L'ORGANISATION DU SPECTACLE SPORTIF

A - LES EFFETS DIRECTS OU INDUITS DE LA MÉDIATISATION

Céder au fantasme de l'omnipotence des médias serait ridicule. Il le serait tout autant de nier l'incidence de la médiatisation d'un sport sur ses ressources financières et sa popularité. Or, face à l'image les disciplines ne sont pas égales entre elles, certaines étant plus télégéniques que d'autres. Ainsi une discrimination s'opère rapidement par l'audience, certains sports acquièrent, maintiennent ou renforcent leur popularité grâce à leur exposition médiatique, d'autres se trouvent marginalisés par leur bannissement des écrans. Cela ne signe pas pour autant leur arrêt de mort ni leur perte de crédibilité ou d'intérêt. Au regard des enjeux financiers l'attitude des médias se révèle toutefois déterminante.

1. Une inégale exposition médiatique

Les disciplines peu spectaculaires à la télévision ou relativement peu pratiquées ont peu de chances d'accéder au petit écran. Au fil du temps, même celles intéressant un grand nombre d'amateurs ou de pratiquants ont eu à pâtir de la position hégémonique que s'est progressivement assuré le football professionnel dans la plupart des pays d'Europe.

Des sports collectifs pourtant spectaculaires tels que handball, discipline dans laquelle les équipes françaises excellent (équipe de club championne d'Europe, équipe nationale championne du monde) peinent à trouver une audience. Dans les années quatre-vingt-dix, le basket-ball a connu un essor assez important sans pour autant bénéficier d'une couverture médiatique particulièrement favorable. Aussi, lorsque le Paris-Saint-Germain a créé un club omnisports comprenant du basket, Canal Plus, propriétaire du PSG, a décidé de diffuser des matches du championnat de France de basket de première division le samedi après-midi, non seulement pour promouvoir son équipe mais aussi parce que cela avait paru intéressant à la chaîne. Lors de son audition devant la section du cadre de vie, M. Perpère, président délégué du PSG a indiqué qu'il a été mis un terme à cette expérience après quelques années parce que l'Audimat demeurait médiocre : le PSG a fini par céder son équipe de basket. Il observe que le football a tout dévoré et que « *l'exposition des autres sports est extrêmement difficile parce que les audiences y sont extrêmement faibles, même dans une chaîne à péage* ». Il apparaît en effet que beaucoup de sports ne parviennent pas à réunir suffisamment de téléspectateurs devant l'écran pour espérer être régulièrement programmés, même dans des chaînes thématiques telle qu'Eurosport ou Pathé Sport, dont l'audience demeure faible.

Il existe bien entendu des particularités nationales. Ainsi, on peut douter du pouvoir de la télévision à faire d'un sport confidentiel ou qui ne dispose d'aucune assise culturelle dans un pays donné une discipline soudainement populaire. A l'inverse, les médias peuvent difficilement ignorer l'engouement de ce même pays pour un sport donné, en dépit de caractéristiques qui peuvent parfois rendre sa diffusion délicate, d'autant qu'il est possible de considérer, avec Nelson Paillou, que « *les télévisions ont (...) les moyens, quand elles le*

veulent de rendre toute discipline télégénique¹ ». Lorsque cette difficulté ne se présente pas, la programmation suit naturellement le goût et les habitudes du public : dans les pays d'Europe septentrionale (Suède, Finlande, Norvège), par exemple, le hockey sur glace bénéficie d'une très forte exposition médiatique alors que ce sport télégénique, qui réunit des audiences considérables dans ces contrées, de même qu'au Canada ou aux Etats-Unis, a quasiment disparu de la scène dans l'hexagone.

La dernière enquête sur la part qu'occupent les différentes disciplines sportives dans l'offre télévisuelle a été publiée par le Conseil supérieur de l'audiovisuel en mars 2000.

Rappelons que les chaînes négocient le plus souvent individuellement avec les grandes fédérations, les ligues, les organisateurs privés ou les intermédiaires. Dans ce cadre, le CSA relève que les « valeurs sûres » se sont depuis longtemps inscrites aux premières places du palmarès. Ainsi, la mesure des temps d'antenne réalisée sur la période de 1994-1999 livre des résultats assez semblables à ceux obtenus sur les années 1992-1995. Deux éléments méritent toutefois d'être soulignés : la progression du rugby, qui passe de la 7^{ème} à la 3^{ème} place et la domination accentuée du football, lequel occupe désormais plus du quart du volume horaire. « *En consommation, précise le CSA, cette part est encore réellement supérieure, le football étant le seul sport largement retransmis à des horaires de grande audience.* »²

Au total, soixante disciplines sportives ont fait l'objet d'au moins une retransmission. Douze d'entre elles se partagent 82 % du volume total de la programmation, les quarante-huit autres se répartissant les 18 % restants. Les sports occupant les six premières places de cette hiérarchie relativement stable (football, tennis, rugby, basket, cyclisme, athlétisme), monopolisent 67,5 % du temps d'antenne.

Ainsi qu'on peut l'observer dans le tableau qui suit, de nombreuses disciplines comme le golf, le basket, le hockey sur glace ou le handball doivent leur place dans ce classement aux heures de retransmission que leur consacre Canal Plus.

¹ Le Figaro, interview de l'ancien président du CNOSF à l'occasion du troisième marché international du sport télévisé, *Sportel*, à Monaco, octobre 1992.

² La lettre du CSA n° 126, mars 2000.

Tableau 22 : Classement individuel des disciplines sportives selon le volume des retransmissions¹ de 1996 à 1999

	Total et part de l'offre	TF1	France 2	France 3	La Cinq et M6	Total chaînes en clair	Canal +
1. Football	1 854 h (25,3 %)	507 h	148 h	154 h	2 h	821 h	1 033 h
2. Tennis	843 h (11,6 %)	-	355 h	221 h	-	576 h	267 h
3. Rugby	672 h (9,2 %)	22 h	224 h	18 h	-	264 h	408 h
4. Basket	630 h (8,6 %)	14 h	16 h	6 h	1 h	37 h	593 h
5. Cyclisme	561 h (7,7 %)	2 h	333 h	180 h	-	515 h	46 h
6. Athlétisme	367 h (5,0 %)	16 h	124 h	133 h	-	273 h	94 h
7. Boxe	227 h (3,1 %)	17 h	35 h	2 h	-	54 h	173 h
8. Golf	213 h (2,9 %)	5 h	-	-	-	5 h	208 h
9. Formule 1	190 h (2,6 %)	190 h	-	-	-	190 h	-
10. Football américain	189 h (2,6 %)						189 h
11. Hockey sur glace	157 h (2,2 %)	2 h	23 h	11 h	-	36 h	121 h
12. Moto	138 h (1,8 %)	-	-	2 h	136 h	138 h	-
13. Handball	111 h (1,5 %)	3 h	9 h	6 h	-	18 h	93 h
14. Patinage artistique	109 h (1,5 %)	62 h	9 h	29 h	-	100 h	9 h
15. Gymnastique ²	87 h (1,2 %)	8 h	30 h	32 h	-	69 h	18 h
Total des heures de diffusion pour les 15 disciplines majeures		848 h	1 306 h	794 h	139 h	3 096 h	3 252 h

¹Les taux sont arrondis à l'heure la plus proche.²Viennent ensuite, parmi les disciplines olympiques, le volley-ball (73 h), le judo (30 h), l'escrime (22 h)...

Source : D'après la Lettre du CSA n°126, mars 2000.

Analysant la nature de la programmation, le Conseil relève que les chaînes nationales en libre accès continuent année après année d'assurer la couverture des grands événements (Jeux olympiques, Coupe du monde de football, Tour de France, Tournoi des cinq Nations, Roland-Garros...). Leur offre a donc peu varié au cours du temps, même si son volume a légèrement diminué dans la période récente.

La synergie Sport 2-3 a permis à France-Télévision de garantir une couverture maximale des événements majeurs, tant que ceux-ci sont accessibles à travers l'Union européenne de radio-télévision (UER), ce qui est notamment le cas jusqu'à présent pour les Jeux olympiques d'hiver et d'été.

Pour des manifestations exceptionnelles, comme la Coupe du monde de football, des montages particuliers peuvent être réalisés. A l'occasion de celle de 1998, une retransmission intégrale a été réalisée (64 matches) par TF1, France 2 et France 3 grâce à leur regroupement en tant que radiodiffuseur hôte dans la société TVRS 98.

Dans la période considérée, les sports mécaniques ont trouvé leur place à l'antenne grâce à TF1 (formule 1) et M6 (Grands prix de vitesse moto). La première chaîne commerciale française, qui avait acquis en 1995 l'exclusivité pour l'ensemble des épreuves amateur de patinage artistique, s'est progressivement désengagée, le succès escompté ne s'étant pas concrétisé.

Il est à noter que pour satisfaire à l'obligation faite par l'UER, TF1 diffuse une quinzaine de disciplines sportives par an mais, dans la majeure partie des cas, au travers de reportages diffusés au-delà de minuit. M6 ne pouvant accéder aux droits des grandes manifestations réservées aux membres de l'UER, sa programmation sportive demeure marginale : 1 % de son volume horaire.

Il n'en va évidemment pas de même pour Canal Plus, qui consacre au sport le tiers de son budget pour alimenter 15 % de sa grille de programme. Si le Championnat de France de rugby constitue aujourd'hui le second produit d'appel de la chaîne, après le football, l'offre se caractérise par une assez grande diversité : combats de boxe (en particulier les grands combats américains), football américain, hockey sur glace ou golf sont régulièrement programmés.

Les chaînes thématiques dédiées au sport proposent une palette relativement riche. Eurosport France articule ses programmes autour des grands événements fournis par l'UER mais diffuse aussi des disciplines délaissées par les grandes chaînes généralistes (sports de neige et de glace, tournois de tennis de l'ATP tour...). La vocation européenne de la chaîne l'a conduit à élargir chaque année l'éventail de son offre à de nouvelles disciplines. AB Sports, devenue Pathé Sport, peut s'enorgueillir lui aussi d'une programmation diversifiée de matches étrangers de sports collectifs et de sport féminin.

Si les chaînes sportives assurent plus de 90 % de l'offre disponible, leur nombre d'abonnés et leur taux d'audience donnent à penser que l'attention doit continuer de porter sur les grandes chaînes généralistes pour estimer l'impact de la discrimination qui s'opère au profit de certains sports et au détriment d'autres.

Ainsi que nous l'indiquions plus haut, la hiérarchie des sports les plus diffusés ne correspond pas à celle des sports les plus pratiqués au regard du nombre des licenciés. A la fin de la période d'étude du CSA, le classement des douze premières fédérations unisport s'établissait comme suit : football (2 034 645), tennis (1 039 013), randonnée pédestre (584 183), judo (546 240), pétanque (442 494), basket (424 601), équitation (386 639), rugby (270 060), ski (234 932), handball (225 391), karaté (204 003), gymnastique (191 403).

On se doit également de souligner le gigantesque décalage en matière de sport féminin. Des statistiques sexuées seront prochainement produites par le CSA. Sans attendre leur publication on peut déjà observer qu'en dehors du tennis, de l'athlétisme, d'une partie de la gymnastique, du patinage artistique et du ski - les trois dernières disciplines étant déjà relativement sous-représentées sur les écrans - le sport féminin est pratiquement absent de la télévision alors que les femmes représentent 33 % des licenciés et 48 % de la population française déclarant pratiquer régulièrement un sport. Elles ne représentent en revanche que 5 % des journalistes sportifs...

Enfin, on s'en doute, l'inégale exposition médiatique se traduit en termes financiers. Les droits de retransmission sont versés aux fédérations et aux ligues des sports diffusés. La discrimination par l'image débouche ainsi sur une discrimination par l'argent. Certains estiment cette situation légitime en se fondant sur l'attrait qu'exercent les disciplines qui recueillent l'essentiel de cette manne - rappelons qu'aujourd'hui les droits de télévision constituent la moitié des ressources des clubs de football de première division. Les quelques différences, observables entre les cinq plus grands pays européens, ne sauraient masquer le principal trait commun.

Tableau 23 : Répartition des 100 meilleures audiences de programmes sportifs en 1998

Pays	Football	Cyclisme	Tennis	Formule 1	Rugby	Autres
Allemagne	86			12		2 ¹
Royaume-Uni	74		3	7	2	14 ²
France	73	5		10	5	7 ³
Italie	84			16		
Espagne	89	9	2			

¹Boxe : 2

²Athlétisme : 8, Billard : 2 ; Course hippique : 1 ; Golf : 1 ; Voile : 1 ; Fléchettes : 1.

³Patinage : 7.

Source : Médiamétrie/Euro Data TV.

Cette hiérarchie se retrouve dans les budgets consacrés par les chaînes aux différents sports.

Suivant les pays (les mêmes que ceux du tableau précédent), les dépenses consacrées par les télévisions à l'acquisition des droits sportifs ont principalement profité au football (42 % à 65,2 % - 49,5 % en moyenne), à la formule 1 (4,2 % à 9,3 % - 6,3 % en moyenne), et au tennis (2,3 % à 9,8 % - 5,3 % en moyenne). Les autres disciplines se partagent le reste des sommes investies. La structure de la dépense varie alors fortement d'un pays à l'autre. Au Royaume-Uni et en France, les chaînes dédient respectivement 11,7 % et 8,1 % de leur budget au rugby. En Espagne le basket encaisse 10,9 % des achats de

droits. Le fait le plus notable reste que dans les principaux pays européens le football absorbe en moyenne la moitié des budgets consacrés au sport.

En dépit de la prudence à laquelle invite le CSA dans l'analyse de ces budgets ¹ en raison du secret qui entoure certaines transactions et des modes de comptabilisation qui varient d'un pays à l'autre, les ordres de grandeur demeurent significatifs.

Ainsi donc, comme le confirmait M. Couture, l'apport massif d'argent par les télévisions, ou grâce à elles, « *s'est fait au profit des disciplines les plus médiatisées, les plus appréciées du grand public, créant un sentiment de déséquilibre au détriment des sports réputés les moins médiatiques* »². Depuis sa publication, rien n'est venu remettre en question l'étude du CSA : cet état de fait a profité en priorité au football - hors Etats-Unis - à la formule 1, mais aussi au tennis, surtout à l'époque où il était représenté au plus haut niveau par des personnalités très fortes comme Björn Borg ou John Mc Enroe et, en France, à des événements tels que le Tour de France, mélange entre l'héroïsme des coureurs et le caractère touristique de l'épreuve, même si le dopage et l'absence d'un grand champion français, en ont altéré l'aura ces dernières années.

L'approche, en termes de pourcentage, ne doit pas occulter les différences de moyens qui existent entre les chaînes européennes. Elles résultent des fortes disparités dans le montant de la redevance (nettement plus élevée en Allemagne et en Grande-Bretagne qu'en France ou en Italie) et dans les ressources publicitaires. Ainsi les chaînes allemandes ont dépensé en 1998, 841 M\$ pour l'acquisition de droits sportifs alors que le Royaume-Uni y a consacré 793 millions, l'Italie 500, la France 451 et l'Espagne 261.

Le budget que les chaînes peuvent consacrer au sport n'étant pas extensible, elles ne se contentent pas d'opérer des choix entre sports ou épreuves ; elles constituent aussi leur équipe rédactionnelle en conséquence. Celle-ci n'est jamais suffisamment large pour couvrir toutes les disciplines. Ainsi la politique éditoriale est en garde partie dictée par un calcul financier lié à l'acquisition des droits de diffusion.

On devine alors un des effets pervers qui pourrait résulter de l'instauration de droits de diffusion pour les compétitions de football à la radio.

2. Une différence à l'effet démultiplicateur

Les conséquences de la discrimination qui s'exerce en matière d'exposition médiatique ne sauraient être réduites à l'inégalité des bénéfices que tirent les instances sportives de la vente des droits qu'elles détiennent. Elles se trouvent renforcées par l'orientation des choix des sponsors en fonction de ce critère. L'application des règles du marché propres au spectacle sportif creuse donc en deux temps des écarts très sensibles de revenus entre les sports télévisés et les autres : l'Audimat décide en partie des conditions de développement des différentes disciplines sportives.

La décision arrêtée par le gouvernement français d'opérer un prélèvement de 5 % sur les droits de retransmission des manifestations sportives au profit du

¹ Evaluation réalisée par l'Institut Kagan's European Media Sports Rights pour l'année 1998.

² Xavier Couture, audition devant la section du cadre de vie, mercredi 12 décembre 2001.

FNDS vise à tempérer cet effet d'accumulation et à faire bénéficier le sport amateur des retombées de la médiatisation du sport professionnel, dans une optique de solidarité entre l'élite et les pratiquants de base.

Cette logique redistributive globale est assez éloignée de celle que souhaiteraient voir appliquer certains dirigeants de clubs professionnels qui réclament la possibilité de négocier et de commercialiser eux-mêmes les droits de diffusion. En revanche, elle s'inscrit en cohérence avec la position adoptée en décembre 1999 par la Commission européenne dans un rapport qui recommande une convergence des Etats membres et des fédérations sportives pour « *préserver le rôle du sport comme instrument de démocratie sociale* ». La direction chargée de la culture et du sport milite en effet pour la préservation de la fonction culturelle du sport ainsi que les valeurs qui lui sont liées, quitte à s'opposer à certains intérêts financiers en présence.

Saisi d'un recours de l'opposition parlementaire, hostile à l'instauration de cette taxe de 5 %, le Conseil constitutionnel a validé la disposition, considérant que « *la nécessité de la contribution contestée résulte de l'intérêt général* ».

Cet intérêt général s'incarne dans un autre principe, celui fixé en 1997 par une modification apportée à la directive « *Télévision sans frontière* » : la protection des événements majeurs. La directive dispose désormais que « *Chaque Etat membre peut prendre des mesures visant à empêcher la retransmission exclusive sur une chaîne à péage d'événements qu'il juge d'importance majeure* ». Déjà existait en France une convention signée en 1995 entre le CSA et Canal Plus, par laquelle la chaîne cryptée s'interdisait d'acquérir l'exclusivité d'un certain nombre de manifestations de portée internationale ou auxquelles participent la sélection nationale.

La portée de cette convention n'est évidemment pas la même que celle de la directive européenne adoptée en juin 1997. On peut dès lors s'étonner qu'à la différence de la plupart des Etats membres, la France n'ait pas encore arrêté les critères qui permettraient de définir les « *événements d'importance majeure* » ni publié le décret fixant la liste des événements ainsi caractérisés.

Par ailleurs, pour assurer le bon fonctionnement du marché, la Commission européenne pose comme principe que les exclusivités sur les droits doivent être « *relatives, limitées dans leur durée et dans leur portée* ». Cette conception irait sensiblement à l'encontre des dispositifs français de gestion des droits si la Commission n'ajoutait que le monopole devient acceptable s'il ne contrevient pas à l'intérêt public, dont relèvent notamment « *la formation de jeunes sportifs* » et « *la nécessaire solidarité financière entre sport professionnel et sport amateur* ».

3. L'asservissement du sport à l'audience

En dehors de tout jugement de valeur, on constate que l'hégémonie de l'Audimat est une donnée objective de la logique qui anime les télévisions privées et, en dépit des missions de service public confiées aux chaînes publiques, les médias dans leur ensemble. S'agissant du sport, ce paramètre incontournable qu'est la recherche de l'audience comporte des conséquences inattendues et préoccupantes.

Dans ce contexte, comme dans d'autres, sponsors et médias sont partie liée. Si l'exposition médiatique apparaît comme une recherche décisive pour les premiers, il importe que leur nom et leur image soient attachés à une discipline « médiatisable », c'est à dire répondant à certains critères, visuels et temporels essentiellement. De même, si l'audience constitue un enjeu majeur, principalement pour les chaînes généralistes diffusant en clair, comme nous l'avons signalé, les sports doivent pouvoir attirer le plus large public possible, ce qui suppose qu'il soit attrayant et spectaculaire mais aussi compréhensible par tous.

Globalement, les interactions entre les médias et les annonceurs d'un côté, les fédérations et les organisateurs de l'autre, portent sur l'organisation des compétitions et celle des épreuves.

a) Une organisation « exogène »

L'assujettissement du sport à une logique qui lui est étrangère ne conduit pas nécessairement à sa dénaturation. Il peut même en tirer profit en accroissant sa notoriété et ses moyens financiers. Le rapport de force dans lequel il se trouve engagé avec ses « partenaires » mérite cependant d'être mis en évidence.

La première exigence à laquelle les organisateurs vont devoir se soumettre porte sur la programmation des épreuves. Pour espérer être diffusé, le dénouement d'un événement sportif devra intervenir à une heure de grande écoute, en fin d'après-midi, à l'heure du journal télévisé ou en début de soirée.

Si l'on peut aisément programmer l'heure à laquelle se déroulera un 100 mètres olympique, il est plus étonnant de constater que l'arrivée des courses à la voile se produit souvent dans le créneau horaire des journaux télévisés... Lorsque l'heure de diffusion n'influe pas sur la compétition ni sur les performances, il n'y a guère de raisons d'argumenter en faveur d'une pratique plus soucieuse des impératifs sportifs. En revanche, on peut s'interroger lorsque des rencontres sont organisées à des heures où la pratique du sport considéré devient pénible. Ainsi, la finale de la Coupe du monde de football de 1994 aux Etats unis s'est déroulée en plein après-midi - horaire inhabituel pour les footballeurs - sous une chaleur accablante pour que le match soit regardé par le maximum de téléspectateurs européens, les plus nombreux à suivre ce sport avec les Sud-américains. La recherche de l'Audimat a, dans ce cas, conduit à compenser le décalage horaire par une programmation inappropriée, les organismes des joueurs ayant inutilement souffert de la très forte chaleur qui régnait sur le stade à l'heure à laquelle s'est déroulé le match. Il paraît hasardeux de prétendre que ce choix a pesé sur le résultat de la compétition. En revanche, force a été de constater que la qualité du spectacle en a fortement pâti, ce qui

n'est pas le moindre des paradoxes au regard de la logique qui guide l'ensemble des opérateurs.

Dans un souci de compréhension du public, médias et sponsors souhaitent que les compétitions s'inscrivent dans un cadre clair. L'organisation des championnats doit donc répondre à cette demande plus ou moins directement formulée. Ainsi, Canal Plus s'est-il interrogé sur la pertinence de sa programmation des rencontres de Championnat de France de rugby en raison de la complexité de son organisation, qui désorientait - on le comprend d'ailleurs - le public. L'horizon s'éclaircit cependant, les formules du championnat commençant d'être simplifiées.

De même, TF1 s'est exprimée publiquement, par la voix de son directeur des sports, sur l'organisation de la Ligue de champions de football, mettant en garde les organisateurs contre la médiocre lisibilité de la compétition et son règlement confus.

Une telle démarche devrait inciter à éviter tout manichéisme puisqu'elle apparaît dénuée de toute arrière-pensée économique, exclusivement motivée par la défense de l'intérêt du téléspectateur. Il est vrai que cette initiative apparaît contradictoire avec la volonté qui a présidé à l'instauration de ce championnat d'Europe des clubs : protéger les plus fortes équipes (sportivement et économiquement) tout en multipliant le nombre de rencontres. Pourtant le propos s'avère cohérent. Désorienté par cette nouvelle formule évitant les éliminations directes jusqu'aux phases finales, le public a commencé à bouder les matches et les taux d'audience ont enregistré une baisse sensible au cours des trois dernières saisons, comme cela a été exposé dans un précédent chapitre. Or, ni les organisateurs, ni les médias, ni les annonceurs n'ont intérêt à payer d'une baisse d'audience l'augmentation du nombre de rencontres retransmises...

Il n'en reste pas moins vrai que la recherche de l'augmentation mécanique des ressources par celle du nombre de compétitions, de matches ou de manifestations demeure une réalité qui ne laisse pas d'inquiéter au regard de la santé des sportifs. Le nombre de rencontres disputées par l'élite des pratiquants de sports collectifs ou de kilomètres parcourus par les cyclistes n'a plus rien de commun avec ce qu'ont connu leurs aînés.

Les compétitions officielles, de plus en plus étoffées, sont depuis quelques années concurrencées par des circuits parallèles commerciaux (tennis...) qui incitent le joueur à participer, quand il n'y est pas contraint par son parrain. L'exemple le plus caricatural dans ce domaine est fourni par l'équipe de football du Brésil. Son sponsor, Nike, qui a acquis les droits de l'équipe, gère l'ensemble de ses revenus, encaissant les recettes des matches amicaux et utilisant à volonté le nom et l'image des joueurs sur les supports les plus variés, choisissant ses adversaires et imposant même certains joueurs. Mais, surtout, il dispose de son temps, l'obligeant par contrat à disputer des rencontres « exhibition » en tous points de la planète, au risque d'épuiser les internationaux, sollicités plus que de raison, au point que la sélection a failli ne pas se qualifier pour la Coupe du monde 2002. Des contrats litigieux ont été signés, obligeant les « *Auriverde* »¹ à disputer cinquante matches amicaux dans un temps donné, sous peine de

¹ « Or et Vert » couleurs de l'équipe nationale du Brésil.

dédommagements à verser au sponsor, la sélection devant à chaque rencontre comporter au moins huit titulaires. Les clauses exorbitantes de ce contrat, concernant notamment la multiplication des rencontres « exhibition », ont conduit le Parlement brésilien à ouvrir une enquête.

b) Des épreuves en devenir

En adoptant pour pierre de touche de la valeur d'une discipline son caractère télégénique, toutes les modifications deviennent possibles qui tendent insidieusement à réduire le sport à un spectacle. En d'autres termes il ne s'agit plus de faire du sport un spectacle mais de construire un spectacle à partir du sport.

Dans cette démarche assassine, les épreuves, jugées « irrécupérables » sont impitoyablement sacrifiées sur l'autel de l'Audimat ou éliminées au nom de la rentabilisation du temps d'antenne. Ainsi par exemple, le 10 000 mètres, estimé trop long et trop monotone, a-t-il quasiment disparu des meetings d'athlétisme.

Les épreuves plus courtes ou plus dynamiques se prêtent plus facilement à la mise en scène. Elles offrent aussi l'incomparable avantage d'autoriser des coupures publicitaires sans nuire à un spectacle mené tambour battant. Si certaines disciplines disparaissent d'autres apparaissent (sports de glisse...) qui suivent une mode et correspondent à un marché à fort potentiel de développement.

Les sports qui continuent d'être diffusés voient parfois les conditions de déroulement des épreuves étrangement modifiées. La dimension spectaculaire primant sur tout autre critère, la recherche de l'image forte, la présentation théâtrale conduisent à adopter des artifices ou imposer des changements qui constituent une menace pour l'éthique sportive. En 1993, Roland Faure, membre du CSA et président de la commission « Sport et télévision », posait déjà la question : « *jusqu'ou aller dans cette osmose entre manifestation sportive et mise en scène télévisuelle ?* ». S'agissant du sport féminin, les exigences que les sponsors et des télévisions imposent - le plus souvent - aux organisateurs, ne s'embarrassent pas de préjugés inutiles. Ainsi, le beach-volley admis pour la première fois aux jeux olympiques de Sydney a-t-il été disputé par des joueuses ayant troqué leurs tee-shirts jugés trop larges pour des maillots de bains ultra-moulants. Pour des raisons similaires, les volleyeuses ont été priées par leur fédération de remiser leurs shorts au profit de culottes, estimées plus féminines. On peut douter que de telles décisions aient pour but principal de concourir à l'amélioration des performances.

Dans le même esprit, des offensives pour sortir de leur ghetto olympique des disciplines apparaissant peu médiatiques sont périodiquement engagées. A titre d'exemple, on peut rappeler qu'à l'automne dernier, à l'initiative d'un fabricant de maillots de bain, une compétition de natation s'est déroulée à Rouen, entièrement « recalibrée » pour modifier l'image de ce sport, séduire les télévisions et attirer les sponsors. Seulement quelques types de courses, parmi les seize que compte le programme olympique, ont été retenues dans le but de dynamiser la compétition. Ainsi, les courses longues (1 500 mètres nage libre, certains relais...) ont été impitoyablement éliminées au profit des distances plus courtes ou, mieux, des sprints (50 ou 100 mètres) qui obligent les nageurs à

donner le meilleur d'eux-mêmes sur un court laps de temps. Le choix d'un bassin de vingt-cinq mètres - plutôt que cinquante - qui multiplie les virages, phases techniques et spectaculaires de la course, procède de la même volonté. Au total, la compétition n'excède pas une heure, durée qui facilite sa programmation.

Généralement, ce type de démarche ne se limite pas à une sélection et un redécoupage des épreuves. Le deuxième axe autour duquel elle s'articule se nomme mise en scène. Dans ce même meeting de natation, la piscine était transformée en salle de spectacle : obscurité, jeux de lumière mettant en valeur les compétiteurs, orchestre comblant les temps morts.

Si les efforts pour rendre télévisuels les disciplines les plus austères n'ont aucune raison d'être condamnées a priori, encore faut-il veiller à ce qu'ils ne les dénaturent pas. En outre, si des circuits parallèles de spectacles sportifs organisés conjointement par les sponsors et les télévisions se développent, avec l'introduction de primes alléchantes susceptibles d'attirer les champions, rien ne permet d'affirmer que les compétitions officielles n'aient pas à en souffrir : même si la valeur - y compris marchande - d'un athlète se révèle dans ce cadre, ce qui garantit en principe sa participation, la multiplication des meetings et la fatigue qu'elle entraîne pour les participants risque de nuire à terme à la qualité sportive des championnats nationaux et internationaux. Bien souvent, aujourd'hui, les « courses au record » se déroulent lors des meetings d'athlétisme, avec de fortes primes à la clé...¹

Ainsi que nous l'avons vu, pour s'assurer du caractère « médiatisable » d'un sport, ses promoteurs agissent sur le facteur temps (réduction de la durée des compétitions pour faciliter et sécuriser la programmation, rapidité des épreuves pour dynamiser la manifestation) et sur le facteur présentation (mise en scène). L'intervention peut se révéler beaucoup plus perverse quand elle porte sur la règle.

Interrogé sur ce point, Xavier Couture a indiqué que l'on prêtait plus de pouvoir aux chaînes - en tous cas à la sienne - qu'elles n'en avaient réellement, puis précisé son point de vue : *« j'ai une position claire : si nous commençons à intervenir sur les règles d'un sport il est mort »*².

Pourtant, s'exprimant sur le même sujet, Serge Simon³ a estimé que les médias, qui apportent aux sports, professionnels notamment, la majeure partie de leurs revenus, à travers leur demande implicite ou explicite de « spectacularisation » et de lisibilité, incitent à changer les règles des disciplines qui, de leur point de vue, ne répondent pas à ces critères. L'arme est extrêmement simple à manipuler.

¹ Avec le plus gros budget du circuit (environ 3,8 M€ soit 25 MF), le meeting Letzigründ de Zurich est devenu un rendez-vous incontournable pour les athlètes de haut niveau. Aidé par le contexte du début des années 80, l'organisateur, Andréas Brügger a su séduire les télévisions en créant « un spectacle de 2 heures 30 et 20 disciplines avec tous les champions ». Ce concept, plus en accord avec les règles du sport-business qu'avec les valeurs de l'athlétisme, permet à ce meeting de demeurer une épreuve phare de l'année, vingt ans après sa création...

² X. Couture, alors directeur de l'antenne et des sports de TF1, audition devant la section du cadre de vie, le 12 décembre 2001.

³ S. Simon, Président de Provale, audition devant la section du cadre de vie, le 14 novembre 2001.

Si les médias, pris individuellement, ne disposent pas de la puissance nécessaire pour imposer les règles aux fédérations sportives - si tant est qu'ils le souhaitent - le cas de figure devient sensiblement différent lorsque l'interlocuteur du pouvoir sportif est un groupe qui détient une exclusivité sur un sport ou une compétition donné. La ministre de la jeunesse et des sports, elle-même, s'interroge sur cette question : « *Ne risque-t-on pas un jour de voir le groupe qui a le monopole, exiger des fédérations des modifications des règles ou des compétitions pour les rendre plus vendables ?* »¹. Les manœuvres du groupe de Rupert Murdoch pour prendre le contrôle et organiser le rugby professionnel dans une optique purement médiatique et financière s'accompagnerait inmanquablement d'un pouvoir absolu sur les règles de la compétition et celle du jeu.

Même des sports aussi structurés et puissants que le football ont dû résister aux pressions. Voilà déjà quelques années que certains avaient imaginé, y compris au sein des instances dirigeantes, morceler les matches en quarts temps au lieu de deux mi-temps pour offrir de meilleurs supports à la publicité télévisée et en tirer des majorations de droits. Cette même idée a fait sa réapparition lors de la coupe du Monde de 1994 organisée aux Etats-Unis où les rencontres ont failli être disputées suivant cette formule.

Dans d'autres sports des modifications sont déjà actées. Jusqu'à la saison dernière, les rencontres de basket étaient disputées en deux mi-temps. Cette époque est révolue : les matches se décomposent désormais en « quart-temps », procédé qui accélère le rythme du jeu mais qui, surtout, permet d'insérer cinq écrans publicitaires. A partir de cette année les compétitions de tennis de table devraient être disputées avec des balles de diamètre plus important et la durée des matches raccourcie.

En vérité, le phénomène n'est pas nouveau et il est déjà arrivé que le monde économique-médiatique obtienne des changements de règles. Ainsi le *tie-break* a-t-il été instauré dans le tennis pour se prémunir contre le risque de voir des sets se prolonger indéfiniment, rendant ainsi toute programmation impossible. Dans ce même sport, les temps de repos qui existaient naguère dans les grands tournois entre le troisième set et les suivants ont été supprimés et les temps de récupération tous les deux jeux réduits. Une réflexion porte depuis quelques temps déjà sur l'opportunité de ne plus faire rejouer la première balle de service lorsque celle-ci heurte le filet de façon à gagner du temps. Le tennis, sport naturellement télégénique, se trouve donc de plus en plus parfaitement calibré pour la télévision.

Certaines fédérations (volley-ball, patinage...) ont aménagé les règles, presque toujours dans une optique de réduction du temps de jeu mais aussi pour les rendre plus lisibles et proposer ainsi aux téléspectateurs un spectacle censé être plus attrayant et plus facile à suivre. Le rugby a été modifié à de nombreuses reprises dans ce but, notamment dans ses phases statiques (touches, regroupements). Le sport y a gagné en clarté, lisibilité et rapidité et perdu en incertitude. De tels changements sont source de conséquences parfois inattendues et engendrent des effets pervers.

¹ Marie-George Buffet, la Tribune, 31 août 2001.

Poursuivant sur le même exemple, on peut relever que les nouvelles règles ont infléchi les dispositifs tactiques de telle sorte que cela a progressivement conduit à une homogénéisation du physique des joueurs, la part athlétique étant devenue prépondérante. Or, ainsi que le soulignait le Dr Simon « *plus la part athlétique est importante, plus les risques le sont* »¹, par ailleurs cette nécessité de se construire un physique athlétique peut inciter à recourir au dopage, tentation moins forte il y a quelques années où des joueurs plus frêles pouvaient espérer trouver leur place, y compris au niveau international. Pour ces raisons, le président de Provale considère que « *le pouvoir de la règle est cataclysmique* ». Si le changement incontrôlé des règles, dans une optique purement médiatique, est porteur de dangers, notamment lorsqu'il ignore résolument les valeurs du sport et ce qu'il peut apporter en termes pédagogiques, il peut aussi se révéler pertinent pour éviter certaines dérives si ces derniers paramètres sont intégrés à la réflexion, quitte à le rendre éventuellement moins spectaculaire, voire moins intéressant médiatiquement.

En définitive, tous les changements sont envisageables dès lors qu'ils ne relèvent pas d'une démarche équivoque qui sacrifierait l'éthique sportive au profit exclusif de la recherche du spectacle. Exercer sa vigilance à cet égard apparaît comme une nécessité absolue si l'on souhaite éviter que ne se réalise pleinement la crainte exprimée par certains dirigeants sportifs de voir le sport devenir un produit de consommation audiovisuelle qui ne méritera même plus le nom de sport.

B - LES CONDITIONS DE PRODUCTION DE L'INFORMATION SPORTIVE

Il ne saurait être question de retracer ici l'histoire du droit à l'information appliqué au domaine sportif. Toutefois, d'importants événements se sont déroulés au cours de ces dernières années, qui ont abouti à une première clarification de la situation. Le dispositif législatif et réglementaire comporte cependant des vides, sources de conflits.

1. Les principes

Il y a une quinzaine d'années, TF1, qui détenait les droits d'exclusivité sur le football, interdisait l'accès aux espaces presse à tous les autres médias. D'autres chaînes, détenant des exclusivités sur d'autres épreuves ou disciplines, agissaient de même. D'après conflits s'en sont suivis, qui ont débouché, grâce aux bons offices du CSA et du CNOSF, à la rédaction d'un Code de bonne conduite. Celui-ci a été élaboré au sein d'une commission baptisée « Sport et Télévision », présidée par Roland Faure, et regroupant l'ensemble des télévisions nationales diffusant par voie hertzienne terrestre ainsi que des représentants du mouvement sportif, du gouvernement et des journalistes sportifs. Ce code visait à mieux concilier le droit à l'information du public et les droits détenus par les radiodiffuseurs sur la couverture des événements sportifs.

La loi du 13 juillet 1992 modifiant celle de 1984 relative à l'organisation et à la promotion des activités physiques et sportives, a consacré la majeure partie des règles contenues dans cet accord conclu le 22 janvier 1992. La rédaction des

¹ S. Simon, Op. Cit.

articles 18-1,18-2 et 18-4 est en effet étroitement calquée sur celle des principes du code. En revanche, l'article 18-3, restreignant la pratique du « gel des droits » qui consiste pour un diffuseur à ne pas retransmettre une compétition dont il s'est rendu acquéreur en exclusivité, est une innovation. Deux autres lois, l'une en date des 6 mars 1998, l'autre du 6 juillet 2000 sont venues modifier et compléter ces articles. Les principes généraux peuvent être rapidement synthétisés.

La loi reconnaît aux fédérations ainsi qu'aux organisateurs de manifestations ouvertes aux licenciés la propriété du droit d'exploitation des manifestations ou compétitions sportives qu'ils organisent. La cession de ce droit à un service de communication audiovisuelle ne peut en aucun cas faire obstacle à l'information du public par les services concurrents du premier. Il est notamment précisé que ni le vendeur ni l'acquéreur du droit ne peuvent s'opposer à la diffusion par ces services « *de brefs extraits prélevés à titre gratuit parmi les images du ou des services cessionnaires et librement choisis par le service non cessionnaire du droit d'exploitation qui les diffuse* » (article 18-2). Prévue au cours des émissions d'information, leur diffusion n'ouvre pas droit à rémunération.

Par ailleurs, lorsque le service cessionnaire ne diffuse pas en direct d'extraits significatifs de la compétition dont il a acquis les droits, il ne peut s'opposer à la diffusion partielle ou intégrale de celle-ci par un autre service de communication audiovisuelle.

La loi dispose en outre que les journalistes et les personnels des entreprises d'information écrite ou audiovisuelle bénéficient d'un libre accès aux enceintes sportives, sous réserve de contraintes techniques. Cependant, sauf autorisation de l'organisateur, il leur est interdit de capter des images de la manifestation ou de la compétition proprement dites. Les fédérations sportives, dans le respect du droit à l'information, disposent par ailleurs de la possibilité de proposer un règlement définissant les contraintes propres à la discipline considérée et au type de manifestations ou de compétitions, ainsi que les lieux mis à disposition des journalistes.

Enfin, un article précise que le détenteur du droit d'exploitation d'une manifestation ne peut imposer aux sportifs qui y participent aucune obligation portant atteinte à leur liberté d'expression.

Comme on peut le constater, et en dépit de l'absence de publication de deux décrets importants, la loi clarifie un certain nombre de points, insuffisamment toutefois pour éviter les litiges.

2. La pratique

Tous les journalistes n'ont pas vocation à rendre compte des événements sportifs. Il revient à l'Union syndicale des journalistes sportifs de France (USJSF) de délivrer les accréditations pour toutes les compétitions qui se déroulent sur le territoire national ou dans le monde. Elles sont attribuées suivant des règles déontologiques reconnues, à partir de critères professionnels.

Ce principe s'applique non seulement pour les grands événements mais aussi pour les compétitions qui se déroulent tout au long de la saison. A cette fin, la presse sportive délègue sur les lieux où se déroule la compétition un

représentant dénommé « syndic », qui a la responsabilité de gérer l'espace presse, normalement prévu dans chaque enceinte sportive.

Les journalistes sportifs, par la voix du président de l'USJSF, ont fait savoir qu'ils étaient d'autant plus attachés à ce principe que leurs interlocuteurs sont de plus en plus souvent des hommes d'affaires, avec lesquels ils entretiennent parfois des relations difficiles. Auparavant, ces interlocuteurs étaient presque toujours des dirigeants sportifs, plus soucieux des valeurs attachées à l'éthique sportive que de la question des droits commerciaux. Ayant un spectacle à vendre, certains présidents de clubs ne revendiquent pas la présence dans la tribune de presse de journalistes qui exercent leur regard critique, mais plutôt de personnes qui, à travers leurs articles ou leurs commentaires, assurent la promotion du spectacle envisagé sous l'angle d'un produit marketing.

D'une manière générale, la question de la garantie de la libre circulation des journalistes sportifs se trouve posée dès lors que ceux-ci ne sont pas accrédités par le service de presse des manifestations mais par les services marketing des organisateurs. De surcroît, dans une telle configuration le doute s'insinue sur le rôle et la crédibilité du syndic presse, tant il apparaît que l'information risque de devenir secondaire.

La seconde difficulté touche à l'accès aux enceintes sportives. Des cas ont été rapportés où le détenteur des droits cherche à interdire l'accès des espaces presse aux médias concurrents, pratique pourtant interdite par la loi. Il arrive aussi que des discriminations soient observées, notamment lorsque le club à partie liée avec une chaîne de télévision locale. Celle-ci peut se voir accorder l'accès au stade alors que, dans le même temps, d'autres se font refouler au nom de l'application du droit d'exclusivité. Or ladite télévision locale n'a pas davantage que les autres acquis de droits. Simplement, elle diffuse en boucle plusieurs fois par semaine un magazine sur le club en question. Dans ces conditions, on peut à nouveau exprimer une inquiétude quant à l'indépendance des journalistes employés dans de semblables entreprises audiovisuelles.

3. La question de l'exclusivité

3.1. Les télévisions

Pour la télévision, rien n'est encore réglé. Les courts extraits gratuits auxquels ont droit les radiodiffuseurs secondaires deviennent des produits marketing. En effet, la chaîne qui a acquis l'exclusivité les négocie à un prix basique correspondant à une prestation technique, charge que tous les médias n'ont pas les moyens d'assumer. En outre le diffuseur primaire décide semble-t-il lui-même des images qu'il communique.

Enfin, il semblerait que les grandes chaînes de télévision, qui paient fort cher les droits sportifs estiment que les autres sociétés audiovisuelles, notamment les chaînes thématiques, pillent leurs images, composant des programmes avec des produits pour lesquels elles n'ont pas payé et se montrent de plus en plus réticentes à l'égard des dispositions concernant l'exploitation d'extraits.

Un autre problème se pose lorsque les droits acquis par une chaîne ne sont pas exploités comme ils le devraient. Ainsi, la Fédération française de football a

naguère interdit l'accès du stade où se déroulait la rencontre France-Norvège à tous les médias télévisuels autre que celui qui avait acquis les droits. Or celui-ci, craignant une mauvaise audience à l'heure de retransmission initialement prévue, a décalé de diffusion du match à plus de cinq heures du matin. Aucune image n'ayant été diffusée avant cette heure avancée de la nuit, les extraits du match n'ont pu être présentés au cours des journaux télévisés de la veille. Le contexte incite alors les médias à qui l'on a refusé l'accès au stade de s'abstenir de parler de l'événement. Ce mécanisme aboutit en définitive à un déficit de promotion du sport, dommageable pour tous les acteurs et d'information du public. Si d'aventure une chaîne estime que les événements dont elle a acquis les droits ne doivent plus passer en « *prime-time* » ni en deuxième rideau, le sport de haut niveau considéré cessera tout à fait d'être un vecteur de promotion de l'ensemble de la discipline. La généralisation de telles pratiques pourrait également conduire à remettre en cause l'ensemble du dispositif d'attribution et d'exploitation des droits d'exclusivité.

Aussi, l'Union syndicale des journalistes sportifs milite pour l'organisation d'une table ronde similaire à celle qui s'était tenue au début des années quatre-vingt-dix, pour reconsidérer la question de l'exclusivité, en limitant celle-ci à la période allant du coup d'envoi au coup de sifflet final. A partir du moment où le match est terminé les éléments qu'il est possible de recueillir (interviewes, images des joueurs et du public...) entrent à son sens dans le cadre de l'information. Le président de l'USJF estime que la loi mériterait aujourd'hui d'être revue sur ces questions.

3.2. *Les radios*

Les pratiques mises en œuvre par les télévisions ont récemment suscité des vocations dans les autres secteurs de la presse, lesquels sont saisis depuis quelque temps du virus de la concurrence en matière sportive. Ainsi RTL a-t-elle passé un contrat commercial avec la Fédération française de football pour acquérir les droits sur les matches de l'équipe de France. Plus récemment, et après s'être émue de l'attitude de RTL, RMC Info a acheté à la surprise de tous ses confrères les droits de retransmission de la prochaine Coupe du monde de football et ceux de la formule 1. Cette radio n'ayant pas la possibilité de couvrir l'ensemble du territoire, on peut imaginer qu'ils ont été acquis non seulement pour procéder à des retransmission dans sa zone de diffusion, mais surtout pour les commercialiser auprès d'autres diffuseurs, faute de quoi une accusation de discrimination pourrait être formulée à l'encontre des contractants, les habitants du Nord et de l'Est de la France ne pouvant pas capter RMC Info. Jusqu'à présent, le vide juridique dans le domaine de la radio avait incité le CSA à demander à RMC Info de lui présenter le contrat établi avec le groupe Kirch pour les droits de la coupe du monde 2002, précisant que dans ce dossier il ne pourrait que jouer un rôle de médiateur et invoquer les grands principes constitutionnels. Rien ne l'autorise en effet à dénoncer un contrat privé. Dans l'hypothèse où le contrat serait maintenu, il peut seulement inciter à l'établissement de partenariats de manière à éviter qu'une partie des auditeurs français ne soit pénalisée.

L'information sportive est donc devenu un enjeu commercial et financier d'importance pour les médias. Au jeu de la surenchère pour l'acquisition des droits d'exclusivité, les stations modestes n'ont aucune chance de gagner. Quant

aux stations thématiques, dont certaines émettent vingt-quatre heures par jour, elles risquent de n'y pas survivre, faute de pouvoir continuer à traiter du football comme elles le font aujourd'hui.

La récente tentative de la Ligue nationale de football d'instaurer des droits radiophoniques pour les compétitions qu'elle organise répond en premier lieu à une recherche de financement complémentaire. Si cette démarche était à terme couronnée de succès, elle alignerait la France sur d'autres pays européens. En Grande-Bretagne, la BBC a prolongé son contrat avec la Première league pour retransmettre 180 matches moyennant 22,1 M€ sur trois ans. En Italie les droits radios pour retransmettre le championnat de série A et de la coupe d'Italie s'élevaient à 5,2 M€. Dans ces deux cas les radios locales peuvent négocier des droits d'exclusivité auprès de chaque club pour les rencontres qui se déroulent sur leur zone de diffusion. En Allemagne, les droits nationaux sont inclus dans les droits TV et 40 stations locales ont signé avec la Bundesliga des contrats qui oscillent entre 3 000 et 25 000 euros selon la zone de couverture. En revanche, les droits radios n'existent pas en Espagne.

La commercialisation des droits radios permettrait à l'acquéreur d'assurer seul le multiplex de la soirée de championnat, et d'interdire à tous les autres l'accès aux enceintes sportives. La LNF a cependant affirmé qu'elle entendait préserver le droit à l'information et qu'il n'était pas question d'empêcher les journalistes de radio d'accéder aux stades ni aux tribunes de presse. En revanche, considérant les multiplex comme de véritables spectacles, il lui apparaît normal d'instituer un droit d'exclusivité.

Très réservé, le CNOSF, pour sa part, a lancé en mars dernier un appel en faveur d'une réflexion collégiale sur les conséquences d'une offre de commercialisation de droits liés à l'information. Selon le Comité, il importe dans un premier temps d'examiner les rapports entre liberté d'informer - et d'être informé - et vie du mouvement sportif dans son ensemble. Dans un communiqué du 12 mars 2002, le CNOSF rappelait que « *la liberté d'information qui a accompagné le mouvement sportif dans son développement est l'un des principes sur lesquels aucune dérogation ne saurait être envisagée* ».

Le GIE Sport libre, qui regroupe Radio France, RTL, Europe 1, Sport O'FM, RFI ainsi que le syndicat interprofessionnel des radios et télévisions indépendantes, s'oppose plus catégoriquement à l'attribution en exclusivité des droits de retransmission des événements sportifs, posant lui aussi le problème en termes de droit à l'information. Il est vrai qu'au regard de la loi cette liberté est relativement préservée pour la télévision mais reste à garantir pour la radio comme pour la presse écrite. Saisi par le GIE, le Conseil d'Etat a cependant rendu une décision dans laquelle il précise que la décision de la LNF de conférer un droit d'exclusivité aux radios pour couvrir les manifestations et compétitions qu'elle organise ne portait pas une atteinte « manifestement illégale » aux droits des radios, compte tenu de l'ambiguïté de la loi de 1984 qui ne permet pas de déterminer de façon claire si les règles énoncées pour les télévisions s'appliquent aux radios.

Il apparaît que la question réside tout entière dans la définition du terme « spectacle ». A cet égard, la position de Marie-George Buffet est claire : « *il faut distinguer l'image (...) donc le spectacle offert par des sportifs, de l'œuvre, du*

travail fait par un journaliste, qui décrit ou commente des images que l'auditeur ne va pas voir, donc qu'il va devoir lui-même créer à travers sa prise de parole »¹. Pour mieux distinguer le droit à l'image des problèmes des radios et de la presse écrite et garantir la liberté de l'information délivrée par ces deux médias contre d'éventuels règlements fédéraux qui en limiteraient la portée, le ministère de la Jeunesse et des sports et le ministère de la Culture et de la communication ont préparé conjointement un projet de décret dans lequel il est notamment indiqué que « *le droit d'exploitation audiovisuelle d'une manifestation ou d'une compétition sportive pouvant faire l'objet d'une cession à un service de communication audiovisuelle s'applique aux seules diffusions d'images, à l'exclusion des commentaires oraux destinés à être diffusés par les services de radiodiffusion et qui relèvent de l'information du public* ». Ce texte, qui a reçu un avis favorable unanime de la part de la délégation permanente du Conseil national des activités physiques et sportives (CNAPS), doit encore être soumis au CSA puis au Conseil d'Etat.

La LNF a pris acte de ce projet et retiré l'appel d'offres en cours concernant la cession des droits radiophoniques pour les rencontres de première et deuxième division.

4. Le droit à l'information

A l'époque du monopole, tous les spectateurs qui le souhaitaient pouvaient généralement accéder sans difficulté à la retransmission des événements sportifs diffusés. Il n'en est plus de même désormais.

4.1. Les chaînes payantes

Lorsque les amateurs de sport veulent assister à la retransmission d'une compétition particulière, ils peuvent aujourd'hui être contraints d'acheter un décodeur, de s'abonner au câble ou au satellite, voire de payer un supplément, dans le cadre d'un système de « paiement à la séance », pour pouvoir regarder le match ou la compétition de leur choix.

Tout l'objet de la directive « Télévision sans frontière » déjà évoquée, est de garantir un large accès aux sports ayant un intérêt national ou culturel important. Aussi, chaque Etat membre est invité à prendre des mesures pour s'assurer que les organismes de radiodiffusion télévisuelle relevant de sa compétence ne retransmettent pas d'une manière exclusive des événements d'une importance majeure, privant ainsi une large partie du public de la possibilité de les suivre.

Il revient à chaque Etat membre d'établir une liste d'événements, nationaux ou non, qu'il juge d'importance majeure pour la société et de veiller à ne pas priver une partie importante du public d'un autre Etat membre de la possibilité de suivre les événements que celui-ci a désigné lorsque les diffuseurs ressortissent à sa compétence.

¹ Point presse tenu le 26 février 2002, cité sur le site internet sport.fr. On peut à nouveau s'étonner et déplorer que cette directive ne soit pas encore traduite en droit français.

4.2. La montée en puissance d'Internet

Depuis longtemps déjà les clubs se sont dotés d'un site Internet. Ils l'alimentent par des informations concernant l'association et la structure professionnelle qu'elle a créée, mais aussi par des images, résumés de rencontres venant de se dérouler. En 2000 la LNF a autorisé les équipes de première division à diffuser de tels résumés, sous réserve qu'ils n'excèdent pas deux minutes après un embargo de vingt-quatre heures. Cette autorisation, jugée largement insuffisante par les clubs, risque de faire rebondir le débat sur la propriété des droits sportifs. En effet, les dirigeants les plus radicaux réclament la possibilité d'utiliser la totalité des images, les sites pouvant devenir dans ce cas une source de revenus de première importance¹. Ce n'est pas encore le cas aujourd'hui. En effet, même si Internet s'affirme comme un média à part entière, ses limitations techniques, en dépit des progrès dans la mise en place de réseaux à haut débit, l'empêchent pour un moment encore de concurrencer les télévisions. La Fédération internationale de football n'a d'ailleurs prévu aucun droit spécifique pour la commercialisation de la coupe du monde de 2002.

Prévoyante, l'Union européenne de radio-télévision (UER) qui, rappelle les droits sportifs pour le compte des principales chaînes hertziennes, a cependant intégré dès 1995 des clauses prévoyant que ses membres puissent exploiter les images sur Internet. Dans un futur relativement proche, lorsque le haut débit sera accessible à tous les ménages raccordés au réseau, la question des droits se posera avec une acuité toute particulière, les diffuseurs estimant payer les droits de retransmission suffisamment cher pour souhaiter protéger leurs investissements.

Une des difficultés majeures sera de trouver un mode de commercialisation adapté. En effet, si les droits de retransmissions des médias traditionnels se négocient dans un cadre territorial, cela ne saurait être le cas pour Internet, qui ne connaît pas de frontières. Le choix des interlocuteurs, la qualité du « produit » négocié et le mode de rétribution des détenteurs de droits seront en toutes hypothèses des questions clés des négociations à venir. Pour l'heure, on est en droit de se demander si la réglementation en vigueur dans le secteur audiovisuel s'applique à l'Internet. Dans l'attente d'une éventuelle mise au point du législateur ou du CSA, l'incertitude demeure.

Il est toutefois vraisemblable que la télévision ne trouvera pas immédiatement un concurrent à sa mesure pour une double raison. D'une part le contenu coûtera de plus en plus cher aux opérateurs Internet. D'autre part, généralisation du haut débit ou non, la technique sera plus onéreuse que pour la radiodiffusion hertzienne dont le prix est identique quelle que soit l'audience. Enfin, le développement de la télévision numérique qui, indépendamment de son mode de diffusion, allie qualité de l'image et interactivité d'Internet donne à penser que ce dernier sera davantage un média de complément.

Internet n'intéresse pas que les clubs. Presque tous les sportifs de renom possèdent aujourd'hui leur propre site certifié « officiel ». Ainsi peuvent-ils

¹ Certains grands clubs étrangers, comme Manchester United, s'appêtent à lancer un service payant d'images vidéo de matches. Les droits sur ces images ont commencé à être commercialisés auprès de sites d'informations sportives, notamment par la société de droits sportifs IMG.

s'adresser personnellement à leurs admirateurs ou à toute personne intéressée par le sport qu'ils pratiquent sans passer par le truchement de la presse. L'originalité de ce mode de communication réside dans son caractère interactif, les internautes pouvant dialoguer avec leur sportif préféré.

Des sociétés se sont spécialisées dans la conception de ces sites, à tel point que les journalistes se sont inquiétés un temps que le développement de ce mode de communication ne tarisse en partie leurs sources d'informations, Internet commençant d'apparaître aux yeux des champions comme une alternative crédible aux interviews, notamment à ceux en délicatesse avec la presse. Deux éléments sont venus apaiser cette crainte : le manque de constance de certains sportifs qui rechignent à communiquer régulièrement sur leur site et la prise de conscience par ceux-ci de l'impact incomparable auprès de l'opinion d'une interview sur un média audiovisuel traditionnel ou d'un article de presse dans un grand quotidien, sportif ou non. Il reste que pour ceux qui ont signé des contrats commerciaux avec des sociétés de production qui imposent l'exclusivité, la majeure partie des reportages réalisés vient enrichir le site Internet de chacun des athlètes, lesquels préfèrent mettre l'information en ligne plutôt que de les livrer à la presse, encouragés dans cette voie par leurs opérateurs.

V - LES SPORTIFS DE HAUT NIVEAU, UNE ÉLITE AU PARCOURS DIFFICILE

Selon les chiffres du Comité national olympique et sportif français (CNOSF), 6 103 athlètes français répondent aux critères officiels du haut niveau, soit 4 pour 10 000 licenciés (le ministère fait état de 14 385 609 « licences et autres types de participation » en 2000). Mais c'est une partie de ces 6 103 qui va fournir l'essentiel du spectacle sportif médiatisé, au nom duquel vont s'adapter le niveau de rétribution de l'acte sportif, l'agenda des événements nationaux et internationaux, l'investissement des groupes industriels dans les structures sportives, le marché du travail sportif, son organisation et ses règles, etc. La segmentation du haut niveau prend un tour tout aussi inégalitaire que la fragmentation du sport lui-même, entre élite et sport de masse. Elle accentue encore la disparité entre sport des hommes et sport des femmes, sports pour personnes handicapées. Quelques vedettes, en général masculines, bénéficient de revenus dignes des plus grandes stars du show-business, tandis que d'honnêtes « tâcherons » fournissent la cohorte des artistes de complément. Une telle balkanisation vient percuter l'organisation du sport national, traditionnellement pyramidale. La base sportive, réseau de clubs épousant celui des villes et des départements, fournit en montant dans les degrés de la hiérarchie, un haut niveau à la nation. La soif de sport médiatisé crée un circuit parallèle, qui tend à ignorer non seulement le cadre national de production de l'élite, mais qui transgresse également les classes d'âge et les régions pour exhiber plus vite de jeunes champions, poussés prématurément sur le devant de la scène. Les écoles de sport tendent à être pillées par les agents d'un marché sportif désormais planétaire. La structure sportive, bénéficiant de façon simultanée d'aides publiques et de la manne des sponsors, se situe de façon originale, puisque adossée de façon historique à l'Etat, elle s'immerge par le haut dans le marché et ses dépendances.

A - UNE TRAJECTOIRE PERSONNELLE ET PROFESSIONNELLE ATYPIQUES

Les athlètes de haut niveau, définis par la loi du 16 juillet 1984 sont inscrits sur une liste arrêtée par le ministre de la Jeunesse et des sports sur proposition des fédérations, lui reconnaissant des droits et des obligations. Ils ne bénéficient pas pour autant d'un véritable statut ni d'une convention collective précisant leurs conditions d'embauche, de travail, de couverture sociale (santé, retraite, accidents du travail...) de formation... Il s'agit de « professionnels » d'un secteur en mutation et marqué par sa spécificité. En effet, le sport se situe au carrefour de plusieurs dimensions : culturelle, éducative, sociale, et de plus en plus économique. C'est cette dernière dimension menace aujourd'hui de l'emporter sur les autres et de réduire l'athlète de haut niveau à une marchandise.

Dans le courant des années 2000-2001, la direction des sports du ministère de la Jeunesse et des sports a mené une enquête auprès des sportifs de haut niveau afin de mieux connaître leur situation socioprofessionnelle¹. Ces sportifs appartiennent tous à l'une des cinquante cinq fédérations sportives - dont trente olympiques - qui gèrent les cent trente quatre disciplines reconnues de haut niveau. Ce sont celles inscrites au programme des jeux olympiques et celles pour lesquelles la Commission nationale du sport de haut niveau (CNSHN) a reconnu le caractère de haut niveau.

Plus de 3 000 réponses sont parvenues au ministère mais la qualité des taux de retour varie fortement selon les disciplines et l'âge des sportifs interrogés. Il est notamment apparu que les taux de retour des footballeurs et des rugbyman étaient trop faibles pour être exploités. Les résultats de l'enquête portent donc sur les sportifs de cinquante deux fédérations, le ministère prévoyant de publier dans une étude spécifique les informations recueillies dans le secteur handisport. Les résultats de l'enquête ne pouvant pas être détaillés par discipline en raison de la grande variabilité des taux de réponse, ils doivent être considérés comme un aperçu général mais fidèle de la situation de l'élite sportive française.

En 2001, la liste officielle des sportifs de haut niveau comportait 6 103 noms dont 32 % de femmes, très inégalement réparties suivant les sports pratiqués. Ainsi sont-elles majoritaires dans trois fédérations représentant des disciplines olympiques majeures : la gymnastique (59 %), la natation et le judo (52 %). Elles demeurent sous-représentées dans le rugby (16 %) et, plus étonnamment, dans la voile (17 %).

Le tableau ci-après témoigne d'un autre déséquilibre : sur les cinquante cinq fédérations gérant des disciplines de haut niveau, dix concentrent environ 2 500 athlètes, soit plus de 40 % de l'ensemble de la population concernée.

¹ Il importe de signaler d'emblée que les sportifs professionnels ne figurent pas en tant que tels dans la liste établie par le ministère. Seuls sont recensés les athlètes représentant la France dans les compétitions internationales (championnats d'Europe ou du monde, jeux olympiques). On ne s'étonnera donc pas de constater, par exemple, que le football ne compte que 258 sportifs reconnus de haut niveau alors que la fédération française recense 800 professionnels. Seule la Fédération de boxe ne comptabilise aucun professionnel, les circuits amateur et professionnel étant totalement séparés.

Tableau 24 : Les sportifs de haut niveau reconnus en 2001

	Effectifs	% femmes	Age médian
Total SHN	6 103	32	22 ans
Dont 2 526 (41%) dépendant des fédérations suivantes			
Athlétisme	406	38	24 ans
Ski	276	38	22 ans
Gymnastique	261	59	19 ans
Football	258	31	21 ans
Sports de glace	257	27	21 ans
Cyclisme	256	23	22 ans
Natation	233	52	20 ans
Voile	207	17	25 ans
Rugby	188	16	24 ans
Judo	184	52	22 ans

Source : Base sur les sports de haut niveau (juillet 2001). MJS - Direction des sports.

L'enquête révèle par ailleurs que la moitié des sportifs de haut niveau est âgée de moins de vingt deux ans et que 20 % d'entre eux ont dépassé 27 ans. Ils se répartissent dans quatre catégories définies par décret :

- jeune : ce sont les jeunes sportifs de talent déjà engagés dans des compétitions internationales et préparant les grandes échéances sportives à moyen terme (trois à quatre ans). Ils représentent à eux seuls 46 % de l'effectif (environ 2 800 athlètes) et 60 % d'entre eux sont âgés de moins de 23 ans ;
- senior : cette catégorie compte environ 2 300 sportifs qui appartiennent aux collectifs de préparation des grandes échéances internationales à court terme (Jeux olympiques, championnats du monde et d'Europe) ;
- élite : sont recensés dans la catégorie élite, les sportifs appartenant à la catégorie senior et ayant obtenu des résultats significatifs lors des compétitions de référence déjà citées. L'inscription en catégorie Elite est valable deux ans. Ils sont un peu moins d'un millier et 45 % d'entre eux ont au moins 28 ans ;
- reconversion : cette catégorie regroupe les sportifs qui ont été inscrits quatre ans en catégorie senior ou un an en catégorie Elite et ayant cessé leur carrière internationale, dès qu'ils développent un projet d'insertion professionnelle nécessitant cette reconnaissance. Ils sont environ cinquante dans ce cas.

Les auteurs de l'enquête soulignent que « *leurs profils sont très variés : on trouve par exemple, parmi les sportifs sélectionnés aux jeux olympiques de Sydney, une gymnaste de 17 ans, collégienne, un cavalier de 52 ans, exploitant agricole, un rameur de 33 ans, ingénieur dans une centrale EDF, une cycliste de 23 ans, étudiante en sciences et techniques des activités physiques et sportives (STAPS)¹* ». Cette simple énumération permet de mesurer la difficulté à laquelle on se heurte dès lors que l'on souhaite réunir les conditions pour que tous

¹ Stat-info n° 02-01, janvier 2002, ministère de la Jeunesse et des Sports.

puissent mener de front leur carrière sportive, leurs études et/ou leur vie professionnelle.

Il reste que les filières d'accès au haut niveau mises en place en 1995 ont porté leurs fruits : 57 % des sportifs interrogés ont déclaré s'être préparés dans l'un des 425 pôles mis en place dans les CREPS durant au moins un an¹. C'est notamment le cas pour 65 % des sportifs de la classe d'âge 20-28 ans. En 2001, 30 % des sportifs de haut niveau déclaraient être en pôle depuis leur création soit six ans.

Le tableau suivant présente la situation des sportifs de haut niveau des fédérations les plus importantes, en termes quantitatifs, au regard des filières de formation.

Tableau 25 : Le passage par les pôles des sportifs de haut niveau reconnus en 2001²

	Effectifs sur liste 2001 es SHN	% passés par les pôles au moins un an
Total	5 543	57
Dont 2 080 (38%) dépendant des fédérations suivantes :		
Athlétisme	406	47
Ski	276	67
Gymnastique	261	74
Sports de glace	257	51
Cyclisme	256	39
Natation	233	52
Voile	207	77
Judo	184	84

Source : Enquête 200/2001 sur les sportifs de haut niveau - MJS - Direction des Sports.

Si avant vingt-trois ans les sportifs sont en grande majorité scolarisés 98 % des moins de dix-huit ans, 89 % des dix-neuf/vingt ans et 64 % des vingt/vingt-deux ans, cela cesse brutalement d'être le cas au-delà : seulement 29 % des vingt-trois/vingt-sept ans et 4 % des vingt-huit ans et plus poursuivent des études.

¹ Les filières d'accès au haut niveau, organisées par sport, voire par discipline, ont pour objectif de détecter, évaluer, préparer et entraîner les sportifs de haut niveau. Elles sont construites à partir d'un réseau de structures d'entraînement, les « pôles », qui offrent aux sportifs les meilleures conditions d'accueil possibles. Les structures d'accueil sont, notamment l'INSEP, les CREPS et les établissements scolaires des structures territoriales ou fédérales.

² Hors football, rugby et handisport.

Tableau 26 : Les sportifs de haut niveau selon la situation et l'âge¹

	Elèves - Etudiants	Actifs	Total SHN
Moins de 18 ans	940	20	960
18 à moins de 20 ans	971	110	1 081
20 à moins de 23 ans	740	400	1 140
23 à moins de 28 ans	340	951	1 291
28 ans et plus	30	1 041	1 071
Ensemble	3 031	2 512	5 543
% femmes	40	24	33

Source : Enquête 200/2001 sur les sportifs de haut niveau - MJS - Direction des Sports.

Au total, 45 % des sportifs de haut niveau sont dans la vie active. Les autres sont encore élèves ou étudiants. La moyenne d'âge des sportives étant moins élevée, elles sont plus nombreuses que les hommes à être insérées dans un dispositif de formation initiale, soit 42 % dans l'enseignement secondaire et 36 % dans l'enseignement supérieur.

Un quart des étudiants de l'enseignement supérieur suit des cours à un niveau égal ou supérieur à la licence. 43 % de ces étudiants sont insérés dans la filière STAPS². Parmi les sportifs de haut niveau scolarisés, un sur six prépare un diplôme sportif (diplômes fédéraux ou brevets d'éducation sportifs), étant entendu qu'il demeure possible pour chacun de préparer simultanément un diplôme ou un concours d'enseignement général.

Il découle des observations qui précèdent que les sportifs de haut niveau qui exercent une activité professionnelle sont majoritairement des hommes. 37 % d'entre eux possèdent un diplôme de l'enseignement supérieur, 26 % sont titulaires du baccalauréat et 11 % ne sont pas diplômés. La plupart des actifs sont salariés ; ils exercent leur activité tant dans le secteur public que dans le secteur privé. On compte parmi eux des emplois-jeunes (9 %), des contrats emploi-solidarité et des contrats en alternance. Enfin, 9 % déclarent être à la recherche d'un emploi. Un tiers d'entre eux perçoit une indemnité de chômage et 9 % sont allocataires du RMI. Un élément doit être souligné : « 35 % des sportifs qui exercent une activité professionnelle déclarent que leur emploi actuel ne correspond pas à leur projet initial »³. La répartition des actifs par secteur fait l'objet du tableau ci-après.

¹ Idem.

² En 1999, 38 769 étudiants (tous cycles confondus) étaient inscrits en STPAS. 84,8 % d'entre eux trouvent leur premier emploi en moins d'un an. Leur temps moyen passé au chômage (1,3 mois) est plus faible que celui des sortants des autres filières universitaires. En mars 1999, le taux de chômage observé était de 4,1 %, soit un taux inférieur à celui de l'ensemble des étudiants diplômés des autres filières de second cycle (13 %). L'emploi public représente en moyenne 70 % de l'ensemble des débouchés des sortants. En outre, possédant très souvent une qualification professionnelle (brevet d'Etat, brevet fédéral), ils accèdent plus facilement que d'autres à une activité professionnelle d'encadrement (souvent à temps partiel).

³ Stat-Info op. cit.

On observera que, faute d'un découpage de la population des sportifs de haut niveau entre « actifs occupés » et « chômeurs », la comparaison avec l'ensemble des actifs de la population française, suivant la nomenclature INSEE, s'avère impossible. On peut toutefois observer que parmi les « actifs occupés » le pourcentage de non-salariés est deux fois plus faible chez les sportifs de haut niveau (5 %) que dans l'ensemble de la population (9,9 %).

Tableau 27 : Les sportifs de haut niveau « actifs »¹

	Hommes	Femmes	Total
Ensemble	1 912	600	2 512
dont			
Salariés	86 %	87 %	86 %
Secteur public	38 %	46 %	40 %
Dont fonctionnaires	23 %	27 %	24 %
Secteur privé	42 %	34 %	40 %
Secteur non précisé	6 %	6 %	6 %
Non salariés	5 %	4 %	5 %
Demandeurs d'emploi	9 %	9 %	9 %

Source : Enquête 200/2001 sur les sportifs de haut niveau - MJS - Direction des sports.

Cette photographie d'ensemble de la situation des sportifs de haut niveau en France mérite d'être précisée, en particulier sur les conditions dans lesquelles se réalise leur formation.

Comme cela a déjà été signalé, la loi a organisé depuis 1984 le soutien à la pratique du sport de haut niveau par une série de mesures à destination des sportifs concernés. Des dispositions complémentaires ont été inscrites dans la loi du 6 juillet 2000 mais elles n'entreront pleinement en vigueur que lorsque tous les décrets d'application auront été publiés.

B - UNE AIDE FINANCIÈRE ET ORGANISATIONNELLE

L'aide personnalisée ouverte aux sportifs de haut niveau vise à compenser les conséquences financières qui résultent pour eux du temps qu'ils doivent consacrer à l'entraînement et à la compétition. Le circuit de cette aide est complexe. Financée par le FNDS, elle transite sous forme d'enveloppe globale par le Comité national olympique et sportif français (CNOSF) avant d'être reversée aux sportifs suivant les critères de répartition définis par les fédérations dans la limite des sommes prévues par la convention d'objectifs passée avec l'Etat.

En 2000, 8,17 M€ (53,7 MF) ont été répartis entre cinquante cinq fédérations. Deux mille neuf cent trente cinq sportifs de haut niveau en ont bénéficié. L'aide moyenne a été estimée à 2 786 € (18 275 F) par sportif².

¹ Hors football, rugby et handisport.

² L'aide personnalisée était traditionnellement attribuée comme récompense aux athlètes les plus performants, c'est-à-dire ceux qui bénéficient de ressources supérieures à celles de leurs condisciplines et qui, par conséquent, en ont le moins besoin. Aussi la fédération française d'athlétisme a-t-elle décidé d'accorder la priorité aux athlètes qui connaissent une période difficile - pour cause de blessure notamment - ou à ceux qui sollicitent un appui pour pouvoir s'entraîner dans de bonnes conditions et progresser plus rapidement.

Les régimes social et fiscal de cette aide sont identiques en matière de seuil ; les aides personnalisées ne sont assujetties ni aux cotisations sociales, ni à la CSG dans la limite d'un forfait représentant 25 % du plafond annuel de la sécurité sociale, soit 6 867 €. Grâce à la nature de cette aide personnalisée les athlètes de haut niveau peuvent plus facilement poursuivre des études ou exercer une activité professionnelle.

Des aides spécifiquement destinées à la poursuite des études dans des conditions adaptées à la pratique intensive d'un sport peuvent en outre être versées. Elles s'inscrivent dans le dispositif des filières de haut niveau et des structures qui les composent (pôles France et pôles Espoirs). Il existe 425 pôles labellisés répartis notamment dans le réseau des CREPS dans lesquels des aménagements d'horaires sont prévus.

Environ trois quarts des sportifs en cours de scolarité bénéficient de ces aménagements, notamment d'autorisations d'absences. Pourtant 20 % des étudiants renoncent à leurs choix initiaux en raison d'une charge de travail jugée trop importante. Cette considération fait écho à celle de leurs prédécesseurs, qui ont entamé une vie professionnelle, mais n'ont pas achevé le cursus dans lequel ils s'étaient engagés.

Le ministère de l'Education nationale est également mis à contribution dans ce processus d'aide à la formation. Il participe au financement d'heures supplémentaires-années destinées en particulier au soutien scolaire. Par ailleurs, un nombre croissant, quoique toujours insuffisant, d'établissements d'enseignement secondaire et supérieur tient compte des contraintes propres aux sportifs de haut niveau et propose des adaptations individualisées : allongement des cursus, report d'examens, cours de rattrapage.

Quant au système d'aide à la formation professionnelle, il s'ordonne autour de trois axes. En premier lieu, une gamme étendue de formations, touchant notamment aux métiers du sport, est proposée dans les établissements accueillant les pôles. Moins du tiers des sportifs engagés dans une activité professionnelle suivent une formation professionnelle et 45 % d'entre eux bénéficient dans ce cadre d'aménagements d'horaires. Par ailleurs, des bourses de formations professionnelles gérées en collaboration avec le ministère de l'Emploi et de la solidarité sont mises à la disposition du mouvement sportif. Enfin, des conventions d'insertion professionnelle prévoyant des allègements d'horaires sans perte de salaire peuvent être conclues. Les subventions forfaitaires annuelles versées par le ministère de la Jeunesse et des sports dans ce cadre se montent en moyenne à 3 049 € (20 000 F) par sportif employé par une société ou par une collectivité territoriale et 1 524 € (9 997 F) par sportif recruté par une administration de l'Etat ou une entreprise nationale. Ce dispositif bénéficiait en 2001 à 378 sportifs et impliquait 176 partenaires.

Par ailleurs, un peu plus de 40 % des sportifs de haut niveau exerçant une activité professionnelle profitent d'aménagements d'horaires leur permettant de se rendre aux compétitions et de suivre les entraînements. Ceux-ci sont dans plus de la moitié des cas le fait d'une négociation individuelle, ces emplois ne faisant pas l'objet d'une convention. Des autorisations d'absences sont parfois accordées mais elles s'accompagnent de pertes de salaire.

C - LES FILIÈRES DE HAUT NIVEAU ET CENTRES DE FORMATION : LIMITES ET DÉRIVES

Même si leur investissement personnel est comparable, il convient de distinguer le parcours des sportifs de haut niveau qui évoluent dans un cadre non professionnel de ceux dont la discipline d'élection s'est professionnalisée au niveau de l'élite (football, basket, cyclisme, rugby...).

1. Les filières de formation

Les victoires et les places d'honneur dans les grandes compétitions internationales s'obtiennent au prix d'une préparation longue et élaborée. Le travail de détection puis d'entraînement des sportifs de haut niveau nécessite une organisation propre à chaque discipline sportive : les filières de haut niveau. Leur objet est de conduire de jeunes sportifs ayant révélé un fort potentiel jusqu'à l'aboutissement de leur carrière internationale puis de les accompagner dans leur insertion professionnelle. Les filières actuelles organisées en « pôles » labellisés sur la base d'un cahier des charges spécifiques ont succédé aux sections sport-études (1974 à 1984) et aux centres permanents d'entraînement et de formation (1984 à 1995). Il est à noter que ces filières sont aujourd'hui réservées aux élèves présentant un dossier scolaire de bon, voire d'excellent niveau, ce qui élimine les jeunes talents qui n'ont pas obtenu des résultats jugés satisfaisants dans les disciplines intellectuelles traditionnelles.

Les grands clubs professionnels, de football en particulier ont de leur côté mis en place depuis quelques années des centres de formation dont l'objectif affiché est d'assurer la préparation sportive des jeunes talents tout en assurant leur formation scolaire et professionnelle.

Dans la pratique, ces formules paraissent dans l'ensemble bien adaptées aux jeunes auxquels elles s'adressent. Pourtant, elles créent des situations souvent délicates à gérer car les dispositions prévues par la loi ne s'appliquent pas toujours ni partout de la même manière. Un certain nombre de difficultés méritent d'être mises en évidence.

En dépit des aménagements d'horaires, la charge de travail d'un ou d'une jeune athlète qui pratique son sport au plus haut niveau tout en poursuivant des études s'avère particulièrement lourde. A raison parfois de six heures de cours par jour, auxquelles il convient d'ajouter les trois heures d'entraînement quotidien et, ponctuellement, les compétitions, il arrive que les sportifs de haut niveau aient à supporter des semaines de soixante-dix heures de travail.

Lorsqu'ils sont étudiants, tous ne sont pas placés dans les mêmes conditions : alors que certains établissements proposent des cours quasiment particuliers en petits groupes d'athlètes, d'autres n'offrent que la possibilité au jeune de construire lui-même son emploi du temps à partir de celui de tous les groupes d'étudiants. S'ajoutent parfois à cela des difficultés matérielles. Certaines universités refusent de mettre à disposition des sportifs reconnus de haut niveau des photocopies de cours, et les renvoient vers le Centre national d'enseignement à distance (CNED), ce qui occasionne une dépense de plusieurs milliers de francs par an, charge que les directions régionales et départementales de la Jeunesse et des sports prennent parfois à leur compte.

Par ailleurs, bien que les textes rappellent aux recteurs et aux inspecteurs d'académie que le déroulement des études doit être « *organisé selon des rythmes quotidiens, hebdomadaires, annuels voire pluriannuels différents de la normale* », il s'avère que si la dispense d'assiduité est bien appliquée en STAPS, elle ne l'est pas dans d'autres cursus. Or, en cas de litige sur ces questions, la faculté se réserve le droit de trancher suivant ses propres critères.

Des inégalités peuvent également être observées en matière de soutien financier. A bilan sportif équivalent, l'aide apportée aux athlètes par les conseils régionaux peut varier de un à quatre (1 067,14 €(7 000 F) par an ici, 4 573,47 € (30 000 F), ailleurs). Il est vrai que le soutien aux athlètes de haut niveau ne représente que l'un des onze domaines d'intervention des régions, lesquelles consacrent à peine plus de 1 % de leur budget général au sport. Chaque collectivité territoriale demeure cependant libre de ses arbitrages. De même, les sportifs appartenant à de grands clubs jouissent de soutiens plus importants que ceux issus de clubs plus modestes. Dans certains cas, c'est grâce à des contrats de mécénat et à l'aide de leurs parents que les sportifs de haut niveau peuvent continuer à concilier sport et études.

Enfin, certains athlètes ont pu être victimes des aléas des pôles. Il est en effet arrivé que des sportifs de haut niveau appartenant à l'un d'entre eux s'inscrivent et participent à un stage lié à la pratique de leur discipline, se retrouvent obligés d'en supporter le coût, le pôle ayant entre temps disparu et la dotation dont bénéficiaient les sportifs avec !

Malgré leur imperfection, les filières de formations mises en place depuis plus de vingt ans permettent aux sportifs de haut niveau d'échapper aux difficultés qu'ont connu leurs aînés qui devaient le plus souvent organiser leur existence en conciliant études, vie professionnelle et sport, sans aménagements, ni dispositions financières particulières.

Pour autant, les aides personnalisées distribuées au travers des conventions d'objectifs aux sportifs dont les noms sont retenus par le directeur technique national en fonction des résultats obtenus en compétition, ne leur permettent en aucune façon de subvenir à la totalité de leurs besoins. Telle est la raison pour laquelle des conventions sont signées avec des entreprises, en particulier les grandes entreprises nationales, avec lesquelles il s'avère plus aisé de négocier des contrats de reconversion. En contrepartie, le sportif qui en bénéficie participe à la communication institutionnelle de l'établissement.

Il reste que pour beaucoup d'athlètes de haut niveau qui ne vivront jamais de leur sport, la reconversion demeure une difficulté de première grandeur. C'est pourquoi l'organisation de la scolarité revêt pour eux une importance toute particulière et que les rythmes scolaires, comme les programmes dans l'enseignement secondaire et supérieur, devraient être plus largement aménagés qu'aujourd'hui de manière que ces sportifs puissent suivre leur scolarité sur des délais plus longs. Certains athlètes de niveau international ont eu bien du mal à faire reconnaître par une université les examens obtenus dans une autre. Les difficultés sont donc nombreuses pour que les athlètes de haut niveau puissent réussir leurs études dans des conditions normales ; le diplôme restant le facteur de reconversion quasi unique pour ceux qui n'ont pas la possibilité de valoriser en fin de carrière un capital de notoriété.

Les filières mises en place, pour nécessaires qu'elles soient, génèrent cependant certains effets pervers. Le système qui vise aujourd'hui à créer des conditions de pratique dans des structures clairement identifiées font que, dès le plus jeune âge, le sportif de haut niveau se trouve dessaisi d'une grande partie de ses responsabilités : *« il est pris en charge sur tout, on organise tout pour lui, on décide tout pour lui et (...) quand il arrive à un super niveau de performance dans un sport majeur, il se retrouve parfois subitement à la tête de sommes extrêmement importantes et fait l'objet d'une très forte médiatisation à laquelle il n'est pas préparé et qui perturbe parfois gravement sa vie personnelle »*¹.

Cet effet désocialisant du sport de haut niveau résulte non seulement d'une infantilisation de l'athlète mais aussi d'un dialogue insuffisant avec l'encadrement, qu'il s'agisse de l'entraîneur ou des instances fédérales. Pour n'avoir pas réussi à instaurer des échanges adultes avec des sportifs qui atteignent une vingtaine d'années et sont porteurs d'un projet professionnel, des frictions, voire des ruptures, se produisent.

Cette déresponsabilisation observable également dans les centres de formation des sports professionnels se double d'une polarisation excessive sur l'activité sportive. Se lançant dans cette activité unique qui constitue tout leur horizon, les jeunes perdent de vue le monde réel. Il revient donc aux formateurs d'essayer d'ouvrir le champ de vision et de réflexion de ces jeunes afin de ne pas les couper de leur environnement social, économique et culturel. Une réflexion est actuellement engagée sur ces questions au ministère de la Jeunesse et des sports.

Pour éviter l'embûche évoquée plus haut, M. Sérandour, président du CNOSF, confiait à la section du cadre de vie lors de son audition, qu'il n'avait pour sa part jamais inscrit, sur une liste de haut niveau un athlète qui n'ait pas un projet professionnel.

Il a en outre mis l'accent sur les effets dommageables de la médiatisation du succès sportif. Souvent, en effet, l'athlète qui bénéficie de la notoriété qu'apporte une victoire ou de bons résultats au niveau international rompt avec le système, estimant avoir atteint une indépendance qui lui permet de s'affranchir du dispositif dans lequel il avait jusqu'alors effectué sa progression. Il est vrai que les leaders sportifs sont aujourd'hui extrêmement convoités. Lorsque l'afflux d'argent accompagne le succès, l'encadrement, la formation, le projet professionnel auquel ils étaient attachés ne présente plus tout à fait pour eux le même attrait. Ils prennent alors un agent. On comprend dès lors l'appréciation du président du CNOSF : *« c'est au moment où finalement ils auraient le plus besoin de nous qu'ils nous échappent, or je pense qu'on a l'expérience et la raison et que notre engagement dans le sport est tout à fait différent de ceux qui y vont pour leurs bénéfices propres »*².

Bien souvent pourtant cette notoriété passagère s'avère difficile à valoriser sur le long terme. Lorsqu'ils abandonnent le haut niveau pour entrer dans la vie active, ces sportifs ont à nouveau recours aux possibilités qui leurs sont ouvertes

¹ Nicole Abar, Présidente de l'association Liberté aux joueurs, audition devant la section du cadre de vie, le 16 janvier 2002.

² M. Sérandour, audition devant la section du cadre de vie, le 16 janvier 2002.

par la loi concernant les athlètes inscrits sur la liste de haut niveau, ils peuvent passer des concours ou entamer une formation. Du point de vue de l'accompagnement du sport de haut niveau, la France apparaît malgré tout comme un des pays le mieux organisé.

2. Les dangers de la détection précoce des jeunes talents

La mise en place des filières de formation performantes ne doit cependant pas occulter un autre danger. La détection de plus en plus précoce de jeunes talents et leur admission dans des dispositifs de formation est porteuse de risques. Dès le plus jeune âge, plus particulièrement dans des disciplines comme la gymnastique, le patinage artistique ou la natation, les jeunes talents sont décelés, « embrigadés », avec le plus souvent l'accord des familles qui voient là un espoir de promotion sociale et de notoriété, dans des écoles aux entraînements des plus intensifs au risque de « casser » un organisme non encore parvenu à maturité.

Par ailleurs, quitter son milieu pour intégrer de nouvelles structures d'accueil scolaires et, parfois familiales, induit des traumatismes. Aussi, convient-il que des conditions émotionnelles et affectives soient réunies pour que ces jeunes adolescents ne soient pas totalement déstructurés. Beaucoup d'échecs à la reconversion s'expliqueraient par la rupture, à un moment donné, de l'équilibre émotionnel.

Si parfois cet investissement est payé de retour par la réussite d'une carrière, dans bien des cas c'est la déception qui est au rendez-vous sans qu'ait pu être prévu un accompagnement sanitaire, social et psychologique de ces jeunes. Le retour à la réalité après des années de rêve est alors des plus douloureux.

Dans un secteur professionnel comme que le football ou le rugby, les enjeux financiers incitent de plus en plus les clubs à recruter des jeunes de treize ou quatorze ans qu'on déscolarise pour les placer dans des centres de formation. En les détachant du cercle familial et relationnel on les prive d'une adolescence normale et on encourage le sporto-centrisme déjà dénoncé, c'est-à-dire cet investissement unique du jeune dans une activité sportive au détriment d'une socialisation normale à un âge où tout concourt au développement et à l'équilibre d'une personnalité. C'est le cas en particulier pour les jeunes talents recrutés à l'étranger, notamment en Europe de l'Est ou sur le continent africain pour les footballeurs, en faisant fi des dispositions relatives à la protection des mineurs et au mépris de la législation sur l'immigration. Ce mouvement s'accompagne de surcroît d'une diminution de l'âge d'entrée en compétition avec tous les dangers physiques et psychologiques que cela suppose à court et long termes. Pour contrecarrer ces dérives imputables à l'argent il convient que l'Etat intervienne comme il l'a déjà fait pour les jeunes acteurs et mannequins.

La dernière critique qui peut être formulée concerne précisément cet aspect. La professionnalisation exige la performance. Il faut donc s'en donner les moyens. Comme on vient de le voir, cela passe par une socialisation beaucoup plus précoce qu'il y a une trentaine d'années dans ces filières spécialisées particulières que sont les centres de formation. Il existe un attrait particulier à y

faire entrer le plus tôt possible des jeunes talents : alimenter le marché des joueurs professionnels.

Cette pratique, contre laquelle s'est prononcée l'union des footballeurs professionnels, intéressait à la fois les clubs formateurs qui en tiraient bénéfice - d'autant que ceux-ci peuvent bénéficier au titre de la formation de subventions dont le montant maximum a été fixé à 2,29 millions d'euros (15 MF) par an - et les clubs les plus fortunés d'Europe qui recrutaient ainsi à bon compte la jeune élite footballistique française. La France a adopté des dispositions législatives et réglementaires particulières sur les conditions de transfert et l'âge des jeunes concernés. Par ailleurs, des mesures ayant été approuvées sur le plan international (Commission européenne, FIFA et syndicat international des joueurs) pour réglementer cette formation les clubs devraient être empêchés d'organiser un marché à partir de la formation puis de la cession de jeunes joueurs.

Cette dérive théoriquement écartée, il reste à remarquer avec Patrick Mignon que l'entrée dans un monde très spécifique, qui comporte ses propres règles, appelle une question que lui-même formule ainsi : « *Comment sort-on d'un univers dans lequel on a été socialisé pendant des années, qui a été l'essentiel de son investissement affectif et corporel ?* »¹. Ce problème se pose à la fois en termes social, psychologique et économique.

Ces observations critiques ne visent nullement à contester les mérites d'un centralisme fédéral qui a su organiser les formations et les sélections aboutissant aux résultats que l'on peut estimer satisfaisants du sport français. L'action du mouvement sportif mériterait d'être mieux accompagnée par l'Education nationale et l'université en facilitant davantage encore le parcours individualisé des jeunes sportifs de haut niveau. La responsabilité publique exige en effet que soient conjointement poursuivis deux objectifs : la réussite sportive et la réussite professionnelle. En dépit de ses imperfections, il faut reconnaître que cette politique s'efforce d'être mise en œuvre par l'INSEP, les CREPS et les pôles, et constater que les centres de formation des structures professionnelles préparent à des qualifications (BTS...) offrant aux jeunes quelques perspectives à long terme.

¹ Patrick Mignon, directeur de la chaîne de sociologie de l'INSEP, audition devant la section du cadre de vie, le 5 décembre 2001.

3. La carrière des sportifs

Il ne saurait être question de broser ici un panorama des diverses trajectoires que l'on rencontre dans le sport. Il s'agit simplement de mettre en lumière quelques traits qui font cette diversité et de développer quelques exemples significatifs attestant de différences qui s'accroissent.

3.1. Professionnels et amateurs : des différences persistantes

La classification des athlètes en deux catégories, professionnels et amateurs, a longtemps prévalu. Elle a été contestée à partir des années soixante-dix, pour deux raisons principales. D'abord parce que le sportif de haut niveau, qu'il soit professionnel ou non, s'inscrit dans une même démarche. On peut en effet reconnaître, avec Patrick Mignon, qu'il dispose de « *compétences spécifiques, [qu'il] est inscrit dans une division du travail et dans une organisation du temps qui lui est particulière. Faire du sport de haut niveau, c'est se consacrer à plein temps au sport. Cela le met dans une position d'être à la fois un objet économique (valorisation par les médias, sponsoring, enjeux économiques) et un acteur qui va essayer de trouver des ressources pour poursuivre sa carrière* »¹.

Désormais tous les sportifs de haut niveau retirent une rémunération de leur activité². On peut enfin remarquer que les uns comme les autres connaissent des carrières marquées du sceau de la concurrence et que très tôt la logique de la compétition s'installe. Elle ne produit cependant pas les mêmes effets : dans un contexte de très grande pression économique et de résultats, comme c'est le cas dans la plupart des sports professionnels, la tendance est à un raccourcissement de la durée des carrières, interrompues en raison de la perte de valeur de ces athlètes, usés ou blessés. Or une reconversion ne se déroule pas de la même manière suivant qu'elle doit s'organiser après cinq années de professionnalisme ou à l'issue d'une carrière d'une quinzaine d'années, déroulée sans encombre.

Cette violence qui caractérise le sport professionnel donne à penser que la personne n'est considérée voire respectée qu'au travers et en raison de ses résultats sportifs. Dans les sports non professionnels, le cas de figure est quelque peu différent. L'athlète, pourtant reconnu comme principal pourvoyeur de réputation de sa discipline, est « évacué » au nom de la solidarité de l'ensemble des acteurs. Dès lors, l'idée de représentation d'intérêts particuliers devient inadmissible.

A titre d'illustration, certaines dispositions de la Charte du sportif de haut niveau peuvent être citées. La règle IX prévoit notamment que « *Pour les sports individuels comme pour les sports collectifs, toute équipe de sportifs est directement et exclusivement soumise à l'autorité du responsable désigné par le groupement sportif ou par la fédération sous l'égide de qui elle a été constituée.*

¹ Op. cit.

² Rappelons qu'il y a une vingtaine d'années la rémunération des athlètes était encore un sujet tabou, si bien que la Fédération internationale d'athlétisme n'a officialisé la possibilité de gagner de l'argent sur les stades qu'en 1981. La seule compensation financière autorisée aux athlètes était « *le per diem* », un dédommagement de 5 \$ par jour.

Il est symptomatique que la fédération n'ait abandonné le terme « amateur » qu'à l'occasion de son 43ème congrès tenu en marge du championnat du monde d'Edmonton en 2001.

Selon les cas, le groupement sportif ou la fédération dispose de droits exclusifs d'exploitation de l'image collective de l'équipe à l'occasion des activités sportives de celle-ci et pour la promotion de ces seules activités. Tout contrat individuel contraire leur est inopposable¹ ». Il est précisé plus loin que « Tout licencié doit honorer les sélections établies par la fédération dont il relève. En cas de refus sans motif légitime, il s'expose, le cas échéant, à l'exclusion du collectif de préparation auquel il avait été admis à participer et à des sanctions pouvant aller jusqu'à la perte de la qualité de sportif de haut niveau ». Comme le note M. Mignon « on ne voit pas pourquoi l'athlète s'organiserait pour revendiquer des choses puisque l'ensemble de l'institution fonctionne pour le bien de l'institution »².

Certes, généraliser cette analyse reviendrait à caricaturer la réalité, car certains athlètes de haut niveau qui exercent une activité professionnelle et sont insérés socialement ne se trouvent pas placés dans ces conditions. Cependant, même si certains sont mieux armés que d'autres pour assumer toutes les dimensions de leur existence, les transformations récentes du sport de haut niveau conduisent le sportif considéré comme un mineur, à une certaine abdication de son indépendance. Contrairement au sportif « amateur », le professionnel se trouve d'emblée confronté à la nécessité de gérer sa carrière dans des sports où les enjeux financiers sont quelquefois très importants. Dans l'automobile, le golf, le tennis... il est responsable de ses revenus comme de ses négociations avec les employeurs ou les organisateurs de manifestations sportives. Cette responsabilisation le distingue singulièrement de son collègue amateur. Collectivement, il a acquis dans tous les pays où le sport professionnel domine, en particulier aux Etats-Unis, un pouvoir considérable sinon central. Au plan international, ce sont en majorité des sportifs « de métier » qui font la une des médias. C'est donc bien dans le sport professionnel que cette représentation de l'athlète comme élément fondamental du sport paraît la mieux assurée.

Du côté des dirigeants, un effort reste à accomplir. Beaucoup de grands chefs d'entreprise qui se sont investis dans le sport professionnel ont connu des difficultés sinon l'échec car un sportif, qu'il soit professionnel, de haut niveau, amateur ou pratiquant occasionnel, doit être considéré dans sa globalité physique et morale et non comme un produit.

3.2. Des écarts de revenus considérables

Les sportifs « amateurs » exercent leur activité dans des conditions à bien des égards similaires à celles que connaissent les professionnels, investissant un temps considérable dans leur préparation et la participation aux compétitions. Ils perçoivent pour cela des aides publiques et disposent de la possibilité de valoriser leur image sous certaines conditions, mais ils ne signent pas de contrat avec un employeur. Cette distinction juridique, jugée parfois simpliste, induit pourtant une différence considérable en termes de revenus. Ainsi, en France, certains sportifs de haut niveau vont devoir vivre avec des ressources mensuelles

¹ Sous réserve de ces dispositions, le droit à l'exploitation de son image est garanti au sportif de haut niveau par la règle IV de cette même charte, qui précise que « ce droit individuel comprend la liberté de s'opposer à tout enregistrement privé et celle de commercialiser l'utilisation de l'image personnelle ».

² Patrick Mignon, *ibid.*

d'un millier d'euros alors que, dans le même temps, des professionnels peuvent percevoir, par leur seul salaire, plusieurs dizaines de milliers d'euros.

De grandes disparités résultent de facteurs personnels mais peut-être surtout, de la discrimination dans l'exposition médiatique des disciplines sportives. De celle-ci dépend le développement du sport considéré et l'abondement de ses ressources et la séparation entre sports riches et sports pauvres. Les chiffres qui vont être évoqués dans les lignes qui suivent ne doivent pas occulter le fait qu'extrêmement peu d'athlètes de haut niveau bénéficie d'un niveau de vie acceptable.

3.3. Un aperçu du classement des sportifs les mieux payés

Assez régulièrement la presse publie dans ses colonnes les revenus estimés des sportifs les mieux payés de la planète. Ils ne permettent en aucune façon de tirer des conclusions d'ordre général sur la rémunération des milliers d'hommes et de femmes qui, dans le monde, tirent l'essentiel de leurs revenus de la pratique d'un sport. De ce point de vue, ils ne sont donc pas significatifs. Pourtant, ils présentent l'avantage de mettre en évidence la logique actuelle du sport professionnel dès lors qu'il a partie liée avec le secteur marchand international, lequel s'appuie volontiers sur le sport dans sa stratégie de développement.

Tableau 28 : Le top 5 général

(en millions de dollars)

	Disciplines	Total des revenus
Michaël Schumacher (Allemagne)	Formule 1	59
Tiger Woods (Etats-Unis)	Golf	53
Mike Tyson (Etats-Unis)	Boxe	48
Michael Jordan (Etats-Unis)	Basket	37
Grant Hill (Etats-Unis)	Golf	26

Sources : F1 Magazine-France Football-Forbes-Capital - Septembre 2000.

Ces chiffres, publiés à la fin de l'année 2000 doivent être pris avec précaution car les situations de ces professionnels sont par nature instables.

En fonction des aléas de leur carrière, de leurs performances et de leur image, leurs revenus peuvent varier rapidement et sensiblement à la hausse comme à la baisse.

Ainsi Michael Shumacher à nouveau champion du monde en 2001, pourrait en 2002 gagner 111,3 M€ (730 MF) soit, à titre de comparaison, soixante fois plus qu'un footballeur tel qu'Anelka. Ses revenus sont compris pour une moitié de son salaire et pour l'autre des revenus publicitaires, du sponsorisme et autres produits dérivés.

Cette prédominance du champion de la formule 1 pourrait surprendre si l'on ne précisait pas qu'en audience cumulée ce sport occupe la première place parmi les événements sportifs faisant l'objet d'une diffusion au niveau mondial : grâce au talent de son promoteur, Bernie Ecclestone, la F1 est devenue le sport mondialisé par excellence, diffusé sur les cinq continents et ses vedettes connues dans le monde entier intéressent toutes les entreprises.

Dans cette « élite économique » du sport mondial ne figurent, en dehors du champion du monde allemand, que des sportifs américains. On aurait également pu indiquer le classement des joueurs les mieux payés de la ligue de basket des Etats-Unis (NBA), les résultats, à l'époque de l'enquête permettant de constater que les quatre joueurs placés derrière Michael Jordan bénéficiaient tous de revenus annuels supérieurs à 20 M\$. Zinédine Zidane, star internationale du ballon rond n'apparaît qu'en vingt-deuxième position dans ce classement, loin donc derrière ses homologues du basket américain, du golf ou du base-ball. On pourrait à nouveau s'étonner de cet écart, la popularité du football au niveau mondial dépassant de loin celle des sports américains. Cette simple constatation permet de mettre en évidence un deuxième élément : faute d'implantation sur le premier marché économique au monde, le football ne suscite pas l'intérêt des principales compagnies américaines à l'exception de sociétés multinationales telles que Nike ou Coca-cola, directement ou indirectement liées au sport depuis de nombreuses années. C'est donc, dans ce cas, le marketing qui doit être avancé comme facteur explicatif des écarts de revenus. Une situation très particulière mérite d'être mentionnée : celle du tennis.

Tableau 29 : Le top 5 général du tennis

(en millions de dollars)

	Total revenus
Andre Agassi (Etats-Unis)	17,5
Martina Hingis (Suisse)	11,0
Anna Kournikova (Russie)	10,0
Venus Williams (Etats-Unis)	10,0
Serena Williams (Etats-Unis)	7,5

Sources : F1 Magazine-France Football-Forbes-Capital - Septembre 2000.

A la différence de tous les autres sports professionnels, on trouve majoritairement des femmes dans les cinq sportifs les mieux rémunérés de cette discipline. Un double phénomène peut être évoqué pour expliquer cette situation, qui n'épuise évidemment pas l'analyse. Dès les années soixante-dix de fortes personnalités féminines de ce sport, telle Billie-Jean King, ont revendiqué l'égalité avec les hommes à l'égard des prix distribués dans les grands tournois internationaux. Ce combat n'a jamais cessé. D'autre part, alors que les vedettes masculines de ce sport devenaient moins charismatiques - André Agassi constitue un excellent contre exemple - avec la disparition de joueurs comme Borg, Mc Enroe ou Connors, les joueuses ont de plus en plus polarisé l'attention du public, à mesure que s'élevait leur niveau de jeu. Depuis l'époque de Martina Navratilova et Chris Evert, le tennis féminin a en outre toujours bénéficié de championnes à l'image forte. Mais, aujourd'hui, la constatation la plus intéressante se situe ailleurs, dans la situation de la joueuse russe Anna Kournikova. Dans ce classement, elle pointait au troisième rang à la fin de l'année 2000, avec des revenus estimés à dix millions de dollars alors qu'elle n'avait toujours pas remporté le moindre tournoi en plusieurs années de carrière. Là encore, des considérations marketing doivent être invoquées. L'image de cette joueuse au physique attrayant a retenu l'attention des sponsors qui se livrent une concurrence acharnée pour souscrire avec elle des contrats : ses revenus publicitaires, estimés à plus de 60 millions de francs (9,15 M€) par an,

dépassent de loin ceux de ses rivales qui peuvent pourtant s'enorgueillir d'un palmarès sportif autrement plus étoffé.

Ainsi, il apparaît qu'à l'échelle de la planète, l'aire de diffusion des événements sportifs et les considérations relatives à la stratégie commerciale de quelques grands groupes décident pour l'essentiel du niveau de revenus des champions.

Le merchandising ne concerne pas que les grands clubs. Les fédérations, qui gèrent les intérêts des équipes nationales, s'y livrent également, notamment en mettant à profit les performances réalisées dans les grandes compétitions.

Ainsi, la fédération française de basket-ball qui avait médiocrement valorisé le résultat obtenu par l'équipe masculine aux Jeux olympiques de Sydney, qui avait décroché la médaille d'argent à la surprise de beaucoup, s'est-elle efforcée de ne pas commettre la même erreur. A la suite de la victoire de l'Equipe de France féminine au championnat d'Europe 2001, elle a produit et commercialisé une série d'articles (vidéo, album, calendrier et agenda...) dont elle espère tirer quelques ressources.

3.4. L'exemple particulier du football professionnel

Tous les chiffres l'attestent : en Europe, en matière de professionnalisme et de flux financiers, il y a le football... et le reste.

L'ancienne joueuse internationale, Nicole Abar, confiait à la section du cadre de vie qu'il y a une quinzaine d'années, les joueuses de l'équipe de France qui exerçaient une activité professionnelle devaient prendre une quinzaine de jours de disponibilité par an pour participer aux compétitions internationales. Pour chacune d'entre elles, il leur était versé une indemnité de 22,87 € (150 F) l'équipement étant fourni gratuitement par le sponsor de l'équipe.

Les conditions dans lesquelles elle a effectué sa carrière parmi l'élite du football féminin de notre pays, n'étaient guère enviables non plus : son club ne prenant à sa charge que les frais d'hébergement, elle s'est vu contrainte d'exercer un métier pour vivre et poursuivre ses études.

Cette situation est bien évidemment à des années lumières de celle que connaissent actuellement les joueurs professionnels opérant dans les championnats de France.

Dans le football, suivant le président du PSG, la masse salariale se situerait dans une fourchette allant de 55 % à 70 % du chiffre d'affaires des clubs. En conséquence, plus les ressources financières générées par le sport dans son ensemble ou un club en particulier sont élevées, mieux les joueurs sont rémunérés. Cette inflation des salaires dans un sport populaire comme le football attire de plus en plus fréquemment des réflexions acides dans la population qui juge cette croissance exponentielle des revenus des joueurs pour le moins exagérée. Le président de l'Union nationale des footballeurs professionnels (UNFP) à même exprimé des réserves sérieuses sur cette progression immodérée des rémunérations.

A ces salaires il faut ajouter les primes et les revenus découlant des droits d'image. Il importe de souligner que cet aspect, par nature très médiatisé, ne concerne que des sportifs de grand renom, tels les joueurs de l'Equipe de France

de football championne du monde puis d'Europe. Les dirigeants de clubs, il y a quelque années, avaient imaginé de fractionner la rémunération de leurs joueurs : une partie leur aurait été versée sous forme de salaire, l'autre sous forme de rétribution de leurs éventuels droits d'image. Les pouvoirs publics s'y étaient opposés, considérant qu'il s'agissait là d'une façon d'organiser une évasion fiscale.

Les différences de revenus des joueurs français avec leurs confrères étrangers ne s'explique pas tant par la pression fiscale, à 5 % près la même dans tous les pays comparables, que les moyens dont disposent certains clubs, qui permet à certains d'entre eux de prendre en charge tout ou partie des impôts de leurs joueurs et par la réglementation en vigueur dans certains pays, où les déficits des clubs ne sont pas sanctionnés. En outre les charges sociales pesant sur les salaires sont parfois de 25 % inférieures à l'étranger. Selon M. Perpère, les situations sont très inégales d'un pays à l'autre : verser 100 € nets d'impôts et de charges sociales à un joueur coûte en France 300 à l'employeur, 220 en Espagne et en Italie et 170 en Angleterre. Force est cependant de reconnaître que la qualité de la couverture varie aussi en fonction du taux de cotisation...

Il apparaît en tout état de cause hasardeux de tenter une comparaison, chacun des pays ayant des systèmes différents tant en ce qui concerne les modes de rémunération (salaires, primes diverses, droits à l'image, contrats particuliers avec les sponsors...) assortis de régimes fiscaux particuliers. Les couvertures sociales et l'assiette même des cotisations diffèrent aussi. L'attrait des joueurs français pour la Grande-Bretagne réputée avantageuse pour son régime fiscal, l'Espagne ou l'Italie pour les hauts salaires mériteraient sans doute des études plus approfondies pour être vérifiées.

Dans notre propre pays aussi, le manque de transparence des contrats empêche toute connaissance réelle du problème. Une plus grande clarté dans la passation de ces contrats et un contrôle renforcé sur les finances des clubs professionnels, notamment sur les conditions de transfert des joueurs, seraient susceptibles d'éviter les dangers qui peuvent faire peser sur « l'argent noir » du football.

Le déséquilibre réel ou supposé de l'offre a pour conséquence directe l'exode des meilleurs joueurs nationaux et suscite des récriminations de la part des dirigeants français du secteur.

A un moindre degré, les différences de surface financière des clubs français engendrent des disparités de situation qui se répercutent sur celles des joueurs. Sur le millier de footballeurs professionnels répartis dans les championnats de première et deuxième divisions une amplitude extraordinaire des salaires peut être constatée. Alors qu'en D2, des professionnels peuvent gagner mensuellement 7 000 F (1 067,14 €) ; en D1 les salaires peuvent dépasser le million de francs (167 694 €).

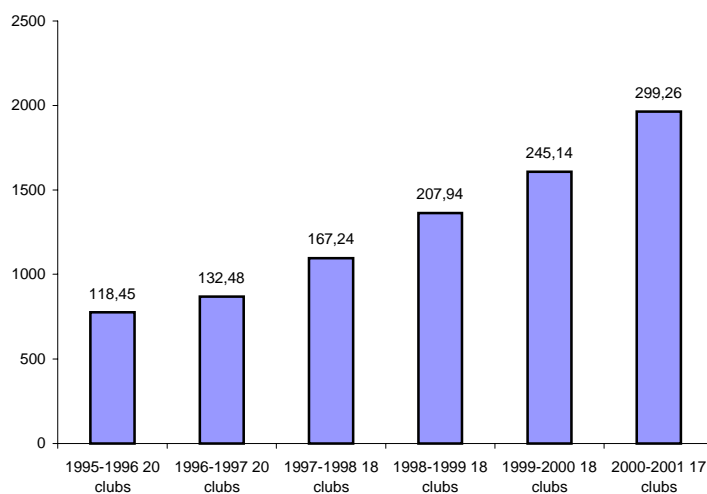
Si l'on s'en tient aux salaires, une bonne vision globale est fournie par les documents publiés par la ligue nationale, étant entendu que la masse salariale des clubs de première et deuxième division est pour l'essentiel constituée des rémunérations versées aux joueurs.

Comme, on peut le constater sur les graphiques suivants, en dépit de la différence d'ordre de grandeur entre les deux premières divisions françaises, les évolutions de la masse salariale sont presque parallèles sur les quatre dernières saisons, des variations pouvant se manifester d'une année sur l'autre.

Graphique 2 : Evolution de la masse salariale brute (D1)

La masse salariale brute atteint 1 963 millions de francs (299,26 M€) à la fin de la saison 2000-2001 soit une augmentation de 22 % par rapport à la saison précédente.

(en millions d'euros)



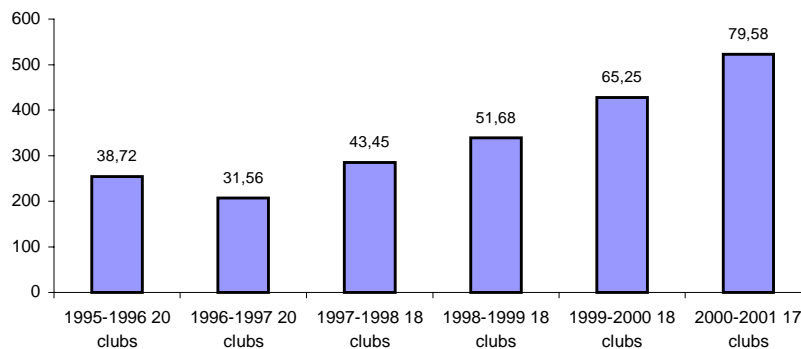
(1) L'équipe de Toulouse, reléguée administrativement, n'a pas été prise en compte dans les statistiques.

Source : LNF - Statistiques saison 200-2001.

Graphique 3 : Evolution de la masse salariale brute (D2)

La masse salariale brute atteint 79,58 M€ (522 MF) à la fin de la saison 2000-2001 soit une augmentation de 22 % par rapport à la saison précédente.

(en millions d'euros)



Source : LNF - Statistiques saison 2000-2001.

Au vu de ces histogrammes, il apparaît que la masse salariale globale des clubs de première et deuxième divisions a plus que doublé en 6 ans, passant pour la D1 de 118,5 M€ (777 MF) en 1995-1996, à 299,3 M€ (1 963 MF) pour la saison 200-2001, soit une augmentation moyenne annuelle de 20,4 %.

Cet aperçu d'ensemble masque évidemment de grandes disparités entre clubs. Dans sa présentation de la gestion et des statistiques des clubs professionnels de D1 pour la saison 2000-2001, la ligue a constitué quatre groupes et présenté un compte de résultat moyen par groupe de clubs qui donne une bonne idée de leur hiérarchie sur un plan financier. Le premier d'entre eux avec des charges inférieures à 22,26 M€ (146 MdF), est constitué de Bastia, Guingamp, Lille, Sedan et Troyes. Le quatrième, formé des équipes de Lyon, Marseille, Monaco et Paris affiche des charges moyennes supérieures à 53,2 M€ (349 MF).

Ainsi, alors que le salaire moyen d'un joueur de D1 est selon une analyse de l'Union des clubs professionnels de football (UCPF), de 41 161 € brut (270 000 F), celui d'un joueur du Paris-Saint-Germain se monte à environ 53 000 € (347 657 F). Suivant les chiffres publiés par la presse, la masse salariale consacrée aux 23 joueurs sous contrat avec le PSG avoisine les 1,22 M € mensuels (8 MF). Elle se monte à 1,24 € (8,16 MF) à l'Olympique de Marseille.

Au Paris-Saint-Germain, le joueur le mieux payé perçoit un salaire brut mensuel de 167 693 € (1 100 000 F) (137 205 € à Marseille, soit 900 000 F) le moins bien rétribué, touche environ 6 800 € (44 600 F) au PSG et 7 600 € (49 800 F) à l'OM. Ces sommes correspondent aux salaires moyens des « petits » clubs de la D1.

Viennent s'ajouter aux salaires des avantages en nature, des primes diverses, individuelles ou collectives, telles les primes de match - parfois modulées en fonction du classement - ou d'objectifs. Ces primes varient très fortement d'un club à l'autre. Le titre de champion de France peut valoir à chaque joueur 230 000 €(1 508 701 F) ou 153 000 €(1 003 614 F) suivant qu'il appartient à tel ou tel grand club de D1. Des primes dites de « signature », négociées au moment de la conclusion d'un contrat viennent compléter ces ressources.

Les contrats de sponsorisme ou de publicité, souvent très lucratifs ne concernent que quelques vedettes.

Le résultat net comptable du football français de D1 est négatif. Le déficit qui se monte à 53,66 M€(352 MF) pour la saison 2000-2001 est probablement imputable en partie à cette inflation de la masse salariale destinée aux joueurs. Ce phénomène est accentué par l'internationalisation du marché des footballeurs professionnels organisé au travers des transferts. Les fortes contraintes géographiques qui pèsent sur la plupart des professions n'existent pas dans le sport, où un joueur est rapidement adaptable et employable. Dans ces conditions, le joueur professionnel, en acteur économique rationnel, va se déterminer en fonction du montant de ses revenus après prélèvements obligatoires. Ce simple calcul explique pourquoi la quasi-totalité des joueurs de l'équipe de France joue dans des championnats étrangers. Dans cette configuration on observe, d'un côté des clubs très liés au marché national pour leurs ressources, de l'autre des joueurs libres d'aller et venir et d'effectuer leur choix en fonction de l'attrait de l'offre.

a) L'arrêt Bosman

La situation des joueurs a de ce point de vue considérablement évolué au cours de ces dernières années en raison d'une décision de justice. Il aura fallu l'action auprès des tribunaux d'un joueur belge, Jean-Marc Bosman, pour que le 15 décembre 1995 la Cour de justice des Communautés européennes mette un terme à certaines dispositions dérogatoires au droit commun édictées par les fédérations sportives nationales et de l'Union européenne de football association (UEFA)¹. Par cet arrêt, la Cour s'est opposée à l'application de la règle suivant laquelle, à l'expiration du contrat de travail à durée déterminée qui le liait à un club, un joueur professionnel de football ressortissant d'un Etat membre ne pouvait être employé par le club d'un autre Etat membre que si ce dernier versait au club d'origine une indemnité de transfert. L'arrêt a par ailleurs abrogé les « clauses de nationalité » par lesquelles l'UEFA limitait le nombre d'étrangers « communautaires » par club dans les compétitions qu'elle organise. Le 19 février 1996, le comité exécutif de l'Union des associations européennes de football a décidé de mettre ses règlements en conformité avec les dispositions

¹ Dans le cadre de la procédure engagée par Jean-marc Bosman devant les juridictions belges, la Cour d'Appel de Liège, avant de juger le litige, a estimé nécessaire de poser deux questions préjudicielles à la CJCE. L'objet d'une question préjudicielle est de garantir une interprétation uniforme du droit communautaire. Par sa réponse, la CJCE joue le rôle de conseil juridique dont les avis lient les intéressés. La Cour a pris position en rappelant que l'exercice des sports relève du droit communautaire dans la mesure où il constitue une activité économique et estimant que tel était le cas en l'espèce.

communautaires. Il convient de préciser que la Commission, s'appuyant sur les conclusions des juges européens, avait exigé cette réforme, sous peine de lourdes amendes en cas de refus.

Ainsi, par l'application d'un double principe, celui de la libre circulation des travailleurs d'une part et de la non-discrimination d'autre part, la Cour de justice a contribué à la formation d'un marché unique des sportifs professionnels.

Economiquement, ce système peut être présenté comme particulièrement rationnel : les gros clubs achètent des joueurs aux petits, ce qui permet à ces derniers de vivre. La configuration est donc celle d'un marché gagnant/gagnant. En réalité, cette mécanique se révèle pernicieuse car elle cesse de reposer sur la valeur des joueurs pour devenir un commerce en partie virtuel : l'achat puis la revente d'un joueur au même prix a la même incidence en termes de trésorerie, quelle que soit la valeur de la transaction. Il existe pourtant un intérêt à augmenter le montant de ces transferts. Ainsi que le souligne M. Piat, le but est de « *mettre à l'actif du bilan des sommes de plus en plus élevées pour qu'un jour, quand on aura la cotation en bourse, on récupère cette virtualité* »¹.

Le second effet pervers réside dans le fait que lorsqu'on achète un joueur à un certain prix on lui confère *de facto* une valeur internationale qui justifie une majoration de son salaire dans de fortes proportions. Celui-ci traduit alors la valeur virtuelle du joueur et non sa valeur réelle.

Enfin, dernier effet induit par ce mécanisme, les joueurs dont les clubs se séparent parce qu'ils ne donnent pas satisfaction arrivent, par le simple jeu des transferts, à négocier leurs salaires à la hausse, de sorte qu'on aboutit à ce paradoxe que ce sont les joueurs estimés moyens ou médiocres qui parviennent le plus facilement à augmenter leur rémunération.

b) Le droit à l'image

Un sport médiatisé, voire surmédiatisé, acquiert une notoriété valorisable au travers de contrats publicitaires. Pour les champions les plus célèbres, ces contrats constituent parfois la part majoritaire de leurs revenus.

Le droit à l'image se définit en négatif : c'est la possibilité pour chaque individu d'interdire l'exploitation commerciale de son image. Les procès intentés par des anonymes pour le non-respect de ce droit défrayent la chronique de plus en plus fréquemment. Par contre-coup, chacun dispose de la possibilité de commercialiser sa propre image et de céder ce droit à un tiers ; cette cession se réalise à titre onéreux, le détenteur des droits percevant en contrepartie une rémunération de la part du bénéficiaire. Par ailleurs, la personne morale ou physique qui les a acquis peut à son tour les céder.

Lorsque le sportif exploite lui-même ses droits d'image cela ne génère aucun problème particulier. Toutefois, cette gestion requiert du temps, des compétences et les contrats portent sur des sommes telles que l'athlète - ou l'équipe, car la commercialisation peut porter sur un collectif, celui-ci devenant alors le symbole porteur - qu'il fait appel à une société spécialisée. Ce créneau très lucratif a suscité quelques vocations ces dernières années.

¹ Philippe Piat, président de l'Union nationale de footballeurs professionnels, audition devant la section du cadre de vie, le 14 novembre 2001.

Cette question devient l'enjeu d'âpres négociations lorsqu'un sportif célèbre intègre une équipe qui entend exploiter son image moyennant rétribution, cette dernière venant compléter son salaire. Tous les pays n'ont pas, loin s'en faut, une législation autorisant cette procédure. L' Union des clubs professionnels de football (UCPF), à la suite d'une étude qu'elle avait diligenté sur les ressources et la situation fiscale des clubs et des sportifs professionnels français au regard de leurs homologues, anglais, allemands, espagnols et italiens, avait proposé de « faire échapper à la législation du travail et de la sécurité sociale une fraction de la rémunération perçue par le sportif professionnel, représentation de l'exploitation de son image par son employeur » - laquelle aurait donc été distinguée du salaire - afin de compenser les disparités entre la France et la plupart de ses voisins.

Cette proposition n'a jamais été suivie d'effet. Un pays comme l'Espagne en revanche autorise explicitement les sportifs à percevoir une participation aux bénéfices obtenus en contrepartie de l'exploitation commerciale de leur image. Alors que ces revenus représentaient naguère pour les joueurs concernés environ la moitié des sommes versées par le club, un dispositif juridique complexe entré en vigueur en juillet 2001 les incite à ne pas leur verser plus de 15 % de leurs revenus au titre de l'exploitation de leur image. Un des plus grands clubs d'Europe, le Real de Madrid, exploite les droits de la plupart de ses joueurs en commercialisant leur image auprès des entreprises¹. Les droits Internet peuvent même faire l'objet de transactions, certains dépassant les 35 millions d'euros (230 MF), et les revenus publicitaires être perçus par le club qui reverse un intéressement au joueur de l'ordre de vingt pour cent. Ainsi, quand on achète un joueur on acquiert aussi et quelquefois essentiellement son image. Certains footballeurs dont la valeur n'est pas exceptionnelle mais qui ont accédé au statut de vedette dans leur pays d'origine deviennent très convoités par les clubs, qui perçoivent parfaitement les bénéfices qu'ils pourront tirer de la gestion de l'image du joueur auprès des sponsors. Le prix d'achat de tels professionnels est alors poussé à la hausse, mouvement qui ne traduit en rien une progression de leur valeur sportive.

Le système de cession puis d'exploitation de droits d'image est relativement simple dans son principe de fonctionnement. Le plus souvent le joueur crée une société chargée de gérer ses droits, laquelle les rétrocède au club employeur. Celui-ci verse une rémunération à l'entreprise qui, à son tour, rétribue le sportif. La loi espagnole assimile ces ressources à des revenus de valeurs mobilières. Cela permet au titulaire de bénéficier d'un régime fiscal plus avantageux que celui qui s'applique aux salaires grâce au crédit d'impôt. De surcroît ces revenus ne sont pas soumis aux cotisations sociales. Enfin, si la société du joueur est installée dans un paradis fiscal, ce qui est fréquent, il échappe à toute imposition.

¹ Selon une étude du cabinet Estin co, l'achat de Zinedine Zidane pour 78,7 M€ (tous frais inclus) soit 516 millions de francs, devrait permettre au club madrilène d'accroître son chiffre d'affaires de 25 %. Au total, le cabinet estime que l'acquisition du meneur de jeu de l'équipe de France devrait se solder par un bénéfice pour le club de 15 % à 50 % par an grâce à la progression de la billetterie et des droits TV, mais aussi du sponsoring et du marketing (+ 80 %).

En règle générale, lorsqu'ils sont salariés, les sportifs professionnels sont soumis au régime de droit commun. L'éventuelle exploitation de leur image s'effectue en dehors du contrat de travail.

En Italie, depuis une loi de 1981, il est permis aux clubs d'exploiter l'image « collective » de leurs joueurs en tant que membres d'une équipe. De son côté, le sportif est libre d'exploiter individuellement son image au travers de contrats, sous réserve que les marques et produits commerciaux concernés ne soient pas concurrents de ceux des sponsors du club.

3.5. Un sport professionnel émergent : le rugby

Dans le rugby professionnel, on dénombre en France 32 clubs employant 950 joueurs, dont 460 en D1. Le salaire moyen est de 3 811,23 € (25 000 F) Comme dans le football les joueurs ont la possibilité de monnayer leur image. Le plus gros salaire de contrats d'image s'élève aujourd'hui à un million de francs (0,15 M€) par an. Le groupement des rugbymen professionnels se montre réservé à l'égard de cette pratique qui permet de contourner la fiscalité, les droits d'image n'étant pas assujettis aux mêmes charges que les salaires. C'est aussi un moyen de biaiser le contrôle de la masse salariale des clubs par la direction nationale d'aide de contrôle et de gestion des clubs professionnels (DNACG). Dans le rugby, la part du budget du club consacrée aux salaires ne doit pas excéder 50 %. Dès lors que les revenus liés à l'image échappent aux calculs, le contrôle devient inopérant.

Par rapport à ce contrôle, les clubs de rugby semblent avoir institué des pratiques qui fragilisent la situation des joueurs. En effet, lorsque la DNACG se prononce négativement sur un budget prévisionnel, elle examine dans un second temps les contrats en commençant par le dernier en date et les invalide jusqu'à ce que le ratio de 50 % soit respecté. C'est pourquoi les dirigeants de clubs recrutent en surnombre au regard de leur budget en veillant à signer les contrats des joueurs qu'ils estiment les moins intéressants. Ceux-ci effectuent donc une période d'essai déguisée jusqu'à ce que la DNACG invalide le contrat. Si le joueur se révèle prometteur, le club fait appel, trouve les financements complémentaires, et la direction nationale peut alors homologuer le contrat. Dans le cas contraire le joueur se retrouve sans emploi. Or, il arrive que certains d'entre eux, qui ont commencé de s'entraîner depuis plusieurs mois, aient ainsi changé de vie (déménagement, emprunts...) et se trouvent alors placés dans une situation extrêmement délicate.

4. Couverture sociale et prévoyance

Dans tous les cas la maladie et l'accident constituent pour les sportifs de haut niveau un risque important du fait même de leur activité, crainte accentuée par le fait que leur carrière est de courte durée. Elle peut donc être gravement hypothéquée en cas d'arrêt de maladie prolongé ou de séquelles physiques persistantes. Au regard de ces risques, la situation de l'assujetti diffère suivant qu'il est encore élève ou étudiant ou bien qu'il exerce une activité professionnelle. Dans le premier cas de figure, l'assujetti bénéficie soit de la couverture sociale de ses parents (55 %), soit du régime étudiant, lequel ne couvre pas les activités à risque. Si on s'en réfère à l'enquête récemment

conduite par le ministère de la Jeunesse et des sports, 44 % de ces jeunes sportifs jugent que les risques de maladie, maternité, décès et vieillesse sont suffisamment couverts. En revanche le risque d'invalidité leur semble moins bien assuré. Quatorze pour cent des jeunes interrogés ne bénéficient pas d'une assurance santé complémentaire.

Lorsqu'ils exercent une activité professionnelle parallèlement à leur sport, ils sont près de 80 % à dépendre du régime salarié de la sécurité sociale, 2 % de la couverture maladie universelle (CMU). Les deux tiers de ces assurés considèrent que les risques d'accident sportif ne sont pas couverts de manière satisfaisante.

a) La protection sociale d'une activité à risques

Les aléas dans la carrière des sportifs sont nombreux et ne concernent pas que leurs résultats ou leur trajectoire purement sportive. Les athlètes sont aussi confrontés à d'autres risques : blessure, accident, licenciement, maladies professionnelles, stress, dopage...

A la protection sociale ordinaire viennent s'ajouter des contrats d'assurance, souscrits par les fédérations et les joueurs eux-mêmes. Ce secteur évolue et les développements les plus récents intéressent plus particulièrement les sportifs professionnels.

Etonnamment, il n'existe aucun recensement exhaustif sur le nombre, la nature ou la gravité des problèmes de santé que rencontrent les sportifs de haut niveau, qui permettrait de conduire une analyse diachronique des accidents du sport par exemple.

Une enquête serait donc à conduire auprès de la Caisse nationale d'assurance maladie (CNAM) des assureurs et des mutuelles pour connaître plus précisément et de manière globale les risques encourus par les sportifs et leurs conséquences. L'INSEP serait disposé à engager une telle étude. Les données disponibles présentent un caractère beaucoup plus large. Elles sont issues d'un travail effectué par le Centre d'éducation pour la santé sur la pratique sportive en général visant à déterminer si les risques varient, et dans quelles proportions suivant que l'on pratique un ou plusieurs sports de façon intensive ou non. Toutefois, les problèmes du haut niveau sont trop spécifiques pour être assimilés à une pratique intensive telle qu'on peut l'imaginer dans le cadre du sport de masse ou même du sport-loisirs.

Comme cela a été révélé par l'enquête déjà citée du ministère de la Jeunesse et des sports, nombre de sportifs de haut niveau estiment être insuffisamment protégés et certains pratiquants, en athlétisme notamment, se plaignent de n'être pas suffisamment soutenus lorsque surviennent de graves problèmes de santé.

S'agissant du sport professionnel, il existe un flou sur la prise en charge des arrêts de travail, sur la détermination de l'employeur au moment de l'accident ou de la maladie, sur le rôle de la médecine du travail.

Un exemple particulier peut illustrer les difficultés rencontrées au plus haut niveau. Thomas Castaignède, vedette de l'Equipe de France de rugby, a été victime d'une rupture du tendon d'Achille le 4 novembre 2000 alors qu'il

s'apprêtait à affronter les Australiens avec l'Equipe de France. Son employeur, un club britannique, a demandé à la Fédération française de rugby de prendre en charge financièrement l'international le temps de sa guérison au motif que l'accident s'était produit dans le cadre de l'équipe de France. La fédération ne s'est pas exécutée car, à l'époque, elle ne contractait pas d'assurance pour les joueurs sélectionnés - ce qui n'est plus le cas aujourd'hui - et qu'un vide juridique existait concernant les joueurs évoluant à l'étranger. Par ailleurs, elle a contesté sa responsabilité dans cet accident, attribuant la faute à l'employeur dont les pratiques médicales auraient fragilisé le tendon d'Achille du joueur. Au mois de janvier 2001 l'affaire n'avait toujours pas connu son épilogue. Bien qu'ayant manqué quarante matches, son club a continué de le payer intégralement alors que le règlement anglais ne prévoit qu'une absence pour six rencontres. Le versement du salaire a été interrompu au début de 2002. Ainsi, un conflit sur la responsabilité d'une blessure - la fédération a diligenté une enquête et entend se déterminer au vu de ses conclusions - bloque le versement des indemnités. Si l'employeur du joueur français avait décidé d'appliquer à la lettre les dispositions des règlements qui régissent le championnat anglais celui-ci ne serait plus rémunéré depuis de nombreux mois.

Ce risque est désormais atténué puisque la fédération assure désormais les joueurs retenus dans la sélection nationale. Bien entendu, les sportifs peuvent souscrire une assurance personnelle complémentaire. Selon *l'Express* de Cologne, Michael Schumacher, assuré auprès des Lloyds pour une prime de 750 000 dollars par an, aurait été indemnisé à hauteur de 110 000 dollars par jour après son accident survenu à Silvestone en 1999...

Pour se prémunir contre les risques évoqués les sportifs sont de plus en plus nombreux à souscrire auprès de leur assureur une prime dite « perte de licence » qui assure un capital en cas de cessation d'activité. Des clauses existent par ailleurs qui maintiennent le salaire pendant une durée déterminée (deux ans en France, six mois en Grande-Bretagne).

Ce souci de prévoyance n'est pas nouveau et des dispositifs non assurantiels avaient été imaginés par les footballeurs professionnels français dès 1964. Un système a été mis en place, fondé sur une cotisation des joueurs sur un pourcentage de leur salaire. Actuellement, le taux est de 4 %, dont une partie prise en charge par le club. Un plafonnement a été fixé à quatre fois celui de la sécurité sociale. Tous les joueurs payent et, selon le principe retenu, les mieux rémunérés cotisent davantage que les autres. A la fin de leur carrière, les joueurs perçoivent un pécule de reconversion calculé en fonction du nombre d'années de carrière sur la base d'une annuité identique pour tous. Ce système mutualisé est donc l'expression d'une réelle solidarité.

Ce mécanisme, intéressant à l'origine, a progressivement cessé de l'être. L'administration fiscale a commencé par imposer les cotisations. Elle a ensuite considéré que les cotisations du club sortaient du cadre des couvertures sociales ordinaires et s'apparentaient à une participation à un dispositif de prévoyance pour les imposer à leur tour. Aujourd'hui, entièrement fiscalisé, le système n'est plus en mesure de rivaliser efficacement avec les placements privés proposés sur le marché des assurances.

Aux Pays-bas, un mécanisme similaire à celui qui vient d'être décrit a été institué. Deux fonds, celui des footballeurs, créé en 1972 et celui des cyclistes, mis en place en 1986, sont alimentés par ces sportifs tout au long de leur carrière professionnelle. A l'issue de celle-ci des prestations leur sont reversées, destinées à faciliter la transition entre leur carrière sportive et leur seconde vie professionnelle. Le ministère des Finances néerlandais contrairement à son homologue français, a adopté une disposition par laquelle il exonère d'impôt les sommes versées à ces fonds. Les allocations servies sont, en revanche, imposables. L'avantage fiscal réside dans la différence du taux d'imposition.

b) L'émergence de services assuranciers et de prévoyance

On estime aujourd'hui à une trentaine le nombre de sportifs dans le monde qui gagnent plus de dix millions de dollars par an. Ces stars du sport éveillent bien entendu les convoitises des institutions financières, mais l'intérêt de ces établissements s'étend à l'ensemble des sportifs professionnels. Depuis quelques années déjà des banques de gestion privée proposent un ensemble de produits financiers adaptés aux sportifs de toutes les disciplines. Suivant les cas, ces structures, souvent des filiales de grands groupes, gèrent le patrimoine de plusieurs dizaines ou plusieurs centaines de sportifs en activité ou reconvertis. La raison en est assez simple. Il s'agit de jeunes adultes, entièrement absorbés par leur métier, qui n'ont ni l'envie ni les compétences pour gérer des liquidités souvent importantes qu'ils vont percevoir dans un laps de temps relativement court : le potentiel d'enrichissement élevé à court terme de cette clientèle ne compte beaucoup dans l'intérêt suscité.

La difficulté majeure, pour ces spécialistes de la gestion de patrimoines, consiste dans un premier temps à gagner la confiance de cette clientèle. Il est vrai que quelques sportifs célèbres comme Pelé ou Borg ont connu des revers de fortune pour avoir confié la gestion de leurs biens à des personnes indélicates. En France, la skieuse Carole Merle a récemment connu pareille mésaventure. Pour éviter de passer pour des escrocs, les banquiers et assureurs s'associent à des groupes de marketing ou s'attachent les services d'anciens professionnels pour pénétrer le milieu sportif.

Des sociétés comme Sportfive, filiale de Vivendi dédiée au management de la carrière des sportifs professionnels, ou encore IMG McCormack, qui jouit d'une solide réputation dans le milieu sportif et s'occupe des intérêts de sportifs de renommée internationale, sont sollicitées. Assez logiquement, ces établissements se montrent discrets sur leurs clients et sur le montant des sommes gérées.

De leur côté, les footballeurs français ayant pris les devants, ont créé dès 1990 une structure liée à l'UNFP pour exploiter eux-mêmes cette manne : Europ Sports Conseils (ESC). Contrairement aux opérateurs privés, elle dispose d'une notoriété et d'une légitimité suffisante auprès des joueurs pour ne pas avoir à faire appel à un intermédiaire.

Par ailleurs, cotiser à l'Union nationale des footballeurs professionnels permet de ce seul fait, d'accéder aux services d'ESC. Ces deux éléments expliquent pourquoi quatre cents joueurs lui ont confié la gestion de leurs avoirs.

5. La convention collective nationale du sport

En 1991, Jean-Pierre Soisson, alors ministre de l'Emploi et des affaires sociales, constatant que le sport est un des rares domaines échappant presque totalement aux conventions ou accords collectifs en France, confie à ses services la tâche d'étudier les voies et moyens à utiliser pour pallier cette lacune. C'est ainsi qu'émerge officiellement l'idée d'une convention collective et, avec elle, la perspective d'une extension de la convention de l'animation socioculturelle en raison de la quasi-absence de partenaires sociaux propres au secteur sportif.

A la suite d'une redéfinition du champ des activités de la convention de l'animation intégrant le sport associatif, un avis relatif à l'extension de cette convention est publié au Journal officiel en 1997. A cette date, il existe déjà des conventions collectives qui s'appliquent sur des espaces restreints du sport : celle relative aux personnels des centres équestres (10 000 salariés environ pour 4 500 entités économiques) signée en 1975, celle des administratifs du football (1983) et celle relative au golf (4 500 salariés et 300 golfs) conclue en 1995. Enfin, une « quasi-convention » collective, suivant le qualificatif donné par la Cour de cassation, organise les métiers du football (charte du football professionnel).

En réaction, au nom de la spécificité du sport, le Comité national olympique et sportif français (CNOSF) favorise la constitution d'un groupement d'employeurs de la branche sport qui prendra le nom de Conseil social du mouvement sportif (CoSMoS), en mars 1997, lequel œuvre en faveur de la création d'une convention propre à la branche. La sous-commission des conventions et accords du ministère de l'Emploi et de la solidarité renonce finalement à l'extension du champ d'application de la convention de l'animation au sport.

Il est vrai que les arguments militant pour l'élaboration d'une convention spécifique au sport ne manquent pas : nécessaire adhésion du milieu à toute démarche conventionnelle, représentativité des acteurs sociaux signataires, autonomie d'un secteur fort d'environ 10 000 clubs employant 296 000 salariés (en 1997), structures mixtes employant des salariés et des bénévoles, pratique d'activités à risque...

Un travail va donc s'engager entre partenaires sociaux. Le Conseil social du mouvement sportif va dans un premier temps se faire connaître auprès des autres organisations d'employeurs parties à la négociation (SNOGAEC, UNODESC, SADCS et SNEISS). Il s'agit d'une organisation qui a vocation à rassembler toutes les catégories d'employeurs du mouvement sportif, depuis le CNOSF et ses organes régionaux et départementaux jusqu'aux fédérations, ligues et clubs, en passant par les organismes fédéraux associatifs dont l'activité principale consiste à gérer et organiser des activités sportives, enseigner le sport, gérer des installations et des équipements sportifs ou encore promouvoir et organiser des manifestations sportives. A ce titre doivent être mentionnées les associations sportives comme l'UCPA et les fédérations affinitaires (FSGT, FSCF...) qui n'ont pas vocation à faire de l'olympisme mais sont cependant de gros employeurs et salarient parfois des sportifs de haut niveau.

Le collège des salariés, composé à l'origine des cinq grandes centrales syndicales, s'enrichit le 5 juillet 2000 de la présence de trois organisations

reconnues représentatives, après enquête, par le ministère du travail : l'UNSA Sport, la Confédération nationale des enseignants diplômés d'Etat du sport (CNES) et la Fédération nationale des associations et syndicats de sportifs professionnels (FNASS).

La commission mixte paritaire commence officiellement ses travaux le 29 avril 1999. Le 28 octobre de la même année les partenaires sociaux présents en commission adoptent le texte relatif au champ de la convention collective nationale du sport. Pour la première fois en France, les organisations représentatives pour le secteur du sport s'accordent sur un texte de portée générale qui a vocation à régler sur l'ensemble du territoire les relations entre les employeurs et les salariés des entreprises exerçant leur activité principale dans l'un des domaines suivants : « *organisation, gestion et encadrement d'activités sportives ; gestion d'installations et d'équipements sportifs ; enseignement, formation aux activités sportives et formation professionnelle aux métiers du sport ; promotion et organisations de manifestations sportives* ».

Dès le 8 juin 2000 un protocole d'accord sur la mise en place de commissions paritaires nationales - notamment celle relative à l'emploi et à la formation qui se réunit d'ores et déjà - est conclu.

A la fin de l'année 2001 l'arrêté d'extension du champ d'application de la convention collective nationale du sport est enfin publié et les frontières de la convention par rapport à celle de l'animation et celle des espaces de loisirs (avis d'interprétation) officiellement fixées. L'avis d'extension de l'accord sur le fonds d'aide au développement du paritarisme et son mode de financement est également publié à la fin de cette même année. Un premier accord sur la formation professionnelle, signé le 20 décembre 2001, prévoit notamment les conditions d'organisation des Congés individuels formations (CIF) pour les salariés de la branche sport et pour les bénévoles salariés par ailleurs. Aux termes de cet accord, les employeurs assujettis au versement du CIF, c'est-à-dire les entreprises de plus de dix salariés, devront s'acquitter auprès de l'Organisme paritaire collecteur agréé (OPCA) Uniformation - seul OPCA agréé pour collecter le CIF dans la branche - d'une cotisation de 0,2 % de leur masse salariale brute. Le travail entre Uniformation et les partenaires sociaux du sport commence à peine. Il n'a pas encore dépassé le stade de la définition des orientations et de la détermination des actions, mais le mouvement est lancé.

Les travaux sur les autres chapitres de la convention devraient aboutir avant la fin de l'année 2003. La négociation sur les questions d'hygiène et de sécurité est quasiment achevée et celle sur les représentants du personnel en bonne voie. Le débat le plus important porte désormais sur les contrats de travail, les grilles de classification des filières des métiers, la durée de travail...

La CCN sport a une vocation généraliste mais, compte tenu de la spécificité du secteur, il est prévu de lui adjoindre une annexe consacrée au sport professionnel. Certaines disciplines, organisées par une charte (football) sont moins que d'autres sensibles à l'adoption d'une convention collective tout en ayant les mêmes préoccupations que les autres salariés par exemple en ce qui concerne le calcul du temps de travail effectif, la formation ou la reconversion professionnelle. D'autres sports sont, soit très peu structurés (basket), soit en voie d'organisation (rugby). Les acteurs de ce sport récemment professionnalisé

entendent eux aussi se doter d'une charte réglant les rapports employeurs-salariés mais, faute de syndicats d'employeurs, celle-ci en reste au stade de projet, élaboré entre la ligue nationale et le syndicat des joueurs. Il apparaît à ces professionnels, associés aux travaux de la commission mixte paritaire via la FNASS que, en toute hypothèse, les particularités de leur sport au regard de la médecine du travail, de la sécurité ou des horaires de travail justifieront la rédaction d'un accord de branche.

Par rapport aux joueurs professionnels, une autre caractéristique mérite d'être signalée qui les rapproche des artistes : leur rémunération dépend pour beaucoup de leur talent et/ou de leur notoriété et des droits à l'image qui en découlent. Dès lors, il devient très difficile de raisonner en termes de qualifications comme c'est le cas dans les conventions collectives.

En conclusion, il faut rappeler que cette convention collective nationale du sport en cours d'élaboration qui marque une avancée certaine pour les salariés d'un secteur professionnel en croissance ne supprime pas pour autant la mise en place d'une annexe spécifique au sport de haut niveau. Cette annexe devrait prendre en compte tous les aspects liés aux risques encourus par les athlètes en matière de santé et de sécurité à leurs conditions d'emploi, de formation, de conversion à l'issue de carrières souvent très courtes et de retraite.

Pour les sportifs de haut niveau qui ne peuvent relever de la convention nationale collective en particulier ceux qui ne bénéficient pas de contrat de travail car encore scolarisés ou étudiant une structure à gestion paritaire à laquelle seraient associés l'Etat et ses administrations concernées (travail, emploi, santé, finances, éducation nationale...) devrait être rapidement mise en place. Elle devrait déterminer les droits essentiels des sportifs de haut niveau et des sportifs professionnels et les accompagner dans les domaines suivants :

- la formation et la reconversion ;
- la couverture sociale (maladie, accidents du travail, maternité, vieillesse, invalidité, décès...);
- le suivi médical (accidents, maladies professionnelles, dopage...);
- la fiscalité sur les différents éléments de rémunération (indemnités, primes, mécénat, droit à l'image...).

Cette structure, dotée d'un fonds paritaire mutualisé devrait permettre de garantir des droits fondamentaux de protection sociale à tous ceux qui ne bénéficient pas de contrat de travail.

Concernant les mineurs outre l'application de l'ordonnance de 1945, cette structure s'inspirant de la législation concernant les jeunes artistes et mannequins pourrait mettre en place des dispositions adaptées aux athlètes de moins de 18 ans.

En outre, afin d'améliorer la connaissance sur ce secteur du haut niveau, notre assemblée recommande la mise en place d'un observatoire permettant un suivi des athlètes, avant c'est-à-dire dès la détection des jeunes talents, pendant leur courte carrière et après celle-ci sur leurs conditions de reclassement professionnel et de réinsertion sociale. Un suivi médical longitudinal de toutes

les disciplines devrait assurer un rôle de prévention, de contrôle, et d'analyse des maladies professionnelles et du dopage.

6. Une formation permanente et une reconversion balbutiantes

Indiquons en préambule que ces aspects importants de la carrière des sportifs étaient encore totalement négligés il y a une vingtaine d'années. En dépit des insuffisances constatées, on doit donc se réjouir des progrès accomplis depuis et de la dynamique enclenchée par la mise en place de la convention collective nationale du sport et de la CPNEF, déjà à l'œuvre.

A l'instar des autres salariés, les sportifs professionnels peuvent bénéficier des dispositions prévues par la loi de 1971 sur la formation professionnelle mais les difficultés que rencontrent les sportifs de haut niveau dans leur reconversion ne sont abordées que depuis une quinzaine d'années. A la suite d'un travail spécifique réalisé par AGEFOS-PME il est apparu qu'aucune politique de reconversion au sens où l'entendent les partenaires sociaux, c'est-à-dire fondée sur une programmation, n'avait été organisée pour les sportifs de haut niveau. M. Murillo, responsable du secteur sport de l'AGEFOS-PME¹ explique cette situation par deux raisons :

- la première d'entre elles réside dans l'absence de structuration du secteur du sport. Cette absence a dans un premier temps obligé les organismes spécialisés à identifier les sportifs de haut niveau. Chaque fédération fixant ses règles sur la base de critères qui lui sont propres et se révèlent évolutifs, la tâche s'est avérée particulièrement complexe pour les spécialistes de la formation et de la reconversion. Aussi, en partenariat avec le ministère de la Jeunesse et des sports, a été créé un bilan professionnel. Les parcours personnels des sportifs de haut niveau sont parfois si particuliers qu'ils posent des problèmes inhabituels. Ainsi un champion du monde de vol relatif en parachutisme, qui s'entraînait six mois de l'année aux Etats-Unis, perdait son statut de haut niveau et n'était plus couvert à son retour en France, où il séjournait le reste de l'année...
- une deuxième raison explique la faiblesse de la reconversion dans ce secteur : jusqu'à une date récente, seules les grandes entreprises acceptaient de s'occuper des sportifs de haut niveau dans le cadre de conventions dont les orientations étaient fixées avec les grandes fédérations. Aucune politique d'ensemble n'était cependant organisée.

Souhaitant mobiliser le réseau des PME-PMI et le mettre à disposition de ces sportifs en fin de carrière, l'AGEFOS-PME a financé des bilans de positionnement. Ceux-ci ont permis de constater que 90 % des sportifs manifestent le désir de devenir professionnels dans le secteur sportif, en particulier dans la discipline qui avait été la leur, les autres exprimant le souhait de poursuivre ou de reprendre leurs études.

Pour pallier les difficultés constatées, un contrat de partenariat dit « trois temps » a été mis en place avec le réseau, dans lequel le sportif consacre

¹ Audition devant la section du cadre de vie le 14 novembre 2001.

une partie de son temps à son sport d'élection, une autre à une formation - sous peine d'être exclu du dispositif - et une troisième à la découverte du monde de l'entreprise, ces jeunes filles et garçons n'ayant le plus souvent aucune connaissance de la réalité sociale et économique.

Cette démarche a également eu pour effet de mobiliser davantage les fédérations et les clubs, mais aussi les partenaires institutionnels que sont les ministères et les comités régionaux olympiques.

Dans le cadre ordinaire du traitement des questions de formation-reconversion des sportifs, il semble manquer, aux niveaux national et territoriaux, des lieux de dialogue et d'échanges entre partenaires concernés où seraient exposés et pris en compte les aspects très particuliers de la carrière de l'élite sportive. Cette carrière de plus en plus brève exige paradoxalement une formation plus longue et plus diverse que celle que l'on destine aux salariés traditionnels. Un des enjeux est d'imaginer des mesures adéquates pour réussir leur reconversion dans un autre secteur que le sport. Une autre particularité de taille doit être soulignée : le dispositif d'insertion fondé sur la formation professionnelle qui se met peu à peu en place en faveur des sportifs de haut niveau, s'adresse à une population qui ne compte qu'environ dix pour cent de salariés.

Une des difficultés à laquelle se heurtent les organismes chargés de répondre aux besoins de formation des sportifs réside dans le faible nombre de ces derniers et la faiblesse des cotisations versées par leurs employeurs. Quatre-vingt-dix pour cent des structures comptent moins de dix salariés. On peut indiquer à titre d'exemple que l'AGEFOS-PME d'Ile de France collecte chaque année auprès du secteur sportif une somme d'environ sept millions de francs (1,07 M€) et en redistribue en moyenne 50. Ces données sont significatives dans la mesure où 70 % des sièges des fédérations sont implantés dans cette région. Ce chiffre concerne donc près des trois quarts des demandes, lesquelles sont ensuite transmises aux régions, où le déséquilibre entre cotisations et versements sous forme de financement de formations est le plus souvent criant. De plus, le niveau de formation initiale des sportifs a globalement augmenté au cours de ces dernières années. Il convient bien entendu de s'en féliciter, mais il faut savoir que les formations à bac + 3 ou 4, dans quelque secteur que ce soit, ou des formations techniques coûtent beaucoup plus cher et sont plus difficiles à mettre en œuvre que les formations traditionnelles axées sur une vision sportive proposées par le ministère de la Jeunesse des sports.

Pour que le système de formation puisse répondre aux attentes, une double mutualisation, technique et financière, est donc nécessaire. En effet, le phénomène observé sur les entreprises ordinaires de taille modeste, qui manquent cruellement de fonds, apparaît d'une toute autre ampleur dans le secteur sportif puisque, s'agissant de la formation, il vit à 90 % de la mutualisation des fonds des entreprises cotisantes. La question se pose dès lors, à laquelle seuls les partenaires sociaux peuvent répondre, de créer une contribution exceptionnelle en faveur du sport. Pour l'heure, seule la section professionnelle du football a mis en place un dispositif de mutualisation qui semble donner satisfaction. On constate donc de ce point de vue une inégalité entre sportifs

suivant qu'ils appartiennent ou non à une fédération ou une ligue professionnelle active en matière de formation.

Pour autant, même dans le cas qui semble le plus favorable, des tensions continuent de se manifester. M. Philippe Piat, président de l'Union nationale des footballeurs professionnels, a déploré lors de son audition devant la section du cadre de vie qu'en dépit des sommes extrêmement importantes drainées par le football, aucune politique d'ensemble de formation-reconversion n'ait été engagée par les structures professionnelles. C'est grâce à l'initiative du syndicat des joueurs professionnels qu'une structure chargée d'organiser la formation continue et la reconversion des joueurs a été mise en place : Europ Sport Reconversion. Bien que la fédération et la ligue nationale soient parties prenantes au dispositif, celui-ci demeure essentiellement financé par la participation des joueurs et les subventions liées aux actions de formation diligentées. Les structures nationales du football ont réduit au maximum leurs propres subventions, estimant que le pourcentage sur les droits de télévision (0,8 %) obtenu par le syndicat en 1985 devait suffire à assurer ce financement.

Pour en finir avec le football, il convient de signaler que la ligue nationale s'est dotée d'une commission sociale et d'aide à la reconversion des joueurs sous contrat, mais aussi des éducateurs, des personnels permanents des clubs et organismes relevant de sa compétence.

De son côté, la récente association qui regroupe les joueurs professionnels de rugby, Provale, observant que beaucoup de joueurs ont sacrifié leurs études ou leur activité professionnelle pour se consacrer à leur sport moyennant des salaires certes confortables mais qui ne les mettent pas à l'abri des conséquences d'un échec ou d'un arrêt brutal de leur carrière, s'est positionné pour assister des joueurs dans leur reconversion, la recherche d'un emploi voire la reprise de leurs études. Par ce biais, il sera permis à Provale de réaliser des bilan de compétences en tant que de besoin et de trouver des formations adaptées en veillant à leur financement.

Au total, le dispositif élaboré par l'AGEFOS-PME ayant commencé de fonctionner il y a une quinzaine d'années, d'abord de manière expérimentale puis sur la base de contrats signés avec le ministère de la Jeunesse des sports, il est encore trop tôt pour porter une appréciation définitive sur un système en pleine évolution appelé à poursuivre sa structuration dans les années à venir. Il est en toute hypothèse souhaitable qu'une rationalisation intervienne de manière à dépasser résolument l'époque du reclassement systématique des sportifs dans les collectivités territoriales sur des « emplois réservés », avec le risque d'arbitraire qui s'attache immanquablement à ce type de pratique.

Par ailleurs, il faut souligner les efforts déployés par le ministère pour l'insertion professionnelle des sportifs de haut niveau, même si des progrès restent à accomplir pour élargir le champ des partenariats avec les entreprises privées et augmenter le nombre de conventions d'insertion professionnelle dans l'ensemble des régions. Ainsi, le 11 décembre 2001 une convention d'insertion professionnelle de trente sportifs de haut niveau avec la SNCF. Cette convention étant reconnue utilité publique, le dispositif relatif au mécénat pourra s'appliquer.

La contrepartie sera donc beaucoup plus intéressante pour l'entreprise que, naguère, les subventions qui étaient accordées à son association sportive en contrepartie de l'embauche de jeunes sportifs¹. On peut penser que ce type d'insertion, qui s'adresse il est vrai aux « non professionnels », prévient les difficultés de reconversion qui ne manquent pas d'apparaître lorsque l'athlète termine sa carrière sans avoir envisagé de débouchés professionnels. Actuellement des mesures permettent sa prise en charge pendant encore deux ou trois ans après la fin de ses activités de sportif de haut niveau, mais le problème de son adaptation au monde du travail reste posé après cette période.

D - UN SECTEUR NÉGLIGÉ : LE HANDISPORT

En adoptant en 1975 une loi d'orientation en faveur des personnes handicapées, la France proclamait sa volonté de favoriser l'accès aux sports des personnes handicapées physiques, mentales ou sensorielles. Le ministère de la Jeunesse et des sports est chargé de la mise en œuvre de cette politique à la fois facteur de promotion individuelle, d'intégration sociale et de solidarité.

C'est dans ce cadre qu'ont été créées :

- la Fédération française handisport (FFH) qui rassemblait 13 750 licenciés sportifs handicapés moteurs et visuels dans quatre disciplines en 2000 ;
- la Fédération française du sport adapté (FFA) qui comptait près de 28 000 licenciés atteints de déficiences mentales, en 2000 ;
- la Fédération sportive des sourds de France (FSSF) qui réunissait environ 3 500 licenciés en 2000.

Ces trois fédérations sont multisports et affinitaires. Le CNOSF organise leurs compétitions.

Elles reçoivent des subventions du ministère de tutelle.

Le tableau ci-après montre que l'effort est irrégulier depuis 1996.

Tableau 30 : Evolution des crédits du ministère de la Jeunesse et des sports

(en millions d'euros)

	1996	1997	1998	1999	2000	Au 15/07/01
Fédération française handisport	1,192	0,661	0,853	1,033	1,494	0,865
Dont jeux paralympiques	0,569		0,183	0,305	0,632	
Fédération française du sport adapté	0,329	0,294	0,315	0,363	0,373	0,409
Dont jeux paralympiques	0,015		0,014			
Fédération sportive des sourds de France	0,040	0,041	0,037	0,053	0,036	0,099
Dont jeux mondiaux des sourds						0,046
Total	2,145	0,996	1,401	1,754	2,536	1,373

Source : Ministère de la Jeunesse et des sports.

¹ Dans le cas où un accord est trouvé qui permet à un sportif de haut niveau d'être détaché à 50 % auprès, par exemple, de la Fédération française d'athlétisme afin qu'il puisse s'entraîner et participer aux compétitions, l'employeur peut désormais déduire 50 % de l'intégralité du salaire et des charges patronales, dans une limite fixée par la loi à 2,25 % de son chiffre d'affaires au titre du mécénat. Ce mécénat peut être associé à une convention d'insertion professionnelle (CIP) et également à une action de parrainage.

En revanche les crédits en provenance du FNDS sont en progression sensible.

Tableau 31 : Evolution des crédits du Fonds national pour le développement du sport

(en millions d'euros)

	1996	1997	1998	1999	2000
Fédération française handisport	0,236	0,273	0,381	0,447	0,503
Fédération française du sport adapté	0,164	0,165	0,229	0,280	0,286
Fédération sportive des sourds de France	0,018	0,033	0,032	0,043	0,048
Total	0,418	0,471	0,642	0,770	0,837

Source : Ministère de la Jeunesse et des Sports.

Ces crédits sont complétés par des dotations de postes de personnel mis à disposition.

Les trois fédérations organisent les championnats nationaux et la participation aux manifestations internationales : jeux paralympiques d'été et d'hiver, championnats européens ou mondiaux. En 2002 seront organisés à Lille les championnats du monde d'athlétisme.

Les jeux paralympiques de Salt Lake City qui ont réuni 1 200 athlètes venus de trente cinq pays ont mis en lumière les difficultés du handisport français. Les résultats obtenus (dix-neuf médailles dont deux en or) même s'ils peuvent paraître satisfaisants s'affichent en net recul par rapport aux jeux de 1998 à Nagano d'où notre pays avait rapporté vingt deux médailles dont cinq en or.

Ce bilan mériterait sans doute d'être rapproché de la modicité des crédits budgétaires alloués à ce secteur. Il reflèterait le manque de prise en compte et de considération en général des personnes handicapées en France. Cette attitude a été dénoncée par M. Vincent Assante dans le rapport adopté par le Conseil économique et social en septembre 2000 sur « Situations de handicap et cadre de vie ». L'insuffisante accessibilité des structures sportives expliquerait ainsi la faiblesse du nombre des licenciés et donc celle des subventions qui sont allouées à leurs fédérations. Celles-ci ne pourraient fonctionner sans le bénévolat, particulièrement actif parmi les cadres techniques qui commencent à manifester une certaine lassitude et d'un partenariat avec EDF, en l'absence de sponsorisme très développé en provenance d'entreprises privées.

L'opération handiscol qui vise à faciliter l'insertion, en milieu scolaire des enfants handicapés, et leur permettre une pratique sportive est encore trop récente et trop timide pour en mesurer les effets sur l'émergence de sportifs de haut niveau handicapés. Soixante quinze pour cent des licenciés de la FFH sont des personnes qui ont été accidentées, même si notre pays ne s'est pas doté d'une politique volontariste de réinsertion par le sport dans les hôpitaux, comme cela se pratique en Allemagne en particulier.

Si depuis les jeux de Nagano les primes de participation ont été très substantiellement augmentées pour les médaillés, il faut reconnaître que leurs montants restent très éloignés de ceux distribués aux athlètes valides. On peut enfin regretter, même si un léger progrès est constaté, la faible couverture médiatique des événements sportifs de ce secteur qui risque de sombrer dans l'indifférence générale si l'on n'y prend garde.

E - UNE DÉRIVE : LE DOPAGE

L'utilisation de procédés destinés à améliorer ses capacités physiques ne date pas d'aujourd'hui. 5 000 ans avant JC, les Chinois, utilisaient déjà l'éphédra pour stimuler leur organisme...

A l'époque hellénique, si combattre pour une autre cité que celle où l'on avait vu le jour faisait parfois encourir la mort, il était toléré que les athlètes ingèrent des décoctions susceptibles d'améliorer leurs performances, même si les excès étaient déjà dénoncés. Homère raconte que les propriétés de certains champignons étaient connues des compétiteurs qui les utilisaient sans vergogne. Ainsi, dès l'Antiquité des moyens de progresser dans la performance par des méthodes autres que le seul entraînement sont utilisés. Des sanctions sont cependant prévues : celui qui dopait ses chevaux avant une course de chars était passible de crucifixion chez les Romains !

De nos jours, deux types d'arguments sont utilisés pour condamner le dopage. Les premiers, fort anciens, stigmatisent la tricherie, les sportifs, comme nous l'avons signalé au début du présent rapport, devant concourir dans des conditions d'égalité, lesquelles cessent d'être assurées si l'un des compétiteurs utilise à son profit des procédés qui lui confèrent un avantage particulier. Aujourd'hui que les techniques, devenues très élaborées, ne sont pleinement maîtrisées que par des spécialistes, s'ajoute à cette condamnation générique l'accusation de médicalisation la performance qui, non seulement retire à la compétition tout son intérêt, mais encore introduit une discrimination entre les athlètes et les équipes, puisque seuls les plus fortunés - et les plus inconscients - peuvent s'attacher les services de tels experts.

Ces critiques sont le plus souvent formulées en référence à l'éthique sportive, notion aux contours évolutifs, mais fondée sur un engagement des compétiteurs à respecter des règles censées garantir l'égalité des chances, de manière que la compétition permette aux meilleurs de triompher sans artifice. Au-delà de cette notion de « juste compétition », et plus profondément peut-être, l'introduction du dopage - et des enjeux financiers qui le sous-tendent - heurte l'idée suivant laquelle le sport doit conduire à un équilibre entre le corps et l'esprit. Enfin, le sport apparaît actuellement comme un recours, notamment dans le travail social. Si la corruption et le dopage venaient à le remettre en cause durablement, c'est l'institution sportive tout entière qui risquerait de périr.

Le second type d'arguments met en évidence les effets dangereux des substances absorbées par les athlètes. Leur utilisation est condamnée au nom de la santé. Il est vrai que les conséquences de l'utilisation de ces produits, parfois inconnus, sont relativement inquiétantes. M. Jean-Pierre de Mondenard, ancien responsable des contrôles antidopage sur le Tour de France cycliste indique dans

un ouvrage sur le dopage, que « *Pour les coureurs des vingt-cinq dernières années, le risque de décès cardiaque avant quarante-cinq ans est cinq fois supérieur à la moyenne* »¹. La mort prématurée de champions ou la très faible espérance de vie de certains sportifs de haut niveau (le cas est particulièrement frappant pour les joueurs de football américain dont l'espérance de vie serait, selon ce qu'indiquait Serge Simon lors de son audition, de 42 ans) incitent à poser le problème en termes de santé publique. C'est sur cette base, plus encore que sur les questions d'éthique, que s'est construite l'argumentation ministérielle des mesures de lutte contre le dopage, qui apparente cette action à celle conduite pour combattre la toxicomanie. La condamnation du dopage prononcée au nom de la santé des athlètes en appelle aussi à la déontologie médicale : les praticiens sollicités pour améliorer les performances des sportifs de haut niveau sont accusés de dévoyer la médecine, exclusivement destinée à la conservation de la santé et au prolongement de l'existence dans les meilleures conditions possibles.

On observe aujourd'hui que ce second type de critiques a tendance à prendre le pas sur le premier.

Aux termes de la loi, le dopage est défini comme l'utilisation « *de substances et procédés de nature à modifier artificiellement les capacités ou à masquer l'emploi de substances ou procédés ayant cette propriété* »².

L'action du ministère repose sur les deux piliers traditionnels : la prévention et les contrôles. Le ministre de la santé, Bernard Kouchner, tout en reconnaissant la nécessité de réprimer le dopage et accentuer les contrôles, estime que la solution passe davantage par la prévention. C'est pourquoi il se félicite de l'action des antennes médicales en matière de consultation, de soins et de conseil, notamment aux fédérations et aux clubs.

1. Une politique nationale clairement affirmée

Si l'industrie du dopage procure des bénéfices à quelques-uns, elle induit un coût de plus en plus élevé pour la collectivité. En dépit des drames causés par le dopage et du coût financier qu'il représente pour le consommateur, le nombre de sportifs utilisant les ressources d'une pharmacopée de plus en plus riche n'a en effet cessé d'augmenter au cours de ces dernières décennies. Pour enrayer le phénomène une législation s'est progressivement constituée. Les révélations intervenues dans le courant des années quatre-vingt-dix sur la généralisation des pratiques de dopage ont convaincu le gouvernement de la nécessité de renforcer le dispositif existant par une loi relative à la protection de la santé des sportifs et la lutte contre le dopage. Votée à l'unanimité, elle a été publiée au journal officiel du 24 mars 1999. Même si le retard dans la publication des décrets d'application la prive de sa pleine efficacité, les textes déjà parus et les moyens financiers dégagés pour les mettre en œuvre ont permis de progresser.

¹ Jean-Pierre de Mondenard, *Dopage l'imposture des performances*, Chiron.

² Loi des 23 mars 1999 relative à la protection de la santé des sportifs et à la lutte contre le dopage, article 17.

1.1. Les crédits consacrés à la lutte contre le dopage

En 1996, année des jeux olympiques d'Atlanta, le ministère de la Jeunesse et des sports n'avait alloué qu'un million de francs aux fédérations pour lutter contre le dopage, soit 0,2 % du montant total des subventions ministérielles. Les temps ont changé. La lutte contre le dopage est devenue un axe prioritaire de l'action gouvernementale. Les crédits qui lui sont destinés ont été multipliés par 4,2 entre 1997 et 2002. Ils s'élèvent aujourd'hui à 24,2 M€(158,7 MF). C'est la composante de la politique de l'Etat en faveur du sport qui a enregistré la progression la plus rapide. Les moyens dégagés ont permis d'améliorer l'ensemble du dispositif.

1.2. Le suivi médical des sportifs de haut niveau

Pour éviter que les contraintes imposées aux sportifs de haut niveau ne les conduisent à mettre en péril leur intégrité physique, une partie des moyens budgétaires est consacrée à leur suivi médical comme l'exige la loi de 1999. Cette année-là, seuls 10 % des sportifs de haut niveau ou inscrits dans les filières de haut niveau avaient pu bénéficier des examens prévus par le dispositif. Les choses ont beaucoup évolué depuis lors. Selon les chiffres communiqués par les fédérations, qui sont chargées de mettre en œuvre ce suivi médical longitudinal (article 12 de la loi), en 2001 environ 3 500 sportifs de haut niveau ont bénéficié d'un suivi complet ou partiel, les subventions versées par le ministère à cet effet s'étant élevées à 4,2 M€(27,6 MF). En 2002 la surveillance devrait être étendue à l'ensemble des sportifs de haut niveau et en 2003 à tous les licenciés inscrits dans les filières d'accès aux sports de haut niveau (12 000 personnes). Une mesure nouvelle de 3,05 M€(20 MF) a été inscrite au budget à cette fin. Si deux arrêtés en date du 28 avril 2000 ont défini la nature et la périodicité des examens médicaux, dont les résultats doivent être consignés dans un livret individuel, le Conseil d'Etat n'a toujours pas été saisi du décret prévu à l'article 13 de la loi, qui précise les conditions dans lesquelles sera exercée la surveillance médicale des jeunes inscrits dans la filière d'accès au sport de haut niveau.

Le ministère de la Jeunesse des sports a obtenu par ailleurs en 2000 le recrutement par voie contractuelle de vingt-quatre médecins conseils. Ils sont placés auprès de chaque directeur régional. Leur rôle est de contribuer à une application rapide et efficace du suivi médical des sportifs de haut niveau.

1.3. Les antennes médicales de lutte contre le dopage

Grâce aux financements du ministère, des antennes médicales chargées de surveiller l'abus de produits dopants par les sportifs se mettent très progressivement en place. Une partie du retard qui avait été pris a été comblée en 2001, mais l'objectif des 24 antennes n'a toujours pas été atteint. Elles ont en charge quatre missions essentielles : le soin aux consultants, le conseil aux sportifs, à leur entourage et aux fédérations, la recherche et le recueil des données épidémiologiques ainsi que leur transmission aux professionnels de santé et, enfin, la veille sanitaire. Une dotation de 1,98 M€(13 MF) est prévue pour leur fonctionnement en 2002.

1.4. Les contrôles antidopage

L'année 2000 a vu une augmentation du nombre de contrôles inopinés. Ils ont représenté 45 % des contrôles contre 20 % l'année précédente. Plus de 80 % d'entre eux ont été réalisés à l'initiative du ministère de la jeunesse et des sports. Cette forte progression est imputable aux 500 prélèvements opérés sur des sportifs en phase de préparation pour les jeux olympiques de Sydney. Ces prélèvements ont été effectués sur des sportifs français (83 %) mais également sur des sportifs étrangers (17 %). Ils se sont révélés positifs dans 3,7 % des cas contre 3,5 % en 1999¹. Il est à noter que ce 46 % des personnes contrôlées ont déclaré avoir pris un médicament ou une substance (vitamines...) dans les sept jours précédant le prélèvement. Le cyclisme est toujours la discipline la plus contrôlée avec 22,2 % du total. Viennent ensuite l'athlétisme (11,2 %), le football (5,9 %) et la natation (4,5 %).

Le coût budgétaire de ce dispositif a été estimé pour 2001 à 0,91 M€ (6 MF) pour les prélèvements et les actions de prévention. A la fin de cette même année, on recensait 485 médecins préleveurs et une soixantaine en cours de formation.

1.5. Le laboratoire national de dépistage du dopage (LNDD)

Groupement d'intérêt public (GIP) depuis 1989, le laboratoire devrait devenir en 2002 établissement public à caractère administratif. Il a pour mission principale de réaliser les analyses des contrôles et dépistages de produits dopants, mais aussi de conduire des travaux de recherche fondamentale et appliquée. C'est notamment lui qui a mis au point la méthode de détection urinaire de l'EPO - et plus récemment du NASPE - retenue par le CIO et utilisée durant les Jeux olympiques d'hiver de Salt Lake City. Notons que la détection n'étant effective que dans les trois jours suivant l'administration de la substance, sa mise en œuvre suppose des contrôles inopinés.

En dépit des difficultés de fonctionnement rencontrées au cours de l'année 2001 pour des questions de mises aux normes exigées par le CIO, le LNDD a poursuivi ses activités. Le nombre d'analyses de prélèvements réalisées a augmenté de 72 % entre 1996 et 2000, passant de 5 483 à 9 457, chiffres intégrant les analyses réalisées pour le compte d'organismes étrangers.

En 2001 les subventions dont le laboratoire a bénéficié se sont élevées à 2,67 M€ (17,5 MF) pour le fonctionnement et 0,77 M€ (5 MF) pour l'investissement. Dans la perspective du changement de statut mentionné plus haut, les crédits pour 2002 atteindront 4,05 M€ (26,6 MF) et 38 emplois non budgétaires seront créés.

¹ Le pourcentage de cas positifs est encore plus faible aux Etats-Unis. L'agence antidopage américaine (USADA) a annoncé avoir effectué 1 352 contrôles dans 38 sports sur les trois premiers mois de l'année 2002. Sur 1 352 contrôles antidopage, quatre compétiteurs ont été sanctionnés pour usage de substances interdites, mais les contre-expertises n'ont pas encore été réalisées. Lors des précédentes périodes, l'USADA avait décelé six cas de dopage (sur 880 tests pratiqués) au troisième trimestre 2001, dix cas positifs (sur 1 600 tests) entre avril et juin 2001 et sept autres cas (1 112 tests) sur les trois premiers mois de l'année 2001. De la même façon, on peut s'étonner du faible nombre de cas de dopage avérés en triathlon, cette épreuve fondée sur trois disciplines qui mettent en jeu des capacités physiques très différentes, voire opposées sur des distances considérables (natation, vélo, course à pied).

1.6. Le Conseil de prévention et de lutte contre le dopage (CPLD)

Créé par la loi de 1999, le CPLD remplit un rôle important au sein du dispositif de prévention et de lutte contre le dopage. Il s'agit d'une autorité administrative indépendante composée de neuf membres nommés par décret du président de la République. Le CPLD n'a pu tenir sa première séance qu'en mai 2000, soit un an après sa création, faute de la publication d'un décret d'application fixant ses règles de fonctionnement.

Cette instance est non seulement chargée d'assurer une fonction de protection de la santé des sportifs, de régulation des actions menées contre le dopage et d'information, mais elle est aussi dotée d'un pouvoir disciplinaire très étendu.

A ce titre, elle veille à la mise en œuvre des procédures disciplinaires par les fédérations et peut proposer son assistance. En cas de carence, elle peut se substituer aux fédérations dans le prononcé des sanctions ou être saisie d'office lorsque celles-ci n'ont pas statué sur un cas dans les délais prévus par la loi. Le Conseil peut en outre réformer une décision de sanction ou de relaxe prise par l'organe disciplinaire d'une fédération.

Consulté sur tout projet de loi ou de règlement relatif au sport, le CPLD dispose de la possibilité de proposer au gouvernement toute mesure qu'il estime nécessaire pour lutter contre le dopage.

Les crédits du CPLD inscrit au budget des services généraux du Premier ministre, s'élèvent pour 2002 à 728 696 € (4,8 MF). En dépit de ces moyens relativement modeste, le Conseil a rendu près d'une centaine de décisions disciplinaires depuis mai 2000 et a engagé trois programmes de recherche médicale.

1.7. Le rôle des fédérations sportives dans la lutte contre le dopage

Outre les responsabilités qui sont les leurs en matière de suivi médical des sportifs de haut niveau, les fédérations sont appelées à veiller à la bonne santé des athlètes en agissant en tant que de besoin sur les programmes d'entraînement et le calendrier des compétitions et manifestations sportives qu'elles organisent ou agréent. Or, dans son avis sur le projet de loi de finances pour 2002, le sénateur Bernard Murat remarque qu'« aucune mesure relative au principe de l'établissement de calendriers de compétition et de programme d'entraînement ne semble avoir été adoptée pour mieux prendre en compte la protection de la santé des sportifs fixée par la loi »¹.

Les conventions d'objectifs signées avec le ministère comportent par ailleurs l'obligation d'entreprendre des actions de prévention. L'enveloppe budgétaire allouée à cette démarche est de 365 878 € (2,4 MF), à quoi il convient d'ajouter une aide de 548 817 € (3,6 MF) destinés à payer les vacations des médecins contrôleurs.

Enfin, l'article 25 de la loi de 1999 dispose que les fédérations sportives agréées engagent « des procédures disciplinaires afin de sanctionner les licenciés ou les membres licenciés des groupements sportifs qui leur sont

¹ Bernard Murat, avis sur le projet de loi de finances pour 2002, jeunesse sport, n° 88 - Thomas IX.

affiliés » qui aurait eu recours ou organisé des pratiques de dopage. Cet article a été complété par décret précisant les dispositions que les fédérations sportives doivent adopter dans leur règlements en matière de contrôle et de sanction contre le dopage.

En définitive, l'effort budgétaire consenti par le gouvernement depuis quelques années pour lutter contre le dopage doit être salué, même si l'augmentation des crédits consacrés à cette action a absorbé une grande partie de la croissance des moyens affectés au sport de haut niveau. Pourtant, si le ministère souhaite assurer de manière satisfaisante un suivi biologique et longitudinal¹ des sportifs tel qu'envisagé en 2003, une dotation supplémentaire devra être prévue.

En dépit de la mise en œuvre de cette politique, les résultats des Français dans les compétitions internationales, se sont maintenus, voire améliorés, ce dont tous les commentateurs de la chose sportive n'étaient pas persuadés.

2. La lutte contre le dopage au plan international

La prévention et la lutte contre le dopage, que Henri Sérandour décrit comme une réalité quotidienne au plan national, ne constitue une véritable préoccupation pour certains de nos voisins que depuis peu de temps. Le président du CNOSF confiait à la section du cadre de vie que beaucoup d'entre eux jugeaient la législation française trop rigoureuse, à une époque où aucune volonté commune ne se dégageait dans le sport mondial pour lutter contre le dopage. Une évolution semble aujourd'hui se produire : le bien-fondé de loi française est progressivement reconnu et des pays comme l'Italie et peut être bientôt l'Espagne en viennent à opter pour une législation comparable. Lui-même est invité à s'exprimer sur la politique française en la matière dans des séminaires organisés par les comités olympiques européens.

Les réticences à l'égard de la lutte contre le dopage apparaissent plus marquées aux Etats-Unis où, passée leur première année de pratique, les sportifs de haut niveau ne sont pratiquement plus contrôlés. Quant aux pays qui ne disposent ni des outils techniques ni des moyens financiers pour appliquer une politique antidopage, leur situation risque de devenir de plus en plus difficile pour satisfaire aux nouvelles exigences internationales.

Il apparaît pourtant que même si les efforts consentis par chaque pays pour lutter contre le dopage méritent d'être loués, le succès de la démarche sur le long terme passe par la mise en œuvre d'une politique de prévention et de répression au niveau international, sauf à introduire des discriminations qui ralentiront la marche vers une pratique sportive de haut niveau plus respectueuse de la santé des champions et de la régularité des compétitions.

¹ Cette mesure rendue obligatoire depuis 1999 consiste en des prélèvements sanguins réguliers suivis d'analyses.

- L'agence mondiale antidopage (AMA)

La prise de conscience des dangers que représente le dopage, tant du point de vue de la santé des sportifs que de la crédibilité du sport lui-même, s'est trouvée accélérée par le scandale qui a éclaté lors du Tour de France cycliste de 1998. Cette « révélation » a débouché sur la création, le 10 décembre 1999 à Lausanne, d'une Agence mondiale chargée de promouvoir et coordonner la lutte contre le dopage sur le plan international.

Instituée à l'initiative du CIO, elle comporte un nombre égal de représentants du mouvement olympique et des pouvoirs publics. Pour l'heure, ses compétences restent limitées du fait des disparités nationales en matière de lutte contre le dopage et de l'absence de consensus sur les dispositions à adopter.

L'AMA a tenu son conseil de fondation le 3 décembre 2001 et voté son premier budget en tant qu'organisation autonome du Comité international olympique. Ce budget s'élève à 20,09 M€ (131,8 MF). Il est financé pour moitié par le CIO et pour moitié par les pays membres.

Le Conseil européen de Nice avait convenu d'intensifier la coopération européenne et avait approuvé le principe d'une participation communautaire au budget de fonctionnement de l'AMA à partir de 2002. La contribution de l'Europe s'élève à 47,5 % des financements publics (4 millions de dollars, dont trois en provenance de l'Union européenne et un million fourni par le Conseil de l'Europe), celle du continent américain se montre à 29 % (2,6 millions de dollars) et celle de l'Asie à 20 % (1,8 millions de dollars), l'Océanie et l'Afrique contribuent respectivement à hauteur de 2,5 et 0,5 du total des financements publics.

Cette présentation serait incomplète si on ne signalait pas que, à peine créée, l'Agence connaît déjà sa première crise. L'Union européenne estime, en effet, que les conditions de sa participation ne sont pas remplies. En dehors de quelques différends sur l'organisation, la querelle porte sur le fonctionnement budgétaire, le Conseil de la fondation de l'agence ayant refusé de donner une garantie légale aux prévisions budgétaires pour la période 2003-2006. Estimant que les règles budgétaires européennes ne permettent pas de financer une organisation privée dépourvue de règles budgétaires fixes, précises et transparentes, la Commission a décidé de se retirer de l'AMA. Elle n'acceptera de verser sa quote-part que lorsque le fonctionnement budgétaire de l'Agence sera jugé conforme aux standards exigés. Les Etats membres de l'Union pourront cependant continuer d'y siéger.

3. Produits et procédés

A partir de la définition du dopage donnée par la loi, une liste des produits et procédés interdits¹ a été dressée, des seuils ont été fixés et des contrôles censés révéler l'usage de ces substances. Les méthodes de détection, bien qu'ayant progressé, ne permettent cependant pas de déceler toutes les pratiques illicites. D'une part les conditions d'absorption de certains produits rendent les contrôles inopérants, d'autre part les substances, de plus en plus sophistiquées, ne sont pas

¹ Signalons que l'utilisation de certains procédés artificiels comme le caisson hyperbare, qui permet d'obtenir les mêmes effets que par une préparation physique en altitude, ne sont pas interdits.

toujours repérables, en particulier lorsqu'elles sont présentes naturellement dans l'organisme.

On distingue généralement trois grandes familles de produits dopants : les stimulants du système nerveux, qui diminuent la sensation de fatigue et améliorent la vigilance, les déprimeurs, qui permettent de faire face au stress de la compétition en diminuant l'anxiété, et les stéroïdes anabolisants, dérivés de la testostérone, hormone mâle naturelle, qui augmentent la masse musculaire et améliorent la résistance physique. Les effets de ces produits, utilisés par les hommes comme par les femmes dans de nombreux sports, sont particulièrement spectaculaires. On se souvient du sprinter Ben Johnson survolant la piste d'athlétisme aux jeux olympiques de Séoul ou des nageuses est-allemande à la carrure hors normes.

Signalons que la créatine, qui ne figure ni sur la liste de produits interdits dressée par le ministère de la Jeunesse et des sports, ni sur celle du CIO, n'a reçu aucune autorisation d'emploi en France. Elle ne peut donc être ni vendue, ni utilisée dans la fabrication de compléments alimentaires. Toutefois, n'étant pas expressément interdite elle ne fait l'objet d'aucune recherche dans les contrôles anti-dopages et n'expose l'utilisateur à aucune sanction.

D'autres substances produites naturellement par le corps, telles l'hormone de croissance, qui renforce les effets des anabolisants, l'érythropoïétine (EPO), qui augmente le nombre de globules rouges dans le sang ou la créatine, qui favorise le stockage et la libération de l'énergie, sont désormais utilisées.

Le génie génétique pourrait très bientôt être mis au service des sportifs les moins scrupuleux, les plus fortunés et les plus imprudents. La thérapie génique, qui permet de surexprimer un gène humain peut s'avérer rapidement un atout majeur pour les tricheurs, les hormones surproduites de manière endogène étant indétectables. Des athlètes se sont déjà portés volontaires aux Etats-Unis pour des essais cliniques de ces nouvelles thérapies dont le marché potentiel est colossal. Si ces recherches aux motivations thérapeutiques étaient à leur tour perverties, un nouveau palier serait alors franchi susceptible d'engendrer une réaction radicale de l'opinion.

L'existence de tels comportements invite à s'interroger sur ses mobiles.

4. Dopage et compétition

La logique interne du sport de haut niveau appelle la recherche des meilleurs résultats individuels ou collectifs. Cette ambition, qui répond au principe de compétition, va se traduire par une réflexion tactique et technique. Dans cette perspective de rationalisation du travail sportif en vue d'améliorer sans cesse la performance une évidence s'impose : on doit appliquer la science au sport. Dès lors, « *la question du dopage ne peut s'analyser sans penser qu'il y a une légitimité à agir scientifiquement pour faire un meilleur score* »¹. M. Mignon signale en outre une dimension moins évidente de l'incitation au dopage. Le sport met en scène l'égalité des mérites mais aussi, conséquence de la vie sociale, la capacité à mobiliser toutes ses ressources pour atteindre l'objectif

¹ Patrick Mignon, directeur de la chaire de sociologie à l'INSEP, audition devant la section du cadre de vie, mercredi 5 décembre 2001.

qu'on s'est fixé. De ce point de vue le dopage apparaît « *comme une manière légitime pour le petit de faire sa place dans la cour des grands (...) la tricherie apparaît comme un moyen* »¹.

Il reste que l'argument de la rationalisation des activités sportives demeure plus présentable. Dans un article sur le dopage, le docteur Claire Carrier souligne que « *les modèles mathématiques montrent que les performances de la « machine humaine » dans les disciplines olympiques stagnent* »². Ce constat conduit à biaiser, notamment en multipliant les compétitions et les disciplines et en privilégiant la précocité. Accélération des rythmes, diminution des temps de récupération, augmentation de l'intensité de l'effort, accroissement des charges de travail en compétition comme à l'entraînement, favorisés conjointement par les dirigeants, les organisateurs et les employeurs rendent surhumaines les conditions de la performance. Dès lors, celle-ci devient autant celle du « plateau technique », qui l'a autorisée et reconnue, que celle du sportif lui-même. Se trouve ainsi posée la question de la frontière mouvante entre la préparation biologique et le dopage. La première s'arrête « *à la précision technique du dépistage de l'autre* »³ conclut le médecin.

La marge est en effet étroite pour l'accompagnement médical. L'entraînement provoquant une diminution de la concentration de certaines substances dans l'organisme, il paraît naturel d'apporter à l'alimentation des athlètes des compléments destinés à reconstituer ces réserves. De même est-il difficilement contestable que les corps soumis à des efforts violents et répétés qui l'usent prématurément ne peuvent être laissés sans soins ni soutien.

Par ailleurs, les athlètes de haut niveau connaissent parfois des difficultés pour se soigner, les médicaments nécessaires à leur guérison contenant des substances figurant sur la liste des produits interdits. Certains d'entre eux se sont vu disqualifiés pour cette raison, qu'ils fussent de bonne foi ou non.

Dans ces conditions, beaucoup de sportifs et de membres de leur entourage direct estiment que la question de la légitimité du dopage, au vu de sa nécessité supposée pour répondre à la demande sociale et aux attentes du public consommateur, mérite d'être posée. Ils voient dans la stigmatisation de cette pratique une discrimination à l'encontre des sportifs par rapport aux autres domaines de production professionnelle.

Ces éléments ne sauraient cependant occulter ni justifier l'existence de réseaux illicites et lucratifs. La révélation fracassante d'un trafic organisé de produits dopants impliquant l'ensemble des intervenants (directeurs sportifs, médecins, soigneurs, coureurs...) de plusieurs équipes phares engagées dans le Tour de France cycliste de 1998 a produit l'effet d'un tremblement de terre dont l'onde de choc n'a pas fini de se propager⁴. Elle a même été renforcée par les découvertes du même ordre faites sur le Tour d'Italie. De nombreuses procédures

¹ Ibidem.

² Clair Carrier, La performance dopée : un phénomène nouveau ? Problème économiques n° 2619, 2 juin 1999.

³ Ibid.

⁴ Aucun sport n'est à l'abri de ces pratiques. A titre indicatif, on peut signaler que les dernières procédures en cours concernent des fondeuses russes et un fondeur espagnol, tous médaillés olympiques aux jeux de Salt Lake City.

devant les tribunaux civils sont en cours, tant en France que dans la péninsule. Les instances sportives (fédérations, comités olympiques...) sont régulièrement saisies de ce problème puisqu'elles ont aussi autorité pour prononcer des sanctions sportives.

Le tour de 1998 a servi de révélateur aux contradictions liées à la production et de consommation du spectacle sportif, sous-tendus notamment par des enjeux financiers d'importance. Il est significatif que les participants aux premières assises du sport de l'Union européenne aient cité eux aussi, parmi les causes favorisant l'augmentation du dopage, l'excès de compétition, les incidences financières excessives des manifestations sportives et l'énorme pression des sponsors, qu'ils soient commerciaux ou institutionnels. La question se pose en réalité de savoir si ces éléments, avec d'autres, ne fonctionnent pas en système.

5. Le dopage comme conséquence d'un système économico-médiatique

Le système de production du spectacle sportif implique plusieurs acteurs dont les intérêts sont liés : les sportifs eux-mêmes et leur encadrement ; les sponsors, lesquels sont parfois employeurs ; les organisateurs et les médias. Chacune de ces catégories, en défendant des intérêts qui lui sont propres, concourt au bénéfice de tous, du moins en apparence. Lorsque la pierre angulaire du spectacle devient la présentation de l'exploit, le risque de dérive surgit et se concrétise hélas trop souvent. Chaque catégorie d'acteurs s'inscrit cependant dans une démarche économiquement rationnelle, du moins à court terme.

Quand il pratique au plus haut niveau, le sportif aspire avant tout à réaliser et reproduire des performances remarquables. C'est au reste ce qu'attendent de lui le pays qu'il représente dans les compétitions internationales, le public, sa fédération ou son employeur et son entourage. Les succès en compétition vont par ailleurs fonder sa valeur professionnelle : les prix remportés vont alimenter son compte en banque et les titres assurer sa reconnaissance, puis sa notoriété et son prestige. Par voie de conséquence ses exigences salariales ou en matière de primes auront davantage de chances d'être satisfaites. Il pourra en outre monnayer ses droits d'images dans de meilleures conditions et négocier des contrats de parrainage en position de force. Si l'accroissement de la valeur marchande de son image peut immédiatement être rentabilisée dans le champ sportif, le capital de notoriété pourra, lui, être exploité sur une plus longue durée et dans presque tous les champs sociaux. Ainsi, les enjeux de la performance et de la victoire s'avèrent-ils cruciaux pour de jeunes adultes qui doivent optimiser une carrière relativement brève et soumise à de nombreux aléas.

Dans ce contexte, le rôle de l'encadrement technique médical est clair : organiser collégialement les conditions les plus propices à la réalisation de l'exploit. Ces intervenants (dirigeants, directeurs sportifs, entraîneurs, médecins, managers, agents...) sont d'autant plus attachés à la réussite de leur « champion » qu'ils pourront ensuite se prévaloir de ce résultat collectif pour asseoir leur propre crédibilité ou, mieux, leur légitimité. Partant, ils ouvrent de nouvelles perspectives à leurs trajectoires professionnelles respectives.

Qu'ils soient employeurs ou parrains, les sponsors poussent eux aussi à la performance. Elle constitue en effet la clé des retombées en termes de notoriété

et d'image dont ils espèrent tirer profit. L'impact médiatique du succès sportif reste pour la plupart d'entre eux la raison d'être de la démarche. Aussi, certaines firmes exigent de manière plus ou moins explicite une obligation de résultat de la part des sportifs ou des équipes qu'elles soutiennent. L'absence de victoires ou de performances valorisables, qui maintient le parrainé dans l'anonymat ou, pire, l'expose aux critiques, peut être rapidement sanctionnée par une non-reconduction du partenariat. Les retombées négatives ou nulles d'un engagement financier tel que le sponsoring conduisent d'ailleurs régulièrement des entreprises à se retirer de la compétition sportive (Festina, TVM...).

Les organisateurs ne s'y trompent pas non plus. Pour s'attacher les bonnes grâces du public, capter son attention dans la durée, il faut lui proposer un spectacle qui promet des émotions. En matière sportive cela signifie, au mieux, records (athlétisme, vélo...) ou épreuves surhumaines (étapes de montagne avec escalade de quatre ou cinq cols...). Une fois avérée l'attractivité publique de l'événement, l'organisateur négociera dans de meilleures conditions avec les médias les droits de retransmission. L'assurance d'une bonne couverture médiatique obtenue, il pourra ensuite user d'un deuxième argument auprès des sponsors pour obtenir d'eux qu'ils investissent dans l'organisation de l'épreuve.

Les médias de masse enfin, producteurs et diffuseurs de spectacles, attendent de la programmation des événements sportifs des gains en termes d'audience (principalement pour les chaînes en accès libre) ou d'abonnements supplémentaires (chaînes payantes). Là encore, le but ne sera atteint que si les images proposées présentent un caractère exceptionnel, renforcé par une réalisation soulignant l'exploit et des commentaires enflammés. Arguant de parts d'audience satisfaisantes, les chaînes pourront alors majorer leurs tarifs auprès des annonceurs, voire obtenir de nouveaux marchés publicitaires.

Les mêmes événements fournissent à la presse écrite et radiophonique la matière de leurs articles, retransmissions et magazines. Or leur valeur marchande sera d'autant plus élevée que le match où la compétition relaté aura été exceptionnel.

Au total, un système d'interactions se structure entre ces partenaires, leur mise en synergie étant motivée par l'importance des profits économiques et financiers générés par l'épreuve. En conséquence, tous sont tenus par un consensus minimal : maintenir le plus longtemps possible les avantages procurés par la compétition. La métaphore de la « grande famille du sport » n'est donc pas sans fondement. L'interdépendance intéressée de ses membres et une autonomie revendiquée la caractérisent. L'irruption de la police et de justice dans les compétitions a non seulement engendré une gêne générale mais une récrimination de tous, en particulier des sportifs eux-mêmes, comme si la force publique violait une extraterritorialité tacitement reconnue du sport. Cette irruption du droit commun a suffi à déstabiliser le système.

La contrepartie de cette solidarité n'est pas mince au regard du dopage. D'une part, tous les intervenants parties au dispositif tirent bénéfice de la réalisation de l'exploit, de sa répétition ou, mieux, de son dépassement. D'autre part, si la performance est entachée de tricherie ou de soupçon de dopage, tous ont intérêt au silence. En effet, la perte de valeur de celle-ci décrédibilise l'ensemble du dispositif et nuit à un titre ou à un autre à chacun des acteurs.

Aussi la « loi du silence » a-t-elle souvent été observée et dénoncée, sur les résultats des contrôles notamment, de même que les sanctions fédérales clémentes ou administrées en morte saison sportive¹.

Dans ce sombre panorama, il ne faudrait pas négliger de mentionner l'attitude ambiguë du public, volontiers enclin à réclamer un spectacle exceptionnel et prompt à condamner lorsqu'il découvre que pour satisfaire ses appétits de sensationnel, les sportifs et leur entourage ont eu recours à des procédés qui mettent à mal l'éthique sportive.

Ce n'est pas le moindre des paradoxes d'observer que Richard Virenque convaincu de dopage n'a jamais été aussi populaire qu'à la suite de cette révélation et que son employeur, l'horloger Festina, a connu dans les mois qui ont suivi cette affaire une augmentation de ses ventes.

Trop souvent, enfin, les politiques ont adopté à l'égard du dopage une attitude bienveillante ne souhaitant pas mettre les instances sportives de leur pays en difficulté, ni remettre en question les performances réalisées par leurs athlètes. Notons pour mémoire, en espérant que ces pratiques sont définitivement révolues, que le dopage a parfois été érigé en politique d'Etat.

Le 27 février 2002, la commission des sports du Bundestag a adopté une proposition du ministère de l'intérieur allemand ouvrant la possibilité aux victimes du dopage forcé en RDA d'être indemnisées². Un financement fédéral de deux millions d'euros devrait être débloqué pour 2002 éventuellement complété par les organisations sportives et l'industrie pharmaceutique.

6. Le marché des produits dopants

Il apparaît paradoxal et risqué d'évoquer ici un marché par définition clandestin. Aucun chiffre officiel ne pouvant être avancé, sur les bénéfices réalisés par les filières occultes qui organisent ce marché illicite, ceux cités dans les lignes qui suivent sont, soit des évaluations d'experts, soit des conclusions d'enquêtes journalistiques. Pourtant, qu'il s'agisse du détournement de médicaments disponibles à la vente pour un usage médical précis ou de trafic pur et simple de produits illicites, ce commerce porte sur des sommes si considérables et génère de tels profits à ceux qui le pratiquent qu'il ne peut pas être ignoré. En outre, les pourvoyeurs ayant tout intérêt à voir cette industrie lucrative prospérer, ils participent activement au développement des pratiques incriminées.

Les affaires de dopage révélées au plus haut niveau international dans tous les sports donnent à penser que ces pratiques ne sont pas le seul fait de quelques sportifs manipulés, inconscients ou dévoyés. Des équipes, professionnelles ou non, voire des fédérations, sont impliquées ou soupçonnées. De nombreuses

¹ A titre d'illustration, on peut indiquer la Fédération américaine d'athlétisme, (USATF) n'a toujours pas fourni aux instances sportives qui la lui réclament (AMA, Fédération internationale d'athlétisme, comité olympique américain), la liste des 17 athlètes contrôlés positifs avant les Jeux de Sydney. Bien que tous aient été blanchis, l'USATF s'est jusqu'à présent refusée à fournir les renseignements demandés, arguant que la loi lui interdisait de divulguer les noms. Nombre de juristes contestent cette appréciation.

² Le dopage systématique aurait concerné 10 000 athlètes et l'association des victimes du dopage en RDA estime aujourd'hui à 1 millier le nombre de personnes pouvant prétendre à indemnisation.

enquêtes et procédures sont actuellement en cours dans plusieurs pays. Pire, le dopage touche également les amateurs et, quelquefois, les jeunes pratiquant. L'affaire du « pot belge » (cocktail comprenant notamment des antalgiques, de l'héroïne, de la cocaïne et des amphétamines), jugée au printemps 2001 à Poitiers concernait des cyclistes amateurs. De leur côté, les responsables du numéro vert mis en place par le ministère de la Jeunesse et des sports recueillent des témoignages de juniors de différents sports affirmant prendre des pilules dont ils ignorent la composition. Ces éléments attestent de la diffusion de ces pratiques auprès des amateurs et des jeunes - des contrôles réalisés lors de compétitions ou de manifestations sportives organisées par des fédérations scolaires ont révélé l'usage du cannabis, de stimulants et, dans un cas, de stéroïdes anabolisants. En France, en Italie et aux Etats-Unis, environ 5 % des jeunes sportifs amateurs seraient touchés par le dopage. Cette évolution confirme que la logique de la compétition poussée à son extrême gagne les plus petites structures du sport, créant une tension pour des raisons naturellement sportives mais aussi politico-économiques : justifier les subventions. Tout se passe comme si le sport de compétition imposait à tous les niveaux les lois du marché, avec son offre et sa demande.

L'industrie du dopage ne tire donc pas ses profits que du sport de haut niveau. Interrogé par le périodique déjà cité, l'économiste du sport, Jean-François Bourg estimait à près de 7,6 Md€ (50 MdF) le chiffre d'affaires annuel du dopage. Par compilation de données gouvernementales, policières et universitaires disponibles, la presse a évalué à plus de 5,3 Md€ (35 MdF) les revenus générés par les quatre produits majeurs du dopage : érythropoïétine (entre 1,8 et 3 Md€, soit 12 et 20 MdF), anabolisants (entre 0,9 et 1,5 Md€, soit 6 et 10 MdF), hormones de croissance (plus de 0,3 Md€, soit 2 MdF), créatine et compléments nutritionnels (plus de 2,3 Md€, soit 15 MdF).

Les dossiers révèlent des pratiques très organisées reposant sur des réseaux structurés impliquant un grand nombre d'acteurs, depuis les producteurs jusqu'au consommateur final. Ces filières aux ramifications évidemment internationales, restent cependant mal connues, les investigations dans ce domaine n'ayant pas encore été suffisamment nombreuses. En toutes hypothèses, l'approvisionnement en produits sophistiqués (EPO, NESP...) suppose l'existence de filières hospitalières et/ou pharmaceutiques. Cette industrie rejette pour sa part toute responsabilité dans ce trafic. Pourtant, dans un rapport remis au ministère de l'intérieur, un ancien expert de la Commission antidopage mis en place par le Comité national olympique italien, Sandro Donati, note que la production d'hormones de croissance et d'EPO est supérieure à la demande « justifiée ». Toute hypothèse de détournement de ces substances à destination du marché clandestin ne peut donc pas être écartée. Celui-ci est également alimenté par des cambriolages réalisés chez les producteurs ou grâce à la complicité de pharmaciens grossistes. Les produits les moins élaborés (amphétamines, stéroïdes anabolisants) nécessitant relativement peu de connaissances et de moyens techniques pour être réalisés, ils sont souvent fabriqués par des laboratoires clandestins.

Les filières d'approvisionnement sont parfois les mêmes que celles impliquées dans le trafic de stupéfiants. A Sydney, le porte-parole du National Drug and Alcohol Center a indiqué que dix-huit mois avant le début des Jeux olympiques, les revendeurs de drogue s'étaient reconvertis aux produits dopants.

Beaucoup d'entre eux, tels les anabolisants ou les compléments nutritionnels, la créatine voire l'érythropoïétine, interdits à la vente sur notre sol, sont disponible dans certains pays. Des compléments alimentaires sont aussi commercialisés en France sans que l'on puisse être assuré de ce qu'ils contiennent vraiment. Dans un rapport de 1999, la direction générale de la concurrence de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) a relevé de nombreuses anomalies d'étiquetage et détecté la présence d'ingrédients interdit. Le CIO est parvenu à la même constatation : près de 15 % des compléments alimentaires qu'il a demandé à un laboratoire de Cologne de tester contiennent des substances non mentionnées sur la notice et qui, ingérées par un sportif, lui auraient valu d'être déclaré positif en cas de contrôle anti-dopage. Au vu de cette étude, le CIO a mis une nouvelle fois en garde les athlètes contre la consommation de ces produits en leur rappelant qu'ils seraient tenus pour responsables. Il a en outre appelé les fabricants et les gouvernements à exercer un contrôle de qualité plus rigoureux.

Notons enfin qu'il est devenu possible de se fournir en produits illicites grâce au commerce électronique. Des sites Internet installés dans des paradis fiscaux proposent en effet à l'achat divers anabolisants.

Ces marchés parallèles se révèlent particulièrement rémunérateurs. Les culturistes, gros consommateurs d'anabolisants, pourraient dépenser jusqu'à 2 500 F par semaine en produits dopants. Plus les produits sont sophistiqués, plus ils sont onéreux. A la suite des révélations sur les pratiques de certaines équipes engagées sur le Tour de France 1998, il a été précisé que la consommation d'EPO et d'hormones de croissance achetées au noir pouvait coûter à un coureur environ 300 000 F par an, soit dix fois le prix d'achat dans des conditions normales. Quant aux bénéfices réalisés par les revendeurs sur certains produits dont les cachets dosés à 100 mg se revendraient autour de 100 F pièce, il pourrait avoisiner 150 000 euros (un million de francs) par kilo ! Avec de tels profits, il serait illusoire d'imaginer que la politique de l'offre puisse un jour se tarir.

Aussi comprend-on mieux l'affirmation des pouvoirs publics à laquelle ont ne peut que souscrire soulignant la nécessité de lutter contre une dérive comportementale à travers des contrôles, de la recherche, des détections, mais principalement au travers de l'éducation, de la prévention et de la formation, seule voie qui laisse espérer une issue favorable.

CONCLUSION

Oswald

« *Je ne permettrai pas qu'on me frappe, Monseigneur.* »

Comte de Kent

« *Ni qu'on te mette à ta place, sale joueur de ballon ?* »

Le Roi Lear, Shakespeare, Acte I scène IV
(traduction de Jules Supervielle)

Quelle insulte suprême que d'être au XVI^{ème} siècle anglais traité de joueur de ballon. D'aucuns, dans une récente traduction, ont remplacé « joueur de ballon » par « vil footballeur ». Audacieux... L'Angleterre victorienne a inventé le footballeur et a érigé le sport en mode d'éducation de la jeunesse, avant d'exporter les règles de la plupart des disciplines sportives dans le monde entier. La force du sport du XIX^{ème} siècle a-t-elle achevé ses capacités propulsives ?

Le sport de haut niveau vient de subir le choc du marché. Non préparées à cette confrontation, les organisations sportives l'ont supporté de façon diverse. Deux décennies ont modifié profondément l'aspect de l'élite sportive, dont le nouveau profil, et les nouvelles fractures, relèvent de son immersion dans le marché du sport spectacle. Les héros romantiques, Marcel Cerdan, Alain Mimoun et Emile Zatopek, le roi Pelé et sir Bobby Charlton, Juan Manuel Fangio et Louison Bobet marquent-ils de leurs personnalités, inoxydables par le temps, une époque à jamais révolue ? Produits par l'esprit de leur temps, vont-ils être rangés dans un vaste « *Hall of Fame* », panthéon des célébrités sportives, cher aux Américains, et pâlement remplacés par des moissonneurs d'une réussite sportive désormais mesurée en dollars ?

Le haut niveau nouvelle manière est divisé. Une partie d'entre ces sportifs va connaître un succès mercantile apporté par la médiatisation de deux ou trois sports dominants. La majorité des autres ne rencontrera à l'inverse que la glorieuse ingratitude de la compétition obscure. Dans cette vaste dérégulation du sport d'élite, la rupture avec le sport de masse semble imminente. Les champions tendent à sortir de circuits parallèles à l'institution pyramidale du sport. La privatisation générale menace, pendant que la propriété du sport est en jeu. A qui appartient-il, lui et ses pratiquants du sommet ? Aux médias qui lui offrent le marché du spectacle, aux institutions sportives nationales, au mouvement olympique ? L'Union européenne semble longue à considérer ses devoirs d'organisation, d'aide et de protection en la matière, tandis que l'Etat le cède au marché, qui jamais ne régule de lui-même ses propres excès.

L'urgence commande de protéger l'élite sportive pour protéger le sport lui-même. Cette élite subit la pression d'un calendrier sportif à rallonge, littéralement sans fin, parce que le marché du spectacle sportif commande toujours plus de compétitions. Contre la logique sportive, le membre de l'élite se voit astreint à une forme permanente pour bien figurer dans le dédale des compétitions multipliées. Comment le pourrait-il, humainement ? Les impératifs

médiatiques sont tels qu'on ne pardonne plus l'erreur, l'échec. Le degré d'exigence à l'égard des individus nécessairement jeunes, composant cette élite, les fragilise et les rend vulnérables à toutes sortes de tentations, raccourcis vers les gains vite ramassés, adjuvants chimiques comme pseudo-garantie de durer au sommet, etc.

Le retour au Bourget, noyé dans une foule enthousiaste, d'un Cerdan battu lors d'un championnat du monde aux Etats-Unis, est aujourd'hui impensable. Le perdant de l'élite de notre temps est déchu. Le gagnant doit décrocher plus d'une médaille aux Jeux, et accomplir les travaux d'Hercule pour passer la rampe. N'existe plus de place pour les rôles secondaires. Qu'importe de participer, il faut gagner. Le sort médiatique réservé au malheureux nageur africain lors des Jeux de Sydney en dit long sur le regard du monde sur les artistes de complément des Jeux Olympiques, présents par simple amour de la flamme...

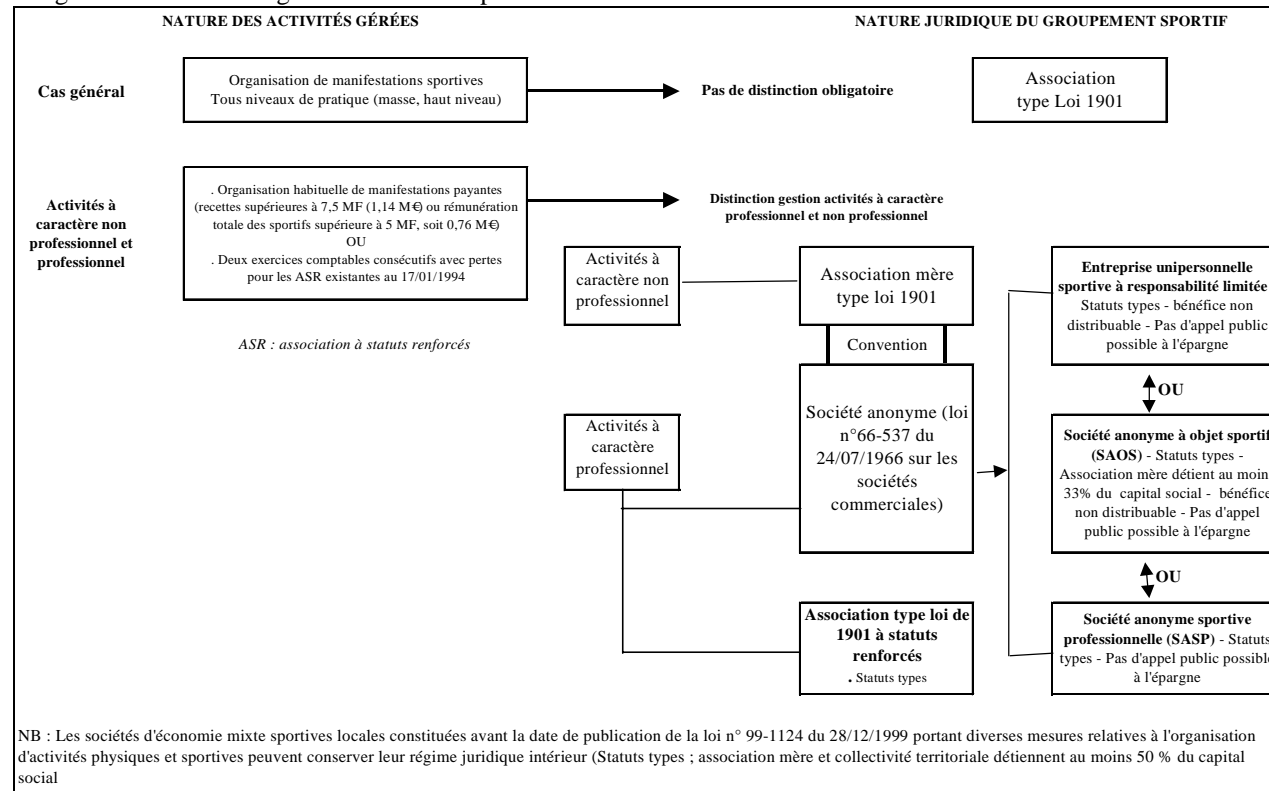
La scission du monde du sport en de multiples tendances guette. La pratique de masse s'étend, mais s'émancipe des contraintes de l'organisation sportive. Elle porte la soif de pratiques ludiques, libres, voire extrêmes, qui rompent avec les pesanteurs de la cité étouffante et sédentaire mais aussi avec l'astreinte d'un entraînement technique pesant. L'élite tend, pour sa partie promise à la réussite médiatique, à rompre avec cette pratique de masse pour s'assimiler au show-business. Le marché troque la valeur exemplaire du champion contre sa valeur monétaire sur le marché du sport.

L'urgence marque le rythme des mesures à prendre. Encore quelques années de laisser faire, de laisser passer en matière sportive et les compétitions européennes, et les élites ressembleront à celles des Etats-Unis : des ligues fermées, aux clubs immuables, consommant des salariés du sport de haut niveau, entrant dans les carrières de basketteur ou de joueur de base-ball comme on opte pour n'importe quelle filière professionnelle. Au fond, c'est de banalisation du sport de haut niveau qu'il s'agit. C'est la chute de l'élite sportive au niveau d'un secteur industriel ordinaire.

Le sport véhicule de telles valeurs d'intégration, d'encadrement social, d'éducation, de confrontation positive qu'elles méritent d'être sauvées au prix de mesures de régulation du marché, national, européen, et planétaire.

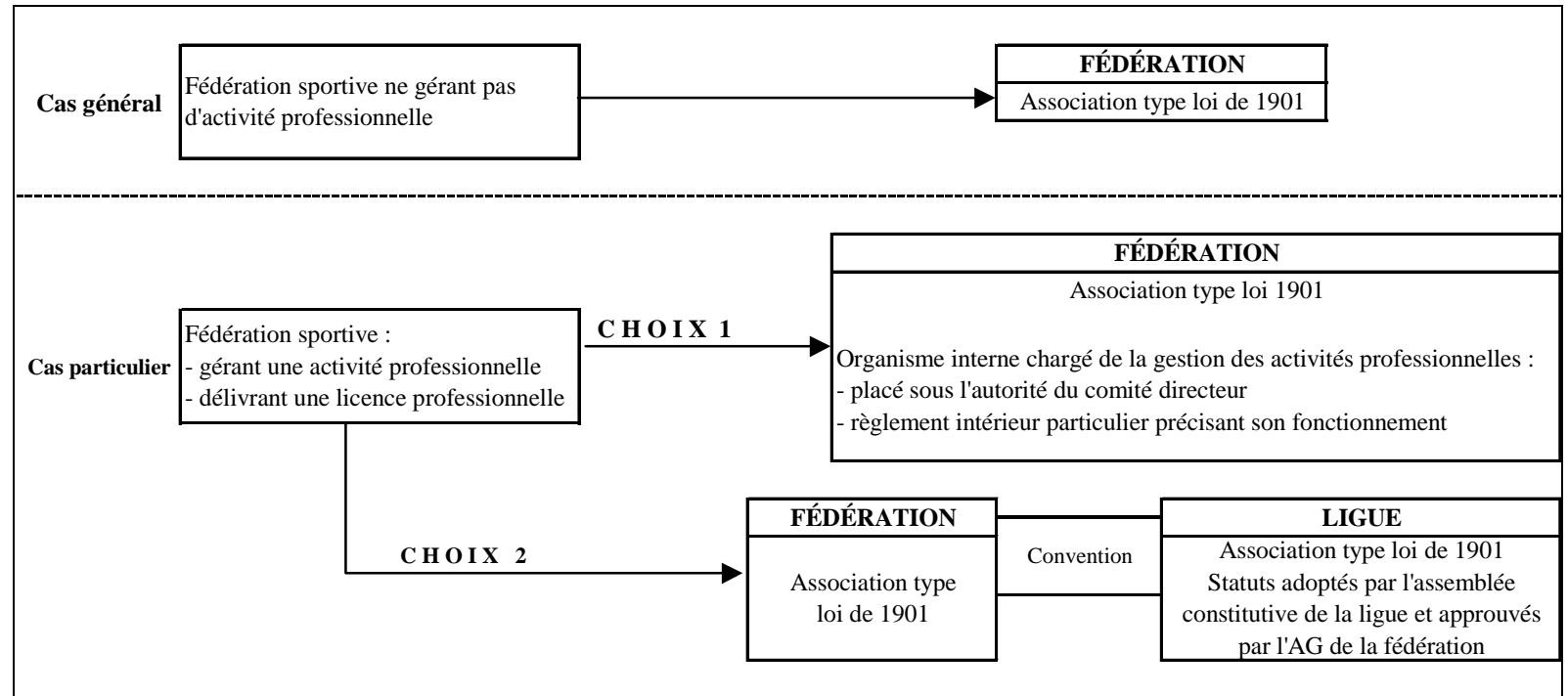
ANNEXES

Annexe 1 : Organisation des clubs gérant une activité professionnelle



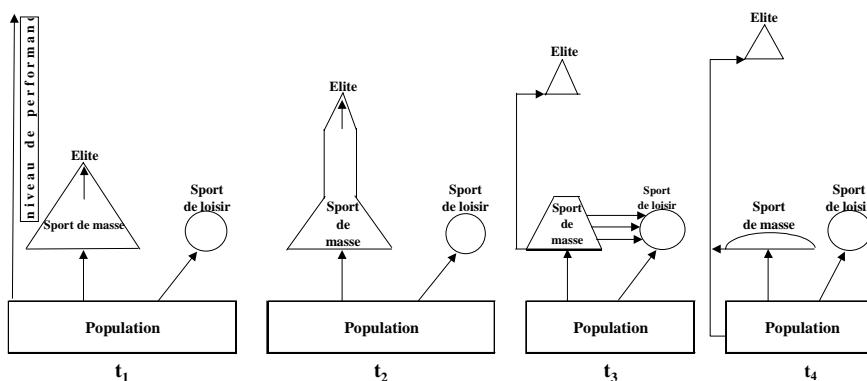
Source : D'après l'INSEP, lexique du cadre institutionnel et réglementaire des activités physiques et sportives.

Annexe 2 : Organisation des Fédérations gérant une activité à caractère professionnel



Source : D'après l'INSEP, lexique du cadre institutionnel et réglementaire des activités physiques et sportives.

Annexe 3 : Les évolutions récentes des grands types de pratiques sportives



Source : Raymond Thomas, Enjeux n° 115, avril 2001.

L'évolution des pratiques sportives est passée, au cours de ce siècle, par plusieurs phases dans lesquelles les rapports entre sport de masse, pour l'élite et sport de loisir ont évolué.

Ces différentes phases, décrites ci-après par Raymond Thomas sont illustrées par le schéma ci-dessus.

t₁ Au tout début existe une cohésion entre le sport de masse et le sport de haut niveau. Le champion se recrute dans la masse des pratiquants. Le système peut se représenter par une pyramide. Plus on monte au sein de la hiérarchie sportive, plus le nombre de sujets diminue. Le champion résulte de la masse des licenciés.

t₂ Très rapidement, cette harmonie évolue. Les hommes politiques exigent des résultats. Des conditions particulières sont accordées au champion : il est libéré de ses occupations professionnelles et devient athlète d'Etat, s'entraîne à temps plein selon des méthodes de plus en plus rigoureuses. Le sport de haut niveau commence à se détacher du sport de masse. Parallèlement existe un sport de loisir, peu développé du fait que nous sommes dans la période difficile de l'après-guerre.

t₃ Lors d'un troisième temps, les spécialistes recherchent parmi les jeunes, et très vite parmi les plus jeunes, les pratiquants susceptibles de devenir des champions. Ces sujets sont placés dans des sections sport-études. Cette procédure a engendré un effet pervers : le sport de haut niveau est coupé du sport de masse.

t₄ Dans le dernier temps, les futurs champions sont recrutés au sein de la populations des enfants et non plus des seuls licenciés. La détection agrandit considérablement le vivier de l'élite. Dorénavant, sport de haut niveau et sport de masse deviennent des entités indépendantes. Un effet pervers en résulte. Le sport de masse voit ses effectifs diminuer, notamment dans les disciplines comme l'athlétisme ou la natation, où le sportif peut comparer ses performances à celles des champions du même âge que lui. Le jeune pratiquant de saut en hauteur qui franchit la barre des 1,90 m sait qu'il ne parviendra pas à atteindre les 2,20 m ou 2,30 m où se jouent désormais les compétitions internationales. Il conçoit qu'il ne parviendra jamais à combler son retard sur ses concurrents sélectionnés dans le sport d'élite, et abandonne le sport de masse au bénéfice d'un sport de loisir. On assiste donc à une décrue de la compétition de masse au profit du sport de loisir. Le phénomène est moins visible dans les sports qui ne fournissent qu'une hiérarchie, comme football ou le tennis.

Annexe 4 : Glossaire

Le présent glossaire a été établi à partir du *Lexique du cadre institutionnel et réglementaire des activités physiques et sportives* édité par l'INSEP.

Affiliation : l'affiliation est l'acte par lequel un groupement sportif adhère à une fédération sportive nationale. Il se traduit par l'acceptation d'une relation de dépendance vis-à-vis du système fédéral et de ses règles. Par l'affiliation fédérale, le groupement sportif se voit reconnaître la possibilité d'obtenir, pour ses membres, des licences qui leur permettent de concourir pour les titres sportifs.

Association sportive : l'association sportive est soumise, en tant qu'association, aux dispositions légales de droit commun des associations (loi du 1er juillet 1901) et, en tant que « sportive », à celles de la loi du 16 juillet 1984. Les associations sportives de droit commun sont couramment appelées « clubs ». Si la plupart des clubs sont constitués pour la pratique d'un seul sport, d'autres le sont pour la pratique de plusieurs et sont désignés sous le nom de clubs « omnisports ». Les associations sportives constituent environ le quart de l'ensemble du mouvement associatif.

Une association sportive affiliée a une fédération et participant habituellement à l'organisation de manifestations sportives payantes procurant des recettes d'un montant supérieur à 7,5 millions de francs ou versant des rémunérations dont le montant global excède 5 millions est dans l'obligation de constituer une société commerciale pour gérer ces activités. Cette société prend la forme :

- soit d'une société à responsabilité limitée ne comprenant qu'un associé, dénommée entreprise unipersonnelle sportive à responsabilité limitée ;
- soit d'une société anonyme à objet sportif (SAOS) ;
- soit d'une société anonyme sportive professionnelle (SASP).

Les sociétés d'économie mixte sportives locales constituées avant la date de publication de la loi du 28 décembre 1999 portant diverses mesures relatives à l'organisation d'activités physiques et sportives peuvent conserver leur régime juridique antérieur.

Centre régional d'éducation populaire et du sport (CREPS) : issus de structures créées en 1942 par le commissariat à l'éducation générale et au sport, les CREPS, multipliés et transformés à la Libération, ont pour vocation de répondre à la politique de formation et de perfectionnement des enseignants ainsi que des cadres sportifs bénévoles. Des objectifs nationaux sont fixés à chaque établissement dans le cadre de contrats de programmes passés avec le ministère de la jeunesse et des sports.

Il existe actuellement plus d'une vingtaine d'établissements. Certaines régions qui n'en possèdent pas ont créé des centres régionaux de jeunesse et sport (CRJS) dont les actions sont généralement similaires à celles menées par les CREPS.

Comité international olympique (CIO) : le Comité international olympique est l'autorité suprême du mouvement olympique. Créé par Pierre de Coubertin le 23 juin 1894, le CIO se définit comme « *une organisation internationale non-gouvernementale à but non lucratif, à forme d'association dotée de la personnalité juridique reconnue par arrêté du Conseil fédéral suisse du 17 septembre 1981 et dont la durée est illimitée.* » Ses membres (plus d'une centaine) sont cooptés.

Sa mission est de diriger la promotion de l'olympisme conformément à la charte olympique. Toute personne ou organisation appartenant à un titre quelconque au mouvement olympique est soumise aux dispositions de la charte olympique.

Tout différend relatif à l'application des décisions ou à leur interprétation ne peut être résolu que par la commission exécutive du CIO et, dans certains cas, par l'arbitrage devant le tribunal arbitral du sport (TAS).

Comité national olympique : le comité national olympique est reconnu et admis par le seul CIO, lequel dispose également du pouvoir de le suspendre ou de lui retirer sa reconnaissance. La dénomination d'un CNO doit correspondre à ses limites territoriales, qui peuvent être celles d'un pays, d'un état, d'un territoire ou portion de territoire que le CIO considère discrétionnairement comme zone de juridiction du CNO qu'il a reconnu.

Il a notamment pour mission de développer et protéger le mouvement olympique dans son territoire et de propager les principes fondamentaux de l'olympisme dans le cadre de l'activité sportive. Il doit non seulement encourager le développement du sport de haut niveau mais aussi du sport pour tous, dans le respect de l'éthique sportive (lutte contre la discrimination, la violence, le dopage...). Le CNO doit préserver son autonomie et résister à toutes les pressions, y compris celles d'ordre politique, religieux ou économique qui pourraient l'empêcher de se conformer à la charte olympique. Toutefois, pour remplir sa mission, le CNO peut coopérer avec des organismes gouvernementaux et non gouvernementaux.

Quelle que soit sa composition, le CNO doit comprendre les membres du CIO de son pays et les fédérations nationales affiliées aux fédérations sportives internationales régissant des sports inscrits au programme des jeux olympiques. Ces fédérations nationales « olympiques » doivent constituer la majorité de l'assemblée générale et de l'organe exécutif.

Le Comité national olympique et sportif français (CNOSF) représente les associations sportives et les sociétés sportives qu'elles ont constituées, de même que les fédérations sportives et leurs licenciés. Il a créé des comités régionaux et départementaux dans le but d'organiser la promotion et la représentation des activités sportives à l'échelon des collectivités territoriales. Chacun à son

échelon regroupe sous forme d'association les organismes décentralisés des fédérations sportives.

Le CNOSF a compétence exclusive pour constituer organiser et diriger la délégation française aux jeux olympiques et aux compétitions multisports patronnées par le CIO. Sur proposition des fédérations concernées et après avis de la Commission nationale du sport de haut niveau, il procède à l'inscription des sportifs puis à leur engagement définitif.

Il est chargé d'une mission de conciliation dans les conflits opposant les licenciés, les groupements sportifs et les fédérations agréées, à l'exception des conflits mettant en cause des faits de dopage.

Enfin, aux termes d'une convention conclue avec l'Etat, le Comité national olympique et sportif français peut recevoir un concours financier et en personnel pour accomplir ses missions.

Commission nationale du sport de haut niveau (CNSHN) : cette commission constitue la structure de coopération fondamentale dans le domaine du sport de haut niveau. Elle est investie par la loi d'une triple compétence :

- d'avis, en ce qui concerne la liste des sportifs, arbitres et juges sportifs de haut niveau ainsi que sur les conditions d'application des normes des équipements ;
- de proposition pour l'inscription sur la liste des sportifs, arbitres et juges sportifs de haut niveau ;
- de décision pour fixer les critères à partir desquels se définit la qualité de « haut niveau » dans chaque discipline, reconnaître le caractère de « haut niveau » pour les disciplines ne figurant pas au programme des jeux olympiques, fixer dans chaque discipline le nombre de sportifs susceptibles d'être inscrits sur la liste des sportifs de haut niveau validée par le ministère.

Sont représentés dans cette commission : l'Etat (seize membres), le mouvement sportif (dix membres), les sportifs eux-mêmes (trois membres) et les collectivités territoriales (trois membres).

Conseil national des activités physiques et sportives : ce conseil est composé des représentants des parties intéressées par les activités physiques et sportives, notamment de représentants des collectivités territoriales. Il est consulté par le ministre chargé des sports sur les projets de loi et de décret relatifs aux activités physiques et sportives et sur les conditions d'application requises pour la participation aux compétitions sportives, ainsi que sur les modifications de ces normes et leur impact financier.

Il apporte son concours à l'évaluation des politiques publiques dans le domaine du sport. Il remet chaque année au Parlement et au gouvernement un rapport sur le développement des activités physiques et sportives.

Il veille à la mise en œuvre effective des mesures destinées à favoriser l'égal accès des femmes et des hommes aux fonctions et aux responsabilités dans les instances sportives.

Pour mener à bien ses missions, il dispose d'un Observatoire des activités physiques, des pratiques sportives et des métiers du sport.

Directeur technique national : le directeur technique national (DTN) d'une fédération est notamment responsable de l'ensemble des équipes de France et de la politique de haut niveau, de la formation et du perfectionnement des cadres techniques et de la coordination des actions entre sa fédération et les fédérations affinitaires, scolaires et universitaires. Il propose en outre la nomination des entraîneurs nationaux et des conseillers techniques régionaux et départementaux.

Chargé de proposer et de mettre en œuvre la politique sportive de la fédération sous l'autorité de son président, il lui rend compte de tout ce qui a trait aux aspects techniques, sportifs, pédagogiques et promotionnels de sa discipline. Le président approuve le programme de travail du DTN et en contrôle l'exécution.

En tant qu'agent de l'Etat (mis à disposition auprès d'une fédération), le DTN participe à la mise en œuvre de la politique du ministre chargé des sports. A ce titre, l'un d'entre eux siège à la commission nationale du sport de haut niveau. Le profil du DTN est désormais celui d'un manager-gestionnaire et homme de communication et plus seulement celui d'une personnalité du sérail reconnue pour ses seules compétences techniques.

Fédération sportive : une fédération sportive est une union d'associations dont l'objet est de rassembler les groupements sportifs qui y sont affiliés ainsi que les licenciés, dans le but d'organiser et de développer la pratique sportive, notamment à travers des compétitions. Les fédérations sportives sont placées sous la tutelle du ministre chargé des sports, à l'exception des fédérations et unions sportives scolaires et universitaires, qui sont placées sous la tutelle du ministre de l'éducation nationale.

On peut distinguer au sein du mouvement sportif des fédérations unisport et multisports.

Les fédérations unisport organisent la pratique d'une discipline ou de disciplines associées (sport de glace, gymnastique...). Elles sont dites « unisport olympiques » (29 fédérations en 1999) lorsqu'au moins l'une de ses disciplines est olympique, les autres sont dites « unisport non olympiques » (on en dénombrait 57 en 1999).

Les fédérations multisports permettent la pratique de différents sports, lesquels relèvent toutefois des fédérations unisport pour leur règlement. Elles comprennent :

- les fédérations affinitaires (15 en 1999), qui visent prioritairement une pratique omnisport, multiactivités, selon des affinités diverses centrées sur l'être humain considéré dans sa globalité (FSCF, FSGT, UFOLEP, FFST...);
- les fédérations de personnes handicapées (3 en 1999), qui regroupent les pratiquants par type de handicap ;
- les fédérations scolaires et universitaires (5 en 1999) ;
- les fédérations et groupements nationaux divers (6 en 1999).

Elles sont essentiellement financées par les licences et les cotisations des adhérents, les subventions du ministère de la jeunesse et des sports et des collectivités territoriales, les apports des partenaires commerciaux et les droits de retransmission télévisée.

Les fédérations ont pour mission principale de promouvoir de développer et d'organiser les activités physiques et sportives, d'assurer la formation et le perfectionnement de leurs cadres bénévoles et de délivrer les licences et les titres fédéraux. Elles disposent également d'un pouvoir disciplinaire à l'égard des groupements sportifs et de leurs licenciés et doivent assurer le respect des règles techniques et déontologiques de leurs disciplines.

La loi du 16 juillet 1984 entérine par ailleurs la pratique de conventions d'objectifs entre les fédérations et l'Etat.

Par délégation de leur fédération, les comités régionaux et départementaux ont pour tâche d'organiser les compétitions de leur ressort et délivrer les titres correspondants. Elles attribuent en outre les licences pour les sportifs inscrits dans les associations de leur ressort territorial, développent l'élite locale ainsi que le sport de masse en incitant à la création de nouvelles associations et contribuent à la formation des techniciens et des arbitres. Les comités ont d'ailleurs le pouvoir de délivrer les diplômes fédéraux correspondants.

Si la loi distingue juridiquement quatre types de fédérations, deux catégories sont véritablement représentatives au regard du sport de haut niveau.

Les fédérations délégataires : obligatoirement unisports, elles exercent un monopole de gestion de leur discipline et participent à l'exécution d'une mission de service public. Elles sont les interlocuteurs privilégiés de l'Etat quant au développement du sport de haut niveau dans leurs disciplines. Cette catégorie regroupe la totalité des fédérations olympiques, une grande partie des fédérations unisport non olympiques et deux fédérations de sportifs handicapés.

Elles assurent en toute autonomie le développement des activités qui dépendent d'elles, en gèrent la pratique et l'encadrement, notamment en définissant les règles techniques de leur discipline. Ces missions spécifiques ne peuvent être partagées. Ainsi, chaque fédération délégataire est seule habilitée à organiser les compétitions sportives à l'issue desquelles sont délivrés les titres internationaux, nationaux, régionaux et départementaux.

Les fédérations délégataires ont seules pouvoir de délivrer l'agrément nécessaire aux organisateurs de manifestations sportives ouvertes à leurs licenciés et donnant lieu à remise des prix dont la valeur excède un montant fixé par arrêté.

Les fédérations agréées et ayant adopté des statuts types : elles participent elles aussi à une mission de service public. Elles comprennent le reste des fédérations unisport non olympiques, la totalité des fédérations multisports, affinitaires, scolaires et universitaires, une fédération de personnes handicapées.

Les autres fédérations, marginales, ne peuvent bénéficier de l'aide de l'Etat. Elles regroupent la plupart du temps des sports nouveaux dont la durée de vie est fonction de la mode.

Fédération sportive internationale : il existe aujourd'hui des fédérations sportives internationales (FSI) unisport, multisports, affinitaires, scolaires et universitaires. Les premières - les plus connues du public - sont spécialisées et détiennent un véritable monopole international sur les disciplines qu'elles régissent (excepté quelques cas, dont le plus connu est celui de la boxe), au point que leurs règles de droit privé s'imposent parfois aux différents Etats nationaux.

L'objet d'une FSI est notamment de regrouper les disciplines dont elle a la charge, de regrouper les fédérations nationales des différents pays pratiquant ces disciplines, d'en élaborer les règles techniques et d'organiser les compétitions internationales.

Chaque FSI est structurée de la même façon qu'une fédération nationale. La plupart d'entre elles gère simultanément le sport amateur et le sport professionnel.

Mouvement olympique : le mouvement olympique est l'organisation mondiale de l'action pour l'olympisme, qui regroupe sous l'autorité supérieure du Comité international olympique (CIO) les organisations, athlètes et autres personnes qui acceptent d'être guidées par la charte olympique. Le critère d'appartenance au mouvement olympique est la reconnaissance par le CIO.

Le mouvement olympique comprend donc, outre le CIO, les fédérations sportives internationales olympiques (FSIO), les comités nationaux olympiques (CNO), les comités d'organisation des JO (COJO), les associations nationales, les clubs, les athlètes qui en font partie et l'Académie internationale olympique.

Le mouvement olympique s'assigne pour mission de contribuer à bâtir un monde pacifique et meilleur en éduquant la jeunesse par le moyen du sport pratiqué sans discrimination d'aucune sorte et en respectant les principes de l'olympisme qui exigent la compréhension mutuelle, l'esprit d'amitié, la solidarité et le *fair-play*.

Mouvement sportif : la loi du 16 juillet 1984 ne donne aucune définition du mouvement sportif. On considère d'ordinaire qu'il est constitué des fédérations sportives et du comité national olympique et sportif français, qui est investi par l'article 19 de cette même loi d'une mission de représentation des associations sportives, des sociétés qu'elles ont constituées, des fédérations et de leurs licenciés. Ce terme générique doit donc être entendu comme désignant :

- le mouvement fédéral, constitué par l'ensemble des fédérations sportives et des groupements qui leur sont affiliés (sport civil - lui-même constituée des fédérations unisports ainsi que des sports affinitaires et corporatifs -, sport scolaire et universitaire et sport militaire) ;
- le mouvement olympique, formé en France par le CNOSF et ses organes internes (comités régionaux et départementaux olympiques et sportifs), et les fédérations sportives olympiques.

Le mouvement sportif dans son ensemble est organisé selon une structure pyramidale comprenant une base, constituée des groupements sportifs, des échelons intermédiaires formés des comités départementaux et régionaux et un sommet représenté par les fédérations et le CNOSF.

Historiquement, le mouvement fédéral s'est constitué antérieurement au mouvement olympique puisque les premières fédérations françaises ont été fondées à partir de 1873 alors que le comité olympique français n'a été créé qu'en 1911 en tant que structure interne du comité national des sports de l'époque. Aujourd'hui, le mouvement sportif compte plus de 170 000 sections de clubs et plus de 110 fédérations et groupements sportifs. Il constitue le mouvement associatif le plus important de France.

Ce mouvement se caractérise par une grande diversité de ses composantes en ce qui concerne leur taille, leur structuration et leur budget. Deux grandes césures peuvent cependant être discernées :

- entre les fédérations olympiques et les autres, notamment en raison des aides de l'État dont bénéficient les premières et du soutien que leur apporte le CNOSF, tenu par ses statuts de donner la prépondérance aux fédérations olympiques ;
- entre les sports médiatiques et les autres, avec les conséquences que cela comporte en termes de notoriété et de financement.

Mouvement sportif international : le mouvement sportif international constitue l'ensemble des structures, des dirigeants et des athlètes qui réglementent, gèrent et organisent la pratique des activités sportives dans le monde pour tous les sports, tous les niveaux, tous les âges et tous les sexes.

Il se compose du mouvement fédéral international et du mouvement olympique international. Le premier regroupe essentiellement des FSI (voir infra), lesquelles peuvent être unisport, multisports, affinitaires, scolaires et universitaires. La plupart d'entre elles sont regroupées au sein de l'Association générale des fédérations internationales sportives (AGFSI) dont le rôle se limite à la coordination des actions des différentes associations adhérentes et à l'étude des problèmes qui leur sont communs, sans posséder aucun pouvoir de tutelle sur elles. Le second regroupe sous l'autorité supérieure du CIO les organisations, les athlètes et autres personnes souscrivant à la charte olympique. Il se compose pour l'essentiel des FSI olympiques des jeux d'été et des jeux d'hiver et des comités nationaux olympiques.

Les deux composantes du mouvement sportif international se consultent au moins une fois tous les deux ans au sein du CIO, lequel organise tous les huit ans un congrès olympique qui réunit tous les partenaires du mouvement sportif international, mais également des personnalités invitées : journalistes, universitaires, médecins, artistes...

Pôles des filières de haut niveau : concrétisation de la réflexion menée par la commission nationale du sport de haut niveau (voir infra) en concertation avec les partenaires concernés (ministères de la jeunesse des sports et de l'éducation nationale, mouvement sportif, collectivités territoriales) l'instruction des 24 mars 1995 a instauré un système de « pôles » qui succède à celui des centres permanents d'entraînement et de formation (CEPF). Deux grandes catégories de structures ont ainsi été créées, les « *pôles France* » et les « *pôles espoirs* », qui ne concernent qu'une discipline sportive, auxquelles il convient d'ajouter les

« *olympôles* », qui ont vocation à réunir des pôles de disciplines sportives différentes :

- les « *pôles France* » rassemblent les sportifs de haut niveau du collectif « *Équipe de France* » (liste élite et seniors) ou du collectif « *France jeunes* » (liste jeunes) auxquels pourront s'ajouter les partenaires d'entraînement ;
- les « *pôles espoirs* » regroupent les sportif du collectif « espoirs ».

Ces pôles sont conçus comme des centres de ressources organisés en réseau et ouverts à l'ensemble des sportifs concernés et non plus aux seuls athlètes hébergés dans un centre. Ils se caractérisent par une diversité de lieux d'entraînement et de prestations offertes aux athlètes. Ils sont labellisés par la CNSHN sous réserve du respect d'un cahier des charges rigoureux s'appuyant sur les directives définies par la CNSHN, auxquelles chaque fédération peut apporter des adaptations spécifiques selon le sport ou la discipline. Les exigences portent notamment sur l'encadrement technique, les aménagements des différents cursus de formation, le suivi local, le suivi médical et paramédical ou encore la vie quotidienne (répartition du temps entre les séquences d'entraînement, de formation, de récupération...). Les pôles ont vocation à être accueillis prioritairement au sein des établissements nationaux du ministère de la Jeunesse et des sports (INSEP, CREPS...). Lorsque ce n'est pas le cas, les pôles doivent utiliser au mieux les compétences de ces établissements.

Des conventions fixent les relations entre chaque pôle et les structures concernées (établissements scolaires, formation professionnelle, centres médicaux hospitaliers...) pour atteindre les objectifs fixés au sein de chacun des secteurs. Chaque pôle est placé sous la direction d'un responsable - en général cadre technique de l'Etat - nommé par le directeur technique national.

Un système d'évaluation est mis en place, portant sur l'ensemble des résultats, tant au niveau sportif qu'extra sportif. S'appuyant sur le cahier des charges, cette évaluation porte sur le fonctionnement des pôles : aspects technique, formatif, social, médical... Elle est effectuée annuellement par l'État et par le DTN de chaque fédération.

Sport professionnel : aujourd'hui encore, le sport professionnel constitue l'exception dans le sport. D'abord parce qu'il touche un nombre limité de sportifs, estimé à environ 5 000 en France alors qu'on y compte plus de 14 millions licenciés, ensuite parce qu'il déroge au principe fondateur du mouvement sportif, tel qu'il s'est constitué à la fin du XIX^{ème} siècle : l'amateurisme. Pourtant sous l'effet convergent du secteur des affaires et de la télévision, la poussée économique du sport a fait sauter le verrou olympique. Longtemps bastion de l'amateurisme, les jeux olympiques se sont en effet ouverts à toutes les catégories de sportifs au cours des années quatre-vingt, devenant ainsi des jeux dits « *open* » ; la notion même d'amateurisme a d'ailleurs disparu de la charte olympique. Le phénomène déjà amorcé de professionnalisation du sport de haut niveau s'est ainsi poursuivi à une échelle encore jamais connue. Internationalisation, multiplication et spectacularisation de compétitions sportives porteuses d'enjeux financiers croissants sont autant de

tendances lourdes, exigeant des athlètes des charges sportives peu compatibles avec l'exercice d'une autre activité professionnelle.

Fortement médiatisé, le sport professionnel tend à monopoliser l'image de l'ensemble du sport, constituant un défi majeur pour des institutions sportives souvent inadaptée car imaginées pour organiser les pratiques compétitives de loisirs. Aussi, le sport professionnel, activité économique transnationale, a-t-il du mal à garder son ancrage dans le système fédéral.

Les pouvoirs publics sont intervenus dans l'organisation du sport professionnel pour une double raison. D'une part pour assurer le meilleur niveau à la représentation nationale française dans chaque sport. Le sport professionnel regroupe en effet l'élite sportive, vivier des équipes nationales. L'État intervient donc directement, en liaison avec le CNOSF et les fédérations, notamment par le biais du système original dénommé « *sport de haut niveau* », mais aussi en soumettant le secteur professionnel au pouvoir fédéral, lui-même sous tutelle du ministère de la jeunesse des sports.

D'autre part, pour éviter une situation structurelle de crise économique et financière du secteur, le législateur est intervenu avec un triple objectif :

- prévenir les dérapages en incitant les clubs à mieux se structurer et les fédérations à exercer un meilleur contrôle sur ceux-ci ;
- maintenir la gestion du sport professionnel sous l'égide des fédérations sportives ;
- éviter les dérives des financements publics en limitant et encadrant strictement les garanties d'emprunt et les cautionnements apportés par les collectivités territoriales ainsi que leurs subventions (articles 19-1 à 19-4 de la loi du 16 juillet 1984 modifiée).

La spécificité du secteur exigeant des structures spécifiques, la loi de 1984 contraint les clubs à gérer leur activité professionnelle en créant une société commerciale - entreprise unipersonnelle sportive à responsabilité limitée, société anonyme à objet sportif (SAOS) ou société anonyme sportive professionnelle (SASP) -, reliée par convention à l'association mère, dès que le montant des recettes excède 7,5 MF ou que celui des rémunérations versées atteint 5 MF.

Par ailleurs, des ligues professionnelles disposant ou non d'une personnalité morale distincte de celle de la fédération ont été mises en place pour organiser et gérer les activités à caractère professionnel d'un sport donné. Elles restent néanmoins placées sous l'autorité des fédérations.

Le dispositif législatif et réglementaire encadre par ailleurs la profession d'intermédiaire du sport et fixe des règles strictes, s'agissant de la sécurité des enceintes sportives et des manifestations à caractère sportif.

Si, en France, le monopole d'organisation des compétitions est garanti par l'Etat aux fédérations sportives, celui-ci n'a pas d'équivalent au niveau international. A cet échelon, le sport professionnel, surtout aux Etats-Unis et dans certaines disciplines particulières, s'organise en partie en dehors des fédérations (golf, sport automobile, tennis...).

En tant qu'activité économique, le sport professionnel relève du droit communautaire. Les règles établies par les institutions sportives peuvent parfois se trouver en contradiction avec les principes instaurés par le Traité de Rome, notamment la libre circulation des travailleurs et l'interdiction de discrimination fondée sur la nationalité. A plusieurs reprises, la Cour de justice des communautés européennes a prononcé des arrêts sanctionnant des dispositions édictées par les instances sportives.

LISTE DES RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Jean-Paul Minquet
Les grandes tendances stratégiques dans l'industrie du sport
Problèmes économiques n° 2619 - juin 1999

Jean-François Bourg, Jean-Jacques Gouguet
Economie du sport
La Découverte - Repères, Paris, 2001.

Jean-François Bourg
L'Argent fou du sport
La Table ronde, 1994

Jean-François Bourg, Olivier Orban
Football business
1986

Homère
L'Illiade
Garnier frères, 1960

Paul Veyne
Histoire de la vie privée de l'Empire romain à l'an mil
Points Seuil, 1983

Raymond Thomas
Sciences humaines appliquées au sport 40 thèmes
Vigot, 2000

Raymond Thomas
Le phénomène sportif
Enjeux n° 115, Avril 2001.

Christian Pociello
Sport et sciences sociales histoire, sociologie et prospective
Vigot, 2000

Colin Miege
Le sport européen
PUF Que sais-je ?, 1996

Marcel Bolle de Bal, Dominique Vesir
Le sportif et le sociologue sport, individu et société
L'harmattan, 1999

Paul Yonnet
Systèmes des sports
Gallimard Bibliothèque des sciences humaines, 1998

Jean-Pierre de Mondenard
Dopage, l'imposture des performances
Chinon

Jean-Marie Brohm,
Jeux Olympiques à Berlin
Editions Complexes, 1992

Michel Caillat
Sport et civilisation
Espaces et temps du sport, L'Harmattan, 1996

Eric Maitrot
Sport et télé
Flammarion, 1995

Alfred Wahl, Pierre Lanfranchi
Les Footballeurs professionnels
La vie quotidienne, Hachette, 1995

Alfred Wahl
Les Archives du football (1880-1980)
Collection Archives, Julliard

Actes de la recherche en sciences sociales
Numéro 103 : les enjeux du football, juin 1994
Numéros 79 et 80 : l'espace des sports, sept-nov 1989

La Performance autrement
Revue « les périphériques vous parlent », 2001

Le Football
Revue Pouvoirs n° 101, 2002

Pays du football
Revue Autrement n° 179, mai 1998

Le sport jeu et enjeu de société - La Documentation française
Problèmes politiques et sociaux n° 777, décembre 1996

Plus vite, plus haut, plus fort... Une approche économique du sport
La Documentation française
Problèmes économiques n° 2619, juin 1999

Economie du sport - La documentation française
Problèmes économiques n° 2503, janvier 1997

France Union européenne
Problèmes économiques n° 2744, janvier 2002

La lettre n° 146
CSA, décembre 2001

La lettre n° 126
CSA, mars 2000

France-Allemagne
Problèmes économiques n° 2580, septembre 1998

Euler-Sfac
L'économie du sport, logique sportive contre logique marchande
Le bulletin économique n° 1029 février 1999.

Documents parlementaires préparatoires à la loi des finances pour 2002
Michel Sergent et Paul Loidant
Le Fonds national pour le développement du sport à la croisée des chemins
Rapport d'information n° 27, 1999-2000.

L'emploi sportif en France, situation et tendances d'évolution
Rapport à la demande du Ministère de l'Education nationale, janvier 2002

TABLE DES SIGLES

CIF	: Congés individuels formations
CNAM	: Caisse nationale d'assurance maladie
CNED	: Centre national d'enseignement à distance
CNFPT	: Centre national de la fonction publique territoriale
CNOSF	: Comité national olympique et sportif français
CNSF	: Comité national sportif français
CNSHN	: Commission nationale du sport de haut niveau
CREPS	: Centres d'éducation populaire et du sport
D1	: Première division
D2	: Deuxième division
DNCG	: Direction nationale de contrôle de gestion
ESC	: Europ Sports Conseils
FFA	: Fédération française du sport adapté
FIFA	: Fédération internationale de football association
FFH	: Fédération française handisport
FNDS	: Fonds national pour le développement du sport
FSSF	: Fédération sportive des sourds de France
INSEP	: Institut national du sport et de l'éducation physique
LNF	: Ligue nationale de football
OPCA	: Organisme paritaire collecteur agréé
PMU	: Pari mutuel urbain
SASP	: Sociétés anonymes sportives professionnelles
UCPF	: Union des clubs professionnels de football
UEFA	: Union européenne de football association
UER	: Union européenne de radio-télévision
UNFP	: Union national des footballeurs professionnels

LISTE DES ILLUSTRATIONS

Tableau 1 :	Les dépenses publiques en faveur du sport.....	27
Tableau 2 :	Indicateurs de coûts : dépenses budgétaires.....	28
Tableau 3 :	Evolution des dépenses prévues et constatées au FNDS.....	30
Tableau 4 :	Les dépenses des collectivités locales en faveur du sport en 1999.....	33
Tableau 5 :	Evolution des subventions des collectivités territoriales.....	36
Tableau 6 :	Les budgets gérés par le service des sports.....	36
Tableau 7 :	Les budgets alloués aux politiques sportives	37
Tableau 8 :	Les budgets consacrés au sport au regard du budget global des communes.....	37
Tableau 9 :	Evolution de l'offre sportive au cours des périodes 1992/1995 et 1996/1999 sur les chaînes nationales hertziennes.....	41
Tableau 10 :	Les chaînes consacrées au sport.....	42
Tableau 11 :	L'audience des chaînes de sport.....	43
Tableau 12 :	Coût d'accès annuel à l'ensemble des événements « football » pour un téléspectateur parisien	44
Tableau 13 :	Droits de retransmission des JO d'été.....	46
Tableau 14 :	Les plus gros contrats de droits télévisés par saison en Europe....	50
Tableau 15 :	Comparaison des périodes 1995/1998 et 1991/1994	51
Tableau 16 :	Les montants du sponsoring en France	59
Tableau 17 :	La consommation des ménages en biens et services sportifs.....	65
Tableau 18 :	Le montant des principales exportations en 1999	68
Tableau 19 :	Le montant des principales importations en 1999.....	68
Tableau 20 :	Diffusion de la presse quotidienne nationale	73
Tableau 21 :	Evolution de la diffusion totale moyenne du quotidien <i>L'Equipe</i> et de ses deux magazines	74
Tableau 22 :	Classement individuel des disciplines sportives selon le volume des retransmissions ¹ de 1996 à 1999	80
Tableau 23 :	Répartition des 100 meilleures audiences de programmes sportifs en 1998	82
Tableau 24 :	Les sportifs de haut niveau reconnus en 2001	99
Tableau 25 :	Le passage par les pôles des sportifs de haut niveau reconnus en 2001	100
Tableau 26 :	Les sportifs de haut niveau selon la situation et l'âge.....	101
Tableau 27 :	Les sportifs de haut niveau « actifs ».....	102
Tableau 28 :	Le top 5 général	111
Tableau 29 :	Le top 5 général du tennis.....	112
Tableau 30 :	Evolution des crédits du ministère de la Jeunesse et des sports..	130
Tableau 31 :	Evolution des crédits du Fonds national pour le développement du sport.....	131
Graphique 1 :	Des budgets de parrainage croissants dans les entreprises françaises	59
Graphique 2 :	Evolution de la masse salariale brute (D1)	115
Graphique 3 :	Evolution de la masse salariale brute (D2)	116

Schéma 1 : Organigramme du mouvement sportif - Système pyramidal français	17
Schéma 2 : Organisation du sport américain - Système clos	24