



HAL
open science

Évènementiel sportif, impact économique et régulation

Wladimir Andreff

► **To cite this version:**

Wladimir Andreff. Évènementiel sportif, impact économique et régulation. Michel Desbordes et André Richelieu. Néo-marketing du sport. Regards croisés entre Europe et Amérique du Nord, De Boeck, pp.67-90, 2011, Management & sport. halshs-00606043

HAL Id: halshs-00606043

<https://shs.hal.science/halshs-00606043>

Submitted on 5 Jul 2011

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

EVENEMENTIEL SPORTIF, IMPACT ECONOMIQUE ET REGULATION

Wladimir Andreff¹

La mondialisation de l'économie a englobé les différents marchés de l'économie du sport depuis deux décennies. Les grands événements sportifs sont devenus totalement mondiaux, qu'ils mettent en compétition des équipes nationales, des clubs sportifs ou des athlètes individuels. A la limite, n'importe quel événement sportif peut se mondialiser dès lors qu'il est retransmis par la télévision. C'est dans ce contexte que des relations cruciales se sont nouées entre l'économie du sport médiatisé et commercialisé d'une part et, d'autre part, le marketing, la communication et le management du sport.

La première relation est que, pour fournir un excellent support de communication, de marketing ou de sponsoring, le spectacle sportif doit être vu par un public de taille maximale, si possible des millions voire des milliards (en audience cumulée) de spectateurs. Ceci n'est possible que lorsque le sport est retransmis vers des millions de téléspectateurs. L'ancien produit dérivé (sport télévisé) est devenu le produit principal, le sport vu dans les stades devenant le produit secondaire, en tout cas dans les budgets des compétitions, des ligues et des clubs sportifs médiatisés. Une seconde relation lie l'événement sportif et son image à celle de marques, de produits particuliers et des firmes qui les produisent. Ici, non seulement le caractère médiatisé du sport importe, mais encore la qualité du spectacle et des images offertes aux sponsors et aux spectateurs. Le bon sens économique pourrait faire croire que la concurrence va par elle-même sélectionner les meilleurs spectacles (événements) sportifs offerts et qu'elle incitera chaque organisateur à en améliorer sans cesse la qualité pour faire face à la concurrence. Une analyse économique approfondie (en **3**) montre qu'il n'en est pas toujours ainsi. Ce qui débouche sur l'évidence selon laquelle une régulation est indispensable pour produire des événements sportifs d'une qualité suffisante pour qu'ils attirent la demande des supporters, mais surtout celle des spectateurs², des téléspectateurs, des sponsors et d'autres financeurs du sport.

¹ Professeur émérite à l'Université de Paris 1 Panthéon Sorbonne, Président d'honneur de la *International Association of Sport Economists*.

² L'analyse économique distingue (Szymanski, 2001; Forrest *et al.*, 2005; Buraimo & Simmons, 2008) les supporters qui viennent encourager leur équipe fétiche et voir le résultat – de préférence la victoire de 'leur' équipe – et les spectateurs qui viennent au stade comme on va à d'autres spectacles dans l'espoir d'assister à une

Après la mondialisation économique du sport (1), ce chapitre présente des facteurs importants de qualité de l'évènement sportif - incertitude, prédictibilité, attractivité³ (2) - qui a un impact sur les ventes de spectacle sportif et, par delà, sur celles des produits des sponsors et sur le financement du sport. Des régulations diverses agissent selon le type de compétition (mono-sport ou multi-sport, tournoi par élimination ou championnat), son organisation (en ligue sportive), la répartition des revenus financiers entre compétiteurs (les clubs), le recrutement des athlètes et leurs transferts, en particulier dans les sports professionnels, et les règles du jeu en vigueur dans un sport donné. L'impact des divers instruments de régulation dépend fortement de la nature de l'évènement sportif considéré⁴. Ce dernier peut organiser la confrontation de (quasiment) l'ensemble du sport entre des nations (Jeux Olympiques), de l'ensemble des équipes nationales dans un sport donné (Coupe du monde de football), des meilleurs clubs sportifs de chaque nation participante (*Champions League*). Il peut simplement être un évènement sportif a priori national mais nous en retenons un que la médiatisation tend à mondialiser (le championnat des principales ligues de football professionnel en Europe). On présente enfin, à l'aide de quelques exemples, le besoin d'une régulation portant sur les règles sportives (4), sur les disparités financières entre les compétiteurs (5) et sur les règles d'affectation (et de travail) des talents sportifs (6) face à certains problèmes actuels des quatre compétitions susmentionnées.

1. La mondialisation économique du sport

Il n'existe pas de comptabilité économique du sport au niveau mondial ou international (Andreff, 2010a). Une estimation de la taille des principaux marchés du sport est, en 2004:

- . Marché mondial de tous les biens et services sportifs: 550-600 milliards €.
- . Marché mondial du football (tous les biens et services liés à ce sport): 250 milliards €.
- . Marché mondial de tous les articles de sport: 150 milliards €.
- . Commerce international d'articles de sport: 30 milliards \$ (M. & W. Andreff, 2009).
- . Marché mondial des droits de retransmission télévisée d'évènements sportifs: 60 milliards €.
- . Marché mondial du sponsoring sportif: 18 milliards €.
- . Marché mondial du dopage: 6 milliards € (en 2006).

prestation de qualité, dont la préférence va à des compétitions à suspense (donc équilibrées) comportant un enjeu sportif quelque en soit le vainqueur. Les téléspectateurs appartiennent en majeure partie à la seconde catégorie.

³ Dont les principaux ingrédients sont, outre la «glorieuse incertitude du sport», le format de la compétition, l'organisation de l'évènement sportif, son équilibre compétitif, l'enjeu sportif, l'effectif déployé, le score atteint, l'esthétique du geste technique et le calendrier.

⁴ On se concentre ici sur des exemples de sports d'équipe principalement, la régulation des épreuves de sports individuels renvoyant nécessairement à la théorie mathématique des tournois dont la complexité ne peut tenir dans ce chapitre.

La mondialisation de l'économie du sport est en partie liée à l'extension des congés payés et à l'augmentation du temps libre dans les pays développés de l'économie mondiale et, plus récemment, dans quelques pays émergents. Le rapide développement du marché des loisirs inclut la multiplication des événements sportifs donnés en spectacle. La seconde tendance qui a poussé l'économie du sport à se mondialiser est la retransmission télévisée des sports depuis une cinquantaine d'années, dont l'essor marquant date des retransmissions en eurovision et en mondiovision. Elles ont cessé de faire des pays développés les seuls marchés privilégiés de la diffusion des images sportives en ouvrant l'accès des grandes compétitions sportives aux téléspectateurs du monde entier. La dernière évolution significative est l'émergence des NTIC (nouvelles technologies de l'information et de la communication) – de l'Internet au webcam en passant par le téléphone portable – grâce auxquelles les images sportives peuvent être transmises instantanément à tout moment en tout point du globe.

Une première composante de la mondialisation économique du sport est l'organisation de grandes compétitions sportives internationales. Les Jeux Olympiques modernes n'ont cessé de s'internationaliser si l'on en juge à l'accroissement incessant du nombre des pays participants au cours des dernières décennies (Tableau 1). Avec l'organisation de championnats du monde dans la plupart des disciplines sportives, les fédérations sportives internationales participent à cette mondialisation. Des compétitions internationales entre clubs sportifs, telles la *Champions League* européenne de football, y contribuent aussi. On observe une croissance rapide du nombre des méga événements sportifs internationaux ayant lieu chaque année: ils étaient au nombre de 20 en 1912, 315 en 1977, 660 en 1987 et 1.000 en 2005 (Bourg & Gouguet, 2005). Soit trois événements sportifs mondiaux par jour en moyenne.

Quant au marché de la retransmission télévisée des événements sportifs, il est absolument mondial: les grands événements sportifs mondiaux sont retransmis dans de nombreux pays : 220 pour la Coupe du Monde de football et les J.O. d'été, 208 pour le championnat du monde moto, 206 pour le circuit des Grands Prix de Formule 1, 200 pour les championnats du monde d'athlétisme, 195 pour les Internationaux de tennis de Roland Garros, 180 pour la Coupe du Monde de rugby et 170 pour le Tour de France cycliste. L'audience globale cumulée va de l'ordre de 1 milliard de téléspectateurs pour le Tour de France à 5 milliards pour les J.O. d'été, 25 à 30 milliards pour la Coupe du Monde de football et plus de 50 milliards pour une saison de F1. Les retransmissions télévisées renforcent la différenciation entre les disciplines sportives: le football a toujours davantage la meilleure couverture médiatique télévisuelle et c'est pourquoi nous le retenons dans ce chapitre. La mondialisation des spectacles sportifs télévisés a donné une nouvelle dimension au sponsoring sportif: mondiale. Les sponsors des

événements sportifs mondiaux sont des firmes multinationales (FMN) de l'industrie des articles de sport et d'autres industries. Tout comme les clubs de football participant régulièrement aux compétitions européennes se sont transformés en FMN (Andreff, 2010b).

La production d'événements sportifs de qualité par des clubs, et pas seulement par des équipes nationales, a entraîné la mondialisation du marché des talents et du travail sportifs de haut niveau par le biais de transferts internationaux d'athlètes. Ce marché a été complètement dérégulé dans le football européen à partir de l'arrêt Bosman, en 1995. Dérégulation qui s'est ensuite étendue aux autres sports et aux autres continents suite aux arrêts Malaja, Kolpak et Simutenkov, puis aux accords de Cotonou (2001) entre l'Union européenne et les pays de l'Asie-Caraïbes-Pacifique. Dans certains pays, un sport peut totalement perdre le contrôle de sa balance des transferts (différence entre les joueurs transférés à l'étranger et les joueurs transférés de l'étranger), ainsi le football professionnel français au début des années 2000. Un marché parallèle des joueurs mineurs s'est mondialisé et contourne l'une des règles établies par la régulation de la FIFA en 2001, à savoir l'interdiction de transférer en dessous de l'âge de 18 ans⁵.

On note aussi un transfert technique international dans le sport mondialisé. Ainsi, il a existé différentes tactiques pour évoluer une équipe de football sur le terrain au fil du temps, tels le WM, le 4.2.4, le 4.3.3., et aujourd'hui le 4.4.2 et le 4.5.1. Lorsque l'équipe du Brésil a introduit le 4.2.4 et a gagné la Coupe du Monde de football 1958, cette tactique de jeu a été adoptée par (transférée vers) d'autres pays et est devenue dominante dans le courant des années 1960. En 1962, le Brésil a gagné la Coupe du Monde en jouant en 4.3.3, technique ultérieurement adoptée par de nombreuses équipes et dominante dans les années 1970s. Depuis lors des tactiques encore plus défensives ont vu le jour (Andreff & Raballand, 2010). Kuper et Szymanski (2009) montrent avec le cas de Guus Hiddink et de quelques autres entraîneurs célèbres du football international, comment ils ont propagé la technique de jeu la plus élaborée⁶ en vigueur dans les grands clubs européens vers des pays tels la Corée du Sud, le Japon, la Grèce, la Turquie, la Chine, l'Australie et la Russie. Tous ces pays ont vu leurs performances s'améliorer dans le football mondial après ce transfert de technologie.

Finalement, la mondialisation de l'économie du sport est exploitée par ceux qui sont impliqués dans une sorte d'économie parallèle du sport basée sur les trucages comptables et

⁵ A trois exceptions près: transferts intra-UE, joueurs frontaliers et mobilité internationale de la famille du joueur pour un motif non lié au football.

⁶ Dans laquelle les joueurs ne cessent de permuter leurs positions en cours de match et où se combinent une défense à l'italienne (*catenaccio*), une éthique de dur labeur et d'abnégation à l'allemande et un jeu de passes répétées à la hollandaise.

financiers, les malversations, les matchs truqués, la corruption, le blanchiment d'argent sale, etc., pratiques vers lesquelles les sports mondialisés ont tendance à dériver plus facilement que les autres – ou au moins de manière plus visible (Andreff, 1999 & 2007a). On n'insistera pas dans la suite sur ces dérives financières du sport qui ne s'épanouissent jamais autant qu'avec la mondialisation leur permettant d'échapper à tout contrôle en se mouvant tout autour du monde. Elles posent plus encore que les autres dimensions de la mondialisation économique du sport la question des régulations nécessaires à maintenir la qualité éthique des événements sportifs.

2. L'évènementiel sportif mondial: incertitude, prédictibilité, attractivité

On examine les événements sportifs mondiaux selon les ingrédients qui en font la qualité: le format de la compétition et son organisation, importants pour l'incertitude du résultat sportif, la répartition des revenus cruciale pour l'équilibre compétitif et le recrutement des athlètes (donc la composition des équipes), et les règles du jeu en vigueur dans le sport décisives pour la qualité du spectacle, l'enjeu sportif et le score. Dans les limites de ce chapitre, une sélection de quelques événements sportifs s'impose. On retient les Jeux Olympiques d'été, la Coupe du Monde de football, la *Champions League* de l'UEFA et les cinq principales ligues nationales de football (Allemagne, Angleterre, Espagne, France, Italie). Tous ces événements sportifs contiennent les dimensions de mondialisation qui ont été précédemment énumérées. En revanche, ils se différencient sous l'angle de la régulation.

Les J.O. d'été sont une confrontation mondiale des athlètes les plus performants et, *de facto*, de toutes les nations⁷ du monde dans près de 300 épreuves sportives olympiques. Ceci est précisément une source majeure de leur attractivité pour les (télé)-spectateurs et les sponsors de même que leur caractère multi-sport, rassemblant la plupart des sports importants et pouvant fonder des appréciations sur la puissance relative d'une nation (voir l'utilisation politique et médiatique des J.O. par la RDA ou l'URSS naguère). Si l'incertitude du résultat sportif est réelle au niveau de chaque athlète, en revanche le caractère multi-sport rend la performance des nations assez prédictible, dans la mesure où celle-ci dépend fortement de la taille des pays (population) et de leur niveau de développement économique. Le format des J.O. combine des épreuves par élimination directe et, surtout dans les sports d'équipe, des poules de qualification dans lesquelles chaque équipe affronte tous ses adversaires de la même

⁷ Le décompte des médailles olympiques s'effectue normalement, selon le CIO, par athlète. L'habitude a été prise au fil du temps, et surtout pendant la guerre froide, de les décompter par nations et de classer celles-ci selon leur nombre de médailles.

poule. Dans le premier cas, l'incertitude du résultat est assurée et évolue au fil des éliminations successives. Dans le second, la composition des poules (aléatoire ou orientée par la désignation de têtes de série) influence l'incertitude des résultats, l'équilibre compétitif et donc l'attractivité pour les spectateurs.

Observant la très forte inégalité de répartition des médailles olympiques au détriment des pays en développement (PVD), un premier modèle (Andreff, 2001) a montré que deux variables explicatives de cette répartition étaient fortement significatives, la population et le PIB par habitant. Un pays est d'autant plus performant aux J.O. qu'il peut mobiliser d'importantes ressources humaines et économiques. Le modèle de référence (Bernard & Busse, 2004) a ajouté deux variables améliorant encore l'explication des gains de médailles par nation: l'avantage d'être le pays hôte des Jeux et le régime politique (en particulier le fait d'être un ancien pays communiste). En ajoutant une variable tenant compte des différences de culture sportive entre les grandes régions du monde, un autre modèle (Andreff *et al.*, 2008) a encore amélioré la spécification et permis de prédire correctement 88% des médailles distribuées aux Jeux de Pékin (Andreff, 2009a). Imprévisibles à seulement 12%, les résultats des J.O. d'été ne présentent pas une forte incertitude du résultat par nation et ne la conservent qu'au niveau de chaque athlète et de chaque sport. Il en est ainsi parce que, quand de nombreux sports sont pris tous ensemble dans une compétition mondiale, les variables démo-économiques déterminent les résultats sportifs nationaux car elles expriment la capacité économique et démographique de chaque pays à mobiliser des ressources pour gagner des médailles.

Faudrait-il alors imaginer une régulation qui augmente la part des PVD dans les gains de médailles olympiques? La réponse est aussi improbable que la question puisque le seul moyen radical serait de transformer les PVD en pays riches et développés, ce qu'aucune régulation économique n'est parvenue à réaliser à ce jour pour d'autres motifs. L'équilibre compétitif des J.O. est impossible tant que le développement économique mondial est très inégal. En revanche, il semble normal (et Coubertinien) que tout pays du monde puisse participer aux J.O., même si ses chances de remporter une médaille sont nulles. Certains pays moins avancés, pauvres, n'ont même pas les moyens économiques de participer aux Jeux. Ils y sont aidés par le programme de Solidarité Olympique du CIO et peuvent bénéficier d'une invitation si aucun athlète local n'a franchi les minima sportifs requis. Cette double régulation vise à augmenter l'égalité des chances de participer aux J.O. mais reste sans effet sur la concentration des médailles gagnées par une quarantaine de pays développés et quelques pays émergents. D'autres régulateurs (Chappelet & Kübler-Mabbott, 2008) visent à assurer que les J.O. se déroulent dans les conditions prévues quant aux relations entre les athlètes et leurs

fédérations nationales (Tribunal Arbitral du Sport), au contrôle du dopage (l'Agence Mondiale Anti-Dopage) et à la préservation de l'éthique des Jeux (Commission d'Ethique du CIO⁸). Si une régulation manque aux J.O., elle se situe plutôt du côté des transferts des athlètes (40% des cas traités par le TAS) et de leur naturalisation (6 *infra*).

Tableau 1: La mondialisation des Jeux Olympiques et de la Coupe du Monde de football

Jeux olympiques d'été					Coupe du Monde de football			
Année	Nombre de pays	Nombre d'athlètes	Nombre d'épreuves	Droits de TV*	Année	Nombre de pays	Audience cumulée**	Droits de TV***
1984	140	6797	221	287	1986	109	13,5	31
1988	159	8465	237	403	1990	103	26,7	66
1992	169	9368	257	636	1994	129	32,1	77
1996	197	10310	271	898	1998	163	24,8	94
2000	199	10321	300	1332	2002	187	28,8	908
2004	202	10500	301	1493	2006	181	26,3	1048
2008	204	10942	302	1737	2010	204	26.0	2100

* Millions \$

** Milliards de téléspectateurs

*** Millions d'euros

Sources: CIO et FIFA.

La Coupe du Monde de football de la FIFA est l'archétype des coupes et championnats du monde mono-sport opposant des équipes nationales. Son format contient des éliminatoires et des barrages au sein de zones géographiques (UEFA, CONMEBOL, CONCACAF, etc.), puis des poules (groupes) lors du premier tour de la phase finale où chaque équipe rencontre toutes celles du groupe. A partir des 8^e de finale s'opère une élimination directe à chaque match. La FIFA organise les poules du premier tour de façon qu'il n'y ait pas de confrontation entre les principaux favoris, ceux-ci étant choisis comme têtes de série. Il est démontré (Monk & Husch, 2009) que le fait d'être tête de série améliore le résultat des équipes concernées – cela leur fait gagner en moyenne 5 places dans le classement des 32 participants à la phase finale (en classant le vainqueur 1^{er}, le finaliste 2^e et les autres équipes selon leurs performances jusqu'au 32^e rang). Le format de la Coupe du Monde de football réduit donc l'équilibre compétitif des poules au premier tour pour augmenter les confrontations incertaines et équilibrées entre favoris au deuxième tour de la phase finale. Ceci n'exclut pas cependant des surprises telle l'élimination de la France et de l'Italie au premier tour de la CM 2010.

⁸ Cette Commission fut créée en 1999 suite au scandale (corruption d'un membre du CIO) de l'attribution des Jeux d'hiver à Salt Lake City.

Malgré le déséquilibre volontaire des poules de qualification, la Coupe du Monde de football a des résultats nettement plus incertains et comporte beaucoup plus de surprises que les J.O. (Torgler, 2004; Paul & Mitra, 2008). Nous l'avons récemment testé pour la CM 2010 (M. & W. Andreff, 2010), le modèle de prévision dérivé de ce test donnant des résultats médiocres – correcte prédiction de deux demi-finalistes sur quatre⁹ seulement. Les deux raisons fondamentales de cette différence de prédictibilité avec les J.O. sont : a/ il n'y pas de compensation possible entre des «pertes» inattendues de médailles olympiques dans certaines épreuves sportives et des gains inattendus dans d'autres épreuves, ce qui est fréquent pour les nations importantes, car la compétition de la FIFA est mono-sport; b/ les performances d'une équipe nationale dans le championnat mondial d'une seule discipline sportive ne sont pas – ou pas principalement – déterminées par des variables économiques. Un pays peut consacrer toutes ses ressources économiques et humaines affectées au sport au seul football (ou à tout autre sport) tandis qu'un autre peut n'en affecter aucune, indépendamment de son niveau de développement économique, de sa population et de son régime politique. La politique sportive du pays joue ici un rôle important mais non testé (économétriquement) par les économistes¹⁰ pour l'heure.

Mis à part la régulation de la FIFA jouant sur la composition des zones géographiques, le choix des têtes de série et la composition pas entièrement aléatoire des poules de qualification pour le deuxième tour, la Coupe du Monde de football appelle-t-elle davantage de régulation? *A priori* il semble que non au vu de résultats assez incertains et imprévisibles, du fait d'un certain nombre de résultats surprenants (inattendus), tout ceci contribuant à une attractivité télévisuelle de la CM de football supérieure à celle des J.O. L'apparition dans les dernières éditions d'équipes africaines et asiatiques au deuxième tour de la phase finale démontre également un équilibre compétitif qui s'améliore et qui n'est pas seulement dû à la règle de rotation géographique des continents d'accueil (ce n'est pas l'Afrique du Sud, pays hôte, mais le Ghana qui s'est qualifié pour le second tour en 2010).

Les problèmes de régulation se situent ailleurs en ce qui concerne la Coupe du Monde FIFA: les équipes nationales parviennent-elles à disposer des joueurs sélectionnés lorsque ceux-ci opèrent à l'étranger suite à leur transfert sur le marché mondial des footballeurs? Bien que les clubs où ils sont transférés sont en principe obligés par les règles de la FIFA de les libérer

⁹ Les autres exercices de prédiction des demi-finalistes de la CM 2010 réalisés par les banques Goldman Sachs, J.P. Morgan et UBS ont également trouvé deux demi-finalistes sur quatre à cause des «surprises» créées par l'élimination précoce du Brésil et de l'Italie et la qualification de l'Uruguay en demi-finale.

¹⁰ On a observé une forte corrélation entre le budget du ministère des sports et le nombre de médailles gagnées aux J.O. de Pékin dans les 27 pays de l'UE (Andreff, 2010c); il serait intéressant de mener un calcul similaire entre les budgets des fédérations nationales de football et les résultats des équipes nationales à la CM 2010.

pour honorer leur sélection en équipe nationale. S'ils sont mis à disposition par les clubs, est-ce gratuitement, sinon à quel prix? L'authenticité d'une compétition par équipes nationales est-elle compatible avec la présence massive de joueurs naturalisés? Par exemple, l'équipe de football du Qatar ne contient aucun Qatari d'origine, seulement des néo-Qataris naturalisés d'origine brésilienne, marocaine, africaine, etc.¹¹. Dans la mesure où les transferts internationaux et les naturalisations dépassent le seul cas de la CM de football, la question de la régulation du marché du travail (et de la nationalité) est abordée plus loin en tant que telle.

La *Champions League* européenne de football a le même format de compétition que la Coupe du Monde de football commençant par des éliminatoires et des barrages, puis une phase en poules et finalement une phase d'élimination directe sur match aller-retour. Elle est largement aussi attractive pour les téléspectateurs sur l'ensemble d'une saison¹². Cependant, les deux événements diffèrent sous l'angle de la régulation puisque la *Champions League* met en compétition des équipes de clubs sportifs et non des sélections nationales. Depuis l'arrêt Bosman, il n'y a plus de règles de nationalité des joueurs alignés dans les équipes participant à la compétition et elle n'est donc pas autant concernée que la Coupe du Monde de football par les effets des transferts internationaux et des naturalisations de joueurs. En 2008, parmi les joueurs évoluant en *Champions League*, 107 étaient Brésiliens, 34 Argentins, 72 Français (mais pas tous dans des clubs français) ... et seulement 30 Anglais, malgré la domination des clubs de la *Premier League* anglaise (dont Manchester United vainqueur).

L'incertitude du résultat par match et par saison est plutôt élevée en *Champions League*, comparable ou un peu supérieure à celle de la H-Cup de rugby et aux Euroligues féminine et masculine de basket ball (Scelles, 2009). En revanche, sur la durée d'existence de la ligue, l'imprédictibilité des résultats n'est pas très élevée. Depuis 1993, quatre clubs ont remporté ensemble 10 fois la *Champions League* au cours de 18 années: Manchester United, Real Madrid, FC Barcelone, Milan AC; ils ont donc concentré 56% des victoires possibles. Ils sont les trois clubs les plus riches du monde (MU, Real, Milan) et le 7^e plus riche (Barcelone). D'autres indices confirment cette concentration élevée. De 1999 à 2007, deux clubs de la *Premier League* (Manchester United, Arsenal) ont participé 9 fois chacun à la *Champions League*, deux autres (Chelsea, Liverpool) 6 fois; trois clubs espagnols ont participé

¹¹ Les naturalisations d'athlètes jouent aussi sur la composition des équipes nationales participant aux J.O., font problème pour le CIO et appelleront sans doute une régulation à terme (limitation du nombre des naturalisés ou autre). Aux J.O. d'Athènes, il y avait 29 naturalisés dans l'équipe de France, 28 dans celle de Grèce, 16 pour Israël, 13 pour les Etats-Unis et l'Australie, 12 pour l'Allemagne, etc. (Andreff, 2005).

¹² Son audience TV lui procure des revenus permettant à l'UEFA de répartir entre les clubs participants 416 millions € en 2004-05, 586 millions € en 2007-08 et 583 millions € en 2009-10.

respectivement 9 fois (Real Madrid), 8 fois (Barcelone) et 6 fois (Valencia); en Italie, l'AC Milan 8 fois, la Juventus et l'Inter Milan 6 fois; en *Bundesliga*, le Bayern Munich 8 fois et en Ligue 1 l'Olympique Lyonnais 8 fois. De plus, 80% des clubs participant à la *Champions League* sont les mêmes d'une saison à l'autre, ce qui en fait une ligue ouverte (3 *infra*) ressemblant quelque peu à une ligue fermée.

Etant donné les règles de redistribution des revenus télévisuels entre les participants à la *Champions League*¹³, chaque année les clubs les plus riches d'Europe reçoivent des revenus de l'UEFA qui accroissent encore les écarts financiers par rapport aux clubs moins riches¹⁴. Les gains tirés de la *Champions League*, chaque année, par Manchester United, Arsenal, Chelsea, Liverpool, Real Madrid, FC Barcelone, Valencia, FC Séville, Milan AC, Inter Milan, Juventus, AS Rome, Bayern Munich, Werder Brême, Schalke 04, Olympique Lyonnais, FC Porto, PSV Eindhoven se situent entre 20 et 50 millions €. Il s'ensuit pour eux un cercle vertueux: plus riches, ils recrutent davantage, augmentent leurs chances de se qualifier de nouveau en *Champions League* la saison suivante, donc de s'enrichir, recruter et ainsi de suite. Pour la grande majorité des clubs européens, la contrepartie est un cercle vicieux de non qualification, de moindres revenus, de moindre recrutement (Andreff, 2009).

Deux problèmes appellent donc une éventuelle régulation: a/ la concentration financière des revenus sur peu de clubs détermine trop clairement les résultats en *Champions League*, il convient de veiller à ce que l'inégalité de richesse entre les clubs européens ne finisse pas par détruire l'incertitude des résultats; b/ les bonnes performances en *Champions League* détériorent l'équilibre compétitif des ligues nationales, renforcent les inégalités financières entre les clubs et, donc, plus une ligue nationale est déséquilibrée plus il y a de chances que ses clubs phares soient très performants en *Champions League* (Andreff & Bourg, 2006). Les cinq clubs de haut de classement cumulent à eux seuls 50% des revenus en *Premier League* et 10% de tous les revenus distribués par la *Champions League*; une concentration comparable est observée dans des ligues moins importantes comme en Belgique et au Portugal (Gouguet & Primault, 2008). La Ligue 1 est la plus équilibrée des cinq grandes ligues parce que ses clubs, peu victorieux au niveau européen, n'obtiennent pas (Lyon mis à part) les gains financiers qui leur permettraient de dominer régulièrement leur championnat national.

¹³ Répartition égalitaire entre les participants de 25% des revenus télévisuels au titre de la solidarité, 25% des revenus étant répartis en fonction des résultats sportifs pendant la compétition et 50% répartis selon les taux d'audience TV de chaque club pendant celle-ci. Ces règles concentrent les gains financiers tirés de la *Champions League* sur les clubs qui vont le plus loin dans la compétition et sur ceux qui ont une forte audience média quelque soit leurs résultats (Manchester United, Real Madrid, Milan AC, etc.).

¹⁴ En Ligue 1, les revenus tirés de la *Champions League* représentent, selon l'année, entre 7 et 10% de tous les produits de la ligue française, mais ces revenus sont concentrés sur 5 clubs.

Jusqu'où les téléspectateurs suivront-ils cette marche vers la concentration financière des victoires sportives? La régulation dont aurait besoin la *Champions League* est au moins autant financière que sportive, y compris du fait de ses interactions avec les ligues nationales.

3. Régulation de l'évènement sportif organisé en ligue professionnelle

La notoriété et le public de téléspectateurs des grandes ligues de sport professionnel nord américaines débordent largement le territoire des Etats-Unis et du Canada: leurs matchs sont retransmis dans de nombreux pays du monde. Il en est de même pour quelques ligues de sport professionnel européennes, en particulier les cinq principales ligues de football: *Premier League* anglaise, *Liga de Futbol* espagnole, *Lega Calcio* italienne, *Bundesliga* allemande et Ligue 1 française. Une théorie économique des ligues de sport d'équipes éclaire les problèmes de régulation. Elle a été formalisée depuis le modèle de El Hodiri & Quirk (1971) pour les ligues fermées nord américaines (Encadré). On reprend ici son adaptation au cas des ligues ouvertes européennes telles les cinq que l'on vient de mentionner.

Les ligues fermées nord américaines

Les sports d'équipe professionnels américains sont organisés en ligues fermées, telles la MLB (*Major League Baseball*), la NFL (*National Football League*), la NBA (*National Basketball Association*) et la NHL (*National Hockey League*), centralement coordonnées par un Commissaire (régulateur), représentant les propriétaires de club, selon les règles suivantes:

1. La ligue est une organisation indépendante rassemblant plusieurs clubs membres. Elle est *fermée* par une barrière à l'entrée, la franchise que tout propriétaire de club doit acquitter pour pouvoir participer au championnat. Le propriétaire du club candidat doit convaincre une majorité qualifiée (en général 75%) des membres que son entrée augmentera les revenus de la ligue. Ce système avantage les grandes villes par rapport aux petites. Le Commissaire fixe le montant de la franchise après une étude du marché de la ville supposée accueillir le nouveau club. L'entrée dans la ligue dépend d'un critère économique et non de bons résultats sportifs. Une ligue américaine accepte peu d'entrées, que si elles ne lèsent pas les clubs en place. Il n'y a pas de sortie par relégation dans une ligue inférieure. La décision d'exclure un club de la ligue en raison de sa fragilité financière est difficile et souvent reportée. Aucun club n'a quitté la MLB depuis 1900. La taille des ligues américaines est de l'ordre de 30 clubs, d'où de nombreux matchs sans enjeu et le recours à une phase finale (*play off*) pour recréer, en fin de saison, une incertitude sur qui sera le champion.
2. Le nombre et l'identité des clubs de la ligue sont fixes d'une saison à l'autre, sauf lors de la vente d'une franchise d'expansion, seule opportunité d'entrée d'un nouveau club.
3. Une fois sa localisation assignée par la ligue, le club a l'exclusivité absolue pour une zone urbaine et a donc un monopole sur le marché local pour la vente de son spectacle sportif. Si ce marché cesse d'être rentable, le club peut se délocaliser dans une autre ville avec l'accord de la ligue. Il y a eu 48 délocalisations de clubs dans les quatre ligues majeures depuis leur création. La mobilité des clubs est géographique et horizontale, au sein de la ligue, et non verticale entre une ligue (division) supérieure et une ligue inférieure.
4. Des restrictions au recrutement et à la mobilité des joueurs assurent à la ligue un pouvoir de monopsonne sur le marché du travail où s'échange le talent sportif des joueurs. Naguère une clause de réserve interdisait au joueur de changer de club sans l'accord du propriétaire du club où il était employé et où il avait signé son premier contrat de travail. Un propriétaire ne donnait son accord que si un club lui offrait un prix de transfert du joueur supérieur au revenu créé par celui-ci dans son club d'origine en attirant du public. La clause de réserve de la MLB fut attaquée au titre de la loi anti-trust en 1922. La Cour Suprême exempta la MLB d'application de la loi au motif (fallacieux) que le baseball est une exhibition et non un commerce. Depuis les années 1970, après divers conflits du travail, les joueurs expérimentés (*veterans*) ont obtenu un statut de joueur autonome (*free agent*) après une certaine ancienneté (6 ans en MLB). Les nouveaux entrants dans la ligue (joueurs jeunes

provenant des clubs universitaires ou étrangers) sont recrutés sur une liste d'embauche hiérarchisée (*rookie draft*) sur laquelle des experts classent les joueurs dans l'ordre décroissant de leurs performances sportives.

5. Les clubs ont un droit à l'embauche limité du fait que la liste d'embauche est une *reverse-order-of-finish draft*: le club classé dernier à la fin de la saison passée choisit en premier le meilleur joueur de la liste, puis le club classé avant-dernier exerce son choix d'embauche en second et ainsi de suite, le champion de la saison passée choisit des joueurs de moindre qualité situés dans le bas de la *draft*. Des clubs qui ne sont plus en course pour les *play offs* perdent intentionnellement des matchs pour améliorer l'ordre dans lequel ils choisiront les nouveaux joueurs pour la saison suivante. Les ligues justifient cette entorse à la liberté d'embauche dans toute l'économie américaine comme étant nécessaire pour rééquilibrer les forces sportives. L'embauche de chaque club est limitée en quantité de joueurs (*roster limits*).

6. La mobilité des joueurs est d'autant plus faible qu'une règle limite les transactions d'achat-vente de joueurs en liquide (*cash*), interdites en NFL depuis 1960 et en MLB depuis 1976, surtout pour les superstars. Les transferts s'opèrent principalement par échange (en fait troc) interclubs de joueurs. La concurrence entre clubs pour l'accès à un même joueur est presque nulle.

7. Les salaires des joueurs résultent d'une négociation collective entre les propriétaires de club et le syndicat des joueurs. Deux ligues (NBA, NFL) ont réussi à négocier un plafonnement salarial (*salary cap*): la masse salariale de la ligue et de chaque club ne peut dépasser un pourcentage déterminé de ses revenus annuels. Introduit pour contrecarrer l'inflation salariale déclenchée par l'autonomie des joueurs expérimentés, le plafonnement salarial est défendu par les propriétaires de club comme moyen de limiter la concentration des meilleurs joueurs dans les clubs riches à vaste marché au détriment des clubs à petit marché, donc de maintenir l'équilibre compétitif. C'est aussi un moyen pour la ligue de préserver sa rente de monopole depuis l'abandon de la clause de réserve. Une taxe (*luxury tax*) imposée aux clubs dont la masse salariale dépasse le plafond est reversée aux clubs les plus faibles.

8. La ligue procède à une vente collective des droits de retransmission des matchs de tous les clubs aux chaînes de TV nationales et redistribue ces revenus. Elle s'assure ainsi un pouvoir de monopole sur le marché national de son produit dérivé (le sport télévisé). Le sport professionnel est le seul secteur de l'économie américaine où cette pratique de cartel bénéficie d'une exemption de la loi anti-trust, grâce au *Sports Broadcasting Act* (1961). Les recettes au guichet sont partagées entre le club qui reçoit et le club visiteur. Les propriétaires, surtout ceux opérant sur de petits marchés, justifient cette collusion économique entre les clubs par le maintien de l'équilibre compétitif. Source mineure de revenus, sauf pour les grands clubs, seuls les droits de retransmission vendus aux TV locales échappent à la redistribution.

9. La plupart des clubs américains ne sont pas cotés en bourse alors que seule la NFL interdit formellement leur entrée en bourse. Les propriétaires de club ne veulent pas s'exposer au risque d'une prise de contrôle par un *outsider* (rachat en bourse, fusion ou absorption) désireux d'entrer dans la ligue.

10. La seule menace concurrentielle que peut subir une ligue fermée vient de l'extérieur par la création d'une ligue majeure rivale dans le même sport par des propriétaires de club victimes de la barrière à l'entrée dans la ligue existante. Treize ligues rivales ont vu le jour depuis la création des quatre ligues majeures, 7 ont concurrencé la NFL, 3 la MLB, 2 la NBA et 1 la NHL. Le Congrès a en général facilité, après quelques années de concurrence, la fusion des deux ligues rivales en une nouvelle ligue exemptée de la loi anti-trust.

11. La ligue est un cartel de clubs, d'existence légale, qui maximise son profit joint et le répartit entre les clubs. L'hypothèse dominante est que la fonction-objectif du club professionnel américain est la maximisation du profit. Pour les clubs qui ont peu de chances de participer aux *play offs*, cet objectif financier l'emporte de loin sur celui de victoire sportive. L'investissement en talent sportif n'est entrepris que s'il augmente plus les revenus que les coûts. Les clubs des villes à faible affluence manquent d'incitation par le profit pour bâtir des équipes compétitives qui maximiseraient les revenus de toute la ligue, ce qui justifie qu'ils soient subventionnés par les clubs des grandes villes.

L'organisation en ligue ouverte des sports d'équipe professionnels européens, tel le football, répond aux règles stylisées suivantes (Szymanski, 2003; Andreff, 2007b):

1. Dans une structure de gouvernance intégrée à une hiérarchie mondiale (la fédération internationale de football), la ligue professionnelle de chaque pays est soumise à une fédération nationale. La plupart des fédérations internationales interdisent la création de plus d'une ligue majeure dans leur sport dans un même pays.

2. La concurrence résulte de ce que la ligue est *ouverte* chaque année à l'entrée de nouveaux clubs par un système de promotion des vainqueurs et de relégation des perdants. La mobilité des clubs n'est pas géographique mais verticale le long de la hiérarchie. Elle dépend des résultats sportifs du club. Un club créé dans la plus basse division amateur peut, par ses victoires, grimper tous les échelons jusqu'à la Ligue 1 et se qualifier pour une compétition européenne, s'il existe une volonté locale de financer cette ascension. L'entrée est gratuite, sans payer de franchise. Les clubs entrants doivent présenter des garanties financières. La sortie d'un nombre de clubs identique à celui des entrants maintient fixe le nombre des clubs participant au championnat, mais l'identité des clubs (promus et relégués) change d'une saison à l'autre.

3. En reléguant les clubs les plus faibles et en les remplaçant par les clubs les plus forts de la ligue inférieure, ce système réalise un rééquilibrage, certes limité, mais automatique des forces sportives. Il fonctionne aussi comme mécanisme incitatif. Les clubs font des efforts importants pour éviter la sanction (relégation) ou être récompensés (promotion, qualification européenne) lors de matchs à fort enjeu pour l'avenir du club la saison prochaine. Il y a beaucoup moins de matchs sans enjeu que dans les ligues américaines. Seule exception à cette importance de l'enjeu, des matchs opposent en fin de saison des équipes du milieu du classement (le «ventre mou» du championnat) qui ne peuvent plus être promues ou reléguées.

4. Il n'y a pas d'exclusivité territoriale, ni de monopole local, pour chaque club de la ligue.

5. Le contrat à vie jusqu'en 1968, puis un système de réservation avec transfert des joueurs en fin de contrat, ont longtemps limité la liberté de contracter et la mobilité des joueurs. En 1995, l'arrêt Bosman a supprimé toute restriction au libre choix des joueurs sur le marché du travail conformément à l'article 48 du Traité de Rome assurant la libre circulation des travailleurs dans l'Union européenne. Les relations clubs/joueurs sont désormais articulées sur un contrat de travail à durée déterminée. Il assure aux clubs une stabilité temporaire de leurs effectifs pour toute la saison en contrepartie de la liberté de contracter du joueur. Dans une ligue ouverte, il n'y a pas de *draft*, ni de limitation quantitative à l'embauche. L'arrêt Bosman a, de plus, supprimé le quota de joueurs nationaux (6 sur 11 en 1995 dans le football européen) que devait respecter chaque club dans les équipes alignées en compétition, ainsi que toute restriction au nombre de joueurs embauchés. L'acquisition des joueurs est payée en liquide (*cash*), les échanges (trocs) et prêts de joueurs sont moins fréquents.

6. La dérégulation du marché du travail a déclenché une forte mobilité des joueurs, surtout des superstars. Des joueurs sont transférés de la ligue majeure ou d'une ligue mineure d'un pays vers celles d'autres pays. Les ligues arguent d'une exception sportive, bien plus que d'un

besoin d'équilibre compétitif, pour échapper à la politique de concurrence européenne, mais avec un succès limité comparé à l'exemption antitrust obtenue par les ligues américaines.

7. Le taux de syndicalisation des joueurs est plus faible que dans les ligues américaines. La négociation collective n'est pas aussi élaborée, le plafonnement salarial n'est pas pratiqué, sauf exception, comme dans le football anglais, en 1900-1961 (Szymanski & Kuypers, 1999).

8. La vente collective des droits de TV nationaux est la règle dans les ligues ouvertes, avec redistribution des revenus entre les clubs. Ne bénéficiant pas d'exemption antitrust, les ligues sont exposées à la pression (et à des procès intentés par) des grands clubs pour obtenir la propriété individuelle de leurs droits de TV. Cette dernière a été accordée aux clubs de football en Espagne, en Grèce, au Portugal et en Italie. Dans les autres ligues européennes de football, les critères de redistribution des revenus TV ont évolué, la répartition par part égale a régressé au profit d'une répartition selon les résultats sportifs et la notoriété médiatique de chaque club (Andreff & Bourg, 2006). Il n'y a plus de partage des recettes au guichet entre club hôte et visiteur dans les ligues de football européennes.

9. Il n'y a pas de restriction à l'introduction des clubs en bourse. Le dernier pays européen ayant levé l'interdiction de cotation des clubs est la France (Aglietta *et al.*, 2008). Les clubs sont financièrement indépendants et responsables de l'exécution de leur budget.

10. Les clubs visant une promotion ou à éviter une relégation, leur fonction-objectif est la maximisation des victoires sportives sous contrainte d'équilibre budgétaire. Comparé à une ligue fermée, l'incitation à investir en talent sportif est plus forte et serait infinie sans la contrainte budgétaire. Le surinvestissement conduit les clubs européens à avoir un nombre de joueurs remplaçants plus élevé que les clubs américains soumis à restriction quantitative.

11. Le système de promotion/relégation et la maximisation des victoires poussent les clubs à une course aux armements (Sanderson, 2002) où chacun vise à recruter les meilleurs joueurs en début de saison pour améliorer sa position face aux adversaires qui, à leur tour, sont poussés à surenchérir. La demande de talent de chaque club est excessive car chacun veut remporter la compétition. Mais les investissements en recrutements additionnels ne sont pas efficaces quand un club tente par tous les moyens autorisés de prendre l'avantage sur ses adversaires, car ceci les force tous à faire de même pour rester compétitifs. De tels investissements ne sont socialement efficaces que si des considérations de qualité absolue (et non relative comme dans un match entre deux équipes) sont prépondérantes (Lazear & Rosen, 1981). Or, il n'y a que quelques vainqueurs (promus, qualifiés pour le niveau européen) dans cette course aux armements, alors que la hausse des coûts généralisée à tous les clubs est

certaine - inflation salariale et des primes de transfert – d'autant qu'elle n'est pas freinée par la maximisation du profit.

Depuis El Hodiri et Quirk (1971), en utilisant un modèle walrasien d'équilibre économique, avec deux clubs, il est démontré que l'égalisation des forces sportives n'est pas compatible avec la maximisation du profit des clubs. L'hypothèse cruciale est que chaque joueur «contient» un certain nombre d'unités de talent homogène, les superstars plus que les autres joueurs. Une quantité de talent se traduit par un pourcentage de victoires qui, pour chaque club, dépend aussi de l'acquisition de talent par les autres clubs. Si on suppose que l'offre de talents est fixe (Fort & Quirk, 1995), les propriétaires de club internalisent l'effet externe suivant lequel s'ils recrutent un talent de plus, cela fait un talent de moins disponible pour un autre club de la ligue, et ce déséquilibre compétitif accru entraînera un moindre revenu pour la ligue. Chaque club recrute des talents jusqu'à ce que le revenu marginal du talent soit égal au coût marginal du talent et celui-ci au salaire unitaire d'équilibre exogène. En ce point d'équilibre, le grand club recrute plus de talent que le petit club et l'on n'est pas à l'équilibre compétitif. *L'équilibre économique engendre le déséquilibre sportif* d'une ligue fermée. S'il n'y a pas un degré suffisant d'équilibre compétitif, les supporters n'auront pas d'intérêt pour le championnat. L'argument des propriétaires de club demandant des restrictions à l'embauche pour réduire le déséquilibre compétitif n'est pas totalement sans fondement. Mais de leur monopsonie sur le marché du travail il résulte que les joueurs sont exploités par les propriétaires de club.

C'est donc pour se rapprocher de l'équilibre compétitif que des régulations sont introduites en ligue fermée. La redistribution des revenus entre les clubs, par le partage des recettes au guichet et la redistribution des droits de TV, vise à réduire l'écart entre les forces sportives et à assurer la viabilité financière des petits clubs, mais elle abaisse le salaire d'équilibre et décourage les grands clubs d'investir en talent. Le plafonnement salarial rend la répartition des talents plus égale entre les clubs, abaisse le niveau du salaire et augmente les profits des propriétaires. Les pertes salariales qui en résultent sont supérieures à la hausse des profits parce que le nouvel équilibre diverge de l'équilibre de marché maximisant le profit (Késenne, 2007). Il s'ensuit que le plafonnement salarial fait baisser les revenus totaux de la ligue.

Divers constats empiriques ne valident pas ce modèle théorique de ligue sportive fermée. La plus déséquilibrée des quatre ligues majeures, la NBA, a connu la plus forte croissance des affluences. Un vaste partage des revenus maintient ou améliore l'équilibre compétitif dans la moins déséquilibrée, la NFL (Vrooman, 1995). Parmi 14 études consacrées à l'incertitude du résultat comme déterminant de l'affluence, appliquées aux ligues fermées américaines, 8

seulement confirment l'hypothèse (Borland & Macdonald, 2003). Le résultat le plus paradoxal vient d'une comparaison entre les ligues américaines et européennes. Ces dernières moins régulées sont plus proches de l'idéal concurrentiel. Elles devraient être plus déséquilibrées que les ligues américaines. Le Tableau 2 montre le contraire. Utilisé à tout propos, aux Etats-Unis, pour justifier les restrictions à la concurrence dans les procès antitrust intentés contre les ligues, l'équilibre compétitif n'est pas nécessairement le seul bon outil pour étudier le football européen.

Tableau 2 – Equilibre compétitif (indice Noll-Scully*) des ligues majeures américaines et des cinq principales ligues européennes de football, 1966/67 – 2005/06

Ligue	1966/67 à 1975/76	1976/77 à 1985/86	1986/87 à 1995/96	1996/97 à 2005/06	Moyenne 1966/2006
<i>Ligues nord américaines</i>					
NFL	1,70	1,51	1,48	1,54	1,56
MLB	1,78	1,81	1,62	1,90	1,78
NBA	2,71	2,43	2,96	2,77	2,72
NHL	2,42	2,32	1,82	1,74	2,08
<i>Ligues européennes de football</i>					
Premier League (Angleterre)	1,44	1,46	1,44	1,61	1,49
Ligue 1 (France)	1,22	1,45	1,30	1,30	1,32
Bundesliga (Allemagne)	1,26	1,45	1,35	1,46	1,38
Lega Calcio (Italie)	1,46	1,39	1,54	1,67	1,51
Liga de Futbol (Espagne)	1,21	1,33	1,47	1,38	1,35

* Indice de Noll-Scully: $NS = \sigma / (0,5 / \sqrt{N})$, défini comme le ratio de l'écart type observé $\sigma = \sqrt{\sum_i (v_i - 0,5)^2}$ à l'écart type des victoires d'un championnat théorique parfaitement équilibré (distribution binomiale avec une probabilité indépendante de victoire de 0,5 à tous les matchs, dont l'écart type est $0,5 / \sqrt{N}$), où N est le nombre de matchs joués par chaque équipe. Plus NS est proche de 1, plus le championnat est équilibré.
Source : Kringstad & Gerrard (2007).

En ligue ouverte, les pertes financières durant plusieurs saisons sont la preuve que les propriétaires des clubs de football européens ne maximisent pas le profit; les propriétaires des clubs pourraient arrêter les pertes en quittant ce secteur mais, le plus souvent, ils restent. Le modèle précédent a été adapté aux ligues ouvertes (Késenne, 1996 et 2000) en faisant l'hypothèse que les clubs maximisent le pourcentage des victoires, recrutent le plus de talents possible, sous contrainte d'équilibre budgétaire, sur un marché du travail dérégulé où l'entrée de nouveaux joueurs est entièrement libre. Sous ces conditions, la demande de talent d'un club qui maximise ses victoires *est plus grande* que celle d'un club qui maximise son profit, il dépense plus pour recruter plus de talent, le salaire d'équilibre est plus élevé et le déséquilibre compétitif est plus profond. Si les petits clubs ont un faible budget et sont les moins pourvus en talent, alors la *redistribution des revenus améliore l'équilibre compétitif*. Le partage des

revenus élève le salaire d'équilibre par rapport à une situation sans redistribution. Les joueurs bénéficient du partage des revenus dans une ligue ouverte.

Par delà ce modèle théorique, nous allons à présent illustrer l'effet possible d'un changement des règles sportives, financières et d'embauche sur les quatre événements sportifs sélectionnés dans ce chapitre.

4. La régulation par changement des règles sportives: un exemple

La tendance à développer un jeu plus défensif, dans le football, se traduit par une augmentation de la proportion des matchs à faibles scores, 0-0 et 1-0 (Alavy *et al.*, 2010; Andreff & Raballand, 2010). Le rapport entre le nombre de ces matchs et ceux à score élevé (4 buts ou plus par match) croît dans les ligues majeures du football européen, sauf la *Bundesliga*, ce phénomène étant particulièrement accentué en Ligue 1 française, celle qui a le meilleur indice d'équilibre compétitif. Conséquence, la moyenne des buts marqués dans les ligues de football tend à baisser. En outre, une fraction croissante des buts est marquée sur coups de pied arrêtés, *i.e.* sur décisions d'arbitre – 30% en Ligue 1 en 2006-07, pourcentage identique à celui des buts marqués lors de la Coupe du Monde de football de 1998. L'article d'Alavy *et al.* teste que les matchs nuls 0-0 attirent moins de téléspectateurs que les scores 1-0 en *Premier League*. Andreff & Raballand démontrent que le pourcentage des scores 0-0 et 1-0 sont des variables extrêmement significatives pour expliquer l'équilibre compétitif et le classement des équipes; mais il influence l'attractivité de la compétition pour les spectateurs, la Ligue 1 à plus faible affluence a le plus de faibles scores, la ligue à plus forte affluence, la *Bundesliga*, a le moins de faibles scores. Le nombre de buts marqués est un important facteur de qualité des matchs pour attirer les spectateurs, une dimension négligée dans le rapport Besson (2008) sur la compétitivité des clubs français.

Cette proportion de faibles scores est quelque peu étonnante puisque la FIFA, à partir de la saison 1995-96, a modifié la règle sportive rétribuant une victoire de 2 à 3 points par match gagné. Les objectifs de cette régulation étaient d'augmenter le nombre de buts par match, d'avoir moins de matchs nuls et davantage de matchs intéressants et attractifs. La montée des scores faibles indique que cette régulation n'a pas été suffisante ou assez efficace. D'autres tests ont montré que ce changement de règle sportive a fait monter le nombre de matchs nuls (Aylott & Aylott, 2007), décroître le nombre de 0-0 de manière non significative (Dilger & Geyer, 2009), chuter le nombre moyen de buts marqués (Amann, Dewenter & Namini, 2004) et le nombre moyen d'actions offensives (Hundsdoerfer, 2004). Garicano & Palacios-Huerta (2006) ont testé que la règle des 3 points a fait chuter le nombre de matchs avec au moins

deux buts d'écart, a fait grimper le nombre de buts marqués sur coups de pied arrêtés et le nombre de buts gagnés par un seul but d'écart, ainsi que le nombre de cartons jaunes et l'incitation au jeu déloyal (*unfair*), réduisant l'intérêt des spectateurs. Une explication théorique, à l'aide de la théorie des jeux, de la contre productivité de la règle des 3 points par victoire est fournie dans Brocas & Carrillo (2004).

Le débat est donc ouvert quant à d'autres règles pouvant stimuler le nombre de buts marqués et l'attractivité du football. Ainsi il est suggéré dans Andreff & Raballand (2010) d'envisager de réduire la promotion-relégation à un seul club en Ligue 1, d'abandonner la règle du hors jeu en dehors de la surface de réparation, d'introduire l'exclusion du joueur après une faute (comme au rugby et au hockey sur glace) et, surtout, de changer la rétribution des performances sportives comme suit: 3 points par victoire, 1 point par match nul, ½ point par match nul 0-0 et 0 point par défaite.

5. La régulation financière des compétitions sportives

Dans les ligues sportives, l'essentiel de la régulation financière passe par la redistribution des revenus. La *Champions League* aussi répartit les gains financiers entre les clubs selon des critères de solidarité, de résultats sportifs et d'audience TV. Les règles de répartition des revenus de la Coupe du Monde de football créent un seuil financier pour les équipes qui atteignent les demi-finales (Coupé, 2007). Chaque équipe participant à la phase finale a obtenu (en 2006) 3,79 millions €. Atteindre les 8^e de finale rapportait 1,59 million € de plus, les ¼ de finale 1,90 million € supplémentaires. En revanche, un saut financier important était associé à l'accès aux demi-finales: 6,33 millions €, suivi de seulement 630.000 € extra pour l'accès à la finale et 1,27 million € pour la gagner.

Trois problèmes de régulation financière se posent actuellement sur les points de savoir si: a/ la répartition des revenus dans les ligues de football facilite l'équilibre compétitif; b/ la régulation de la ligue permet une gestion équilibrée des clubs; c/ on peut équilibrer davantage la *Champions League* et limiter son impact déséquilibrant sur les ligues nationales.

Dans le football européen, l'affluence des spectateurs n'est pas fortement corrélée au rang de classement des clubs en championnat (Tableau 3)¹⁵. Le coefficient de Gini indique que la répartition des affluences entre les clubs est plus inégale dans les ligues italienne et espagnole. Plusieurs études ont trouvé une relation significative *entre le niveau de déséquilibre compétitif et les disparités de richesse financière* entre les clubs au sein de chaque ligue

¹⁵ Szymanski (2001) ne trouve pas non plus de relation claire entre le pourcentage de victoires (équivalent au rang de classement) et l'affluence dans le football anglais.

nationale de football en ce qui concerne les revenus et les masses salariales (Szymanski & Kuypers, 1999; Andreff & Bourg, 2006; Gerrard, 2006). Une régression semi-logarithmique de ces deux variables sur les rangs de classement fait voir un coefficient de corrélation élevé dans les ligues anglaise et française (Tableau 3). La croyance en la glorieuse incertitude du sport est en recul dans le football européen. Les résultats sportifs sont de plus en plus déterminés par les revenus des clubs et les salaires qu'ils versent.

Tableau 3: Disparités financières et classement, football européen

A/ Régression semi-log des variables économiques sur les rangs de classement
(valeur du R2, coefficient de détermination)

Saison	Affluences				
	Allemagne	Angleterre	Espagne	France	Italie
2004/05	0,05	0,38	0,58	0,02	0,25
2005/06	0,21	0,34	0,42	0,24	0,55
2006/07	0,23	0,23	0,25	0,07	0,28
2007/08	0,28	0,35	n.d.	0,10	0,53

Saison	Revenus		Salaires	
	Angleterre	France	Angleterre	France
2002/03	0,62	0,61	0,60	0,83
2003/04	0,52	0,81	0,47	0,82
2004/05	0,56	0,78	0,39	0,76
2005/06	0,63	0,83	0,56	0,81
2006/07	0,67	0,82	0,57	0,82

B/ Coefficient de Gini de la distribution des variables économiques

Saison	Affluences				
	Allemagne	Angleterre	Espagne	France	Italie
2004/05	0,26	0,18	0,30	0,25	0,31
2005/06	0,21	0,19	0,30	0,27	0,35
2006/07	0,24	0,22	0,31	0,27	0,36
2007/08	0,24	0,21	n.d.	0,27	0,26

Saison	Revenus		Salaires	
	Angleterre	France	Angleterre	France
2002/03	0,40		0,32	
2003/04	0,38	0,32	0,36	0,31
2004/05	0,39	0,29	0,36	0,29
2005/06	0,36	0,25	0,33	0,26
2006/07	0,35	0,25	0,28	0,30

Source : Andreff (2009b).

En outre, chaque ligue nationale veut que ses meilleurs clubs accèdent à la *Champions League* et est favorable à un système (promotion/relégation) qui sélectionne les meilleures équipes; elle laisse les différences financières et sportives se creuser au sein du championnat national. Les grands clubs ont pris conscience de l'intérêt d'un tel déséquilibre compétitif. Le club victorieux d'une petite ligue européenne, pour bien se comporter en Ligue des Champions, doit être «trop fort» dans son championnat national. Les clubs des ligues les plus déséquilibrées concentrent les victoires dans les compétitions européennes.

D'autre part, on observe que les clubs de football européens ne respectent pas strictement la contrainte d'équilibre budgétaire, y compris les clubs français de Ligue 1 (Andreff, 2007c). Si un club reste en activité malgré son incapacité à équilibrer ses comptes, c'est que sa contrainte budgétaire n'est pas effective, grâce au renflouement financier récurrent de bailleurs de fonds, à fonds perdus. Ceci désigne un grave problème de gouvernance des clubs. La course aux armements se traduit par l'inflation des salaires et des primes de transfert, alors que le club n'apprend qu'en fin de saison si sa stratégie de recrutement a été judicieuse et s'il a engrangé des revenus couvrant *ex post* les dépenses salariales engagées. La bonne gouvernance d'un club est un exercice difficile. La solution de facilité est de trouver sans cesse des bailleurs de fonds pour combler l'écart entre dépenses et recettes. Cette stratégie d'adoucissement de la contrainte budgétaire, la ligue est mieux à même de la conduire étant donné son monopole sur l'offre de retransmissions télévisées du football. Le problème crucial d'une ligue de football est de faciliter ou de rétablir *l'équilibre financier* de clubs incités à l'excès de demande de joueurs sur un marché mondial entièrement libéralisé.

Ascari & Gagnepain (2006) rapportent, au sujet des grands clubs de football espagnols, que les propriétaires des clubs savent que les banques catalanes et castillanes couvriront toujours les vastes pertes financières du FC Barcelone ou du Real Madrid, qui sont de vraies institutions nationales. Leur faillite n'est tout simplement pas envisageable et n'a aucune chance de survenir. Le football italien (Baroncelli & Lago, 2006) jouit d'une tolérance des autorités pour la mauvaise conduite financière des clubs. La contrainte budgétaire des clubs est régulièrement adoucie par des bailleurs à fonds perdus: autorités locales, mécènes, banquiers moins regardants ou supporters actionnaires. Il n'est pas surprenant que plusieurs ligues nationales du football européen et un nombre non négligeable de clubs traversent une crise financière¹⁶. C'est pourquoi une alternative à la discipline financière en ligue ouverte, difficile à imposer, est souvent évoquée: introduire dans la ligue ouverte les mêmes

¹⁶ Le *Journal of Sports Economics* a consacré son numéro 7 (1), 2006 et une partie du 8 (6), 2007 à cette crise financière.

régulations (*salary cap, luxury tax, rookie draft*) que dans une ligue fermée ... ce qui ne serait efficace qu'en la transformant en ligue fermée (abandon de la promotion-relégation, barrière à l'entrée payante).

La Ligue 1 et ses clubs ont traversé la crise financière du football européen avec des résultats sportifs de second rang et des résultats financiers très honorables (Andreff, 2007d). La Ligue du Football Professionnel cherche à promouvoir une image de ligue la mieux gouvernée en Europe, dont les instruments de supervision des clubs devraient être étendus à tout le football européen. La ligue française ferait exception à la crise financière (Gouguet & Primault, 2006) grâce à sa Direction nationale de contrôle de gestion (DNCG) qui, depuis 1990, audite les comptes des clubs. Ceci n'a pas empêché des déficits répétés et l'endettement persistant de plusieurs clubs français. Les trois-quarts de la dette de la Ligue 1 sont formés d'arriérés de paiement aux fournisseurs, d'arriérés d'impôts et de cotisations sociales, dont l'existence même est un indice avéré de mauvaise gouvernance: *il n'y a pas ici d'exception française* malgré le contrôle de la DNCG. On comprend ainsi que, hors de France et particulièrement en Angleterre, une régulation financière basée sur une DNCG européenne n'emporte pas la conviction.

Nous avons testé économétriquement (Andreff, 2009) un *cercle vicieux* dans lequel la ligue négocie en situation de monopole les droits de TV les plus élevés possibles pour financer *ex post* l'inflation salariale (et le recrutement de superstars) non maîtrisée et soutenir les finances des clubs en déficit. Malgré la DNCG, la mauvaise gouvernance sévit dans des clubs français, comme dans d'autres clubs européens, parce que la stratégie de recrutement ne se traduit pas toujours par une hausse de productivité en termes de victoires sportives dans les compétitions européennes qui accroîtraient fortement les revenus; d'où la nécessité pour la ligue de négocier à nouveau des droits de TV en hausse, pour combler les déficits créés par le recrutement, et ainsi de suite.

Pour ce qui concerne la *Champions League*, elle a adopté pour la saison 2004-05 un système de licence délivrée aux clubs participant à ses compétitions sous les conditions suivantes. Pour obtenir cette licence, un club devait fournir une comptabilité financière supervisée par un audit et prouver qu'il n'avait pas d'arriérés de paiement et de salaires à verser à ses employés. A partir de la saison 2006-07, cette régulation a été renforcée: le club doit présenter un «business plan» démontrant sa capacité à couvrir ses besoins en liquidité pendant la durée de la licence, fournir une déclaration en cas de liquidités insuffisantes et la façon dont il envisage de les gérer ainsi qu'une notification en cas de déviations par rapport au budget et au compte de pertes et profits annoncés s'il s'en produit pendant la durée de la licence. Pour l'heure,

ce dispositif n'a guère contribué à rétablir un meilleur équilibre compétitif de la *Champions League*. L'heure est donc au «fair play financier» que l'UEFA compte mettre en place: les clubs présentant un endettement excessif (supérieur à 45 millions €) seraient interdits de participation aux compétitions de l'UEFA auxquelles ils se seraient qualifiés. L'idée est que les disparités financières entre les clubs participant (2 *supra*), et la détérioration de l'équilibre compétitif qui en résulte, au moins ne soient pas alimentées par l'impéritie dans la gestion des grands clubs européens et leur capacité à s'endetter sans limite. La question reste ouverte de savoir si la règle du «fair play financier» serait véritablement appliquée si elle devait priver la *Champions League* de la participation des quatre principaux clubs anglais (*Big Four*), du Real Madrid, du Milan AC et d'autres clubs prestigieux.

6. La dérégulation du marché mondial des talents (et du travail) sportifs

Parmi les divers impacts de la dérégulation post-Bosman du marché mondial des talents sportifs, on observe un accroissement rapide du nombre de joueurs migrant d'Europe de l'Est, d'Amérique du Sud, d'Afrique et d'Asie vers les ligues de football européennes, en particulier les cinq ligues majeures. Frick (2009) a testé que le temps de jeu des «joueurs locaux» (non immigrés) a diminué, mais ceci n'a pas amélioré l'équilibre compétitif, ni pour les championnats importateurs de joueurs, ni pour les championnats exportateurs. La dérégulation du marché du travail a bien accéléré la mobilité internationale des joueurs mais n'a pas, comme l'escomptait les économistes libéraux (favorables à la dérégulation), équilibré davantage les forces sportives en présence dans les différentes ligues. Ceci rejoint des analyses économiques (Andreff 2001, 2004 & 2010d) ayant mis en évidence un impact de l'arrêt Bosman, pour les clubs sportifs ne pouvant se payer les superstars européennes, qui consiste à s'offrir un élément de substitution, beaucoup moins coûteux que l'achat de vedettes, à savoir l'importation de joueurs en provenance des PVD, de préférence mineurs de 18 ans, destinés à devenir, après quelques mois ou années dans l'équipe, des joueurs vedettes. Ce phénomène est largement documenté par un rapport du Sénat italien pour les clubs de la *Lega Calcio*, par le rapport Donzel (1999) pour le football français et plus généralement par Tshimanga Bakadiababu (2001). Il en est résulté une accélération de «l'exode des muscles» (par analogie avec l'exode des cerveaux) des footballeurs des PVD vers les championnats de football européens.

La plupart de ces joueurs transférés des PVD, surtout d'Afrique, n'ont pas signé de contrat de travail en quittant leur pays, leur famille, leurs amis, sans aucune source de revenu ni d'aide financière. Le marché pour les joueurs de moins de 18 ans a été rapidement connoté de

«marché aux esclaves», de «commerce d'enfants» et de «trafic d'êtres humains ». Des actions en justice ont été engagées par des jeunes joueurs africains qui, après avoir été testés sans suite, et donc sans avoir été engagés par des clubs professionnels, ont été totalement abandonnés à eux-mêmes, à la fois par les clubs et les agents de joueurs. Etant mineurs, sans contrat de travail et sans billet d'avion payé à l'avance pour le retour dans leur pays d'origine, ils étaient devenus *de facto* des travailleurs immigrés en situation illégale. De plus, cet exode des muscles détourne vers l'étranger les sportifs les plus talentueux, c'est-à-dire l'infime minorité qui a eu la chance de bénéficier des entraîneurs et des équipements sportifs disponibles dans leur PVD d'origine. Il entame fortement la capacité de ces pays à utiliser au mieux leurs footballeurs de talent dans les compétitions internationales.

Après que l'Union européenne se soit émue de la persistance de cette situation, une nouvelle réglementation des transferts de joueurs de football a été adoptée par la FIFA et est entrée en vigueur le 1^{er} septembre 2001. Elle contient notamment des clauses ayant trait à la protection des mineurs et interdisant le transfert international des joueurs de moins de 18 ans. La réglementation de la FIFA de 2001 est un pas en avant dans la bonne direction (Gerrard, 2002). Mais les transferts, désormais illégaux, de joueurs mineurs de 18 ans continuent après 2001, signe que les règles de la FIFA sont contournées par certains clubs professionnels, agents de joueurs et familles de joueurs. Avec la réglementation de la FIFA, tous les transferts à moins de 18 ans sont interdits à partir de toutes les régions du monde en dehors de l'UE; ils n'engendrent donc pas un seul centime de revenu pour le PVD d'origine. D'autre part, les règles de la FIFA bloquent (si elles étaient strictement appliquées et contrôlées) totalement le mécanisme du marché et réduisent la mobilité des joueurs mineurs provenant de l'extérieur de l'UE à exactement zéro. Comme toute interdiction absolue, les règles de la FIFA ont engendré un marché noir (mondial) des joueurs mineurs. La FIFA a, plus récemment, envisagé un retour à un quota de joueurs étrangers alignés par les clubs en compétition (règle dite 6 + 5, dont 6 joueurs nationaux), supposée réduire les problèmes de déséquilibre compétitif et de limiter un peu la mobilité internationale des joueurs et ses effets. Sans aucun doute, si elle était adoptée, une telle règle serait invalidée par la jurisprudence Bosman.

Une autre solution, inspirée de la taxe Tobin pour freiner les mouvements de capitaux à court terme sur les marchés financiers mondiaux, pourrait consister à adopter le principe d'une taxe Coubertobin - présentée en détail dans Andreff (2004). L'idée est de prélever une taxe au taux de 1% sur toutes les primes de transfert et les premiers salaires stipulés dans les contrats de travail signés par les joueurs des PVD avec des clubs professionnels et/ou des agents de joueurs étrangers. Le problème crucial du transfert des joueurs de moins de 18 ans serait pris

en compte moyennant l'addition d'une surtaxe pour les transferts en dessous de 18 ans, dont le taux augmenterait à mesure que l'âge du joueur à la date du transfert serait de plus en plus inférieur à 18 ans. Il ne s'agit pas d'une panacée. Une telle régulation, si elle était adoptée au niveau international (pour l'instant il manque une volonté politique), poserait de sérieux problèmes de mise en œuvre, mais pas incontournables. L'intérêt pour ce genre de taxe augmente depuis le début de la crise financière générale et avec la crise financière du football européen. L'UEFA, très préoccupée par les transferts de joueurs mineurs, semble s'être renseignée sur le principe d'une telle régulation.

L'aboutissement des transferts internationaux d'athlètes est parfois – peu dans le football – une demande de naturalisation de l'athlète émigré. L'émigration temporaire ou définitive des sportifs créant une demande de changement de nationalité est unidirectionnelle (à de rares exceptions près) avec une mobilité en provenance de pays moins développés et en direction des pays développés. Dès lors qu'il s'agit d'athlètes rémunérés qui vivent de leurs performances sportives, la motivation de l'athlète est souvent d'accéder, de stabiliser ou d'accroître ses gains financiers en demandant sa naturalisation. La nationalité sportive tend ainsi à se transformer en actif financier.

Du point de vue du pays hôte de l'athlète naturalisé, il y a avantage à recruter un athlète très performant dans sa sélection nationale (Qatar), mais le recrutement d'athlètes étrangers peut amoindrir (ou anéantir) l'effort de formation de jeunes joueurs locaux. Il est souvent plus cher de former un joueur que de l'acheter à l'étranger (Husting, 2004), du moins si on l'achète dans un PVD. Le club destinataire est en général favorable à l'adoption de la nationalité du pays hôte par l'athlète immigré. Cela évite de le dénombrer parmi les étrangers quand une règle limite leur nombre sur le terrain. Au niveau du pays hôte et du club «pépinière» des jeunes talents sportifs qui vont émigrer, on enregistre un impact en partie négatif. La compensation financière reçue couvre rarement les frais de formation et d'entraînement de l'athlète lorsqu'il s'agit de clubs d'origine situés dans les PVD. A la limite, l'idée même d'organisation des J.O. ou de championnats du monde par équipes nationales serait menacée si plusieurs pays adoptaient une stratégie de recrutement de leurs athlètes similaire à celle des clubs sportifs, et ceci au moyen de la naturalisation.

Outre la taxe Coubertobin, il existe peu de réglementations susceptibles d'empêcher la naturalisation des athlètes pour l'heure. On pourrait étendre aux autres sports les règles de changement de nationalité ressemblant à celles du football, du basket ball et du cyclisme. Pour la FIFA, tout footballeur sélectionné dans une équipe nationale ne peut plus être sélectionné dans une autre équipe nationale même s'il a entre temps acquis une autre

nationalité. La FIBA a une règle similaire en limitant à un joueur ayant acquis la nationalité (après 16 ans) le maximum autorisé de naturalisés dans chaque équipe nationale. La Fédération Internationale de Cyclisme rend impossible le changement de nationalité sportive. On pourrait imaginer une retenue à la source sur les salaires et primes perçus dans l'année, prélevée par la fédération sportive nationale concernée du pays hôte et reversée à celle du pays d'origine, dès lors que l'athlète obtient une sélection dans l'équipe nationale du pays hôte, et ceci pour toutes les années où il est sélectionné (pour freiner la naturalisation des "mercenaires" du sport, se vendant aux pays les plus offrants).

Conclusion

Les modalités selon lesquelles opère la mondialisation économique du sport tendent à déséquilibrer un certain nombre de compétitions sportives, notamment dans le football. Ces déséquilibres entretiennent à leur tour une concentration des revenus peu propice à un retour à l'équilibre compétitif. Une réflexion sur des compléments de régulation est nécessaire, voire urgente, face à la crise du football européen produite à la fois par l'insuffisance de certaines règles et par la dérégulation du marché des talents sportifs ayant conduit à sa mondialisation.

Références :

- Aglietta M., W. Andreff & B. Drut (2008), Bourse et Football (avec M. Aglietta et B. Drut), *Revue d'Economie Politique*, 118 (2), 255-96.
- Alavy K., A. Gaskell, S. Leach & S. Szymanski (2010), On the Edge of Your Seat: Demand for Soccer on Television and the Uncertainty of Outcome Hypothesis, *International Journal of Sport Finance*, 5 (2), 75-95.
- Amann, E., Dewenter, R. & Namini, J.E. (2004), 'The Home-Bias Paradox in Football', discussion paper, Essen: University of Duisburg-Essen.
- Andreff M. & W. Andreff (2009), Global trade in sports goods: International specialisation of major trading countries, *European Sport Management Quarterly*, 9 (3), 259-94.
- Andreff M. & W. Andreff (2010), Economic prediction of sport performances: From Beijing Olympics to the 2010 FIFA World Cup in South Africa, 85th Western Economic Association International Conference, Portland, June 29th – July 3rd.
- Andreff M., W. Andreff & S. Poupaux (2008), Les déterminants économiques de la performance sportive : Préviation des médailles gagnées aux Jeux de Pékin, *Revue d'Economie Politique*, 118 (2), 135-69.
- Andreff W. (1999), Les finances du sport et l'éthique sportive, *Revue d'Economie Financière*, 55, 135-75.
- Andreff W. (2001), The correlation between economic underdevelopment and sport, *European Sport Management Quarterly*, 1 (4), 251-79.
- Andreff W. (2004), The Taxation of Player Moves from Developing Countries, in R. Fort & J. Fizel, eds., *International Sports Economics Comparisons*, Praeger, Westport, 87-103.
- Andreff W. (2005), Pistes de réflexion économique, dans D. Oswald, éd., *La nationalité dans le sport : Enjeux et problèmes*, Editions CIES, Neuchâtel, 171-91.
- Andreff W. (2007a), Dérives financières : une remise en cause de l'organisation du sport, *Finance et Bien Commun* (Genève), 26, hiver 2006-2007, 27-35.
- Andreff W. (2007b), Régulation et institutions en économie du sport, *Revue de la Régulation: Capitalisme, Institutions, Pouvoirs*, n°1, varia.
- Andreff W. (2007c), French football : A financial crisis rooted in weak governance, *Journal of Sports Economics*, 8 (6), 652-61.

- Andreff W. (2007d), Governance issues in French professional football, in P. Rodriguez, S. Késenne & J. Garcia, eds., *Governance and Competition in Professional Sports Leagues*, Ediciones de la Universidad de Oviedo, 55-86.
- Andreff W. (2009a), Comparaison entre les prévisions et les médailles gagnées aux Jeux de Pékin, dans INSEP, *Pékin 2008: Regards croisés sur la performance sportive olympique et paralympique*, INSEP, Secrétariat d'Etat aux Sports, Paris, 241-47.
- Andreff W. (2009b), Equilibre compétitif et contrainte budgétaire dans une ligue de sport professionnel, *Revue Economique*, 60 (2), 591-634
- Andreff W. (2010a), *Economie internationale du sport*, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble.
- Andreff W. (2010b), Les grands clubs de football : des firmes transnationales, *Questions internationales*, 44, 50-57.
- Andreff W. (2010c), Public and private sport financing in Europe: The impact of financial crisis, 18th European Association of Sport Management Conference, Prague, September 15-18.
- Andreff W. (2010d), Une taxe contre la misère du football africain?, *Afrique contemporaine*, 233, 89-98.
- Andreff W. & J.-F. Bourg (2006), Broadcasting rights and competition in European football, dans C. Jeanrenaud & S. Késenne, eds., *The Economics of Sport and the Media*, Edward Elgar, Cheltenham, 37-70.
- Andreff W. & G. Raballand (2010), Is European football future to become a boring game?, in W. Andreff, ed., *Contemporary Issues in Sports Economics: Participation and Professional Team Sports*, Edward Elgar, Cheltenham, 176-222.
- Ascari G. & P. Gagnepain (2006), Spanish football, *Journal of Sports Economics*, 7 (1), 76-89.
- Aylott M. & N. Aylott (2007), A Meeting of Social Science and Football: Measuring the Effects of Three Points for a Win, *Sports in Science*, 10, 205-22.
- Baroncelli A. & U. Lago (2006), Italian football, *Journal of Sports Economics*, 7 (1), 13-28.
- Bernard A.B. & M. R. Busse (2004), Who wins the Olympic Games: Economic resources and medal totals, *Review of Economics and Statistics*, 86 (1), 413-17.
- Besson E. (2008), *Accroître la compétitivité des clubs de football professionnel français*, Rapport au Premier Ministre, Paris.
- Borland J. & R. Macdonald (2003), Demand for sport, *Oxford Review of Economic Policy*, 19 (4), 478-502.
- Bourg J.-F. & J.-J. Gougnet (2005), *Economie du sport*, Repères 309, La Découverte, Paris.
- Brocas, I. & Carrillo, J.D. (2004), 'Do the 'Three-Point Victory' and 'Golden Goal' Rules Make Soccer More Exciting? A Theoretical Analysis of a Simple Game', *Journal of Sports Economics*, 5, 169-85.
- Buraimo B. & R. Simmons (2008), Do sports fans really value uncertainty of outcome ? Evidence from the English Premier League, *International Journal of Sport Finance*, 3, 146-55.
- Chappelet J.-L. & B. Kübler-Mabbott (2008), *The International Olympic Committee and the Olympic System*, Routledge, Abingdon.
- Coupé T. (2007), Incentives and Bonuses – The Case of the 2006 World Cup, *Kyklos*, 60 (3), 349-358.
- Dilger, A. & Geyer, H. (2009), 'Are Three Points for a Win Really Better Than Two? A Comparison of German Soccer League and Cup Games', *Journal of Sports Economics*, 10, 305-17.
- Donzel J. (1999), *Rapport sur le recrutement, l'accueil et le suivi des jeunes étrangers (hors Union Européenne) dans les centres de formation de football professionnels en France*, Ministère de la Jeunesse et des Sports, Paris.
- El Hodiri M. & J. Quirk (1971), An economic model of a professional sports league, *Journal of Political Economy*, 79 (6), 1302-19.
- Forrest D., R. Simmons & B. Buraimo (2005), Outcome uncertainty and the couch potato audience, *Scottish Journal of Political Economy*, 52 (4), 641-61.
- Fort R. & J. Quirk (1995), Cross-subsidization, incentives, and outcomes in professional team leagues, *Journal of Economic Literature*, 33, 1265-99.
- Frick B. (2009), Globalisation and Factor Mobility: The Impact of Bosman Ruling on Player Migration in Professional Soccer, *Journal of Sports Economics*, 10 (1), 88-106.
- Garicano, L. & Palacios-Huerta, I. (2006), 'Sabotage in Tournaments: Making the Beautiful Game a Bit Less Beautiful', Research paper, Brown University, Providence.
- Gerrard B. (2002), The Muscle Drain, Coubertoin-Type Taxes and the International Transfer System in Association Football, *European Sport Management Quarterly*, 2 (1).
- Gerrard B. (2006), Analysing the win-wage relationship in pro sports leagues: Evidence from the FA Premier League, 1997/98-2001/02, in P. Rodriguez, S. Késenne & J. Garcia, eds., *Sports Economics after Fifty Years: Essays in Honour of Simon Rottenberg*, Ediciones de la Universidad de Oviedo, 169-90.
- Gougnet J.-J. & D. Primault (2006), The French exception, *Journal of Sports Economics*, 7 (1), 47-59.
- Gougnet J.-J. & D. Primault (2008), Impact de l'UEFA Champions League sur les championnats nationaux, *Revue Juridique et Economique du Sport*, 88, 141-60.

- Hundsdoerfer, J. (2004), ‚Fördert die 3-Punkte-Regel den offensiven Fussball?‘, in P. Hammann, L. Schmidt & M. Welling (eds.), *Ökonomie des Fussballs: Grundlegungen aus volks- und betriebswirtschaftlicher Perspektive*, Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Husting A. (2004), La génération mercenaire, *Sport et Vie*, 1^{er} juillet.
- Késenne S. (1996), League management in professional team sports within win maximizing clubs, *European Journal of Sport Management*, 2 (2), 14-22.
- Késenne S. (2000), Revenue sharing and competitive balance in professional team sports, *Journal of Sports Economics*, 1 (1), 56-65.
- Késenne S. (2007), *The Economic Theory of Professional Team Sports: An Analytical Treatment*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Kringstad M. & B. Gerrard (2007), Beyond competitive balance, in T. Slack, M. Parent, ed., *International Perspectives on the Management of Sport*, Elsevier, Burlington, 149-72.
- Kuper S. & S. Szymanski (2009), *Why England lose & other curious football phenomena explained*, Harper Colins.
- Lazear E. & S. Rosen (1981), Rank-order tournaments as optimum labor contracts, *Journal of Political Economy*, 89, 841-64.
- Monk J. & J. Husch (2009), The impact of seeding, home continent, and hosting on FIFA World Cup results, *Journal of Sports Economics*, 10 (4), 391-408.
- Paul S. & R. Mitra (2008), How predictable are the FIFA Worldcup football outcomes? An empirical analysis, *Applied Economic Letters*, 15, 1171-76.
- Sanderson A. (2002), The many dimensions of competitive balance, *Journal of Sports Economics*, 3 (2), 204-28.
- Scelles N. (2009), L’incertitude du résultat, facteur clé de succès du spectacle sportif professionnel. L’intensité compétitive des ligues : entre impacts mesurés et effets perçus, Thèse de doctorat, Université de Caen.
- Szymanski S. (2001), Income inequality, competitive balance and the attractiveness of team sports: Some evidence and a natural experiment from English soccer, *Economic Journal*, 111, F69-F84.
- Szymanski S. (2003), The economic design of sporting contests, *Journal of Economic Literature*, XLI, 1137-87.
- Szymanski S. & T. Kuypers (1999), *Winners and Losers: The Business Strategy of Football*, Viking, London 1999.
- Torgler B. (2004), The economics of the FIFA football Worldcup, *Kyklos*, 57 (2), 287-300.
- Tshimanga Bakadiababu E. (2001), *Le commerce et la traite des footballeurs africains et sud-américains en Europe*, L’Harmattan, Paris.
- Vrooman J. (1995), A general theory of professional sports leagues, *Southern Economic Journal*, 61 (4), 971-90.